



Republika e Kosovës
Republika Kosova-Republic of Kosova
Qeveria-Vlada-Government

Ministria e Tregtisë dhe Industrisë - Ministarstvo Trgovine i Industrije - Ministry of Trade and Industry

KONCEPT INDUSTRIJSKE POLITIKE KOSOVA

Odeljenje za industriju

novembar 2014. godina

1. Zahvale

Ovaj koncept dokumenat je rezultat profesionalnog doprinosa svakog člana Radne grupe, koji predstavljaju vladine i ne-vladine institucije (PM, KIESA, ECK, AMCHM, MEST, MF and MED) tokom tri radionice i njihovim stalnim virtuelnim raspravama.

Sadržaj:

1.	Zahvale.....	2
2.	Lista skraćenica.....	4
3.	Sažetak	5
4.	Uvod	6
5.	Pristup i metodologija.....	8
6.	Teorija i pristup industrijske politike Kosova.....	11
6.1.	Arhitektura industrijske politike.....	17
7.	Ekonomski pejzaž Kosova.....	17
7.1.	Ključni izazovi ekonomskog razvoja na Kosovu.....	17
7.2.	Konkurentska i komparativna prednost Kosova	21
7.2.1.	Međunarodni nivo.....	21
7.2.2.	Regionalni nivo.....	22
7.2.3.	Nacionalni nivo.....	23
7.2.4.	Sektorski nivo	25
7.2.5.	Nivo proizvoda.....	26
7.3.	Tržišni i vladini neuspesi	27
7.4.	SWOT analiza industrije Kosova	28
8.	Ciljevi IPK-a.....	30
9.	Mere IPK-a	32
10.	Model za angažovanje zainteresovanih strana	37
11.	Reference	38
12.	Prilog	39

2. Lista skraćenica

AMPK	Američka privredna komora
PKK	Privredna komora Kosova
OEIKP	Odeljenje za evropske integracije i koordinaciju politika
OI	Odeljenje za industriju
PKK	Privredna komora Kosova (PKK)
EU	Evropska unija
SDI	Strane direktne investicije
GCI	Indeks globalne konkurentnosti
ISU	Indeks spremnosti za umrežavanje
BDP	Bruto domaći proizvod
IP	Industrijska politika
IKT	Informacione i komunikacione tehnologije
KARB	Kosovska agencija za registracije biznisa (KARB)
IPK	Industrijska politika Kosova
ASK	Agencija za statistike Kosova
OMA	Odeljenje za makroekonomsku analizu
MER	Ministarstvo za ekonomski razvoj
MONT	Ministarstvo obrazovanja , nauke i tehnologije
MF	Ministarstvo finansija
MTI	Ministarstvo trgovine i industrije
NB	Necarinske barijere
NSR	Nacionalna strategija razvoja
NOZO	Nije u obrazovanju, zapošljavanju ili obuci (mlada osoba)
OECD	Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
KP	Kancelarija premijera
I&R	Istraživanje i razvoj
MSP	Mala i srednja preduzeća
PAK	Poreska uprava Kosova
UNDP	Program Ujedinjenih nacija za razvoj
SB	Svetska banka
SEF	Svetski ekonomski forum

3. Sažetak

Težak proces tranzicije tokom 90-ih zatim praćen od destruktivnog rata 1999.-2000. godine, se takođe ogleda u privredi Kosova, što je rezultiralo gotovo potpuno uništenom osnovnom ekonomskom infrastrukturu. Od tada, Kosovo je nastavilo da se suočava sa velikim ekonomskim problemima, uključujući, ali ne ograničavajući se na relativno spor ekonomski rast, visoku stopu nezaposlenosti, nisko učešće radne snage, slab i relativno mali proizvodni sektor, velike negativne neto izvoze i nizak nivo investicija.

Ipak, Kosovo je uspeo da dostigne pozitivne stope ekonomskog rasta tokom poslednjih godina, integriše se u regionalnom i svetskom tržištu, privuče jedan broj kvalitetnih direktnih stranih investicija, unapredi svoj pravni okvir (usklađen sa *Acquis Communautaire*) i fizičku infrastrukturu, osnuje čvrste demokratske institucije i transformiše se u tržišnu ekonomiju.

Međutim, kao tranziciona ekonomija, izložena naglim promenama sa velikim izazovima, Kosovo treba da se stalno "ponovo osmisli", tako da ima brži tempo ekonomskog rasta, povećanje blagostanja, i bržu integraciju u Evropsku uniju.

U tom smislu, ovaj koncept propisuje teorijske temelje prve industrijske politike Kosova (IPK), jer povezuje specifične sektorske politike sa imperativom (ekonomske transformacije) u nacionalnoj strategiji razvoja 2020 (NSR), najviši zvanični strateški dokument. Dalje, ovaj koncept pruža alternativni pristup (moderan pristup, dopunjen klasterima) za dizajniranje same IPK.

Mere politika predložene u ovom dokumentu su odgovori politika na ključne izazove ekonomskom rastu Kosova, fokusirane prvenstveno u šest najviše uključenih sektora i prirodno nastalih klastera unutar njih .

Struktura ovog dokumenta je postavljena u ovom formatu: 4- Uvod, 5- Pristup i metodologija kojom je sastavljen ovaj dokument; 6- Teorija i pristup industrijske politike; 7- Ekonomski pejzaž Kosova; 8- Ciljevi, 9- Mere politike i 10 - Model uključivanja zainteresovanih strana.

4. Uvod

Nekada poluindustrijska i planska ekonomija, danas je pretvorena u tržišnu ekonomiju, u okviru koje mala i srednja preduzeća (MSP) angažovana u donjem delu lanca vrednosti, čine okosnicu ekonomije.

Ipak, to je jedna od retkih zemalja u regionu koja je iskusila solidnu stopu ekonomskog rasta, čak i tokom svetske finansijske krize; Međutim, potreban je mnogo brži tempo rasta, prvenstveno finansiran od izvoza i većim privatnim investicijama, tako da može da poboljša životni standard i pomeri svoj veliki negativni trgovinski bilans. U tom smislu, projekcije MF na srednji rok pokazuju prosečni godišnji rast izvoza od 8 %¹, dok doznake ostaju relativno na istom nivou (približno 12% od BDP-a).²

Međutim, udeo BDP-a proizvodnog sektora za poslednjih 7 godina je bio relativno nizak (zaokruženi prosek od 10%), a istovremeno javna uprava i odbrana, poljoprivreda i ribolov, trgovina na veliko i malo dali su glavni doprinos (zaokruženi prosek od 13% za svaki od ovih pojedinih sektora).³ Istovremeno, potrošnja i privatne investicije daju i očekuje se da i dalje daju najveći doprinos procenjenoj stopi rasta BDP-a od 4.1% u 2014. Godini.⁴ Pored toga, Kosovo je imalo relativno nizak neto izvoza, dok njen veliki obim uvoza je uglavnom finansiran od transfera i doznaka dijaspore. Drugi izazovi koji odvrćaju privredni razvoj Kosova uključuju relativno visoku stopu neformalnosti, nekvalifikovanu radnu snagu, nedostatak pristupa finansijama, nisku stopu učešća radne snage (posebno mladi, žene i manjine) i relativno visok opažen nivo korupcije.

Shodno tome, Kosovu su veoma potrebne ne-ortodoksne i efikasne mere politika koje bi povećale njen ekonomski razvoj. Za razliku od prošlosti, kada je industrijska politika dominirala i bila usmerena isključivo na određenu podršku industriji, a ekskluzivnost kreiranja politike uglavnom zadržana od strane centralne vlade, ovaj koncept se zalaže za moderan pristup kreiranju industrijske politike, koja se uglavnom sastoji od unakrsno- sektorskih mera izrađenih u tesnoj saradnji sa svim zainteresovanim stranama, dopunjena modelom klastera, koji se

¹ MF 2014

² CB 2014

³ AKS 2013

⁴ MF 2014

uglavnom bavi jačanjem slabih veza između ovih aktera. Na toj osnovi, Vlada Kosova je posvećena poboljšanju ekonomije dostavljanjem Nacionalne Strategije Razvoja Kosova (NSR), koja će služiti kao zaklon za sve strategije sektora i politika, uključujući i industrijsku politiku.

Ovaj koncept će služiti kao teorijska osnova za IPK kao i kontura politika za diskusiju aktera. Sastoji od informacija o teoriji i obrazloženju iza industrijske politike, analize ekonomske pozadine Kosova, uključujući izazove glavnih industrijskih sektora, ciljeve i specifične mere. Međutim, razlikuje se od dokumenta strateškog planiranja širih razmera zbog činjenice da ne sadrži detaljni akcioni i finansijski plan, koji treba da se razrađuje u fazi nakon konsultacija.

Pored toga, ovaj koncept ističe platformu ciljeva i predložene mere s namerom intenziviranja strateške saradnje između svih zainteresovanih strana odnosno vlade, industrije i privatnog sektora uopšte, akademije, i zajednicu donatora, kako bi Kosovo iskoristilo svoje komparativne prednosti i transformiše se od ekonomije niske dodatne vrednosti u jednu naprednu ekonomiju zasnovanu na znanju tokom vremena.

IPK je dizajniran da reši unakrsna sektorska ograničenja ekonomskog razvoja i posebno da olakša razvoj međunarodno konkurentnih klastera. Koncept se posebno fokusira na unapređenju razvoja kapaciteta industrijske politike, kordinaciji i saradnji; olakšavanje pristupa finansijama u svim fazama razvoja preduzeća; olakšavanje pristupa stranim tržištima i promocije izvoza; unapređenje životne sredine za razvoj preduzetništva i rast MSP; podrška za modernizaciju tehnologije i poslovnih procesa; smanjenje jaza veština; privlačenje više i “boljih” SDI; stimulisanje razvoja proizvodnje, inovacija, i I&R.

Preporuke iz pomenutih studija i kasniji proces dijaloga sa predstavnicima privatnog i javnog sektora, podrazumeva postojanje velikog potencijala industrije Kosova da napreduje, međutim, “kapitalizacije” ovog prosperiteta uglavnom zavise od elemenata kao što su: intenzivnija i “pametnija” podrška Vlade, dalje unapređenje okruženja poslovanja i unapređenje kreiranja politika i kapaciteta koordiniranja na centralnom i lokalnom nivou vlasti u odnosu na razvoj privatnog sektora.

Uprkos tome, uspeh IPK potpuno zavisi od koherentnog odgovora svih relevantnih zainteresovanih strana i posebno od podrške donatora.

5. Pristup i metodologija

Pristup korišćen za ovaj dokument je dvostruk: od vrha naniže i od dna naviše. U smislu pristupa od vrha naniže, konsultovani su ključni strateški dokumenti, studije i vladine institucije i takođe od početne faze su uključeni u proces, dok u smislu pristupa od dna naviše, organizovano je nekoliko okruglih stolova sa privatnim sektorom u okviru dijaloškog procesa.

Podaci korišćeni u ovom dokumentu su izvedeni iz zvaničnih institucija, intervjuja, diskusija okruglog stola sa predstavnicima biznisa i najnovijih studija sprovedenih od inostranih i lokalnih stručnjaka za MTI.

Posebno, proces izrade ovog dokumenta uključuje sledeće faze:

1. Angažovanje eksperata i zainteresovanih strana
2. Dijagnoza ekonomskih (industrijskih) trendova
3. Identifikacija neuspeha vlade i tržišta
4. Definicija ciljeva i mera industrijske politike

Dalje, na zahtev MTI i uz podršku UNDP, sledeće studije su sprovedene od strane lokalnih i stranih eksperata. Podaci korišćeni za ove studije proističu iz anketa preduzeća i zvaničnih institucija (ASK, KARB, PKK i PAK). Ove studije su konsultovane širom ovog dokumenta.

- 2 nacrti izveštaja o industrijskoj politici Kosova,
- Studija privatno nastalih klastera,
- 6 (šest) sektorskih studija o industriji obrade metala, tekstila, pripremanja hrane, turizma, IKT-a i obrade drveta,
- Procena efekata fiskalne politike na proizvodnim sektorima,
- 3 procene politika o prioritetnoj trgovini i ljudskom razvoju

Procena u svrhu ocenjivanja prema referentnim vrednostima konkurentnih i komparativnih prednosti Kosova u međunarodnom, regionalnom, nacionalnom i sektorskom kontekstu izvršena je kroz sledeća sredstva:

- Procena pozicije Kosovske ekonomije
- Identifikacija sektora sa najvećim doprinosom privredi i najvećim potencijalom za rast
- Sprovođenje sektorskih studija za te vodeće industrije

Konkretno, međunarodna konkurentnost Kosova je procenjena kroz komparativne analize (analize jaza) sa najbližim konkurentima Kosova. Izbor takvih država je izvršen na osnovu sledećih kriterijuma:

- ✓ Izvoz drugih ekonomija i njihova sličnost sa šest industrijskih sektora Kosova sa najvećim doprinosom i potencijalom za rast (metal, drvo, hrana i prerada, tekstil, IT i turizam)
- ✓ Glavni trgovinski partneri tih ekonomija i njihova sličnost sa izvoznim odredištem Kosova.

