



## Analiza Trgovinske Politike: Faktori koji inhibiraju rast izvoza robe

Avgust 2020, Priština

### Pripremili:

Zef Dedaj  
Merita Fetahu  
Bulinë Gashi  
Anita Sutaj

Šef Odseka za Trgovinsku Politiku  
Trgovinski Analitičar  
Viši Službenik za Trgovinsku Analizu  
Viši Službenik za Trgovinu

### Uvod

Ovaj kratki izveštaj o trgovini robom ima za cilj da izazove interesovanje auditorijuma u smislu analiza i predloga u vezi sa trgovinskim pitanjima na Kosovu. Kratki izveštaj pokriva 2019. godinu, analizirajući trgovinu robom, uzimajući detaljniji prikaz promena u izvoznim i uvoznim tokovima, omogućavajući da se jasno razume kosovski učinak u trgovini robom, i posebno ispituje faktore koji sprečavaju rast izvoza.

### Fokalne tačke:

- ❖ Uvod
- ❖ Smer trgovine
- ❖ Faktori koji sprečavaju rast izvoza
- ❖ Faktori koji doprinose zavisnosti od uvoza
- ❖ Zaključne napomene

### Smer trgovine

Prema (Ask, 2020), trgovina robom u 2019. godini ukazuje na trgovinski deficit od 3.113,34 milijarde evra, što pokazuje da je veći za 4,5% u odnosu na 2018. Ukupan protok izvoza u 2019. godini iznosio je 383,5 miliona evra, što je rast od 4,5 % u odnosu na 2018. godinu i rast od 93,1% u odnosu na 2008. godinu, zabeleživši visoku stopu rasta izvoza, dok je ukupan uvoz u 2014. iznosio 3.496,9 milijardi evra. Izvoz je pokrивao uvoz u proseku za samo 11%, između 76% i 80% ukupan kosovski izvoz poljoprivrednih i industrijskih proizvoda usmeren je na tržišta u regionu, odnosno u zemlje članice CEFTA-e. Međutim, udeo poljoprivrednih proizvoda koji se izvoze u zemlje poslednjih godina pao je na 40-45%, što sugerise da su poljoprivredni proizvodi počeli da se orijentišu na tržišta EU. To se ogleda u postepenom povećanju izvoza poljoprivrednih proizvoda nakon 2016. kada je na snagu stupio Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju; tako se izvoz poljoprivrednih proizvoda udvostručio u vrednosti sa 11,9 miliona u 2016. na 22,4 miliona u 2019. godini.

Dva glavna trgovinska bloka koja dominiraju uvoznom strukturom na Kosovu su EU i CEFTA, gde su zajedno činili preko 63 proceta ukupnog uvoza robe u 2019. Unutar EU Nemačka je bila najveći uvozni partner, a sledile su je Italija i Grčka, dok su iz zemalja regiona Albanija i Makedonija značajan izvor

uvoza sa 92 procenata ukupnog uvoza CEFTA-e. U poslednje četiri godine, nivo uvoznih tokova iz zemalja CEFTA-e blago se smanjio zbog nametanja stopocentne carine Srbiji i BiH u 2018. godini. Srbija, koja je ranije bila dominantna zemlja izvoznica na Kosovo, doživela je pad uvoza od 98,5%

naredne godine. Značajan deo kosovskog tržišta, koji su izgubile BiH i Srbija, preuzeo je uvoz od spoljnih regionalnih trgovinskih partnera, uključujući Tursku i Kinu. To se ogleda u povećanju uvoznih tokova u 2019; međutim, Kosovo je u određenoj meri povećalo svoju integraciju sa drugim zemljama kao što su Turska, Kina, Švajcarska i Izrael, iz kojih je Kosovo povećalo vrednost uvezene robe za 170 miliona evra ili 25%, dakle, roba uvezena iz tih zemalja pokriva 24 % ukupnog uvoza na Kosovu. Sledeće brojeke pokazuju trgovinski

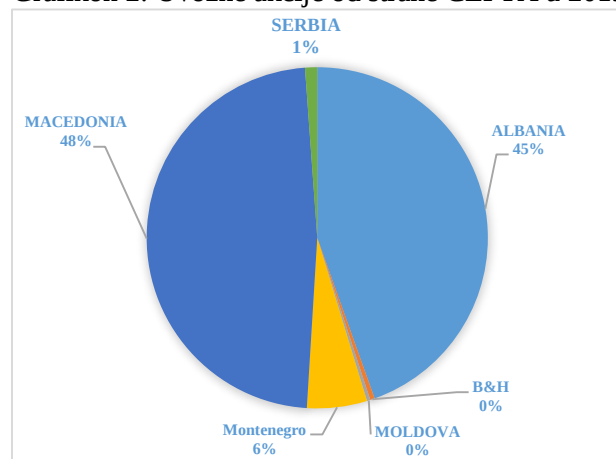
bilans Kosova tokom godina, zajedno sa udelima uvoza zemalja CEFTA i EU.

