



**Instrument za približavanje pravnoj stečevini EU**

# **Dalja podrška razvoju trgovine na Kosovu**

**Identifikacioni br. Projekta**

**EuropeAid/138565/DH/SER/XK**

**Ugovor o Uslugama br. 2018/395-320**

**KOSOVSKI IZAZOVI I PRIORITETI U  
MEĐUNARODNOJ TRGOVINI**

**Decembar, 2019**



Vaše kontakt osobe u  
GFA Consulting Group GmbH su

Ms Martina Bernauer (Direktor Projekta)  
Mr Luis Abugattas (Vođa Tim)

Kosovo

Dalja podrška razvoju trgovine na Kosovu  
Broj Ugovora 2018/395-320

Izveštaj

**Akt. br. 2.3.3 – Kosovski Izazovi i Prioritet u Međunarodnoj Trgovini**

Autor

Mr. Agon Nixha

Izorno napisan na engleskom jeziku.

Izjava o odricanju odgovornosti

*Sadržaj ove publikacije isključiva je odgovornost autora i GFA Consulting Group GmbH i ni na koji način ne može biti smatran da odražava stavove Evropske unije*

GFA Consulting Group GmbH

Eulenkugstr. 82  
D-22359 Hamburg  
Germany

Tel: +49 (40) 6 03 06 170  
Faks: +49 (40) 6 03 06 159  
E-mail: [martina.bernauer@gfa-group.de](mailto:martina.bernauer@gfa-group.de)

## Pregled Sadržaja

|                                                                                               |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Pregled Sadržaja .....</b>                                                                 | <b>2</b>  |
| <b>1. Uvod.....</b>                                                                           | <b>4</b>  |
| <b>2. Dijalog između javnog i privatnog sektora u odnosu na trgovinu.....</b>                 | <b>6</b>  |
| 2.1    Kosovski pravni okvir o uključivanju zainteresovanih strana u kreiranju politika ..... | 6         |
| 2.2    Institucionalni mehanizmi za javno-privatni dijalog na Kosovu .....                    | 7         |
| 2.3    Glavni izazovi javnog i privatnog dijaloga .....                                       | 8         |
| <b>3. Liberalizacija trgovine i pristup tržištu .....</b>                                     | <b>11</b> |
| 3.1    Pregled preferencijalnih trgovinskih sporazuma .....                                   | 11        |
| 3.2    Izazovi glavne liberalizacije trgovine i pristupa tržištu.....                         | 14        |
| <b>4. Aspekti unutar granice .....</b>                                                        | <b>20</b> |
| 4.1    Glavni unutargranični izazovi .....                                                    | 20        |
| <b>5. Trgovina uslugama .....</b>                                                             | <b>25</b> |
| 5.1    Glavni izazovi u trgovini uslugama .....                                               | 25        |
| <b>6. Institucionalni aspekti .....</b>                                                       | <b>27</b> |
| 6.1    Glavni institucionalni izazovi .....                                                   | 27        |
| <b>7. Zaključak i glavne preporuke .....</b>                                                  | <b>29</b> |
| <b>8. Aneksi .....</b>                                                                        | <b>34</b> |
| 8.1    Aneks A .....                                                                          | 34        |
| 8.2    Aneks B .....                                                                          | 35        |

## Skraćenice

|        |                                                          |
|--------|----------------------------------------------------------|
| AmCham | Američka privredna komora                                |
| OPČ    | Organizacija poslovnog članstva                          |
| CEFTA  | Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini          |
| CN     | Kombinovana nomenklatura                                 |
| EFTA   | Evropsko udruženje za slobodnu trgovinu                  |
| EBRD   | Evropska banka za obnovu i razvoj                        |
| EIU    | Ekonomistička obaveštajna jedinica                       |
| EU     | Evropska Unija                                           |
| RUE    | Regulatorni Ured za Energiju                             |
| SST    | Sporazum o slobodnoj trgovini                            |
| GSP    | Generalizovani sistem preferencija                       |
| PKK    | Privredna komora Kosova                                  |
| KCGF   | Kosovski kreditni garantni fond                          |
| KEDS   | Usluge distribucije energije na Kosovu                   |
| KAA    | Kosovska agencija za akreditaciju                        |
| KMA    | Kosovska meterološka agencija                            |
| KAS    | Kosovska agencija za standardizaciju                     |
| PUK    | Poreska uprava Kosova                                    |
| AIS    | Agencija za industrijsku svojinu                         |
| ZIS    | Zajednička izjava o saradnji                             |
| MPŠRR  | Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja |
| NN     | Naklonjena nacija                                        |
| MF     | Ministarstvo finansija                                   |
| MTI    | Ministarstvo trgovine i industrije                       |
| NVO    | Nevladina organizacija                                   |
| NOOT   | Nacionalni odbor za olakšavanje trgovine                 |
| NSER   | Nacionalni savet za ekonomski razvoj                     |
| OS     | Ostatak sveta                                            |
| SSP    | Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju                 |
| SFM    | Sanitarne i Fitosanitarne Mere                           |
| SEZ    | Specijalna ekonomska zona                                |
| TBT    | Tehničke barijere u trgovini                             |
| PDV    | Porez na dodatu vrednost                                 |
| VET    | Strukovne škole                                          |
| SV     | Svetska banka                                            |
| STO    | Svetska trgovinska organizacija                          |

## 1. Uvod

Trgovinski deficit robom predstavlja jedno od najizazovnijih ekonomskih pitanja na Kosovu. U 2018. godini uvoz je iznosio 3,3 milijarde eura, dok je izvoz iznosio nešto više od 360 miliona eura<sup>1</sup>, što je najveći trgovinski deficit u apsolutnom iznosu od kraja rata. Ovaj alarmantni nivo zavisnosti od uvoza (kod robe) postoji već duže vreme. Zapravo se jaz neprestano proširuje. Ako Kosovo sledi obrazac iz poslednjih deset godina („uobičajeni posao“), trgovinski deficit će nastaviti da raste tokom narednih 25 godina, dostižući veoma visoke nivoe i stoga ozbiljno ugrožava stabilnost čitave ekonomije<sup>2</sup>. Dok Kosovo uvozi poprilično sve, od sirovina do gotovih proizvoda, izvozna baza je, sa druge strane, prilično nerasprostranjena i krhka, a bazni metali i minerali čine više od 70 odsto ukupnog izvoza robe u 2018. godini.<sup>3</sup> Nerazvijena industrijska baza sa ograničenom dodatkom vrednosti u velikoj meri objašnjava kosovske nenasnosne performanse trgovine robom.

Suprotno slučaju trgovine robom, Kosovo daleko napreduje u pogledu trgovine uslugama, primećujući suficit od oko 0,78 milijardi EUR u 2018. godini.<sup>4</sup> Taj višak, zajedno s doznakama kosovske dijasporе, za koje se procenjuje da će u 2018. biti oko 745 miliona EUR,<sup>5</sup> u velikoj meri je doprineo nadoknađivanju održivog trgovinskog deficita robe. Iako na prvi pogled opšte brojke o trgovini uslugama izgledaju vrlo obećavajuće, detaljna analiza otkriva da sastav izvoza u ovom sektoru nije dovoljno raznolik. Putovanja, kojima uglavnom upravlja kosovska dijaspora, čine lavovski udeo izvoza usluga sa oko 82 procenta.<sup>6</sup> Izvozna struktura sa glavnim pokretačem turizma u dijaspori teško je održiva, uglavnom zbog toga što će veze dijasporе s matičnom domovinom verovatno nestati kako se generacije menjaju, što će rezultirati manjim brojem poseta i manjom doznakom. Dodatna zabrinutost je da sektor usluga uglavnom dominira aktivnostima niske produktivnosti.

Međudržavna procena sa zemljama CEFTA koju je sprovedla Ekonomska obaveštajna jedinica (EOJ) otkriva da Kosovo koristi samo 37,9 procenata svog izvoznog potencijala u robama i uslugama na osnovu glavnih pokretača trgovinskog potencijala: to je nivoa razvoja Kosova, njegove veličine i udaljenosti sa ključnim tržištima<sup>7</sup>. U tom pogledu, Kosovo ima najgoru performansu među zemljama Zapadnog Balkana i daleko je od EU 11 gde je stvarni izvoz samo 2 procentna poena niži od procenjenog potencijala. Studija Svetske banke, koja se takođe oslanja na osnovne odrednice predviđanja izvoza, pokazuje da Kosovo može da poveća izvoz robe za 80 procenata iz svoje trenutne baze, što sugerise da deluje daleko ispod procenjenog potencijala. Ova sveobuhvatna slika prikazuje da izgledi za razvoj snažnog izvoznog sektora ostaju prilično nejasni ako Kosovo sledi putem koji je do sada išlo.

<sup>1</sup> Carina Kosova (2019). Podaci o trgovini. [Baza podataka]

<sup>2</sup> Trgovinski projekat EU - MTI (2018). Faktori koji utiču na trgovinu na Kosovu: gravitacioni modelski pristup

<sup>3</sup> Carina Kosova (2019). Podaci o trgovini. [Baza podataka]

<sup>4</sup> CBK (2019). Statistika spoljnog sektora. Usluge. [Baza podataka]

<sup>5</sup> CBK (2019). Statistika spoljnog sektora. Privili doznaka. [Baza podataka]

<sup>6</sup> CBK (2019). Statistika spoljnog sektora. Usluge. [Baza podataka]

<sup>7</sup> EOJ (2018). Zapadni Balkan do 2025. Svetlija budućnost ili stalna marginalizacija

S obzirom na ovaj kontekst, Ministarstvo trgovine i industrije (MTI) obavezalo se da će izraditi nacionalnu trgovinsku politiku koja artikulira težnju vlade ka razvoju trgovine. MTI je svestan lošeg i opadajućeg trenda u sektoru trgovine i kao takav želi da predloži konkretna i sveobuhvatna rešenja u skladu sa razvojnim ciljevima Kosova. Ovaj novi dokument će se nadograditi na postojeću trgovinsku politiku, koja je puštena u rad 2009. godine. Dobra trgovinska politika je preduslov za bolje i sveobuhvatnije trgovinske performanse, što je od presudnog značaja za otvaranje novih radnih mesta, borbu protiv siromaštva i poboljšanje ukupne ekonomske dobrobiti građana Kosova.

Da bi se podržao MTI u formulisanju najprikladnije trgovinske politike, sprovedena je konsolidovana procena i razmatranje ključnih trgovinskih izazova privatnog sektora, zajedno sa glavnim prioritetima u toj oblasti. Očekuje se da će nalazi i preporuke ovog dokumenta poslužiti kao početni inputi za dalju razradu trgovinske politike i drugih povezanih dokumenata politike. Ovaj poduhvat urađen je u okviru projekta „Daljnja podrška razvoju trgovine na Kosovu“, koji finansira Evropska unija (EU), a upravlja Kancelarija EU na Kosovu, a sprovodi GFA Consulting Group, Danska ured za patente i zaštitne znakove, Evropski institut za javnu politiku i WTI savetnici.

Da bi se dobile relevantne informacije o ovoj temi, korišćena su sledeća dva instrumenta za prikupljanje podataka. Prvo je obavljen temeljni pregled relevantnih trgovinskih studija i strateških dokumenata. Drugo, sprovedeni su otvoreni polustrukturirani intervjui sa organizacijama za poslovno članstvo (OPČ),<sup>8</sup> i opšte i sektorske. To zapravo predstavlja glavni instrument prikupljanja podataka u ovom izveštaju. Lista svih intervjuisanih OPČ-a i vodič koji se koristi za intervjue nalaze se u Aneksu A i Aneksu. U međuvremenu je objavljen i nacrt izveštaja radi komentara.

Nalazi predstavljeni u ovom izveštaju kombinuju zbirni pregled mišljenja iz OPČ sa informacijama dobijenim iz kancelarijskog istraživanja. Dok su definisani izazovi privatnog sektora, nije uključeno nikakvo subjektivno mišljenje osim podataka prikupljenih u intervjuima. Nekim pruženim mišljenjima će sigurno biti potrebna dodatna validacija zasnovana na detaljnijim dokazima, ako postoje. Treba napomenuti da, u nekim slučajevima, OPČ nisu mogli detaljno da komentarišu sva pitanja sadržana u vodiču za intervju. Sve u svemu, ovaj izveštaj nije iscrpan. Potreban je dalji rad na identifikaciji dodatnih izazova i na daljoj analizi trenutnih.

Ostatak ovog izveštaja organizovan je na sledeći način. *Odeljak 2* daje pregled učešća privatnog sektora u kreiranju politika koje se tiču trgovine, uglavnom se fokusirajući na znanje privatnog sektora u pogledu donošenja odluka i institucionalne postavke za formulisanje trgovinske politike; trenutno uključivanje privatnog sektora u izradu novih zakona i strateških dokumenata; i nivo efikasnosti procesa konsultacija. *Odeljak 3* sumira trenutne trgovinske aranžmane na Kosovu i ukazuje na ključne trgovinske izazove koji se tiču liberalizacije trgovine i pristupa tržištu. *Odeljak 4* navodi i razrađuje ograničenja u pogledu ponude. *Odeljak 5* ukratko ističe neke izazove u trgovini uslugama. *Odeljak 6* dotiče se nekih ključnih institucionalnih ograničenja. *Odeljak 7* zaključuje i ističe glavne preporuke.

---

<sup>8</sup> *Beleška:* Pored OPČ-a, intervjuisana su i dva ekonomska istraživačka centra.