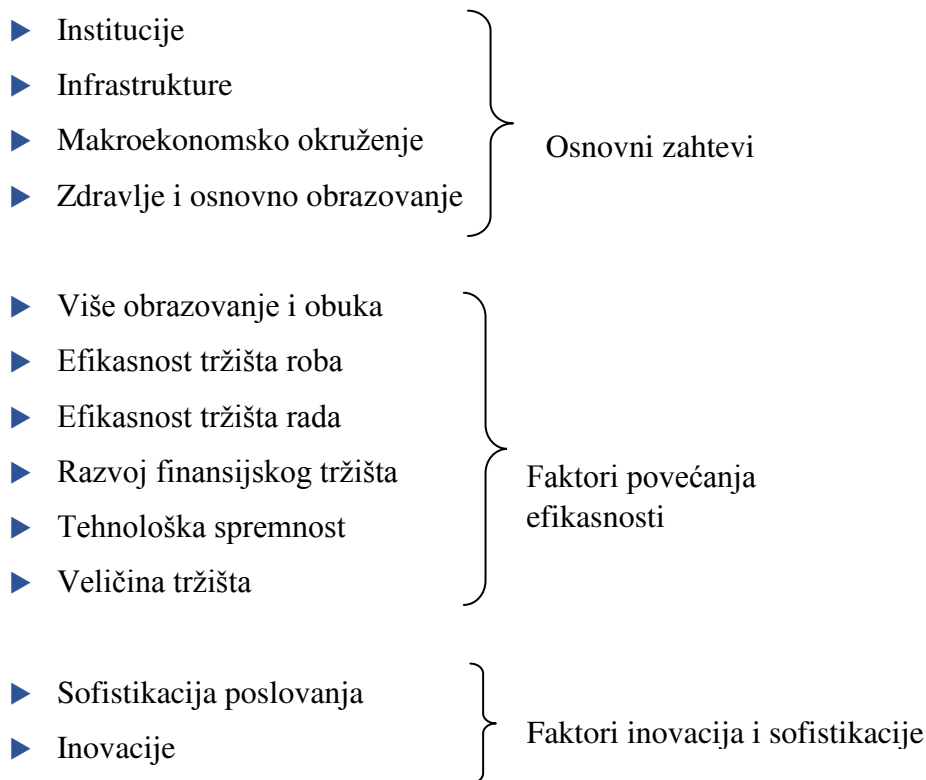
Sledeće, neke države su isključene pošto su njihovi uslovi bili suviše različiti od Kosova (Kina na primer) i za određivanje konačnog spiska, sledeći dodatni kriterijumi su dodati:

- ✓ Ekonomije iz različitih kontinenata, za otvaranje perspektiva i proširenje potencijalnih lekcija koje treba naučiti
- ✓ Ekonomije koje su dobrovoljno korak napred, ali suočili su se sa sličnom ekonomskom situacijom u zadnjim godinama,
- ✓ Nedavno usvajanje strategija koje bi mogle biti od interesa i mogućnost za procenu rezultata,

Dalje, da bi mogli razumeti poziciju konkurentnosti Kosova u odnosu na njene susedne zemlje, iskorišćen je skup globalnih i regionalnih indeksa:

- ✓ WEF GCI 2012-2013 i 2013-2014
- ✓ Izveštaj o uslovima poslovanja (Doing Business) Svetske banke (WB) 2014
- ✓ Indeks MSP politike OECD 2012
- ✓ Indeks spremnosti za umrežavanje Svetskog ekonomskog foruma (WEF GTRI) 2013

Zatim, sledećih dvanaest kriterijuma, postavljenih od strane Svetskog ekonomskog foruma (Forum), korišćeni su za procenu nacionalne konkurentnosti Kosova:



Pored toga, analiza sektorske konkurentnosti je sprovedena uzimajući u obzir uglavnom šest sektorskih profila i Studiju prirodno nastalih klastera. Sektorski profili su sprovedeni za šest industrijskih sektora sa najvećim doprinosom i najvećim potencijalima za privredni razvoj kao što su prerada i pakovanje poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, tekstil, metal, drvo, turizam, i IKT; shodno tome, ovi sektori služe kao vodeći za čitavu Kosovsku industriju/privredu. Dalje, ona predstavlja jednu od glavnih referentnih dokumenata u procesu nacrta koncepta industrijske politike Kosova. Ova studija koristi Porterov model kao glavni analitički pristup. Iako ova studija istražuje samo jedan od dva elementa (lanac vrednosti i tok vrednosti) modela klastera, pruža prilično važnu informaciju za slučaj Kosova uglavnom iz dva razloga: 1 – lanac vrednosti, iz globalne tačke gledišta, odvija se u različitim oblastima, uglavnom zbog troškova konkurentnosti, i 2 – kako se prvi fenomen odvija, Kosovska mala i srednja preduzeća (veći deo privrede) istovremeno nailaze na oštriju konkurenciju kao i veće

moćnosti za angažovanje u složenije kao i zadatke visoke dodate vrednosti, odnosno, istraživanje i razvoj, nabavka, upravljanje ljudskim resursima.⁵ Ipak, ona pruža detaljne informacije o tekućim privatno nastalim klasterima na Kosovu, čije preporuke su uzete u obzir u predloženim merama politike u konceptu industrijske politike Kosova.

Što se tiče analize na nivou proizvoda, pripremili smo spisak glavnih izvoza Kosova u 2013 godini, kao što literatura diktira, prema tačno utvrđenoj pozitivnoj i postojanoj povezanosti između efikasnosti (konkurentnosti) i izvoza.⁶

Na kraju, ciljevi IPK su utvrđeni dodavanjem očekivanog dejstva izvođene iz mera IPK za projekcije urađene od strane MF i SDI koristeći koeficijent korelacije između odgovarajućeg pokazatelja i BDP za period od 2009.-2012./2013. godine (više detalja mogu se naći na tabeli 8 u prilogu). Godina 2009. je izabrana pošto je bila prva godina nakon što su građani Kosova dobili punu odgovornost od UNMIK-a za vođenje ekonomskih politika, dok je godine 2012./2013. diktirala dostupnost podataka. Zatim su izrađene projekcije korišćenjem formule buduće vrednosti, u kojoj je koeficijenti koleracije uključen za odgovarajuće pokazatelje.

Ipak, očekujemo veću preciznost u proceni ciljeva, nakon toga ćemo saznati tačnu vrednost inputa u privredu od naših politika, izraženog u finansijskom planu i vremenskom okviru IPK.

6. Teorija i pristup industrijske politike Kosova

U ovom odeljku, razrađujemo neke od ključnih razlika između klasičnih i modernih pristupa industrijske politike (dopunjene politikom klastera na sektorskom/industrijskom/kompanijskom nivou). Takođe, mi ćemo govoriti u prilog ovog poslednjeg.

U današnjim slobodnim tržišnim privredama ne očekuje se da javne investicije i državna planiranja deluju kao dominantni pokretači privrednog razvoja. Međutim, tačno je i da postoji rastući trend prepoznavanja potrebe, posebno u zemljama u razvoju, za podsticanje privrednog

⁵ Ong 2014

⁶ Tybout (1997)

restrukturiranja, diversifikacije i tehnološke dinamičnosti van onoga što bi tržišne snage same generisale, kroz ugrađivanje privatne inicijative u okviru javnih akcija.⁷

U skladu sa teorijskim osnovama neoklasičnog privrednog blagostanja, najviši nivo privredne efikasnosti (preduzeća bi proizvodila po najnižim troškovima i izdvojenim sredstvima između njih i industrija na najefikasniji način) očekuje se da bude postignuto kroz "nevidljivu ruku" kojom upravljaju učesnici na tržištu orijentisani sopstvenim interesom.⁸

Međutim, realnost se ne drži uvek takve pretpostavke, jer su mnogi tržišni neuspesi prisutni širom ekonomije. Prodornosti takvih tržišnih ishoda (neuspesi) tokom procesa strukturne promene predstavlja jedan od glavnih argumenata u korist industrijske politike. Osim toga, termin tržišni neuspeh se koristi za definisanje tržišnih rezultata različitih od onih ekonomski najefikasnijih; U tom smislu, postoje brojni razlozi iza takvih ishoda uključujući, ali ne ograničavajući se na njih, spoljni faktori, pogrešna struktura tržišta, javne zasluge i negativna ocena roba itd. Štaviše, tržišni neuspesi uglavnom potiču od ovih spoljnih faktora: tehnološki faktori (statični ili dinamični), informacije (u odnosu na otkrivanje strukture troškova) i koordinacija (u odnosu na prisustva ekonomije obima).⁹

Pored toga, "nedolično ponašanje" učesnika tržišta nije isključivi uzrok tržišnih neuspeha; U stvari, vlade mogu takođe doprineti stvaranju tržišnih neuspeha (neefikasnost i nepravilna dodela sredstava) zbog njihovih političkih intervencija.

Shodno tome, postoje neuspesi vlade (okvirni i institucionalni) i neuspesi tržišta (kapaciteti i mreža), koje nagoveštavaju određene razlike između javnih i privatnih koristi, dakle, služe kao obrazloženje za kolektivnu akciju koja treba da se preduzme; Što se tiče neuspeha zbog kapaciteta tržišta, oni predstavljaju neuspeh postizanja ekonomske efikasnosti zbog nedostatka saradnje između učesnika tržišta;¹⁰ Istovremeno neuspesi zbog mreže proističu od postojanja mrežnih spoljnih faktora, odnosno, broj korisnika određenog proizvoda utiče na ukupnu korisnost koju pojedinac dobija od tog proizvoda.¹¹

⁷ Rodrik (2004)

⁸ Keech et al. (2012)

⁹ Rodrik (2004)

¹⁰ Stiglitz (2000)

¹¹ Gillingham and James (2000)

S druge strane, okvirni neuspesi predstavljaju glavne vladine neuspehe, koji su na nacionalnom nivou povezani pravilima upravljanja rizikom, tehničkim standardima, zdravstvenim i sigurnosnim propisima itd, takođe oni se odnose na regulatorni sistem povezan sa ugovorima, zapošljavanjem, pravom intelektualne svojine; Sa druge strane institucionalni neuspesi su uglavnom vezani za političke, kulturne i društvene vrednosti koje zajedno sačinjavaju ciljeve javne politike i okruženje makroekonomske politike; uzimajući u obzir da učinak vladinih institucija i njegov okvir oblikuju tehnološke mogućnosti, sposobnosti i učinak privatnih preduzeća i makroekonomije države.¹²

Ekonomsko iskustvo je pokazalo da su takvi neuspesi rešavani od strane vlade kroz različite modele industrijske politike, međutim, Rodrik (2004) naglašava: “ne radi se o pravnoj industrijskoj politici kada autonomna vlada primenjuje Pigovian poreze ili subvencije, već kada postoji strateška saradnja između privatnog sektora i vlade u cilju otkrivanja gde leže najznačajnije prepreke koje sprečavaju restrukturiranje i koja vrsta intervencije će ih najverovatnije otkloniti”.

Konkretno u svom pismu pod nazivom “Industrijska politika XXI veka”, on definiše modernu industrijsku politiku kao stanje uma uspostavljeno kroz izgradnju privatno-javnih mehanizama, gde se profitabilne aktivnosti i korisne informacije i dalje sprovode; Stoga, uloga vlade je i dalje snažno povezana sa stvaranjem jednog povoljnog okruženja za celokupni ekonomski razvoj kroz različite podsticaje i propise u tom smislu.¹³ Drugim rečima, očekuje se da industrijske politike pomognu tržišne snage u maksimiziranju njihovih doprinosa ekonomskom rastu, dok se sa većim oprezom, iz opsega raspoloživih politika vrši izbor onih koje izazivaju najmanju količinu neefikasnosti, ili ih uopšte ne izazivaju, poput otpada i traženja rente uz put.

Što se tiče slučaja Kosova, postoji potreba za modernom industrijskom politikom u cilju unapređenja jednog značajnog i delikatnog procesa ekonomske transformacije krećući od prirodne ekonomije zasnovane na resursima ka ekonomiji u kojoj dominira znanje, višu dodatnu vrednost i konkurentnost.

¹² Smith (2010)

¹³ Rodrik 2004

Od podjednake važnosti je put koji je odabran od strane vlada da ostvare takvu viziju. Po pravilu kreatori industrijskih politika imaju tendenciju da se fokusiraju na firme od kojih se očekuje da donose najveći razvoj i potencijal transformacije; međutim, takođe je važno imati pod lupom nove industrije i industrije u nastajanju.

U prošlosti je bilo zemalja koje su primenile određene industrijske politike izvedene iz klasičnog pristupa i kao rezultat su se suočile sa slučajevima gde su dominantne firme i sektori bili veoma dobri u zauzimanju pažnje i sticanju političke istaknutosti tako da su uspeali da izvuku subvencije i zakupnine od javnog sektora. Kao rezultat toga, takve politike nisu samo narušavale tržište nego su takođe zaustavili ekonomiju od prelaska na konkurentnije pozicije.

Stoga, mi tvrdimo da pristupanje kreiranju IPK mora da se uradi kroz praksu saradnje zainteresovanih strana koja ide daleko iznad konsultativnih procesa tradicionalne javne politike. Industrijski dijalog treba da bude redovan i strukturiran, što podrazumeva izgradnju kapaciteta i koordinacionih struktura kako na strani kreatora politika (uključujući akademiju) tako i na strani industrije kako bi se omogućio kvalitetan dijalog o pitanjima ekonomskog razvoja. Sigurno, najbolji i jedini izvor informacija za mikroekonomsko preduzeće i industriju su sama preduzeća.

Pristup kreiranju IPK treba da predstavlja proces planiranja politike kroz saradnju, što bi sprečilo zauzeće ekonomske politike od strane nekoliko industrija i pravilnije uspostavilo jednake uslove za sve ekonomske agente spremne da razviju svoje sopstveno poslovanje i da unaprede Kosovsku ekonomiju.

