



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

PROCENE TRI POLITIKE IMAJU ZA TEME TRGOVINSKE PRIORITETE I LJUDSKI RAZVOJ

IZVOZNA OGRANIČENJA

PRELAZAK NA ROBU I USLUGE VEĆE
DODATE VREDNOSTI

SASTAV KVALIFIKACIJA I FAKTORI ZA
POBOLJŠANJE PRODUKTIVNOSTI IZVOZA



2014



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

PROCENE TRI POLITIKE IMAJU ZA TEME TRGOVINSKE PRIORITETE I LJUDSKI RAZVOJ

IZVOZNA OGRANIČENJA

PRELAZAK NA ROBU I USLUGE
VEĆE DODATE VREDNOSTI

SASTAV KVALIFIKACIJA I FAKTORI ZA
POBOLJŠANJE PRODUKTIVNOSTI IZVOZA

IZJAVE ZAHVALNOSTI

Finansiranje obezbeđeno od Ministarstva za inostrane poslove Finske u okviru projekta Aid for Trade (Pomoć trgovini)

Poseban dobrinos za realizaciju ovog izveštaja dali su:

MENTOR MEHMEDI - Autor

RRON DALLADAKU - Autor

TRIBUN FERIZAJ - Autor

Istraživanje je implementirano od strane NOVUS Consulting i SSD Consulting. Posao na terenu sproveden od strane TNS Index Kosova.

Obezbeđenje kvaliteta UNDP-a (United Nations Development Programme) – Kosovo:

ANITA SMAILOVIĆ, saradnik projekta, Aid for trade

ARJETA STUBLLA, stažista, Aid for Trade

BLERINA LLONÇARI, NUNV pomoćnik projekta, Aid for Trade

BRIKENA SYLEJMANI, pridruženi program politike ravnopravnosti polova, istraživanja, Tim za polove i komunikaciju

BURBUQE DOBRANJA, saradnik na komunikacijama, politici, istraživanjima, Tim za polove i komunikaciju

DANIJELA MITIĆ, analitičar za komunikaciju, Tim za politiku, istraživanje, polove i komunikaciju

ERĚBLINA ELEZAJ, Tim za politiku, istraživanje, polove i komunikaciju

IRIS DURI, STATISTIČAR PODATAKA, Tim za politiku, istraživanje, polove i komunikaciju

PETRIT GASHI, DR – spoljni konsultant

RD ANDREW STARK, stažista, Aid for Trade

TEUTA PURRINI XHABALI, menadžer projekta, Aid for Trade

Prevodilac na srpski:

EMINA DEMIRI

Posebna zahvalnost ide svim ispitanicima u anketi.

Nema autorskih prava za ovaj dokument i zbog toga se njegov sadržaj može delimično ili u potpunosti koristiti bez prethodne dozvole UNDP. Izvor informacija, međutim, mora biti citiran.

Analiza i preporuke koje su izražene u ovom izveštaju pripadaju ugovaraču i autoru i ne predstavljaju nužno zvanični stav Programa Ujedinjenih Nacija za razvoj i Ministarstva za inostrane poslove Finske.

LISTA SKRAĆENICA

BDP	Bruto Domaći Proizvod
CBK	Centralna banka Kosova
CEFTA	Sporazum o slobodnoj trgovini u centralnoj Evropi
DOO	Društva sa Ograničenom Odgovornošću
EU	Evropska unija
GATS	Opšti sporazum o trgovini uslugama
HACCP	Analiza opasnosti i kritične kontrolne tačke
HDI	Indeks ljudskog razvoja
HS	Usaglašen sistem
IFC	Međunarodna finansijska korporacija
IKT	Informaciona i Komunikaciona Tehnologija
ISO	Međunarodna organizacija za standardizaciju
KAS	Kosovska agencija za statistiku
KBRA	Agencija Kosova za registraciju preduzeća
LJR	Ljudski Resursi
MAS-Q	Metrologija, akreditacija, standardizacija i infrastruktura kvaliteta
MF	Ministarstvo finansija
MMF	Međunarodni monetarni fond
MSP	Mala i srednja preduzeća
MTI	Ministarstvo trgovine i industrije
NACE	Statistička klasifikacija privrednih delatnosti u Evropskoj Zajednici
NTB	Netarifne barijere
OECD	Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
ORM	Obuka na radnom mestu
OT	Odeljenje za trgovinu
PB	Platni bilans
PDV	Porez na dodatu vrednost
POU	Procena održivosti uticaja
PUK	Poreska uprava Kosova
SSP	Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju
STIKK	Udruženje informacione i komunikacione tehnologije na Kosovu
SST	Sporazum o slobodnoj trgovini
STO	Svetska trgovinska organizacija
TARIK	Integrisane Tarife Kosova
TS	Trgovinski sporazum
TU	Trgovina uslugama
UN	Ujedinjene nacije
UNDP	Program Ujedinjenih nacija za razvoj
VK	Vlada Kosova

SADRŽAJ

OCENA POLITIKE I - IZVOZNA OGRANIČENJA	7
Uvod	7
Trgovinski bilans i ekonomski rezultati	8
Pregled literature.....	10
Metodologija studije	12
Proizvodni sektor	15
Uslužni sektor	15
Sprovođenje ankete	16
Nalazi	18
Ograničenja u produktivnosti	19
Deficiti u kapacitetima LJR i MASQ	20
Mala veličina firmi	22
Nivo obrazovanja radne snage	25
Neformalnost u privredi	26
Preporuke na nivou politike	28
Perspektiva kompanije	28
Perspektiva vlade	29
Pristup finansijama	29
Suzbijanje neformalnosti	30
Industrijska politika	30
OCENA POLITIKE II - PRELAZAK NA ROBU I USLUGE VEĆE DODATE VREDNOST	32
Uvod	33
Pregled kosovske privrede	34
Pregled literature	36
Metodologija studije	38
Proizvodni sektor i poljoprivredna proizvodnja i prerada hrane (Trgovina robom)	39
Uslužni sektor (trgovina uslugama)	41
Fokus grupa br. 1 o proizvodnji i poljoprivrednoj preradi hrane	41
Fokus grupa br. 2 o uslužnom sektoru	42

Lanac vrednosti kompanija za IKT na Kosovu	42
Glavna zapažanja	43
Obavezujuće prepreke u pružanju robe i usluge više dodate vrednosti	44
Ljudski kapital u industriji za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane i pića	44
Ljudski kapital u uslužnom sektoru	45
Preporuke	46
Institucionalne prepreke u industriji za proizvodnju i preradu hrane i pića	46
Pristup finansijama za kompanije za IKT i proizvodnju i preradu hrane i pića	48
Fiskalne barijere	49
Zaključak	49

OCENA POLITIKE III - SASTAV KVALIFIKACIJA I FAKTORI ZA POBOLJŠANJE PRODUKTIVNOSTI IZVOZA

.....	50
Uvod	51
Istorijat o kosovskoj privredi	52
Ljudski kapital na Kosovu	53
Pregled literature	54
Nalazi	56
Rodni sastav zaposlenih izvoznika u odnosu na ne-izvoznike	59
Kvalifikacije i nivo obrazovanja: izvoznici nasuprot ne-izvoznika	60
Ulaganje u zaposlene	63
Investicije u tehnologiju u izvoznim i ne-izvoznim firmama	64
Standardi kvaliteta kao način da se unapredi produktivnost	66
Investicioni planovi	67
Zaključci	69
Preporuke na nivou politike	70
Obrazovanje, poboljšanje kurikuluma i obuka	70
Pristup finansijama za izvoznike i potencijalne izvozne firme	70
Infrastruktura za MAS-Q	70
Aneks	72
Bibliografija	74

OCENA POLITIKE I IZVOZNA OGRANIČENJA

MENTOR MEHMEDI | RRON DALLADAKU

UVOD

Izvoz je jedan od najznačajnijih izvora razvoja za male privrede kao što je ona na Kosovu¹. Donosioci politike obično imaju za cilj da promovišu izvoz, pošto doprinosi stvaranju radnih mesta i privrednom rastu. Nedavna literatura povezuje izvoz sa nivoima produktivnosti firmi i industrije; u skladu sa ovim načinom razmišljanja, izvoze samo one firme koje ostvaruju visoku produktivnost, dok su po definiciji ne-izvoznici uvek firme sa niskim nivoom produktivnosti. Štaviše, povećavanje izvoza pruža nove prilike preduzećima i preduzetnicima da još više povećaju svoje nivoe produktivnosti, da prošire i unaprede svoju proizvodnju i da stvore veći broj i bolja radna mesta. Aktuelna situacija kada govorimo o izvoznoj delatnosti Kosova i visoki trgovinski deficit odraz su niskog nivoa konkurentnosti domaćeg tržišta i nedostatka njegove diversifikacije. Ovo je rezultat različitih ograničenja sa kojima se izvozni sektor na Kosovu suočava još od početka 2000. godine. Ona su po svojoj prirodi domaća – prvenstveno institucionalna – i prepreke koje se konkretno odnose na međunarodne transakcije – kako ekonomske tako i političke. Štaviše, postoje i posebna ograničenja sa kojima se suočavaju firme – tehnologija i ljudski resursi – koji podjednako utiču na nivoe konkurentnosti firmi na stranim tržištima.

Ova studija osmišljena je sa namerom da identifikuje ograničenja sa kojima se suočavaju sadašnji i potencijalni izvoznici na Kosovu, i da istovremeno pruži dragocene informacije o ključnim preprekama u vezi sa izvozom kao i koncizne, praktične preporuke o načinu njihovog prevazilaženja.

Shvatanje barijera po izvoz od presudne je važnosti da se shvati i utvrdi zašto izvoznici nisu u stanju da ostvare svoj pun potencijal i zašto mnoge firme ne uspevaju ili čak snose (finansijske) gubitke u svojim pokušajima da stupe na međunarodno tržište.² Shvatanje prepreka po izvoz i njihovog uticaja na nacionalnom nivou pomaže donosiocima politike da razrade ključne strateške smernice i da pruže važne podatke za pripremu nacionalnih izvoznih politika.³ Štaviše, shvatanje prepreka po izvoz moglo bi uticati da se njihov efekat svede na minimum i voditi do veće sklonosti izvozu i većeg učinka, kako na nivou individualnih firmi tako i na nivou zemalja.⁴

Kao glavni instrument da se identifikuju ove barijere, sprovedena je anketa sa kosovskim preduzećima i to posebno sa preduzećima koja se bave izvoznim aktivnostima. Pored rezultata istraživanja, sprovedeno je i intenzivno kabinetsko istraživanje kako bi se identifikovale osobenosti kosovskog privrednog okruženja i kako bi se rezultati istog iskombinovali sa najrelevantnijom naučnom literaturom na ovu temu.

U poglavljima koja slede u nastavku, razradićemo dalje metodologiju naše glavne alatke - anketu, pružićemo pregled najrelevantnije literature na ovu temu i zatim ćemo u detalje identifikovati glavne prepreke za izvoz sa Kosova.

1 Svako pozivanje na Kosovo u ovom dokumentu se čini u kontekstu Rezolucije 1244 Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija (1999. god.).

2 Leonidou, L. (1995) i Chung, H. F. L. (2003)

3 Katsikeas, 1994

4 Leonidou, 1995

Nalazi nas navode na zaključak da, uz manje izuzetke, kosovski industrijski sektori nisu u stanju da konkurišu na međunarodnom nivou usled niskog nivoa produktivnosti. Kao glavne faktore koji negativno utiču na već nizak nivo produktivnosti identifikujemo deficite u kapacitetima ljudskih resursa (LJR) i MAS-Q (metrologija, akreditacija, standardizacija i infrastruktura kvaliteta), uopšteno malu veličinu firmi na Kosovu, prilično nizak nivo obrazovanja radne snage i neformalnost u vezi sa izvozom.

Kako bi se ovi izazovi razmotrili na najdelotvorniji način, idealan skup alatki trebalo bi da predstavlja kombinaciju radnji koje preduzimaju 1) privatni sektor, podržavanjem bolje obučene radne snage i sprovođenjem viših nivoa MASQ, 2) vlada, konkretnim radnjama koje čine finansije pristupačnijim, suzbijaju neformalno tržište i razvijaju konciznu industrijsku politiku, i 3) vlada, koja bi trebalo da osnaži žene i da im finansije učini pristupačnijim, kako bi potpomogla brži rast privatnog sektora.

TRGOVINSKI BILANS I EKONOMSKI REZULTATI

Od jednostranog proglašenja nezavisnosti Kosova 17. februara 2008, Kosovo je nastavilo da ostvaruje napredak u razvoju, kako u smislu svojih ostvarenih ekonomskih rezultata tako i kao mlada, multietnička demokratija. Vlada Kosova pristupila je brojnim reformama, predviđenim Akcionim planom za viziju ekonomskog razvoja Kosova, koji je usvojen 18. aprila 2011, sa ciljem da unapredi i podrži privredni rast na srednji rok.

U poslednje četiri godine, Kosovo je ostvarilo prosečan rast Bruto Domaći Proizvod (BDP) od oko 4-5%.⁵ Iako je kosovska privreda zaštićena u velikom obimu od efekata evropske krize, prošle godine bilo je znakova ekonomskog zastoja. Rast BDP-a opao je sa 4.4% u 2011. na 2.5% u 2012. Brzina rasta nije ni izbliza dovoljna da preobrati situaciju na Kosovu i da snizi stopu nezaposlenosti. Nezaposlenost se i dalje kreće oko 30.9%, u skladu sa Anketom radne snage (dok je nezaposlenost žena čak veća i iznosi 40%),⁶ što, usled metodoloških promena, ne dozvoljava da se napravi uporedba sa ranijim godinama. Učešće radne snage najniže je u regionu, i iznosi oko 36.9%.

Ono što je hitan problem koji treba da se reši kada govorimo o kosovskoj privredi jeste visoki deficit tekućeg platnog bilansa (15% BDP-a u 2012), uz to da su prihodi uglavnom sastavljeni od pomoći i doznačenih sredstava iz dijaspore. Do smanjenja deficita tekućeg platnog bilansa u 2012. došlo je uglavnom usled većeg broja transfera sa tekućih računa i nižeg nivoa uvoza robe i usluga. Evropska komisija u svom Izveštaju o napretku ostvarenom na Kosovu za 2013. godinu, naglašava da je "BDP po glavi stanovnika na Kosovu dostigao 2,721 evro u 2012, što je jednako nivou od 11% proseka na nivou 27 zemalja EU, što je skoro nepromenjen nivo tokom 2011." Povrh toga, dodaje da je generalno gledajući kosovska privreda oslabila i da je i dalje prilično krhka.

Međunarodni Monetarni Fond (MMF) izveštava da je trgovinski deficit i dalje visok na Kosovu, na nivou od oko 35% BDP-a. Negativni bilans robe i usluga na Kosovu za 2012. godinu iznosio je skoro 2 milijarde evra. Izvoz robe 2012. opao je sa 322 miliona evra na 289 miliona evra, dok se izvoz usluga u celosti povećao na 199 miliona evra.

⁵ Izveštaj MMF-a za Kosovo br. 222, jul 2013.

⁶ Kosovska agencija za statistiku, Anketa radne snage, 2013.

Tabela 1: Bilans robe i usluga u milionima evra

	2009	2010	2011	2012	2013
Bilans robe i usluga	-1,553	-1,710	-1,904	-1,986	-2,030
Roba	-1,673	-1,776	-2,090	-2,185	-2,259
<i>Izvoz</i>	177	305	322	289	307
<i>Uvoz</i>	-1,851	-2,081	-2,412	-2,474	-2,566
Usluge	121	66	186	199	229
<i>Računi</i>	429	476	608	631	664
<i>Uplate</i>	-308	-410	-422	-432	-435

Izvor: MMF

Izvezena roba manja je od 10% BDP-a i skoncentrisana je u sektorima sa niskom komponentom dodate vrednosti, odnosno u sektoru metala. Ovakva struktura nameće jedan broj većih problema za kosovsku privredu. Pre svega, ukazuje na ogroman nedostatak dugoročne održivosti, pošto zavisi od priliva drugih vidova kapitala, kao što su doznačena sredstva poslata iz kosovske dijaspore. Ovo, sa druge strane, nosi rizik masivne izloženosti ekonomskim oscilacijama u zemljama domaćinima ljudi u dijaspori.

Razlog zbog koga se izvoz robe pogoršao u poslednje dve godine jeste pad u spoljnoj potražnji i pad u cenama metala i metalnih proizvoda – kao glavnih izvoznih artikala Kosova. Trgovinski deficit od 35.1% BDP-a odražava nedovoljno razvijenu i usku bazu domaće proizvodnje.

U prošlosti je bilo neprekidnih pokušaja da se identifikuju glavne prepreke koje dovode do ove prilično sumorne situacije kada govorimo o trgovinskom bilansu Kosova. Činjenica da Kosovo nije bilo u mogućnosti da poveća svoje izvozne kapacitete povezana je sa jednim brojem faktora.

Kosovo je, uključujući njegove institucije, moralo ponovo da se izgradi nakon konflikta 1999. Upravo iz tog razloga, institucije su prilično mlade, njihovo osoblje neiskusno i uopšteno prikazuju prilično slab institucionalni kvalitet u poređenju sa drugim zemljama u regionu. Povrh toga, priliv stranih direktnih investicija najniži je u regionu usled jednog broja pitanja, kao što je nerešen status Kosova (ono nije članica Ujedinjene nacije), što takođe vodi do nedostatka pristupa regionalnim inicijativama.

Štaviše, uprkos poslednjim pokušajima da se poboljša kosovska infrastruktura, ona je prilično lošeg kvaliteta sa samo jednim autoputom koji ga povezuje sa jugom i bez funkcionalnog sistema međunarodne železnice. Povrh toga, usled gore pomenutih institucionalnih poteškoća i problema sa vladavinom prava, posebno u domenu privrednih sudova i izvršenja ugovora, Kosovo se suočava sa vrlo visokim finansijskim troškom. Na kraju, smatra se da je korupcija i dalje

veoma visoka, što negativno doprinosi svim oblastima trgovinske i privredne delatnosti. Svi ovi identifikovani faktori mogu se smatrati preprekama koje vode do niskog nivoa produktivnosti i samim tim do slabog konkurentnog položaja na potencijalnim izvoznim tržištima.

Na srednji rok, kako bi Kosovo ostvarilo stvaran rast od oko 4.5%, u skladu sa prosečnim učinkom koji je Kosovo ostvarilo nedavnih godina, rast ne bi trebalo samo da se vodi domaćom potražnjom već bi trebalo i da se izgradi nad ojačanim izvoznim sektorom. Upravo iz tog razloga bi nastojanja da se unapredi konkurentnost trebalo da budu od prevashodne važnosti za kosovske institucije, kako bi poboljšale spoljnotrgovinski bilans povećavanjem izvoza.

PREGLED LITERATURE

Razvoj izvoza i dalje je jedan od glavnih ekonomskih ciljeva vlada i društava širom sveta, pošto se razvoj i rast obično pretiču u veći broj radnih mesta, veći prihod po glavi stanovnika i veći društveni prosperitet.

Mnoge ekonomske studije ističu da je izvoz jedan od glavnih elemenata koji doprinosi rastu. Drugim rečima, zemlje koje izvoze više imaju veći privredni rast, i obično je njihov model rasta održiviji, posebno ukoliko je izvoz dobro diversifikovan. Krueger (1978), Chenery (1979), Ram (1985) i Fosu (1990) se slažu da izvoz unapređuje privredni rast. Njihov argument je da konkurencija na međunarodnim tržištima promoviše obim ekonomije i povećava efikasnost skoncentrisanjem resursa u sektorima u kojima zemlja ima konkurentnu prednost.

Feder, u svojoj studiji "On exports and economic growth (O izvozu i privrednom rastu)" preispituje izvor rasta u periodu od 1964–1973. u grupi polu-industrijalizovanih, manje razvijenih zemalja. Nakon uključivanja mogućnosti da marginalna produktivnost faktora nije jednaka u izvoznom i ne-izvoznom sektoru privrede, studija zaključuje da se rast može stvoriti ne samo porastom u zbirnim nivoima radne snage i kapitala, već i preraspodelom postojećih izvora iz manje efikasnog ne-izvoznog sektora u izvozne sektore sa većim nivoom produktivnosti.⁷

Štaviše, nedavna finansijska kriza pokazala je da postoji potreba da razvijene zemlje smanje deficite tekućeg platnog bilansa posebno smanjenjem uvoza i povećavanjem izvoza.⁸

Pored toga, rezultati drugih istraživanja sugerišu da izvoznici ostvaruju bolji učinak od ne-izvoznika, posebno zbog izloženosti većoj konkurenciji. Izvozne firme po svemu sudeći su produktivnije i tehnološki dinamičnije u odnosu na firme koje prodaju uglavnom na domaćem tržištu. Razlog, kao opšte pravilo, nije povezan sa pogodnostima koje proizilaze iz izvozne delatnosti same po sebi već prosto predstavlja efekat selekcije: bolje firme (u svim pogledima) u stanju su ili se opredeljuju da izvoze (vidi Tybout 2000 za anketu).

Odnos između kvaliteta upravljanja i oscilacija u proizvodnji takođe je preispitan u ekonomskoj literaturi. Sa jedne strane, doprinos loše uprave nestabilnosti proizvodnje primetan je u važnim analizama između zemalja.⁹ Sa druge strane, praksa je pokazala da sposobnost vlada da upravljaju ekonomskom krizom zavisi od kvaliteta institucija. Rodrik (2000) pokazuje da demokratske institucije neguju politički konsenzus u vezi sa odgovorom politike na spoljne

7 Feder, G. (1983)

8 Rodrik, D. (2009)

9 Acemoglu, 2003

šokove, dok Arin (2011) zaključuje da postoji manja verovatnoća da korumpirane zemlje Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) su manje sklone da izvrše rebalans svog budžeta tokom ozbiljnih pokušaja fiskalne konsolidacije.

Povrh toga, učešće na izvoznom tržištu mogu ograničiti ostali brojni faktori. Kao što to ističe Melitz (2003),¹⁰ "učesće firmi u izvozu može zavisiti ne samo od njihovih karakteristika, osobenosti makroekonomskog okruženja (na primer, troškova vlade za unapređenje izvoza), već i od nepovratnih troškova ulaska, odnosno fiksnih troškova koji se ne mogu povratiti," što su troškovi koje ne mogu snositi neproduktivne firme.

Veza između efikasnosti i izvoza opsežno je istražena u literaturi koja analizira rast produktivnosti. Jasan zaključak ove literature jeste da postoje značajne razlike u produktivnosti između izvoznih i ne-izvoznih firmi. Štaviše, takođe je primećeno da ove razlike imaju tendenciju da se održe.¹¹

U objašnjenju zašto su izvoznici efikasniji u odnosu na ne-izvoznike, literatura o produktivnosti navodi dva glavna argumenta: (a) firme koje konkurišu na međunarodnim tržištima izložene su većoj konkurenciji; i (b) izvoznici ulaskom na novo tržište moraju da snose nepovratne troškove, što naravno ne važi za firme koje funkcionišu samo na domaćim tržištima. Oba objašnjenja dele ideju da izvozna tržišta odabiraju najefikasnije firme iz skupa potencijalnih novih kompanija koje ulaze na izvozno tržište.¹²

Imajući ovo u vidu, možemo zaključiti da nepovratni troškovi imaju ključnu ulogu da se poveća verovatnoća bavljenja izvozom. Roberts i Tybout (1997) tvrde da, sa jedne strane, povoljni ekonomski uslovi umanjuju nepovratne troškove i da, sa druge strane, nepovratni troškovi imaju odlučnu ulogu da stabilizuju izvozne aktivnosti. Objašnjenje za to jeste činjenica da nakon što se načini investicija u oblastima kao što su tržišna analiza ili administrativni troškovi, firmama više odgovara da ostanu na izvoznim tržištima čak i kada uslovi za to postanu manje pogodni usled makroekonomskih događanja.¹³

Generalno govoreći, tradicionalna literatura smatra da je pozitivan odnos između veličine firme i izvoza dobro ustanovljena činjenica. Iako se izvoznici mogu naći i među manjim firmama, verovatnoća da jedna firma izvozi i da se njena srazmera izvoza/prodaje povećava zavisi od veće veličine firme.¹⁴ Stoga, treba naglasiti da je aspekt veličine firme i njenog odnosa prema izvozu od posebne važnosti za prilično mladu i malu privredu kao ona koja postoji na Kosovu, gde kompanije prosto još uvek nisu imale vremena da porastu.

Imajući u vidu da većina malih firmi ima poteškoće da finansira svoje izvozne aktivnosti (Holmund i Kock, 1998), faktor troška može predstavljati ozbiljnu prepreku po izvoz u mnogim firmama (Chung, 2003; Da Silva i Da Rocha, 2000; Katsikeas i Morgan, 1994), pošto one nisu u stanju da pokriju nepovratne troškove potrebne da njihova preduzeća porastu i uđu na izvozna tržišta.

U rezimeu, literatura sadrži konstataciju da značaj veličine kompanije u smislu verovatnoće da pristupi izvozu, potiče iz jednog broja faktora. Svi ti faktori povezani su sa idejom da veličina firme ima pozitivan uticaj na sve faktore koji povećavaju produktivnost. Ono što je najuočljivije, jeste

10 Melitz, M. (2003)

11 Tybout (1997)

12 Delgado (2002)

13 Bugamelli i Infante 2003

14 Wagner (2001)

da ovo naravno proizilazi iz prednosti u produktivnosti usled obima ekonomije u proizvodnji, ali je takođe i posledica jednog broja drugih faktora kao što je sposobnost većih kompanija da u potpunosti i bolje iskoriste visoko kvalifikovane i specijalizovanije izvršno osoblje, sposobnost da ostvare veći finansijski kapital po nižoj ceni, povećaju unutrašnje kapacitete za prodaju i marketing, finansijski kapaciteti preuzimanja rizika proizvodnje (npr. osmišljavanjem proizvoda koji su posebno namenjeni međunarodnim tržištima), pogodnosti obima iz kupovine na veliko i najmanje neki od troškova za pokretanje izvoza (npr. istraživanje tržišta) jesu nepovratni troškovi kojima lakše mogu upravljati veće kompanije.¹⁵

Međutim, ovaj ekspeze pokazuje izvanredan značaj produktivnosti (i različite faktore koji na nju utiču) u firmama, prilikom diskusije o izvozu i preprekama za izvoz. Prepreke po produktivnost mogu se stoga smatrati preprekama po izvoz, a u nastavku ćemo pokazati kako se ove prepreke manifestuju u kompanijama na Kosovu.

METODOLOGIJA STUDIJE¹⁶

Kako bi se utvrdio sastav kvalifikacija proizvodnih firmi, sastav kvalifikacija izvoznih proizvodnih firmi i faktori za unapređenje produktivnosti, kao što su tehnologija i obuka, sprovedena je anketa na nivou firmi u proizvodnom i uslužnom sektoru na Kosovu. Svrha ankete bila je da se identifikuju veštine potrebne za izvoz, i da se istovremeno testira teorija da su izvoznici generalno veći, produktivniji, zapošljavaju više radnika i plaćaju veće plate i koliko ova teorija važi za Kosovo. Takođe je sagledan nivo tehnoloških napredaka izvoznih i ne-izvoznih firmi, kao i njihove investicije u obuku i nove proizvodne asortimane.

Ova studija nadovezuje se na nalaze "Dokumenta o proceni uticaja na liberalizaciju trgovine između Kosova i EU" koje je priredilo kosovsko Ministarstvo trgovine i industrije. Isti je identifikovao kosovske proizvode koji su skloni deficitu i industrijske sektore koji su na prvi pogled "uvozno-osetljivi" u skladu sa terminologijom koju predlaže Schoeffle.¹⁷

Izveštaj je uzeo u obzir dva glavna faktora svake industrije prema klasifikaciji njihovog 2-cifrenog poglavlja iz HS:¹⁸

- trgovinski bilans (da li Kosovo više uvozi ili izvozi relevantnu robu)
- tendencija (da li deficit opada ili raste).

Ovaj izveštaj posebno razmatra slučajeve (poglavljia Integrisanih tarifa na Kosovu) u kojima postoji trgovinski deficit (kada se ova roba više uvozi nego izvozi), ali je ovaj deficit u padu u poslednjih par godina.

¹⁵ Wagner (1995)

¹⁶ Ova ista metodologija ankete je korišćena u oceni politike III: "Sastav kvalifikacije i faktori za poboljšanje produktivnosti izvoza".

¹⁷ Gregory K. Schoeffle, "Uvoz i domaća zaposlenost: identifikacija afektovanih industrija", Monthly Labour Review, avgust 1982, str. 13-26.

¹⁸ Usaglašen sistem opisa i šifri artikala, takođe poznat i kao Usaglašen sistem (HS), tarifne nomenklature međunarodno je standardizovan sistem imena i brojeva za klasifikaciju trgovinskih proizvoda, koji je stupio na snagu 1988, koji je osmislila i koji vodi Svetska carinska organizacija (WCO)

Rezon iza ovoga je da, iako postoji trgovinski deficit, činjenica da je deficit bio u padu, može sugerisati da se dešava neki vid zamene uvoza i/ili se izvoz povećava. Pored toga, ovo se može protumačiti kao pokazatelj da su date kosovske industrije, iako uopšteno i dalje slabe u poređenju sa regionalnim standardima, već počele da dostižu globalne ili barem regionalne konkurente. Proizvodi koji potpadaju pod ovu kategoriju mogu se priznati kao deo industrija koje pokazuju istinski ekonomski potencijal i značaj (u smislu stvaranja radnih mesta i pozitivnog doprinosa BDP-u).

Međutim, ova hipoteza, koja je zasnovana samo na gore pomenutoj metodologiji, ima moguću slabost u činjenici da se trgovinski deficit možda smanjuje usled niže potražnje za tom uvezenom robom ili usled drugih spoljnih efekata a ne samo zbog zamene uvoza i/ili povećavanja izvoza.

Međutim, usled nedostatka podataka o industrijskom proizvodu Kosova i imajući u vidu sadašnju situaciju u pogledu statistika, smatrali smo da je ovo najbolji mogući početni pristup. Treba nam još jedna dodatna metodološka dimenzija, u vidu ekonomskog pokazatelja, kako bismo bili u stanju da identifikujemo industrije sa visokim potencijalnim rastom, i dalje ojačali gore navedenu metodologiju.

U potrazi za dodatnim ekonomskim pokazateljem koji bi nam pomogao da suzimo grupu proizvoda sa najvećim potencijalom (zamena uvoza i rast izvoza) na osnovu podataka u rasponu od 2005. do 2011, otkrili smo da proizvodi koji predstavljaju prvih 10 artikala koji se izvoze sa Kosova jesu minerali ili metalni otpaci (vidi Tabelu 2), i ne predstavljaju nikakve proizvode više dodate vrednosti koji bi zasluživali dalja istraživanja na temu produktivnosti ili industrijsku politiku.