Grafikon 1: Trgovinski bilans između 2008 i 2019



Izvor: Proračun autora na osnovu ASK-a

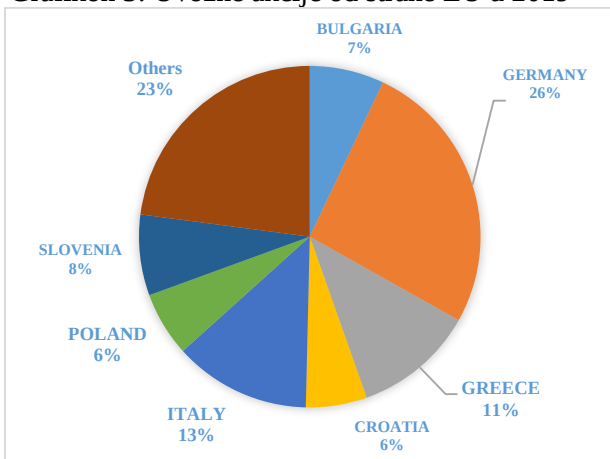
Grafikon 2: Uvozne akcije od strane CEFTA u 2019



Izvor: Proračun autora na osnovu ASK-a

Uvozom i dalje dominira sektor minerala (naftna goriva i njeni proizvodi), sektor prehrambene industrije, mašine i oprema, ali kao proizvod uveliko je dominirao uvoz nafte i ulja, a slede automobili, čelične šipke, električna energija, cigarete i lekovi. Međutim, nažalost, Kosovo i dalje uvozi velike količine poljoprivrednih proizvoda; prema tome, potražnju domaće potrošnje za prerađenim i neobrađenim poljoprivrednim

Grafikon 3: Uvozne akcije od strane EU u 2019

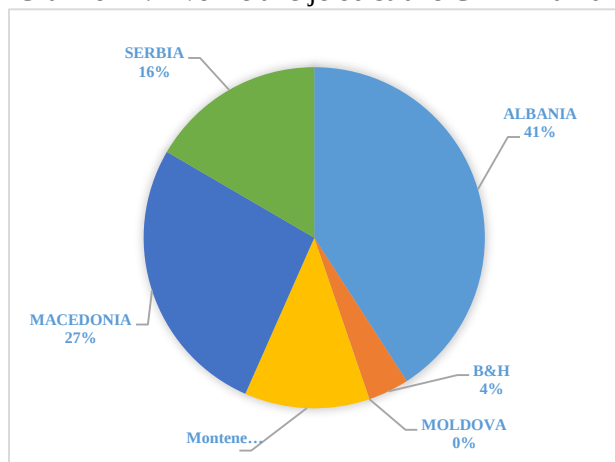


Izvor: Proračun autora na osnovu ASK-a

proizvodima zadovoljava uglavnom uvoz. Statistički podaci pokazuju da za kategoriju poljoprivrednih proizvoda imamo visok trgovinski deficit, npr., tokom 2019. izvoz poljoprivrednih proizvoda procenjuje se na 65,5 miliona evra, dok je uvoz iznosio 759,8 miliona evra, a deficit trgovine poljoprivrednim proizvodima je -694,3 miliona evra.