Takođe, ono zahteva da se odluke politike i podsticaji ostvaruju kroz proces saradnje koji uključuje vladu na više nivoa, preduzeća, obrazovne i istraživačke institucije. To takođe zahteva bolju institucionalnu saradnju. Na ovaj način, šanse će biti mnogo veće da će osigurati od tržišta podstaknut i održiv rast privatnog sektora i omogućiti vladinim intervencijama da budu preciznije sa minimum izobličenja.¹⁴

¹⁴ Porter (2003).

Model klastera (Cluster Model) predstavlja komplementarni deo modernog industrijskog pristupa; on se posebno koristi za razumevanje dinamika industrijske organizacije, međunarodne trgovine, i regionalnog razvoja, čiji se fokus saradnje odnosi na nivo preduzeća.¹⁵

Prema Porteru (1998), “klasteri su geografska koncentrisanja preduzeća, snabdevača, proizvođača srodnih proizvoda, specijalizovanih infrastruktura i specijalizovanih institucija (npr. poslovna udruženja i programi obuke) koja nastaju u pojedinim oblastima u određenoj lokaciji; takođe, ona predstavljaju ključne pokretače rasta zapošljavanja, rasta plata, novih poslovnih formacija i inovacija“. Faktori prednosti koji podržavaju poslovnu ideju, odnosno specifičnu tražnju, prirodne resurse ili veštine mogu pokrenuti osnivanje novih klastera.¹⁶

Drugim rečima, proces inicijative klastera je organizovan pokušaj da se poveća konkurentno okruženje između privatnog sektora, akademskih i javnih institucija, obzirom da su njihovi rukovodioci konkurentno orijentisani. Pored toga, kada ovaj pokušaj dolazi iz privatno javnog dijaloga, može generisati značajne savete za proces kreiranja politike usmeravanjem fokusa u kritičnija ograničenja, kroz unapređeni kanal komuniciranja između relevantnih zainteresovanih strana.¹⁷

Takođe, inicijative klastera imaju tendenciju da stimulišu aktivnosti unutar samog klastera i ostalih subjekata (trgovci, prerađivači, proizvođači, izvoznici, ustanove obuke, standardni zavodi vlada, itd.) daljim jačanjem lanca nabavke, smanjenjem informacionih spoljnih faktora, unapređenjem sposobnosti radne snage i povećanjem kvaliteta standarda i proizvoda/usluga.¹⁸

Pored toga, u odnosu na razvijne ekonomije u kojima postoje mnogi, potpuno razvijeni klasteri, Kosovska ekonomija se sastoji od niza industrija koje su u svojoj ranoj fazi razvoja klastera. Kao takav, cilj IPK je da podstakne razvoj klastera, pre svega, u okviru šest vodećih industrijskih sektora, ranije pomenutih u ovom dokumentu, koji se procenjuju da su najviše doprineli kosovskoj ekonomiji, kao i procenjuje se da imaju najveći potencijal za rast. Međutim, potrebno je biti oprezan od nastajanja klastera u tehnološko intenzivnim i inovativnim industrijama, posebno.

¹⁵ Porter (1990)

¹⁶ Porter (1998)

¹⁷ Ong (2014)

¹⁸ Cortright (2006)

Shodno tome, klaster pristup je široko korišćena ekonomska politika i produktivna je za ciljanje ekonomske transformacije preduzeća i industrija. U tom smislu, KIPK kombinuje horizontalne mere i mere orijentisane prema klasteru, uz fokusiranje potonjih na nivo preduzeća i industrije.

IPK nije sektorska politika; umesto toga, ona koristi horizontalni pristup koji uključuje razne oblasti političkog planiranja, kao što su: fiskalna politika, politika obrazovanja, infrastruktura, ruralni razvoj, poljoprivreda, prirodni resursi, životna sredina, energija, telekomunikacije, itd. Prema tome, ona se značajno razlikuje od one klasične u smislu intelektualnih temelja kao i vladinih implikacija.

Jedna druga prepoznatljiva osobina modernog pristupa je činjenica da je sistemski; drugim rečima, obuhvata analizu lanca vrednosti klastera kao i stratešku orijentaciju; takođe, fokusira se na rešavanje informacionih i kordinacionih neuspeha kroz bolje učešće potpornih institucija izvan lanca vrednosti.¹⁹ Dakle, generalno predstavlja pokušaj da se identifikuju oblasti političke intervencije, gde su stvorena određena izobličenja radi stimulisanja ekonomskih aktivnosti koje stvaraju višu dodatnu vrednost, dok se načelo neutralnosti održava u celini.

Uprkos svim ovim argumentima u korist modernog pristupa, neophodno je imati na umu dva elementa u vezi sa industrijskom politikom: 1- kvalitet industrijske politike ne zavisi samo od tradicionalne sposobnosti kreatora ekonomske politike da analiziraju i razmisle o makroekonomskim procesima, ali takođe treba da budu u stanju da izvode zaključke o posledicama politike na industriju i odlukama na nivou preduzeća; 2- IPK ne može i neće pokriti sve, što znači svaku oblast vladine politike koja na nekom nivou utiče na preduzetništvo i ekonomski razvoj (funkcionalni zahtevi) uključujući vladanje zakona, fiskalnu politiku i druge makro politike.

U stvari, uspeh IPK u ostvarivanju svojih ciljeva je uslovljen činjenicom da li su takva pitanja adresirana na efikasan način od strane koherentnog sektora/strategija nivoa političkih pitanja. Takve strategije će se sastojati od mera politike izvedenih iz aktivnosti industrijskog dijaloga, studijskih slučajeva o strateškim sektorima, klastera u nastajanju kao i postojećih i novih sektorskih dokumenata. Njihov osnovni program treba da nastaje kroz ojačanje kapaciteta i podršku formiranju organa na nivou industrije/klastera.

¹⁹ Cortright (2006)

6.1. Arhitektura industrijske politike

Kao što se može videti na slici 1. u Aneksu, IPK ima za cilj da pokrije nekoliko dimenzija ekonomskog razvoja/konkurentnosti/aspekte industrijske politike uključujući:

- i. Tekuće analize spoljnih trendova: praćenje globalnih i regionalnih ekonomskih trendova (nove tehnologije, lanci vrednosti i nabavke, industrijske konvergenije itd.), promene u komparativnim/konkurentnim prednostima
- ii. Zdravo makro okruženje i funkcionalni faktori (celokupna politika vlade – ostale politike) povećanje faktora produktivnosti za svakoga, omogućavajući specifične pristupe za sektor/ industriju/klaster.
- iii. Efikasno uklanjanje specifičnih unakrsno sektorski povezanih prepreka (predmet IP) za pretvaranje komparativnih prednosti u konkurentne prednosti.
- iv. Specifične aktivnosti klastera i industrije (predmet IP) za postojeće obelodanjene klastere rasta.

7. Ekonomski pejzaž Kosova

7.1. Ključni izazovi ekonomskog razvoja na Kosovu

Zanimljivo je navesti da zbog svoje niske izloženosti globalnoj ekonomiji i niskim izvoznim stopama, Kosovo nije teško pogođeno od globalne finansijske krize. Međutim, ekonomija Kosova se i dalje suočava sa nekim ključnim ekonomskim problemima, koji su u nastavku adresirani i analizirani, a predstavljaju ključni izvor za identifikaciju i određivanje prioriteta glavnih ciljeva ovog koncepta. Ovaj deo detaljnije razrađuje ključne ekonomske probleme Kosova, u skladu sa izazovima identifikovanim u nacrtu NSR 2020.

Nizak BDP po glavi stanovnika, sporost ekonomskog rasta i siromaštvo - kao što se vidi iz sl. 2 u Aneksu, trend BDP-ja Kosova od 2009. do 2013. godine iskusio je relativno visoku

prosečnu stopu privrednog rasta od 3.34% u poslednjih pet godina. Međutim, s obzirom na visoku stopu nezaposlenosti i male razmere ekonomije, Kosovu je potreban mnogo brži tempo stope rasta da bi to moglo značajno da utiče na njenu dobrobit. Zaista, suočavanje sa BDP-om po glavi stanovnika od 2,757 evra²⁰ i stopom nezaposlenosti od 25%²¹, čini Kosovo jednom od najsiromašnijih država u Evropi (srazmera siromaštva po glavi na nacionalnoj liniji siromaštva (% stanovništva) u 2011. godini iznosila je 29.7 %²²), čime su posebno pogođene najranjivije društvene grupe (mladi, žene i manjine).

Veliki deficit tekućeg računa – kao što je prikazano na slici. 3a i 3b u Prilogu, tokom poslednjih 5 godina Kosovo je doživelo veliki deficit tekućeg računa (1,794 miliona evra u 2013. godini), što je odraz nedostatka konkurentnosti Kosova proizvodima, pogrešne alokacije doznaka i niskog priliva stranih direktnih investicija.²³

Nizak neto izvoz– Uprkos trgovinske integracije tržišta Kosova sa regionom, Turskom, kao i u određenoj meri sa tržištem Evropske unije, Kosovo se i dalje suočava sa relativno niskim neto izvozom. Trgovinski deficit u 2013. godini iznosio je 2,155 miliona evra sa ukupnim izvozom 293 miliona evra, i uvozom od 2,449 miliona evra. Takođe, pozivajući se na sliku. 4 može se videti trend odnosa uvoza sa izvozom za glavne ekonomske sektore na Kosovu u periodu od 2005. - 2013. godine,²⁴ godišnja stopa rasta izvoza je nadmašila godišnji rast uvoza; međutim, s obzirom na ukupan ulog u trgovini ovaj tempo je još uvek beznačajan da bi mogao poboljšati trgovinski bilans privrede Kosova. To je prilično kritično za Kosovo, s obzirom na to da najveći deo izvoza Kosova čine bazni metali, koji su veoma osetljivi na promene njihovih cena i tražnje na međunarodnom tržištu; shodno tome, ove oscilacije cena rezultiraju u ukupnim kolebanjima izvoza Kosova, kao i drugih ekonomskih pokazatelja.

Pogrešne alokacije tekućih transfera (doznaka) – Doznake su deo tekućih transfera koje se generalno sastoje od vladinih i privatnih transfera, ali se najviše dominiraju od ovih zadnjih. Ovo je takođe račun koji najviše doprinosi omekšavanju deficita tekućeg računa (slika 5 u prilog.). U 2012. godini, prihodi od doznaka iznosili su 605.6 miliona evra što predstavlja povećanje od 3.6

²⁰ Svetska banka 2013

²¹ ASK 2014

²² Svetska banka 2012

²³ CBK 2014

²⁴ ASK 2014

% u odnosu na godinu dana ranije, međutim, obračun doznaka za značajan deo BDP (oko 12 % u 2013. godini), 96 % njih se koristi za potrošnju i kao trošak za uvezenu robu, dok se preostali deo koristi kao produktivna investicija.²⁵

Pored toga, stopa privrednog rasta se uglavnom sastojala od komponente potrošnje, a samo mali procenat potiče od investicija i neto izvoza,²⁶ signalizirajući o potrebi za merama za podsticanje na promenu takvog kapitala u relativno više produktivne investicije.

Niske direktne investicije – U 2012. godini, direktne investicije na Kosovu iznosile su 216 miliona evra; samo strane direktne investicije iznosile su 232 miliona evra. Dalje, pozivajući se na sliku 7., može se uočiti da je od 2008. do 2011. godine udeo stranih direktnih investicija u odnosu na BDP bio iznad 8.3%, dok su u 2012. godini strane direktne investicije pale na 5%.

U isto vreme, Strane direktne investicije su uglavnom bile koncentrisane u ovim sektorima: nekretnine 31.7 %, građevinarstvo 20.8 %, dok u proizvodnji samo 12.1 %, zatim u finansijskom sektoru 10.4%, a na kraju u transport i telekomunikacije 7.9% od ukupnih SDI.²⁷ Uzimajući to u obzir, postoji velika potreba za preusmeravanja SDI ka sektorima koji stvaraju veću dodatnu vrednost.

Relativno visok nivo nezaposlenosti, ali niska participacija na tržištu rada- ekonomski rast Kosova, nije bio dovoljan da delotvorno reši pitanje relativno visoke stope nezaposlenosti (30.0 % u 2013. godini); u ovom smislu, u 2013., broj nezaposlenih na Kosovu (starosti 16 -64 godina) bio je 144,829 (muškarci: 95,942, žene: 48, 887);

Pored toga, ova pitanja nesrazmerno utiču na omladinu, žene i nekvalifikovane radnike; tako da od 80,398 osoba kategorisanih kao mlada radna snaga (starosti od 15-24), samo 44 % (27,713 muškaraca i 7,763 žena) je zaposleno. Dok bogata i dostupna relativno velika populacija mladih predstavlja veliku nacionalnu imovinu, u isto vreme imati otprilike 2/3 aktivnih mladih nezaposleno na tržištu rada, samo 1/3 od njih aktivnih na tržištu rada, a 35.3 % od njih pripada kategoriji NOZO (ljudi koji nisu ni zaposleni, ni u obrazovanju/obuci), umesto imovine čini ih teretom; štaviše, kao što se može videti iz tabele 1. u Aneksu, samo 2/10 od žena radnog uzrasta

²⁵ CBK 2014

²⁶ CBK 2014

²⁷ CBK 2014

je zaposleno, dok je to kod muškaraca više od 6/10, u 2012.²⁸ Važno je da se kaže da postoji jaka veza između nezaposlenosti i visokog obrazovanja, kako radna snaga sa trećim stepenom obrazovanja predstavlja 25.6% zaposlenih i samo 5.3 % nezaposlenih.²⁹

U cilju rešavanja relativno visoke nezaposlenosti, postoji potreba za poboljšanje sposobnosti nezaposlenih i smanjenje neusklađenosti između potražnje i ponude veština na tržištu rada. Zaista, jedan od glavnih komponenti pojačivača efikasnosti je visoko obrazovanje i stručno osposobljavanje koje se odnosi na obuku prilagođenu potrebama tržišta, menadžerskim i tehničkim veštinama radne snage.