## 2. Dijalog između javnog i privatnog sektora u odnosu na trgovinu

Uključivanje u dijalog između javnog i privatnog sektora jedan je od najboljih načina da vlada sazna više o problemima privatnog sektora. Politika koja prolazi kroz kolektivni proces osigurava da kreatori politika nemaju monopol na perspektivu, znanje i mudrost. Da bi stvorili ravnopravne uslove za preduzeća, kreatori politika moraju bolje razumeti potencijalne efekte svojih akcija. Učešće privatnog sektora u kreiranju politika je takođe od presudne važnosti za poboljšanje transparentnosti, odgovornosti i dobrog upravljanja uopšte, a na taj način učvršćuje institucionalni legitimitet i performanse.

Štaviše, ključan je pravilan dijalog i konsultacije jer:

- Olakšava identifikaciju problema i doprinosi efikasnom rešenju;
- Pomaže u određivanju najbolje alternative u smislu promenljivosti kada kreatori javnih politika predlažu različite alternative;
- Vodi kreatore politike novim idejama, kao i daje im široki spektar efikasnih opcija / rešenja;
- Služi kao izvor podataka sa niskim troškovima;
- Pomaže javnim vlastima da pronađu najprikladnija sredstva za sprovođenje odluke / politike;
- Pomaže javnim vlastima da istaknu potencijalne posledice potencijalnih odluka u vrlo ranim fazama.

### 2.1 Kosovski pravni okvir o uključivanju zainteresovanih strana u kreiranju politika

Kosovski regulatorni okvir je relativno napredan u pogledu uključivanja zainteresovanih strana u proces donošenja politike. Pored zakonskih i podzakonskih akata koji regulišu ovo pitanje, postoje i smernice koje pokazuju kako treba razvijati konceptne dokumente.<sup>9</sup> Ključni zakonodavni dokumenti zajedno s relevantnim regulatornim odredbama sumirani su u nastavku.

**Pravilnik o pravilima i procedurama Vlade Kosova.**<sup>10</sup> Ovaj regulacioni dokument sadrži tri karakteristična elementa koji regulišu učešće javnosti u kreiranju politika. Član 32 obavezuje telo porekla da objavi suštinu svog predloga i traži komentare od javnosti. Takođe se precizira da telo porekla treba dati dovoljno vremena i probavljivim informacijama javnosti da razume prirodu i posledice predloga. Pored toga, u ovom članku je predviđeno da se rezultati konsultacija izveštavaju na sastanku vlade ili Ministarskom odboru kao deo konceptualnog dokumenta ili obrazloženja. Štaviše, član 39 kaže da je telo koje je predložilo odgovorno za sprovođenje javnih konsultacija. Konačno, član 69 obavezuje Vladu da sarađuje sa Privrednom komorom i drugim komorama, udruženjima,

<sup>9</sup> Kancelarija Premijera (2018). Smernice i priručnik za izradu idejnih dokumenata.

<sup>10</sup> Vlada Kosova (2011) [http://www.kryeministri-](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Rregullore_e_punes_se_Qeverise_09.2011_(anglisht).pdf)

[ks.net/repository/docs/Rregullore\\_e\\_punes\\_se\\_Qeverise\\_09.2011\\_\(anglisht\).pdf](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Rregullore_e_punes_se_Qeverise_09.2011_(anglisht).pdf)

profesionalnim udruženjima, nevladinim organizacijama, sindikatima i zajednicama, uzimajući u obzir njihovo mišljenje.

**Uredba o državnoj pravnoj službi.**<sup>11</sup> Ova uredba uključuje tri odredbe povezane sa učešćem javnosti u izradi pravnih dokumenata. Član 8 obavezuje vladu da uključi zakonodavne konsultacije u zakonodavni ciklus. Član 10. između ostalog predviđa da se proces konsultacija treba odvijati pre i tokom formulacije pravnih dokumenata. Tekst ovog članka je, međutim, prilično nejasan u pogledu definisanja metoda konsultativnog procesa. Preostaje diskreciono pravo porekla tela da odluči o najefikasnijem načinu uključivanja zainteresovanih strana. Član 12. predviđa da nakon preliminarne konsultacija i eventualnog uključivanja komentara, telo koje predlaže objavljuje na veb stranici sadržaj nacrtu normativnog akta za javne komentare i posebno da traži komentare od strane interesnih grupa na koje je predlog pogodio.

**Administrativno uputstvo o postupcima, kriterijumima i metodologiji za pripremu i odobravanje strateških dokumenata i planova za njihovu primenu.**<sup>12</sup> Ovaj dokument sadrži jedan relevantan član povezan sa procesom konsultacija, naime član 8. Prema ovom članu, i formalne i neformalne konsultacije trebalo bi da se koriste za dobijanje stavova zainteresovanih strana unutar ili izvan vlade, posebno stavljajući akcenat na stručnjake odgovarajuće oblasti.

**Uredba o minimalnim standardima za proces javnih konsultacija.**<sup>13</sup> Ovo je najsloženija i sveobuhvatnija uredba o postupku javnih konsultacija. Ovaj dokument ima za cilj da promoviše i osigura proces javnih konsultacija između državnih vlasti, zainteresovanih strana i javnosti, radi inkluzivnog procesa učestvovanja u kreiranju politika i odlučivanju od javnog interesa. Ovom uredbom su definisani minimalni standardi, principi i postupci procesa javnih konsultacija između vlasti, zainteresovanih strana i javnosti u izradi politike i zakonodavstva.

## 2.2 Institucionalni mehanizmi za javno-privatni dijalog na Kosovu

Trenutno postoje dva glavna dugoročna operativna institucionalna mehanizma (uključujući odgovarajuće radne grupe) pri MTI odgovornim za koordinaciju vladinih institucija i privatnog sektora u trgovini ili pitanjima vezanim za trgovinu. Pored toga, postoje radne grupe koje se mogu osnovati za izradu novih zakona i politika, kao i za druga ad hoc pitanja.

**Nacionalni savet za ekonomski razvoj (NSER).** Osnovan 2015. godine, NSER je platforma u okviru MTI odgovorna za koordinaciju aktivnosti državnih institucija u cilju iskorenjivanja prepreka i rešavanja izazova sa kojima se suočava privatni sektor i investitori na Kosovu. NSER okuplja najvažnije predstavnike privatnog sektora (uglavnom poslovna udruženja), relevantna vladina ministarstva i državne agencije. NSER takođe može da formira radne grupe usredsređene na definisane prioritete sa

<sup>11</sup> Vlada Kosova (2013). [http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Rregullore\\_Nr132013\\_per\\_sherbimin\\_ligjor\\_qeveritar.pdf](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Rregullore_Nr132013_per_sherbimin_ligjor_qeveritar.pdf)

<sup>12</sup> Vlada Kosova (2012). [http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Draft\\_Udhezimi\\_Administrativ\\_Per\\_Strategjite\\_FINAL\\_2012\\_2\\_.pdf](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Draft_Udhezimi_Administrativ_Per_Strategjite_FINAL_2012_2_.pdf)

<sup>13</sup> Kancelarija Premijera (2016). <https://konsultimet.rks-gov.net/Storage/Docs/Doc-58b819f98ec60.pdf>

predstavnicima vlade / ministarstava, privatnog sektora, poslovnih udruženja, civilnog društva i drugim relevantnim stručnjacima. Odlukom od 2015. godine, NECD je osnovao četiri radne grupe:

- Radna grupa za zakonodavna pitanja i rešavanje žalbi investitora prema institucijama;
- Radna grupa za trgovinska pitanja i rešavanje trgovinskih barijera;
- Radna grupa za poboljšanje poslovne klime, javnih ulaganja i kvalitetnih infrastrukturnih investicija; i
- Radna grupa za privlačenje i olakšavanje ulaganja dijaspori na Kosovu.

Kako bi povećala efikasnost NSER-a i pojačala njegov uticaj, Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) je krajem 2018. godine odlučila da obezbedi profesionalni sekretarijat. Specifična uloga ovog tela je da pruži snažne analitičke osnove za rad saveta, kao i da prati sprovođenje zaključaka i preporuka saveta. Čitav tim predviđen za ovaj sekretarijat okupljen je tek nedavno. Uprkos tome, prema šefu sekretarijata, uspeali su da održe nekoliko pojedinačnih sastanaka sa zainteresovanim stranama iz privatnog sektora; organizovana su dva okrugla stola; i okupljena je radna grupa za trgovinska pitanja.<sup>14</sup>

**Nacionalni odbor za olakšavanje trgovine (NOOT).** Osnovan 2016. godine, NOOT je telo u okviru MTI odgovorno za koordinaciju aktivnosti tokom pregovora i primene Sporazuma o olakšanju trgovine na nacionalnom i regionalnom nivou. Naročito ovo telo želi da se bavi pitanjima koja se odnose na pojednostavljenje i harmonizaciju procedura među članovima CEFTA-e. Ovu komisiju čine predstavnici MTI, kosovske carine i druge državne institucije. Poslovnu zajednicu predstavljaju Privredna komora Kosova (KCC) i Američka privredna komora (AmCham). U okviru ovog komiteta postoje tri pod-radne grupe (vidi dole) koje su stvorene kao konsultativni mehanizmi za uključivanje zainteresovanih strana iz privatnog sektora u formulisane trgovinske politike na Kosovu.

- Podradna grupa za poljoprivredu;
- Podradna grupa za industriju; i
- Podradna grupa za usluge.

## 2.3 Glavni izazovi javnog i privatnog dijaloga

OPČ uglavnom dele mišljenje da je u poređenju sa, recimo, pre pet godina, dijalog između javnog i privatnog sektora u oblastima vezanim za trgovinu, pokazao značajno poboljšanje. Pored toga što je zastupljen u bar jednom od gore navedenih mehanizama konsultacija, MTI, posebno odeljenje trgovine, za razliku od drugih susednih zemalja, bilo je spremno i otvoreno da ugosti OPČ ili preduzećima direktno razgovara i bavi (gde je to moguće) trgovinskim pitanjima. Bez obzira na to, još uvek postoje određeni izazovi koji ometaju pravilno učešće privatnog sektora u kreiranju politika i ukupnoj efikasnosti dijaloga između javnog i privatnog sektora.

<sup>14</sup> Daija, L. (2019). [Email]. Poruka za: Nixha, A. 11 Dec. 2019

#### **a) Ograničena efikasnost NSER-a**

OPČ koji su članovi NSER-a nisu baš zadovoljni dinamikom ovog saveta. Tokom više od dve godine, ovaj savet se okupljao samo dva puta i, što je još gore, ti sastanci, prema OPČ-u, nisu dali opipljive rezultate. Većina OPČ smatra da NSER uglavnom nisu efikasni u rešavanju izazova sa kojima se suočavaju preduzeća. Kao što je prethodno naznačeno, NSER ima četiri radne grupe koje su određene kao platforme za dijalog na tehničkom nivou. Iako odluka NSER-a iz 2015. predviđa da se ove radne grupe sastaju najmanje svaka dva meseca<sup>15</sup>, to nije slučaj. Na primer, u 2019. godini radna grupa za trgovinska pitanja imala je samo jedan sastanak, dok ostale radne grupe nijednu. Vredno je napomenuti da je izostanak sastanaka u drugom delu 2019. godine povezan s činjenicom da je zemlja bila sa privremenom vladom. OPČ, posebno sektorski, veoma su zainteresovani da imaju redovne sastanke na tehničkom nivou.

#### **b) Uključivanje OPČ-a i drugih zainteresovanih strana samo u završnim fazama kreiranja politika**

Neke OPČ su se žalile da ih MTI uključuje u kasnijim fazama procesa donošenja politike. Najčešća praksa su, kako kažu, saradnja s privatnim sektorom tek nakon što se napravi pristojni nacrt dokumenta. S obzirom da je sa početnim nacrtom već uspostavljena opšta struktura dokumenta, privatni sektor ostaje na veoma ograničenom prostoru da pruži značajan doprinos osim „potvrđivanja“ sadržaja nacрта. Jedan predstavnik OPČ-a tvrdio je da čak i kada daju komentare uzimaju se u obzir samo površni, dok se ostali uglavnom ne poštuju bez objašnjenja.

#### **c) Tehnički jezik dokumenata za javnu raspravu**

Neke OPČ, posebno one manje, dele mišljenje da se dokumenti MTI koji su predmet javnih konsultacija obično distribuiraju OPČ i drugim zainteresovanim stranama u tehničkom formatu, često preopterećenim pravnom terminologijom. To netehničkim akterima otežava nedvosmisleno razumevanje ovih dokumenata; kao rezultat, to utiče na njihovo učešće i kvalitet unosa. Imajte na umu da *Uredba o minimalnim standardima za postupke javnih konsultacija* precizira da su institucije dužne da pruže sve potrebne informacije u razumljivom obliku kako bi javnost i zainteresovane strane razumele sadržaj i očekivani uticaj nacрта predloga.<sup>16</sup>

#### **d) Nedostatak saradnje između NECD-a i NOOT-a, uključujući pod-radne grupe**

Neki OPČ tvrde da postoji ograničena saradnja između NECD-a i NOOT-a, uključujući pod-radne grupe. To je u nekim prilikama stvorilo preklapanje posla. Jedan verovatni uzrok se pripisuje činjenici da nadležnosti ovih tela nisu vrlo jasno definisane.

<sup>15</sup> NSER (2015). Rešenje. <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/CE8ED083-0716-4086-A99A-DF849E696ECF.docx>

<sup>16</sup> Kancelarija Premijera (2016). <https://konsultimet.rks-gov.net/Storage/Docs/Doc-58b819f98ec60.pdf>

#### **e) Neusaglašavanje interesa između tradicionalnih OPČ i novih OPČ**

Proteklih godina na Kosovu se pojavilo više novih OPČ sa vrlo specifičnom bazom članstva. Oni predstavljaju vrlo specifične interese koji se ponekad razlikuju od interesa celokupnog privatnog sektora na Kosovu. Kao rezultat, ove nove OPČ često se završavaju u rivalskim pozicijama sa tradicionalnim OPČ. Iako su nove OPČ uglavnom dinamičnije u odnosu na tradicionalne, one su bile premalene da bi se smatrale predstavnicima većine preduzeća i zato su u velikoj meri ostale nedovoljno zastupljene. Ovo je stvorilo potrebu za izgradnjom koalicije koja bi uskladila interese i poboljšala pregovaračku moć premalo zastupljenih kategorija preduzeća.