Tabela 2. 10 glavnih izvoznih artikala Kosova (2005-2011)

Artikal	2005:	2006:	2007:	2008:	2009:	2010:	2011:
7202: Legure	0	0	18,957,247	83,733,272	65,374,555	140,925,770	134,071,578
7204:Otpad i otpaci crnih metala	12,159,391	9,122,440	15,235,138	20,161,395	7,562,905	17,598,945	25,168,209
2716:Električna energija	1,206,446	8,462,083	12,531,545	8,237,507	6,999,215	10,123,743	15,508,551
7404: Bakarni otpad i otpaci	2,636,508	7,537,408	9,400,107	7,021,981	4,710,742	12,117,190	14,299,418
2607: Rude i koncentracije olova	0	4,803,169	8,518,432	6,142,986	8,170,079	15,762,902	11,682,634
4101: Sirovo goveđe krzno i koža za industriju krznarstva	5,974,397	7,166,443	6,456,206	4,236,136	4,427,451	9,230,016	9,137,711
4010:Pokretne trake	219,219	2,343,686	5,204,924	4,774,152	4,228,533	4,695,942	7,541,466
1101:Pšenično brašno ili suražica	5,846	2,450	2,893,068	2,734,801	3,495,450	6,173,510	7,224,259
8406:Parne turbine i druge turbine na paru	2,700,000	241,490	9,883,840	98,830	5,000	450	6,522,819
7602:Aluminijumski otpad i otpaci	3,667,110	7,919,820	6,391,930	4,108,876	2,708,959	5,466,028	6,256,464
Ukupan izvoz	56,283,282	110,773,625	165,112,350	198,463,128	165,327,587	295,956,755	313,106,692

Izvor: Carina Kosova i Kosovska agencija za statistiku

Kao što sugeriše literatura, izvoznici su po definiciji produktivniji u odnosu na ne-izvoznike i bolje su opremljeni ljudskim i tehnološkim kapacitetima. Pošto su izvozi, sa potencijalom robe više dodate vrednosti, retki na Kosovu, opredelili smo se da koristimo industrije iz analize osetljivosti Procene održivosti uticaja (POU) koje su zabeležile značajan porast u izvozu u poslednjih sedam godina. Imajući u vidu ograničenja u podacima, zajedno sa gore pomenutom metodologijom, ovo je bio najbolji način da identifikujemo industrije sa najvišim potencijalom za rast i izvoz.

Tabela u aneksu pokazuje osetljivu ali poboljšana dvocifrena poglavlja Usaglašenog sistema (HS), identifikovana u POU (što znači da je deficit u padu).

Nakon sakupljanja podataka za 4-cifrena poglavlja HS o izvozu o svim proizvodima kvalifikovanim na osnovu ranije objašnjene metodologije, identifikovali smo šest poglavlja (istaknutih u priloženoj tabeli) u okviru kojih je izvoz ostvario značajan rast u poslednjih sedam godina.

PROIZVODNI SEKTOR

Posledično, analizirane su sledeće industrije kroz anketni instrument:

- Za **plastiku**, na osnovu klasifikacije NACE¹⁹, analiziran je Odsek 22;
- Za **pića, alkoholna pića i sirće**, na osnovu klasifikacije NACE, analiziran je Odsek 11;
- Za **so, sumpor, zemlju i stene, gips, kreč i cement**, na osnovu klasifikacije NACE, analiziran je Odsek 23 (konkretno, Odsek 23.2 i Odsek 23.51);
- Za **nameštaj**, na osnovu klasifikacije NACE, analiziran je Odsek 31;
- Za **jestivo voće i orašaste plodove**, na osnovu klasifikacije NACE, analiziran je Odsek 1;
- Za proizvode **mlinarske industrije**, na osnovu klasifikacije NACE, analiziran je Odsek 1.11.

USLUŽNI SEKTOR

Gore navedena metodologija nije bila u stanju da zabeleži promene u uslužnoj industriji, pošto je prvobitni POU bio zasnovan isključivo na carinskim podacima. Shodno tome, neophodna je dalja analiza kako bi se izradila metoda koja uključuje sve relevantne uslužne sektore u anketnu metodologiju.

Uopšteno govoreći, uslužni sektor na Kosovu dosta se razvio poslednjih godina i smatra se oblašću sa visokim potencijalom za razvoj kosovske privrede, usled relativno niske cene radne snage na Kosovu i njegovog mladog stanovništva. Međutim, ovaj sektor do sada je studiran marginalno i kao takav, nema podataka o uslužnom sektoru.

Nezavisno od toga, na osnovu podataka koji su ilustrovani u prethodnoj tabeli, predlažemo da industrije u kojima Kosovo ostvaruje pozitivan trgovinski bilans budu one sa visokim potencijalom za rast i izvoz (vidi prethodno obrazloženje).

Turistički sektor veoma je specifičan slučaj i podložan je nizu drugih usredsređenijih studija; upravo zbog toga smo ga isključili i usredsredili se samo na tri dole navedena uslužna sektora.

- Za **usluge IKT-a**, na osnovu klasifikacije NACE, Odsek J – Informacije i komunikacija, analiziran je Odsek 62;
- Za **usluge komunikacije**, na osnovu klasifikacije NACE, analizirani su Odsek 61 i Odsek 70;²⁰
- Za **poslovne usluge**, na osnovu klasifikacije NACE, analiziran je Odsek 70.22.

¹⁹ Šifre HS poklapaju se sa statističkom klasifikacijom privrednih delatnosti u Evropskoj zajednici, koja nosi skraćenicu NACE, koja znači nomenklatura privrednih delatnosti u Evropskoj uniji (EU). Za ovim se javila potreba pošto KAS i PUK beleže datum, korišćenjem ove nomenklature.

²⁰ Tokom faze primene, postalo je očigledno da podela između ICT D62 i usluga komunikacije D70 nije relevantna u praksi, pošto svi smatraju da pružaju usluge IKT

Svrha ankete za ovu ocenu bila je da se obezbede kvantitativni podaci koji su do sada nedostajali o polu-nasumično odabranom uzorku od 497²¹ proizvodnih subjekata i preduzeća koja opslužuju druga preduzeća. Anketa je sadržala pitanja koji pružaju sledeće opšte podatke: veličina firme, rodni sastav i nivo obrazovanja radne snage u anketiranim industrijama, prihod u zavisnosti od nivoa obrazovanja, obrt, podaci o izvozu, iskustvo u inostranstvu, prisustvo istraživanja i razvoja, promet zaposlenih, identifikovanje izvoznih prepreka po firmi ili spoljnim faktorima i poznavanje procesa politika.

SPROVOĐENJE ANKETE

Najistaknutiji ciljni sektori metodologije sadržali su unapred sastavljenu listu koja je zasnovana na poklapanju šifara HS i NACE klasifikacije. Identifikovane su kompanije koje ispunjavaju kriterijume NACE, i kao takvi, dobijeni podaci mogli su se upotrebiti da se da prikaz postojećih skupova veština i resursa potrebnih za proizvodnju robe i/ili usluga u ovim sektorima.

Uzorak je sastavljen na osnovu prethodno utvrđene NACE klasifikacije (53 kategorija) poslovne sfere na Kosovu. Od ukupnog broja preduzeća koja se vode u bazi podataka Poreske uprave Kosova (64,445 registrovanih preduzeća), samo 3,282 preduzeća uklapalo se u gore opisane kategorije.

Shodno tome, glavnu veličinu uzorka sačinjavalo je 344 kompanija iz svih šest gore navedenih kategorija, od kojih su sve odabrane nasumično. Sprovedeni su postupci uzimanja proporcionalnog uzorka; međutim, u slučaju odbijanja ili neostvarivanja kontakta (preduzeća nisu pronađena, dugoročno odsustvo osobe koja je trebalo da se intervjuiše, ispitanik nikada nije bio na raspolaganju u zakazanom terminu) nakon dva uzvracena poziva, sa liste su korišćene druge firme, kao zamena. Sve ovo dovelo je do sledeće raspodele:

21 Ukupan uzorak sačinjen je od 500 preduzeća. Međutim, ostvareni učinak na kraju sačinjavao je 497 usled činjenice da je sprovedeno samo 153 razgovora od 156, u okviru pod-uzorka izvoznika (*ex post*, 3 ispitanika izjavilo je da imaju status NVO-a).

Tabela 3. Predviđeni uzorak naspram ostvarenog uzorka (glavni uzorak: 344 kompanije iz navedenih kategorija)

	Projektovani uzorak	Ostvareni uzorak
Mlinarstvo	14.0%	12.5%
Voće i orašasti plodovi	1.6%	1.5%
Pića	9.0%	8.1%
Nameštaj	33.9%	43.6%
Plastika	14.7%	16.6%
So, sumpor itd.	9.4%	8.7%
IKT	9.5%	5.2%
Poslovne usluge	7.9%	3.8%
UKUPNO	100.0%	100.0%

Izvor: Anketni podaci

Povrh toga, 156 izvoznih kompanija uključeno je u anketu. Od ovih 156 izvoznika, 100 je izvučeno nasumičnim, proporcionalnim uzorkom na osnovu HS šifre i podataka carine:

- kompanije koje su izvezile u svakoj od protekle 3 godine (2010-2012);
- na osnovu sektora, u okviru kompanija kojima je Carina Kosova dodelila HS šifru, sa time da su ostvarile 50+% izvoza u jednom od ovih prethodno utvrđenih sektora HS (takođe u poslednje 3 godine).

Preostalih 56 izvoznika identifikovano je poklapanjem 2-cifrenih HS šifara sa NACE kategorijama navedenim u metodologiji. Ova lista obuhvatala je samo one kompanije koje su izvezile u barem tri od poslednje četiri godine (2010-2013) i koje su bile 8 najvećih izvoznika –prema ukupnoj godišnjoj vrednosti –za svaku kategoriju.

Međutim, ponovo usled stopa neuzvratnosti, samo 18 od prvobitnih 56 izvoznika u glavnim kategorijama uzorka moglo se kontaktirati, i imajući isto u vidu, kompanije zamene u potpunosti su nasumično odabrane iz reda onih koje su preostale na listi a koje su identifikovane kao 100 ciljnih izvoznika na nivou Kosova. Posledično, intervjuisano je 53 kompanije (vidi fusnotu 24). Ipak, primenom ove metodologije, bili smo u stanju da prikupimo podatke o izvoznicima na nivou Kosova.

NALAZI

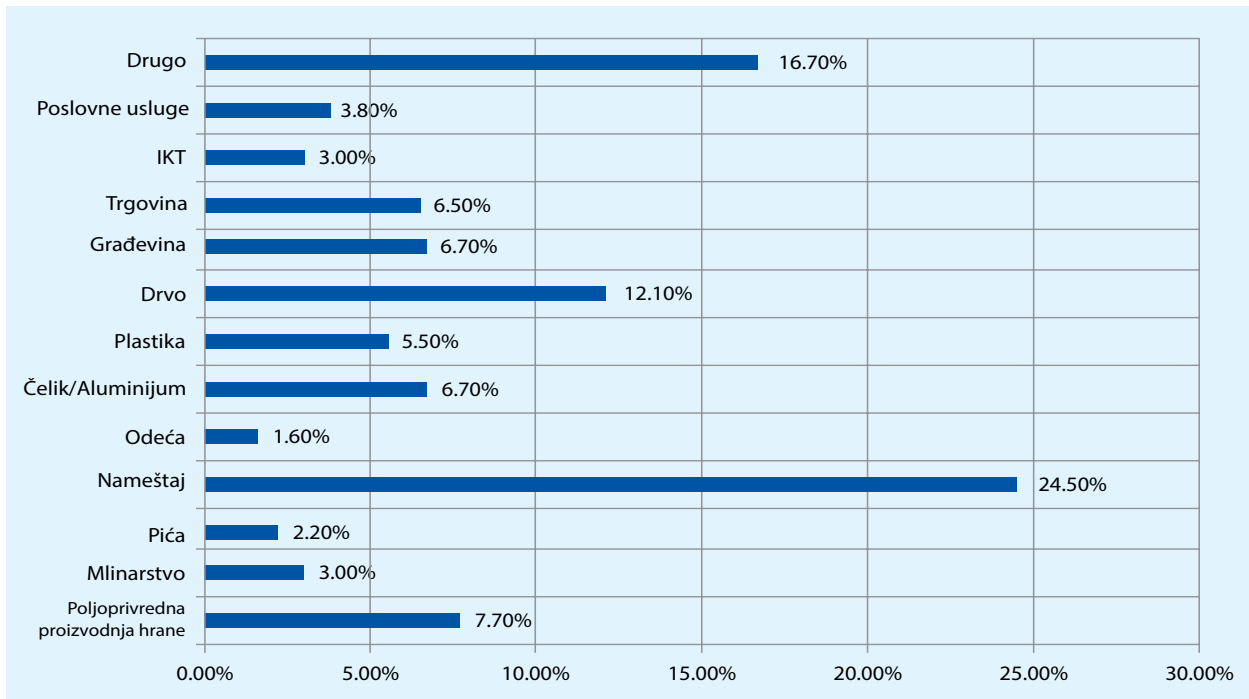
Imajući u vidu postavljenu hipotezu u pregledu literature, u kojoj se tvrdi da je produktivnost jedne firme glavni faktor prilikom razmatranja izvoza i prepreka u izvozu, sada možemo da dodamo važan element perspektive kosovskih preduzeća analizom podataka dobijenih anketom i samim tim proširiti analizu. Uz pomoć prikupljenih podataka, pokazaćemo da razlog za loš trgovinski bilans potiče iz jednog broja faktora koji smanjuju produktivnost firmi na Kosovu. Svi podaci i statistike pomenuti u narednim delovima potiču iz ove ankete, ako nije navedeno drukčije.

Pristup ove analize je takav da pokušava da predstavi na jednom mestu gore razmotrene teorije o uticaju produktivnosti na izvoz, definisane u aktuelnoj literaturi, sa nalazima ankete. Naš cilj je da opišemo aktuelnu situaciju kosovskih preduzeća, posebno izvoznika, predstavljenu iz perspektive upravljanja jednim preduzećem (anketirani predstavnici preduzeća bili su ili vlasnici/izvršni direktori ili deo više uprave kompanija).

Anketa je obuhvatila što je moguće više izvoznika u odabranim industrijama. Nezavisno od toga, od anketiranih kompanija, samo oko 30% iznelo je da izvoze. Shodno tome, veličina uzorka, za sve podatke predstavljene u nastavku koji se odnose na izvoz, zasniva se na 150 anketiranih kompanija sa iskustvom u izvozu.

Ovo znači da od 150 anketiranih izvoznih kompanija, distribucija između ugovora na dugi rok, na kratki rok i ad hoc ugovora je prilično uravnotežena, sa time da ugovori na dugi rok sačinjavaju 38.9%, ugovori na kratak rok 37.6% a ad hoc ugovori 26.1%.

Slika 1: Anketirane kompanije po industriji



Izvor: Anketni podaci

Sve ciljne industrije zastupljene su u uzorku. Međutim, ukoliko uporedimo konkretnu raspodelu sektora u okviru uzorka sa samostalno datim izjavama tokom anketnih razgovora, zaključujemo da postoji prilično veliko nepoklapanje u poređenju sa sektorskom preraspodelom.²²

Prilično veliki deo kompanija koje vide sebe u ne-ciljnim industrijama trgovine i gradnje najverovatnije postoji usled pogrešnog izjašnjavanja prilikom registracije firme ili zbog toga što se preduzeća registruju za nekoliko delatnosti a nakon toga se usredsrede na druge. Još jedan razlog može ležati u metodološkom pristupu, koji je pored ciljnih industrija obuhvatao i dodatnih 100 izvoznika iz svih sektora. Povrh toga, neke od kompanija koje izjavljaju da su deo drvne industrije mogle bi se povezati sa industrijom nameštaja (pogrešno samo-izjašnjavanje, pogrešna/neažurirana lista Poreske uprave Kosova (PUK) ili promena u glavnoj poslovnoj delatnosti od vremena kada je kompanija prvobitno registrovana). 15% pod *kategorijom Drugo* sačinjeno je od različitih industrija koje nisu obuhvaćene ovom anketom i nisu sačinjavale veliki broj da budu ilustrovane u datoj slici pojedinačno.

Kao što se očekuje usled prirode odabranih industrija, većina izvoznih firmi iz uzorka bavi se izvozom konačnih proizvoda. 84.1% svih izvoznih kompanija izvozi barem u sklopu svoje izvozne delatnosti i izvozi konačne proizvode. 21.0% bavi se izvozom posrednih proizvoda a 24.2% izvozom sirovina.

Još jedna značajna karakteristika anketiranih firmi jeste da se svi izvoznici bave izvozom u relativno kratkom vremenskom periodu. Više od 40% iznelo je da su počeli da se bave izvozom nakon 2008. Ovo ponovo ukazuje kako na mladu tako i na prilično slabu bazu izvoznika, ali se takođe može protumačiti i kao pozitivan trend po kosovski privredu. Čak i ukoliko uzmemo u obzir da su neke od prethodnih izvoznih kompanija prestale da izvoze i da ukupan broj i nije porastao tako puno kao što to sugeriše 40% novih izvoznika, celokupno visok broj novih izvoznika trebalo bi da se smatra pozitivnim trendom. Ovo je posebno tačno kada uzmemo u obzir načelo nepovratnih troškova i činjenicu da kada firma počne sa izvozom, usled nepovratnih troškova, postoji mnogo veća verovatnoća da će nastaviti da izvozi čak i u teškim tržišnim okruženjima. Shodno tome, možemo da zaključimo da 40% novih izvoznika nakon 2008. godine jesu pokazatelj da kosovska privreda postaje produktivnija i da počinje da konkuriše na međunarodnim /regionalnim tržištima.

OGRAIČENJA U PRODUKTIVNOSTI

U narednim delovima ovog izveštaja, nameravamo da predstavimo i objasnimo najrelevantnije nalaze u vezi sa izvoznim ograničenjima u skladu sa ovom anketom. Kao što je prethodno istaknuto, nakon početne analize prikupljenih podataka, ono što je upečatljivo jeste da glavni problemi koje izvoznici opisuju ukazuju na direktnu vezu između deficita u produktivnosti i ograničenja po izvoz.

U analizi koja sledi u nastavku, imamo za cilj da raščlanimo ova ograničenja po produktivnosti u pod-grupe i da identifikujemo korene ovih ograničenja. Cilj svega ovoga jeste da predstavimo mogućnosti za delotvorno rešavanje ovih problema.

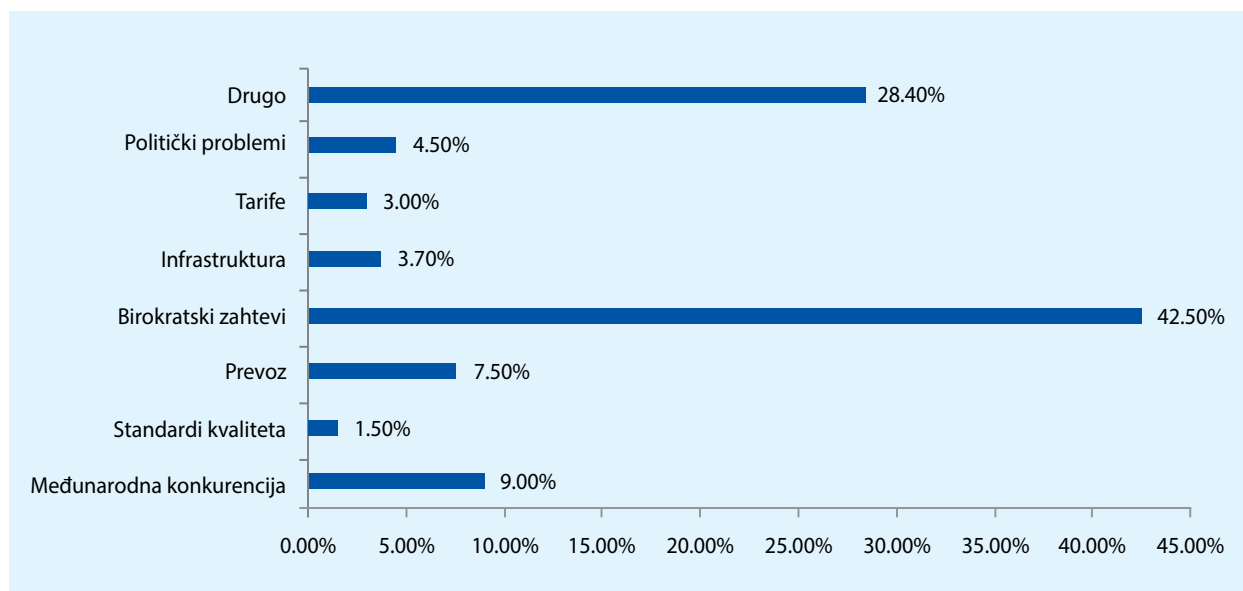
²² Podaci zasnovani na informacijama Poreske uprave Kosova. Vidi Metodologiju za objašnjenje o utvrđivanju veličine anketnog uzorka.

DEFICITI U KAPACITETIMA LJR I MASQ

Pri analizi odgovora koji su izvoznici dali o onome što je po njima glavna prepreka na koju su naišli kada su počeli da izvoze, birokratski problemi bili su najčešće navođeni kao prepreka (vidi sliku koji sledi u nastavku). Dalje, prilikom analize odgovora pojedinaca datih pod kategorijom "Drugo", koji su drugi po redu u smislu učestalosti, može se zaključiti da približno jedna trećina odgovora koji su dati u okviru ove kategorije takođe podrazumeva birokratske izazove čak i ukoliko nisu eksplicitno identifikovani od strane samog intervjuisanog ("priprema dokumentacije", "potrebno suviše puno dokumenata", "carinski postupci uopšteno" itd.)

Birokratski zahtevi (kao što su dozvole i obrasci koji se traže za izvoz posebno od zemalja odredišta), iako donekle iznenađujući u smislu ovako prevashodno velike učestalosti, tesno su povezani sa konceptima nepovratnih troškova i obrazovanja radne snage (drugi će biti razrađen u detalje kasnije u našoj analizi).

Slika 2: Učestalost ograničenja po rečima izvoznika



Izvor: Anketni podaci

U drugom otvorenom pitanju, pitali smo šta se, pošto se firme sada već bave izvozom, smatra najvećom preprekom po izvoz; prevozni troškovi najčešći su prijavljeni faktor od strane skoro 13% anketiranih firmi. Drugi najčešće istican problem jesu carinski postupci na uvoznim tržištima, koje je navelo 11% firmi. Ponovo ja kategorija "Drugo" bila velika sa 25%, uključujući pojedinačne odgovore koji su se najviše odnosili na carinske postupke ili na birokratske izazove uopšteno, kao što je: "dugo čekanje na terminalima", "carinski postupci uopšteno", "birokratija" itd.

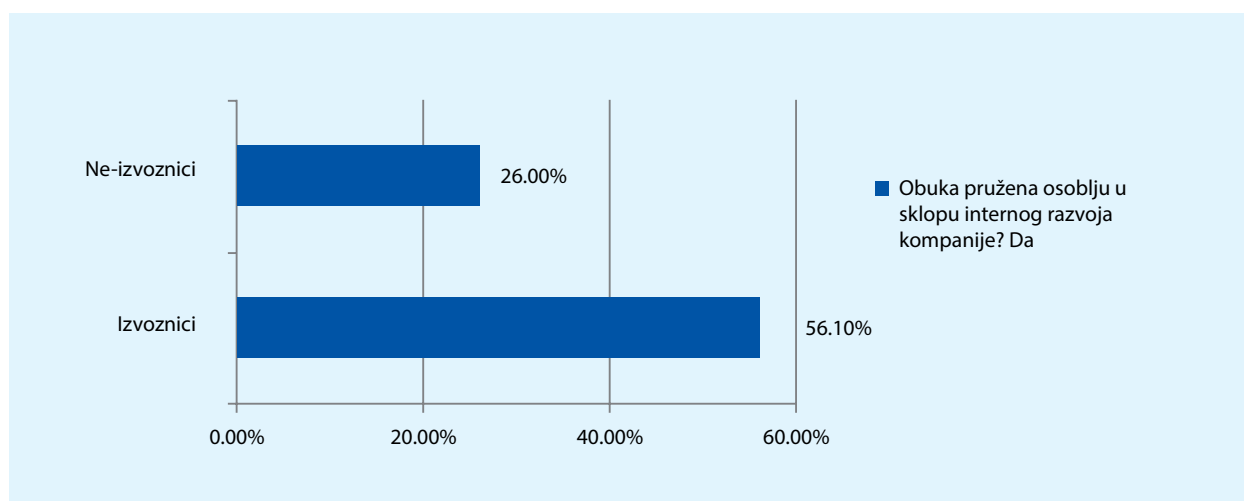
Sve ovo zajedno, uz činjenicu da se, međunarodna konkurencija (9%) i birokratski zahtevi (42.5%) na jedno pitanje i postupci carinjenja na uvoznim tržištima (11%) na drugo pitanje pominju kao prepreke, sugerise da kosovske kompanije nailaze na poteškoće kada govorimo o istraživanju i pripremi dokumentacije koja zahteva više analitičke veštine osoblja firme.

Štaviše, Wagner (1995) zaključuje, između ostalog, da dobar deo troškova ulaska na izvozno tržište (osnaživanje, sticanje znanja o novim birokratskim postupcima itd.) jesu nepovratni

troškovi koje veće kompanije mogu pokriti lakše.²³ Vidimo da su nepovratni troškovi, koji po definiciji po ulaganju obezbeđuju preovlađivanje izvoza, predstavljaju faktor koji kosovski izvoznici smatraju najizazovnijim.

Jedna studija o vrednosti obuke ističe činjenicu da obuka poboljšava učinak zaposlenih u brojnim oblastima: pre svega u rešavanju problema, stavu ka poslu, etici, motivaciji, rukovodstvu i komunikaciji. Obuka je takođe sagledana kao situacija koja pogoduje svim stranama pošto zaposleni povećavaju svoju produktivnost, dok istovremeno kompanije povećavaju svoj profit većom prodajom, većim preporukama, novim proizvodnim idejama i boljim zadovoljstvom i zadržavanjem potrošača.²⁴ Ovo daje zaposlenima dodatne kvalifikacije i veći skup veština, od kojih on ili ona može profitirati u budućnosti, dok istovremeno ima neposredan pozitivan uticaj na efikasnost i prihode kompanije. Imajući ovo u vidu, ne iznenađuje da je broj izvoznika koji nude obuku svom osoblju daleko veći u poređenju sa ne-izvoznicima (Slika 3).

Slika 3: Procenat firmi koje nude obuku svom osoblju



Izvor: Anketni podaci

Kako bi ušle na strano tržište, firme moraju da uspostave nekoliko upravnih i administrativnih sposobnosti i postupaka kao što su novi marketinški kanali, učenje o birokratskim postupcima, razvoj novog pakovanja ili proizvodnih varijanti itd. Postojanjem ovih ulaznih troškova, objašnjenja o budućim tržišnim uslovima mogu imati presudan uticaj na aktuelno ponašanje ali i negativan uticaj na odluku o stupanju na nova tržišta.²⁵

Činjenica da samo 10% anketnih izvoznika iznosi da je vreme carinjenja trajalo manje od 1 dana takođe ističe birokratsko ograničenje. Šezdeset pet procenata anketiranih firmi iznosi da prosečno vreme potrebno da se njihovi proizvodi ocarine iznosi 2-5 dana. Sugerišemo da bolje obučeno osoblje u kosovskom privatnom sektoru može brže da pripremi neophodnu dokumentaciju za uvozne postupke na izvoznim tržištima, što sa druge strane dovodi do kraćih postupaka carinjenja.

²³ Wagner, 1995

²⁴ Dean, P. J., & Ripley, D. "Performance Improvement Pathfinders (Krčilac poboljšane performanse)". Washington, DC: The International Society for Performance Improvement (Međunarodno društvo za poboljšanje performanse), 1997

²⁵ Sanghamitra Das, Mark J. Roberts and James R. Tybout, 2001

Metrologija, akreditacija i standardizacija (MAS-Q) i ocena usaglašenosti uopšteno se u sve većoj meri priznaju kao neizostavna sredstva za unapređenje globalnog privrednog rasta, posebno u zemljama u razvoju. Tačne mere, standardi i ocena usaglašenosti postali su preduslovi da se proširi međunarodna trgovina. Aktivnosti MAS-Q važne su da se obezbedi da dođe do tržišnih transakcija i da se potrošači i regulatori osećaju sigurnim da je proizvedena roba – koja se uvozi i izvozi – bezbedna i očekivanog kvaliteta i kvantiteta. Kako bi Kosovo konkurisalo i uspelo na današnjem globalnom tržištu, trgovci, proizvođači i posebno izvozne firme moraju ispuniti zahteve ciljnih tržišta u smislu kvaliteta, bezbednosti, pouzdanosti, usklađenosti sa ekološkim standardima, standardima higijene i tehničkim propisima i moraju biti u stanju da daju verodostojne dokaze ispoštovanosti.

Kada su upitani da li kompanija ima međunarodno priznat sertifikat kvaliteta, oko 34% izvoznika iznelo je da imaju sertifikat o garanciji kvaliteta, u poređenju sa samo 8.3% ne-izvoznika.

Ovo pokazuje, pored nepoklapanja između izvoznika i ne-izvoznika u smislu stručne obuke, da postoji ogromna praznina u oblasti licenciranja i MAS-Q.

MALA VELIČINA FIRMI

Kao što je konstatovano ranije u pregledu literature, veličina firme jedan je od glavnih faktora koji utiču na potencijal firme da izvozi. Ovaj faktor po svemu sudeći od značaja je za ovu analizu prilično mlade privrede kao ona na Kosovu.

Veličina kompanija uglavnom je definisana u kategoriji mikro, malih i srednjih preduzeća.