Što se tiče visokog obrazovanja i stručne obuke, iako su neki napori već učinjeni od strane Vlade Kosova i EU projekata u cilju razvoja i pripreme mladih Kosova za visokokvalifikovano zapošljavanje, veza sa privatnim sektorom i dalje zaostaje.

Troškovi i pristup finansijama- U prvoj polovini 2014. godine, finansijski sistem Kosova nastavlja da širi svoje aktivnosti. Banke i dalje ostaju dominantan sektor sa 70.8% ukupne aktive finansijskog sektora.

U junu 2014. godine, ukupni krediti iznose 1.89 milijardi evra; u odnosu na isti period 2013. godine taj iznos predstavlja godišnji rast od 3.5%. Krediti preduzećima i dalje dominiraju kreditni portfolio sa učešćem od 67.3 %. S druge strane, depoziti su u junu 2014. godine iznosili 2.42 milijardi evra, što predstavlja godišnji rast od 10 %. Generalno, pozicija likvidnosti bankarskog sektora do 2014. godine na Kosovu je nastavila da bude zadovoljavajuća. Krediti u odnosu na depozite su opali na 78.1 % u junu 2014. godine sa 82.9 % u junu 2013. godine. Nenaplativi krediti u junu 2014. godine povećali su se na 8.2 % sa 7.8 % u junu 2013. godine, ali i dalje ostaju dobro pokriveni rezervisanjima za kreditne gubitke (116.4 % u junu 2014. godine).

Bankarski sektor je i dalje dobro kapitalizovan sa koeficijentom adekvatnosti kapitala od 17.4 %, što je znatno iznad minimuma regulatornog uslova od 12 %. Prosečne kamatne stope na kredite

²⁸ ASK 2014

²⁹ ASK SRS 2013

smanjene su na 10.6 % u junu 2014. godine sa 12% u junu 2013. godine. Prosečne kamatne stope na depozite u junu 2014. godine smanjene su na 0.6% sa 3.5% u junu 2013. godine.³⁰

Uopšteno govoreći, bankarski sektor na Kosovu je uspešna priča u odnosu na stabilnost sektora zbog svoje niske izloženosti u međunarodnim finansijskim sektorima i razboritog pristupa CBK. Međutim, banke Kosova ne pozajmljuju na nivou koji se može uporediti sa zemljama regiona. Stoga, uglavnom iz tog razloga, u dijalogu sa privatnim sektorom, pristup finansijama je identifikovan kao jedan od glavnih prepreka u svim fazama razvoja poslovanja. Štaviše, zbog visokog kolateralnog zahteva troškovi zaduživanja posebno za novoosnovane, su veoma visoki. Pored toga, visok raspon kamatne stope, meren razlikom između zajma i kamatne stope, pruža jak dokaz da je trošak finansiranja na Kosovu visok. Poređenja radi, raspon kamatne stope na Kosovu je oko 11.5 %, duplo veći od onog u Albaniji i Srbiji, a oko četiri puta veći od raspona kamatne stope u Makedoniji³¹. Osim toga, kolateral i drugi uslovi za kredite su više restriktivni nego u zemljama uporedbe. To je kontradiktoran ishod jer Kosovo ima najniži nivo nekvalitetnih kredita u regionu.

Ipak, razne studije o ovoj oblasti pokazuju da su troškovi pozajmljivanja relativno visoki zbog većih operativnih rizika i troškova banaka Kosova. Konkretno, oni tvrde da je primarni razlog za visoke cene i ograničen pristup kapitalu relativno teško izvršenje odluka presuda, i ugovora.

7.2. Konkurentska i komparativna prednost Kosova

7.2.1. Međunarodni nivo

U ovom odjeljku je predstavljen međunarodni položaj Kosova u odnosu na slične ekonomije širom sveta, kao što su Čile, Turska, Meksiko, Maroko i Vijetnam.

Pronađeno je da Kosovu ide relativno bolje nego Turskoj u pogledu ekonomske decentralizacije, nudeći radnu snagu sa relativno nižim troškovima, povoljnije poreske stope i regulatorni okvir, kao i manje birokratije. S druge strane, Kosovo zaostaje za Turskom na ovim aspektima: veličina tržišta, sposobnost da privuče SDI, inovacije i podršku MSP.

³⁰ CBK 2014

³¹ CBK 2014

U odnosu na stanje Maroka, utvrđeno je da Kosovo bolje uspeva u smislu zaštite investitora, regulatornog okvira, i obrazovnog sistema u ruralnim područjima, posebno u sektorskim programima i investicijama. Nasuprot tome, Maroko je pokazao neku konkurentsku prednost u odnosu na Kosovo u oblasti specijalizovanih klastera i prioritetnih sektora koji stvaraju visoku dodatnu vrednost kao i angažovanje dijaspore.

U odnosu na Meksiko, našlo se da je Kosovo više konkurentno u oblasti birokratije, investicione klime i tržišta rada ali je u nepovoljnom položaju u pogledu veličine tržišta, poslovne sofisticiranosti i rasta malih i srednjih preduzeća, određivanja prioritetnih sektora i međunarodne saradnje.

Ulaganja u osnovnom obrazovanju i inovacioni kapaciteti su oblasti u kojima je pronađeno da je Kosovo relativno bolje u odnosu na Čile, dok je suprotan slučaj kad se radi o političkoj stabilnosti koja je ključna za ekonomski rast, razvoju informacione i komunikacione tehnologije, domaćoj konkurenciji, poslovnom okruženju i slobodnim ekonomskim zonama.

Fleksibilnost tržišta rada, domaća konkurencija (isključujući vladavinu prava) i tehnološka spremnost su oblasti u kojima je utvrđeno da je Kosovo više konkurentno od Vijetnama; Međutim, Kosovo relativno zaostaje u pogledu kvaliteta prevoza i energetske infrastrukture, veličine tržišta, i reforme poslovanja.

7.2.2. Regionalni nivo

U tabeli 2. u Aneksu je predstavljena pozicija konkurentnosti Kosova u SB, u odnosu na sedam ekonomija zapadnog Balkana kao što su Albanija, Crna Gora, Makedonija, Srbija, Hrvatska i Bosna. Ova procena se zasniva na dosledno rangiranje ovih zemalja postignuto na skupu indeksa koji se koriste za merenje konkurentnosti - Indeks globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, Izveštaj o uslovima poslovanja (Doing Business) Svetske banke, Indeks MSP politike OECD i Indeks spremnosti za umrežavanje Svetskog ekonomskog foruma.

Što se tiče Izveštaja o lakoći poslovanja 2014. godine, Kosovo stoji bolje od Srbije i Bosne, međutim, zaostaje iza Crne Gore, Makedonije, Hrvatske i Albanije. Pored toga, u vezi sa

Izveštajem OECD o politikama malih i srednjih preduzeća za 2012. godinu, Kosovo i dalje stoji bolje od Bosne, ali zaostaje iza Crne Gore, Hrvatske, Makedonije, Albanije i Srbije.

7.2.3. Nacionalni nivo

U ovom odeljku, predstavili smo neke od glavnih prednosti i slabosti Kosova na nacionalnom nivou, kroz korišćenje skupa tri širokih kategorija kriterijuma:

a. Osnovni zahtevi: faktori konkurentnosti

Institucije: učinjen je dobar napredak u jačanju uprave i vladavine prava; Međutim, korupcija i birokratija ostaju rasprostranjene, dok sprovođenje i primena ostaju slabe. Civilno društvo je integrisano u državnom i javno-privatnom dijalogu i relativno efikasno i otvoreno širom zemlje.

Infrastruktura: realizovane su značajne investicije, privatizacija, i poboljšanja. Glavne oblasti investicija uključuju autoputeve i energiju.³²

Makro - ekonomsko okruženje: generalno, makro-ekonomsko okruženje je bilo stabilno, ali preovladala je nedovoljna stopa ekonomskog rasta. Pored toga, Kosovo i dalje ostaje zavisno od doznaka, koje su uglavnom orijentisane na stanovanje i potrošnju. Istovremeno, potrebno je više SDI i viši kvalitet istih, efikasnije politike za menjanje pravca relativno visokog neformalnog sektora i negativnog tekućeg računa.³³

Zdravstvo i osnovno obrazovanje: zdravstveni sistem je uspostavljen i operativan je; Međutim, upis u školama je i dalje nizak.

b. Faktori povećanja efikasnosti: konkurentnost - efikasnost

Visoko obrazovanje i stručno osposobljavanje: značajni napor su učinjeni da se mladi Kosovari se razvijaju i pripremaju za visoko - kvalifikovana zaposlenja, ali veza sa privatnim

³² Lattanzio (2013)

³³ Izveštaj KIPRED

sektorom se treba poboljšati; Osim toga, postoji nizak nivo upisa generalno a posebno na nivou univerziteta.³⁴

Pored toga, Kosovo treba programe za pronalaženje posla kao što su sistemi višeg obrazovanje i SOO, koje su više usklađene sa zahtevima tržišta. Pored toga, potrebno je unapređenje administracije stručnog obrazovanja i nastavnog plana i programa, kao i jačanje veština i kapaciteta nastavnika, instruktora, i pomagača.

Efikasnost tržišta robe i usluga: nedavne reforme su značajno poboljšale poslovni ambijent.³⁵ Više detalja je prikazano na tabeli 2. u odeljku Priloga.

Glavne prepreke ostaju trgovanje preko granica i sprovođenje ugovora. Štaviše, poreski sistem na Kosovu je uravnotežen i pojednostavljen u cilju olakšanja poreskog opterećenja za pojedince i preduzeće. Takođe, Kosovo je poznato po svojim relativno niskim poreskim stopama za pojedince i preduzeća. To je najpovoljniji sistem Balkana zajedno sa Crnom Gorom u pogledu PDV-a (16%), korporativnog poreza (10 %) i poreza na lični dohodak (0-10 %).

Pored toga, Kosovo je relativno otvorena ekonomija; njena trgovinska politika uključuje CEFTA, neregipročni i bescarinski trgovinski režim sa tržištem EU zasnovan na EU - autonomnom trgovinskom preferencijalnom režimu, privilegije Generalnog sistema preferencijala (GSP) iz SAD i progresivnog sporazuma o slobodnoj trgovini sa Turskom.

Efikasnost tržišta rada: Tržište rada na Kosovu je mlado, dinamično i fleksibilno. Njeni opšti uslovi su poboljšani i osnovna pravila rada, kao i pravni okvir su postavljeni, međutim, neformalni rad i dalje ostaje kritičan problem. Ipak, postoji relativno visoka stopa nezaposlenosti, ali relativno niska stopa učešća radne snage.

Zrelost finansijskog tržišta: postoji stabilan finansijski sistem koji je naglo porastao čiji učinak predstavlja jedan od najstabilnijih u regionu.

Korišćenje tehnologije: transfer tehnologije kroz partnerstva i razvoj obnovljivih izvora energije je relativno nedovoljno iskorišćeno. Uprkos tome, Kosovo je ostvarilo značajan napredak u remont i dopunjavanje svoje ostarele i oronule tehnologije. Štaviše, korišćenje

³⁴ ASK 2014

³⁵ SB 2014

obnovljivih izvora energije i zelenih tehnologija je postavljeno u pravnom okviru, ali se ipak ne sprovodi.

Veličina tržišta: Tržište Kosova je relativno malo; Takođe, domaća tražnja, iako raste, ostaje relativno mala, što čini lokalna MSP ugroženim u odnosu na stranu konkurenciju i neformalni sektor; Ipak, blizina gigantskog evropskog tržišta, kao i članstvo u CEFTA predstavljaju velike mogućnosti za mala i srednja preduzeća da se angažuju u većim tržištima.

c. Inovacije i sofisticiranost: konkurentnost - inovacije

Poslovna sofisticacija: poslovno i upravljačko znanje tek treba da se razviju na Kosovu. MSP razvijaju se bez jasnog logičkog okvira, što dovodi do pojave različitih aktivnosti, relativno razbacanih i koje nemaju komplementarnost. Kao posledica toga, širina lanaca vrednosti je ograničena, dok sinergija kao i lokalna vrednost generacija su respektivno relativno niske i nedovoljne.

Inovacije: ekonomije dominirane malim i srednjim preduzećima smatraju se za doprinoseći faktor za inovacije. Međutim, ima nedovoljnog ljudskog kapitala i baze znanja neophodnih za značajnije prenošenje znanja i informacija, istraživanja i razvoja; osim toga, postoje ograničene veze i pristup globalnoj mreži za istraživanje, nastavu i učenje.

7.2.4. Sektorski nivo

Prema zvaničnoj statistici, proizvodni sektori koji najviše doprinose ekonomiji Kosova u smislu zapošljavanja, prometa i izvoza su: poljoprivreda (prerada hrane), metalni, tekstilni sektor i prerada drva; dok su IT i turizam su procenjeni sa najvećim potencijalom za rast.

SWOT analiza za industriju Kosova prikazana je u sledećoj tabeli, dok detaljnije analize za svaki od navedenih industrijskih sektora mogu se naći na tabeli 4. u odeljku aneksa.

7.2.5. Nivo proizvoda

Kao što se može videti iz tabele 5. u Aneksu, glavni izvozi Kosova u 2013. godini bili su iz kategorije niske dodate vrednosti.