#### **f) Nedostatak poverenja u institucije**

Neke OPČ pokazuju da je u prošlosti zajednica privatnog sektora bila spremnija da učestvuje u političkim inicijativama. Međutim, čini se da su njihovi zahtevi pali na gluvo uho. To je izazvalo neko razočaranje među poslovnom zajednicom, što se takođe ogleda u niskom poverenju u institucije. Poslednjih godina, prema OPČ, situacija je obrnuta: MTI je otvoreniji prema privatnom sektoru, ali OPČ nije baš voljan da učestvuje.

### 3. Liberalizacija trgovine i pristup tržištu

Kosovo karakteriše prilično otvoren trgovinski režim. Preferencijalni trgovinski aranžmani koji oblikuju kosovsku međunarodnu trgovinsku politiku uključuju Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP); Centralnoevropski prostor slobodne trgovine (CEFTA); i Sporazum o slobodnoj trgovini između Kosova i Turske. Nedavno je s Velikom Britanijom potpisan trgovinski sporazum o „kontinuitetu“, za koji se očekuje da stupi na snagu kada sporazum o EU prestane da se primenjuje na Veliku Britaniju. Takođe, preduzeti su neki početni koraci za uspostavljanje sporazuma o slobodnoj trgovini sa državama EFTA. Pored ovih, Kosovo ima koristi od Opšteg sistema preferencija (GSP) sa SAD, Norveškom, Švajcarskom i Japanom. Prema tim shemama, gore pomenute zemlje nude jednostrani preferencijalni tretman (bolji od MFN) proizvodima poreklom sa Kosova. U sledeća dva pododjeljka razmatraju se i razrađuju glavni (potencijalni) preferencijalni sporazumi i ključni izazovi liberalizacije i pristupa tržištu.

#### 3.1 Pregled preferencijalnih trgovinskih sporazuma

##### Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP)<sup>17</sup>

Posle niza pregovora koji su se odvijali tokom 2013. i 2014. godine, Kosovo i EU potpisali su SSP 22. oktobra 2015. godine u Strazburu. Ovaj sporazum je nakon toga usvojila Vlada Kosova, a stupio je na snagu 1. aprila 2016. Kroz ovaj sporazum Kosovo i EU uspostavili su bilateralnu zonu slobodne trgovine koja podržava slobodno kretanje robe, usluga i kapitala. SSP omogućava veći i garantovan pristup evropskom tržištu koji se sastoji od oko 500 miliona kupaca, kao i tehničku ekspertizu i finansijsku podršku u omogućavanju poboljšanja kvaliteta, bezbednosti i standarda proizvoda poreklom sa Kosova. Pored toga, Sporazumom se uređuje i olakšava niz pitanja, poput: političkog dijaloga; regionalne saradnje; približavanja zakonodavstvu EU-a; saradnje na bezbednosti i pravdi; i instrumente finansijske pomoći.

Što se tiče tarifnih ustupka, SSP se smatra prilično asimetričnim u korist Kosova. S jedne strane, svi kosovski proizvodi su odmah oslobođeni carine ili ekvivalentnih mera, osim bebe govedine, šećera i vina i nekih drugih proizvoda, koji i dalje podležu kvantitativnim ograničenjima. S druge strane, Kosovo se obavezalo da će primenjivati uzastopna sniženja tarifa na brojne proizvode (posebno poljoprivredne) u periodu od pet do 10 godina. Mali broj proizvoda (14), pre svega mleko, krompir, vino i neki drugi, podleže fiksnoj carini od 10 procenata i ne podležu budućim sniženjima tarifa.

U 2018. godini EU je bila najvažniji trgovinski partner za Kosovo, predstavljajući 42,2 procenta ukupne trgovine na Kosovu (suma izvoza i uvoza). Izvoz u EU iznosio je oko 111 miliona eura, što predstavlja 30,2 posto ukupnog izvoza; dok je uvoz iznosio 1,45 milijardi evra, što je činilo 43,5 odsto ukupnog uvoza. To je rezultiralo koeficijentom pokrivenosti (izvoz / uvoz) od samo 7,6 posto. Istorijski posmatrano (2008-2018), izvoz robe iz Kosova u EU skoro je stagnirao, sa prosečnom godišnjom

<sup>17</sup> Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (2015).

[https://ec.europa.eu/neighbourhoodenlargement/sites/near/files/news\\_corner/news/news-files/20150430\\_saa.pdf](https://ec.europa.eu/neighbourhoodenlargement/sites/near/files/news_corner/news/news-files/20150430_saa.pdf)

stopom rasta od samo 1,4 procenta. S druge strane, uvoz iz EU rastao je prosečnom godišnjom stopom rasta od 6,2 procenta. Kao rezultat toga, trgovinski deficit Kosova sa EU stalno raste. Ovo sugerise da Kosovo još uvek nije uspeo da iskoristi sve potencijalne koristi Sporazuma sa EU.<sup>18</sup> U poređenju sa pre deset godina, doprinos EU u ukupnom izvozu Kosova smanjen je za 10,5 procentnih poena, sa 40,7 procenata u 2008. na 30,2 procenta u 2018.

#### Centralnoevropski prostor slobodne trgovine (CEFTA)<sup>19</sup>

2006. godine, UNMIK je u ime Kosova potpisao Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini (CEFTA), koji je stupio na snagu između jula i novembra 2007. godine. CEFTA je moderan i ambiciozan sporazum o slobodnoj trgovini sa šest članica iz jugoistočne Evrope (SEE). U vreme kada je formirana CEFTA, glavni cilj je bio objediniti matricu postojećih bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini između zemalja u regionu u jedan regionalni sporazum. CEFTA sada nastoji dodatno proširiti trgovinu robom i uslugama u regionu, ukloniti trgovinske barijere i distorzije, ponuditi fer uslove za konkurenciju, privući investicije i promovisati dijagonalnu kumulaciju porekla. Sve u svemu, regionalna saradnja se vidi kao bitan aspekt za ekonomski razvoj i integraciju u EU.

U okviru CEFTA-e, UNMIK je u ime Kosova, za razliku od drugih članica koje su u početku i tokom određenog vremena zadržale određeni nivo zaštite nekih strateških proizvoda, obavezale da uklone sve tarifne takse ili druge kvantitativne mjere za proizvode koji potiču iz CEFTA-e, nudeći tako punu pristup trgovini. Čak su i poljoprivredni proizvodi koji su često zaštićeni (bar na određeno vreme) u mnogim trgovinskim sporazumima širom sveta odobreni bezcarinski tretman.

Kao članica CEFTA-e, Kosovo je izloženo tržištu koje predstavlja oko 28 miliona potrošača. Podaci o trgovini otkrivaju da je CEFTA drugi najveći trgovinski partner na Kosovu posle EU, a učestvovao je sa oko 28 procenata u 2018. godini. Izvoz Kosova u CEFTA ove godine dostigao je vrednost od 173,5 miliona evra, što čini 47,2 procenata ukupnog izvoza; dok je uvoz iznosio 853,5 miliona evra, što je činilo 25,5 odsto ukupnog uvoza. Iako je trgovinski deficit Kosova sa CEFTA-om i dalje visok, izvoz u ovaj region je zabeležio veći prosečni godišnji rast (10 procenata) od uvoza (2,2 procenta) u poslednjih deset godina. To je dovelo do poboljšanog stepena pokrivenosti izvoza sa 9,1 procenata u 2008. na 20,3 posto u 2018. godini.<sup>20</sup>

#### Sporazum o slobodnoj trgovini sa Turskom<sup>21</sup>

U septembru 2013. Kosovo je sa Turskom potpisalo Sporazum o slobodnoj trgovini (SST). Ovaj sporazum, međutim, stupio je na snagu tek u septembru 2019. godine. Cilj ovog sporazuma je unapređenje trgovine i ukupne ekonomske saradnje između Kosova i Turske; postepeno ukloniti ograničenja u trgovini robom; promovisati recipročnu trgovinu; ukloniti barijere u trgovini; i stvoriti uslove za investicije.

<sup>18</sup> Carina Kosova (2019). Spoljna trgovina. [Database]

<sup>19</sup> CEFTA (2006). <https://cefta.int/legal-documents/#1463498231136-8f9d234f-15f9>

<sup>20</sup> Carina Kosova (2019). Spoljna trgovina. [Database]

<sup>21</sup> SST između Kosova i Turske (2013). Dostupno na MTI.

Ovaj Sporazum omogućava kosovskim izvoznicima bescarinski pristup turskom tržištu za 8.336 industrijskih proizvoda. Zauzvrat, Kosovo se složilo da odmah ukine carinske tarife na 2.292 industrijska proizvoda, koja u vreme pregovora nisu proizvedena na Kosovu. Tarife za ostale industrijske proizvode treba postepeno ukinuti u roku od 10 godina. Prema poljoprivrednim proizvodima, kosovski izvoznici imaju bescarinski pristup za 2.442 proizvoda. Ovo se ne odnosi na mesne proizvode. Zauzvrat, Kosovo se obavezalo da će odmah ukloniti carine na 493 poljoprivrednog uvoza iz Turske. Otprilike 52 poljoprivredna proizvoda, za koja se smatra da su strateški za Kosovo, kao što su mlečni proizvodi, voće i povrće, proizvodi od brašna, vode i piva, biće zaštićeni 10 godina. Prema Sporazumu, očekuje se da će se prosečna nominalna tarifna stopa za Tursku, uključujući poljoprivredne i industrijske proizvode, u narednih deset godina smanjiti sa 8,0 na 1,7.

Podaci o trgovini otkrivaju da je Turska jedan od najvažnijih pojedinačnih trgovinskih partnera, koji čini 9,2 posto ukupne trgovine Kosova u 2018. godini. Izvoz Kosova u Tursku u ovoj godini iznosio je 8,3 miliona eura, što predstavlja samo 2,3 posto ukupnog izvoza; dok je uvoz iznosio 853,5 miliona eura, što je činilo 25,5 odsto ukupnog uvoza. Kao što ove brojke pokazuju, trgovinski deficit sa Turskom je strahovito visok, a izvoz pokriva svega 2,5 procenata uvoza. Dok je izvoz u Tursku u poslednjih deset godina varirao sa godišnjim vrednostima koje nisu veće od 12 miliona eura, uvoz iz Turske porastao je po prosečnoj stopi od 10,6 odsto.<sup>22</sup>

#### Sporazum o slobodnoj trgovini sa Velikom Britanijom<sup>23</sup>

Velika Britanija je započela pregovore i potpisivanje „kontinuiteta“ trgovinskih sporazuma sa brojnim trgovinskim partnerima sa kojima EU ima sporazume o slobodnoj trgovini, uglavnom s ciljem održavanja recipročnih trgovinskih preferencija nakon što Velika Britanija više nije vezana sporazumima o slobodnoj trgovini EU. U decembru 2019. Kosovo je potpisalo sporazum ove vrste sa Velikom Britanijom. Prema novom sporazumu obe strane su saglasne da sačuvaju preferencijalne uslove u vezi sa trgovinom koji su proistekle iz sporazuma EU-Kosovo (SSP), kao i da pruže platformu za dalju liberalizaciju trgovine roba i usluga. Ovaj sporazum će stupiti na snagu onog dana kada sporazum između EU i Kosova prestane da se primenjuje u VB.

#### Potencijalni sporazum o slobodnoj trgovini sa Evropskim udruženjem za slobodnu trgovinu (EFTA)<sup>24</sup>

U novembru 2018. godine Kosovo i Evropska asocijacija za slobodnu trgovinu (EFTA), posebno Island, Lihtenštajn, Norveška i Švajcarska potpisale su Zajedničku deklaraciju o saradnji (ZDS). Kroz ovaj dokument, strane su se složile da ojačaju svoju ekonomsku saradnju; olakšati uključivanje privatnog sektora u trgovinu; obezbediti poštovanje radnih i ekoloških standarda; ispitati mogućnost daljeg razvoja trgovinskih odnosa - i sve to u cilju postizanja potencijalnog sporazuma o slobodnoj trgovini. ZDS obično predstavlja prvi korak ka otvaranju pregovora o SST sa EFTA-om. Međutim, od prošle godine, ovaj proces je u zastoju jer su zemlje EFTA zvanično izjavile da bi, s obzirom na to da je Kosovo

<sup>22</sup> Carina Kosova (2019). Spoljna Trgovina. [Database]

<sup>23</sup> SST između VB i Kosova (2019). Dostupan u MTI.

<sup>24</sup> Projekt EU MTI (2019). Trgovinske i tarifne koncesije EFTA-e: Uporedna perspektiva sa referencama na Kosovo

uvelo stopostotnu tarifu od strane Bosne i Hercegovine i Srbije, bilo preuranjeno za održavanje prvog sastanka Zajedničkog odbora koji je osnovao ZDS, na zahtev Kosova.

Pod tipičnim sporazumima o slobodnoj trgovini, države EFTA ukidaju carine na industrijske proizvode, uključujući ribu i ostale morske proizvode, i nude tarifne povlastice za prerađene poljoprivredne proizvode i odabrane osnovne poljoprivredne proizvode. Kako u EFTA nema zajedničke poljoprivredne politike, trgovina osnovnim poljoprivrednim proizvodima pokrivena je zasebnim bilateralnim sporazumima zaključenim sa trgovinskim partnerima.