Evropska unija pruža veoma jasnu definiciju mikro preduzeća kao ona koja ispunjavaju sledeće kriterijume: "U okviru kategorije MSP, mikro preduzeće definisano je kao preduzeće koje zapošljava manje od 10 ljudi i čiji godišnji promet i/ili godišnji bilans stanja ukupno ne prelazi EUR 2 miliona."²⁶

26 PREPORUKA KOMISIJE od 6. maja 2003. u pogledu definicije mikro, malih i srednjih preduzeća

Tabela 4: Prijavljeni promet za 2012.*

Promet	Procenat kompanija
Do 10,000 EUR/godišnje	21.0
10,001 - 25,000 EUR/ godišnje	13.7
25,001 - 50,000 EUR/ godišnje	5.7
50,001 - 100,000 EUR/ godišnje	4.4
100,001 - 250,000 EUR/ godišnje	3.8
250,001 - 500,000 EUR/ godišnje	4.2
500,001 - 1,000,000 EUR/ godišnje	3.8
Preko 1.000,001 EUR/ godišnje	7.5

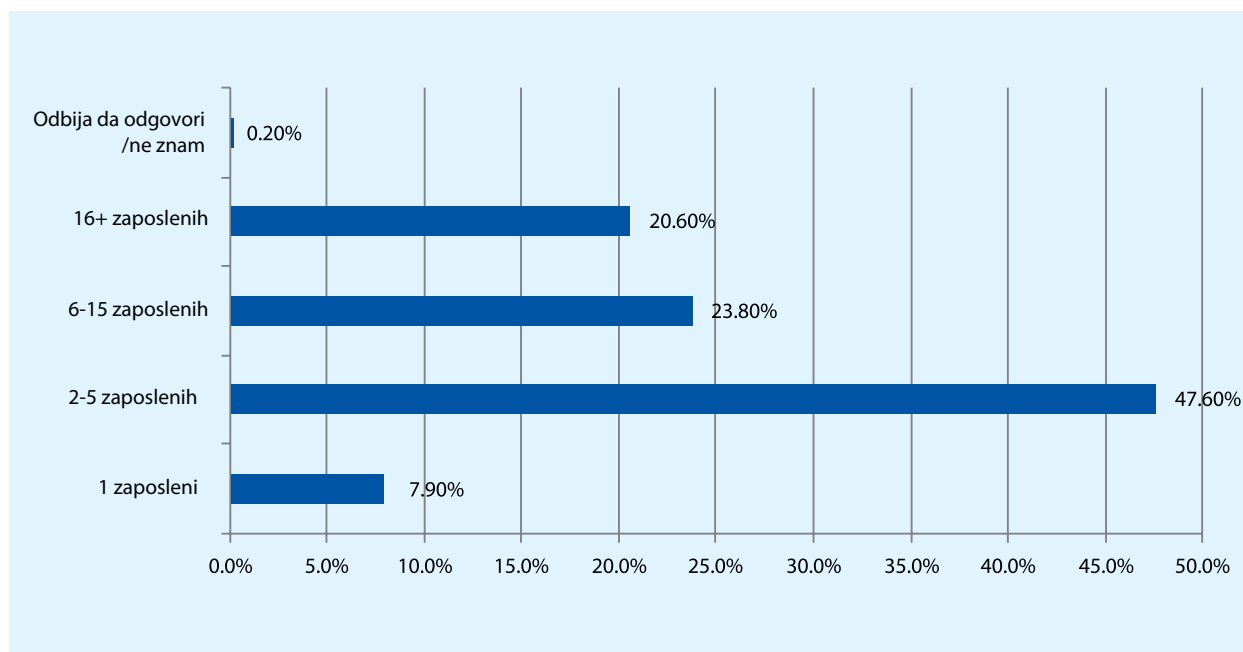
***za 318 koji su prijavili svoj promet od 497 anketiranih firmi**

Izvor: Anketni podaci

Tabela 4 ilustruje da samo 7.5% svih anketiranih kompanija izjavljuje da su premašili godišnji promet od 1 milion evra. Prag od 2 miliona evra u godišnjem prometu prelazi samo veoma mali broj firmi u industrijama odabranim za ovu analizu. Prilično visoka stopa odbijanja odgovora na ovo pitanje pokazuje da više uprave firmi ove informacije smatraju prilično osjetljivim i da su po mogućstvu povezane sa neformalnošću i utajom poreza.²⁷

Ono što je posebno upečatljivo jeste da skoro 80% anketiranih kompanija radi sa manje od ukupno 16 zaposlenih. Ove brojke prilično su zapanjujuće kada se ima u vidu činjenica da uzorak obuhvata prilično radno intenzive industrije proizvodnje i da se Kosovo može smatrati privredom sa prilično jeftinom radnom snagom.

27 35,8 % preduzeća koja su anketirana odbila su da odgovore na ovo pitanje

Slika 4: Broj stalnih zaposlenih u kompanijama (2012)

Izvor: Anketni Podaci

Pored toga, 95% anketiranih kompanija izjavilo je da imaju jednog ili da nemaju nikakvih zaposlenih na upravljačkoj funkciji, što takođe ukazuje na malu strukturu ovih kompanija.

Zajedno, svi ovi podaci pokazuju da velika većina kompanija treba da se smatraju samo mikro preduzećima i posledično možemo da kažemo: ne samo kosovska privreda u celini (BDP ispod 6.5 milijardi),²⁸ već i ovim konkretnim uzorkom izvoznih industrija dominiraju veoma male firme.

Gore konstatovana činjenica o maloj veličini kompanija na Kosovu odražava problem koji opisuje Wagner (1995). Kada govorimo o izvozu, veće kompanije imaju snažnu prednost u odnosu na manje firme. One su najistaknutije kroz ekonomije obima u proizvodnji, ali i iz jednog broja drugih faktora kao što je veća sposobnost većih kompanija da u potpunosti iskoriste visoko kvalifikovane i specijalizovane zaposlene, sposobnost da povećaju finansijski kapital po nižoj ceni, veći unutrašnji prodajni i marketinški kapaciteti, finansijska sposobnost preuzimanja rizika proizvodnje (npr. izradom proizvoda koji su konkretno namenjeni međunarodnim tržištima), koristi po obim od kupovine na veliko i poslednje ali ne manje važno: dobar udeo troškova za pokretanje izvoza (npr. istraživanje tržišta, novi birokratski postupci) što su sve nepovratni troškovi koje mnogo lakše mogu prevazići veće kompanije.²⁹

Imajući u vidu da većina malih firmi nailazi na probleme da finansira svoje izvozne aktivnosti (Holmund i Kock, 1998), možemo zaključiti da jedna od glavnih prepreka kada govorimo o izvozu u kosovskoj privredi jeste prilično mala veličina kompanija.

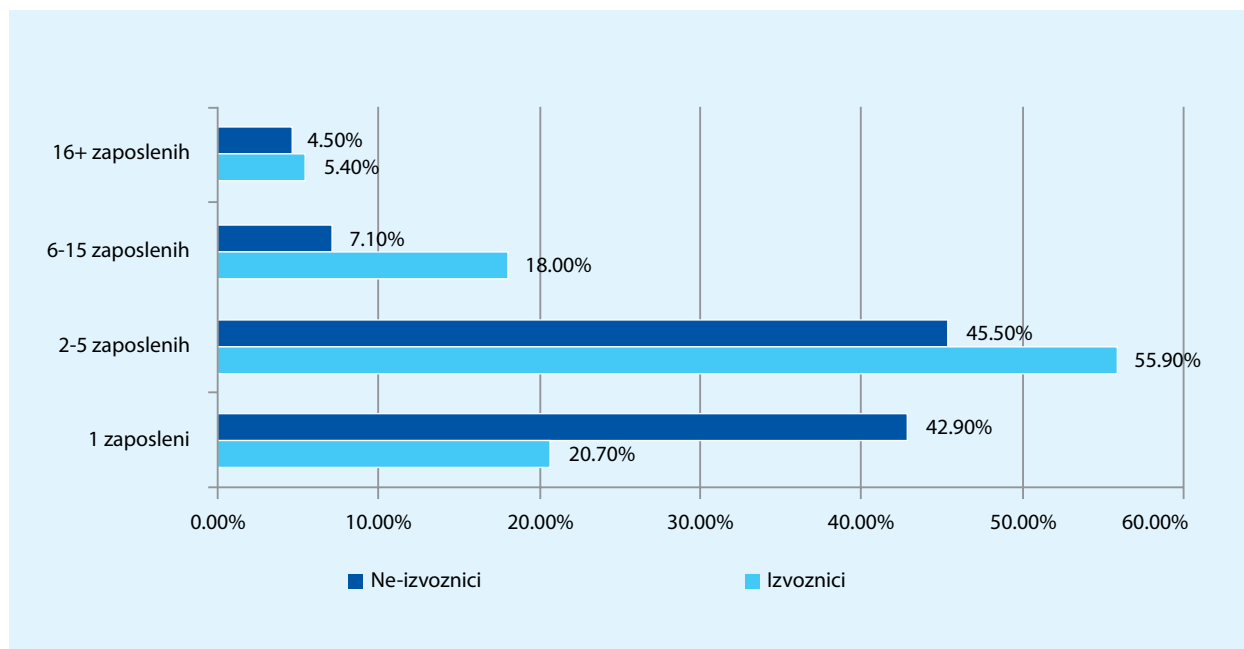
28 Svetska banka, BDP-i u USD za 2012.

29 Wagner, 1995.

NIVO OBRAZOVANJA RADNE SNAGE

Ukoliko pogledamo još jednom podatke dobijene u anketi, očigledno je prema slici 5 da izvoznici, uopšteno, koriste veći broj kvalifikovanih radnika.

Slika 5: Broj zaposlenih sa univerzitetskom spremom – izvoznici u odnosu na ne-izvoznike



Izvor: Anketni podaci

Upečatljivo je to da preko 40% ne-izvoznika zapošljava samo jednu osobu sa univerzitetskom spremom, dok preko 80% izvoznika ima dvoje ili više zaposlenih sa univerzitetskom spremom u svojim firmama. Ovo pokazuje jasnu tendenciju da izvoznici zapošljavaju radnu snagu sa visokom školskom spremom. Ovaj trend može se povezati sa činjenicom da se izvoznici po definiciji smatraju produktivnijim u odnosu na ne-izvoznike, i ovaj nivo produktivnosti potiče iz kapaciteta radne snage.

Utvrđili smo ranije da, prilikom bavljenja izvozom, glavni troškovi istraživanja različitih vrsta snose same firme. Polazeći od predloga da istraživanje informacija od značaja za izvoz—kao što su administrativni postupci za izvoz (npr. carina, licenciranje itd.), marketing i tržišno istraživanje—mogu efikasnije istraživati bolje kvalifikovani zaposleni (u ovom slučaju zaposleni sa univerzitetskom spremom), možemo zaključiti da porastom u radnoj snazi opadaju izazovi i početni troškovi izvoza, što samo po sebi čini izvodljivim da kosovske kompanije budu angažovane u izvoznim delatnostima i samim tim budu održivije. Ovu hipotezu takođe potkrepljuju drugi podaci prikupljeni anketom.

Troškovi ulaska čine da izvozna reakcija firme na potražnju zavisi od njihovog ranijeg izvoznog statusa. Kao takve, firme koje već izvoze mogu da prilagode svoj obim marginalnim troškovima proizvodnje, dok one koje ne izvoze moraju snositi nepovratne troškove proboja pre nego što bude moguć bilo kakav izvoz.³⁰

³⁰ Sanghamitra Das, Mark J. Roberts i James R. Tybout, 2001.

Shodno tome, kosovske firme koje ne izvoze i dalje moraju da snose početne nepovratne troškove kada počnu sa izvozom, ali sa bolje kvalifikovanom radnom snagom, ovim troškovima je lakše upravljati.

Imajući u vidu da velika većina firmi na Kosovu nisu izvoznici i ukoliko analiziramo gore predstavljene nalaze, možemo zaključiti da je jedan od najvećih izazova da se poveća izvoz na Kosovu da se iznađu načini da izvoz postane održiviji za firme koje treba da snose nepovratne troškove ulaska na tržište. Nakon što se načine ovi nepovratni troškovi i nakon što kompanija pristupi izveznoj delatnosti koja se ne odvija na ad hoc osnovi, faktor nepovratnih troškova služi da se stabilizuje izvoz firme.

NEFORMALNOST U PRIVREDI

Kao što je istaknuto u pregledu literature, Rodrik (2000), Arin (2011) i Acemoglu (2003) pokazuju kako su države pod boljom upravom manje izložene ekonomskoj nestabilnosti. Shodno tome, u skladu sa ovim studijama i imajući u vidu nedavna ekonomska događanja, obris tog začaranog kruga između loše uprave i nestabilnosti proizvoda stvara: veću verovatnoću javljanja ekonomskih šokova dok će njihovi destabilizujući faktori najverovatnije preovladati, u onim slučajevima u kojima slabe institucije koje neguju dobro javno i privatno upravljanje. Korupcija je jedna od najznačajnijih prepreka po privredni rast. Brojne studije utvrdile su da korupcija umanjuje ljudski kapital, obeshrabruje investicije, vodi do pogrešne dodele resursa, smanjuje kvalitet javne infrastrukture i usluga i samim tim na kraju onemogućava ekonomski razvoj.³¹

Kada je od njih zatraženo da imenuju najveće izazove u poslovanju na Kosovu, anketirane kompanije navele su neformalnost (zajedno sa snabdevanjem električnom energijom i pristupom finansijama) kao najozbiljniji problem sa kojima se suočavaju.

Tabela 5: Faktori koji utiču na aktuelno poslovanje preduzeća na Kosovu

% onih koji sagledavaju ove faktore "većom preprekom" ili "veoma ozbiljnom preprekom"	
Korupcija	49.5 %
Politička nestabilnost	41.6 %
Poreske stope	40.0 %
Poreska uprava	35.2 %
Sudovi	24.3 %
Izdavanje licenci i dozvola preduzećima	22.1 %
Kvalifikovana radna snaga u oblasti rada	21.7 %

Izvor: Anketni podaci

Korupcija je smatrana bilo kao veća prepreka ili kao veoma ozbiljna prepreka od strane skoro 50% anketiranih firmi. Ovo pokazuje da, čak i kada su suočene sa skupom faktora koji se mogu smatrati preprekama po firme u svim poslovnim okruženjima, anketirane kosovske kompanije ocenjuju korupciju kao daleko najznačajniji problem po poslovanje na domaćem nivou. Štaviše, činjenica da je "korupcija" sagledana kao još veći problem u odnosu na obično notoran faktor "poreskih stopa," još više podvlači tezu da su neformalnost i korupcija najveći problemi u poslovanju kosovskih kompanija.

Kao što je prethodno istaknuto, korupcija je i u ovoj anketi identifikovana kao glavna prepreka za poslovanje iz perspektive kosovskih firmi.

Naredno pitanje ima za cilj da utvrdi da li ova preduzeća, koja su istakla da je korupcija ozbiljan problem, dele isto mišljenje i kada rade sa trgovinskim i poslovnim institucijama (carina, poreska uprava, sudovi, regulatorna kancelarija i drugi organi za izdavanje dozvola i licenci).

Iako su imenovali korupciju kao prilično ozbiljan problem, kada su upitani o učestalosti nezvaničnih isplata/poklona koje bi kompanije kao ona koja je intervjuisana načinile u datoj godini, rezultati su bili iznenađujuće niski.

Tabela 6: Nezvanične isplate/pokloni dati institucijama u jednoj godini

Institucija	% ispitanika koji kažu "često, obično ili uvek"
Carina	9.9 %
Sudovi	8.2 %
Porez i naplata poreza	10.3 %
Licence	8.7 %
Regulatori	8.9 %
Komunalije	11.3 %

Izvor: Anketni podaci

Prethodno navedena tabela ističe da ne postoji velika varijacija između institucija kojima su anketirane firme načinile isplate i učestalost se kreće oko 10% firmi za svaku od njih. Imajući u vidu osnovnu pretpostavku da su anketirane kompanije indirektno ocenile svoje ponašanje u odnosu na neformalne isplate i aktivnu korupciju kada su odgovarale na ovo pitanje, može se zaključiti da postoji kultura neformalnosti pri odnosu sa institucijama i da ju je prihvatila i poslovna zajednica. Ovo je još evidentnije kada uzmemo u obzir da je od svih anketiranih firmi; samo jedna odgovorila da kompanija kao što je njegova/njena ne bi nikada ni uzela u obzir mogućnost neformalne isplate/poklona svim imenovanim institucijama.

PREPORUKE NA NIVOU POLITIKE

Pri sprovođenju studije poput ove, glavni cilj obično je da se pruži skup preporuka ili skup konkretnih alatki koje omogućuju donosiocima politike da ostvare pozitivan uticaj u pogledu neke važne teme, u ovom slučaju: porast izvoza smanjenjem izvoznih barijera.

Imajući u vidu ograničenja u izvozu koja su prethodno identifikovana i razmotrena, preporuke koje slede u nastavku smatramo idealnim skupom alatki da se odgovori na ove izazove.

PERSPEKTIVA KOMPANIJE

Izvozne kompanije treba strukturno da se reformišu ka izvozu. Izvozna konkurentnost nije samo pitanje ispravnog manevrisanja marketinškim elementima, već je i u funkciji posvećivanja resursa i stavova. Upravnici upravo ovom drugom obliku posvećenosti, ne poklanjaju adekvatnu pažnju. To podrazumeva da, sve dok ne dođe do datih promena u stavovima, rast i konkurentnost izvoza biće i dalje prilično ograničeni.

Imajući u vidu činjenicu da velika većina firmi na Kosovu nisu izvoznici i ukoliko analiziramo nalaze, možemo zaključiti da jedan od najvažnijih izazova za povećanje izvoza na Kosovu jeste da se iznađu načini da se smanje nepovratni troškovi koje firme snose po ulasku na tržište. Nakon što načini ove nepovratne troškove i nakon što kompanija više ne bude obavljala izvoznu delatnost na ad hoc osnovi, faktor nepovratnih troškova poslužiće kao način da se stabilizuju izvozne aktivnosti firme, u skladu sa podacima i literaturom iz prethodne analize.

Imajući u vidu da više od 90% anketiranih kompanija procenjuje svoj godišnji trošak na ljudski kapital na samo 10%, ovo je snažna naznaka da kosovske kompanije u tako važan faktor kvalifikovane radne snage hronično ulažu nedovoljno.

Ovo pokazuje da je potrebna promena mentaliteta u kosovskim preduzećima. Investicije u radnu snagu treba da se povećaju sa aktuelnih 10% ukupnih troškova. Važno je naglasiti da ove investicije ne bi samo trebalo da budu usmerene ka zapošljavanju radne snage sa višim nivoom formalnog obrazovanja. Takođe bi trebalo da se stave na raspolaganje finansijska sredstva za veće stručno usavršavanje sadašnjih zaposlenih. Ovu preporuku potkrepljuje konstatacija da je veća uključenost u obuku jedna od najznačajnijih karakteristika radne snage kosovskih izvoznika.

Druga upečatljiva karakteristika bila je da izvoznici pokazuju drastično veći nivo MASQ i povezanih licenci. Ne samo da je evidentno iz anketnih podataka, već i iz kvalitativnih intervju a i kabinetskog istraživanja proizilazi da proizvođači sa velikim brojem primenjenih mehanizama MASQ i sektorskih licenci jesu produktivniji i imaju veću šansu da konkurišu na međunarodnim tržištima.

Veće investicije u sticanje relevantnog praktičnog znanja o MASQ i dobijanje licenci od značaja za rad u datom sektoru biće još jedan važan faktor u postizanju veće konkurentnosti kosovskih firmi.

PERSPEKTIVA VLADE

U smislu preporuka vlade, možemo se usredsrediti na tri glavne oblasti:

- Podržavanje većeg pristupa finansiranju;
- Suzbijanje neformalnosti;
- Izrada snažne industrijske politike.

Pristup finansijama

Naša preporuka osmišljena je sa namerom ne samo da se pozabavi opsežno razmotrenom temom pristupa finansijama, već i da ukaže da izmena fiskalnih politika može doprineti očajno potrebnoj većoj likvidnosti u privatnom sektoru na Kosovu.

Prvi korak ovoga bio bi da vlada oslobodi carinskih dažbina glavne proizvode sirovina (posebno poglavlja 84 i 85 sistema TARIK³²). Ovi proizvodi skoro isključivo se koriste kao sirovina za proizvodnju i pružanje usluga. Shodno tome, ova mera politike umanjila bi trošak poslovanja firmi i omogućila bi njihovu veću likvidnost.

Isto važi i za povraćaj PDV-a (poreza na dodatu vrednost). U privredi ograničenog priliva gotovine, kao što je ona na Kosovu, mehanizam povraćaja PDV-a od presudne je važnosti za svakodnevni rad preduzeća. Opšta pravila povraćaja za Kosovo predviđaju da se stranim preduzećima vrati njihov PDV za 1 mesec, dok se domaćim firmama garantuje povraćaj u periodu od tri meseca. Tromesečni period za povraćaj PDV-a domaćim proizvođačima koji ulažu, suviše je dug. Ovo je visoka cena za preduzeća imajući u vidu visoke stope rente na kapital.

Kako bi se popravili spori mehanizmi povraćaja novca koji izazivaju duga odlaganja i čine da se poreski obveznici neprekidno oslanjaju na kredit, potrebne su popravne administrativne mere. Iste bi trebalo da obuhvataju usvajanje naprednije strategije za reviziju rizika PUK-a (Poreske uprave Kosova) koji bi sprečili potrebu za revizijom svih zahteva za povraćaj umesto da se usredsrede na lažne zahteve visokog rizika.

Predlažemo brži povraćaj PDV-a – 1 mesečni, posebno za kapitalne investicije, opremu i mašineriju što će doprineti nižim troškovima proizvodnje i povećati lagodnost poslovanja.

Pristup finansijama—u vidu bankovnih zajmova—takođe se smatra preprekom po rast privatnih investicija na Kosovu. Krediti dati privatnom sektoru na Kosovu mali su u odnosu na druge zemlje. Troškovi zajmova su visoki u odnosu na druge zemlje, usled visokih operativnih i troškova rizika kosovskih banaka. Zalog i drugi uslovi za davanje zajmova restriktivniji su nego što je to slučaj sa drugim zemljama u regionu. Banke su posebno oprezne pri davanju zajmova pošto je bukvalno nemoguće naplatiti loš zajam na Kosovu.³³

Vlada Kosova će preko Ministarstva trgovine i industrije, uskoro pokrenuti primenu Delimične šeme garancije rizika, koja će omogućiti malim i srednjim preduzećima, koja sačinjavaju sastavne elemente privrede, da imaju bolji pristup finansijama i da dobijaju zajmove pod povoljnijim uslovima. Preporučujemo da se osmisli poseban program u sklopu ove šeme za izvozne firme, kako bi iste mogle imati pristup jeftinijim zajmovima. Na ovaj način, one će imati pristup novim investicijama koje će povećati produktivnost i međunarodnu konkurentnost kosovskih kompanija.

32 Integrisane tarife Kosova

33 Toci i Tyrbedari 2005.

Suzbijanje neformalnosti

Jedan od najupečatljivijih zapažanja iz kvantitativnih podataka proizašlih iz ankete jeste pristup privatnog sektora neformalnosti i korupciji.

Povrh činjenice da su neformalnost i korupcija sagledani kao glavni problem poslovanja na Kosovu od strane značajno velikog broja vlasnika preduzeća, možemo primetiti još jednu interesantnu tendenciju. Poslovna zajednica po svemu sudeći prihvata korupciju kao nužno zlo. Uprkos visokoj svesti o korupciji kao problemu u svakodnevnom poslovanju, skoro svi anketirani su implicitno potvrdili da su voljni ili da bi bili voljni da daju neke neformalne isplate, ukoliko bi se za tim javila potreba. Ovaj stav najbolje se može okarakterisati kao rezigniranost ka korumpiranom sistemu. Ovu situaciju najbolje ilustruje činjenica da je samo jedna od 500 anketiranih kompanija iznela da nikada ne daje mito.

Literatura takođe ukazuje na štetne institucionalne efekte, pošto se strategije korupcije mogu proširiti kao zamena za nesavršena finansijska tržišta i/ili nizak nivo otpornosti države na spoljne oscilacije. Štaviše, poboljšavanje pristupa formalnim finansijskim tržištima trebalo bi da dovede do važnih rezultata na suzbijanju korupcije, pošto je po svemu sudeći ograničenje likvidnosti glavna determinanta smera izvozne nestabilnosti koja proizilazi iz korumpiranih transakcija.³⁴

Pored obično predloženih mera da se ojačaju sudovi i vladavina prava, preporučujemo konkretne mere protiv subjekata u privatnom sektoru koji su uključeni u korupciju i neformalne delatnosti. Sa samo nekoliko slučajeva visokog profila i uspešnih slučajeva borbe protiv korupcije protiv velikih kompanija, sve ovo može doneti promenu u stavu poslovne zajednice prema korupciji i neformalnosti.

Shodno tome, borba protiv korupcije skupom kombinovanih mera, koje sa jedne strane daju preduzeću priliku da dobije bolji pristup finansijama legitimnim kanalima a sa druge strane šalje jasnu poruku poslovnoj zajednici striktnim krivičnim gonjenjem slučajeva visokog profila, smanjiće nivo prihvatanja i javljanja korupcije. Ovo će, kao što je prethodno istaknuto, imati direktan pozitivan efekat na popularnost kosovske robe među potrošačima van Kosova.

Dodatni ekonomski nedostatak jeste loš ugled Kosova kada govorimo o visokoj percepciji korupcije. Agrawal i Kamakura (1999) istakli su da zemlja porekla ima značajan uticaj na način na koji potrošači ocenjuju proizvode. Primećeno je da potrošači koriste zemlju porekla kao glavnu informaciju prilikom donošenja odluka o kvalitetu proizvoda. Kada potrošači imaju pozitivnu (negativnu) sliku o datom proizvodu i zemlji, ova slika bi mogla dovesti do generalno pozitivne (negativne) ocene i stava ka svim brendovima u vezi sa datom zemljom. Prema njihovom zapažanju, ovakvo stanje koje zavisi od zemlje porekla može se čak odnositi i na druge proizvodne kategorije usled stereotipova.

Industrijska politika

Uspostavljanje i primena prilagođene, sveobuhvatne, industrijske politike za Kosovo trebalo bi da se smatra sintezom svih gore navedenih nalaza i preporuka.

Imajući u vidu značaj produktivnosti za izvoz identifikovan i razmotren u ovom izveštaju, možemo ga sada direktno povezati sa merama uperenim ka privrednom rastu. Pošto je privredni rast prisno povezan sa porastom u produktivnosti,³⁵ možemo istaći da će mere povećanja privrednog rasta na kraju dovesti do porasta u izvozu većom produktivnošću i konkurentnošću.

Rodrik u svojoj studiji "Industrial Policy for Twenty-First Century (Industrijska politika za dvadeset prvi vek)" tvrdi da bi zemlje trebalo da pristupe izradi industrijskih politika koje maksimalno iskorišćavaju potencijal da doprinesu privrednom rastu dok istovremeno svode na minimum rizike stvaranja nepotrebnih resursa i potrebe za rentom. Rodrik se zalaže u korist "strateške saradnje između privatnog sektora i vlade, sa ciljem da se razotkriju glavne najbitnije prepreke za restrukturiranje i da se vidi kakve vrste intervencija će ih najverovatnije otkloniti," što znači da se treba usredsrediti na to da se pogodi proces politike.³⁶

Ono što bi trebalo da bude cilj jeste da se otkrije gde su neophodne dalje radnje i kakve radnje mogu dovesti do idealnog odgovora vlade. Nema smisla baviti se isključivo instrumentima politike i modalitetima intervencije. Ono što je još bitnije jeste da se uspostavi struktura koja bi pomogla da se razotkriju oblasti idealnih intervencija. Vlada koja to i shvati konstantno će tragati za načinima koji mogu olakšati strukturne promene i saradnju sa privatnim sektorom. Kao takva, industrijska politika je stanje uma mnogo više od bilo čega drugog.³⁷

Smatramo da se industrijska politika ne odnosi na pokušaj vlade da odabere konkretne sektore i da ih subvencioniša nizom instrumenata (direktno kreditiranje, subvencije, poreski podsticaji i tako dalje). Vlade ne smeju, pošto nemaju adekvatno znanje, da biraju "pobednike."³⁸ Industrijska politika je proces u kome država i privatni sektor zajednički dolaze do dijagnoze izvora blokada u ekonomskim aktivnostima i predlažu rešenja za iste. Ona zahteva da se obrazuju institucionalni odnosi na relaciji javnost – privatni sektor, u sklopu kojih se mogu razmeniti informacije o profitabilnim aktivnostima i korisnim instrumentima intervencije i dalje primeniti.³⁹

Ovaj pristup će, ako ne u potpunosti eliminisati, onda barem poboljšati jedan broj gore navedenih ograničenja. Time što će omogućiti produktivnim preduzećima da se dalje prošire, Kosovo ne samo da će eliminisati izazov velikog broja malih kompanija, već će omogućiti da se poveća produktivnost kompanija koje imaju kapacitete da preuzmu pozitivna strukturna poboljšanja. Neizbežno, ovo će takođe dovesti do porasta u produktivnosti u kosovskoj privredi i ovime do viših izvoznih stopa.

Ovu poslednju preporuku smatramo ključnom u ovom istraživanju, pošto se smatra sveobuhvatnim pristupom kojim kosovska privreda treba da se pozabavi sa svim ranije predstavljenim ograničenjima i na kraju ostvari svoj izvojni potencijal.

35 Jorgenson 1991

36 Rodrik, 2004

37 Rodrik, 2004.

38 Rodrik, 2004.

39 Rodrik, 2007.

OCENA POLITIKE II

**PRELAZAK NA ROBU I USLUGE
VEĆE DODATE VREDNOSTI**

MENTOR MEHMEDI | RRON DALLADAKU | TRIBUN FERIZAJ

UVOD

Od jednostranog proglašenja nezavisnosti Kosova 2008, stvaran Bruto Domaći Proizvod (BDP) Kosova porastao je za prosečnih 3.4%⁴⁰. Čak i u vreme najgore globalne finansijske krize 2009. godine kada je većina svetskih privreda doživela negativne trendove, kosovska privreda porasla je za 3.5%, čime je pokazala svoju elastičnost na spoljne šokove. Međutim, ova situacija nije neminovno povoljna za Kosovo, pošto ukazuje na činjenicu da je kosovska privreda i dalje prilično izolovana. Kosovske kompanije koje imaju za cilj da uđu na izvozna tržišta suočavaju se sa mnogim preprekama koje ih čine manje konkurentnim na međunarodnim tržištima. Posledično, tokom 2012. godine, ukupan iznos izvoza sa Kosova iznosio je EUR 920 miliona, što podrazumeva samo 18.7% BDP-a dok je uvoz dostizao EUR 2.9 milijardi, sačinjavajući 59% kosovskog BDP-a⁴¹. Kao takvo, Kosovo ima najviši nivo siromaštva i stopu nezaposlenosti i najniži BDP po glavi stanovnika u Evropi.

Imajući u vidu značajan negativni trgovinski bilans, ovaj izveštaj osmišljen je sa ciljem da preispita kako proizvodne i uslužne firme na Kosovu mogu da pređu sa izvoza robe i usluga male dodate vrednosti na robu i usluge veće dodate vrednosti, i da identifikuje neke od najviše obavezujućih ograničenja sa kojima se suočavaju u svom radu. Shodno tome, cilj je ovog izveštaja da identifikuje sektore i pod-sektore koji imaju potencijal prelaska na robu i usluge veće dodate vrednosti i da pruži istovremeno preporuke o politici koje bi potpomogle ovaj proces transformacije.

Primenom kako kvantitativnih tako i kvalitativnih metoda, ovaj izveštaj usredsređuje se na: prikaz lanca aktivnosti u odabranim sektorima/delatnostima; identifikovanje preduslova (odnosno neophodnih uslova) za uspešno prilagođavanje strategija proizvoda/usluge velike dodate vrednosti; identifikovanje faktora u vezi sa firmom koji podstiču ili obeshrabruju kosovske firme u odabranim sektorima /delatnostima da pređu na proizvode/usluge sa većom dodatom vrednošću; identifikovanje i preporučivanje radnji koje mogu preduzeti firme u odabranim sektorima/delatnostima kako bi se smanjile bilo kakve barijere u prelasku na delatnosti sa većom dodatom vrednošću; identifikovanje i preporučivanje reformi u domenu politike koje mogu da pomognu i podstaknu kompanije da pređu na delatnosti sa većom dodatom vrednošću i/ili da smanje barijere sa kojima se izvozne kompanije suočavaju u ovom trenutku.

Konkretno, ova studija usredsređuje se na sledeće sektore: usluge IKT-a, poljoprivredna proizvodnja i prerada hrane, pića, nameštaj i plastika. Sledeći sektori odabrani su zbog visokog potencijala za rast i što se smatra da Kosovo ima konkurentnu prednost u tim sektorima. U ovom trenutku, kompanije iz odabranih sektora izvoze velike količine u inostranstvo, još jednom, ukazujući na značaj ovih sektora po kosovsku privredu.