Ipak, kao što je pomenuto i u SVOT analizi za kosovsku industriju, postoje veliki potencijali, u vezi proizvodnje i izvoza robe i usluga sa višom dodatom vrednošću. Međutim, konkretne mere, koje bi bile deo IPK moraju podržavati ekonomske aktivnosti koje različite istraživačke studije identifikuju da imaju najveći potencijal tj. prerađeni poljoprivredni proizvodi (bio hrana, proizvodnja nameštaja, metali i obnovljiva energija) IT i turističke usluge, itd.

7.3. Tržišni i vladini neuspesi

Tabela 6: Perceptirani tržišni i vladini neuspesi

Vladini (politički) neuspesi	Tržišni neuspesi
Okvirni neuspesi: - Ravna fiskalna politika - Kompleksna i niska stopa izvršenja ugovora - Opažanje visokog nivoa endemske korupcije - Obrazovni sistem odvojen od industrije - nedostatak veština - Nedovoljna investicija u infrastrukturi (npr. putevi i električna energija) - Nedostatak i relativno skupi inputi (npr. električna energija) - Privatizacija do izvesne mere - Nedovoljni podsticaji za relativno velike kapitalne privatne investicije	Neuspesi u kapacitetu: - Nizak nivo investicija u proizvodne kapacitete firmi, - Zastarela tehnologija i nizak nivo apsorpcije tehnologije - Niski nivoi istraživanja i razvoja kao i inovacije - Orijentacija na lokalnom tržištu i fokusiranje na ne-razmenljivu robu i usluge - Nedostatak tehnološkog i prećutno znanje - Visoke i paušalne kamatne stope
Institucionalni neuspesi: - Sistemi visokog obrazovanja i stručnog osposobljavanja nisu u stanju da odgovore na potražnju privatnog sektora - Nedostatak kapaciteta za razvijanje veza između državno finansiranih naučnih i istraživačkih tela sa privatnim sektorom u primenjenom istraživanju, inovacijama kao i u istraživanju i razvoju - Poteškoće prilikom sprovođenja zaštite autorskih prava - zaštita intelektualne svojine - Metoda za naplatu poreza (pre prodaje i na granicama)	Neuspesi umrežavanja: - Nedostatak koordinacije i saradnje između preduzeća, industrija i sektora

7.4. SWOT analiza industrije Kosova

Tabela 3: SWOT analiza

Prednosti	Slabosti
• Obilje prirodnih resursa (ugalj, nikl, cink) i dugu tradiciju poslovanja i rastući izvozni potencijal u srodnim industrijama • Potencijal za sektore brzog industrijskog rasta sa većim mogućnostima investiranja privatnog sektora u poljoprivredu i preradi hrane, industriji metala, drva i tekstila, IKT i turizmu • Pojavljivanje prirodno-nastalih klastera, npr poljoprivrede i prerade hrane, kože i obuće, rudarstva i obrade metala, šumarstva i drvenih proizvoda, IKT itd. • Lokacija u blizini sa velikim potrošačkim tržištima za isporuke na-vreme • Relativno bogata i jeftina radna snaga, dinamično tržište rada • Visokokvalitetno poljoprivredno zemljište u obilju • Stabilna i povoljna fiskalna sredina, niski ukupni nivoi oporezivanja • Relativno laka poslovna sredina (laka registracija biznisa, dobra izvozna infrastruktura, EU kompatibilno zakonodavstvo)	• Odsustvo proaktivne vladine politike da utiče na strukturnu transformaciju, nerazvijen industrijski dijalog javno-privatnog sektora • Kvalitet poslovnog okruženja i dalje zaostaje u poređenju sa regionalnim konkurentima • Nedostatak tehničko kvalifikovane radne snage, nedostatak saradnje između stručnih i visokoškolskih institucija i poslodavaca • Zastarele proizvodne tehnologije u proizvodnji • SDI primarily in non-tradable sectors, low level of FDI in manufacturing SDI prvenstveno u ne-razmjenljivim sektorima, nizak nivo SDI u proizvodnji • Oslanjanje na uvoznim inputima i niski nivoi dodate vrednosti • Ograničeni nivoi saradnje preduzeća i nedostatak dobro razvijene mreže u lancima vrednosti • Dominiranje mikro i malih firmi • Nizak nivo diversifikacije izvoznih tržišta za ključne industrije • Nizak nivo produktivnosti u preduzećima, nisko prodiranje primene osnovne IKT • Nizak nivo inovacija i prefinjenosti (pristup tehnologiji) na nivou preduzeća • Nedostatak regionalne konkurentnosti • Troškovi i pristup finansijama za MSP • Troškovi i pristup energiji (naročito električnoj) • Zavisnost od uvoznog repro materijala • Odsustvo infrastrukture, naročito u ruralnim područjima • Veliki neformalni sektor

Mogućnosti	Pretnje
• Održavanje stabilnog makro - ekonomske i fiskalne sredine i zdravih poreskih politika • Nastavak regulatorne reforme za poboljšanje lakoće poslovanja • Primena proaktivne, pametne unakrsno vladine politike da omogući razvoj industrije • Razvoj industrijskog dijaloga javno-privatnog sektora • Podsticanje i podržavanje industrijske efikasnosti i poboljšanje produktivnosti, tehnološke modernizacije i primenu ICT • Podrška privlačenje strateškog SDI u proizvodnji i razmenjivim uslugama, za prenos znanja, tehnologije, razvoj lokalnih lanaca vrednosti i pristup stranim tržištima • Razvoj specijalizovanih utočišta – proizvodnja u poljoprivredi i preradi hrane • Povećanje nivoa sofistikacije proizvoda u postojećim proizvodnim sektorima na osnovu raspoloživih prirodnih resursa • Unutrašnje podsticanje, ugovorene i zajedničke investicije I&R od strane firmi • Razvijanje izvoznog potencijala u uslužnoj industriji • Razvijanje potencijala za saradnju firmi i formiranje klastera • Razvoj SOO, uključujući obuku na radnom mestu, uspostavljanje bližeg obrazovnog sistema i saradnju poslodavaca • Razviti bazu podrške za startup i razvoj novog razmenjivih ili industrija za poboljšanje efikasnosti • Uspostaviti sistem koherentnog razvojnog finansiranja koji pokriva nedostatke u potrebama finansiranja privatnog sektora	• Neadekvatno snabdevanje energijom i relativno visoka cena energije • Politička nestabilnost • Nedostatak koordinisane i svrsishodne ekonomske politike vlade • Nedostatak ciljanog odgovora na tržišne poremećaje, nastavljena prekinutost između strateškog planiranja javnog i privatnog sektora • Spor napredak reformi u obrazovanju i drugim sektorima, upornost postojećih državnih neuspeha • Nedostatak koordinacije u raspodeli resursa između vlade, privatnog sektora i donatora • Nedostatak ili odsustvo fondova za finansiranje neophodnih intervencija za strukturnu promenu • Nastavak visokih troškova i poteškoća u pristupu finansiranja • Nedostatak investicija u infrastrukturu, naročito u ruralnim područjima • Primena ad hoc trgovinskih barijera prema zemljama u regionu

8. Ciljevi IPK-a

U tabeli ispod su predstavljeni glavni ciljevi za IPK, dok, u Tabeli 8 u odeljku Aneksa, predstavljeni su dodatni ciljevi i detalji.

Tabela 7.a: Indikativni model ciljeva NSR i ciljevi IPK

Ciljevi NDS nivoa (predviđeni)	Predloženi ciljevi IPK-a
1. Održivi ekonomski rast i rast prihoda, rast BDP-a na 7-8%	a. Industrijska modernizacija – Razvoj kapaciteta, nadogradnja tehnologije i veština, prenos tehnologije i veština, energetska efikasnost
2. Produktivne javne i privatne investicije	b. Međunarodno konkurentni klasteri - Praktična upotreba stranih direktnih investicija i promocija izvoza za pomaganje prebacivanju fokusa na izvoznu orijentaciju i dodatnu vrednost, podrška inovaciji i istraživanjima i razvojem, uticanje da firme rade zajedno, dostupnost finansija
3. Stvaranje radnih mesta	c. Razvoj poljoprivrede i efikasno korišćenje prirodnih resursa - Korišćenje zemljišta, poljoprivredna proizvodnja, minerala i drugih prirodnih resursa za privredni rast i dobijanje dodatnije vrednosti
4. Povećanje dobrobiti i socijalne inkluzije	d. Životna sredina za razvoj preduzetništva - Promocija preduzetništva, startup kulture, podrška malim i srednjim preduzećima i novonastaloj industriji, što brže od ostalih u regionu

Tabela 7.b: Ciljevi IPK-a

Pokazatelji	2013	2020. bez IPK ³⁶	2020. bez IPK-a
Dodata vrednost i udeo proizvodnje u BDP-u	EUR 603.76 miliona ili 11.3%	EUR 711.42 miliona ili 9.4%	EUR 746.9 miliona ili 9.8%
Dodata vrednost i udeo visoke tehnologije u BDP-u	EUR 1,173.8 miliona ili 25.10%	EUR 1,738 miliona ili 22.10%	EUR 1,824.9 miliona ili 23.2%
Prosečno mesečno preoporezivana zarada u privatnom sektoru	412 evra	442 evra	464 evra
Udeo trenutno stanja salda u BDP-u	-31.60%	-28.40%	-28.26%
Vrednost i udeo izvoza u BDP-u	EUR 927 miliona ili 17.40%	EUR 1,462 or 19.4%	EUR 1,535.1 or 20.37%
Vrednost i udeo izvoza u robi u BDP-u	EUR 305 miliona ili 5.7%	EUR 575.5 miliona ili 7.6%	EUR 604.2 miliona ili 7.9%
Vrednost i udeo izvoza u uslugama u BDP-u	EUR 622 miliona ili 11.7%	EUR 886.5 miliona ili 11.8%	EUR 930.82 miliona ili 12.39%
Stopa nezaposlenosti	30.00%	20.80%	18.72%
Žene	38.80%	26.90%	24.41%
Muškarci	26.90%	18.70%	16.83%
Učešće u radu	40.50%	57.30%	63.03%
Žene	21.10%	29.90%	32.89%
Muškarci	60.20%	85.20%	93.72%
Vrednost i udeo državne potrošnje u obrazovanju u BDP-u	EUR 204.4 miliona ili 3.8%	EUR 286.66 miliona ili 3.8%	EUR 300.99 miliona ili 3.99%
Vrednost i udeo SDI u BDP-u	EUR 241 miliona ili 4.5%	EUR 398 miliona ili 5.3%	EUR 417.9 miliona ili 5.56%
Prosečna mesečna preoporezivana zarada u javnom sektoru	429 evra	461 evra	507 evra

³⁶ Sve osnovne projekcije (bez uključivanja procenjenog efekta IPK mera) predstavljene su na tabeli 8 u Prilogu

9. Mere IPK-a

Glavni fokus IPK-a je transformacija kosovske ekonomije kroz uglavnom horizontalne (poprečno presečne) mere. Od toga, mi smo došli do četiri prioriteta i odgovarajućih mera, kao što je prikazano u narednoj tabeli.

Tabela 9: IPK prioriteti i odgovarajuće mere

Prioritet	Predložene mere
Industrijska modernizacija	- Izgradnja finansijskih kapaciteta i nadogradnja veštine u MTI-u, KIESA, privatnom sektoru, akademiji, obrazovnom sistemu (smanjenje jaza veština) i relevantnim akterima uključenim u IP. - Pобољшanje uspostavljanja redovnog industrijskog dijaloga, zapošljavanje stručnjaka u strateškoj industriji/nastalim područjima klastera. - Izdvajanje sredstava za podršku malim i srednjim preduzećima za modernizaciju tehnologije - Izdvajanje sredstava za podršku industrijskim udruženjima i organima klastera da se uključe u industrijski dijalog, za prikupljanje statističkih podataka i povećanje tekuće baze podataka, za povećanje strateškog i analitičkog kapaciteta. - Izdvajanje sredstava za organizaciju industrijskih klastera i ispunjavanje određenih kriterijuma (veličina, aktivnosti, zajednički projekti) - Olakšavanje razvoja obaveznih industrijskih strategija/master planova klastera i drugih projekata pod IP. - Olakšavanje zajedničkog ulaganja članova klastera - Podsticanje formiranja klastera za obnovljivu energiju i energetske efikasnost

	- Zakazivanje donacija za obuku na radnom mestu kompanija sa dugoročno nezaposlenim - Zakazivanje plaćenih programa stražiranja za zapošljavanje po prvi put za zapošljavanje mladih i žena - Uspostavljanje centara za stručno osposobljavanje u saradnji sa industrijskim organima, stručnim školama i opštinama - Obezbeđivanje programa koji finansiraju prenos znanja i pružanje tehničke i menadžerske stručnosti među nekonkurentskim firmama - Pобољшanje koordinacije između sektora obrazovanja i biznisa uspostavljanjem industrijskih saveta - Uvođenje pilot projekata i dualnog modela pristupa – radno okruženje kao deo formalnog školskog programa - Subvencionisati studijska putovanja u industrijskim preduzećima u inostranstvo i stipendije specijalistima u programima/veštinama jedino dostupnim u inostranstvu - Zakazivanje programe obuke zaposlenih u industriji koje realizuju udruženja klastera/industrijska udruženje, sa posebnim fokusom na manjine, mlade i žene
Pristup finansijama u svim fazama razvoja preduzetništva	- Uspostavljanje koherentnog razvoja finansijskog sistema (institucija) u partnerstvu sa privatnim sektorom i stranim donatorima, pokrivajući sve faze finansiranja preduzeća koja ne opslužuju privatni sektor (rešavajući tržišne promašaje i dopunjujući tržište, ne zamenjujući tržište): - o Instrumenti za ranu fazu finansiranja, rast i obrtna sredstva (npr. garancije, mezzanine itd), - o Parcijalne kreditne garancije itd.