Iako još uvek nije sklopio SST sa EFTA-om, Kosovo je i dalje među najznačajnijim partnerima EFTA-e u regionu sa ukupnim obimom trgovine od 78,5 miliona evra u 2018. godini, ostavljajući iza sebe Albaniju, Moldaviju i Crnu Goru. Izvoz u EFTA u 2018. godini dostigao je 32,4 miliona evra (8,8 odsto ukupnog izvoza na Kosovu), dok je uvoz iznosio 46,1 milion evra (1,4 odsto ukupnog uvoza na Kosovu). Vredi napomenuti da je Kosovo, među svim svojim trgovinskim partnerima, ostvarilo najveći rast izvoza u EFTA u odnosu na pre pet godina - oko 368 procenata. To se odražava na mnogo niži trgovinski deficit u odnosu na CEFTA i EU. U okviru EFTA-e, oko 99 procenata kosovske trgovine ostvareno je sa Švajcarskom u 2018. godini. To je u velikoj meri zbog Švajcarske koja je primila većinu kosovske dijaspe. <sup>25</sup>

### 3.2 Izazovi glavne liberalizacije trgovine i pristupa tržištu

Uopšte, OPČ imaju negativnu percepciju u pogledu uticaja trgovinskih sporazuma u kojima Kosovo učestvuje. Prevladavajući stav je da Kosovo nije uspeo da iskoristi značajne trgovinske koristi od ovih sporazuma. Suprotno tome, OPČ smatraju da su kosovski trgovinski partneri imali najviše koristi, što se odražava na rastući trgovinski deficit sa tim partnerima. Publikacija KCC-a, na primer, kaže da „Čini se da CEFTA sporazum nije doneo veliku korist Kosovu, ne zbog značajne stagnacije kao zemlje, već više zbog prepreka u postizanju kvaliteta i primene međunarodne trgovine standardima. Čini se da je problem veći nakon stupanja na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju gde se kosovski proizvođači suočavaju sa „evropskim agresivnim“ tržištem.“ <sup>26</sup>

Negativni stav koji se odnosi na prednosti liberalizacije trgovine prema sadašnjim sporazumima nalazi se i u nizu drugih analiza kojima se procenjuje uticaj liberalizacije trgovine. Prethodni trgovinski projekat koji finansira EU, na primer, ustanovio je da su „[...] liberalne trgovinske politike poslednjih godina u velikoj meri promašile očekivane rezultate - odnosno stvaranje snažne proizvodne baze i dobrog poslovanja privatnog sektora koji se pojavljuje zbog povećanog nivoa konkurencije. Suprotno tome, liberalizacija međunarodne trgovine dodatno je pogoršala zavisnost od uvoza Kosova, povećavajući trgovinski deficit.“ <sup>27</sup> Druga studija OPČ-a primećuje ograničene prednosti SSP-a i ističe da „još uvek ostaju mnogi izazovi koji sprečavaju potencijal Kosova da poveća nivo izvoza u EU“ <sup>28</sup>

<sup>25</sup> Carina Kosova (2019). Spoljna Trgovina. [Baza podataka]

<sup>26</sup> KCC (2018). Otvaranje puta za bolje poslovanje na Kosovu: Koje su prepreke za rast poslovanja na Kosovu. 4 edicija.

<sup>27</sup> MTI (2015) Godišnji izveštaj br. 1. 15 godina tranzicije na Kosovu: Posledice za trgovinu. Trgovinski projekat EU.

<sup>28</sup> Američka privredna komora na Kosovu (2018) Puls Privatnog Sektora na SSP. Avgust.

Slično, postavljena je i zabrinutost zbog potencijalnog uticaja nedavno ratifikovanog sporazuma o slobodnoj trgovini sa Turskom na domaće proizvođače. Privatni sektor je zatražio od Vlade da preduzme neke akcije kako bi odložilo ukidanje tarifa kako je predviđeno Sporazumom.

U razgovorima sa OPČ-om pokrenuta su sledeća specifična pitanja koja se tiču liberalizacije trgovine i pristupa tržištu.

#### **a) Nedostatak putovanja bez viza**

Za obavljanje trgovine potrebno je češće nego lični kontakti izvoznika i uvoznika. Zahtevi za vize i poteškoće u dobijanju viza utiču na trgovinu između Kosova i niza zemalja sa kojima Kosovo još nije postiglo sporazum o ukidanju viza. Prema istraživanju sa kosovskim preduzećima koje je sproveda KCC, zahtev za vizu je jedina najveća prepreka za poslovanje na izvoznim tržištima.<sup>29</sup> U kontekstu CEFTA-e, Bosna i Hercegovina i Moldavija dve su zemlje koje održavaju vize za Kosovo. Nedostatak putovanja bez viza sa Moldavijom manje je problem, verovatno zato što Kosovo istorijski nije imalo značajne trgovinske veze sa ovom zemljom. S druge strane, Bosna i Hercegovina se smatra kao ozbiljni potencijalni trgovinski partner i nesposobnost ljudi da se slobodno kreću, pored ostalih pitanja koja proizlaze iz nepriznavanja, igra negativnu ulogu u trgovinskim perspektivama sa ovom državom. Tokom intervju, OPČ su istakle da je izdavanje viza od posebnog značaja u trgovinskim odnosima Kosova sa EU. Oni obično veruju da nesposobnost kosovskih preduzeća da se slobodno kreću u EU predstavlja jednu ključnu prepreku stvaranju i unapređenju poslovnih veza sa partnerima u ovom bloku.<sup>30</sup>

#### **b) Poteškoće u ispunjavanju sanitarnih i fitosanitarnih zahteva**

EU, vršeći svoje legitimno pravo na zaštitu života ljudi i životinja i mogući prenos bolesti, u svojim je direktivama odredila širok spektar zdravstvenih zahteva koje izvoznici životinjskih proizvoda moraju da zadovolje da bi ušli na jedinstveno tržište. Neki dodatni zahtevi ove vrste takođe su navedeni u posebnim odlukama Komisije. Opšte pravilo je da proizvodi životinjskog porekla moraju poticati iz ustanove odobrene od EU u zemlji porekla i da im je priloženo zdravstveno uverenje za ulazak na jedinstveno tržište.

Iako SSP predviđa nulte tarife za veliku većinu proizvoda životinjskog porekla, jer Kosovo još uvek nije uspeo da ispuni sve gore navedene zahteve, nije bilo izvoza takvih proizvoda u EU. To je u velikoj meri slučaj i sa kosovskim izvozom u druge zemlje. OPČ su takođe svesne nesposobnosti Kosova da ispuni zahteve EU u vezi sa životinjskim proizvodima. Jedan OPČ izričito je izjavio da „Kosovo ne garantuje odgovarajuću sledljivost životinjskih proizvoda i ne pruža međunarodno priznate zdravstvene dokumente ili potvrde“. Uprkos tome, na Kosovu je da preduzme sve neophodne mere koje bi

<sup>29</sup> KCC (2019). Otvaranje puta za bolje poslovanje na Kosovu. [https://www.oek-kcc.org/uploads/files/2019/June/28/Bottleneck\\_study\\_ENG\\_2018\\_r1561708255.pdf](https://www.oek-kcc.org/uploads/files/2019/June/28/Bottleneck_study_ENG_2018_r1561708255.pdf)

<sup>30</sup> Građani Kosova ostaju jedini građani sa zapadnog Balkana (VB) koji su dužni da podnesu zahtev i dobiju vizu za putovanje u šengenski prostor.

omogućile njegovim izvoznicima da ispune sanitarne i fitosanitarne zahteve EU, jer trenutna situacija daje neregistrovane rezultate za Kosovo. U stvari, iz EU se uvozi značajna količina životinjskih proizvoda.

#### **c) Niska kvota EU za vino klasifikovano kao "drugo vino"**

EU primenjuje kvotu od 4 miliona litara (40 hiljada hl) na vino klasifikovano kao „drugo vino“ sa poreklom sa Kosova. Godine 2018. kosovski izvoz ove kategorije vina u EU iznosio je 2,3 miliona litara (2,3 hiljade hl), koristeći samo 55 procenata kvote. Glavni proizvođači vina na Kosovu jednoglasno tvrde da je njihov plan da ulažu u širenje izvoza vina klasifikovanog kao „druga vina“ u EU i zato bi uskoro mogli da dostignu tu kvotu. Član 33. SSP-a predviđa mogućnost daljih ustupka između EU i Kosova, u cilju primene veće liberalizacije trgovine poljoprivrednim i ribljim proizvodima. Ako bi u budućnosti bila potrebna veća kvota za proizvođače kosovskih vina, Kosovo bi legitimno moglo aktivirati gore navedeni član za reviziju.

#### **d) Dodatni trgovinski troškovi pri tranzitu robe kroz Srbiju**

Većina OPČ ukazuje da se veliki broj izvoznih preduzeća susreće sa problemima tranzita prilikom otpreme svoje robe u EU kroz Srbiju. To je imalo efekta povećanjem trgovinskih troškova, koji se zatim ogledaju u ceni finalnih proizvoda, čineći ih manje konkurentnim u odnosu na druge zemlje uporednice. Postoje proizvodi, poput metala, koji uopšte ne mogu da prođu kroz Srbiju, pod opravdanjem da Kosovo nije član *Bazelske konvencije o kontroli prekograničnog kretanja opasnog otpada i njihovom odlaganju*.

#### **e) Pitanja regulatorne reforme**

Postavljena su neka pitanja u vezi sa direktnim prenošenjem međunarodnih regulatornih okvira, što bi prema nekim OPČ moglo biti preuranjeno uzimajući u obzir situaciju na Kosovu i / ili ograničene političke opcije koje su dostupne za podršku privatnom sektoru. U oblasti trgovine prava i obaveze iz SSP-a uglavnom potiču iz okvira Svetske trgovinske organizacije (STO). Zapravo, Kosovo je preuzelo preuzete obaveze, kako međunarodnim sporazumima, bilo direktnim uključivanjem odredbi u domaće zakonodavstvo, bez korišćenja instrumenata koji pružaju neki od multilateralnih sporazuma, jer nije članica STO. Prema nekim OPČ, kosovske institucije i privatni sektor još uvek nisu u mogućnosti da se u potpunosti pridržavaju preuzetih obaveza. Veruje se da bi Kosovo trebalo da ima malo autonomnog političkog prostora pre nego što internalizuje glavne odredbe STO-a ili drugih međunarodnih foruma. Na ovo je posebno naglasio jedan OPČ u pogledu ograničenja koje nameće uredba koja ograničava sposobnost države da zaštiti domaće proizvođače.<sup>31</sup>

<sup>31</sup> To je bio slučaj kada su domaći proizvođači tražili da 40% prostora na policama maloprodaja bude rezervisano za domaće proizvode.

#### **f) Moguće posebne tarife iz EU na proizvode od voća i povrća**

Pomni pregled SSP-a otkriva da su Poglavlje 7 i Poglavlje 8 Kombinovane nomenklature (KN), koji se sastoje od proizvoda od voća i povrća, izuzeti samo od tarife ad valorem. Uredba EU (EK) br. 1215/2009, međutim, daje dodatne trgovinske preferencije za ovu kategoriju proizvoda poreklom sa Kosova, naime eliminaciju kvantitativnih ograničenja i carina. Mera koja se prvobitno primenjivala do 31. decembra 2010. godine Uredbom (EU) 2015/2423 produžena je do 31. decembra 2020. godine. Ako se ova Uredba dalje ne produži, EU zadržava pravo da i dalje primenjuje posebne tarife na proizvode prema poglavljima 7 i 8. To bi moglo imati uticaja na predvidivost kosovskih izvoznika i njihovu sklonost izvozu. Međutim, vredi primetiti da se SSP-ovi EU-a sa ostalim članicama CEFTA-e u ovom pogledu ne razlikuju.

#### **g) arijere u vezi sa nepriznavanjem u CEFTA**

OPČ tvrde da necarinske barijere političke prirode koje proizilaze iz nepriznavanja predstavljaju prepreku koju je teško prevazići. U mnogim slučajevima se veruje da se ove prepreke prevode u čistu zabranu uvoza. Oni uglavnom potiču iz činjenice da tri države članice CEFTA, a to su Srbija, Bosna i Hercegovina i Moldavija, ne priznaju Kosovo kao nezavisnu državu. Nepriznavanje dokumenata ili proizvoda koji nose službene kosovske simbole najčešći je oblik politički nadahnute barijere koju primenjuju ove zemlje. Takve prepreke su najizraženije u slučaju Srbije. Da ilustrujemo, proizvođačima vina nije dozvoljeno da izvoze vino na staklenim bocama u Srbiju, jer se na etiketi nalazi "Made in Kosovo".<sup>32</sup> Nisu priznate i potvrde koje su izdale kosovske vlasti sa zvaničnim kosovskim simbolom. Skoro svaka izvozna kompanija suočena je sa preprekama ove vrste. Studija Bardigi-ja (2017) zaključila je da su „kosovski izvozni proizvodi suočeni sa najvećim izazovom srpskih vlasti, uglavnom vezanih za trgovinske barijere protiv izvoza i uvoza poljoprivrednih i nekih nepoljoprivrednih proizvoda sa Kosova, ali i kada su kosovski proizvodi u tranzitu kroz teritoriju Srbije, jer ne priznaju kosovske izvoznike i uvoznike.”<sup>33</sup> Ovo pitanje je više puta postavljano od strane Vlade Kosova odgovarajućim CEFTA instancama u potrazi za rešenjem. Napredak u ovom pitanju je trenutno dodatno komplikovan zbog 100% carine koju je Kosovo uvelo na uvoz iz Srbije i Bosne i Hercegovine.

