

Newsletter

Korrik 2026 ~ CNVP Kosovo



Building a Greener Economic Environment



Lidhja e Kosovës me Tregjet Nordike: Ndërtimi i Partneriteteve në Bioenergji dhe Produkte Natyrore

Misioni i Parë:

Misioni B2B në Sektorin e Bioenergjisë – Maj 2026



Për dy ditë gjatë muajit maj, Prishtina u kthye në një qendër të ideve të reja, lidhjeve të biznesit dhe mundësive për investime në energjinë e ripërtëritshme.

Më 28-29 maj 2026, projekti SUNREED, i zbatuar nga CNVP Kosova dhe i mbështetur nga Ambasada e Suedisë në Prishtinë (Sida), së bashku me partnerin e saj suedez 'Bioenergy International', organizuan në Prishtinë *Misionin B2B të Bioenergjisë Kosovë-Suedi (vendet Nordike)*.

Misioni bashkoi ofruesit kryesorë të teknologjisë nga Suedia dhe vendet nordike, bizneset e Kosovës, komunat, institucionet publike dhe ekspertët e energjisë me një qëllim të përbashkët: shndërrimin e diskutimeve premtuese në partneritete reale dhe

mundësi investimi që mund të ndihmojnë në përshpejtimin e tranzicionit të energjisë së gjelbër në Kosovë.

Si vazhdim i seminarit të suksesshëm të mbajtur në Stokholm më herët këtë vit, ngjarja u dha kompanive nordike mundësinë të përjetojnë nga afër sektorin e bioenergjisë në Kosovë. Përmes vizitave në kompani, aktivitetëve të rrjetëzimit dhe bisedave të drejtpërdrejta me palët e interesit në vend, pjesëmarrësit eksploruan mundësitë, sfidat dhe potencialin në rritje të industrisë së biomasës së drurit në Kosovë.

Programi dy-ditor kombinoi vizitat në terren me një ngjarje formale të rrjetëzimit B2B në Prishtinë, të pasuara nga vizita në disa prej bizneseve kryesore të sektorit të biomasës dhe energjisë në mbarë Kosovën.

Një Vizion i Përbashkët për Rritje të Gjellbër dhe Partneritete të Qëndrueshme



Foto: Alan Sherrard, 'Bioenergy International'

"Sektori i biomasës në Kosovë nuk është më vetëm një mundësi e së ardhmes - është një treg në zhvillim me potencial në rritje."

~Sh.T. Johan B. Westerlund, Ambasador i Suedisë në Kosovë, në fjalën e tij gjatë Misionit B2B të Bioenergjisë Kosovë-Suedi (vendet Nordike) në Prishtinë

Ndër momentet kryesore të Misionit B2B të Bioenergjisë Kosovë-Suedi (Nordike) ishte ngjarja e rrjetëzimit në Prishtinë, **ku Shkëlqesia e Tij Jonas B. Westerlund, Ambasadori i Suedisë në Kosovë**, theksoi rëndësinë e forcimit të lidhjeve ekonomike, në funksion të përshpejtimit të tranzicionit të gjellbër. Duke iu bashkuar **Drejtorit të CNVP në Kosovë, Xhevat Lushi**, në përshëndetjen e pjesëmarrësve, Ambasadori riafirmoi partneritetin e gjatë të Suedisë me Kosovën dhe angazhimin për rritje të qëndrueshme ekonomike përmes inovacionit, tregtisë dhe energjisë së ripërtëritshme.

Në fjalimin e tij, Ambasadori Westerlund vuri në dukje se misioni pasqyron tri prioritetet strategjike të Ambasadës së Suedisë: promovimin e tregtisë, avancimin e qëndrueshmërisë mjedisore dhe ndërlidhjen e bashkëpunimit për zhvillim me angazhimin e sektorit privat.

Ai gjithashtu theksoi progresin e arritur përmes projektit SUNREED, i cili ka forcuar lidhjet e biznesit në mes të Kosovës dhe Suedisë përmes vizitave studimore, panairove tregtare dhe bashkëpunimit të orientuar nga tregu në të gjithë zinxhirin e vlerës së biomasës.

Duke shikuar tutje, Ambasadori i inkurajoi pjesëma-

rësit ta shihnin misionin si fillimin e partneriteteve afatgjata që mund të përshpejtojnë tranzicionin e energjisë së ripërtëritshme të Kosovës dhe të zhbllokojnë mundësi të reja për investime dhe inovacion.