40 <http://www.bqk-kos.org/repository/docs/2014/CBK-Q4%202013.pdf>

41 Podaci uzeti iz izveštaja CBK-a

PREGLED KOSOVSKE PRIVREDE

Uprkos konstantnom privrednom rastu, Kosovo je i dalje najslabija privreda u Evropi sa BDP-om po glavi stanovnika od \$3,579⁴² i sa stopom nezaposlenosti od 30.9%⁴³. Kosovska privreda u velikoj meri zavisi od strane pomoći i doznačenih sredstava iz kosovske dijaspore koja živi u zapadnoj Evropi. Mali obim izvoza i veliki trgovinski deficit glavni su faktori za spor privredni rast i razvoj na Kosovu.

Međunarodni Monetarni Fond (MMF) iznosi da je trgovinski deficit na Kosovu 2012. godine iznosio oko 35% BDP-a a da je negativan bilans robe i usluga iznosio blizu 2 milijarde evra. Pored toga, trgovinski deficit povećavao se neprekidno od 2009. izlažući time privredu opadajućem pritisku. Tokom 2012, izvoz robe opao je sa EUR 322 miliona na EUR 289 miliona. U 2013, statistike predstavljene u Tabeli 1 pokazuju da se izvoz povećao neznatno; međutim, on je ispod nivoa izvoza u 2012. Sa druge strane, izvoz usluga zabeležio je uzlazni trend od 2009. godine i u 2013; izvoz usluga dvostruko je veći od izvoza robe. Štaviše, bilans usluga pokazuje višak od 2009. godine, pošto predstavlja perspektivan sektor na Kosovu.

Tabela 1: Izvoz i uvoz na Kosovu u periodu od 2009 -2013. (u milionima evra)

	2009	2010	2011	2012	2013
Bilans robe i usluga	-1,553	-1,710	-1,904	-1,986	-2,030
Roba	-1,673	-1,776	-2,090	-2,185	-2,259
Izvoz	177	305	322	289	307
Uvoz	-1,851	-2,081	-2,412	-2,474	-2,566
Usluge	121	66	186	199	229
Računi	429	476	608	631	664
Uplate	-308	-410	-422	-432	-435

Izvor podataka: MMF, 2013.

Tokom 2012, izvoz robe sa Kosova obuhvatao je 5.8% BDP-a, koji je skoncentrisan u sektorima sa malom dodatom vrednošću, odnosno metali, metalni otpaci i drugi artikli. Iako se izvoz robe povećao od 2010, struktura izvoza i dalje je ista, i uglavnom je sačinjena od sirovina i nezavršenih proizvoda. Najveći deo izvoza sačinjen je od sirovina ili metalnih otpadaka i mineralnih proizvoda, dok je najveći izvoznik istih sa Kosova u 2012. godini bila Trepča, kao najveći rudnik na Kosovu. Iz tog razloga, trgovinski deficit od 35.1% BDP-a u 2012. odražava nedovoljno razvijenu i usku domaću proizvodnu osnovu.

42 <http://www.ks.undp.org/content/kosovo/en/home/countryinfo/>

43 <http://ask.rks-gov.net/>

Studija se ne usredsređuje samo na trgovinu robom i na odnosne sektore, već intenzivno baca pogled na uslužne sektore i na izvozne delatnosti u ovim sektorima. Povrh toga, kako bi se zabeležio i aspektat trgovine uslugama, analiza predstavljena u ovoj studiji koristi statistike o platnom bilansu, kao dodatni instrument. Statistike o platnom bilansu (PB), koje objavljuje Centralna banka Kosova (CBK) predstavljaju instrument koji prati priliv novca na i sa Kosova. Isti beleži informacije o prenosu novca ali ne i neminovno stvarne transakcije ostvarene za pružene usluge. Na osnovu PB-a za 2011. godinu koji je predstavljen u Tabeli 2, u kategoriji putovanja ostvaren je pozitivan bilans od EUR 251.2 miliona. Veliki priliv novca u kategoriji putovanja najverovatnije je nastao usled velike dijaspore koja posećuje Kosovo tokom sezone godišnjih odmora. Povrh toga, usluge komunikacije i upravljanja ostvarile su pozitivan bilans od EUR 77.1 miliona odnosno EUR 51.6 miliona.

Tabela 2: Statistike o platnom bilansu za Kosovo u 2011. (u milionima evra)

	Potraživanja (izvoz sa Kosova)	Dugovanja (Uvoz na Kosovo)	Bilans
Prevoz	28,6	82	-53,4
Putovanja	352,8	101,6	251,2
Usluge komunikacije	94,6	17,5	77,1
Građevinske usluge	13,7	19	-5,3
Usluge osiguranja	13,9	31	-17,1
Finansijske usluge	0,3	1,1	-0,8
Informaciono-komunikacione usluge	2,3	2,6	-0,3
Honorari i uplate licenci	0	0,4	-0,4
Druge poslovne usluge	74,6	96,6	-22
Lične, kulturne i rekreativne usluge	1,7	1	0,7
Vladine usluge n.i.e	51,6	0	51,6
Ukupno	634,1	352,8	281,3

Izvor: CBK, 2011.

Pod uslovom da se kosovski izvozi uglavnom svode na izvoz artikala, ono što je presudno pitanje jeste kako Kosovo može da pređe na proizvodnju proizvoda i usluga veće dodate vrednosti kako bi delotvorno parirali međunarodnim konkurentima; shodno tome, kako smanjiti trgovinski deficit zamenom uvoza i porastom izvoza.

PREGLED LITERATURE

Koncept lanca vrednosti pruža ključnu polaznu tačku kako bi se shvatila dinamika industrijske organizacije, međunarodne trgovine i regionalnog razvoja. Iako je ovaj izraz korišćen po prvi put 1960-ih, u poslovnoj literaturi postao je poznat 1980-ih, posebno usled rada Michaela Portera.

Michael Porter u svoja tri dela—Porter 1980)⁴⁴, Porter (1985)⁴⁵, Porter (1990)⁴⁶—predlaže dva elementa koja se sada mogu naći u modernoj analizi lanca vrednosti: lanac vrednosti i tok vrednosti. Ovaj izveštaj usredsrediće se samo na koncept lanca vrednosti, pošto bi detaljna analiza koncepta tokova vrednosti prevazilazila obim ovog izveštaja.

Prvi izraz, lanac vrednosti, poziva se na aktivnosti unutar firme koje podrazumevaju preobraćivanje ulazne u izlaznu vrednost i ne samo procese fizičke transformacije već i angažovane pomoćne funkcije. Pomoćne funkcije obuhvataju: istraživanje i razvoj, nabavku, upravljanje ljudskim resursima i mnoge druge aktivnosti koje se sada mogu smatrati aktivnostima koje povećavaju dodatnu vrednost.

Lanac vrednosti firme deo je većeg skupa aktivnosti, koje Porter definiše kao sistem vrednosti. Porterova definicija sistema vrednosti liči puno na moderan lanac vrednosti, šireći okvir aktivnosti i na veze između firmi. Sistem vrednosti obuhvata dobavljače, koji pružaju ulazne vrednosti, distributere (koji imaju svoje lance vrednosti), sve do potrošača na kraju.

Nedavno, agilni lanci snabdevanja, koji su definisani njihovom sposobnošću da brzo i ekonomično odgovore na promenu, omogućenu nizom neprimetnog protoka informacija sa tržišta i duž lanca snabdevanja, zauzimaju sve zapaženije mesto.⁴⁷ Agilni lanci snabdevanja zahtevaju da se razvije jaka virtuelna dimenzija koja je moguća infrastrukturom Informacione i Komunikacione Tehnologije (IKT). Od presudne je važnosti da informacije budu u stanju da predvode odluke donete u stvarnom vremenu duž lanca snabdevanja. U tom smislu, karakteristika koja definiše agilne lance snabdevanja jeste da su oni u stvarnom vremenu, da su vođeni potražnjom a ne prognozama.⁴⁸

Politika Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) ukratko navodi da "Jedan od razloga da se ubrza ceo proces globalizacije jeste brzo javljanje 'globalnih lanaca vrednosti.' Ceo proces proizvodnje robe, od sirovina pa do konačnih proizvoda, sve je više "rasparčan" i svaki proces sada može da se sprovede gde god to dozvoljavaju neophodne veštine i materijali po konkurentnoj ceni.⁴⁹ Ista dodaje da razvoj globalnih lanaca vrednosti takođe pruža nove prilike malim i srednjim preduzećima (MSP-i), usled činjenice da, kao dobavljači, MSP-i često imaju veći broj odgovornosti u lancu vrednosti i složenije zadatke nego što je to bio slučaj u prošlosti. To znači da su MSP-i pod pritiskom da postignu kritičnu masu koja im je potrebna da podrže istraživanje i razvoj, obuku osoblja, da kontrolišu firme na nižim nivoima lanca i

44 Porter, M (1980) "Konkurentna Strategija: Tehnike za analizu industrije i konkurenata", The Free Press: New York

45 Porter, M. (1985) "Konkurentna prednost: Stvaranje i održavanje vrhunske performanse" The Free Press: New York.

46 Porter M. (1990) "Konkurentna prednost nacije", The Free Press: New York.

47 Liz, B., and Greenwood, L. (2006) "Brzo oblikovanje lanca snabdevanja: oblikovanje plana istraživanja", Journal of Fashion Marketing and Management, str.259-271.

48 Martin, C., and Towill, D. (2000) "Supply chain migration from lean and functional to agile and customised – Migracija lanca snabdevanja ka agilnoj funkcionalnosti i prilagodjavanje", Supply Chain Management, str. 206-213.

49 OECD "Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy – Napredovanje lanaca vrednosti: Održati konkurentnost u globalnoj ekonomiji" Jul, 2007

da ispune zahteve u smislu standarda i kvaliteta. Štaviše, OECD sugeriše da će, time što firme dodeljuju svoje resurse ka delatnostima sa većom dodatom vrednošću (bez obzira da li se radi o robi ili uslugama) i što prelaze sa delatnosti sa nižom dodatom vrednošću, zemlja povećati rast svoje produktivnosti. Efekat ovog porasta u produktivnosti pretočić se u skokove u stvarnim prihodima i bogatstvu i omogućiće firmama da stvore radna mesta u drugim delovima privrede i da ulože više u nove tehnologije.⁵⁰

Dva ključna elementa pomažu firmama da pređu na delatnosti sa većom dodatom vrednošću: inovacija i tehnologija. Kako inovacija tako i tehnologija od presudne su važnosti da se poveća dodata vrednost i produktivnost proizvodnih i uslužnih industrija. Inovacija može poprimiti različite oblike. Može se manifestovati u novim proizvodima ili uslugama; boljem kvalitetu; novim načinima proizvodnje, pakovanja, marketinga ili distribucije; novim tržištima; novim izvorima snabdevanja; novim organizacijama ili sistemima i drugim oblastima.⁵¹

U svojoj studiji, Normann i Ramirez tvrde da uspeh zavisi od načina na koji firme identifikuju svoj biznis i povežu ovo sa znanjem, sposobnostima i potrošačima⁵². Od ključne je važnosti da se firme pozicioniraju na pravom mestu u lancu vrednosti i da obezbede konstantno i održivo stvaranje vrednosti (Walters i Lancaster, 2000).

Usvajanje efikasnih sredstava proizvodnje (odnosno novih tehnologija) i 'najbolje prakse' često se smatra neophodnim korakom da se održi i poboljša vrednost proizvoda i usluga koje se nude potrošačima. Obično, osmišljavanje i pružanje proizvoda i usluga na nove načine može stvoriti novu vrednost. Pored toga, vrednost takođe nastaje usvajanjem obećavajućih praksi, boljim veštinama i obukom, proizvodom, procesom i razvojem usluga usredsređujući se na inovaciju vrednosti.⁵³

Povrh toga, Humphrey i Schmitz naglašavaju ograničenja u modernizaciji koju podstiče kupac. Na samom početku, oni prave razliku između vrsti modernizacije koja može nastati u različitim delovima lanca vrednosti. Prema rečima autora, firme mogu obavljati delatnosti veće dodate vrednosti, na tri načina:

1. Modernizacija procesa: firme mogu da unaprede procese, da preobrate ulazne vrednosti u izlazne na efikasniji način reorganizacijom sistema proizvodnje ili uvođenjem vrhunske tehnologije.
2. Modernizacija proizvoda: firme mogu da se unaprede proizvodnjom proizvoda koji stvaraju veću dodatu vrednost po zaposlenom. Ova modernizacija podrazumeva promenu položaja firme na proizvodnim tržištima ili repozicioniranje iste u lancu vrednosti, prebacivanjem celog lanca na proizvode veće vrednosti.
3. Funkcionalna modernizacija: firme mogu steći nove funkcije u lancu, kao što su dizajn ili marketing.

50 OECD "Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy - Napredovanje lanaca vrednosti: Održati konkurentnost u globalnoj ekonomiji" Jul, 2007

51 Morrison, A., Carlo, A., and Rabellotti, A. (2008). "Global value chains and technological capabilities: a framework to study learning and innovation in developing countries - Globalan lanac vrednosti i tehnološke mogućnosti: okvir za proučavanje i inovacije u zemljama razvoja", Oxford Development Studies"

52 Norman, R and Ramirez, R(1993), "From Value Chain to Value Constellation: Designing Interactive Strategy – Od lanca vrednosti do vrednosti konstelacije: Dizajniranje interaktivne strategije", Harvard Business Review, 71, Jul/Avgust.

53 How can firms in the UK be encouraged to create more value? A discussion and review paper. Advanced Institute of Management Research, 2004.

Stupanje i prelazak na delatnosti sa većom dodatom vrednošću u vertikalnom lancu snabdevanja može biti teško, posebno za kompanije koje dolaze iz zemlje u razvoju. Snabdevač mora pokazati da je sposoban da proizvede veće standarde kvaliteta kao i blagovremenu isporuku. Drugo, potrebni su jači tehnološki kapaciteti.⁵⁴ Uobičajeno, ove zahteve ne mogu zadovoljiti firme u privredi u razvoju.

Imajući isto u vidu, nekoliko ekonomista uočava ulogu vladinih institucija u uobličavanju politika koje pomažu kompanijama da pređu na delatnosti sa većom dodatom vrednošću. Dani Rodrik, u svojoj studiji "Industrial policy for the twenty-first century (Industrijska politika za dvadeset prvi vek)" tvrdi da bi zemlje trebalo da pristupe izradi industrijskih politika koje maksimalno iskorišćavaju potencijal da doprinesu privrednom rastu, uz to da svode na minimum rizike stvaranja otpada i zahtevanja rente. Rodrik podržava ulogu vlade u pružanju pomoći firmama da dođu do nove tehnologije, posebnog vida obuke ili nove robe ili usluga, umesto da se usredsređuju na jedan konkretan sektor sam po sebi. Delatnosti koje su nove po privredu trebaju podršku, a ne one koje su već uspostavljene, ističe on.

U studiji koju je priredila Pricewaterhouse Coopers pod nazivom "Central and Eastern Europe: Moving up the value chain" Alisa Simkova istražuje okvire za podsticanje investicija koji se naširoko koriste u regionu centralne i istočne Evrope kao mera na strani potražnje koja privlači i ispunjava projekte sa visokom dodatom vrednošću. Zemlje CIE odradile su to tako što su uvele nove šeme za mala preduzeća smanjujući veličinu podobnih projekata i šema za prekogranična spajanja i akviziciju (pošto su firme sa visokom dodatom vrednošću često nove i inovativne i imaju strmoglave troškove). Studija navodi da je region zabeležio skok u razvoju novih industrijskih parkova usredsređujući se isključivo na angažovanje spoljnih kompanija za sofisticovane poslovne procese i razradu softvera ili biotehnologije. Investicione agencije prešle su sa stresnih niskih troškova radne snage na unapređenje radne snage visokog kvaliteta (broj ljudi koji su diplomirali u domenu nauka, veliki broj istraživača sa zvanjem doktora nauka i napredne jezičke veštine stanovništva), u međuvremenu, tradicionalni proizvodni sajmovi zamenjeni su događajima kao što su kolokvijumi o nanotehnologiji.⁵⁵

METODOLOGIJA STUDIJE

Glavni cilj ove studije bio je da se preispita kako kosovske proizvodne i uslužne firme mogu da pređu sa izvoza robe i usluga sa niskom dodatom vrednošću na robu i usluge sa visokom dodatom vrednošću i da identifikuju neke od najviše obavezujućih ograničenja sa kojima se suočavaju u svom radu. Metodologija ove studije u velikoj se meri zasniva na kvalitativnom istraživanju. Ovo istraživačko pitanje relativno je novo i izazovno za Kosovo i nije posebno diskutovano u prethodnoj literaturi. Usled složenosti i prirode istraživačkog pitanja, veoma je problematično pronaći pomoćne istorijske podatke; upravo iz tog razloga je kvalitativnija studija smatrana više odgovarajućom. Kao takva, metodologija ove studije sačinjena je od kabinetskog istraživanja i kvalitativnih diskusija u dve fokus grupe, sa različitim izvozno usmerenim kompanijama na Kosovu.

54 Dahlman, C. "Technology, globalization, and international competitiveness: Challenges for developing countries – Tehnologija, globalizacija i međunaronda konkurentnost: Izazovi zemalja u razvoju"

55 Price Waterhouse Coopers "Central and Eastern Europe: Moving up the value chain – Centralna i Istočna Evropa: Unaprediti lanac vrednosti"

Kabinetsko istraživanje uglavnom je zasnovano na sakupljenim podacima u vezi sa kosovskom privredom, sa posebnim fokusom na trendovima u kosovskom trgovinskom bilansu. MMF, CBK, UNDP i KAS bili su glavni izvori informacija. Štaviše, tokom ove faze, autori su takođe razmotrili različite studije koje su predstavljene u pregledu literature.

Diskusije u fokus grupama osmišljene su sa namerom da primene učesnički pristup sa ciljem da se sakupe informacije od kosovskih kompanija koje se trenutno bave izvozom proizvoda visoke dodate vrednosti. Organizovane su dve fokus grupe. Prva diskusija u fokus grupi obuhvatala je predstavnike proizvodnog i sektora za preradu hrane. Pet najvećih izvoznih kompanija učestvovalo je u prvoj diskusiji u fokus grupi, zastupajući različite sektore, odnosno poljoprivredni/prerada hrane, nameštaj, pića i građevinski materijal (so, sumpor itd.). Učesnici u fokus grupi mahom su bili muškarci. Nijedna žena nije učestvovala u diskusiji u fokus grupi, što pokazuje da nema žena na upravljačkim funkcijama u velikim proizvodnim kompanijama. Međutim, postoje male, porodične kompanije za agro-preradu hrane kojima upravljaju i na čijem čelu se nalaze žene. Ovakve kompanije veoma su česte u Velikoj Kruši. Nezavisno od toga, ove kompanije uglavnom proizvode za domaće tržište. Kompanije za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane dobijaju dosta informacija od sektora, ukazujući na konkurentnu prednost Kosova u ovom sektoru.

Druga fokus grupa organizovana je sa firmama iz uslužnog sektora: IKT i pružaoci poslovnih usluga. Sastanku fokus grupe prisustvovalo je samo troje učesnika, jedan od njih bila je žena, pokazujući da žene igraju važnu ulogu u zastupanju i upravljanju kompanijama u ovom sektoru. Uslužni sektor prilično je važan u kosovskoj privredi kao što to pokazuje pozitivan trgovinski bilans usluga. Pored toga, smatra se da sektor ima visoki potencijal za rast u budućnosti, posebno zbog toga što Kosovo ima mlado i obrazovano stanovništvo koje govori nekoliko zapadnih jezika i visoku stopu prodora interneta.

Mora se istaći da je proces istraživanja u drugoj fokus grupi ometen brojnim preprekama. Pored veoma ograničenog broja izvoznih preduzeća, mali broj kompanija koje se uklapaju u profil, nisu pokazale veliku zainteresovanost da učestvuju u istraživanju. Datum održavanja fokus grupa morao je da se pomeri dva puta zbog ne-učešća. Kada je na kraju održana fokus grupa, odziv je bio prilično ograničen a učešće slabo. Međutim, učesnici su pružili puno informacija, ukazujući na prednosti koje sektor nudi. Kompanije za IKT bile su veoma željne da učestvuju u istraživanju pošto se većina njih već bavi izvozom ili su sebi zacrtale strateški cilj da to rade ubuduće. Imajući u vidu pozitivan trgovinski bilans u uslugama i plodonosnu diskusiju tokom fokus grupe, ovaj izveštaj biće skoncentrisan na sektor IKT-a.

PROIZVODNI SEKTOR I POLJOPRIVREDNA PROIZVODNJA I PRERADA HRANE (TRGOVINA ROBOM)

Proizvodni sektor na Kosovu doživeo je veliki pad od 1999. Prema ciframa Kosovske agencije za statistiku, proizvodni sektor na Kosovu predstavlja 14% BDP-a u 2011, što je pad od 4% od 2010. Većina proizvodnih firmi bavi se proizvodnjom odeće, tekstila i kožne galanterije. Proizvodnja u ovom sektoru opala je uglavnom zbog zastarele opreme i nedovoljnih investicija.

Pedeset tri procenata kosovskog zemljišta je obradivo. Poljoprivredni sektor doprinosi na nivou od 13% ukupnom BDP-u Kosova⁵⁶, čineći ga važnim izvorom prihoda. Povrh toga, poljoprivredni proizvodi sačinjavaju 18% izvoza.⁵⁷ Glavni pod-sektori ove industrije usredsređuju se na povrće i voće, žitarice, dekorativne biljke i lekovito bilje, vinograde, meso i mlečne proizvode. Poljoprivredni sektor okarakterisan je niskim nivoom produktivnosti, dok neformalnost u sklopu sektora predstavlja značajan izazov. Vlada Kosova nedavno je sprovela "Dokumenat o proceni uticaja na liberalizaciju trgovine između Kosova i EU" koji je priredilo kosovsko Ministarstvo trgovine i industrije. Isti je identifikovao kosovske proizvode koji su skloni deficitu i industrijske sektore koji su na prvi pogled "uvozno-osetljivi" u skladu sa terminologijom koju predlaže Schoeffle.⁵⁸

Izveštaj je uzeo u obzir dva glavna faktora svake industrije prema njihovoj 2-cifrenoj klasifikaciji poglavlja iz HS:⁵⁹

- trgovinski bilans (da li Kosovo više uvozi ili izvozi relevantnu robu)
- tendencija (da li deficit opada ili raste)

Ovaj izveštaj posebno razmatra slučajeve (poglavlja Integrisanih tarifa na Kosovu) u kojima postoji trgovinski deficit (kada se ova roba više uvozi nego izvozi), ali je ovaj deficit u padu u poslednjih par godina.

Rezon iza ovoga je da, iako postoji trgovinski deficit, činjenica da je deficit bio u padu, može sugerisati da se dešava neki vid zamene uvoza i/ili se izvoz povećava. Pored toga, ovo se može protumačiti kao pokazatelj da su date kosovske industrije, iako uopšteno i dalje slabe u poređenju sa regionalnim standardima, već počele da dostižu globalne ili barem regionalne konkurente. Proizvodi koji potpadaju pod ovu kategoriju mogu se priznati kao deo industrija koje pokazuju istinski ekonomski potencijal i značaj (u smislu stvaranja radnih mesta i pozitivnog doprinosa BDP-u).

Međutim, ova hipoteza, koja je zasnovana samo na gore pomenutoj metodologiji, ima moguću slabost u činjenici da se trgovinski deficit možda smanjuje usled niže potražnje za tom uvezenom robom ili usled drugih spoljnih efekata a ne samo zbog zamene uvoza i/ili povećavanja izvoza. Međutim, usled nedostatka podataka o industrijskom proizvodu Kosova i imajući u vidu sadašnju situaciju u pogledu statistika, smatrali smo da je ovo najbolji mogući početni pristup.

Sledeći sektori (između ostalih) preliminarno su identifikovani u sklopu Procena održivosti uticaja (POU) kao osetljivi ili kao proizvodni sektori za izvoznim potencijalom:

- Industrija za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane – (npr. povrće, voće, vino)
- Industrija pića – (npr. pivo i sokovi – značaj u smislu trgovinskih prekršaja)

56 http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/05/07/000406484_20120507085250/Rendered/PDF/668770IDA0R201001400MIGA0R201200024.pdf

57 MAFRD, 2009

58 Schoeffle, G. (1982) "Imports and domestic employment: identifying affected industries – Uvoz i domaća zaposlenost: identifikacija afektovane industrije", Monthly Labour Review, str. 13-26.

59 Usaglašen sistem opisa i šifri artikala, takođe poznat i kao Usaglašen sistem (HS), tarifne nomenklature međunarodno je standardizovan sistem imena i brojeva za klasifikaciju trgovinskih proizvoda, koji je stupio na snagu 1988, koji je osmislila i koji vodi Svetska carinska organizacija (WCO)

USLUŽNI SEKTOR (TRGOVINA USLUGAMA)

Odeljenje za trgovinu MTI-a nedavno je uspostavilo sveobuhvatnu Bazu podataka za trgovinu uslugama na osnovu podataka Centralne banke i dodalo je podatke na nivou firmi. Ova baza podataka pruža ažurirane informacije o različitim uslužnim industrijama koje rade na Kosovu. Imajući u vidu ograničene delatnosti sa visokim izvoznim potencijalom u uslužnom sektoru na Kosovu, IKT i pružaoci poslovnih usluga identifikovani su kao oblast sa najvećim potencijalom za rast i uslovima prelaska na delatnosti više vrednosti. Odabir firmi u okviru sektora za fokus grupe zasnovan je na mešavini kriterijuma, koji slede:

- izvozna istorija firme ili potencijal za izvoz u budućnosti, koji pokazuje značajne stope rasta u industriji koja je pretežno izvozna;
- mešavina industrija u okviru sektora;
- raznolikost u veličini, izmerena vrednošću izvoza.

FOKUS GRUPA BR. 1 O PROIZVODNJI I POLJOPRIVREDNOJ PRERADI HRANE

Fokus grupa na temu proizvodnje i poljoprivredne prerade hrane došla je do interesantnih zapažanja i nalaza, posebno kada govorimo o pod-sektoru poljoprivredne proizvodnje i prerade hrane i pića. Informacije koje su sakupljene u fokus grupi, ukazuju na činjenicu da sektorom proizvodnje i prerade hrane i pića dominiraju mikro preduzeća koja funkcionišu na tradicionalan način i primenjuju zastarelu tehnologiju.

Međutim, postoji par izuzetaka koji pružaju dokaze o potencijalu industrije. Na primer, kompanija, ASK Foods, kompanija za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane uspostavljena 2008. godine u regionu Gnjilana, uspela je uspešno da se probije na međunarodnom tržištu. U ovom trenutku, kompanija ASK Foods zapošljava 157 građana Kosova iz ruralnih područja u regionu i koristi najsavremeniju tehnologiju. Kompanija proizvodi niz proizvoda koji uključuju voćne sokove i džemove, koji su u potpunosti prirodni, bez bilo kakvih aditiva, konzervansa, boja ili ukusa.

Povrh toga, kompanija ASK Foods dobila je sve potrebne sertifikate za sigurnost hrane, uključujući sertifikat Međunarodne organizacija za standardizaciju (ISO) 9001 i sertifikat za Analizu opasnosti i kritične kontrolne tačke (HACCP), koji su im omogućili da istraže svoje izvozne mogućnosti. Ispoštovanost propisa o sigurnosti hrane od presudne je važnosti za izvozna tržišta iz dva razloga. Prvo, nemoguće je da kosovski proizvođač izvozi u EU ukoliko kompanija nije sertifikovana. Drugo, ISO i HACCP sertifikati povećavaju poverenje potrošača u njihov brend pošto se smatra da je proizvod visokog kvaliteta. Štaviše, proizvodnja bio-proizvoda predstavlja potencijalno tržište u EU. Postoji sve veća svest i potražnja za bio/organskim proizvodima širom evropskih tržišta. Shodno tome, kompanija ASK Foods i drugi proizvođači specijalizovani za 100% prirodne proizvode uspeli su da stvore svoj brend i da uspešno prodru na evropska tržišta. U skladu sa time, strategija kosovskih kompanija jeste da odgovore na sve veću potražnju za bio-proizvodima na gore pomenutim tržištima.

Proizvodnja organskih poljoprivrednih proizvoda trebalo bi da služi kao primer kako obilni poljoprivredni resursi, plodno zemljište i povoljna kosovska klima mogu da se iskoriste za

stvaranje uspešnih komercijalnih preduzeća; što je model kojim mogu poći i druge kosovske kompanije. Kako bi se u potpunosti iskoristile gore pomenute mogućnosti, javlja se potreba za aktivnijom vladinom podrškom i reformom politike. U ovom trenutku, kompanije za preradu hrane imaju sličan tretman kao što je to slučaj sa svim drugim industrijama na Kosovu: one su ograničene plaćanjem carinskih tarifa na većinu njihovih uvoznih sirovina kao i plaćanjem PDV-a unapred za osnovnu poljoprivrednu opremu i mašineriju. Povrh toga, sektor hrane i pića veoma je osetljiv na sigurnost hrane, standarde kvaliteta i sposobnosti praćenja, što povećava pritisak na vladu da izgradi potrebne mehanizme kvaliteta i da odgovori na stroge zahteve usaglašenosti koji preovlađuju u ovom sektoru.

Čak i na nivou EU, sektoru pretili nedostatak kvalifikovanih radnika sa malim brojem diplomaca koji se opredeljuju za karijeru u industriji za proizvodnju i preradu hrane i pića. Na Kosovu treba uvesti politike koje podstiču univerzitete da razviju kurseve pripreme hrane i koji ohrabruju studente da se opredele za karijeru u ovom sektoru.

FOKUS GRUPA BR. 2 O USLUŽNOM SEKTORU

Uslužni sektor na Kosovu, posebno IKT i pružaoci poslovnih usluga, ubrzano su se razvili u nedavnim godinama. IKT se obično bavi razradom softvera; dok delatnosti pružanja poslovnih usluga obuhvataju multimedijalne usluge i poslovna rešenja (kao što su aplikacije za razonodu na mobilnom telefonu i rešenja za preduzeća). Najveći broj pružalaca izvoznih usluga na Kosovu podeljen je u dve glavne industrije: IKT i usluge Pozivnog centra.

Fokus grupa sa firmama za IKT otkriva da je sektor IKT-a već uključen u delatnosti sa visokom dodatkom vrednošću. Sa druge strane, kao što ukazuje Studija obima MTI-a pod nazivom "Baza podataka za razvoj trgovine uslugama", značajan deo radne snage u uslužnom sektoru zapošljavaju pružaoci poslovnih usluga, odnosno pozivni centri. Već uspostavljeni pozivni centri pružaju isključivo usluge niske dodate vrednosti. Njihov glavni poslovni fokus jesu reklamiranje, prodajni pozivni centri i ankete za istraživanje tržišta. Štaviše, nema suviše puno prostora da date kompanije dodaju veću vrednost svojim postojećim uslugama. Kao takve, nisu uključene u diskusiju u fokus grupama.