	- Deljenje rizika (partnerstvo) finansijskih alternativa - Obezbediti poreske olakšice koje olakšavaju ulaganje kapitala i reinvestiranje profita u proizvodna sredstva - Obezbediti obuku i obrazovanje za finansijsku pismenost - Kontinuirano sprovođenje istraživanja za procenjivanje uticaja pristupa finansijskim uslugama za ishode razvoja (firme i domaćinstva), u cilju osmišljavanja uspešnih intervencija politike, ako je potrebno - Smanjenje troškova (monetarnih i vremenskih uslova) zemalja, registrovanja i povraćanja kolaterala
Međunarodno konkurentni klasteri	- Razviti izvozno orijentisane klastere/inkubatore za kolektivne napore za ulazak novih stranih tržišta. - Smanjite troškove ulaska na tržište sufinansiranjem troškovima ulazak na tržište/poboljšati dalje lakoću poslovanja (sertifikat, uslove za usklađivanje, testiranje i sl) - Programi obuke za finansiranje za razvijanje svojih izvoznih/međunarodnih veština transakcija preduzetnika - Razviti rizike za deljenje mehanizama za ulazak na rizičnija tržišta (izvozne garancije) - Razviti programe preduzetništva za mlade ljude, poreske olakšice za mlade preduzetnike i kvalifikovane radnike - Organizovati javne promotivne aktivnosti za preduzetništvo (meke) - Promovisati obuke o preduzetništvu u školama - Razviti mrežu inkubatora i njihovih usluga, uključuju sluge predinkubacije - Uspostaviti podstizaje za mikro/porodična preduzeća za preduzetništva (ruralna) manjeg

	obima, sa posebnim fokusom na peduzetničke aktivnosti za mlade i žene, kao i učešće manjina - Uspostaviti bespovratnu finansijsku pomoć dijaspori za podršku inovacijama i istraživanjima i razvojem (nagraditi veštine i prenos tehnologije) - Osigurati vertikalnu integraciju i rast mikro i malih preduzeća kroz ekspanziju finansiranja - Definirati kriterijume za inestacije "visoko dodate vrednosti" (npr. razvoj klastera, efekte prelivanja) i obezbediti ciljne podsticaje - Uspostavljanje grantove za stvaranja radnih mesta za prenos tehnologije/veštine intenzivnih ulaganja u skladu sa skupom kriterijuma - Angažovati KIESA u proaktivnoj industriji i ciljati selekciju prema strateškim industrijama, na osnovu ponude i analize lanca vrednosti
Razvoj industrije i poljoprivrede i efikasno korišćenje prirodnih resursa	- Uspostaviti odgovarajuće grantove/subvencionisane kredite za zamenu postojeće tehnološke proizvodnje, za automatizaciju industrijskih i poslovnih procesa - Uspostaviti odgovarajuće grantove za produktivnost/LEAN/6 SIGMA konsultacije/ rešenja orijentisana na proces - Finansijsko industrijske revizije energetske efikasnosti - Omogućiti odgovarajuće grantove za energetske efikasnosti za poboljšanje industrijske energetske efikasnosti - Napraviti da odluke o javnim investicijama usmeravaju komplementarne aktivnosti lanca vrednosti
Životna sredina za razvoj preduzetništva	- Uspostaviti odgovarajuće mehanizme za olakšavanje investicija u preduzeću orijentisanom na infrastrukturu ublažavanjem dodatnih troškova nerazvijene javne infrastrukture (pristupne saobraćajnice, struja, voda/kanalizacija itd) individualnim firmama dovoljne veličine i čvrstim

klasterima.

- Razviti industrijske parkove zasnovane na parkovima – koji su specijalizovani i nalaze se na gde su klasteri, pružajući javnu infrastrukturu
- Uspostaviti grant program za obnovu degradirane industrijske svojine
- Uspostaviti objekat ili zemljište za osnivanje i rad specijalizovanih industrijskih zona.
- Uspostavljanje specijalizovanih tehnoloških inkubatora/parkova u oblastima visoke koncentracije inovativnih preduzeća (npr. IKT)
- Finansirati zajedničke grantove za industrijska istraživanja, angažovanjem industrijskih organa, javnih i privatnih istraživačkih entiteta
- Uspostaviti vaučer programe manjeg obima za istraživanje i razvoj za kupovinu usluga za razvoj proizvoda od strane lokalnih firmi
- Osnivanje centara za prenos tehnologije na nekoliko ključnim univerzitetima (pre svega tehničkih) u saradnji sa industrijskim organima
- Uvesti poreske olakšice za istraživanje i razvoj za olakšavanje stabilnih ulaganja u istraživanje i razvoj

10. Model za angažovanje zainteresovanih strana

Kao što se može videti iz donje tabele, u svakom prioritetu IPK, u određenoj meri imamo učešće istih glavnih zainteresovanih strana.

Table 10: Prioriteti IPK i zainteresovane strane

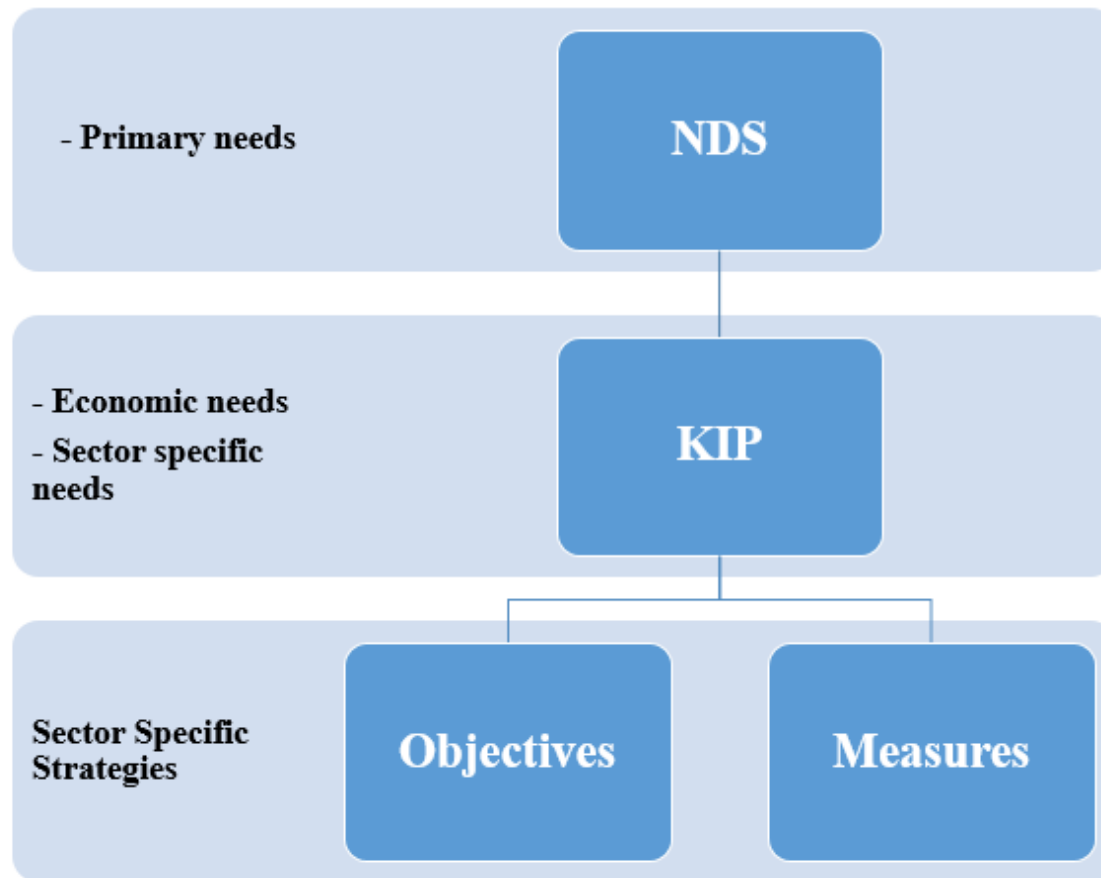
<i>Prioritet</i>	<i>Zainteresovane strane</i>
<i>Modernizacija industrije</i>	KP, MPŠRR, MF, MONT, MRSŽ, MALS, MER, MŽSPP, akademska zajednica, privredne komore (klaster organizacije) i donatori
<i>Pristup finansijama</i>	
<i>Međunarodno konkurentni klasteri</i>	
<i>Razvoj industrije i poljoprivrede kao i efikasno korišćenje prirodnih resursa</i>	
<i>Okruženje za razvoj preduzetništva</i>	

11. Reference

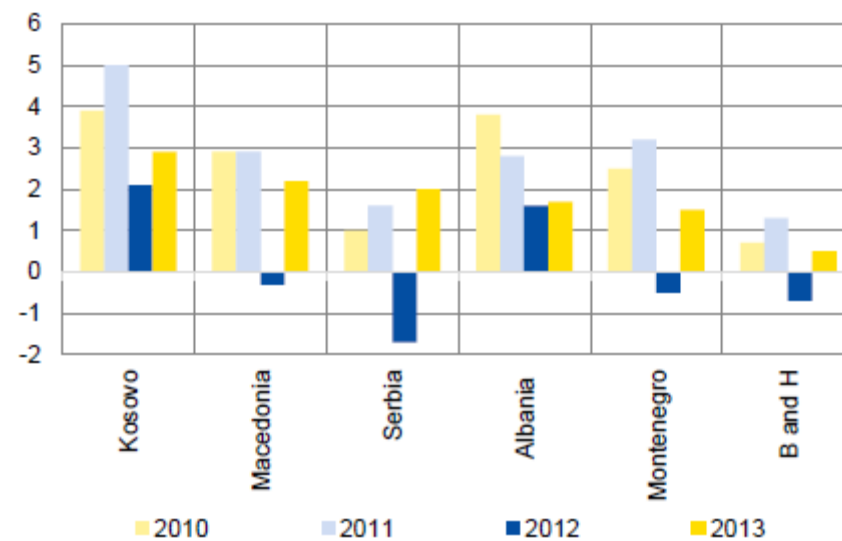
- Cortright, Joseph. Making sense of clusters: Regional competitiveness and economic development. Brookings Institution, Metropolitan Policy Program, 2006.
- Gillingham, Kenneth, and James Sweeney. "Market failure and the structure of externalities." *Harnessing Renewable Energy in Electric Power Systems: Theory, Practice* (2010): 69-92.
- Keech, William R., Michael C. Munger, and Carl Simon. "Market failure and government failure." *Public Choice World Congress*, Miami. 2012.
- Kosovo Statistical Agency (KAS). 2014.
- Lattanzio, Richard K. "The World Bank Group Energy Sector Strategy." *Congressional Research Service* (2013): 7-5700.
- Ministry of Finance. "Law on Budget of Republic of Kosovo for year 2015". 2014.
- OECD "Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy" July, 2007
- Porter, Michael E. *Clusters and the new economics of competition*. Vol. 76. No. 6. Boston: Harvard Business Review, 1998.
- Porter Michael. (1990) "The Competitive Advantage of Nations", The Free Press: New York.
- Porter, Michael E., "The Economic Performance of Regions," *Regional Studies* 37, nos.6& 7 (August/October 2003): 549-578
- 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, Dani. "Industrial policy for the twenty-first century." 2004
- Smith, Keith. "Innovation as a systemic phenomenon: rethinking the role of policy." *Enterprise and innovation*
- Stiglitz, Joseph E. "Capital market liberalization, economic growth, and instability." *World development* 28.6 (2000): 1075-1086.
- World Bank. "World Bank Indicators." 2012. Data. World Bank, n.d. Web. 22 Sept. 2014.
- World Bank. *Country income classifications*. 01 July 2013.
- World Bank. *Doing Business report 2015*. Nov 2014.

