



SUCCESS STORY

Bizneset punojnë së bashku për të arritur tek tregjet ndërkombëtare



Përpunuesi i drurit Goran Jocić qëndron pranë makinës së tij për lakimin e skajeve – pajisje që është blerë sipjet përmes granteve nga USAID-i. Me këtë pajisje të re, Jocić mund ta shtojë prodhimin dhe t'i punësojë 20 punëtorë të rinj.

Foto nga: EMPOWER Sektori Privat i USAID-it



Bujku Jovan Milovanović e kontrollon temperaturën në serrën e tij. Rregullimi i temperaturës dhe dheu i standardit evropian do të jenë kyçe për prodhimin e rasatit të domates cilësore në kuadër të investimit të tij të ri në biznes.

Foto nga: EMPOWER Sektori Privat i USAID-it

“Më parë arrija të prodhoja vetëm aq perime sa familja ime mund të shiste në tregun e gjelbër lokal. Tani perimet e mia shiten nëpër supermarkete në mbarë Kosovën”.

— Jovan Milovanović, kultivues i perimeve

Çfarë ndodh kur kompanitë Kosovare i tejkalojnë ndasitë etnike

Prill 2017 – Për shkak të kushteve politike në këtë vend të vogël të Ballkanit, shumë biznese kosovare e kanë të vështirë të krijojnë partneritete të reja brenda komunitetit të tyre, e lëre më të ndërtojnë besim me një biznes nga ndonjë rajon ose komunitet etnik tjetër.

USAID-i ka punuar vazhdimisht që t'i lehtësojë partneritetet e tilla që nga viti 2012.

Në vitin 2004, një vit që u shënua me përplasje midis shumicës etnike shqiptare dhe pakicës etnike serbe të Kosovës, Goran Jocić, atëherë 22 vjeçar, e filloi kompaninë e vet të përpunimit të drurit nga një punëtor i vogël në shtëpinë e prindërve të tij. Gjatë viteve, talenti i tij në zdrukthetari ia dha atij një reputacion të fuqishëm në veri të vendit, që kryesisht dominohet nga serbët.

Megjithatë, ai nuk ishte në gjendje të lidhej me distributorët më të mëdhenj në jug të vendit derisa nuk u ftua në konventën e parë mbarëkombëtare të industrisë së drurit të Kosovës në tetor të vitit 2016.

“Në këtë konventë e kuptova se produktet e mia ishin shumë konkurruese me ato që prodhoheshin në Kosovën jugore”, shpjegon Jocić. “Kjo ma dha besimin që më duhej për të vendosur që ta zgjeroja biznesin tim për eksport”.

Projekti **EMPOWER Sektori Privat** i USAID-it, i cili e organizoi këtë konventë, e lidhi Jocić-in dhe përpunuesit e tjerë të drurit nga Kosova veriore me përpunuesin e drurit nga jugu, “PSA Germany”, i cili po kërkonte nënkontraktorë për të ndihmuar në realizimin e një porositë për dërrasa për prerje për t'i eksportuar ato në Gjermani. Duke u bazuar pjesërisht në premtimin për këtë partneritet të ri, Jocić para ca kohësh e nënshkroi një marrëveshje për qiradhënie për një hapësirë të re prej 1000 metrave katrorë për fabrikën në të cilën ai pothuajse do ta trefishojë stafin e tij aktual, për ta plotësuar kërkesën në rritje për produktet e tij.

Si rezultat i këtyre partneriteteve me distributorët nga jugu – krahas dy serrave të reja që i ka marrë këtë vit nga projekti EMPOWER – bujku Jovan Milovanović, nga Kosova veriore, ka qenë në gjendje që ta dyfishonte prodhimin e tij gjatë vitit të kaluar.

“Më parë arrija të prodhoja vetëm aq perime sa familja ime mund të shiste në tregun e gjelbër lokal. Tani perimet e mia shiten nëpër supermarkete në mbarë Kosovën”.

Vitin e ardhshëm, Milovanović do ta ngritë biznesin e tij në një nivel tjetër, duke ua shitur rasatin e tij të domateve bujqve të tjerë lokalë, në mënyrë që

ata të mund ta kultivojnë kolektivisht një sasi komerciale për eksportuesin nga jugu, “Fresh”. Për ta bërë këtë, Milovanović dhe bujqit e tjerë do të lidhin partneritet me “Agrocenter”, një qendër lokale e mbledhjes dhe ftohjes së produkteve vendore, për t’u siguruar që domatet ta ruajnë cilësinë dhe freskinë e tyre në pritje të eksportimit.

Pronari i “Agrocenter”, Zlatko Sekulić, fillimisht e ka ndërtuar dhomën e ftohjes për t’i ruajtur mollët e veta të mbledhura për eksportim, por, me mbështetjen e USAID-it, ai e ka zgjeruar këtë objekt për t’i plotësuar nevojat për ruajtje dhe kalibrim të 60 fermave familjare lokale, krahas kultivuesve të tjerë të mollës nga Kosova jugore.

“Me këtë objekt të ri, unë mund ta arrij qëllimin tim fillestar që të jem qendra primare e mbledhjes dhe eksportimit të të gjitha mollëve të prodhuara në Kosovë si dhe t’u ndihmoj bujqve të tjerë në veri që të kalojnë në prodhimin komercial”, thotë Sekulić.

Distributorët nga jugu i mirëpresin bashkëpunimet me prodhuesit nga veriu dhe vënien e interesave ekonomike kombëtare para ndasive etnike. Një distributor i tillë nga jugu është Xhevat Zymeri, pronar i kompanisë “Fresh”, i cili thotë se “qytetarët e Kosovës duhet t’i tejkalojnë barrierat nga e kaluara dhe t’i bashkojnë forcat për t’i mbështetur produktet e bëra në Kosovë kundrejt atyre që importohen nga vendet e huaja”.

Projekti pesëvjeçari i USAID-it, EMPOWER Sektori Privat, i cili financohet edhe nga Agjencia Suedeze për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ndërkombëtar, është angazhuar që nga korriku i vitit 2014 për ta stimuluar krijimin e vendeve të punës në shkallë të lartë, duke e ngritur aftësinë konkurruese të firmave kosovare në sektorët e gatshëm për zhvillim të veshmbathjeve, përpunimit të drurit, TIK-ut, energjisë së ripërtëritshme, turizmit dhe përpunimit të metaleve. Deri më sot, ky projekt i ka krijuar mbi 1700 vende të reja të punës në mbarë Kosovën, me plane për t’i krijuar gjithsej 5000 vende të reja të punës deri në korrik të vitit 2019.