#### **h) Sanitarne i fitosanitarne mere (SFM) i tehničke barijere trgovini (TBT) u kontekstu CEFTA**

Većina necarinskih barijera nametnutih Kosovu u okviru CEFTA-e su vrste SFM i TBT. Od stranaka se očekuje da sarađuju i razmenjuju informacije u oblasti SFM i TBT, sa ciljem primene propisa na nediskriminatorski način. U normalnim okolnostima smatra se da SFM mere i TBT obezbeđuju kvalitet i sigurnost i poboljšavaju poverenje potrošača. Međutim, OPČ tvrde da je kosovska trgovina otežana, jer druge CEFTA stranke često koriste ove mere na neodgovarajući način, stvarajući nepotrebne prepreke trgovini. Međutim, OPČ takođe priznaju činjenicu da Kosovo u mnogim slučajevima nema

<sup>32</sup> Trgovinski projekat EU (2019). Izveštaj o necarinskim barijerama koje utiču na izvoz sa Kosova. <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/F280502A-D0BD-4ED4-ACA3-AAD0042AB950.pdf>

<sup>33</sup> Bardigi Olivera (2017) "Ekonomski odnosi Srbije i Kosova" u prevazilaženju barijera u poslovanju i normalizaciji' Heinrich Boell Stiftung. Belgrade.

kapacitet da zadovolji zakonite mere SPS i TBT zbog svojih nerazvijenih sanitarnih sistema i sistema obezbeđenja kvaliteta.

#### **i) Dodatni troškovi i porezi pri izvozu u CEFTA**

Neke OPČ se žale da većina članica CEFTA-e primenjuje mere kontrole cena (uključujući dodatne poreze i takse) na kosovske izvoznike, uglavnom radi podrške domaćim proizvođačima u slučajevima kada su cene proizvoda sa Kosova niže. Na primer, Albanija primenjuje višu stopu akcize na uvezene proizvode od plastike, mada po CEFTA-i stopa mora biti ista i za domaće i za uvozne proizvode.<sup>34</sup> Sličan slučaj se sreće i sa vinom i pivom. Albanija naplaćuje veću akcizu ako proizvodni kapacitet pređe milion litara. Procena otkriva da u proseku kosovska firma za izvoz mora da plati 264 USD. Prosečni troškovi u ostalim zemljama Svetske banke su 72 USD.<sup>35</sup>

#### **j) Opterećujući carinski pristupi**

Kašnjenja i drugi opterećujući carinski postupci predstavljaju veliku prepreku slobodnom protoku robe u regionu. Prema Svetskoj banci (2017), kompanije na Kosovu suočavaju se sa najvećim izvoznim troškovima među zapadnim Balkanom. Studija primećuje da kosovskom izvozniku treba generalno da čeka 42 sata za poštovanje granice i još 38 sati za poštovanje dokumentacije.<sup>36</sup> Ista studija otkriva da je prosečna usaglašenost granica i dokumentarnih filmova u drugim zemljama Zapadnog Balkana 7 sati, odnosno 3,8 sati. Odgađanja se odvijaju u različitim oblicima. Na primer, na granici između Kosova i Srbije, srpski fitosanitarni službenici rade na skraćenom radnom vremenu. Na granici nema prisustva inspektora posle 14:00; stoga kosovske kompanije koje stignu na granicu nakon ovog sata moraju da sačekaju sledeći dan.<sup>37</sup>

#### **k) Ograničena integracija u regionalne lance vrednosti**

OPČ dele mišljenje da je integracija lokalnih dobavljača u regionalne lance snabdevanja ograničena. Postoji nekoliko prilično velikih multinacionalnih kompanija smeštenih u SEZ-ima u nekim zemljama CEFTA-e (uglavnom u Srbiji i Severnoj Makedoniji), koji daju većinu intermedijarnih proizvoda iz zemlje porekla ili iz zemalja izvan CEFTA-e. Iako ove kompanije sa sedištem u SEZ-u aktivno traže lokalne dobavljače, nedostatak saradnje lokalnih i regionalnih dobavljača sprečava razvoj veza sa ovim međunarodnim kompanijama. Eventualno integrisanje kosovskih dobavljača u regionalne lance snabdevanja stvorilo bi povratne efekte prelivanja.

<sup>34</sup> Bardigi Olivera (2017) "Ekonomski odnosi Srbije i Kosova" u prevazilaženju barijera za poslovanje i normalizaciju' Heinrich Boell Stiftung. Belgrade.

<sup>35</sup> Agon Nixha (2017). Strane direktne investicije i izvoz: Kosovo i zapadni Balkan. <https://d4d-ks.org/en/papers/policy-brief-foreign-direct-investments-exports-kosovo-western-balkans/>

<sup>36</sup> Svetska Banka (2017) Zapadni Balkan: Napomene o problemima regionalne ekonomske integracije. Juni

<sup>37</sup> Trgovinski projekat EU (2019). Izveštaj o necarinskim barijerama koje utiču na izvoz sa Kosova. <https://mti.rks.gov.net/desk/inc/media/F280502A-D0BD-4ED4-ACA3-AAD0042AB950.pdf>

### **l) Agresivna konkurencija koja dolazi iz Kine**

Istorijski, Kosovo nije koristilo tarife kao instrument trgovinske politike. Prema sadašnjim preferencijalnim sporazumima, preko 80 odsto kosovskog uvoza imaće bescarinski pristup do 2025. S druge strane, uvoz iz svih ostalih neferencijalnih zemalja podleže fiksnoj stopi od 10 procenata, osim za neki uvoz koji je univerzalno izuzet od ove tarife. Kosovski tarifni režim prema ovim zemljama nije vezan i zato se može prilagoditi da obezbedi adekvatan nivo zaštite. Prema nekim OPČ, 10% jedinstvena stopa više nije pogodna za zemlje poput Kine i kao takva treba je preispitati. Podaci o trgovini pokazuju da je uvoz Kosova iz Kine u 2018. godini iznosio 311,9 miliona evra, što je činilo 9,2 procenata ukupnog uvoza.<sup>38</sup> Čini se da su tekstil, plastika i neki drugi proizvodni sektori oštećeni od subvencioniranih proizvoda poreklom iz Kine. Ipak, eventualna promena politike prema Kini ili bilo kojoj drugoj zemlji trebalo bi da uzme u obzir sve ekonomske i političke faktore.

### **m) Agresivna konkurencija koja dolazi iz Turske**

OPČ se uglavnom plaše da će tarifne ustupke koje su Turskoj dodeljene kao deo nedavno ratifikovanog sporazuma negativno uticati na privatni sektor na Kosovu. Čak i uz trenutni nivo tarifa, Kosovo je preplavilo turski uvoz. Očekuje se da će neke industrije, prerada hrane, na primer, najviše patiti, pod uslovom da uvoz iz Turske bude u direktnoj konkurenciji sa onim što proizvode kosovske kompanije. Pored toga, neke sektorske OPČ takođe tvrde da su se na Kosovu pojavili novi podsektori, koji uopšte nisu bili razmatrani tokom pregovora. Na primer, mnogo novih uspešnih kompanija iz podsektora odeće osnovano je nakon potpisivanja sporazuma o slobodnoj trgovini sa Turskom.

### **n) Nedostatak tržišnih podataka i ograničena promocija izvoza**

OPČ se žale da na Kosovu nedostaju institucionalizovani izvori koji pružaju sistematsku tržišnu obaveštajnost na potencijalnim izvoznim tržištima. Umesto da mogu proaktivno tražiti mogućnosti na izvoznim tržištima na osnovu pouzdanih i dostupnih podataka, većinu vremena kosovske kompanije zavise od jednokratnih nagoveštaja iz ličnih kontakata dijaspore Kosovskih albanaca i nekih ad hoc naloga za ostvarivanje izvoza, koji se događaju na uglavnom sporadičnom osnovom. U svojim naporima da promoviše kosovski izvoz, KIESA se poslednjih godina uglavnom fokusirala na slanje izvoznih kompanija na sajmove. Iako većina OPČ izjavljuje da nisu protiv ovih sajмова, oni takođe spominju da je potrebno bolje nadgledanje i evaluacija ovih sajмова, jer ima prostora za napredak. Nedostatak finansiranja izvoza je još jedno pitanje koje su pokrenule OPČ.

<sup>38</sup> Carina Kosova (2019). Spoljno trgovanje. [Baza podataka]

## 4. Aspekti unutar granice

Liberalizacija trgovine *per se*, ako nije praćena politikama koje podržavaju razvoj privatnog sektora, ne mora nužno da donosi bolje rezultate za ekonomiju u razvoju. Liberalizacija nije „čarobni štapić“. Kosovo je savršen slučaj koji podržava ovu tvrdnju. Uprkos sklapanju preferencijalnih aranžmana sa glavnim okolnim tržištima, Kosovo nije primetilo poboljšanja u trgovinskom bilansu. Mnogi izveštaji koji se tiču trgovine na Kosovu ističu da ograničenja na strani ponude (unutar granice) zapravo predstavljaju glavne faktore za loše izvozne performanse. Slab i relativno manje konkurentan privatni sektor stavio je Kosovo u nepovoljan položaj u odnosu na zemlje sa kojima ima preferencijalne sporazume. Treba napomenuti da politike koje se bave konkurentnošću i drugim pitanjima u granicama ne spadaju u domet međunarodne trgovine; međutim, u slučaju Kosova, čini se da imaju veoma važne implikacije i sa takvim bi se trebalo ozbiljno pozabaviti u kontekstu trgovinske politike. U nastavku su razmotreni glavni izazovi u okviru granica.

### 4.1 Glavni unutargranični izazovi

#### a) Visoki troškovi električne energije i druga povezana pitanja električne energije

Električna energija se smatra jednom od najozbiljnijih barijera od strane OPČ. Prvo pitanje u ovoj oblasti su visoki troškovi električne energije. Tarife za električnu energiju za industrijske potrošače na Kosovu su najviše u regionu.<sup>39</sup> Ovo povećava operativne troškove za preduzeća, a time ih čini i manje konkurentnim na domaćem tržištu i u regionu. Drugo pitanje odnosi se na troškove pribavljanja trajne veze za električnu energiju novoizgrađenog poslovnog objekta. OPČ tvrde da novo preduzeće mora da uloži u izgradnju celokupne potrebne infrastrukture da bi se moglo povezati na mrežu. Što je još gore, na kraju je poslovna kompanija dužna da svu ovu imovinu preda Kosovskim službama za distribuciju energije (KEDS), koja je jedina kompanija za distribuciju električne energije na Kosovu. Ovaj ogromni početni trošak postao je ulazna barijera mnogim novim preduzećima, posebno u proizvodnom sektoru. Konačno pitanje vezano je za pouzdanost snabdevanja. Iako su trajanje i učestalost prekida napajanja električnom energijom uglavnom smanjeni, oni se i dalje smatraju problematičnim za preduzeća. Nepouzdanost snabdevanje električnom energijom stvara značajne troškove za poslovanje i predstavlja veliku prepreku za privlačenje direktnih stranih ulaganja. U poslednjem izveštaju Svetske banke o poslovanju, Kosovo je na 113. mestu u svetu u vezi lakoće dobijanja električne energije.<sup>40</sup> Najnovije poslovno istraživanje koje je sprovedla KCC takođe otkriva da se proizvodni sektor suočio sa problemima sa visokim troškovima električne energije (71%) i nedostatkom redovnog snabdevanja energijom (65%).<sup>41</sup>

<sup>39</sup> Svetska Banka (2018). Severni Balkan: Uputstva za energetske sektor.

<sup>40</sup> Svetska Banka (2019). Doing Business 2020. Profil ekonomije Kosova.

<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/k/kosovo/KSV.pdf>

<sup>41</sup> KCC (2019). Otvaranje puta za bolje poslovanje na Kosovu. [https://www.oek-](https://www.oek-kcc.org/uploads/files/2019/June/28/Bottleneck_study_ENG_2018_r1561708255.pdf)

[kcc.org/uploads/files/2019/June/28/Bottleneck\\_study\\_ENG\\_2018\\_r1561708255.pdf](https://www.oek-kcc.org/uploads/files/2019/June/28/Bottleneck_study_ENG_2018_r1561708255.pdf)

## **b) Neusklađenost na tržištu rada**

OPČ obično tvrde da se preduzeća suočavaju sa izazovom dobijanja radne snage sa odgovarajućim veštinama. Ovaj izazov je istaknut i u više drugih izvora. Nedavni izveštaj AmCham-a otkriva da je pronalaženje kvalifikovane radne snage jedan od najznačajnijih izazova sa kojim se suočavaju kosovska preduzeća.<sup>42</sup> Štaviše, istraživanje koje je sprovedla Svetska banka (SB) pokazuje da se 75 procenata preduzeća koja su pokušala da popune mesto većeg veština, a 60 procenata onih koji su želeli da popune srednje ili niže radno mesto, suočilo sa izazovima zbog nedostatka veština i / ili neiskustvo prijavljenih kandidata.<sup>43</sup> Preduzeća uopšte trpe kada je u pitanju pronalaženje različitih tehničara specifičnih za sektor. Pored toga, one orijentisane na izvoz suočavaju se sa poteškoćama u pronalaženju radne snage sa odgovarajućim veštinama za izvoz. To neusklađivanje na tržištu rada uzrokovano je od nekoliko faktora. Prvo, obrazovni sistem je loš i nije u stanju da proizvede diplomirane veštine koje zahteva tržište. Drugo, programi koje pružaju strukovne škole (VET) ili centri za obuku ne zasnivaju se na istraživanjima koja mere potražnju na tržištu, kao ni na mehanizmima za osiguranje kvaliteta. Zanimljiv nalaz je da više od 50 odsto škola strukovnog obrazovanja ne nudi mogućnosti za praktični rad.<sup>44</sup> Treće, ograničeni broj preduzeća pruža obuku na radnom mestu kako bi unapredio svoje radnike; većina se boji među-poslovne migracije.