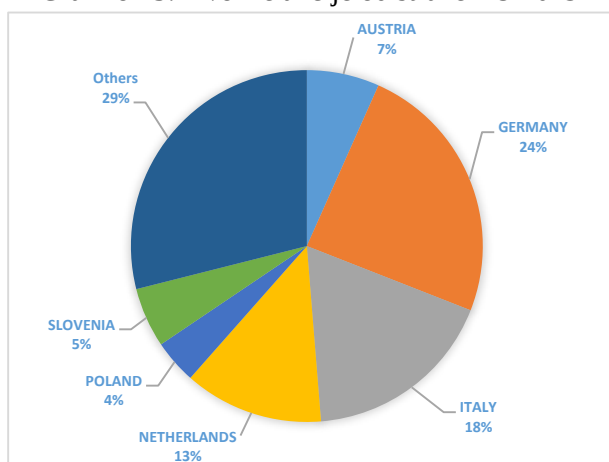
Suprotno tome, trenutna izvozna situacija na Kosovu i visok trgovinski deficit odražavaju nizak nivo konkurentnosti na domaćem i inostranom tržištu i nedostatak raznolikosti proizvoda. Kosovo na godišnjem nivou ima prosečan rast BDP-a od oko 4%. Izvozna roba čini manje od 6% BDP-a i koncentrisana je u sektorima sa komponentama sa niskom dodatom vrednošću, posebno metalima i mineralima. Razlog što se učinak robnog izvoza s vremena na vreme pogoršava je manja spoljna potražnja i pad cena metala i minerala kao značajne komponente kosovskog izvoza. Visok trgovinski deficit odražava nerazvijenu i usku bazu domaće proizvodnje. Domaće kompanije koje se takmiče na međunarodnim tržištima su izložene najviše konkurenciji iz inostranstva. Ulazak na nova tržišta, pronalaženje potražnje za novim proizvodom ostaje izazov za lokalni proizvodni sektor; pored postojećih trgovinskih sporazuma, Kosovo se i dalje suočava sa velikim negativnim trgovinskim bilansom. S obzirom na blizinu zemalja CEFTA-e, Kosovo treba tražiti potražnju i potrebe regionalnih tržišta kojima je olakšavanje trgovine moguće zbog sporazuma CEFTA. Iako Kosovo ima sporazum o slobodnoj trgovini sa Turskom, samo 2% ukupnog izvoza koncentrisano je na ovom tržištu. Kosovo je 2019. izvezlo oko 164 miliona evra u CEFTA-u; bez obzira na to, Albanija, Makedonija i Srbija čine 84% ukupnog izvoza Kosova. Dok je u pogledu izvoza sa članicama EU 2019. Kosovo izvezlo oko 127 miliona evra, a najvažnije tržište su Nemačka i Italija. Sledeće brojke pokazuju udeo izvoza zemalja CEFTA i zemalja EU.

Grafikon 4: Izvozne akcije od strane CEFTA u 2019



Izvor: Proračun autora na osnovu ASK-a

Grafikon 5: Izvozne akcije od strane EU 2019



Izvor: Proračun autora na osnovu ASK-a

I na kraju, ostali važni partneri bili su Indija i Švajcarska sa 9% i 7% udela u ukupnom izvozu u 2019. Poljoprivredni sektor je važan doprinos ukupnom izvozu na Kosovu. U odnosu na 2015. do 2019., poljoprivredna roba je prešla sa 41,68 miliona na 65,51, što je 57 procenata više. Povećanje izvezenih poljoprivrednih proizvoda može se pripisati SSP-u koji je stupio na snagu 2016. Nemogućnost pokrivanja domaće potražnje pokrenula je postepeno povećanje poljoprivrednog uvoza što je doprinelo visokom trgovinskom deficitu.

Iako, u poređenju sa uvozom, analiza strukture kosovske izvozne robe pokazuje da,

uprkos padu cena na međunarodnom tržištu nikla, ona prednjači u robi koja se najviše

izvozi. Vrednost izvoza nikla povećana je sa 36 miliona evra u 2018. godini na 51,3 milion evra u 2019. godini, što čini 13,4% u ukupnom izvozu Kosova, što je povećanje za 42,5% u odnosu na 2018.; međutim, raspon roba koje proizvode kosovske kompanije još uvek je ograničen, ne distribuira se i u potpunosti je homogen. Struktura izvoza uopšteno već duži niz godina gotovo je ista, ali poslednjih godina dolazi do značajnih promena u pogledu proizvoda obuhvaćenih u

sektoru plastike. Kosovo je izvezlo plastične proizvode, oko 50,8 miliona evra, što je 13,3% od ukupnog rasta izvoza. Isto tako, kao sektor sa izvoznim potencijalom smatra sektor prehrambene industrije koji kontinuirano raste. Ali ako analiziramo opštu strukturu robe, izvoz osnovnih metala i mineralnih proizvoda koji su glavni proizvodi za kosovski izvoz, pokrili su 45% izvoza na opštem nivou u 2019.