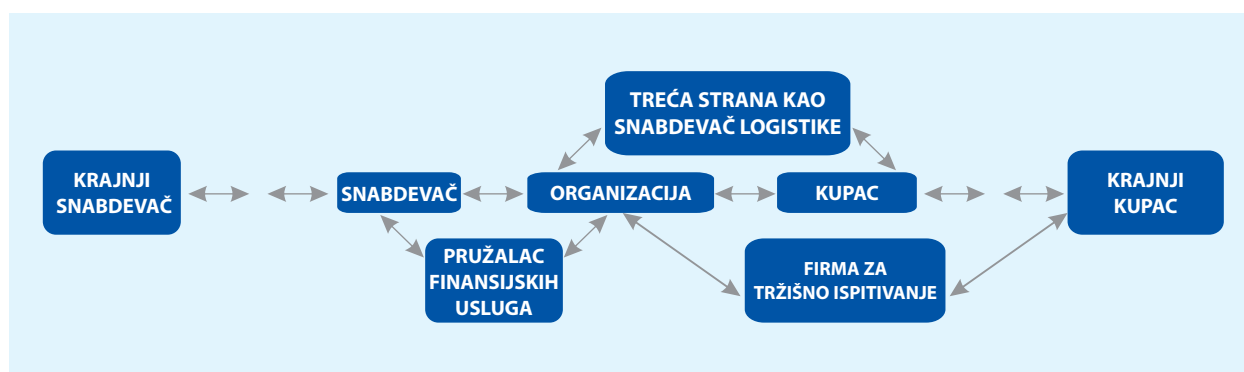
LANAC VREDNOSTI KOMPANIJA ZA IKT NA KOSOVU

Lanac snabdevanje kompanija za IKT prilično je komplikovan. IKT se stvara, podržava i integriše u složene, globalno rasprostranjene mreže lanca snabdevanja kompanija za IKT.⁶⁰ U okviru lanca snabdevanja, firme su po svojoj prirodi klasifikovane kao primarne ili pomoćne. Primarne organizacije direktno povećavaju vrednost konkretnog proizvoda koji se koristi. Pomoćne organizacije dodaju vrednost indirektno, time što podržavaju rad primarnih organizacija.

Sagledavajući lanac snabdevanja u pod-sektoru IKT-a, može se zaključiti da na Kosovu postoje kako primarne tako i pomoćne vrste firmi. Velike kompanije za IKT koje služe na kosovskom tržištu potpadaju pod kategoriju primarnih organizacija pošto dodaju vrednost direktno konkretno proizvedenoj izlaznoj vrednosti i ispunjavaju potražnju konačnih korisnika. Obično, u slučaju izvoza usluga za IKT, kosovske kompanije uopšteno služe kao pomoćne firme, uglavnom pomažući i podržavajući primarne organizacije konkretnim aktivnostima ili delovima projekta.

60 Booz, Allen, Hamilton "Managing Risk in Global ICT Supply Chain – Upravljanje rizicima u globalnom lancu snabdevanja IKT"

Slika 1: Lanac snabdevanja u IKT-u



Izvor: Mentzer et al. (2001)

Fokus grupa sa kompanijama za IKT otkrila je da bi Kosovo moglo da pruži konkurentnu prednost oko usluga testiranja proizvoda za IKT. Ono što se obično dešava na tržištu sa većom dodatom vrednošću, firme imaju tendenciju da testiraju svoje proizvode na nekom manjem tržištu, pre nego što ih plasiraju na širem tržištu i/ili ih uvedu na globalnom nivou.⁶¹ Ovo se radi sa ciljem da se dobiju povratne informacije o proizvodu i da se isti poboljša pre plasiranja. Kosovske kompanije već su počele da sprovedu početne testove za nekoliko stranih kompanija, čime pružaju pomoćnu ulogu u lancu vrednosti kompanija IKT-a.

GLAVNA ZAPAŽANJA

Sve kompanije za IKT koje su učestvovalе u fokus grupi tvrde da usmeravaju svoje aktivnosti kako ka domaćem tako i ka stranom tržištu za usluge visoke dodate vrednosti. Pošto je Kosovo relativno mala privreda a potražnja i nije tako velika za specijalizovanim proizvodima ili uslugama za IKT, kompanije za IKT takođe tragaju za mogućnostima na drugim tržištima, za proizvodnju i izvoz proizvoda i usluga visoke dodate vrednosti.

Interesantno je napomenuti da prema diskusijama u fokus grupi, kosovski proizvodi i usluge za IKT koji su ponuđeni (za koje su angažovani) stranim klijentima nisu najjeftiniji na tržištu. Zapravo, najjeftinije tržište za proizvode i usluge IKT-a je Indija. Međutim, kosovske kompanije za IKT tvrde da nude najjeftinije proizvode u Evropi te su konkurentni u ovom sektoru. Učesnici fokus grupe istakli su da kompanije za IKT na Kosovu obično preferiraju kompanije koje se nalaze u zapadnoj Evropi koje ih angažuju za različite usluge. Blizina Kosova zapadnoj Evropi i visoki kvalitet ponuđenih proizvoda i usluga po svemu sudeći su dve glavne prednosti kosovskih firmi za IKT. Još jedna prednost sektora za IKT na Kosovu jeste da je mlado kosovsko stanovništvo veoma kreativno, tehnološki napredno i da govori nekoliko jezika.

Fokus grupa je otkrila da, u poređenju sa zemljama u regionu, kvalitet proizvoda i usluga za IKT koje se nude na Kosovu istog je nivoa kao i one koje pružaju iste kompanije u regionu. Glavna konkurentna pretnja po kosovske kompanije po svemu sudeći su kompanije u Bivšoj Jugoslovenskoj Republici Makedoniji (BJRM). Pre par godina, BJRM je sproveo niz politika koje su imale za cilj da ojačaju i promovišu sektor za IKT. Jedna politika koja je imala ogroman uticaj

61 Ministarstvo spoljnih poslova Danske–Uložite u Dansku, “Denmark as your new test market (Danska kao vaš novi test tržištu)”

u BJRM-u bilo je ukidanje carinskih dažbina za proizvode za IKT.⁶² Posledično, cena proizvoda IKT-a opala je značajno. Sa druge strane, niske cene privukle su kupce iz celog regiona. Shodno tome, usled brzo rastućih prodaja u BJRM-u, mnoge međunarodne kompanije za IKT smatrale su BJRM glavnim centrom za IKT u regionu. Međutim, čak i kada se radi o kupovini povezanih usluga, BJRM je postao omiljena destinacija a Skoplje centar za IKT. Brojne kompanije za IKT na Kosovu probile su se kao ozbiljni partneri za brojne međunarodne klijente i počele su da privlače velike korporacije u smislu usluga za IKT.

Predstavnici industrije u fokus grupi istakli su da postoji veliki broj pojedinačnih stručnjaka za IKT na Kosovu koji ne rade neminovno za velike brendove, ali poseduju neophodnu ekspertizu da razviju veoma složene proizvode i usluge. Kompanije za IKT na Kosovu tvrde da zapošljavaju ove stručnjake za IKT sa vremena na vreme na osnovu njihovih konkretnih potreba. Kosovske kompanije za IKT po svemu sudeći iskoristile su ovu tržišnu mogućnost time što su bile veoma dobre u pružanju proizvoda i usluga visokog kvaliteta.

OBAVEZUJUĆE PREPREKE U PRUŽANJU ROBE I USLUGE VIŠE DODATE VREDNOSTI

Tokom diskusija u fokus grupama, učesnici su ukazali na neke od obavezujućih prepreka, u smislu izvoza robe i usluga visoke dodate vrednosti koje su razmotrene u nastavku.

LJUDSKI KAPITAL U INDUSTRIJI ZA POLJOPRIVREDNU PROIZVODNJU I PRERADU HRANE I PIĆA

Kada govorimo o ljudskom kapitalu u industriji za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane i pića, neki od učesnika izneli su da je neophodno angažovati stručnjake za hranu, pošto su se neki od njihovih klijenata žalili na kvalitet njihovih proizvoda. Posledično, jedna od kompanija u industriji hrane angažovala je stranog stručnjaka koji upravlja njenom proizvodnjom pečurki. U skladu sa tim, prinos i kvalitet proizvoda poboljšao se u značajnoj meri. Zbog toga je bilo neophodno angažovati međunarodne stručnjake koji bi pomno propratili proizvodnju i proizveli jednoobrazne, proizvode visokog kvaliteta. Zapošljavanje međunarodnih stručnjaka takođe je doprinelo povećavanju poverenja potrošača, posebno prema međunarodnim klijentima. Shodno tome, kompanije u industriji hrane poklanjaju posebnu pažnju na postupke zapošljavanja, posebno kada se radi o tehničkim stručnjacima. Ostali učesnici takođe su potvrdili da je bilo teško pronaći lokalne tehničke stručnjake koji bi pružili tehničke informacije o kvalitetu proizvoda ili bili u stanju da naprave razliku između proizvoda. U skladu sa tim, lokalne proizvodne kompanije obično preferiraju međunarodne stručnjake.

62 Carinska uprava Republike Makedonije: Vesti: <http://www.customs.gov.mk/en/DesktopDefault.aspx?tabindex=0&tabid=120>

LJUDSKI KAPITAL U USLUŽNOM SEKTORU

Mnoge studije, kao što je "Studija o dijagnostici rasta na Kosovu za 2012" i izveštaj Svetske banke na Kosovu pod nazivom "Oslobađanje potencijala za rast: Strategije, politike, radnje–Ekonomski memorandum zemlje iz 2010," ukazuju da ljudski kapital, nedostatak i kvalitet obrazovanja, predstavljaju obavezujuće ograničenje u smislu rasta privatnih investicija i privatnog sektora na Kosovu. Kosovo se suočava sa veoma visokim premijama za kvalifikacije. Premija za kvalifikacije definisana je kao povišica u plati sticanjem višeg obrazovanja i veština.⁶³ Kao primer, u smislu nivoa obrazovanja koji je često povezan sa kvalifikovanim radom, plate ljudi sa završenim postdiplomskim studijama na Kosovu skoro su duplo veće od onih koji imaju svršenu univerzitetsku spremu. U proseku, lice koje je završilo postdiplomske studije na Kosovu zarađuje €607 mesečno u poređenju sa diplomcima koji zarađuju samo oko €319. Visoka premija za kvalifikacije podrazumeva da postoji nedostatak visoko kvalifikovanih radnika na Kosovu. Visoka premija za kvalifikacije na plate (koja je prethodno pomenuta) ukazala bi da postoji visoka neispunjena potražnja za kvalifikovanim radnicima. Nedostatak ljudskog kapitala u sklopu radne snage podrazumeva da postoji prilično velika konkurencija među firmama, za nadarenom/visoko kvalifikovanim radnom snagom.

Iako je nivo stvaranja radnih mesta nizak, dokazi na Kosovu sugerišu da nedostatak veština ograničava rast, posebno u sektorima sa visokim potencijalom za rast kao što je uslužni (odnosno IKT). Prema učesnicima fokus grupe, radna snaga na Kosovu smatra se manje obrazovanim i kvalifikovanim u odnosu na druge zemlje u regionu i čak u Evroziji. Ovo je rezultat kombinacije donekle visokih troškova radne snage i visoke minimalne zarade, delimično usled nivoa doznačenih prihoda. Potražnja za radnicima, velika je u kategorijama koje zahtevaju najkvalifikovanije pojedince, u kojima postoji nedovoljna ponuda.

Kompanije za IKT koje su učestvovali u fokus grupi iznele su da se suočavaju sa problemima u vezi sa kvalitetom radne snage koju angažuju. Većina onih koji su završili fakultet IKT-a imaju dostojnu obrazovnu osnovu ali nemaju ekspertizu u konkretnim poljima. Shodno tome, kada kompanije za IKT oglase radno mesto sa veoma konkretnim zahtevima, skoro je nemoguće da pronađu pravog lokalnog stručnjaka. Jedan deo problema jeste da je kurikulum za IKT na kosovskim univerzitetima veoma uopšten i nije konkretno povezan sa jednim poljem. Najtraženije veštine, prema fokus grupi, a koje nedostaju kod diplomaca jesu kombinacija tehničkih/inžinjerskih i mekih veština (timski rad/ upravljanje ličnošću, komunikacija, međulični odnosi, rešavanje problema). Poslodavci popunjavaju ovu prazninu dodatnom obukom– unutar i van kompanija. Kompanije za IKT po svemu sudeći organizuju neku obuku u svojim konkretnim oblastima, ali je ova obuka suviše skupa da privuče veliki broj učesnika. Kao takva, neophodno je da institucije podrže i poboljšaju kvalitet obrazovanja u vezi sa sektorom za IKT. Sa pozitivnije strane, ohrabrujuće je da veliki broj studenata i mladih stručnjaka na nivou upisa želi da nastavi svoju karijeru u oblasti IKT-a. Potencijal je tu, ali ovi mladi stručnjaci treba da se razviju kako bi bili konkurentniji u odnosu na svoje kolege.

Studija koju su sproveli Udruženje informacione i komunikacione tehnologije na Kosovu (STIKK) i Program za privatna preduzeća na Kosovu (KPEP) iz 2011. godine takođe potvrđuje nalaze fokus grupe. Ona zaključuje da postoji jaz između ponude i potražnje dovoljno kvalifikovanih

63 Burstein A. and Vogel J. (2012). "Medjunarodna trgovina, tehnologija i premium veština - International Trade, Technology and the Skill Premium." Columbia University

diplomaca u industriji IKT-a. Prema još jednom istraživanju STIKK-a, koje analizira podatke koji objašnjavaju ovaj jaz, nisu pronađeni nikakvi dokazi o sistematskom deficitu zaposlenih za IKT na Kosovu; iako je verovatno da postoji nedovoljna ponuda određenih veština, posebno u oblasti razvoja softvera i programiranja. Pored toga, od presudne je važnosti ne samo da se poboljša kvalitet opšteg obrazovanja inženjera, kao što je ranije ukazano, već i učenje engleskog ili nekog drugog stranog jezika od koristi na tržištu EU treba da postane sastavni deo kurikuluma studenata koji se bave inženjerstvom.

PREPORUKE

Uslužni sektor, posebno sektor za IKT, kao i pod-industrije za proizvodnju i preradu hrane i pića, zahtevaju kvalifikovanije radnike koji Kosovu nedostaju u ovom trenutku. Iz tog razloga, neadekvatan ljudski kapital obavezujuće je ograničenje po budući rast uslužnog sektora i industrije za proizvodnju i preradu hrane i pića. Shodno tome, neke od preporuka da se izađe na kraj sa ovim ograničenjima slede:

1. Poboljšati kurikulum u oblasti inženjeringa: Vlada Kosova trebalo bi da se posveti poboljšavanju kurikuluma univerziteta, kako bi oslikala potražnju na tržištu u oba ova sektora.
2. Pružiti šeme vaučera, kojima bi vlada subvencionisala jedan deo troškova, za obuku kompanija za IKT i za proizvodnju i preradu hrane i pića – kako bi ovim kompanijama pomogla da obuče svoje osoblje.
3. Uspostaviti programe koji promovišu saradnju na relaciji univerzitet – biznis (kao što su saradnička istraživanja) sa ova dva sektora.

INSTITUCIONALNE PREPREKE U INDUSTRIJI ZA PROIZVODNJU I PRERADU HRANE I PIĆA

Prema Kosovskoj agenciji za statistiku, 2011. godine, ukupan broj zaposlenih u opštem poljoprivrednom sektoru iznosio je 12,363, kao što se može videti u Tabeli 3 u nastavku.

Tabela 3: Zaposlenost u poljoprivrednom sektoru

Industrija –2011. godina	Ukupno	Muškaraca	udeo (%)	Žena	udeo (%)
Poljoprivreda, lov i šumarstvo	12,363	11,744	95.0%	619	5.0%

Izvor podataka: Kosovska agencija za statistiku

Izveštaj UNDP-a o ljudskom razvoju za 2012. godinu pod nazivom "Privatan sektor i zapošljavanje" pokazuje da se 2010. godine zaposlenost u poljoprivrednom sektoru uopšteno povećala za 19 procenata u odnosu na prethodnu godinu. Prema izveštaju, stopa zaposlenosti u poljoprivrednom sektoru veća je u odnosu na 2009, što znači da je došlo do neznatnog porasta u stopi zaposlenosti. Pored toga, broj zaposlenih u sektoru za poljoprivrednu proizvodnju hrane i duvanskoj industriji (bez pića), pokazuje da i u ovom sektoru raste zaposlenost.⁶⁴

64 EU/MTI – Sektorska studija: Sektor poljoprivredne proizvodnje hrane i pića, 2013.

Kada govorimo o dodatoj vrednosti za sektor poljoprivredne proizvodnje hrane, informacije pružene u izveštaju UNDP-a za 2012. godinu pokazuju, uopšteno, da radna snaga na Kosovu nema visoke kvalifikacije i nije inovativna. Prema izveštaju, "Nastala je takva situacija da je nedovoljan učinak norma, a preduzeća više ne žude ili im više ne nedostaju nepostojeće kvalifikacije, koje imaju potencijal da tako značajno doprinesu podsticanju njihovog rasta". Kao posledica, smanjuju se prihodi za domaćinstva; među mladima se širi pesimizam i mnoge druge stvari koje samo doprinose da se i dalje nastavi niska stopa BDP-a na Kosovu. Međutim, u sektoru poljoprivredne proizvodnje hrane i nekih drugih poljoprivrednih pod-sektora, postoji visoki potencijal za unapređivanje veština koje bi, sa druge strane, mogle da utiču na porast dodate vrednosti u ovom sektoru⁶⁵.

Učesnici fokus grupe ukazali su da jedna od najvećih prepreka za izvoz jesu komplikovani birokratski postupci potrebni za dobijanje licenci i sertifikata. U prehrambenoj industriji, izvozne kompanije suočavaju se sa zakašnjenjima u dobijanju fitosanitarnog sertifikata pošto inspekcije na regionalnom nivou nemaju dovoljan broj angažovanog osoblja. Štaviše, predstavnik još jedne kompanije istakao je da je već više od tri godine njegova kompanija u procesu vađenja licence, koja mu je potrebna da proširi svoje poslovanje. Dve kompanije u poljoprivrednoj/prehrambenoj industriji ukazale su da nedostaju zvanična i verodostojna tela za izdavanje sertifikata i laboratorije za testiranje, što predstavlja najveću prepreku po izvoz. Često, kao posledica ovog problema, roba koju izvoze se ili devalorizuje ili se njihove narudžbine otkazuju.

Učesnici tvrde da postoji nekoliko razloga zašto je uvezena roba jeftinija na Kosovu u odnosu na lokalno proizvedenu robu. Učesnici tvrde da proizvodne kompanije u regionu dobijaju puno subvencija od svojih država. Zbog toga, strane kompanije snižavaju cenu proizvodnje i mogu snabdevati svojim proizvodima po veoma niskoj ceni. Na primer, u vinskoj industriji, vinarije iz regiona dobijaju velike subvencije da prošire svoje vinograde i polažu pravo da kupe gorivo koje se subvencionišu. Ostali učesnici su izneli da još jedna stvar koja doprinosi niskoj ceni uvezene robe jeste loš kvalitet. Pored toga, učesnici su izneli svoje sumnje u vezi sa sadržinom i rokom trajanja datih proizvoda. Pošto se na granici ne vrši nikakav tehnički pregled, ovi proizvodi se bacaju na Kosovu i mogu se plasirati po veoma jeftinoj ceni. Sa druge strane, trgovci na Kosovu preferiraju ove proizvode pošto je obrt veliki a profit još veći.

Na osnovu gore navedenih informacija, mi preporučujemo sledeće:

1. Pojednostaviti birokratske postupke za izdavanje licenci i dozvola posebno u vezi sa poljoprivrednom proizvodnjom i preradom hrane;
2. Ojačati unutrašnje tržišne mehanizme/inspektorat kako bi se obezbedilo da strani proizvodi koji se prodaju na Kosovu ispunjavaju pravila i postupke.

65 (UNDP 2012)

PRISTUP FINANSIJAMA ZA KOMPANIJE ZA IKT I PROIZVODNJU I PRERADU HRANE I PIĆA

Gledajući u celosti, bankovni sektor na Kosovu bio je priča uspeha u smislu stabilnosti sektora. Međutim, pristup kreditiranju smatra se ograničenjem za rast privatnih investicija. Krediti dati privatnom sektoru na Kosovu su mali u poređenju sa drugim zemljama. Više od 80% kompanije ne pozajmljuje uopšte i koriste samo vlastita finansijska sredstva ili pomoć koju dobijaju od porodice i prijatelja. Troškovi zajma visoki su u poređenju sa drugim zemljama, usled visokih operativnih troškova i rizika na Kosovu. Zalog i drugi zajmovni uslovi takođe su restriktivni. Banke su posebno oprezne pri davanju zajmova pošto je bukvalno nemoguće povratiti loš zajam.⁶⁶

Kako poljoprivredne tako i kompanije za IKT su iznele da se suočavaju sa brojnim problemima u smislu pristupa finansijama i visokog troška finansiranja.

Firme koje su učestvovalе u obe fokus grupe navele su pristup finansijama i visoke troškove finansiranja, kao glavne prepreke po njihov budući rast. Firme su potvrdile da iako su zainteresovane da ulažu u obuku svojih zaposlenih, one nemaju finansijska sredstva koja bi im omogućila realizaciju ovih aktivnosti. Kada govorimo o širenju, suočene sa poteškoćama da pristupe jeftinim vidovima finansiranja, kompanije za IKT su u diskusiji u fokus grupi potvrdile da su sagledale mogućnost izdavanja akcijskog kapitala, što podrazumeva prodaju novih akcija firme ulagačima, kao finansijski instrument da se sakupe finansijska sredstva kojima bi firma mogla da podrži konkretne projekte ili celokupan rad kompanije. U odsustvu finansijskih tržišta, kompanije sagledavaju mogućnosti za finansiranje akcijskog kapitala direktno od prijatelja, biznismena i drugih stranih ulagača koji su voljni da diversifikuju svoj portfelj ulaganjem malog uloga na Kosovu. Nezavisno od toga, one nisu bile uspešne u tom smislu. Otkriveno je da jedan deo razloga što nema investicija u akcijski kapital to da kompanije za IKT na Kosovu nisu dovoljno velike da privuku strane akcijske ulagače, dok lokalni ulagači nisu i toliko zainteresovani. Poljoprivredne kompanije, kako u industriji za proizvodnju i preradu hrane tako i pića, tvrde da ih visoke kamatne stope i visok trošak finansiranja na Kosovu obeshrabruju da pristupe finansijama u meri koja je dovoljna da podstakne njihov rast.

Stoga, naše preporuke su sledeće:

Kako kompanije za IKT tako i kompanije za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane i pića, trebaju pristup i finansiranje po niskom trošku, kako bi ostvarile rast i postale konkurentnije. Shodno tome, visok trošak finansiranja na Kosovu i nedostatak finansijskih sredstava onemogućuju razvoj ovih industrija. Imajući to u vidu, naše preporuke slede:

1. Uspostaviti Fond za inovaciju i tehnologiju za finansiranje projekata u vezi sa inovacijom i tehnologijom (u koordinaciji sa donatorima) u sektoru za IKT i industrijama za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane i pića;
2. U koordinaciji sa donatorima, obrazovati dva fonda/šeme subvencija, u IKT-u i poljoprivredi, sa fokusom na industriji za poljoprivrednu proizvodnju i preradu hrane i pića, kako bi se pružila finansijska sredstva onim kompanijama koje žele da prošire svoje proizvodne linije i povežu ih sa zaposlenjem; i
3. Proširiti sadašnju šemu garancije pri davanju poljoprivrednih kredita kako bi se podržao veći broj preduzeća.

⁶⁶ Centralna banka Kosova i USAID, Studija za dijagnozu rasta na Kosovu 2012.

FISKALNE BARIJERE

Kompanije za IKT u fokus grupi ukazale su na konkretne probleme koji postoje u sprovođenju zakona koji uređuju industriju IKT-a. One nailaze na brojne probleme sa carinskim organima i Poreskom upravom Kosova (PUK) u pogledu primene zakonodavstva. Ove institucije nisu u potpunosti shvatile prirodu proizvoda koje kompanije u ovom sektoru nude, kako bi mogle da primene odgovarajuće poreske i carinske dažbine, prema preduzećima koja se bave IKT-om. Kao takvi, zakoni koji uređuju prodaju/izvoz usluga i proizvoda IKT kontriraju sami sebi. Zauzvrat, carinski i poreski službenici često oporezuju kompanije za IKT za usluge koje smatraju oslobođenim od poreza. Pored toga, još jedan problem u vezi sa zakonodavstvom jesu carinske dažbine na opremu za IT.

Kako bi se promovisali lokalni pružaoci usluga i podstakla konkurentnost, vlada bi trebalo da oslobodi nekoliko proizvoda za IT od carinskih dažbina (posebno one navedene u poglavljima 84 i 85 Integrisane tarife Kosova - TARIK). Pružaoci usluga obično ove proizvode koriste kao sirovine. Iz tog razloga, ova mera politike, slična onoj koju primenjuju vlasti BJRM, umanjila bi trošak poslovanja kako za pružaoce usluga tako i za kompanije za IKT i učinile bi ih konkurentnijim. U skladu sa identifikovanim problemima, sledeće se preporučuje:

1. Sadašnji nacrt zakona o ukidanju carinske dažbine, koji izuzima nekoliko proizvoda od carinskih dažbina, trebalo bi da se proširi kako bi važio i na opremu i sirovine za IT. Ovo bi unapredilo proizvodnju i konkurentnost smanjenjem ulaznih troškova, time što bi ih u potpunosti oslobodilo plaćanja carinskih dažbina;
2. Ažurirati zakon o uslugama i eliminisati nejasnoće u smislu uvoza i izvoza usluga i njihovog oporezivanja; i
3. Organizovati obuku i izraditi obrazovni materijal za javne zvaničnike (npr. poreski inspektori, carinici) o uslugama IKT-a i trgovinom istim.

ZAKLJUČAK

U zaključku, uprkos činjenici da se suočavaju sa mnogobrojnim izazovima i preprekama, oba pod-sektora proizvodnje i prerade hrane i pića analizirana u ovom izveštaju, uspela su uspešno da prodru na izvozna tržišta u određenom obimu. Učesnici fokus grupa naglasili su da jedna od glavnih prepreka po izvoz jesu komplikovani birokratski postupci potrebni da se dobiju licence i sertifikati. Pored toga, unutrašnji tržišni mehanizmi, posebno u vezi sa inspekcijom, nedostaju u značajnoj meri. Ljudski kapital i tehnologija predstavljaju veoma značajan aspekt za proizvodnju proizvoda dodate vrednosti visokog kvaliteta. Uvezena roba obično je jeftinija pošto na Kosovu postoji značajan nedostatak mera za proveru sigurnosti hrane na granici.

Što se tiče uslužnog sektora na Kosovu, on raste sa odličnim izgledima. Lokacija Kosova, visok kvalitet proizvoda i usluga koje nudi sektor za IKT i niska cena u poređenju sa firmama za IKT u Evropi, sačinjavaju ogroman potencijal za rast ovog sektora. Ostale prednosti obuhvataju mlado stanovništvo i zainteresovanost kosovske omladine za proizvode IT. Na kraju, kada govorimo o preprekama, učesnici su identifikovali pristup finansijama i nedostatak kvalifikovane i specijalizovane radne snage kao glavne prepreke u pružanju usluga dodate vrednosti visokog kvaliteta na izvoznim tržištima.

OCENA POLITIKE III

**SASTAV KVALIFIKACIJA I
FAKTORI ZA POBOLJŠANJE
PRODUKTIVNOSTI IZVOZA**

MENTOR MEHMEDI | RRON DALLADAKU

UVOD

Izvoz je jedan od najznačajnijih izvora razvoja za male privrede kao što je ona na Kosovu. Donosioci politike obično imaju za cilj da promovišu izvoz, pošto doprinosi stvaranju radnih mesta i privrednom rastu. Nedavna literatura povezuje izvoz sa nivoima produktivnosti firmi i industrije; u skladu sa ovim načinom razmišljanja, izvoze samo one firme koje ostvaruju visoku produktivnost, dok su po definiciji ne-izvoznici uvek firme sa niskim nivoom produktivnosti. Povrh toga, empirijski rezultati ukazuju da izvoz ima značajan efekat na tržište rada, posebno na relativnu zaposlenost kvalifikovanih u odnosu na nekvalifikovane radnike. U tom kontekstu, ovaj izveštaj koji je pripremljen u sklopu UNDP-ovog projekta Pomoć za trgovinu, istražuje sastav veština za izvoz, dok istovremeno pokušava da utvrdi da li proizvodi visokog kvaliteta koji se izvoze sa Kosova u države članice Sporazuma o slobodnoj trgovini u centralnoj Evropi, EU i SAD zahtevaju intenzivnije korišćenje veština u odnosu na robu koju prodaju na domaćem nivou. Povrh toga, ovaj izveštaj sagledava faktore koji unapređuju produktivnost izvoza na Kosovu. Ukratko, cilj je ove studije da utvrdi: sastav kvalifikacija za proizvodnju u proizvodnim firmama; sastav kvalifikacija kosovskih izvoznika i ne-izvoznika; rodni sastav radne snage angažovane u izvoznim firmama; investicije u tehnologiju, obuku i standarde kvaliteta izvoznih i ne-izvoznih firmi i planove za investicije u obe grupe firmi.

Metodologija ovog izveštaja nadovezuje se na nalaze "Dokumenta o proceni uticaja na liberalizaciju trgovine između Kosova i EU" koji je priredilo kosovsko Ministarstvo trgovine i industrije. Isti je identifikovao kosovske proizvode koji su skloni deficitu i industrijske sektore koji su na prvi pogled "uvozno-osetljivi" u skladu sa terminologijom koju predlaže Schoeffle.⁶⁷ Na nivou firme, anketa proizvodnog i uslužnog sektora po principu uzorka, sprovedena je u 497 preduzeća na nivou celog Kosova.

Nalazi sugerišu da kosovske kompanije koje se bave izvoznim delatnostima zapošljavaju kvalifikovanije radnike. To znači da je nivo obrazovanja zaposlenih koji rade za jednu izvoznu firmu uopšteno mnogo veći od zaposlenih koji rade za firmu koja ne izvozi. Izvoznici takođe imaju tendenciju da porastu u svojoj veličini nakon njihove prve godine rada, što se pretače u zapošljavanje većeg broja ljudi i veće vladine prihode. Povrh toga, porastom izvoznika, oni imaju tendenciju da ulažu u tehnologiju i u ljudski kapital. Izvoznici takođe zapošljavaju veći broj žena u odnosu na firme koje ne izvoze. Međutim, nalazi sugerišu da izvoznici, kao i ne-izvoznici, imaju veoma mali broj međunarodno priznatih sertifikata o kvalitetu.

67 Gregory K. Schoeffle, "Imports and domestic employment: identifying affected industries – Uvoz i domaća zaposlenost: identifikacija afektovanih industrija", *Monthly Labour Review*, avgust 1982, str. 13-26.

ISTORIJAT O KOSOVSKOJ PRIVREDI

Od proglašenja nezavisnosti Kosova 17. februara 2008, Kosovo je nastavilo da ostvaruje napredak u razvoju, kako u smislu svog privrednog učinka tako i kao mlada, multietnička demokratija. Vlada Kosova pristupila je brojnim reformama, predviđenim Akcionim planom Vlade Kosova za viziju ekonomskog razvoja, usvojenim 18. aprila 2011, kako bi unapredila i podržala privredni rast na srednji rok.

U poslednje četiri godine, Kosovo je ostvarilo prosečan rast Bruto Domaći Proizvod (BDP) od oko 4-5%⁶⁸. Iako je kosovska privreda zaštićena u velikom obimu od efekata evropske krize, prošle godine bilo je znakova ekonomskog zastoja. Rast BDP-a opao je sa 4.4% u 2011. na 2.5% u 2012.⁶⁹ Brzina rasta nije ni izbliza dovoljna da preobrati situaciju na Kosovu i da snizi stopu nezaposlenosti.