## **c) Nedostatak podsticaja za SDI orijentisanih na izvoz**

Kosovo ima slabe rezultate u odnosu na zemlje u regionu u pogledu privlačenja direktnih stranih investicija (SDI) orijentisanih na izvoz. To, u neku ruku, proizilazi iz činjenice da se program podsticaja za SDI u Srbiji uglavnom zasniva na sporazumima o zaštiti ulaganja i nekim merama fiskalne pomoći; potonji su još manje atraktivni u odnosu na one koje pruža većina regionalnih zemalja. Vredno je napomenuti da je konkurencija u SDI postajala jaka. Iako finansijski podsticaji nisu dostupni na Kosovu, zemlje u regionu kao što su Makedonija, Srbija i donekle Bosna i Hercegovina su razvile režime finansijskog podsticanja, uključujući razne subvencije vezane za zapošljavanje, subvencije za pokrivanje ukupnih troškova ulaganja, podsticaje za istraživanje i razvoj i neki druge slični podsticaji. To je dovelo do razvoja novih proizvodnih centara, koji su privukli većinu SDI u regionu, a Kosovo je zaostalo. Na primer, snažan rast izvoza u Srbiji pripisan je snažnom rastu SDI orijentisanih na izvoz, koji su nastali kao rezultat posebnih ekonomskih zona (SEZ) podržanih atraktivnim režimom podsticaja. Srbija, zaista, ima najveću mrežu aktivnih SEZ-a (14), koja čine blizu 15 procenata ukupnog izvoza zemlje i doprinoseći sa oko 22.000 radnih mesta u 2017. godini.<sup>45</sup>

<sup>42</sup> AmCham (2018). Puls privatnog sektora na SSP.

<http://www.amchamksv.org/wpcontent/uploads/2018/09/Private-Sector-Pulse-on-SAA.pdf>

<sup>43</sup> Svetska Banka (2019). Izveštaj o državama, Kosovo: Nalazi iz istraživanja veština zapošljavanja i produktivnosti.

<sup>44</sup> Svetska Banka (2019). Izveštaj o državama, Kosovo: Nalazi iz istraživanja veština zapošljavanja i produktivnosti.

<sup>45</sup> OECD (2017). Praćenje posebnih ekonomskih zona na zapadnom Balkanu. [http://www.oecd.org/south-east-europe/SEZ\\_WB\\_2017.pdf](http://www.oecd.org/south-east-europe/SEZ_WB_2017.pdf)

#### **d) Visok nivo neformalnosti**

Jedna od glavnih prepreka u poslovnom okruženju i dalje je visok nivo neformalnosti. Prema nekim nedavnim procenama, opšta neformalnost čini oko 31 procenat kosovskog BDP-a.<sup>46</sup> Isto tako, neformalnost o radu se kreće između 30 do 40 procenata.<sup>47</sup> Ovaj endemski nivo neformalnosti proizvodi nelojalnu konkurenciju, što se često smatra najtežim preprekama u poslovanju. Nepoštena konkurencija, prema OPČ, donosi štetne efekte za nova, poštena i inovativna preduzeća, kao i slanje negativnih signala potencijalnim stranim investitorima.

#### **e) Diskriminatorni tretman lokalnih proizvođača na osnovu PDV-a**

Mnogi OPČ-i, posebno oni u poljoprivrednom sektoru, tvrde da se domaći dobavljači sirovina loše ponašaju kada je u pitanju PDV. Prema novom zakonu, uvezena sirovina koja se koristi u procesu proizvodnje oslobođena je PDV-a, dok je sirovina proizvedena u zemlji predmet PDV-a.<sup>48</sup> Ovo je stvorilo slučaj bez presedana gde, umesto da strane kompanije traže nacionalni tretman - što je obično slučaj, domaće kompanije su one koje traže strani tretman. Štaviše, ono što se smatra sirovinom nije dobro definisano važećim zakonodavstvom. Novim administrativnim nalogom predviđeno je da izuzeće odredi komisija u Poreskoj upravi za svaki slučaj. Neki OPČ tvrde da kriterijumi za oslobađanje od uvoza PDV-a nisu transparentni, što ostavlja preveliku diskreciju komisiji i kao takvi stvaraju osnove za nepravedno postupanje.

#### **f) Fragmentirani zemljišni i vlasnički problemi**

Kosovski poljoprivredni sektor nije u stanju da realizuje svoj potencijal dinamičnog ekonomskog sektora, uglavnom zbog fragmentirane strukture zemljišta. Blizu 60 procenata svih poljoprivrednih gazdinstava na Kosovu ima manje od 5 ha poljoprivrednih površina koje se koriste.<sup>49</sup> Ova struktura zemljišta ograničava poljoprivrednike da rastu i profitiraju od ekonomije obima. Pored toga, nerešena pitanja upravljanja zemljištem i vlasništva negativno utiču na sposobnost poljoprivrednika da ulažu, proširuju i pristupaju kreditima.

#### **g) Nepoštene trgovačke prakse**

U lancu poljoprivrednog i prehrambenog snabdevanja na Kosovu postoje značajne neravnoteže u pregovaračkoj moći između lokalnih proizvođača / prerađivača i prodavaca. Smatra se da trgovci na malo uspostavljaju neku vrstu dominantnog položaja na tržištu i da stalno nameću nepoštene

---

<sup>46</sup>Evropska komisija (2019). Program ekonomskih reformi na Kosovu (2019-2021).

<https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8546-2019-INIT/en/pdf>

<sup>47</sup> Ibid.

<sup>48</sup> Ministarstvo finansija (2015). Zakon o PDV-u. <https://mf.rks-gov.net/desk/inc/media/F8871713-07D4-43B5-B11A-C8618626BB27.pdf>

<sup>49</sup> Evropska komisija (2019). Program ekonomskih reformi na Kosovu (2019-2021).

<https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8546-2019-INIT/en/pdf>

trgovačke prakse (NTP) lokalnim proizvođačima / prerađivačima. Čini se da se takva praksa dešava u bilo kojoj fazi transakcije. Prvo, zbog ekonomske zavisnosti lokalnih proizvođača / prerađivača od trgovačkih lanaca, bivša grupa je "primorana" da prihvata ugovore, koji su za njih manje povoljni. Jedan lokalni proizvođač, na primer, izjavio je da njegova kompanija plaća dodatnih 10 procenata povrhnosti robe samo da bi maloprodajni lanac prihvatio proizvod. Drugo, NTP-ovi kao što su kašnjenje u plaćanju, cene ispod troškova proizvodnje, naknade za usluge koje nisu ugovorene, jednostrane promene ugovora dešavaju se tokom izvršenja ugovora. OPČ u sektoru poljoprivrede dele mišljenje da se ne može govoriti o međunarodnoj trgovini bez rešavanja ovih nepoštenih praksi koje se pojavljuju interno.

#### **h) Infrastruktura slabog kvaliteta**

OPČ obično veruju da Kosovo ima infrastrukturu slabog kvaliteta. Brojni izvoznici tvrde da je postalo sve teže izvoziti proizvode na uređena tržišta zbog nemogućnosti zadovoljavanja međunarodno priznatih standarda i sistema kvaliteta. Trenutno, međunarodno priznati standardi sertifikacije trećih strana obično potrebni za trgovinu takođe nisu dostupni na Kosovu. Izvoznici nemaju razuman pristup jednostavnim laboratorijskim testovima. Shodno tome, izvoz iz Kosova nema drugu opciju osim da vrši testiranje i sertifikovanje izvan Kosova, što dovodi do dodatnih troškova koji utiču na njihovu konkurentnost. Suprotno tome, izgleda da su standardi kvaliteta koji se nameću uvoznim proizvodima i sveobuhvatna kontrola od strane državnih vlasti vrlo ograničeni, što stvara prostor nekvalitetnim proizvodima, ostavljajući tako interesima potrošača minimalan nivo zaštite.

#### **i) Slabo pridržavanje principa korporativnog upravljanja**

Velika većina izvoznih preduzeća na Kosovu su u porodičnom vlasništvu. OPČ tvrde da se takva preduzeća suočavaju sa određenim nizom izazova koji su u velikoj meri suštinski njihovim organizacionim strukturama. Iako se pokazalo da je učešće porodice korisno u ranim fazama razvoja poslovanja, u nekim kasnijim fazama tendencija zadržavanja sve moći unutar članova porodice čini kompanije ranjivim na štetne efekte. Ovo je problem sa kojim se suočavaju mnoge veće izvozne kompanije na Kosovu. Uprkos potrebi za stručnim osobljem na rukovodećim pozicijama, članovi porodice obično žele zadržati krajnju kontrolu nad kompanijom. Uopšte, kosovske kompanije često karakterišu slabi i neefikasni sistemi korporativnog upravljanja.

#### **j) Mala produktivnost i ograničene veze**

OPČ tvrde da je nedostatak ulaganja u modernizaciju proizvodnje još jedna prepreka koja utiče na performanse preduzeća. Čini se da je ovo nešto izraženije u sektoru poljoprivrede. Štaviše, oni smatraju da su ulaganja u inovacije uglavnom minimalna. Ovo ograničava sposobnost preduzeća da uhvate korak sa tržišnim promenama, kao i da razlikuju svoje proizvode od svojih konkurenata. Drugo identifikovano pitanje je generalno nizak nivo proizvodnih kapaciteta. Većina kosovskih preduzeća nije u stanju da proizvede količinu robe koju zahtevaju uvoznici na međunarodnim tržištima. U nedavnom

istraživanju oko 34% firmi koje ne izvoze izjavilo je da su "proizvodne sposobnosti" glavni problem za nedostatak izvoza.<sup>50</sup>

#### **k) Ograničen pristup finansijama**

Ograničeni pristup finansijama je još jedna prepreka sa kojom se suočavaju kosovske kompanije. Izveštaj KCC-a sa preduzećima svrstava ga među prve dve barijere, sa 49 bodova intenziteta.<sup>51</sup> OPČ su, osim toga, izjavile da se njihovi članovi često žale na nemogućnost ispunjavanja obrtnih sredstava iz finansijskih razloga. U mnogim slučajevima preduzeća se odriču mogućnosti jer ne mogu da se bave pitanjima likvidnosti i rizicima neplaćanja. Štaviše, finansiranje kapitala praktično nije dostupan na Kosovu, stvarajući jaz na tržištu finansiranja rizičnijih investicija. Pored toga, kosovske banke ne nude proizvode za finansiranje izvoza.

#### **l) Ograničeno učešće žena u trgovini**

Žene imaju samo 10 procenata preduzeća na Kosovu, u poređenju sa svetskim prosekom od oko 37 procenata.<sup>52</sup> Oni pretežno posluju u sektorima usluga sa niskom dodatnom vrednošću, koji su po svojoj prirodi nerazmenljivi. Od svih preduzeća u vlasništvu žene, samo oko 10 procenata je uspešno prodre na međunarodna tržišta. Učešće izvoza u ukupnom prometu za preduzeća u vlasništvu žene u proseku iznosi 30 procenata. Smatra se da je ograničen pristup finansijama jedno od najvažnijih pitanja.<sup>53</sup> Smatraju da su dokumentarni i kolateralni zahtevi teško ispuniti, uglavnom zbog kulturnih normi, koje se odražavaju na primer u imovinama u vlasništvu žena koje su često registrovane na ime muškaraca.

---

<sup>50</sup> Gazmend Qorraj, Gezim Jusufi (2018). Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju sa EU za zapadni Balkan: Između izazova i mogućnosti.

<sup>51</sup> KCC (2019). Otvaranje puta za bolje poslovanje na Kosovu. [https://www.oek-kcc.org/uploads/files/2019/June/28/Bottleneck\\_study\\_ENG\\_2018\\_r1561708255.pdf](https://www.oek-kcc.org/uploads/files/2019/June/28/Bottleneck_study_ENG_2018_r1561708255.pdf)

<sup>52</sup> MCC (2017). Analiza ograničenja na Kosovu. <https://assets.mcc.gov/content/uploads/Constraints-Analysis-Kosovo-1.pdf>

<sup>53</sup> Riinvest Institute (2017). Žensko preduzetništvo Analiza poslovanja na Kosovu. [https://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2017/November/10/Womens\\_Entrepreneurship1510307815.pdf](https://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2017/November/10/Womens_Entrepreneurship1510307815.pdf)

## 5. Trgovina uslugama

U poslednjim decenijama, sektor usluga postaje sve važniji u svetskoj ekonomiji. U 2018. godini se procenjuje da je u razvijenim zemljama činilo 75 procenata BDP-a, u poređenju sa 50 procenata 1950. godine. U skladu sa svojom ključnom ulogom u domaćim ekonomijama, trgovina uslugama je postala i najdinamičnija komponenta međunarodne trgovine, učestvujući sa oko 20 procenata u ukupnoj svetskoj trgovini. Trgovina uslugama je u proseku porasla za 5,4 procenata na godišnjem nivou od 2005. do 2018., brže od trgovine robom.<sup>54</sup> Trgovina uslugama postaje sve jednostavnija zahvaljujući velikim dijelovima tehnološkom napretku.