### **Faktori koji sprečavaju rast izvoza na Kosovu**

Ovaj odeljak identifikuje glavne faktore koji duži niz godina koče rast izvoznog sektora na Kosovu. Analize takvih faktora spadaju u dimenziju raznolikosti proizvoda, razmera proizvodnje i kvaliteta. Razlike između uvoza i izvoza na Kosovu rezultirale su značajnim negativnim trgovinskim bilansom već nekoliko godina; prema tome, dole je identifikovano nekoliko faktora koji kontinuirano sprečavaju rast izvoza na Kosovu.

**Slab proizvodni sektor.** Zbog slabog proizvodnog sektora, firme na Kosovu još uvek nisu u stanju da se takmiče sa širokim spektrom proizvoda na međunarodnom nivou. Na primer, posleratni kolaps privatnog sektora, proces privatizacije koji nije uspeo oživeti sektor, nedostatak stranih direktnih investicija (SDI), slab učinak kosovskih institucija i kompanija, nedostatak sprovođenja zakonskog okvira, samo su neki od uzroka koji su dugi niz godina uticali na nepovoljnu situaciju u izvoznom sektoru. Isto tako, kosovska ekonomija je nešto manje raznolika od ostalih ekonomija u regionu sa sličnim nivoima prihoda. Ipak, mnoge kompanije na Kosovu se suočavaju sa poteškoćama da dobiju pristup međunarodnom tržištu svojim proizvodima osim ako ne mogu da ponude atraktivnije proizvode, sa boljim kvalitetom i manjom cenom.

**Ograničeni napredak u kvalitetu i inovacijama.** U tom pogledu, postignut je ograničeni napredak na polju inovacija. Odlučujući faktor ulaska na tržište je sposobnost nadogradnje i proizvodnje u skladu sa specifičnim zahtevima koji se odnose na kvalitet; tako, kosovske kompanije moraju poboljšati kvalitet svojih proizvoda koji bi im omogućili da se takmiče na međunarodnom tržištu i lansiraju nove kvalitetne proizvode. U vezi sa tim, uticaji institucionalnog kvaliteta mogu se činiti indirektno povezanim sa razvojem izvoznog sektora, npr. nedostatak mera industrijske politike za podsticanje izvoza kako bi se povećao kvalitet i količina domaće proizvodnje ostaje izazov. Takve mere mogu uključivati inovativne ideje. Loši rezultati izvoznog sektora za neke firme povezani su sa specifičnim problemima koji utiču na konkurentski položaj firme na međunarodnom tržištu, kao što je nepostojanje strategije međunarodnog poslovanja, inovativni pristup u proizvodnji i procesu rada, ograničen broj veza sa stranim partnerima, ograničene mogućnosti ulaska u poslovne mreže (Trgovinska politika, 2009). Štaviše, nedostatak

inovativnih veština smatra se problemom povezanim sa makroekonomskim nivoom. Da bi kosovske firme mogle da prilagode inovacije, trebale bi da imaju pristup grupi radnika sa novim veštinama i sposobnostima koje će omogućiti firmama da povećaju produktivnost i povećaju upotrebu tehnologija. Na Kosovu se firme i dalje suočavaju sa poteškoćama u pristupu novoj tehnologiji i ulaganju u inovacije, uglavnom zbog ograničenog kapaciteta ljudskih resursa za apsorpciju novog znanja, kao i zbog troškova i pristupa finansijama. Ovo je u velikoj meri povezano sa činjenicom da je Kosovo još uvek u fazi izgradnje inovacione strukture, mada su strategija i adekvatni programi pokrenuti na nacionalnom nivou koji bi mogli podržati čvrste inovacije još uvek slabi (EC, 2019). Isto tako, mnoge se kompanije suočavaju sa poteškoćama u zapošljavanju novih zaposlenika, uglavnom zbog nedovoljnog iskustva ili veština. Manjak kvalifikovanih stručnjaka za marketing, prodaju i dizajn otežava konkurentnost na izvoznim tržištima. Nadalje, visoki troškovi i nizak kvalitet infrastrukture, regulatorno okruženje, kao i fizičko napajanje električnom energijom, fizička i IT povezanost narušavaju konkurentnost preduzeća, posebno na izvoznim tržištima. Poteškoće u razvoju novih proizvoda i potvrđivanju kvaliteta postojećih proizvoda ograničavaju sposobnost firme da se takmiče na izvoznim tržištima, imajući u vidu da je razvoj novih proizvoda neophodan, posebno na izvoznim tržištima. Takođe, nedostaje znanje o izvoznim tržištima ili strategijama promocije izvoza od strane firme na Kosovu. Promocija izvoza obično se obavlja putem sajмова, a troškovi predstavljaju izazove za kompanije (Cojocar, 2017).