"Sektori i biomasës në Kosovë nuk është më vetëm një mundësi e së ardhmes - është një treg në zhvillim me potencial në rritje. Duke lidhur furnizuesit, investitorët dhe ofruesit e teknologjisë, ne mund të mbështesim zgjidhjet e energjisë së pastër, zhvillimin ekonomik vendor dhe një bashkëpunim më të fortë afatgjatë në mes të vendeve tona."

Ai e përmbylli fjalimin duke riafirmuar mbështetjen e vazhdueshme të Ambasadës së Suedisë në Prishtinë, së bashku me Odën Ekonomike Nordike, për të përkrahur kompanitë në shndërrimin e



Drejtori i CNVP-së në Kosovë, Xhevat Lushi, Ambasadori i Suedisë në Kosovë, Sh.T. Jonas B. Westerlund, dhe Zëvendësministri i Ekonomisë Getoar Mjeku, shkëmbejnë pikëpamjet gjatë ngjarjes së rrjetëzimit të B2B të Bioenergjisë Kosovë-Suedi (Nordike) në Prishtinë.

kontakteve dhe lidhjeve të krijuara gjatë misionit në partneritete afatgjata biznesi dhe mundësi konkrete investimi.

Sesioni i rrjetëzimit u dha gjithashtu kompanive nordike mundësinë të prezantonin teknologji dhe zgjidhje inovative në fushën e përpunimit të biomasës, ngrohjes qendrore, sigurisë nga zjarri, tharjes së drurit dhe prodhimit të energjisë së ripërtëritshme. Gjatë gjithë mbrëmjes së ngjarjes B2B, pjesëmarrësit shkëmbyen ide, shqyrtuan mundësitë e biznesit dhe hodhën themelet për bashkëpunime të ardhshme.



Më shumë sesa thjesht një ngjarje biznesi, misioni dëshmoi se si bashkëpunimi ndërkombëtar mund të ndihmojë në zhbllokimin e potencialit të energjisë së ripërtëritshme të Kosovës. Duke bashkuar ambicien lokale, ekspertizën nordike dhe mbështetjen e projektit SUNREED, ngjarja hodhi themelet për partneritete të reja që mund të forcojnë zinxhirët e vlerave lokale, të tërheqin investime dhe të mbështesin një të ardhme më të qëndrueshme të energjisë për Kosovën.

Nga Pyjet (mbetjet e biomasës) tek Sistemet e Ngrrohjes:

Një pjesë e rëndësishme e Misionit B2B të Bioenergjisë Kosovë-Suedi (Nordik) u zhvillua jashtë sallës së konferencave. Gjatë dy ditëve, delegacioni nordik udhëtoi nëpër Kosovë për të takuar njerëzit dhe bizneset që po i japin shtytje sektorit në rritje të bioenergjisë në vend.

Nga prodhuesit e kaldajave të biomasës dhe peletit e deri tek kompanitë pyjore dhe operatorët e ngrohjes qendrore, vizitat në terren ofruan një vështrim të

drejtpërdrejtë se si bizneset lokale po i transformojnë burimet pyjore në zgjidhje të energjisë së ripërtëritshme.

Takimi me Bizneset e Kosovës që Qëndrojnë pas Zinxhirit të Vlerës së Biomasës

Në ditën e parë pjesëmarrësit vizituan katër kompani që operojnë në faza të ndryshme të zingjirit të biomasës: **Enrad, PromoPlast, NTSH Dardani dhe Thesari.**

Në **Enrad**, delegacioni u njoh nga afër me proceset e prodhimit të radiatorëve, kaldajave me biomasë, stufave me pelet dhe teknologjive të tjera të ngrohjes. Diskutimet u përqendruan në inovacion, rritjen e efikasitetit energjetik dhe mundësitë e bashkëpunimit ndërmjet prodhuesve të Kosovës dhe ofruesve të teknologjisë nordike.



Në **PromoPlast**, një kompani për përpunimin e drurit dhe prodhimin e mobiljeve, vizitorët panë nga afër se si investimet në energjinë e ripërtëritshme po japin tashmë rezultate të prekshme. Mbështetur nga projekti SUNREED, kompania ka investuar në një sistem ngrohjeje me biomasë që përdor mbetje druri për të furnizuar me energji operacionet e saj, duke ulur kostot dhe përmirësuar efikasitetin e përdorimit të burimeve. Diskutimet u përqendruan gjithashtu në interesin e madh për teknologjitë e avancuara të sigurisë ndaj zjarrit të ofruara nga kompania suedeze Firefly.