12. Prilog

Fig. 1: Architecture of strategic documents

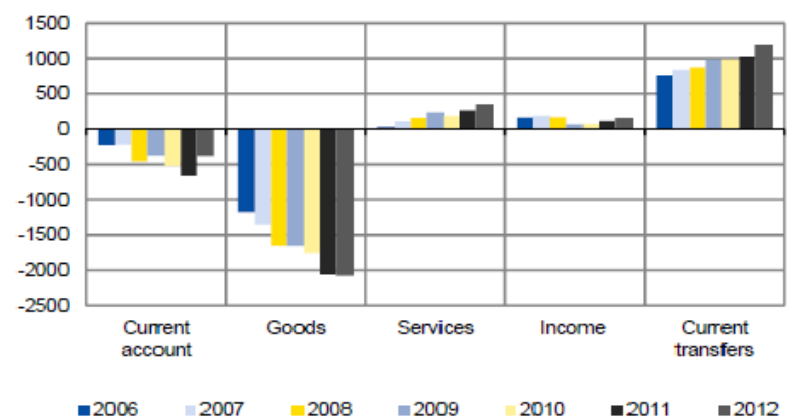


Slika 2 Realna stopa rasta BDP zemalja jugoistočne Evrope, u %³⁷



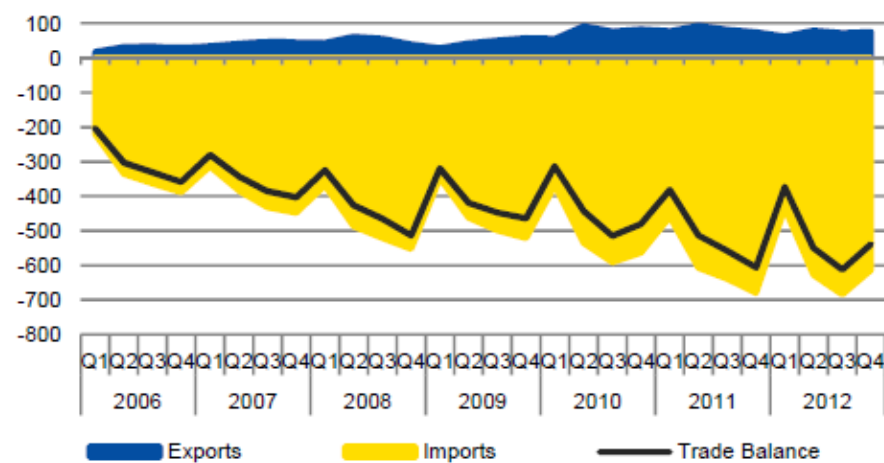
³⁷ Izvor: CBK, 2013

Slika 3a: Bilans tekućeg računa, u milionima evra³⁸



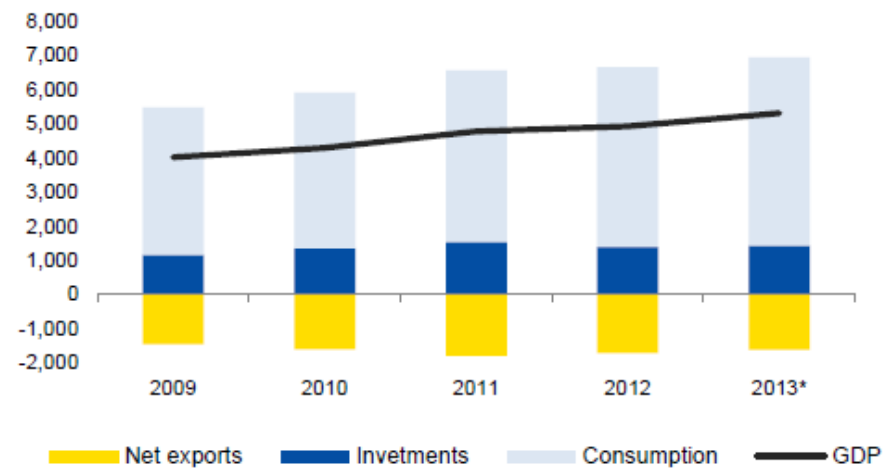
³⁸ Izvor: CBK, 2013

Slika 3b: Uvoz, izvoz i trgovinski bilans, nekumulativno³⁹



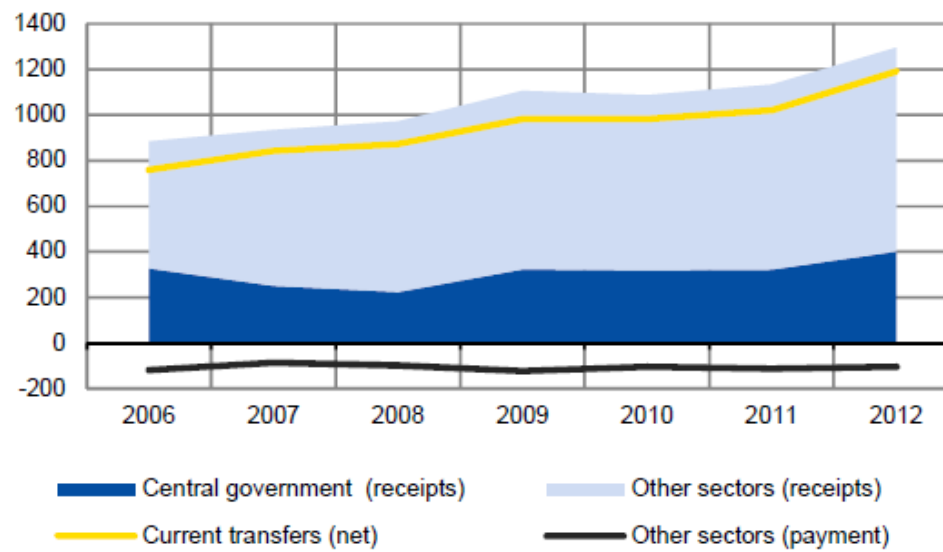
³⁹ Source: CBK, 2013

Slika 4: Glavne komponente BDP Kosova⁴⁰



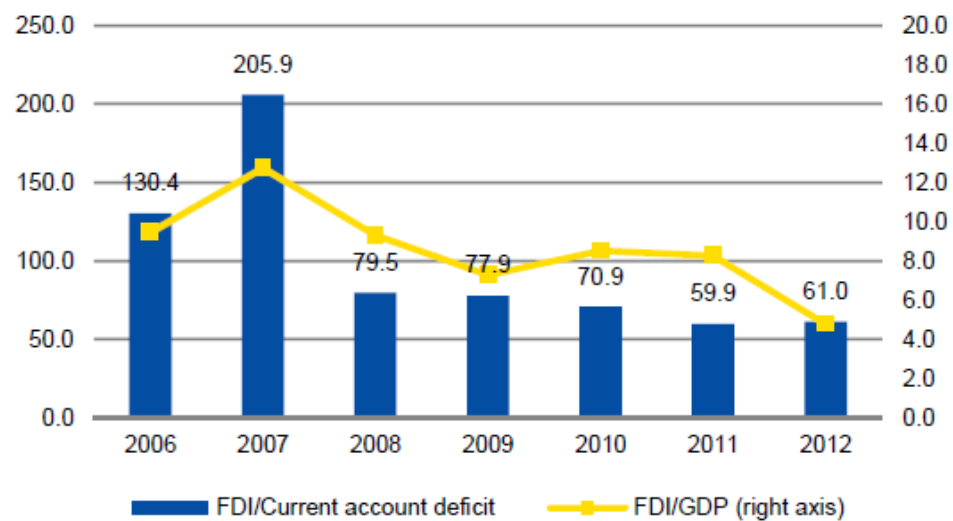
⁴⁰ KAS 2013 (Projekcije CBK)

Slika. 5 Tekući transferi, u milionima evra⁴¹



⁴¹ CBK 2013

Slika 6: Strane direktne investicije kao procenat BDP-a i deficit tekućeg računa⁴²



⁴² CBK 2013

Tabela 1: Pokazatelji tržišta rada⁴³

Zemlja	Stopa učešća radne snage	Stopa nezaposlenosti	Stopa zaposlenosti
Kosovo	40.5	30.0	28.4
Muškarci	60.2	26.9	44.0
Žene	21.1	38.8	12.9

⁴³ KAS 2014

Tabela 2 –Pozicija konkurentnosti Kosova u zapadnom Balkanu

	BND po glavi stanovnika (US\$)	Klasifikacija SB prema uslovima poslovanja za 2015. (189 zemlje)	Klasifikacija OECD MSP Politike 2012 (8 zemlje)	SEF Indeks globalne konkurentnosti (GCI) 2014.-2015. (144 zemlje)	SEF klasifikacija spremnosti za umrežavanje 2014. (144 zemlje)
Kosovo	3,890	75	7	Nije dostupno	Nije dostupno
<i>Regionalno</i>					
Albanija	4,700	68	5	97	95
Bosna i Hercegovina		107	8	Nije dostupno	68
Bugarska	7,030	38	Nije dostupno	54	73
Hrvatska	13,330	65	2	77	46
BJR Makedonija	4,800	30	4	63	53
Crna Gora	7,260	36	6	67	61
Srbija	5,730	91	3	94	93
<i>Globalno</i>					
Čile	15,230	41	Nije dostupno	33	37
Meksiko	9,940	39	Nije dostupno	61	59
Maroko	3,030	71	Nije dostupno	72	121
Turska	10,950	55	1	45	51
Vijetnam	1,730	78	Nije dostupno	68	84

Tabela 4 – SWOT analiza na sektorskom nivou

Sektor	Prednosti	Slabosti	Mogućnosti	Pretnje
Osnovni metali	- Bogati prirodni resursi (ugalj, nikl, cink) - Tradicionalni sektor - Vodeći sektor izvoza na Kosovu - Očekivanja su za veće investicije privatne sektora	- Nedostatak tehničkih veština (opetaro u postrojenjima za preradu metala, limar, operator alatnih mašina, brusilica, radnici na poliranju ioštrenju alata, monter i rezači kablova, radnici na pripremanju metalnih konstrukcija, varioci i rezači plamenom) - Niska upotreba proizvodnih kapaciteta - Nedostatak saradnje u lancu vrednosti - Ograničena inovativnost i sofisticiranost procesa, - Slabiji pristup u tehnologiji - Nedostatak diversifikacije	- Lak pristup zemljištu - Prijateljsko poslovno okruženje - Povoljna stopa PDV-a - Prilagođeni podsticaji - Diverzifikacija domaće proizvodnje	- Nedovoljna energetska snabdevanje - Relativno visoke cene energije (tendencija da se dalje povećava) - Niski podsticaji za nove početnika - Težak pristup finansijama - Potpuno napunjeno mikro preduzećima koji proizvode slične proizvode i usluge. - Visoka cena bankarske garancije - Zavisnost od uvoznih inputa

		proizvoda - Mali broj izvoznih firmi sa relativno malom vrednošću izvoza		
Prerada i pakovanje hrane	- Jedan od najvećih privrednih sektora i sa brzim rastom - Jedan od glavnih izvoznih sektora (najkonkurentniji) - Dobra poslovna mreža - Konkurentni podsektor pakovanja - Pozitivan trend za proizvodnju svojih sopstvenih sirovina, takođe	- Nedostatak kvaliteta u odnosu na slične uvozne proizvode - Nedostatak investicija u inovacije - Nedostatak obuka na radnom mestu za zaposlene - Uz nekoliko izuzetaka, firme su u stanju da se takmiče u regionu/globalno	- Relativno niska cena rada - Bogato i poljoprivredno zemljište visokog kvaliteta - Dobra izvoznačka infrastruktura - Jednostavne procedure registracije biznisa i patenata - Klasteri obično zasejani zbog prednosti prirodnih resursa (klima, ruda) ili samih preduzetnika - Potencijalni rast investicija u tehnologiju	- Nedostatak adekvatne infrastrukture u ruralnim područjima - Nedostatak podrške i promocije aktivnosti veće vrednosti ⁴⁴ - Težak pristup finansijama - Visoka cena bankarske garancije. - Sirovine predstavljaju veliki trošak proizvodnje - Netarifne barijere iz zemalja regiona (politički generisane) - Nedostatak kvalifikovanih radnika (rukovaoca mašinama, poljoprivrednih stručnjaka i prehrambenih tehnologa) - Proizvodni inputi se

⁴⁴ Subvencije iz Ministarstva poljoprivrede se uglavnom kanališu ka proizvodnji, ali ne i u aktivnosti obrade. Također, 6% proizvode preduzeća 76% za sektor dodate vrednosti. Oni su uključeni u proizvodnju mleka i vina/piva, koji bi trebalo da se dodatno promoviše od strane MTI

				uglavnom uvoze
Tekstil	- Konkurentni u kožnim proizvodima, odevnim predmetima i odeći (odevni predmeti), i tekstilu, odeći i proizvodnji odeći	- Fragmentisani sektor na mikro preduzeća	- Adekvatan nivo obrazovanja za radnike - Klasteri obično zasejani zbog prednosti prirodnih resursa (klima, ruda) ili samih preduzetnika	- Povećanje zavisnost od energije - Relativno visoki troškovi ulaznih faktora - Teškoće u pristupu finansijama, posebno za start-up - Konkurencija u neformalnom sektoru - Nedostatak viših veština u funkcijama podrške i upravljanja - Nedovoljna domaća potražnja - Proizvodni inputi se uglavnom uvoze
Drvo	- Konkurentni u proizvodnji nameštaja, prozora i vrata - Poboljšana tehnologija u procesu proizvodnje - Početnicima obezbeđena obuka na radnom mestu od strane nekoliko firmi	- Nedovoljno razvijeno stvaranje vrednosti - Nedostatak obilnih i kvalitativnih prirodnih resursa - Poboljšan kvalitet proizvoda - Nedostatak širenja inovacija među firmama - Ograničena mreža	- Rastuća inostrana potražnja - Veliki izvozni potencijal za srednja i finalna dobra, posebno na evropskim tržištima	- Visoka cena bankarske garancije - Nedostatak kvalifikovanih radnika na rukovodećim pozicijama - Proizvodni inputi se uglavnom uvoze

Turizam	- Geografski položaj sa bogatom istorijom - Putovanja i odmor tokom cele godine - Zimska i skijaška sezona na Šar planini - Potencijal za eko-turizam: planinarenje, brdski biciklizam, golf, paraglajding i druge aktivnosti na otvorenom - Međunarodno sertifikovani Skijaški centar Brezovica	- Nerazvijeni sektor - Neiskorišćeni kapaciteti za razvoj	- Najveći potencijal za rast, posebno za zanatlije - JPP uspešna saradnja za Brezovica Alpine Resortom - 22.000 hektara netaknute planinske zemlje u vlasništvu DP Sharrprodhimi je dostupno za privatizaciju - Bogati termalni izvori - Kosovo ima bogatu istoriju - Lako okruženje za poslovanje - Povoljna poreska politika - Pojednostavljene procedure za registraciju patenata	- Nedovoljni institucionalni kapaciteti - Kontinuirana percepcija o regionu kao nestabilnom i nesigurnom - Nedostatak strateških politika - Nedostatak stručnih škola - Nedovoljno snabdevanje infrastrukturom - Nedostatak podrške za promociju aktivnosti za veću dodatu vrednost - Neformalnost, uglavnom zbog prevlasti mikro biznisa i zanatlija
IKT	- Važan ekonomski sektor sa velikim potencijalom da raste brzo - Najistaknutiji sektor za formiranje klastera - Simptomi formiranja klastera se pojavljuju	- Stopa internet penetracije je i dalje relativno niska	- Liberalizacija tržišta i usvajanje novog zakona o - Uspostavljanje inkubatora - To je neiskorišćeno tržište sa velikim potencijalom za ulaganja - Relativno niski troškovi radne snage	- Lack of highly skilled workers - Lack of networking and credit - Nedostatak državnog koda i ukupne telekomunikacione infrastrukture - Nedovoljan institucionalni fokus na e-usluge