**Vizna ograničenja.** U tom kontekstu, treba napomenuti da Kosovo ima najmlađe stanovništvo u Evropi, a nedostatak slobode kretanja zbog ograničenja viza doživljava se kao značajna prepreka. Mladima, posebno iz kompanija, nedostatak vize stvara poteškoće da učestvuju na međunarodnim sajmovima i mnogim drugim radionicama čime gube mnoge mogućnosti i mreže (Zogaj et al., 2016).

**Netarifne prepreke.** Drugi neopravdani razlog za najniži nivo izvoza u regionu jasan je znak teškoća sa kojima se kosovske kompanije suočavaju u međunarodnoj trgovini. Te se poteškoće odnose na netrgovinske prepreke. U tom pogledu, zemlje CEFTA redovno su postavljale prepreke trgovini u odnosu na poljoprivredne i nepoljoprivredne proizvoda koje izvozi Kosovo. Osim toga, pitanje tranzita kroz teritoriju nekih zemalja CEFTA-e postalo je problematično pitanje uvoza ili izvoza na Kosovu od kada je CEFTA stupila na snagu. Prepreke koje se koriste različite su prirode: necarinske barijere, tehničke prepreke trgovini i sanitarni i fitosanitarni standardi / mere (Dedaj i sur., 2015). Štaviše, prema studiji Svetske banke, kosovskim izvoznicima je potrebno skoro dva dana (42 sata) za završavanje postupaka na granici i još 1,5 dana (38 sati) za usklađenosti sa dokumentacijom u poređenju sa prosekom od 7 sati i 3,8 sati u ostalim zemljama Zapadnog Balkana. Štaviše, kosovske firme moraću platiti 222 evra za izvoz, u poređenju sa prosekom od 60 evra iz preostalih zemalja CEFTA-e. Dodatna ograničenja na polju trgovine proizlaze iz nemogućnosti putovanja sa ličnim dokumentima izdatim od kosovskih vlasti i sa registrovanim kosovskim transportnim vozilima, a ne postoji priznavanje potvrda i drugih dokumenata koje su izdale kosovske vlasti od strane Srbije, Bosne i Hercegovine i Moldavije. Poteškoće u izvozu

poljoprivrednih proizvoda takođe su predstavljene kao rezultat nečlanstva Kosova u Evropskoj organizaciji za zaštitu biljaka (EPPO) i Svetskoj organizaciji za zdravlje životinja (WOAH). To sprečava preduzeća da izvoze proizvode u zemlje EU, iako se takvi proizvodi pregovaraju u okviru SSP-a, i trebali bi uživati nultu carinu za izvoz. Takođe, izvozna tržišta u EU nemaju poverenja u kosovske proizvode, jer mnoga od njih nemaju odgovarajuću sertifikaciju i ne ispunjavaju tražene standarde ili nisu priznati ili imaju nedostatak akreditacije kosovskih proizvoda; sve ovo stvara visoke troškove za ispitivanje proizvoda dok je nedostatak ljudskih kapaciteta značajno uticao na izvoznike. Međutim, ovo je pitanje koje kosovske institucije moraju pogurati i više se zalagati za poboljšanje infrastrukture kvaliteta kako bi se olakšalo preduzećima da povećaju širok spektar izvoza proizvoda i budu u mogućnosti da se takmiče na međunarodnom nivou. Ostala pitanja koja ometaju međunarodnu trgovinu jesu carinski postupci izvoza i uvoza robe koji se odnose na sve faze povezane sa prekograničnim kretanjem robe u izvoznoj i uvoznoj trgovini. Značajne poteškoće nastale su zbog obimnih zahteva za dokumentacijom, obimne birokratije i sporog odobrenja.