Na Kosovu, takođe, sektor usluga predstavlja važan segment ekonomije. Kosovska ekonomska struktura se uglavnom zasniva na uslugama. Sektor usluga pojavio se kao najveći sektor, doprinoseći oko 73 posto BDP-u. Štaviše, ona je odgovorna za preko 80 procenata ukupnog formalnog zaposlenja na Kosovu.<sup>55</sup> Takođe igra važnu ulogu u ukupnoj trgovini Kosova (i robe i usluga), doprinosi sa oko 35 procenata. Kao što je naznačeno na samom početku, za razliku od trgovine robom, koju karakteriše ogroman trgovinski deficit, bilans trgovine uslugama je u suficitu. Izvoz usluga je skoro četiri puta veći od izvoza robe. Iako je ova tema bila upućena OPČ-u, moglo se prikupiti malo informacija o izazovima, što odražava ukupni nizak nivo svesti privatnog sektora o ovom sektoru. Ipak, identifikovano je nekoliko izazova, koji su se uglavnom oslanjali na stolno istraživanje. Nešto određenija pažnja treba posvetiti ovom sektoru pod uslovom da mu raste važnost.

### 5.1 Glavni izazovi u trgovini uslugama

#### a) Nedostatak odgovarajućih podataka o trgovini uslugama

Uopšte, prikupljanje statistika o uslužnim aktivnostima i načinu njihovog širenja nije zadovoljavajuće. Nema dovoljno podataka o podsektorskom nivou. Na primer, ne postoje podaci o tačnom iznosu IT usluga koje su prepuštene stranim tržištima.

#### b) Ograničeni fokus na uslugama visoke produktivnosti

Uprkos činjenici da trgovina uslugama raste poslednjih godina, njen doprinos ekonomskom rastu i razvoju uopšte nije na poželjnom nivou. Kosovo se širi prema uslugama niske produktivnosti. Najveći deo uslužnog sektora uglavnom čine nerazmenjive aktivnosti. Javna uprava i odbrana, usluge nekretnina, veleprodaje i maloprodaje čine gotovo polovinu dodate vrednosti koju generišu uslužne aktivnosti u kosovskoj ekonomiji.

<sup>54</sup> Izveštaj o svetskoj trgovini za 2019. godinu: Budućnost trgovine uslugama.

[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/executive\\_summary\\_world\\_trade\\_report19\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/executive_summary_world_trade_report19_e.pdf)

<sup>55</sup> Trgovinski projekat EU - MTI (2018). Kratki pregled trgovine uslugama. <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/7593CC1B-475F-4E0E-B130-B3A58AED5ECB.pdf>

### **c) Nedostatak odgovarajuće infrastrukture za e-trgovinu**

Međunarodna elektronska plaćanja ne mogu se efektivno izvršiti zbog ograničenog pristupa malih i srednjih preduzeća pružaocima usluga e-plaćanja trećih strana koji su povezani sa kosovskim bankama. Kosovo nema odgovarajuću pravnu i regulatornu infrastrukturu koja reguliše e-trgovinu, ni na domaćem ni na međunarodnom nivou.

### **d) Nedostatak strateškog okvira za usluge**

Kosovu nedostaje koherentan sveobuhvatni strateški okvir za promociju trgovine uslugama koje vežu mogućnosti obrazovanja, programa obuke i budžetiranja.

## 6. Institucionalni aspekti

Kvalitet institucija je veoma važan za stvaranje neophodnih preduslova za razvoj trgovine. Uz fizički kapital, ljudski kapital i tehnologiju, dobre institucije predstavljaju glavne razlikovne faktore u ekonomiji. Administrativne organizacije podržavaju stvaranje onoga što ekonomisti nazivaju „povoljnim okruženjem“. Sa druge strane, niska institucionalna infrastruktura ima štetne efekte ograničavajući pristup tržištu izvozu i ometajući ukupni ekonomski rast.

Na Kosovu MTI je glavna institucija odgovorna za kreiranje i sprovođenje trgovinskih politika. Ministarstvo ima niz trgovinskih institucionalnih mehanizama pod svojim okriljem koji se bave trgovinom. Ključno telo je Sektor za trgovinu. Ovo odeljenje je uglavnom odgovorno za kreiranje trgovinskih politika. Druga relevantna izvršna tela u okviru MTI-a uključuju: Kosovska agencija za podršku investicija i preduzeća (KIESA), koja podržava privatni sektor kao i promoviše izvoz i investicije; Kosovska agencija za standardizaciju (KAS), Kosovska meterološka agencija (KMA) i Kosovska agencija za akreditaciju (KAA), koje su odgovorne za kvalitetnu infrastrukturu; i Agencija za industrijsku svojinu (AIS) koja se bavi pravima intelektualne svojine. Pored MTI-a, ostale javne institucije, kao što su Ministarstvo finansija (MF), Ministarstvo poljoprivrede (MPŠRR), Ministarstvo ekonomskog razvoja (MER), Carina Kosova, Poreska uprava Kosova (PUK), Centralna banka Kosova (CBK) su takođe direktno i indirektno vezani za trgovinu. U nastavku su sažeti neki ključni institucionalni problemi utvrđeni tokom istraživanja.

### 6.1 Glavni institucionalni izazovi

#### a) Slabi institucionalni kapaciteti za trgovinske pregovore

Za efikasno učešće u trgovinskim pregovorima potreban je čvrst mehanizam pregovora u vidu institucionalne strukture i osoblja sa potrebnim veštinama. Trenutno MTI-u nedostaje odgovarajuća stalna komisija za pregovore o trgovini. Osoblje MTI-a takođe nema dovoljno znanja za obavljanje analitičkih poslova pre i tokom trgovinskih pregovora. Pored toga, MTI-u nedostaje mehanizam koji bi osigurao da predstavnici iz resornih ministarstava koji su dodeljeni da preduzmu određene pregovore ostaju stalni članovi i da obezbede institucionalno pamćenje i doslednost.

#### b) Nedovoljni kapaciteti za nametanje trgovinskih lekova

Kao i svakoj zemlji, Kosovu je dozvoljen prostor politike da preduzme mere protiv nepoštenih trgovinskih praksi. Iskorišćavajući ovaj prostor politike, Kosovo je izgradilo pravni okvir koji predviđa mere protivteže uvoza koje prouzrokuju ili prete da nanese štetu domaćoj ekonomiji. Neke OPČ izrazile su zabrinutost da neki trgovinski partneri, unutar i izvan CEFTA-e, često učestvuju u nepoštenim trgovinskim praksama, izlažući kosovske proizvođače pretnjama odbacivanja i prodaje uvezene robe koja imaju koristi od subvencija. Prema OPČ, MTI nema institucionalne kapacitete da preduzme odgovarajući nadzor za slučajeve dampa, subvencija i drugih nepoštenih praksi ove vrste.

### c) Neadekvatan nivo međuinstitucionalne saradnje i koordinacije

Postoji prostor za bolju saradnju i koordinaciju između institucija koje su uključene u razvoj trgovine. U vezi s tim utvrđeno je nekoliko pitanja. Prvo, ne postoji efikasan međuinstitucionalni mehanizam koji koordinira aktivnosti u sektoru usluga. Taj propust doveo je do sukobljenih politika i slabe primene politike u ovom sektoru. Drugo, čini se da saradnja između Odeljenja za trgovinu i KIESA-e ne deluje sistematski. Ovo je stvorilo jaz između dizajna i primene politike. Treće, postoji određeno preklapanje nadležnosti između Kosovske carine i Poreske uprave Kosova. To se pokazalo u kašnjenjima i proizvoljnim odlukama na granici. Konačno, Odeljenje za trgovinu nema trenutni pristup trgovinskim podacima prikupljenim od Carine Kosova. Kašnjenja u dobijanju trgovinskih baza podataka od carine Kosova igrala su negativnu ulogu u efikasnosti Odeljenja za trgovinu.

## 7. Zaključak i glavne preporuke

Ovaj izveštaj o proceni pokušava identifikovati i razraditi glavne izazove na Kosovu koji se tiču međunarodne trgovine. Generisani nalazi imaju za cilj da uključe dokument o trgovinskoj politici koji će biti formulisan od strane MTI, kao i druge dokumente politike, ako su relevantni. Izveštaj se zasniva na tri instrumenta za prikupljanje podataka: stolna istraživanja (pregled literature); otvoreni polustrukturirani intervjui sa OPČ; i na završnom sastanku o validaciji sa predstavnicima MTI-a, preduzećima i drugim zainteresovanim stranama.

Ova procena u početku proučava učešće privatnog sektora u kreiranju trgovinske politike. Utvrđuje da je regulatorni i institucionalni okvir Kosova o javno-privatnom dijalogu relativno napredan. OPČ obično veruju da je u poređenju sa pre pet godina, javno-privatni dijalog o trgovinskim pitanjima primetio značajna poboljšanja. Posebno se ceni otvorenost odeljenja za trgovinu. Uprkos opštem poboljšanom trendu, još uvek postoje određeni izazovi sa kojima treba da se suočimo. Neki od identifikovanih izazova uključuju uključivanje OPČ-a i drugih aktera često samo pro forma; ograničena efikasnost NSER-a; tehnički jezik dokumenata koji su predmet javnih konsultacija; neusklađivanje interesa između tradicionalnih OPČ i novih OPČ; i nisko poverenje u javne institucije.

Izveštaj, nadalje, rezimira trenutne trgovinske aranžmane na Kosovu i razmatra ključne liberalizacije trgovine i izazove sa pristupa tržištu. Izgleda da dva glavna preferencijalna trgovinska sporazuma, pre svega CEFTA i SSP, prema OPČ-u nisu proizveli očekivane ishode za Kosovo, što ukazuje da sama liberalizacija trgovine nije veoma efikasna. Među izazovima koji su identifikovani u trenutnim preferencijalnim sporazumima i šire su sledeći: nedostatak putovanja bez viza; poteškoće u ispunjavanju sanitarnih i fitosanitarnih potreba na izvoznim tržištima; potencijalno ograničavajući efekat u budućnosti kvote za „drugo vino“ od EU (ukoliko se ne realizuje mogućnost daljih ustupka između EU i Kosova koje pruža SSP); dodatne nepotrebne trgovinske troškove prilikom prelaska kroz Srbiju; ograničen prostor politike koji je rezultat (prevremenog) uključivanja međunarodnih obaveza u domaće zakonodavstvo; moguće posebne tarife iz EU na proizvode od voća i povrća (ukoliko se dodatne preferencije odobrene Uredbom EU (EK) br. 1215/2009 ne produže nakon 2020.); trgovinske prepreke zbog nepriznavanja Kosova od strane nekih zemalja CEFTA; nepravedne mere SFM i TBT koje su nametnule neke zemlje CEFTA; dodatne troškove i poreze pri izvozu u CEFTA; teški carinski postupci; agresivna konkurencija iz Kine i Turske; i nedostatak tržišnih podataka i ograničena promocija izvoza.

Grozan izvozni učinak takođe se u velikoj meri pripisuje izazovima koji se dešavaju u dvorištu Kosova. Iako takvi izazovi sami po sebi nisu povezani sa međunarodnom trgovinom, oni imaju veoma ozbiljne implikacije na performanse Kosova, stavljajući Kosovo u nepovoljan položaj na međunarodnoj sceni. Izveštaj identifikuje sledeće izazove unutar granice: visoki troškovi električne energije i druga pitanja u vezi sa električnom energijom; neusklađenost na tržištu rada; nedostatak podsticaja za SDI orijentisanih na izvoz; visok nivo neformalnosti; diskriminatorski tretman lokalnih proizvođača na PDV-u; fragmentirano zemljište i problemi sa vlasništvom; nepoštene trgovačke prakse na domaćem tržištu; nekvalitetna infrastruktura; loše pridržavanje principa korporativnog upravljanja; niska produktivnost; ograničen pristup finansijama; i ograničeno učešće žena u trgovini.

Uprkos rastućem trendu uslužnog sektora na Kosovu i njegovog ukupnog trgovinskog potencijala, izveštaj otkriva da OPČ imaju malo informacija o tom sektoru. Međutim, u izveštaj je uračunato nekoliko izazova utvrđenih stolnim istraživanjem, u nadi da će izazvati nešto više razmišljanja i rada u toj oblasti. Nedostatak odgovarajućih podataka o trgovini uslugama; ograničen fokus na uslugama visoke produktivnosti; nedostatak odgovarajuće pravne i regulatorne infrastrukture o e-trgovini; i nedostatak strateškog okvira za usluge predstavljaju neke od problema koji zahtevaju neposrednu i posebnu pažnju u ovom sektoru.

Izveštaj konačno osvetljava neke institucionalne izazove, ističući slabe institucionalne kapacitete za trgovinske pregovore; nedovoljne kapacitete za nametanje trgovinskih lekova; i neadekvatan nivo međuinstitucionalne saradnje i koordinacije.

Uprkos velikim naporima da se uključi što više izazova, ovaj izveštaj nije iscrpan. Potreban je određeni dalji rad na identifikovanju dodatnih trgovinskih izazova i individualnom preispitivanju izazova identifikovanih u ovom izveštaju.

S obzirom na ograničenja i izazove nađene u ovom izveštaju, predložene su sledeće preporuke. Preporuke se oslanjaju na prioritete identifikovane iz intervjua sa OPČ-om, relevantnim strateškim dokumentima i na iskustvu autora.