Međunarodni Monetarni Fond (MMF) izveštava da je trgovinski deficit i dalje visok na Kosovu, na nivou od oko 35% BDP-a u 2012. Negativni bilans robe i usluga na Kosovu za 2012. godinu iznosio je skoro 2 milijarde evra. Izvoz robe 2012. opao je sa 322 miliona evra na 289 miliona evra, dok se izvoz usluga u celosti povećao na 199 miliona evra.

Tabela 1: Bilans robe i usluga u milionima evra

	2009	2010	2011	2012	2013
Bilans robe i usluga	-1,553	-1,710	-1,904	-1,986	-2,030
Roba	-1,673	-1,776	-2,090	-2,185	-2,259
Izvoz	177	305	322	289	307
Uvoz	-1,851	-2,081	-2,412	-2,474	-2,566
Usluge	121	66	186	199	229
Računi	429	476	608	631	664
Uplate	-308	-410	-422	-432	-435

Izvor: MMF, 2013

U 2012, izvezena roba bila je manja od 10% BDP-a i skoncentrisana u sektorima sa malom komponentom dodate vrednosti, odnosno metali, dok je doprinos BDP-a prihodima iznosio 9.3% ili ukupno EUR 457 miliona⁷⁰. Ova struktura izlaže privredu ne samo događanjima u zemljama domaćinima same dijaspore, već i baca sumnju na dugoročnu održivost sadašnjeg modela rasta.

Razlog zbog koga se učinak izvoza robe pogoršao u poslednje dve godine jeste pad u spoljnoj potražnji i pad u cenama metala i metalnih proizvoda, što je glavni izvozni artikal Kosova.

68 Izveštaj MMF-a za Kosovo br. 222, jul 2013.

69 Izveštaj MMF-a za Kosovo br. 222, jul 2013.

70 UNDP Studija sredstava doznačenih na Kosovo, jul 2012.

Trgovinski deficit od 35.1% BDP-a u 2012. odražava se na nedovoljno razvijenu i usku osnovu domaće proizvodnje.

LJUDSKI KAPITAL NA KOSOVU

Mnoge studije ukazuju da kako nedostatak tako i nizak kvalitet ljudskog kapitala na Kosovu predstavljaju jedan od tri glavna obavezujuća ograničenja rasta privatnih investicija na Kosovu,⁷¹ koji na kraju utiču na učinak firme na domaćem tržištu i potencijalno podižu trošak zapošljavanja više kvalifikovane radne snage u kompanijama.

Obrazovanje je jedan od glavnih prioriteta Vlade Kosova. U skladu sa Akcionim planom za viziju ekonomskog razvoja za period od 2012-2014, razvoj ljudskog kapitala na Kosovu jedan je od pet strateških ciljeva. Vlada izrađuje politike koje imaju za cilj da povećaju kvalitet ljudskog kapitala kako bi se bolje prilagodili zahtevima tržišta rada. Isti podrazumevaju poseban fokus ka sektoru obrazovanja i stručnog usavršavanja sa ciljem razvoja ljudskog kapitala u svim sektorima. Kosovo zauzima 87. mesto u svetu u UNDP-ovom rang u vezi sa Indeksom ljudskog razvoja (HDI).⁷² HDI meri stanje ljudskog razvoja u tri osnovne kategorije: dug i zdrav život, pristup znanju i dostojan životni standard. UNDP-ov Izveštaj o ljudskom razvoju za Kosovo za 2010. godinu otkriva da se HDI za Kosovo značajno poboljšao u periodu od 2007-2010, ali da i dalje zaostaje za zemljama u regionu. Vrednost HDI-a poboljšala se sa 0.678 u 2007. na 0.700 u 2010.⁷³ ⁷⁴ Poboljšanje HDI-a za Kosovo tokom ovog perioda uglavnom se pripisuje rastu u BDP-u i značajnom porastu u broju srednjih škola i univerziteta; ovo je sa druge strane dovelo do velikog porasta u stopama upisa u srednje i tercijarno obrazovanje.⁷⁵ UNDP-ev Izveštaj o ljudskom razvoju za Kosovo za 2012. godinu sugerise da se kosovski HDI povećao sa 0.700 u 2010. na 0.713, iako je najmanji u regionu, zaostajući za Srbijom, Albanijom, Bosnom i Hercegovinom i Bivšom Jugoslovenskom Republikom Makedonijom.

U skladu sa istim izveštajem i Anketom Riinvest-a o preprekama po preduzeća u 2011,⁷⁶ Kosovo se suočava sa veoma visokim premijama za kvalifikacije. Premija za kvalifikacije definisana je kao povišica u plati sticanjem višeg obrazovanja i veština.⁷⁷ Kao primer, u smislu nivoa obrazovanja koji je često povezan sa kvalifikovanijim radom, plate ljudi sa završenim postdiplomskim studijama na Kosovu skoro su duplo veće od onih koji imaju svršenu univerzitetsku spremu. U proseku, lice koje je završilo postdiplomske studije na Kosovu zarađuje €607 mesečno u poređenju sa diplomcima koji zarađuju samo oko €319. Sa druge strane, ne postoje dovoljni zvanični podaci koji ukazuju na razliku u zaradama žena i muškaraca. Postojeće malobrojne studije ukazuju da rodni jaz skoro i da ne postoji u javnom sektoru dok postoji mali jaz od 6% u platama u privatnom sektoru, na štetu žena.⁷⁸

71 USAID Studija dijagnostike rasta na Kosovu, septembar, 2012

72 UNDP Izveštaj o ljudskom razvoju za Kosovo za 2012 – Privatan sektor i zapošljavanje

73 HDI utvrđuje minimum i maksimum za svaku dimenziju, što je poznato i pod nazivom stubovi cilja, i zatim pokazuje gde stoji svaka zemlja u vezi sa ovim ciljevima, koji su izraženi kao vrednost između 0 i 1

74 UNDP Izveštaji o ljudskom razvoju, Indeks ljudskog razvoja (HDI), <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi>

75 UNDP Izveštaj o ljudskom razvoju za Kosovo za 2010.

76 UNDP Izveštaj o ljudskom razvoju za Kosovo za 2012. i Riinvest Anketa o preprekama za preduzeća u 2011.

77 Burstein A. and Vogel J. (2012). "International Trade, Technology and the Skill Premium – Međunarodna trgovina, tehnologija i premium veštine." Columbia University

78 F.Pastore et al (2013), Gender differences in earnings and labour supply in early career: evidence from Kosovo's school-to-work transition survey – "Razlika polova u zarađivanju i dostupnost radne snage na početku karijere: evidencija dobijena tokom istraživanja škola-za-posao tranzicija Kosova"

Ova visoka premija za kvalifikacije podrazumeva da na Kosovu preovlađuje nedostatak visoko kvalifikovanih radnika, pošto visoke premije za kvalifikacije, u smislu plata ukazuju da postoji visoka neispunjena potražnja za kvalifikovanim radnicima. Shodno tome, ovaj nedostatak ljudskog kapitala u sklopu radne snage podrazumeva da se firme takmiče da pridobiju radnu snagu za talentovana / visoko kvalifikovana radna mesta. Ovo bi, sa druge strane, bilo odraženo u upadljivo nižim stopama nezaposlenosti kvalifikovanih radnika, kao i u "takozvanim" premijama za kvalifikacije koje vidimo na Kosovu. Prethodno predstavljeni podaci o platama sugerišu da je potražnja za kvalifikovanim radnicima visoka i da je ponuda ne ispunjava u potpunosti, bilo zbog nedostatka ili zbog neadekvatne ponude kvalifikovane radne snage. Nedostatak ponude i/ili neadekvatna ponuda kvalifikovane radne snage na kraju utiče na nivo izvoza kosovskih firmi.

PREGLED LITERATURE

Ekonomska literatura pokazuje da su privredni rast i ljudski razvoj prisno povezani.⁷⁹ Dok privredni rast pruža resurse koji bi olakšali stabilan porast u ljudskom razvoju, poboljšanja u kvalitetu radne snage u velikoj meri doprinose privrednom rastu. Obrazovanje i veštine radne snage imali su stalan efekat na sastav trgovine zemlje.⁸⁰

Dokazi iz izveštaja, kao što je onaj koji su priredili Bustos (2009)⁸¹ i Matsuyama (2007),⁸² sugerišu da kada firme izvoze, usvajaju bolje tehnologije i koriste kvalifikovaniju radnu snagu. Bastos i Silva (2010),⁸³ Gorg, Halpern i Murakozy (2010),⁸⁴ Hummels i Skiba (2004),⁸⁵ Manova i Zhang (2009),⁸⁶ Martin (2010)⁸⁷ i Verhoogen (2008)⁸⁸ pokazuju da firme koriste kvalifikovaniju radnu snagu prilikom izvoza. Povrh toga, pokazuju da određene karakteristike zemlje odredišta za izvoz, kao što su prihod, procena kvaliteta, udaljenost i prevozni troškovi, utiču na stepen iskorišćenosti veština u izvoznim firmama. Ilustracije radi, izvoz u zemlju sa višim prihodom po glavi stanovnika podrazumeva da izvozna firma koristi veću radnu snagu u odnosu na izvoznika koji otprema robu ili pruža usluge u zemlju sa nižim prihodom po glavi stanovnika.

79 Weil, D. (2009) "Economic Growth, 2/E," Brown University

80 OECD Centre for Educational Research and Innovation "The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital –" 2001 (Centar za edukativna istraživanja i inovacije "Blagostanje nacije: Uloga ljudskog i socijalnog kapitala)

81 Bustos, P. (2009). "Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the impact of Mercosur on Argentinean Firms," (Liberalizacija trgovine, izvoza i unapređivanje tehnologije: Evidencija uticaja Merkosur na firme u Argentini), American Economic Review

82 Matsuyama, K. (2007). Beyond Icebergs: Towards A Theory of Biased Globalization (Teorija o pristrasnosti globalizacije) "The Review of Economic Studies, 74, str. 237-253.

83 Bastos, P. and J. Silva (2010). "The Quality of a Firm's Exports: Where you Export to Matters (Kvalitet izvoza firmi: Gde vam je izvoz značajan)," Journal of International Economics.

84 Gorg, H., L. Halpern and B. Murakozy (2010). "Zasto se unutar firme cene izvoznih proizvoda razlikuju u zavisnosti od tržišta)," Kiel Working Paper No. 1596.

85 Hummels, D. and A. Skiba (2004). "Shipping the Good Apples Out (Izvoz dobrih jabuka)? An Empirical Confirmation of the Alchian-Allen Conjecture (Empirijska potvrda Alchian-Allen pretpostavke)," Journal of Political Economy, 102, str. 1384-1402.

86 Manova, K. and Z. Zhang (2009). "Quality Heterogeneity across Firms and Export Destinations (Heterogeni kvalitet firmi i tržišnih destinacija)," Stanford University.

87 Martin, J. (2010). "Markups, Quality and Transport Costs (Troškovi Marže, Kvaliteta i Transporta)," CREST Working Paper, 2010-17.

88 Verhoogen, E. (2008). "Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector (Trgovina, Pobljanje kvaliteta, Nejednakost zarade u Meksičkom proizvodnom sektoru" Quarterly Journal of Economics, Vol 123, No. 2, str. 489-530.

Proizvodnja robe koja je namenjena izvoznim tržištima zahteva konkretne veštine koje se odnose na usluge podržavanja preduzeća kao što su marketing, distribucija i neprekidna potreba za informacijama u vezi sa potražnjom na stranim tržištima. Ovi zadaci se razlikuju u smislu nivoa u kome zahtevaju kvalifikacije, tako da sam čin izvoza postaje delatnost koja je zahtevna u smislu traženih kvalifikacija, čak i kada čin proizvodnje sam po sebi nije zahtevana u smislu kvalifikacija.

Sam čin izvoza na odredišta koja ostvaruju visok prihod može zahtevati primenu tehnologija i poslovnih procesa koji su još zahtevniji u smislu potrebnih veština. Posledično, privrede koje trguju sa zemljama koje ostvaruju visok prihod koriste relativno visoke nivoe veština i plaćaju više plate u odnosu na privrede koje su ili zatvorene ili su specijalizovane da trguju sa zemljama sa srednjim ili niskim nivoom prihoda ili, još gore, ne izvoze uopšte.⁸⁹

Bernard i Jensen u svojim studijama "Exporters, skill upgrading and the wage gap" (Izvoznici, unapređivanje veština i jaz u platama) zaključuju da varijable potražnje, posebno izvozna prodaja, jesu u snažnoj korelaciji sa porastom u kretanju kvalifikovane radne snage između fabrika, dok varijable tehnologije pozitivno utiču promene u sastavu radne snage unutar fabrike.

Povrh toga, Bernard, Jensen, Redding i Schott (2007) zaključuju da su izvoznici veći, produktivniji, zapošljavaju više radnika i plaćaju veće plate.

Izveštaj OECD-a "Trade and Gender: Issues and Interactions (Trgovina i rod: problemi i interakcija)" koji je priredio Jane Korinek nalazi da trgovina stvara radna mesta za žene u sektorima usmerenim na izvoz. Izveštaj objašnjava da radna mesta koja stavljaju više resursa domaćinstva pod kontrolu žena vode ka većim investicijama u zdravlje i obrazovanje budućih pokolenja.⁹⁰

Što se tiče roda, grupa profesora sa Univerziteta u Otavi (Barbara Orser, Martine Spence, Allan Riding, Christine Carrington) u svojoj studiji pod nazivom Gender and Export Propensity (Rod i sklonost ka izvozu), ukazuju da uloga roda u međunarodnom trgovinskom kontekstu ostaje bukvalno neistražena. Bolje shvatanje uloge roda može produbiti naše shvatanje izvoza iz reda MSP uopšteno.⁹¹

U ovom izveštaju, ovaj rad širimo dalje tako što ispituje povezanost između izvoza i iskorišćenosti veština u firmama. Povrh toga, ovaj izveštaj istražuje nivo rodnog sastava radne snage u izvoznim firmama; investicije u tehnologiju, obuku i standarde kvaliteta firmi koje izvoze i onih koje ne izvoze i investicione planove za obe grupe firmi.

89 Brambilla, I., Lederman, D. and Porto, G. (2010) "Exports, Export Destinations, and Skills (Izvoz, destinacije izvoza i veštine)," *Economic Review*, American Economic Association, vol. 102(7), str. 3406-38

90 Korinek, Jane. *Trade and gender (Trgovina i rod): Issues and interactions (Pitanja i interakcija)*. No. 24. OECD Publishing, 2005.

91 Orser, Barbara, et al. "Gender and export propensity (Rod i sklonosti izvoza)." *Entrepreneurship Theory and Practice* 34.5 (2010): 933-957.

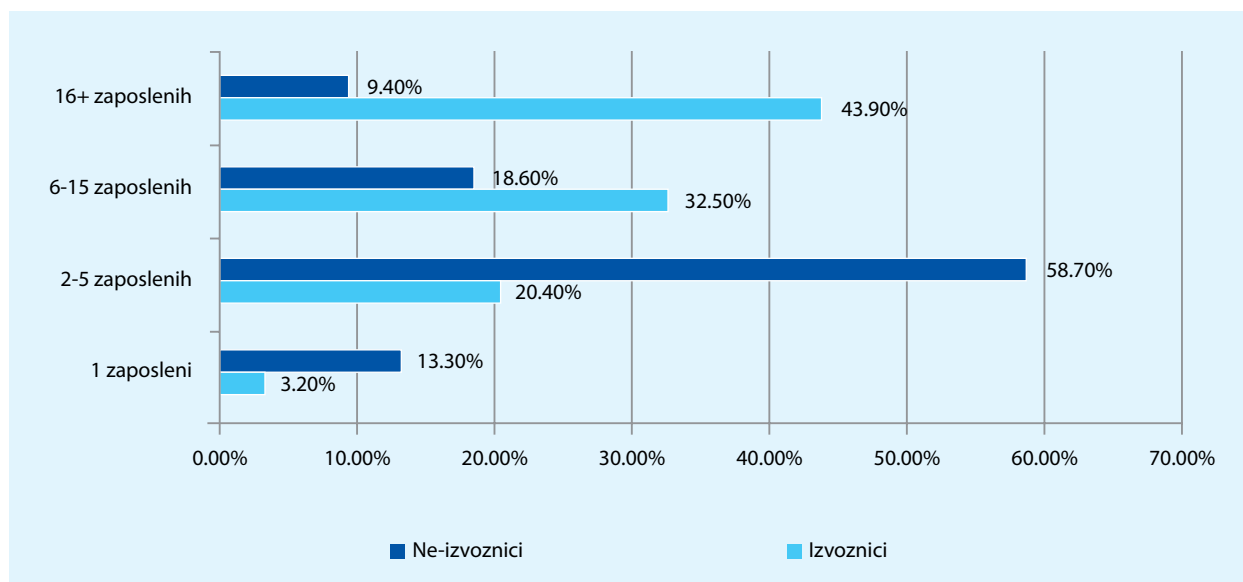
NALAZI

Kako bismo ocenili sastav veština, nivo tehničkih napredaka, pruženu obuku i rodni sastav radnika koje izvoznici i ne-izvoznici angažuju, preispitali smo podatke 497 kompanija, koje su odabrane polu-nasumično i uporedili smo gore pomenute aspekte između izvoznika i ne-izvoznika.

U sklopu ankete intervjuisano je 497 preduzeća raspoređenih širom Kosova u 36 opština sa time da se 19.5% nalazi u Prištini, 10.3% u Prizrenu, 10.1% u Uroševcu, 7% u Gnjilanu i 6.4% u Peći. Od ukupnog anketnog uzorka, 337 kompanija bile su mikro preduzeća, 115 mala, 41 srednje i 4 velika. Što se tiče pravnog statusa anketiranih preduzeća, 20% istih bila su društva sa ograničenom odgovornošću (doo), 71% individualna vlasništva i 7% partnerstva. Oko 7.88% anketiranih izneli su da je barem jedan od vlasnika žena, dok su ostali izneli da su u vlasništvu muškaraca. U samo 2% anketiranih preduzeća, vlasnici su bili stranci ili je izneto da je kompanija u stranom vlasništvu.

Anketni podaci pokazuju da ne-izvoznici obično zapošljavaju manji broj radnika. Tri procenata izvoznika zapošljava 1 zaposlenog, u poređenju sa 13.3% ne-izvoznika. 20.4% izvoznika zapošljava 2-5 zaposlenih, u poređenju sa 58.7% ne-izvoznih firmi. Trideset dva procenta izvoznih firmi zapošljava 6-15 zaposlenih, dok to čini samo 18.6% ne-izvoznika. Isto važi i za kompanije sa više od 16+ zaposlenih. Skoro 44% izvoznika reklo je da zapošljavaju više od 16+ zaposlenih, dok ova cifra iznosi 9.4% za ne-izvoznike. Kao takav, anketni uzorak ukazuje da izvoznici na Kosovu imaju tendenciju da budu veći u odnosu na firme koje ne izvoze.

Slika 1. Sadašnji stalni zaposleni: izvoznici u odnosu na ne-izvoznike



Izvor: Anketni podaci

Kako bi se uočili trendovi zapošljavanja kod izvoznika i ne-izvoznika, preispitali smo broj zaposlenih koje su kosovski izvoznici zaposlili duž godina. Tokom prve godine rada, oko polovina izvoznika (47%) iznela je da su zaposlili od 2-5 zaposlenih, dok je 28% reklo da su zaposlili od 6-15 zaposlenih. Povrh toga, 18.5% izvoznika iznelo je da su zaposlili preko 16 ljudi u prvoj godini rada.

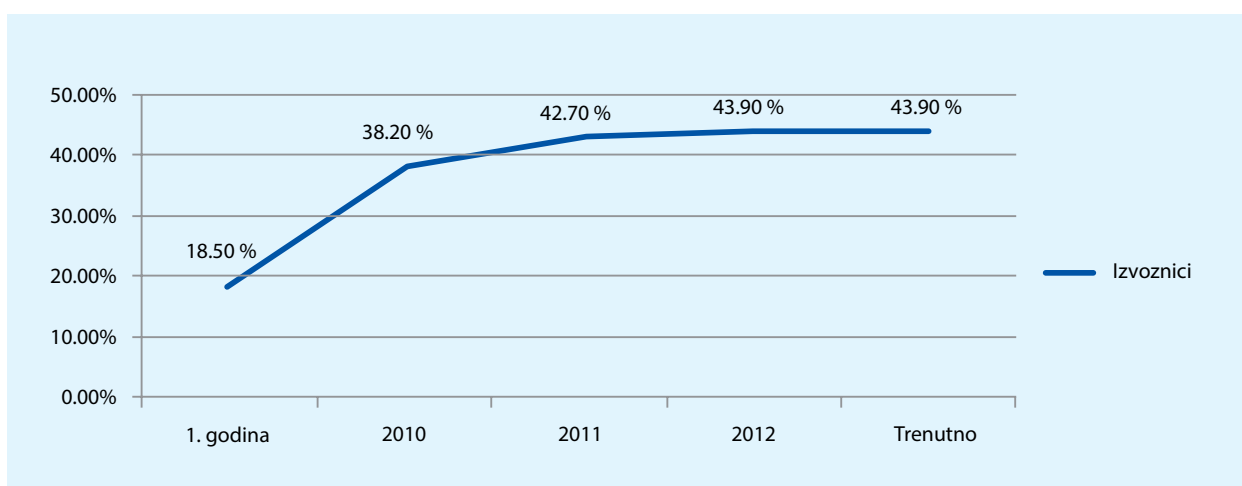
Tabela 2. Stalni zaposleni izvoznih firmi na osnovu broja zaposlenih duž godina

	Br. zaposlenih	1. god.	2010	2011	2012	Trenutno
Broj stalnih zaposlenih među izvoznicima	1	3.8%	1.3%	1.3%	1.3%	3.2%
	2-5	47.1%	28.0%	24.2%	22.3%	20.4%
	6-15	28.0%	31.2%	30.6%	32.5%	32.5%
	16+	18.5%	38.2%	42.7%	43.9%	43.9%

Izvor: Anketni podaci

Sada, kada govorimo o podacima o tome koliko zaposlenih ovi izvoznici trenutno zapošljavaju, jasno je da je grupa sa više od 16 zaposlenih najveća. 43.9% izvoznika u ovom trenutku zapošljava više od 16 radnika, dok 32.5% zapošljava od 6-15 radnika, 20.4% zapošljava od 2-5 radnika a 3.2 % zapošljava jednog radnika.

Kao što je prethodno istaknuto, izvozi su od presudne važnosti za ekonomski razvoj i za socijalni prosperitet zemlje, pošto je porast u broju izvoza u pozitivnoj korelaciji sa brojem otvorenih radnih mesta. Podaci o izvoznicima ukazuju da su izvoznici konstantno povećavali broj radnika koje su zapošljavali nakon prve godine rada. Dok je samo 18.5% izvoznika zapošljavalo više od 16 ljudi u svojoj prvoj godini rada, u ovom trenutku 43.9% istih zapošljava više od 16 radnika. Ovo je pozitivan rezultat koji ukazuje da izvoznici imaju tendenciju da dožive značajan porast nakon njihove prve godine rada, istovremeno zapošljavajući veći broj ljudi.

Slika 2. Zapošljavanje više od 16 radnika u izvoznim firmama

Izvor: Anketni podaci

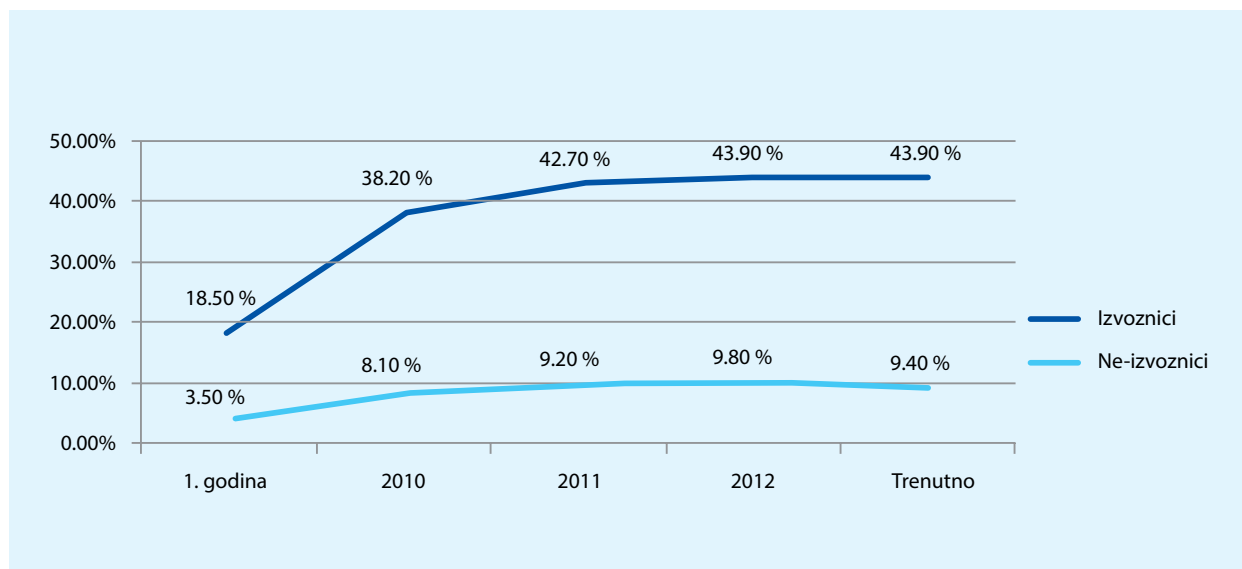
Preispitivanje podataka o zapošljavanju radnika u firmama koje nisu izvoznici pružilo je nove informacije o dinamici tržišta rada na Kosovu.

Tabela 3. Stalni zaposleni firmi koje ne izvoze, na osnovu broja zaposlenih duž godina

	Br. zaposlenih	1. god	2010	2011	2012	Trenutno
Stalni zaposleni ne-izvoznika	1	13.3%	11.0%	11.8%	10.9%	13.3%
	2-5	65.8%	56.7%	58.6%	59.2%	58.7%
	6-15	15.9%	18.2%	18.9%	19.8%	18.6%
	16+	3.5%	8.1%	9.2%	9.8%	9.4%

Izvor: Anketni podaci

U prvoj godini rada, 13.3% ne-izvoznika iznelo je da su zaposlili samo 1 osobu, dok je 65.8% iznelo da su zaposlili od 2-5 zaposlenih a 15.9% reklo je da su zaposlili od 6-15 zaposlenih. Ovaj drugi procenat dosta je niži od 28% koji su prijavili izvoznici. Podaci o firmama koje ne izvoze ukazuju da ne-izvoznici nisu značajno povećali zapošljavanje radnika nakon njihove prve godine rada, kao što je to bio slučaj sa izvoznim firmama. U ovom trenutku, većina ne-izvoznika (58.7%) zapošljava od 2-5 radnika. Ovi podaci ukazuju da se ne-izvoznici nisu povećali i da ne zapošljavaju veći broj ljudi, kao što je to slučaj sa izvoznim firmama.

Slika 3. Zapošljavanje više od 16 radnika od strane izvoznika u odnosu na ne-izvoznike, u procentima

Izvor: Anketni podaci

Gore predstavljena slika ukazuje na nivo zapošljavanja radnika (16+) od strane izvoznika i ne-izvoznika. Nalazi su veoma interesantni i provokativni; međutim, oni konkretno ističu ono što sugeriše i opšta ekonomska teorija. U rezimeu, izvozne firme na Kosovu su veće i zapošljavaju veći broj ljudi u odnosu na ne-izvoznike. Razlika između izvoznika i ne-izvoznika u zapošljavanju više od 16 ljudi ne samo da je evidentna tokom prvih godina rada već i duž vremena. Ovi podaci sugerišu da, kako bi kosovska privreda stvarala radna mesta i pružala mogućnosti za

zapošljavanje, povećavanje izvozne osnove može pomoći u povećavanju zaposlenosti i ublažiti visoku stopu nezaposlenosti na nivou zemlje.

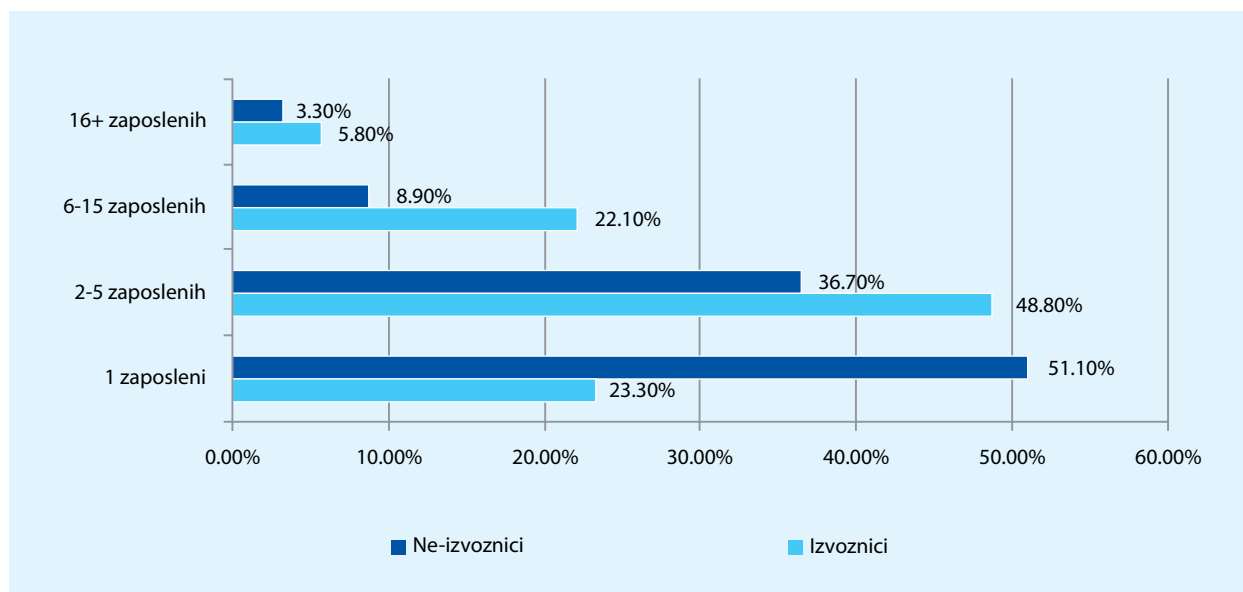
RODNI SASTAV ZAPOSLENIH IZVOZNIKA U ODNOSU NA NE-IZVOZNIKE

Jedan od velikih izazova Kosova za postizanje održivog privrednog rasta jeste da su žene ostale i dalje društveno-ekonomski isključena grupa, suočavajući se sa diskriminacijom u mnogim životnim aspektima. Ovo je posebno slučaj kada govorimo o tržištu rada i ekonomskim aktivnostima pošto se suočavaju sa sve većim preprekama pri otvaranju i razvoju svojih preduzeća. Samo oko 10.5% preduzeća nalazi se u posedu žena prema Kosovskoj agenciji za registraciju privrednih (KBRA) subjekata. Još gore, nalazi nedavnog izveštaja instituta Riinvest ukazuju da je ženama veoma teško da se zaposle u privatnom sektoru pošto ih poslodavci smatraju skupom radnom snagom zbog njihovih reproduktivnih prava zagarantovanih Zakonom o radu.