**Institucionalne prepreke.** Treba napomenuti da se kosovski izvoznici suočavaju sa unutrašnjim izazovima u pripremi za izvoz svoje robe, npr. nedostatak osoblja u Agenciji za hranu i veterinu na Kosovu i birokratske procedure koje primenjuju neke vladine institucije čine proizvodnju i izvoz težim i skupljim. U tom smislu, poslovno okruženje na Kosovu treba dalje poboljšanje i još uvek ne pruža najbolje uslove za razvoj poslovanja (Huruglica i dr., 2019). U pogledu internih prepreka, kompanije se žale i na nedostatak redovnog snabdevanja električnom energijom što logično stvara više troškova za proizvodni sektor. Stoga su do danas ograničenja na strani ponude glavna prepreka kosovskim preduzećima da se šire na međunarodnom nivou. Bez proizvodnje, ili zaista bez proizvodnog sektora, Kosovo nije u mogućnosti da ostvari koristi od inicijativa za slobodnu trgovinu u regionu ili šire (Nixha, 2019). Isto tako, institucije sa lošim performansama i visok nivo korupcije i dalje predstavljaju izazov (Trgovinska politika, 2009), jer su oba značajno doprinela okruženju visokog rizika koje nije pogodno za poslovne aktivnosti na Kosovu.

### **Faktori koji doprinose zavisnosti od uvoza**

Opšte je priznato da je ranjivost ekonomije u velikoj meri određena nivoom izloženosti globalnoj ekonomiji. Ekonomije koje su u velikoj meri zavisne od uvoza, posebno od strateškog uvoza, imaju tendenciju da budu osetljivije na dostupnost i troškove takvog uvoza. Za ekonomije poput Kosova koje su visoko zavisne od uvoza, s obzirom da uvoz predstavlja značajan udeo u njegovom BDP-u, preko 50 procenata ukupnog uvoza na Kosovo u BDP-u u 2019. Ne negira se da je zavisnost od uvoza na Kosovu predstavljala obavezujuće ograničenje za rast na Kosovu. Od 2008. godine, udeo uvoza u BDP-u na Kosovu znatno se povećao pokrivajući u proseku 50 procenata BDP-a. Ranjivost sektora prerađivačke industrije i oslanjanje Kosova na rast zavisno od uvoza zabeleženi su, posebno nakon ekonomske krize 2008. Rastuće oslanjanje na uvoz može se pripisati nedostatku delotvornih politika kako bi se smanjili rizici povezani sa povećanom zavisnošću od uvoza, čime se pogoršava ranjivost zemlje na ekonomske šokove. Drugim rečima, kreator politike nije ojačao domaću potražnju kao način smanjenja uvozne zavisnosti i izgradnje otpornije domaće

proizvodnje dugoročno. Često su preduzete politike bile nedovoljne imajući u vidu činjenicu da ekonomsku strukturu Kosova čine uglavnom mala i srednja preduzeća (MSP), pa domaća potražnja nije dovoljna da nadoknadi uvozu dominaciju stvorenu tokom godina. Nedostatak industrijske politike jedna je od prepreka na polju proizvodnje koja bi stimulisala domaću proizvodnju, kao i slab sektor proizvodnje zajedno sa nedostatkom kvaliteta onemogućavaju firmama da postanu konkurentne na međunarodnom tržištu.