				- Razvoj i dostupnost podataka o industriji - Nedostatak visoko kvalifikovanih radnika - Nedostatak umrežavanja i kredita - Isključenje iz sporazuma o slobodnoj trgovini
--	--	--	--	--

Tabela 5: Glavni izvozi Kosova u 2013. godini

Izvozi u 2014, po proizvodu		Vrednost (u evrima)
1	7202:Ferolegura	88,402,350
2	2716: Električna energija	21,684,622
3	7204: Otpaci od ferolegure; pretapanje otpadnih šipki od gvožđa ili čelika (osim šljake, obim i drugi otpad od proizvodnje gvožđa ili čelika; radioaktivni otpad i ostaci; fragmenti svinja, blokovi ili drugi primarni oblici sirovog i belog gvožđa)	20,639,335
4	2607: Rude oslova i koncentрати	15,195,630
5	4101: Sirova koža goveda "uključujući bivola" ili kopitare, sveže ili usoljeno, sušeno, luženo, kiselo ili na drugi način konzervirano, bez obzira da li bez dlake ili podeljeno (osim one štavljene, za pergament ili za dalje pripremanje)	11,373,614
6	7404: Otpad i ostaci bakra (osim ingota ili drugi slični sirovi oblici pretapanog bakra, otpaci bakra i ostaci pepela i ostaci koji sadrže bakar i otpad i otpaci primarnih ćelija, primarnih baterija i električnih akumulatora.	10,105,266
7	1101:Prašno od pšenice ili napolice	8,420,856
8	5511: Predivo od veštačkih sečenih vlakana, stavljeno za prodaju na malo (isključivo konac)	7,580,888
9	7306: Tuba, cevi i šuplji profili "npr, otvoren šav ili zavareni, zakovane ili slično zatvorene" od gvožđa ili čelika (isključivo od livenog gvožđa, bešavnih cevi i tuba i cevi sa unutrašnjim i spoljnim kružnim poprečnim presekom i spoljnim prečnikom > 406	7,533,675
10	2202: Voda, uklj. mineralnu vodu i gaziranu vodu, dodatke šećera ili druga sredstava za zaslađivanje ili aromatizaciju i ostala bezalkoholna pića (isklj. sokove od voća ili povrća i mleko)	6,978,462
11	4010: Transportne ili prenosne kaiševe ili trake, od vulkanizovane gume	6,207,107
12	7602: Otpad i ostaci od aluminijuma (osim šljake, skala i sličnih od gvožđa i čelika, sa nadoknativim aluminijumom u formi silikata, ingota ili drugih sličnih sirovih oblika, od rastopljenog otpada i ostataka aluminijumskog pepela	5,777,778
13	2608: Rude cinka i koncentрати	5,069,753
14	2204: Vino od svežeg grožđa, uklj. pojačano vino; grožđe mora, delimično, fermentisano i sa sadržajem alkohola od 0,5 % vol > ili grožđu mora biti dodat alkohol stvarne alkoholne jačine od 0,5 % vol >	4,067,690
15	3925: Građevnksa tehnika od plastike, n.e.s.	4,041,338
16	3921: Ploče, listovi, filmovi, folije i trake, od plastičnih masa, ojačane, laminirane, podržavane ili	3,545,722

	slično u kombinaciji sa drugim materijalima, ili čelijske plastike, sirove ili prosto obrađene po površini ili sečene u kvadrate ili pravougaonike (osim onih samolepljivih)	
17	8409: Delovi pogodni za upotrebu isključivo ili uglavnom sa klipnim motorima sa unutrašnjim sagorevanjem od tarifnog broja 8407 ili 8408	3,436,645
18	8548:Otpad i otpaci od primarnih ćelija, primarnih baterija i električnih akumulatora; potrošene primarne ćelije, istrošene primarne baterije i istrošeni električni akumulatori; električni delovi mašina i aparata, nepomenuti niti uključeni na drugom mestu u poglavlju 85.	3,132,654
19	7210:Pljosnato valjani proizvodi od gvožđa ili nelegiranog čelika, širine 600 mm =>, toplo valjani ili hladno valjani "hladno – umanjani", oklopljeni, prevučeni	2,837,049
20	2523: Cement, uklj. cement u obliku klinkera, uključujući obojeni	2,323,198

Tabela 8: Stvarne i projektovane vrednosti IPK pokazatelja

YEAR		INDICATOR																																									
		GDP (nominal, in millions)	Annual GDP change rate (in %)	GDP per capita, in euros	Exports (nominal, in millions)	Exports of services (nominal, in millions)	Exports of goods (nominal, in millions)	Imports (nominal, in millions)	Imports of goods (nominal, in millions)	Imports of services (nominal, in millions)	FDI (flow, in millions)	Labor participation rate (in %)	Labor participation rate of females (in %)	Labor participation rate of men (in %)	Unemployment rate (in %)	Unemployment rate of females (in %)	Unemployment rate of men (in %)	Average salary in the private sector, per month (in Euro)	Average sector in the public sector, per month (Euro)	Government Expenditure in Education (in millions)	Value of manufacturing (in millions)	Electricity and water supply (in millions)	Transport and Communication (in millions)	Financial Intermediation (in millions)	Current account balance (% of GDP)	Manufacturing (% of GDP)	Exports (% of GDP)	Exports of services (% of GDP)	Exports of goods (% of GDP)	Imports (% of GDP)	Imports of goods (% of GDP)	Imports of services (% of GDP)	Investment in Education (% of GDP) - Assumption: education	FDI (% of GDP) Assumption: FDI are more productive and sophisticated than domestic firms	Medium and high tech economic activities (in million) Assumption: industry-electricity and water supply-transport and communication-financial intermediation employ medium or high level of technology	Medium and high tech economic activities (% of GDP) Assumption: industry-electricity and water supply-transport and communication-financial intermediation employ medium or high level of technology	Electricity and water supply (% of GDP)	Transport and Communication (% of GDP)	Financial Intermediation (% of GDP)				
2020	2020	7536.0	6.3%	3637.0	1462.0	886.5	575.5	3604.1	3149.6	454.5	3398.0	57.3	23.9	85.2	20.8	26.9	18.7	442	461	286.7	7114	126.0	332.0	208.6	-28.4%	9.4%	19.4%	11.8%	7.6%	47.8%	41.8%	6.0%	3.8%	5.3%	1378.0	22.1%	1.7%	3.1%	14.3%				
2019	2019	7089.9	5.3%	3475.0	1383.9	837.3	545.1	3456.3	3022.3	434.0	377.0	53.9	28.1	80.1	22.2	28.7	19.9	437	455	270.1	6311	128.9	312.8	205.2	-29.2%	9.7%	19.5%	11.8%	7.7%	48.8%	42.6%	6.1%	3.8%	5.3%	1337.9	22.7%	1.6%	9.0%	14.8%				
2018	2018	6733.0	4.4%	3352.0	1309.9	793.0	510.0	3308.5	2895.0	413.5	377.0	51.2	26.7	76.1	23.5	30.3	21.0	434	452	256.8	674.4	131.4	297.4	202.3	-29.7%	10.0%	19.4%	11.9%	7.6%	43.1%	43.0%	6.1%	3.8%	5.5%	1305.6	23.2%	2.0%	8.9%	15.5%				
2017	2017	6450.0	4.8%	3213.0	1209.0	768.0	441.0	3168.0	2774.0	394.0	354.0	43.0	25.6	72.9	24.5	31.7	22.0	428	446	246.3	660.9	133.5	285.2	200.0	-30.4%	10.2%	18.7%	11.9%	6.8%	43.1%	43.0%	6.1%	3.8%	5.5%	1279.7	23.7%	2.1%	8.9%	16.5%				
2016	2016	6155.0	4.7%	3083.0	1193.0	731.0	408.0	3006.0	2635.0	371.0	333.0	46.8	24.4	69.6	25.8	33.3	23.1	423	441	235.3	646.5	135.9	272.5	197.5	-30.3%	10.5%	18.5%	11.9%	6.6%	48.8%	42.8%	6.0%	3.8%	5.4%	1252.4	24.2%	2.2%	8.8%	17.3%				
2015	2015	5879.0	5.3%	2959.0	1075.0	636.0	379.0	2857.0	2505.0	352.0	304.0	44.7	23.3	66.4	27.0	35.0	24.2	419	437	225.0	632.6	138.2	260.5	195.1	-30.3%	10.8%	18.3%	11.8%	6.4%	48.6%	42.6%	6.0%	3.8%	5.2%	1226.5	24.7%	2.4%	8.8%	18.2%				
2014	2014	5581.0	4.8%	2829.0	101.0	656.0	-557.0	2725.0	2393.0	332.0	264.0	42.4	22.1	63.1	28.6	36.9	25.6	415	432	213.9	617.2	140.9	247.6	192.4	-47.0%	10.8%	1.8%	11.8%	-10.0%	40.8%	42.9%	5.9%	3.8%	4.7%	1198.2	25.3%	2.5%	8.8%	190.5%				
2013	2013	5326.6	5.3%	2763.0	927.0	622.0	305.0	2611.0	2297.1	313.3	241.0	40.5	21.1	60.2	30.0	36.8	26.9	412	429	204.4	603.8	143.4	236.6	190.0	-31.6%	11.3%	17.4%	11.7%	5.7%	43.0%	43.1%	5.3%	3.8%	4.5%	1173.8	25.9%	2.7%	8.6%	20.5%				
2012	2012	5058.7	5.1%	2703.0	922.1	635.1	287.0	2648.8	2360.0	288.8	213.0	36.9	17.8	55.4		30.9	40.0	28.1	406	420	198.2	589.2	146.2	225.0	187.4	-34.1%	11.6%	18.2%	12.6%	5.7%	52.4%	46.7%	5.7%	3.9%	4.2%	1147.8	26.6%	2.9%	4.4%	3.7%			
2011	2011	4814.5	9.4%	2671.0	943.4	618.5	324.3	2736.7	2383.9	352.8	378.0								395	404	194.3	399.4	190.2	207.7	231.2	-37.2%	8.3%	19.6%	12.8%	6.7%	56.8%	49.5%	7.3%	4.0%	7.9%	1028.5	25.4%	4.0%	4.3%	4.8%			
2010	2010	4402.0	8.2%	2480.0	878.0	573.0	305.0	2443.1	2057.1	386.0	331.0	384	336	162.6	411.9	179.8	157.9	194.6		394	336	162.6	411.9	179.8	157.9	194.6	-35.6%	9.4%	19.9%	13.0%	6.9%	55.5%	46.7%	8.8%	3.7%	7.5%	944.2	25.1%	4.1%	3.6%	4.4%		
2009	2009	4063.6		2328.0	639.0	517.6	177.4	2114.2	1828.9	285.3	235.5	48.1	28.8	67.5	45.4	56.4	40.7	363	278	145.5	465.7	170.9	143.0	190.5	-34.3%	11.4%	17.1%	12.7%	4.4%	52.0%	44.9%	7.0%	3.6%	7.3%	976.0	27.6%	4.2%	3.7%	4.7%				
	CC			1.00	0.65	0.92	0.43	0.38			0.55	1.00	1.00	1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	0.33	0.37	0.37	0.47	0.47																				

Napomena:

- Relevantni podaci su u evrima
- Čelije sa žutom bojom su aktuelni (zvanični) podaci, dok su ostale projekcije (obeleženo ružičastom bojom, a ostalo su one iz MF, odnosno MTI).
- Ciljevi za indikatore u vezi radne snage su izračunati pomoću istorijskih tokova u 2012. i 2013. godini jedino. Dva su razloga za to: 1- nije bilo sprovedeno istraživanje u 2011. i 2010. godini, i 2- iako je sprovedene anketeta o radu u 2009. godini, njena metodologija merenja ovih indikatora nije bila kompatibilan sa onim korišćenim od 2012. godine.
- Formula za Buduću vrednost korišćena za izračunavanje projekcija MTI: $Y_t = Y_{t-1} * (1 + (GDP_{grt} + r_{xy}))$, gde:
 - Y_t označava vrednost pokazatelja u tekuću (odgovarajuću) godinu;
 - Y_{t-1} označava vrednost pokazatelja u prethodnoj godini
 - GDP_{grt} označava vrednost BDP stope rasta u tekućoj (odgovarajućoj) godini
 - r_{xy} označava vrednost koeficijenta korelacije između godišnje stope rasta BDP-a i specifičnog pokazatelja tokom perioda od 2009.-2012./2013. godine.
- Formula za izračunavanje koeficijenta korelacije je:
$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}$$
 gde:
 - Σ je Sigma, simbol za "sumiranje"

- $(x_i - \bar{x})$ je svaka x -vrednost minus srednja vrednost x
- $(y_i - \bar{y})$ je svaka y -vrednost minus srednja vrednost