Prema Anketi radne snage na Kosovu za 2012. godinu, koju je septembra objavila Kosovska agencija za statistiku,⁹² manje od jedne u pet (17.8%) radno sposobnih žena je aktivno na tržištu rada, u poređenju sa više od polovine (55.4%) radno sposobnih muškaraca. Nezaposlenost je mnogo veća među ženama nego među muškarcima (40.0% u poređenju sa 28.1%). Pored toga, stopa zaposlenosti među radno sposobnim ženama iznosi samo 10.7%, u poređenju sa 39.9% muškaraca. Ukoliko Kosovo treba da poboljša svoje ekonomske uslove i da obezbedi održivi razvoj, onda je osnaživanje žena i povećavanje učešća žena na tržištu rada od prevashodne važnosti.

Nalazi o rodnom sastavu zaposlenih u našem anketnom uzorku prilično podstiču na razmišljanje. Izvoznici koji zapošljavaju od 2-5 zaposlenih, 6-15 zaposlenih ili preko 16 zaposlenih angažuju veći broj žena u odnosu na ne-izvoznike. Izvoznici koji zapošljavaju od 2-5 zaposlenih iznose da u proseku, 48.8% njihovih zaposlenih jesu žene u poređenju sa samo 36.7% među ne-izvoznicima. Među izvoznicima koji zapošljavaju od 6 do 16 zaposlenih, u proseku 22% njihovih radnika su žene, dok ova cifra iznosi samo 8.9% za ne-izvoznike. Na kraju, kao što je istaknuto, izvoznici koji zapošljavaju više od 16 ljudi takođe zapošljavaju više žena u odnosu na ne-izvoznike, iako je razlika prilično slaba.

92 Kosovska agencija za statistiku, Anketa radne snage za 2012.

Slika 4. Broj žena zaposlenih u preduzećima izvoznika u odnosu na ne-izvoznike

Izvor: Anketni podaci

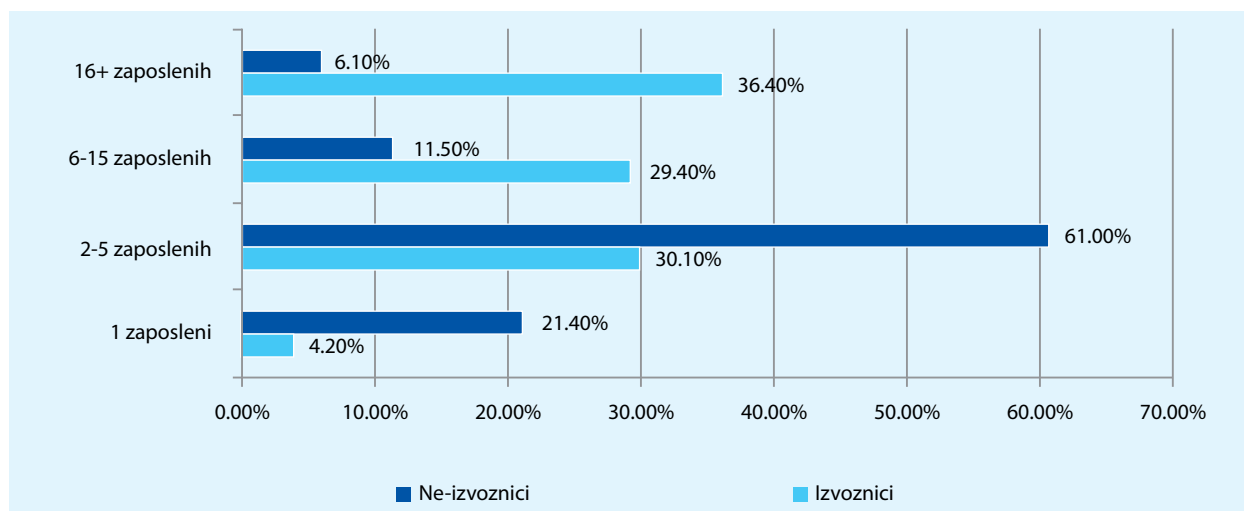
Ovi nalazi sugerišu da kosovski izvoznici, uopšteno zapošljavaju veći broj žena u odnosu na ne-izvoznike. Kao takvi, rezultati naše studije sugerišu da izvozi na Kosovu ne samo da stvaraju radna mesta, već i da deo tih radnih mesta ide ženama u izvozno usmerenim sektorima. Povećanjem izvoza sa Kosova i širenjem izvoznih industrija, žene će posebno izvući koristi iz ovog procesa. To znači da radna mesta stvorena izvozom stavljaju veći broj resursa za domaćinstva pod kontrolu žena, što sa druge strane ima pozitivan efekat na investicije u zdravlje i obrazovanje budućih generacija.⁹³ Shodno tome, snažan, izvozom vođen rast na Kosovu, uz odgovarajuće politike, može pomoći da se ojača rodna ravnopravnost na Kosovu.

KVALIFIKACIJE I NIVO OBRAZOVANJA: IZVOZNI NASUPROT NE-IZVOZNIKA

Kao što je prethodno istaknuto, empirijski rezultati su pokazali da izvoz ima značajan efekat na tržište rada, posebno na relativno zapošljavanje kvalifikovanih u odnosu na nekvalifikovane radnike.⁹⁴ Da rezimiramo, teorija sugerise da izvoznici, pošto su produktivniji i primenjuju napredniju tehnologiju u poslovnim procesima, zapošljavaju kvalifikovaniju radnu snagu i kao takvi, njihova radna snaga ima viši stepen obrazovanja u poređenju sa kompanijama koje ne izvoze i služe samo na domaćem tržištu. Upravo iz tog razloga, iskorišćenost veština izvoznika mnogo je veća u odnosu na iskorišćenost veština kod ne-izvoznika.

93 Korinek, J, OECD. "Trade Policy Working Paper No. 24 Trade and gender (Trgovina i rod): Issues and Interactions" Pitanja i interakcije.

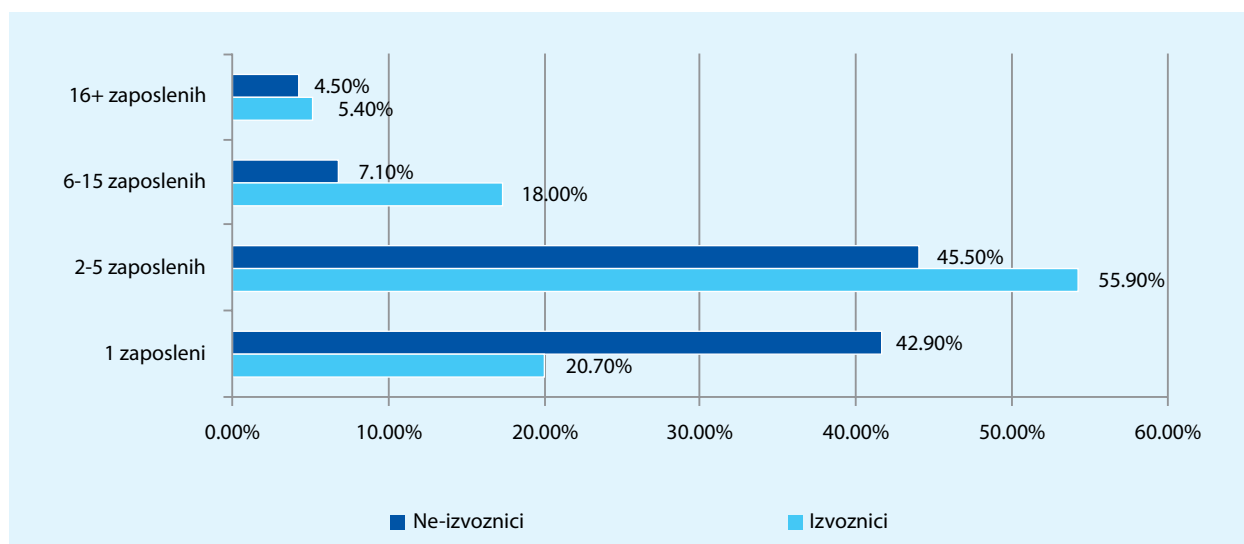
94 Bustos, P. (2009). "Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the impact of Mercosur on Argentinean Firms (Liberalizacija trgovine, izvoz i poboljšanje tehnologije: Evidencija o uticaju Marcosur-a na argentinske firme)," American Economic Review

Slika 5. Zaposleni sa srednjim obrazovanjem–izvoznici u odnosu na ne-izvoznike

Izvor: Anketni podaci

Nakon što smo preispitali podatke o zaposlenima sa srednjim obrazovanjem, zaključujemo da širenjem izvoznika uopšteno, oni dobijaju tendenciju da zaposle veći broj zaposlenih sa srednjim obrazovanjem u poređenju sa ne-izvoznicima. Za izvoznike koji zapošljavaju od 6-15 zaposlenih, u proseku 29.4% njihovih zaposlenih završili su srednju školu, dok je samo 11.5% zaposlenih među ne-izvoznicima steklo ovaj nivo obrazovanja. Sličan trend primetan je za izvoznike koji zapošljavaju više od 16+ zaposlenih. U ovom slučaju, u proseku 36.4% radnika koje izvoznik zapošljava ima završenu srednju stručnu spremu, dok ne-izvozne firme koje potpadaju pod tu kategoriju imaju samo 6.1% zaposlenih sa završenom srednjom školom. Ovi podaci sugerišu da izvozne firme imaju tendenciju da koriste mnogo više radnike sa završenom srednjom školom i stručnim kursevima nego što je to slučaj sa firmama koje ne izvoze.

Podaci o broju zaposlenih sa univerzitetskom spremom i zvanjem mastera koje angažuju izvozne i ne-izvozne firme mogu otkriti puno informacija o iskorišćenosti veština ove dve grupe, kao i da li je izvoz radno intenzivna delatnost na Kosovu ili ne.

Slika 6. Zaposleni sa univerzitetskom spremom–izvoznici u odnosu na ne-izvoznike

Izvor: Anketni podaci

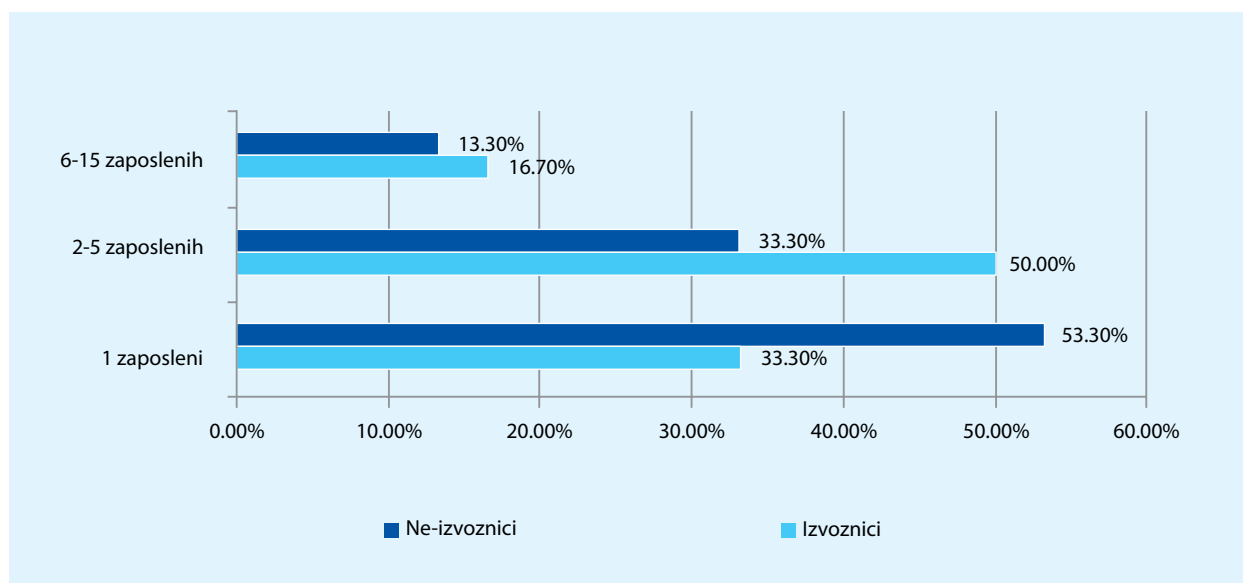
Podaci o zaposlenima sa univerzitetskom spremom koje angažuju izvoznici i ne-izvoznici otkrivaju da izvoznici, uopšteno, koriste veći broj kvalifikovanih radnika.

Izvoznici koji zapošljavaju bilo 2-5 zaposlenih, 6-15 zaposlenih ili preko 16 zaposlenih, zapošljavaju više zaposlenih sa visokom školskom spremom nego što je to slučaj sa ne-izvoznima. Za grupu od 2-5 zaposlenih, u proseku, 56% zaposlenih koje izvoznici angažuju imaju univerzitetsku spremu u poređenju sa prosečno 45% onih koji rade za ne-izvoznike. Za firme sa 6-15 zaposlenih, u proseku 18% zaposlenih koji rade za izvoznike imaju univerzitetsku spremu, dok u proseku 7.1% onih koje zapošljavaju ne-izvoznici imaju dati stepen stručne spreme.

Podaci o broju zaposlenih sa zvanjem mastera koje zapošljavaju izvoznici i firme koje ne izvoze u velikoj meri potvrđuje hipotezu da je iskorišćenost veština u izvoznim firmama veća u odnosu na one koje ne izvoze.

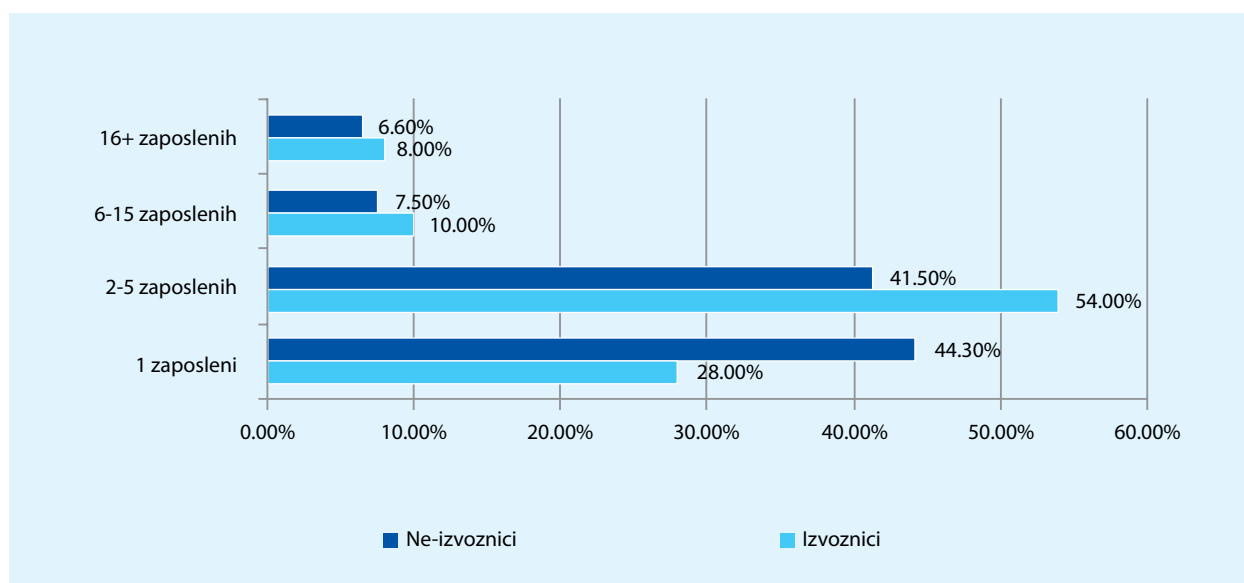
Polovina zaposlenih izvoznih firmi koje zapošljavaju 2-5 zaposlenih imaju zvanje mastera, u poređenju sa 33.3% firmi koje ne izvoze. Isto nepoklapanje evidentno je i za firme sa 6-15 zaposlenih. U proseku, 16.7% zaposlenih izvoznika ima zvanje mastera, dok je to slučaj sa samo 13.3% u firmama koje ne izvoze.

Slika 7. Zaposleni sa zvanjem mastera – izvoznici u odnosu na ne-izvoznike



Izvor: Anketni podaci

Ukoliko se okrenemo procesu proizvodnje, preispitali smo podatke kako bismo utvrdili da li postoji razlika u nivou obrazovanja zaposlenih izvoznika i ne-izvoznika. Ponovo, izvoznici imaju tendenciju da zapošljavaju kompetentnije ljude u procesu proizvodnje u poređenju sa firmama koje ne izvoze. Ovo je tačno za izvoznike koji zapošljavaju 2-5, 6-15 ili 16+ zaposlenih. Za one sa od 2-5 zaposlenih, u proseku 54% radnika u procesu proizvodnje izvoznika ima univerzitetsku spremu, u poređenju sa prosečno 41.5% zaposlenih u sklopu ne-izvoznika. Među firmama koje zapošljavaju od 6-15 ljudi, u proseku 10% zaposlenih koji rade u proizvodnji izvoznih firmi ima univerzitetsku spremu, dok je to slučaj sa samo 7.5% slično angažovanih zaposlenih u firmama koje ne izvoze.

Slika 8. Zaposleni sa univerzitetskom spremom u proizvodnji-izvoznici u odnosu na ne-izvoznike

Izvor: Anketni podaci

Iz dokaza pruženih u ovom delu, može se zaključiti da izvozne firme koriste više veština i zapošljavaju zaposlene sa većim nivoom obrazovanja u odnosu na firme koje ne izvoze i koje služe samo na domaćem tržištu. Konkretno, izvoz se nalazi u pozitivnoj korelaciji sa premijom za kvalifikacije, koja podržava nedavne trgovačke modele koji povezuju izvoze sa platama i potražnjom za konkretnim veštinama.

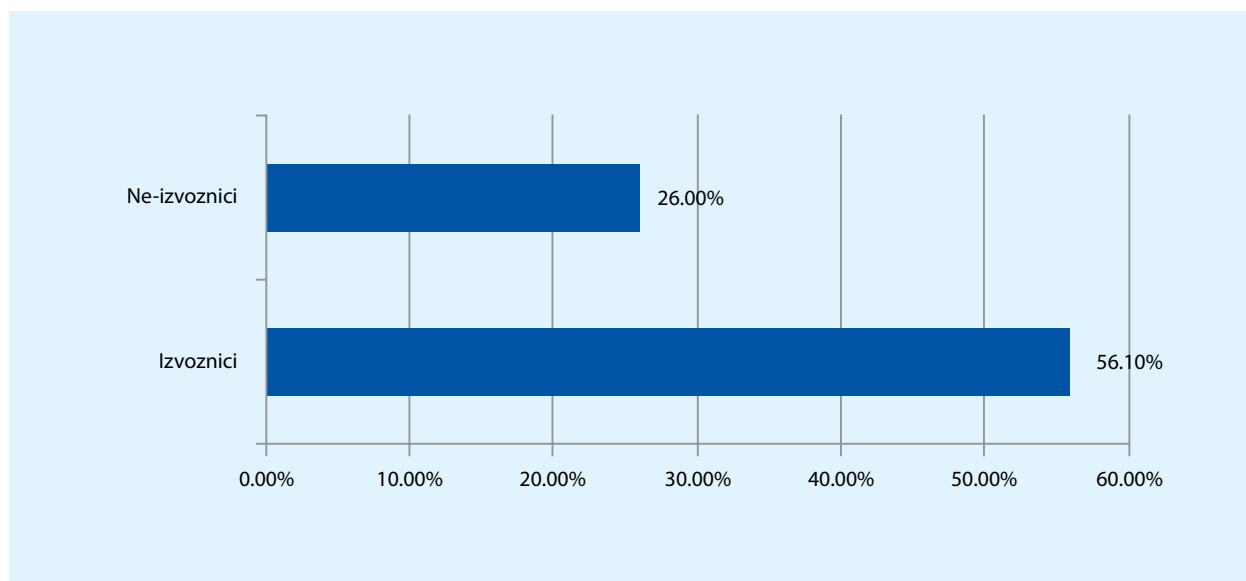
ULAGANJE U ZAPOSLENE

Firme su u stanju da porastu, zaposle veći broj zaposlenih, postanu konkurentnije i podstaknu inovaciju samo kada su u stanju i kada su voljne da ulože—kako u svoje proizvodne/uslužne procese tako i u svoje zaposlene. Investicije u kapitalnu opremu i radnu snagu osnove su modela rasta kompanije; shodno tome, nedostatak barem jednog od ovih elemenata ukazuje na nedostatak modernizacije, šta sa druge strane utiče na produktivnost, kvalitet i na samom kraju, na konkurentnost firme.⁹⁵

Jedna studija o vrednosti obuke ističe činjenicu da obuka poboljšava učinak zaposlenih u brojnim oblastima: kao što su rešavanje problema, stav prema radu, etika, motivacija, vođstvo i komunikacija. Obuka se takođe sagledava kao delatnost koja pogoduje svim stranama pošto zaposleni povećavaju svoju produktivnost, dok istovremeno, kompanije unapređuju svoj profit većom prodajom, većim preporukama, novim proizvodnim idejama i većim zadovoljstvom i zadržavanjem potrošača.⁹⁶ Kako bi se ocenio nivo obuke koju pružaju kompanije na Kosovu, izvozne i ne-izvozne firme upitane su da li pružaju bilo kakvu obuku svom osoblju, u sklopu procesa unutrašnjeg razvoja njihove kompanije.

95 IBM. "The value of training and the cost of doing nothing (Vrednost obuke i cena ne rada)". 2008

96 Dean, P. J., & Ripley, D. "Performance Improvement Pathfinders (Poboljšana performansa vodiča)". Washington, DC: The International Society for Performance Improvement (Međunarodno društvo za poboljšanje performanse), 1997

Slika 9. Procenat izvoznika i ne-izvoznika koji nude obuku osoblju

Izvor: Anketni podaci

Oko 56% izvoznika tvrdi da pružaju obuku svojim zaposlenima u poređenju sa 26% firmi koje ne izvoze. Velika većina obuka koju nude kako izvozne tako i ne-izvozne firme, sprovedena je u firmi, na nivou od 84% odnosno 83%. Samo 10% izvoznika i 11% ne-izvoznih firmi angažovalo je spoljne kompanije na domaćem nivou da im održe obuku, dok je za približno 5% obuka angažovana međunarodna firma za obuku, kako na strani izvoznih tako i na strani ne-izvoznih firmi.

Razlika u preovlađivanju obuke koju nude izvoznici i ne-izvoznici je ogromna i značajna. Manje investicija u obuku i razvoj veština zaposlenih u firmama koje ne izvoze u direktnoj je korelaciji sa manjom produktivnošću i nemogućnošću ne-izvoznih firmi da na delotvoran način unaprede svoju proizvodnju i uslužne linije. Nalazi proizašli iz ove studije sugerišu da samo polovina svih izvoznika pruža obuku svojim zaposlenima. Kako bi sadašnje izvozne firme na Kosovu povećale svoju efikasnost i ostale konkurentne, one takođe moraju da povećaju investicije u svoje zaposlene. Isto važi i za firme koje ne izvoze. Ukoliko rade na tome da povećaju produktivnost svojih zaposlenih i da postanu efikasnije, što potencijalno može dovesti do toga da postanu izvoznici, firme koje ne izvoze moraće da povećaju svoje investicije u ljudski kapital.

INVESTICIJE U TEHNOLOGIJU U IZVOZIM I NE-IZVOZIM FIRMAMA

Nivo izvoza, rast i udeo na tržištu zavise od jednog broja faktora: a to su, diversifikacija izvoza, njihov kvalitet i unapređenje, učešće firme i na kraju, opstanak izvoza.⁹⁷

Bustos (2009) sugerišu u svom izveštaju da firme koje unapređuju veštine svojih zaposlenih takođe unapređuju i tehnologiju rada. U skladu sa time, firme se mogu podeliti u tri grupe:

⁹⁷ Manova, K. and Z. Zhang (2009). "Quality Heterogeneity across Firms and Export Destinations (Heterogeni kvalitet firmi i tržišnih destinacija," Stanford University.

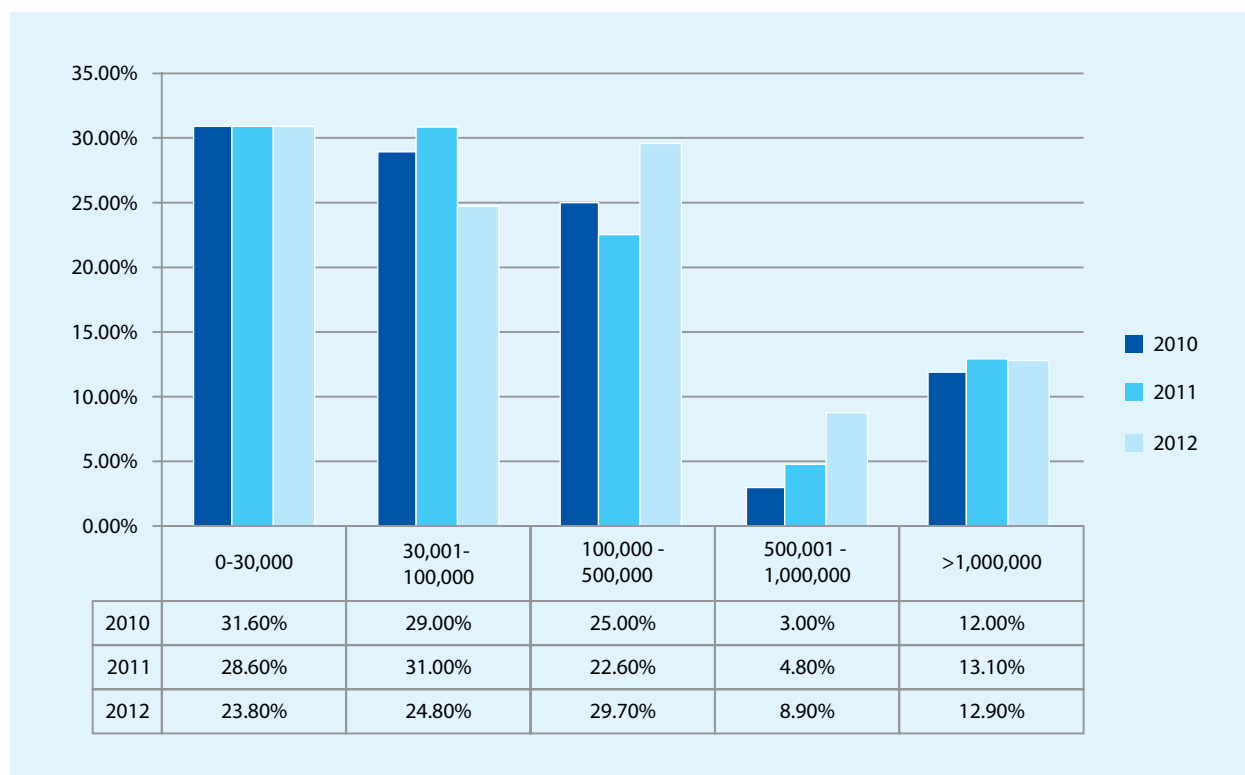
1) najproduktivnije koje koriste tehnologiju koja se pretežno zasniva na stručnim veštinama i izvoze, 2) srednja grupa koja izvozi ali ne primenjuje tehnologiju koja se pretežno zasniva na stručnim veštinama, i 3) najmanje produktivne firme, koje služe samo domaćem tržištu i koriste tehnologiju koja se ne zasniva na stručnim veštinama.⁹⁸

Iz ovoga proizilazi, da kako bi se firme diversifikovale, ponudile kvalitetne proizvode i usluge i u potpunosti učestvovala na međunarodnom tržištu, moraju pre svega da ulože u tehnologiju, inovaciju i ljudski kapital. Ovo im omogućava da osmisle nove i konkurentne proizvode i usluge, obezbeđujući da su ne samo u stanju da izvoze već i da su, nakon što počnu da izvoze, u stanju da obezbede da njihov izvoz i opstane.

Shodno tome, verujemo da je investicija u tehnologiju povezana sa iskorišćavanjem veština; to znači da firme koje zapošljavaju kvalifikovaniju radnu snagu mogu da upotrebe napredniju tehnologiju. Kako bi firme na Kosovu povećale svoju produktivnost i učestvovala u izvozu, one moraju zaposliti kvalifikovaniju radnu snagu i koristiti napredniju tehnologiju.

Kako bi utvrdili i ocenili tehnološki napredak kosovskih preduzeća, preispitali smo vrednost tehnologije (mašinerije i opreme) koju su izvoznici i firme koje ne izvoze prijavili u periodu od 2010-2012. godine.

Slika 10. Vrednost tehnologije (mašinerija i oprema) izvoznika u EUR



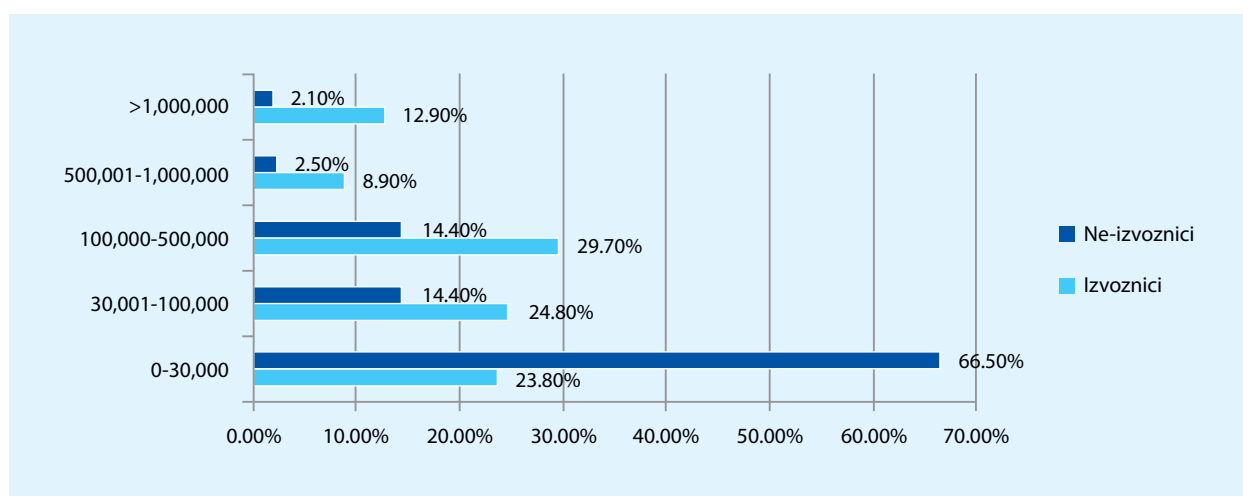
Izvor: Anketni podaci

98 Bustos, P. (2009). "Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the impact of Mercosur on Argentinean Firms, (Liberalizacija trgovine, izvoza i poboljšanje tehnologije: Evidencija o uticaju Mercosur-a na argentinske firme)" American Economic Review

Naši anketni podaci pokazuju da je u 2012. godini, 29.7 % izvoznika vrednovalo svoju tehnologiju (mašineriju i opremu) u rasponu od €100,000 do 500,000 što predstavlja povećanje od 4.7 procenata u odnosu na 2010. kada je samo 25% izvoznika potpadalo pod ovu kategoriju. Sličan porast u broju izvoznika primećen je i u kategoriji koja je vrednovala svoju tehnologiju u rasponu od €500,000 do €1 mil i preko €1 mil. Ovi nalazi sugerišu da su izvoznici 1) povećali svoje investicije u mašineriju i opremu, i da se 2) vrednost tehnologije koju koriste povećava u dobrom ritmu.