Konačno, zbog slabe infrastrukture kvaliteta, firme ne mogu izvoziti mnoge poljoprivredne i nepoljoprivredne proizvode, stoga se Kosovo i dalje uveliko oslanja na uvoz. S tim u vezi, uzimajući u obzir činjenicu da su mala i srednja preduzeća krhka, osnovna mera za jačanje domaće potražnje je usvajanje politika koje bi ih mogle ojačati, ti bi podsticaji privatnom sektoru trebali doći u obliku efikasnih politika poput oporezivanja i subvencija. Efikasne strategije mogu više orijentisati privatni sektor ka zadovoljenju domaće potražnje, suštinskim potrebama siromašnih i na kraju prema izvozu. Slično, kosovska ograničena sklonost izvozu zbog uskog asortimana proizvoda uzrokuje rizike povezane sa nedostatkom diverzifikacije. Nedostatak diverzifikacije izvoza ne samo da ima negativne makroekonomske uticaje na nezaposlenost, cene, zaposlenost i rast, već stvara zavisnost od ograničenih trgovinskih odredišta (Anon., 2011). Nedostatak različitih proizvoda na Kosovu pokrenuo je značajnu zavisnost od uvezene robe iz zemalja CEFTA-e i zemalja EU, posebno od robe široke potrošnje kao što su pića, meso i proizvodi od živine. Regionalna saradnja nužan je korak ka podsticanju procesa olakšavanja trgovine. Regionalna tržišta su ključna za iskorišćavanje ekonomije razmera i povećanja trgovinske konkurentnosti. Budući da je izvozno tržište Kosova ograničeno na nekoliko proizvoda koji se ogledaju u niskom izvoznom kapacitetu, regionalna saradnja je uspostavila visok stepen zavisnosti od uvoza da bi se zadovoljila domaća potražnja. Pored toga, uklanjanje trgovinskih barijera može povećati raznolikost proizvoda. Najnovija istraživanja pokazuju da smanjenje troškova ulaska na tržište od 10 procenata rezultira povećanjem izvozne raznolikosti za 3-4 procenata i povećanjem tržišne raznolikosti za 5 procenata (Anon., 2011). Nedavno je Kosovo uvelo stoprocentnu carinu na robu iz Srbije i BiH. Iako se tarifa može pripisati političkim tenzijama između susednih zemalja, ne mogu se zanemariti ni ekonomske implikacije na domaću ekonomiju s obzirom na velike uvozne tokove koji potiču iz dotičnih zemalja. Efikasne politike za smanjenje zavisnosti od uvoza za Kosovo zavise od sveobuhvatne analize položaja zemlje u regionalnom lancu snabdevanja i perspektiva regionalne i globalne potražnje. Od presudnog je značaja da se ekonomijama u razvoju, poput Kosova, koje su vrlo ranjive u ekonomskim šokovima i imaju slabe izvozne kapacitete, omogući pristup regionalnom i globalnom tržištu. Iako ekonomska veličina Kosova može biti značajno ograničenje njegove sposobnosti da spreči dalju zavisnost od uvoza, regionalna saradnja će pomoći Kosovu da integriše svoju ekonomiju kroz industrijsku saradnju i proizvodnju, diverzifikaciju izvoza i zajedničku industrijsku trgovinu i politike. Iako postoji zajedničko razumevanje koristi koje donose trgovinske olakšice, praktična primena trgovinskih olakšica ne bi trebalo da bude povezana sa preprekama.

## **Zaključne napomene**

Slaba osnova domaće proizvodnje na Kosovu kontinuirano je rezultirala lošim performansama u eksterom sektoru i ne doprinosi ekonomskom rastu i razvoju. Struktura eksternog sektora pokazuje visok nivo koncentracije izvoza u neprerađenim mineralima i osnovnim metalima i ostalim srodnim proizvodima. To čini kosovsku ekonomiju ranjivom na šokove cena i potražnju na međunarodnim tržištima, stoga je diverzifikacija ekonomske aktivnosti najvažnija, posebno u proizvodnim sektorima sa većom dodatom vrednošću. Za domaće proizvođače pristup tržištu više nije značajno pitanje jer je preko 80 posto spoljne trgovine liberalizovano. Poljoprivredni proizvodi imaju visok trgovinski deficit, što znači da Kosovu treba šira strategija za razvoj konkurentnosti u ekonomiji, koja će omogućiti napore za povećanje kvaliteta, promovisanje izvoza i stvaranje uslova za podsticanje razvoja diverzifikovane, visoko produktivne ekonomije i dodate vrednosti osnova. Ipak, i dalje su liberalne trgovinske politike u velikoj meri propustile da daju očekivane rezultate, stvore snažne proizvodne osnovu i privatni sektor sa dobrim performansama. Suprotno tome, liberalizacija međunarodne trgovine dodatno je pogoršala kosovsku zavisnost od uvoza, povećavajući trgovinski deficit. NTB i ostali postupci vezani za granice ostaju problem izvoznicima. Stoga treba podsticati reforme olakšavanja trgovine. Za proizvođače, uključujući izvoznike, trenutno su najteži problemi na strani ponude, koja se odnosi na proizvodnju međunarodno konkurentne robe.

U skladu sa tim, ovo zahteva aktivniju ulogu vlade putem ciljanih mehanizama

industrijske politike i mera za poboljšanje poslovnog okruženja. *Nadalje*, potrebno je podstaknuti univerzitete da razvijaju dodiplomske i postdiplomske programe iz prehrambene tehnologije i podstaći studente da odaberu prehrambeni sektor kao karijeru. *Konačno*, ulaganje u infrastrukturu kvaliteta je takođe potrebno za uspostavljanje kvaliteta akreditovanih laboratorija kako bi se omogućilo preduzećima da udovolje strogim zahtevima standarda sektora i potrebama šireg tržišta.