



## PRIČA O USPEHU

### Šta se dešava kada preduzeća sa Kosova prevaziđu etničku podielu

#### Preduzeća saraduju da bi doprela do međunarodnih tržišta



Prerađivač drveta Goran Jocić stoji pored svoje nove freze – jedan delić opreme koja je ove godine kupljena pomoću grantova od USAID-a. Sa novom opremom, Jocić može da poveća proizvodnju i zaposli 20 novih ljudi.

Foto: USAID EMPOWER Privatnog sektora



Poljoprivrednik Jovan Milovanović proverava temperaturu u svom plasteniku. Podešavanje temperature i standard EU biće od ključnog značaja za proizvodnju kvalitetnog rasada paradajza u sklopu njegovog novog poslovnog poduhvata.

Foto: USAID EMPOWER Privatnog sektora

„Pre sam mogao da uzgajam dovoljno povrća samo za svoju porodicu i da prodajem na lokalnoj zelenoj pijaci. Sada se moje povrće prodaje u supermarketima svugde na Kosovu.“  
— Jovan Milovanović, uzgajivač povrća

April 2017 – Zbog političkih uslova u ovoj maloj balkanskoj zemlji, mnogim preduzećima sa Kosova izazov predstavlja stvaranje novih partnerstava unutar sopstvene etničke zajednice—a da ne govorimo o izgradnji poverenja sa preduzećem iz drugog regiona ili etničke zajednice.

USAID još od 2012. god. konstantno radi na omogućavanju takvih partnerstava.

Goran Jocić je 2004. godine, godine koja je obeležila sukobe između etničke albanske većine i etničke srpske manjine na Kosovu, tada sa 22 godine, pokrenuo svoje drvo-prerađivačko preduzeće iz malog radnog prostora u kući svojih roditelja. Tokom godina, njegov talenat za obradu drveta doneo mu je veliki ugled na severu zemlje, kojim uglavnom dominiraju Srbi.

Međutim, tek kada je pozvan na prvu Kosovsku konvenciju drvne industrije, oktobra 2016. god. uspeo je da se poveže sa najvećim distributerima na jugu zemlje.

„Na konvenciji sam shvatio da su moji proizvodi veoma konkurentni sa onima koji se proizvode na jugu Kosova“, objašnjava Jocić. „To mi je dalo samopouzdanje koje mi je bilo potrebno da još jače prionem i počnem da širim svoje poslovanje radi izvoza.“

USAID-ov projekat **EMPOWER Privatog sektora**, koji je pomogao da se organizuje konvencija, povezao je Jocića i druga dva drvo-prerađivačka preduzeća sa severa Kosova sa drvo-prerađivačkim preduzećem PSA Germany sa juga, koje je tražilo kooperante koji bi pomogli da se zadovolji porudžbina dasaka za sečenje za izvoz u Nemačku. Delimično na osnovu obećanja o tom novom partnerstvu, Jocić je nedavno potpisao zakup za novi fabrički prostor od 1.000 kvadratnih metara gde će skoro utrostručiti trenutni broj zaposlenih, kako bi zadovoljio sve veću potražnju za njegovim proizvodima.

Zahvaljujući tim partnerstvima sa distributerima sa juga—pored dva nova plastenika koje je ove godine primio od projekta EMPOWER—poljoprivrednik Jovan Milovanović, sa severa Kosova, uspeo je da udvostruči svoju proizvodnju u prošloj godini.

„Pre sam mogao da uzgajam dovoljno povrća samo za svoju porodicu i da prodajem na lokalnoj zelenoj pijaci“, kaže Milovanović. „Sada se moje povrće prodaje u supermarketima širom Kosova.“

Milovanović će u predstojećoj godini svoje poslovanje prebaciti na novi nivo prodajom svog rasada paradajza drugim lokalnim poljoprivrednicima, tako da

kolektivno mogu da uzgajaju komercijalnu količinu za preduzeće Fresh, izvoznika sa juga. Da bi to uradili, Milovanović i drugi poljoprivrednici će uspostaviti partnerstvo sa Agro Centrom, lokalnim centrom za sakupljanje i hladno skladištenje proizvoda, kako bi obezbedili da njihov paradajz zadrži kvalitet i svežinu dok čeka na izvoz.

Vlasnik Agro Centra Zlatko Sekulić prvobitno je izgradio hladnjaču da skladišti svoju jabuku ubranu za izvoz, ali uz podršku USAID-a, proširio je objekat kako bi zadovoljio potrebe za skladištenjem i kalibrisanjem 60 lokalnih porodičnih gazdinstava, pored drugih uzgajivača jabuka sa juga Kosova.

„Sa ovim novim objektom, mogu da ispunim svoj prvobitni cilj da budem glavni centar za sakupljanje i izvoz celokupne proizvodnje jabuka na Kosovu, kao i da pomognem drugim poljoprivrednicima sa severa da pređu na komercijalnu proizvodnju“, kaže Sekulić.

Distributeri sa juga pozdravljaju saradnju sa proizvođačima sa severa i stavljaju nacionalni ekonomski interes ispred etničkih podela. Jedan takav distributer sa juga je Dževat Zumeri, vlasnik preduzeća Fresh, koji kaže: „Građani Kosova bi trebalo da prevaziđu prepreke iz prošlosti i udruže snage kako bi podržali izvoz kosovskih proizvoda u inostranstvo.“

Petogodišnji USAID-ov projekat EMPOWER Privatnog sektora koji finansira i Švedska agencija za međunarodni razvoj i saradnju, od jula 2014. god. radi na stimulisanju stvaranja velikog broja radnih mesta, podizanjem konkurentnosti kosovskih firmi u sektorima spremnim za rast, poput sektora odeće, drvo-prerađivačkog sektora, sektora IKT, obnovljive energije, turizma i metalo-prerađivačkog sektora. Projekat je do danas stvorio preko 1.700 novih radnih mesta na celom Kosovu, a planira da do jula 2019. god. stvori ukupno 5.000 novih radnih mesta.