Ukoliko uporedimo vrednost tehnologije (mašinerija i oprema) u 2012. između izvoznih i ne-izvoznih firmi, nalazi sugerišu da izvoznici poseduju mašineriju i opremu mnogo veće vrednosti u odnosu na firme koje ne izvoze. Ovo je tačno i za tehnologiju procenjenu na preko €30,000.

Slika 11. Vrednost tehnologije u 2012 –izvoznici u odnosu na ne-izvoznike u EUR



Izvor: Anketni podaci

Kada je od njih zatraženo da ocene kako stoji njihova tehnologija u poređenju sa njihovim najbližim konkurentima, skoro polovina svih izvoznika tvrdi da imaju noviju tehnologiju u odnosu na njihovog najbližeg konkurenta, dok 49% tvrdi da imaju stariju ali funkcionalnu tehnologiju. Ne-izvozne firme dale su različite odgovore. Samo 36% ne-izvoznih firmi tvrdi da imaju tehnologiju koja je novija u odnosu na njihove najbliže konkurente, dok je 63% reklo da koriste stariju ali funkcionalnu tehnologiju u poređenju sa njihovim najbližim poslovnim rivalom.

Ovi podaci takođe pokazuju da izvoznici dobijaju svoje zalihe za proizvodnu tehnologiju uglavnom iz Evrope (56%), dok je ne-izvoznici u velikoj meri nabavljaju na Kosovu (65%).

STANDARDI KVALITETA KAO NAČIN DA SE UNAPREDI PRODUKTIVNOST

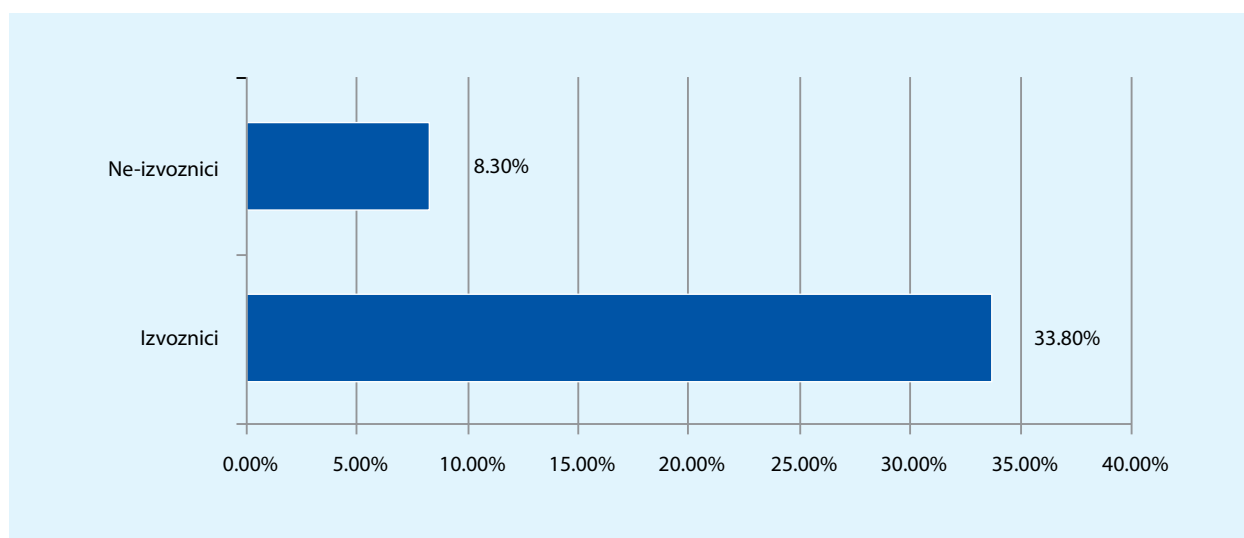
Pored utvrđivanja veština koje koriste firme na Kosovu, sagledali smo način na koji su korišćeni standardi kvaliteta pošto se metrologija, akreditacija, standardizacija (MAS-Q) i ocene usaglašenosti, uopšteno, sve više priznaju kao osnovne alatke da se unapredi globalni privredni rast, posebno u zemljama u razvoju.⁹⁹ Shodno tome, standardi kvaliteta, koji su tesno

⁹⁹ USAID Vietnam, "Standards, Metrology, Conformity Assessment and the TBT Agreement (Standardi, Metrologija, Procena usaglašenosti i TBT sporazum) "

povezani sa korišćenjem informacione tehnologije, od presudne su važnosti da se poboljša kvalitet proizvoda i profitabilnost firmi. Brzina promena u biznisu, vođena novim tehnologijama i tehnološkim naprecima, znači da postojeće veštine u većini oblasti radnog mesta treba da budu često unapređivane a proces dobijanja standarda kvaliteta jedan je od načina da se to i uradi. Kao takvi, precizna merenja, standardi i ocene usaglašenosti postali su preduslov da se proširi međunarodna trgovina i da se poveća izvozna baza zemlje. Aktivnosti MAS-Q važne su da se obezbedi sprovođenje tržišnih transakcija i da potrošači i regulatori budu sigurni da je roba koja se proizvodi, uvozi i izvozi bezbedna i očekivanog kvantiteta i kvaliteta. Kako bi Kosovo konkurisalo i uspelo na današnjem globalnom tržištu, trgovci, proizvođači i posebno izvozne firme moraju ispuniti zahteve ciljnih tržišta u smislu kvaliteta, bezbednosti, pouzdanosti, ekološke usklađenosti, higijenskih standarda i tehničkih propisa i moraju biti u mogućnosti da pruže verodostojan dokaz usaglašenosti sa ovim zahtevima.

Kada su upitani da li njihova kompanija ima međunarodno priznat sertifikat o kvalitetu, oko 34% izvoznika tvrdi da imaju sertifikat o garanciji kvaliteta, u poređenju sa samo 8.3% ne-izvoznika.

Slika 12. Međunarodno priznat sertifikat kvaliteta: izvoznici u odnosu na ne-izvoznike



Izvor: Anketni podaci

Ipak, ovi podaci sugerišu da čak i izvoznici imaju veoma mali broj međunarodno priznatih sertifikata o kvalitetu.

INVESTICIONI PLANOVI

Anketni uzorak, sačinjen kako od izvoznih tako i od ne-izvoznih firmi, takođe je upitan i o svojim investicionim planovima i konkretno, u koje proizvodne linije ili sektore planiraju da ulože. Najveći broj izvoznika (19.4%) rekao je da planiraju da ulože u industriju za poljoprivrednu proizvodnju hrane (uključujući povrće, voće i vino), u poređenju sa samo 8.3% ne-izvoznih firmi. Ovaj nalaz ukazuje da industrija za poljoprivrednu proizvodnju hrane dobija na snazi na Kosovu, njena komercijalna održivost se poboljšava a potražnja na tržištu je sve veća. Industrija nameštaja takođe je još jedna oblast u koju se, kako od izvoznih tako i od ne-izvoznih firmi, očekuje da ulože u predstojećim mesecima. Oko 14.3% izvoznika i 29.4% ne-izvoznika potvrdilo je da planiraju da ulože tamo. Ovo se može protumačiti kao pokazatelj da kompanije u industriji

nameštaja koje ne izvoze još uvek, planiraju da povećaju svoje kapacitete i produktivnost kako bi bile konkurentne koliko i njihovi izvozni konkurenti.

Industrija čelika/aluminijuma, drva i gradnje, kao i mašinerija/nova tehnologija, slede po redu u smislu narednih investicija.

Tabela 4. Investicioni planovi anketiranih preduzeća

Sektori/Polja	Izvoznici	Ne-izvoznici
Prehrambena industrija – (npr. povrće, voće, vino)	19.4%	8.3%
Industrija pića – (npr. pivo i sokovi)	2%	0.9%
Nameštaj	14.3%	29.4%
Tekstilna industrija	4.1%	1.8%
Industrija čelika/aluminijuma	12.2%	6.4%
Plastika	9.2%	5.5%
Drvena industrija	11.2%	8.3%
Građevinska	12.2%	11.9%
Trgovinska	1%	5.5%
IKT	n/a	1.8%
Mašinerija/nova tehnologija	9.2%	13.8%
Standardi kvaliteta	5.1%	5.5%
Drugo	0%	0.9%

Izvor: Anketni podaci

ZAKLJUČCI

U ovom izveštaju smo razmotrili nekoliko teorija koje povezuju produktivnost i izvoz, posebno analizirajući jedan od važnih faktora koji unapređuje produktivnost (odnosno ljudski faktor). Studijom 497 kompanija na nivou firme, na nivou celog Kosova, proučavali smo ponašanje firmi koje izvoze i onih koje ne izvoze, u smislu iskorišćavanja kvalifikovane radne snage; investicija u tehnologiju, obuku i infrastrukturu kvaliteta; i rodni sastav radnika. Na osnovu podataka i zaključaka, zaključujemo da firme na Kosovu koje se bave izvoznim aktivnostima zapošljavaju kvalifikovane radnike. To znači da je nivo obrazovanja zaposlenih koji rade za izvozne firme mnogo veći u odnosu na zaposlene koji rade za firme koje ne izvoze. Razlog za to uglavnom je sledeći: kosovske firme koje izvoze u regionalne zemlje i na evropska tržišta moraju da budu konkurentne i da pruže kvalitetnu robu i usluge. Upravo iz tog razloga, bave se unapređenjem kvaliteta, koji se pretežno zasniva na stručnim veštinama.

Dokazi prikupljeni u kosovskim proizvodnim i uslužnim firmama pokazuju da postoji tendencija da izvoznici rastu nakon njihove prve godine rada, što se pretače u zapošljavanje većeg broja ljudi i veće vladine prihode. Povrh toga, rastom izvoznika, postoji tendencija da ulažu kako u tehnologiju tako i u ljudski kapital. U njihovim narednim godinama rada, izvoznici povećavaju investicije u mašineriju i opremu a vrednost tehnologije koju koriste raste dobrim ritmom. Sličan trend primetan je u obuci zaposlenih. Pedeset šest procenata izvoznika tvrdi da omogućuju obuku svojim zaposlenima, dok je samo 26% firmi koje ne izvoze potvrdilo da čine isto.

Rodni sastav radne snage izvoznih firmi takođe se razlikuje od firmi koje ne izvoze. Uopšteno, izvoznici zapošljavaju veći broj žena. Oko 22% radne snage izvoznika koji zapošljavaju od 6-16 zaposlenih su žene, u poređenju sa samo 8.9% ne-izvoznika. Rezultati naše studije sugerišu da izvozi na Kosovu ne samo da stvaraju radna mesta, već da jedan deo ovih radnih mesta ide ženama u izvozno orjentisanim sektorima. Snažan izvozno orjentisan rast na Kosovu, zajedno sa odgovarajućim politikama, može pomoći da se ojača rodna ravnopravnost na srednji rok.

Podaci takođe sugerišu da izvoznici tragaju za mogućnostima da ulože kako u industriju za poljoprivrednu proizvodnju hrane (uključujući povrće, voće i vino) tako i u drvenu/industriju nameštaja a više investicija u ovim oblastima može potencijalno dalje poboljšati njihovu produktivnost.

U zaključku, tipični izvoznik na Kosovu je produktivniji, koristi viši nivo veština, ima uravnoteženiji rodni sastav i ulaže više u tehnologiju i zaposlene u odnosu na tipičnu ne-izvoznicu firmu.

Kako bi povećale izvoznicu osnovu i pomogle ovim izvoznicima da postanu veći i konkurentniji, kosovske vlasti moraće da izrade nacrtu politika koje će se pozabaviti preprekama sa kojima se suočavaju izvoznici i ne-izvoznici, i da time uredi uvoz tehnologije, oslobađanje sirovina poreskih dažbina, finansiranje, garanciju kvaliteta i slično.

PREPORUKE NA NIVOU POLITIKE

OBRAZOVANJE, POBOLJŠANJE KURIKULUMA I OBUKA

Kao što je prethodno istaknuto, Kosovo pati kako od nedostatka obrazovanja tako i od niskog kvaliteta obrazovanja koji se manifestuje u visokim premijama za kvalifikacije. Potražnja za radnicima je velika u visoko kvalifikovanim kategorijama, u kojima postoji nedovoljna ponuda. Kao što smo videli, izvoznici koriste visoko kvalifikovanu radnu snagu. Kako bi se aktuelni izvoznici proširili i na druga tržišta, i kako bi potencijalni izvoznici ostvarili svoj puni potencijal, od presudne je važnosti da postoji dovoljna ponuda visoko kvalifikovane radne snage na tržištu.

Preporučuje se da Vlada Kosova razmotri i razradi dalje kurikulum za srednje i tercijarno obrazovanje kako bi odgovarao ekonomskim i socijalno-razvojnim potrebama Kosova (reforme u kurikulumu na osnovu sposobnosti, udžbenika i nastavnih materijala i obrazovanja) i industrijskim i uslužnim potrebama u slučajevima u kojima Kosovo ima konkurentnu prednost.

Podaci sugerišu da samo 56% izvoznika pruža obuku svojim zaposlenima. Ovo je zabrinjavajuće imajući u vidu nedostatak veština, kao i činjenicu da su obuke jedan od mehanizama da se poboljša učinak zaposlenih, koji se pretače u bolju produktivnost, veći profit i dugoročnu budućnost kompanije.

Preporučuje se da Ministarstvo trgovine i industrije, preko Agencija za promociju investicija i mala i srednje preduzeća, osmisli poseban program za obuku zaposlenih izvoznih kompanija usredsređujući se na povećavanje kapaciteta za unapređenje izvoza svih preduzeća.

PRISTUP FINANSIJAMA ZA IZVOZNIKE I POTENCIJALNE IZVOZNE FIRME

Podaci sugerišu da, u narednim godinama, nakon uspostavljanja, izvoznici imaju tendenciju da prošire svoj rad i da povećaju zapošljavanje zaposlenih. Od presudne je važnosti da se razviju neki instrumenti koji će pomoći izvoznicima da dobiju pristup jeftinim finansijskim sredstvima, kako bi povećali investicije i proširili sredstva za proizvodnju svojih investicija. U međuvremenu, potencijalne izvozne firme trebaju finansijske resurse koje ulažu u svoje zaposlene kao i nove tehnologije kako bi bili konkurentni i u stanju da izvoze.

Kosovo će ubrzo pristupiti realizaciji šeme za garanciju zajmova za sve one koji imaju poteškoću da dobiju kredit, tako što će pokriti jedan deo rizika davanja zajma. Ovaj mehanizam omogućiće bolji pristup kreditiranju malih i srednjih preduzeća. Preporučujemo da se osmisli poseban program u okviru ove šeme kako bi izvozne firme imale mogućnost da dobiju jeftine kredite.

INFRASTRUKTURA ZA MAS-Q

MAS-Q i ocene usaglašenosti sve više se priznaju kao osnovne alatke za unapređenje privrednog rasta, posebno u zemljama u razvoju. Podaci iz naše ankete otkrivaju da samo 34% izvoznika tvrdi da imaju sertifikat o garanciji kvaliteta. Kako bi kosovske izvozne firme i potencijalni izvoznici povećali svoje prisustvo na međunarodnom tržištu, svojim proizvodima i uslugama, moraju da ispune zahteve ciljnih tržišta u smislu kvaliteta, bezbednosti, pouzdanosti, ekološke usaglašenosti, higijenskih standarda i tehničkih propisa i moraju biti u mogućnosti da pruže verodostojan dokaz o usaglašenosti.

Kao što je to sada slučaj, kosovski izvoznici ne stavljaju veliki naglasak na MAS-Q i sertifikate za garanciju kvaliteta. Međutim, od presudne je važnosti da priznaju činjenicu da precizna merenja, standardi i ocene usaglašenosti jesu preduslovi da povećaju svoj izvoz.

Prvo, preporučuje se da Vlada Kosova stavi veći akcenat na jačanje kosovskog mehanizma MAS-Q, otvaranjem kvalifikovanih laboratorija koje testiraju i potvrđuju proizvode, poboljšanjem tela koja ocenjuju usaglašenost i usvajanjem standarda kvaliteta i slično. Trebalo bi da se osmisle programi koji podstiču preduzeća da testiraju i potvrde svoje proizvode tako da preduzeća shvate vezu između MAS-Q i globalne trgovine, izvoza, konkurentnosti i trgovinske politike.

Drugo, izvozne firme moraće više da ulože u garanciju kvaliteta i sertifikate o kontroli kvaliteta ukoliko žele da prodru na međunarodna tržišta. Vladine institucije takođe mogu pomoći u ovome, šemom vaučera ili poreskim kreditom za obuku o sertifikatima o garanciji kvaliteta. Od presudne je važnosti, posebno za izvozne firme na Kosovu, da usvoje standarde ISO kako bi garantovale svojim partnerima da se njihovi proizvodi, procesi i usluge osmišljavaju i primenjuju kompetentno, u skladu sa najboljim međunarodnim praksama, i da mogu da pruže verodostojan dokaz usaglašenosti.

ANEKS

Tabela 1. Osetljiva ali sve bolja 2-cifrena poglavlja HS identifikovana u dokumentu POU

Rang	HS šifra	Naziv	Vrednost (evra)	Udeo u ukupnom uvozu %
1	27	Mineralna goriva, mineralna ulja i proizvodi njihove destilacije; bitumenske supstance; mineralni vosak	452,779,016.62	18.1668
2	84	Nuklearni reaktori, bojleri, mašinerija i mehanički uređaji; njihovi delovi	155,098,906.95	6.2230
3	39	Plastika i artikli od iste	114,429,528.05	4.5912
4	22	Pića, alkoholna pića i sirće	57,899,831.77	2.3231
5	69	Keramički proizvodi	57,082,854.78	2.2903
6	44	Drvo i artikli od drveta; drveni ugalj	53,674,015.65	2.1536
7	30	Farmaceutski proizvodi	50,756,961.44	2.0365
8	25	So; sumpor; zemlja i stene; gips, kreč i cement	50,702,058.87	2.0343
9	94	Nameštaj; krevetna konstrukcija, dušek, potpora za dušek, jastuk i sličan punjen nameštaj; lampe i rasveta, koja nije specifikovana ili uključena drugde; znaci rasvete, rasvetljeni natpisi sa imenima i slično; montažne zgrade	48,386,199.55	1.9414
10	19	Preparati sa žitaricama, brašnom, skrobom ili mlekom; peciva i kolači	43,562,693.45	1.7479
11	48	Papir i karton; artikli od celuloze, papira ili kartona	40,131,035.45	1.6102
12	62	Odevni predmeti i asesoar, koji nisu ispleteni ili izvezeni	29,011,625.79	1.1640
13	64	Obuća, dokolenice i slično; delovi datih artikala	25,798,941.65	1.0351
14	32	Ekstrakti za bojenje kože i kose; tanini i njihovi derivati; boje za kosu, pigmenti i drugi materijali za bojenje; farba i drugi materijali za farbanje; mastila i lakovi;	25,433,406.39	1.0205
15	90	Optički instrumenti, za fotografisanje, bioskope, merenje, proveru, preciznost, medicinski ili hirurški instrumenti i aparati; njihovi delovi ili asesoar	23,677,890.67	0.9500
16	8	Jestivo voće i orašasti plodovi; kora limunastog voća ili dinje	23,388,920.62	0.9384
17	40	Guma i artikli od iste	23,133,078.22	0.9282
18	31	Veštačka đubriva	20,631,660.92	0.8278

19	70	Staklo i staklarija	15,610,014.37	0.6263
20	11	Proizvodi mlinarske industrije; slad; skrob; inulin; pšenični gluten	13,294,230.24	0.5334
21	23	Otpaci i otpad prehrambene industrije; pripravljeno krmno bilje	12,749,306.12	0.5115
22	99	Drugi proizvodi	12,400,508.43	0.4975
23	83	Razni artikli metalne baze	10,954,804.72	0.4395
24	57	Tepisi i tekstilne podne obloge	8,515,537.36	0.3417
25	82	Alatke, oruđe, pribor za jelo, kašike i viljuške, od baznih metala; njihovi delovi od baznog metala	7,503,283.59	0.3011
26	96	Različiti proizvedeni artikli	4,358,709.49	0.1749
27	28	Neorganske hemikalije; organska i neorganska jedinjenja dragocenih metala, retkih zemljanih metala, radioaktivnih elemenata ili izotopa	3,641,858.09	0.1461
28	35	Albuminoidne supstance; modifikovan skrob; lepak; enzimi	3,076,071.69	0.1234
29	3	Riba i ljuskari, mekušci i druge vrste vodenih beskičmenjaka	1,775,435.10	0.0712
30	86	Železničke ili tramvajske lokomotive, vagoni i njihovi delovi; materijal za železničke ili tramvajske pruge i njihovi delovi; mehanička (uključujući elektromehaničku) saobraćajnu signalizaciju svih vrsta	1,768,499.37	0.0710
31	52	Pamuk	1,632,815.52	0.0655
32	37	Fotografski ili sinematografski artikli	1,355,343.11	0.0544
33	93	Oružje i municija; njihovi delovi i asesoar	1,346,266.14	0.0540
34	91	Zidni i ručni satovi i njihovi delovi	1,308,961.97	0.0525
35	60	Izvezene ili isheklane tkanine	650,271.50	0.0261
36	92	Muzički instrumenti; delovi i asesoar datih artikala	224,873.00	0.0090
37	89	Čamci, brodovi i plovne strukture	141,581.76	0.0057
38	97	Umetnička dela, kolekcionarska dela i antikviteti	100,656.56	0.0040
39	80	Lim i artikli od istog	95,773.15	0.0038
40	13	Lak; smola, i drugi vidovi biljnih sokova i ekstrakata	95,229.76	0.0038
41	88	Letelice, svemirski brod i delovi istih	91,307.01	0.0037
42	45	Pluta i artikli od plute	87,111.59	0.0035
			UKUPNO	56.01

BIBLIOGRAFIJA

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J and Y. Thaicharoen (2003) "Institutional causes, macroeconomic symptoms: instability, crises and growth", *Journal of Monetary Economics*, Vol.50, No.1, str.49-123.

Arin, K.P., Chmelarova, V., Feess, E., and A. Wohlschlegel (2011) "Why are corrupt countries less successful in consolidating their budgets?", *Journal of Public Economics*, Vol.95, No.7-8, str.521-530.

Bastos, P. and J. Silva (2010). "The Quality of a Firm's Exports: Where you Export to Matters," *Journal of International Economics*.

Booz, Allen, Hamilton "Managing Risk in Global ICT Supply Chain"

Brambilla, I., Lederman, D. and Porto, G. (2010) "Exports, Export Destinations and Skills," Bustos, P. (2009). "Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the impact of Mercosur on Argentinean Firms," *American Economic Review*

Economic Review, American Economic Association, vol. 102(7),pp.3406-38

Bugamelli, Matteo, and Luigi Infante. (2003). Sunk costs of exports. Vol. 469. Banca d'Italia.

Burstein A. and Vogel J. (2012). "International Trade, Technology and the Skill Premium." Columbia University

Cariolle, Joel (2013). Export Instability, Corruption, and How the Former Influences the Latter. Diss. Université d'Auvergne-Clermont-Ferrand I.

Chenery, H. B. (1979): "Structural Change and Development Policy New York: Oxford University Press

Chung, H. F. L. (2003). International standardization strategies: The experiences of Australian and New Zealand firms operating in the greater China markets. *Journal of International Marketing*, 11(3), 48-82.

Dahlman, C. "Technology, globalization, and international competitiveness: Challenges for developing countries"

Delgado, Miguel A., Jose C. Farinas, and Sonia Ruano. "Firm productivity and export markets: a non-parametric approach." *Journal of international Economics* 57.2 (2002): 397-422.

EU/MTI – Sektorska studija: Sektor poljoprivredne proizvodnje hrane i pića, 2013.

Fosu, A. K. (1990): "Export Composition and the Impact of Export on Economic Growth of Developing Economies", *Economic Letters*, 34, 67-71.

Feder, G. (1983) "On exports and economic growth," *Journal of Economic Development*

Gorg, H., L. Halpern and B. Muraközy (2010). "Why do within firm-product export prices differ across markets?," Kiel Working Paper No. 1596.

Gregory K. Schoeffle, "Imports and domestic employment: identifying affected industries", *Monthly Labour Review*, August 1982, pp. 13-26.

Holmund, M., & Kock, S. (1998). Relationships and the internationalisation of Finnish small and medium-sized companies. *International Small Business Journal*, 16(4), 46-64.

How can firms in the UK be encouraged to create more value? A discussion and review paper. Advanced Institute of Management Research, 2004.

Humphrey, J. and H. Schmitz (2006), *The Implications of China's Growth for Other Asian Countries*, Institute of Development Studies, Brighton, UK.

Hummels, D. and A. Skiba (2004). "Shipping the Good Apples Out? An Empirical Confirmation of the Alchian-Allen Conjecture," *Journal of Political Economy*, 102, pp. 1384-1402.

IMF Country Report on Kosovo No. 222, July, 2013

Izveštaj o ljudskom razvoju UNDP-a za Kosovo za 2012.

Izveštaj o ljudskom razvoju UNDP-a za Kosovo za 2010.

Izveštaj o ljudskom razvoju UNDP-a za Kosovo za 2012. i Riinvest, Anketa o preprekama po preduzeća za 2011.

J. Agrawal and W. A. Kamakura. (1999) 'Country of origin: A competitive advantage', *International Journal of Research in Marketing*, 16: 155-267.

Jorgenson, Dale W. "Productivity and economic growth." *Fifty years of economic measurement: The Jubilee of the Conference on Research in Income and Wealth*. University of Chicago Press, 1991.

Julian, C. C., & O'Cass, A. (2004). The antecedents of export marketing performance: An Australian perspective. *Journal of Asia Pacific Marketing*, 3(2/3), 99-113.

Katsikeas, S. (1994). Perceived export problems and export involvement: The case of Greek exporting manufacturers. *Journal of Global Marketing*, 7(4), 29-58.

Korinek, Jane. *Trade and gender: Issues and interactions*. No. 24. OECD Publishing, 2005.

Matsuyama, K. (2007). Beyond Icebergs: Towards A Theory of Biased Globalization," *The Review of Economic Studies*, 74 , pp. 237-253.

Krueger, A. (1978): "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization attempts and Consequences", National Bureau of Economic Research, New York

Leonidou, L. (1995). Empirical research on export barriers: Review, assessment and synthesis. *Journal of International Marketing*, 3(1), 29-43.

Liz, B., and Greenwood, L. (2006) "Fast fashioning the supply chain: shaping the research agenda", *Journal of Fashion Marketing and Management*, pp.259-271.

Manova, K. and Z. Zhang (2009). "Quality Heterogeneity across Firms and Export Destinations," mimeo Stanford University.

Marcus Asplund (1999). *SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance No. 68*. Izmenjena verzija

Martin, J. (2010). "Markups, Quality and Transport Costs," CREST Working Paper, 2010-17.

Martin, C., and Towill, D. (2000) "Supply chain migration from lean and functional to agile and customised", *Supply Chain Management*, pp. 206-213.

Melitz, M. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6):1695-1725.

Ministarstvo spoljnih poslova Danske–Uložite u Dansku, "Denmark as your new test market"

Morrison, A., Carlo, A., and Rabellotti, A. (2008). "Global value chains and technological capabilities: a framework to study learning and innovation in developing countries", *Oxford Development Studies*.

Muranda, Zororo. (2003), "Characteristics and Export Constraints in SME Exporters", *Zambezia*, vol. 30, no.1, str. 83-107.

Norman, R and Ramirez, R. (1993), " From Value Chain to Value Constellation: Designing Interactive Strategy", *Harvard Business Review*, 71, July/August.

Norris, Islami-Muja, Mahmudi, Fetahu. SEKTORSKA STUDIJA: SEKTOR POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE HRANE I PIĆA; Projekat broj 2011/271-184; 2013

OECD "Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy" July, 2007

Olken, Benjamin A. and Rohini Pande. (2012). "Corruption in Developing Countries." *Annual Review of Economics*, 4(1): 479-509. NBER WORKING PAPER SERIES

Orser, Barbara, et al. "Gender and export propensity." *Entrepreneurship Theory and Practice* 34.5 (2010): 933-957.

Porter, M (1980) "Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors", The Free Press: New York

Pastore, Francesco; Sarosh Sattar, and Erwin R Tiongson (2013), Gender differences in earnings and labour supply in early career: evidence from Kosovo's school-to-work transition survey

Porter, M. (1985) "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance" The Free Press: New York.

Porter M. (1990) "The Competitive Advantage of Nations", The Free Press: New York.

Price Waterhouse Coopers "Central and Eastern Europe: Moving up the value chain"

Ram, R. (1985): "Exports and Economic Growth: Some Additional Evidence", *Economic Development and Cultural Change*, 33, 415-423.

Ranis, G., Stewart F. and Ramirez A. (2000) "Economic Growth and Human Development," *World Development* Vol.28, pp. 197-219

Roberts, Mark and James Tybout. (1997). "An Empirical Model of Sunk Costs and the Decision to Export." *American Economic Review* v87, n4: 545-64 .

Rodrik, D. (2000). "Participatory Politics, Social Cooperation, and Economic Stability", *American Economic Review*, Vol.90, No.2, pp.140-144.

Rodrik, D. (2009). Growth after Crisis. Working paper, Commission on Growth and Development

Rodrik, Dani. (2007). "Industrial development: some stylized facts and policy directions." Industrial development for the 21st century: sustainable development perspectives: 7-28.

Rodrik, Dani. (2004). "INDUSTRIAL POLICY FOR THE TWENTY-FIRST CENTURY"

Sanghamitra Das, Mark J. Roberts, James R. Tybout. (2001). "Market Entry Costs, Producer Heterogeneity, and Export Dynamics" ; Working Paper 8629 - National Bureau of Economic Research;

Studija USAID-a o dijagnostici rasta na Kosovu, septembar, 2012.

Toci, V., and S. Tyrbedari. Interest Rates in Kosovo, Some Comparisons and Possible Determinants. Vol. 1. BPK Working Paper No, 2005.

Tybout, J.R., 1997. Heterogeneity and productivity growth: assessing the evidence. In: Roberts, M.J., Tybout, J.R. (Eds.), Industrial Evolution in Developing Countries. Oxford University Press.

UN Department of Economic and Social Affairs (2007). "Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives"

USAID Vietnam, "Standards, Metrology, Conformity Assessment and the TBT Agreement"

Verhoogen, E. (2008). "Trade, Quality Upgrading and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector," Quarterly Journal of Economics, Vol 123, No. 2, pp. 489-530.

Wagner, Joachim. (1995). 'Exports, Firm Size, and Firm Dynamics,' Small Business Economics 7(1), 29-39.

Wagner, J. (2001). A Note on the Firm Size-Export Relationship. Small Business Economics 17 (4): 229-237.

Wagner, Joachim. (2001). The causal effects of exports on firm size and labour productivity: First evidence from a matching approach HWWA DISCUSSION PAPER 155 Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA), Hamburg Institute of International Economics



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