### **Dijalog između javnog i privatnog sektora**

- Povećati efikasnost NSER-a i osigurati da se njegove radne grupe okupljaju svaka dva meseca;
- Sudelovati sa privatnim sektorom i drugim zainteresovanim stranama u ranim fazama trgovinske politike i procesa donošenja odluka;
- Razviti sistem koji će osigurati da privatni sektor primi odgovarajuća opravdanja u slučajevima kada se njihovi doprinosi ne bave političkim i pravnim dokumentima;
- Preduzeti kampanje za prikazivanje efikasnosti procesa javnih konsultacija i za izgradnju poverenja između zainteresovanih strana iz privatnog sektora i MTI;
- Razviti politike „otvorenih vrata“ ili preduzeti pozitivne mere kako bi se osiguralo široko uključenost privatnog sektora;
- Dati potrebne informacije u razumljivom i probavljivom obliku privatnom sektoru tokom procesa trgovinske politike kako bi akteri privatnog sektora mogli bolje da nedvosmisleno razumeju sadržaj i samim tim se više uključe;
- Omogućavati napore za izgradnju koalicije između tradicionalnih dobro utvrđenih OPČ-a i novijih OPČ-a kako bi se uskladili njihovi interesi i poboljšala pregovaračka moć premalo zastupljenih kategorija preduzeća; i
- Poboljšati saradnju između institucionalnih mehanizama javnog i privatnog sektora unutar MTI-a i osigurati da njihove nadležnosti budu jasno definisane.

## Liberalizacija trgovine i pristup tržištu

- Preispitati sve postojeće trgovinske sporazume (CEFTA, SSP, FTA Kosova i Turske) da bi se osiguralo da strane ispunuju svoje obaveze;
- Intenzivirati napore za ubrzavanje procesa liberalizacije viza sa zemljama sa kojima Kosovo ima trgovinske interese;
- Preduzeti sve neophodne korake koji bi omogućili kosovskim izvoznicima da ispune sanitarne i fitosanitarne zahteve EU;
- Razmotriti pregovore prema članu 33 SSP-a sa EU o povećanju kvote za vino klasifikovano kao "drugo vino" sa 4 miliona litara na 6 ili 8 miliona litara;
- Pregovarati sa Srbijom da ukloni dodatne i nepotrebne troškove kosovskih izvoznika prilikom prevoza robe u EU;
- Provesti procenu svih pravila i propisa STO-a utvrđenih kosovskim zakonodavstvom da bi se merio njihov uticaj na razvoj trgovine;
- Istražiti mogućnost proširenja dodatnih preferencija za voće i povrće koje trenutno daje EU.
- Konstruktivno pregovarati sa zemljama CEFTA-e koje nisu priznale Kosovo da se eliminišu barijere vezane za priznavanje;
- Podržati regionalne i pregovore za brzo praćenje uklanjanja barijera SFM i TBT protiv kosovskog izvoza;
- Pregovarati sa zemljama CEFTA-e za uklanjanje dodatnih dažbina, poreza i drugih opterećujućih postupaka na izvoz Kosova;
- Promeniti tarifni režim prema Kini kako bi se obezbedio adekvatan nivo zaštite strateških proizvoda u proizvodnom sektoru;
- Pregovarati o carinskim koncesijama sa Turskom i pripremiti se za pregovore o trgovini uslugama;
- Pregovarati i finalizirati SST sa zemljama EFTA;
- Razviti informativni centar za izvozno tržište kako bi (potencijalnim) kosovskim izvoznicima pružio više informacija o međunarodnim tržištima;
- Analizirati mogućnosti za sporazume o delimičnom obimu sa afričkim zemljama i zemljama Bliskog Istoka.
- Pratiti i proceniti efikasnost aktivnosti na promociji izvoza i dizajnirati nove aktivnosti u skladu sa generisanim nalazima;
- Razviti šemu subvencija za sektore koji imaju bolje izgleda za izvoz; i
- Saradnja sa bankama u razvoju proizvoda za finansiranje izvoza.

## Interni / domaći

- Saradnja sa Regulatornim uredom za energiju (RUE) i drugim relevantnim institucijama da prilagodite tarifni režim za industrijske potrošače i izbegnete sve nepotrebne troškove i nezgrapne procedure sa kojima se preduzeća suočavaju da bi se priključili na mrežu;
- Olakšati izgradnju kapaciteta stručnih škola i centara za obuku i pomoći im da razviju veze sa privatnim sektorom;

- Podsticati SDI orijentisanih na izvoz razvijanjem podsticaja za finansijska ulaganja, pojednostavljenja procedura i pružanjem dodatnih poreskih olakšica;
- Razviti šemu u kojoj vlada podržava ulaganja od dijasfore;
- Izgraditi regulatorni i institucionalni okvir koji se bavi nepoštenom trgovinskom praksom na domaćem tržištu;
- Raditi sa poreskim vlastima na uklanjanju PDV-a na sirovine proizvedene u zemlji i razvije konkretne kriterijume za utvrđivanje onoga što se smatra sirovinom;
- Sarađivati sa relevantnim vlastima na pokretanju reformi konsolidacije zemljišta;
- Koristiti meke zakonske pristupe za promovisanje i podsticanje dobrovoljnog poštovanja principa korporativnog upravljanja od strane preduzeća;
- Olakšati razvoj veza unutar i između sektora i pomoći preduzećima da se integrišu u regionalne i globalne lance vrednosti;
- Podržati preduzeća u unapređivanju tehnologije, poboljšanju inovacija i poboljšanju upravljanja i ukupnih radnih procesa;
- Olakšati stvaranje prozora u okviru Fonda za garanciju kredita Kosova (KCGF) da bi se promovisala diverzifikacija izvoza i dodavanje vrednosti;
- Uspostaviti instrument koji finansira vlada za pomoć u sertifikaciji standarda kvaliteta za kosovska preduzeća;
- Osmisliti i implementirati politike „zelene kutije“, posebno za podršku siromašnim poljoprivrednicima u udaljenim ruralnim oblastima;
- Promovisati infrastrukturu kvaliteta privatnom sektoru i ostalim zainteresovanim stranama;
- Dizajnirati i akreditovati tela za sertifikaciju i laboratorije za testiranje za sektore sa izvoznim potencijalom;
- Promovisati rodne ravnopravnosti u razvoju trgovine;
- Povećati kapacitete nacionalnih i regionalnih udruženja žena u poslovanju; i
- Razviti obrazovne programe za otklanjanje predrasuda prema ženama i promovisanje rodne ravnopravnosti.

## Trgovina Uslugama

- Sarađivati sa CBK-om na razvoju boljeg sistema za prikupljanje i širenje podataka o trgovini uslugama;
- Uspostaviti međuinstitucionalni mehanizam odgovoran za trgovinu uslugama kako bi se osiguralo da Kosovo koordinirano koristi mogućnosti;
- Razviti adekvatnu pravnu i regulatornu infrastrukturu za e-trgovinu;
- Pregledati sve uslužne usluge visoke produktivnosti sa trgovinskim potencijalom na međunarodnim tržištima i razviti podsticaje za te aktivnosti; i
- Razviti strateški okvir za trgovinu uslugama.

## Institucionalni Aspekti

- Osnivati odgovarajućeg stalnog odbora kao robusnog pregovaračkog mehanizma za vođenje trgovinskih pregovora;
- Povećati kapacitete za obavljanje analitičkih poslova pre, za vreme i posle trgovinskih pregovora;
- Izgraditi institucionalne kapacitete za preduzimanje pravog nadzora za slučajeve dampinga, subvencija i drugih nepoštenih praksi ove vrste;
- Poboljšati saradnju i koordinaciju između Trgovinskog odeljenja, KIESA, Kosovske carine i KTA.

## 8. Aneksi

### 8.1 Aneks A

| Lista intervjuja                                                       |                           |              |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------|--------------|
| Ispitanici                                                             | Sektor                    | # intervjuja |
| <b>Glavne organizacije za poslovno članstvo (OPČs)</b>                 |                           |              |
| Privredna komora Kosova                                                | Svi Sektori               | 1            |
| Američka privredna komora                                              | Svi Sektori               | 1            |
| Savet evropskih investitora                                            | Svi Sektori               | 1            |
| Komora za poslovanje Kosova                                            | Svi Sektori               | 1            |
| Kosovski proizvodni klub                                               | Svi Sektori               | 1            |
| Kosovsko bankarsko udruženje                                           | Svi Sektori               | 1            |
| Udruženje zanatlija i preduzetnika Prizrena                            | Svi Sektori               | 1            |
| <b>Ukupne OPČ</b>                                                      |                           | <b>7</b>     |
| <b>Sektorske OPČ</b>                                                   |                           |              |
| Udruženje drvoprerađivača Kosova (UDPK)                                | Drvni Sektor              | 1            |
| Kosovsko udruženje za marketing odeće (KUMO)                           | Tekstilni (Odevni) Sektor | 1            |
| Udruženje prerađivača plastike (UPP)                                   | Sektor Plastike           | 1            |
| Udruženje metaloprerađivača (UMP)                                      | Metalni Sektor            | 1            |
| Kosovsko udruženje za informacione i komunikacione tehnologije (KUIKT) | IKT Sektor                | 1            |
| Udruženje građevinara i proizvođača građevinskih materijala            | Građevinstvo              | 1            |
| Kosovsko udruženje prerađivača voća i povrća - Pepeko                  | Sektor poljoprivrede      | 1            |
| Udruženje prerađivača mlečnih proizvoda na Kosovu                      | Sektor poljoprivrede      | 1            |
| Udruženje proizvođača mleka na Kosovu                                  | Sektor poljoprivrede      | 1            |
| <b>Ukupne Sektorske OPČ</b>                                            |                           | <b>9</b>     |
| <b>Relevantni istraživački instituti</b>                               |                           |              |
| Institut Riinvest                                                      | Ekonomski                 | 1            |
| Institut GAP                                                           | Ekonomski                 | 1            |
| <b>Ukupni istraživački instituti</b>                                   |                           | <b>2</b>     |

## 8.2 Aneks B

### Vodič za intervju – Unosi za Dokument o Trgovinskoj Politici

#### Uvod

10 min.

Trenutno vršim konsolidovanu procenu i razmatram ključne izazove povezane sa trgovinom sa kojima su suočeni glavni akteri privatnog sektora, a istovremeno pokušavam da definišem njihove glavne prioritete u toj oblasti. Ovaj rad će sadržati novi dokument o trgovinskoj politici koji će sačiniti trgovinsko odeljenje (TO) Ministarstva trgovine i industrije (MTI). Da bi se dobile relevantne informacije o ovoj temi, koristiće se sledeća tri instrumenta za prikupljanje podataka: stolno istraživanje (pregled literature), **otvoreni polustrukturirani intervjui sa OPČ** i tematski sastanci sa podradnim grupama.

- Objašnjenje da će se prikupljeni podaci koristiti za potrebe izveštaja;
- Objašnjenje da bi ispitanici trebali slobodno da izraze svoje mišljenje;
- Razjašnjenje obima procesa.

#### Intervju će biti strukturiran u sledeće tri teme:

1. Učešće privatnog sektora u kreiranju politika;
2. Trgovinski izazovi s kojima se suočava privatni sektor;
3. Prioriteti privatnog sektora na razvoju trgovine.

#### Tema 1: Učešće privatnog sektora u kreiranju politika

- Kako ocenjujete dijalog između privatnog sektora i javnih institucija o trgovinskim pitanjima?
- Da li ste svesni institucionalnog okruženja za donošenje odluka za formulisanje trgovinske politike?
- U kojoj meri je privatni sektor uključen u izradu novih zakona i strateških dokumenata?
- Da li je proces nacionalnih konsultacija efikasan?
- Kako biste procenili reakciju relevantnih javnih institucija na zabrinutosti privatnog sektora?

#### Tema 2: Trgovinski izazovi s kojima se suočava privatni sektor

##### Pristup tržištu / liberalizacija trgovine:

- Možete li da istaknete glavne izazove sa kojima se suočava privatni sektor prema trenutnim trgovinskim preferencijalnim sporazumima (SSP, CEFTA, SST sa Turskom itd.)?
- Postoji li neka država ili trgovinski blok od posebnog interesa sa kojima Kosovo treba da ima sporazum o slobodnoj trgovini?
- Kako trenutni tarifni režim utiče na privatni sektor na Kosovu?

##### Trgovinske politike vezane za trgovinu:

- Koji su glavni izazovi koji utiču na nivo konkurentnosti kosovskih kompanija? Molimo vas objasnite.
- [Samo za sektorska udruženja!] U kojoj meri ograničenja ponude (kvalitet i količina proizvoda) objašnjavaju loše / slabe rezultate izvoza?
- Kako biste ocenili mere za promociju izvoza koje preduzimaju kosovske institucije?
- Koja su glavna pitanja za relativno nizak nivo SDI orijentisanih na izvoz?

**Unakrsna pitanja:**

- Koji su glavni izazovi koji ometaju učešće roda i mladih u trgovini?
- Koji su izazovi koji utiču na trgovinu i životnu sredinu?

**Institucije:**

- Da li je trenutna institucionalna struktura adekvatna za stvaranje povoljnog okruženja za razvoj trgovine?
- Da li je trenutni pravni okvir napredan i dovoljno prilagođen za realizaciju spoljne trgovine?

**Tema 3: Prioriteti privatnog sektora na razvoju trgovine**

- Koje korake treba preduzeti za jačanje dijaloga između privatnog i javnog sektora o trgovinskim pitanjima?
- Šta treba učiniti sa gledišta pristupa tržištima drugih zemalja?
- Koje mere je potrebno preduzeti za povećanje nivoa konkurentnosti i za rešavanje drugih „granica u“ pitanjima?
- Možete li navesti i razraditi neke akcije koje je potrebno preduzeti na promociji izvoza?
- Kako Kosovo (MTI) može povećati učešće žena i mladih u trgovini?
- Kako Kosovo (MTI) može da udovolji brizi o životnoj sredini u svojoj trgovinskoj politici?
- Koje promene treba da se dese u institucionalnom i pravnom okviru da bi se prilagodili interesima privatnog sektora?

**Rekapitulacija glavnih tačaka 10 min.**

Hvala vam na učešću!