Vizita në **NTSH Dardani** në Viti/Kaçanik dëshmoi se si pajisjet më të avancuara dhe investimet e synuara mund të forcojnë zinxhirët e furnizimit me biomasë. Përmes mbështetjes së SUNREED, kompania krijoi një pikë grumbullimi të biomasës dhe zgjeroi kapacitetin e saj të përpunimit. Pjesëmarrësit shqyrtuan mundësitë për bashkëpunim të mundshëm në të ardhmen në fushën e makinerive pyjore,



përpunimit të drurit, prodhimin e peletit dhe sistemeve të ngrohjes qendrore.

Ndlesa e fundit e ditës ishte **Thesari**, një prodhues peleti me seli në Klllokot/Viti. Bisedat u përqendruan në kapacitetin e prodhimit, cilësinë e karburantit, përmirësimet teknologjike dhe mënyrat për të përmirësuar sigurinë dhe efikasitetin operativ, ndërsa kërkesa për zgjidhje të ngrohjes me burime të ripërtëritshme vazhdon të rritet.



Nga Prodhimi i Peletit tek Ngrohja Qendrore

Dita e dytë e solli delegacionin në veri/perëndim të Kosovës, ku pjesëmarrësit vizituan **BMB Trade, H&D Pellet, Sistemin e Ngrohjes Qendrore të Biomassës në Gjakovë dhe Feniks-A**.

Në **BMB Trade**, pjesëmarrësit vëzhguan se si mbetjet e drurit shndërrohen në produkte me vlerë të shtuar përmes sharrimit dhe prodhimit të peletit. Diskutimet u përqendruan në mundësitë për modernizimin e pajisjeve, përmirësimin e efikasitetit të përpunimit dhe zgjerimin dhe diversifikimin e prodhimeve.



Vizita në **H&D Pellet** ofroi një pasqyrë mbi operacionet e një prej prodhuesve më të mirënjohur të peletit në Kosovë. Bisedat u përqendruan në cilësinë e prodhimit, mundësitë e tregut dhe përmirësimet teknologjike që mund të forcojnë më tej konkurrueshmërinë e kompanisë.



Një moment i rëndësishëm i ditës ishte vizita në **Sistemin e Ngrohjes Qendrore të Biomassës në Gjakovë**, ku pjesëmarrësit panë një shembull praktik se si ashklat e drurit me burim lokal



mund të sigurojnë energji të ripërtëritshme për ngrohje për komunitetet. Sistemi demonstroi se si biomasa mund të zvogëlojë varësinë nga lëndët djegëse fosile, duke krijuar njëkohësisht përfitime ekonomike lokale.

Ndlesa e fundit në **Feniks-A** theksoi rëndësinë e mbledhjes dhe logjistikës së biomassës. Si një furnizues kryesor i ashklave të drurit për sistemin e ngrohjes së Gjakovës, kompania luan një rol të rëndësishëm në sigurimin e një zinxhiri të besueshëm furnizimi me biomasa. Diskutimet u përqendruan në mundësitë për investime të ardhshme në përpunimin e drurit, prodhimin e peletit dhe mobilizimin e biomassës



Ndërtimi i Partneriteteve për një të Ardhme më të Gjelbër

Një nga pikat më të fuqishme të misionit ishte diversiteti i ekspertizës së sjellë në Kosovë nga delegacioni nordik. Duke përfaqësuar segmente kyçe të industrisë së bioenergjisë, kompanitë pjesëmarrëse paraqitën teknologji dhe zgjidhje që mund të ndihmojnë në përsheptimin e rritjes së sektorit të biomassës në Kosovë dhe të mbështesin kalimin e saj në sisteme energjie më të pastra dhe më të qëndrueshme.

Delegacioni përfshinte **Bruks Siwertell**, i specializuar në sistemet e trajtimit dhe përpunimit të biomassës; **SiteConcept**, një ofrues i zgjidhjeve të ngrohjes me biomasa dhe ngrohjes dhe energjisë së kombinuar (CHP); **Hekotek** dhe **Mühlböck**, ekspertë në teknologjitë e përpunimit dhe tharjes së drurit; **Firefly**, një lider global në sistemet industriale të parandalimit të zjarrit; dhe **WTS** (mori pjesë në mënyrë virtuale), që ofron zgjidhje për ngrohjen dhe energjinë me biomasa për komunat dhe industrinë.

Së bashku, këto kompani përfaqësojnë një gamë të gjerë teknologjish që adresojnë drejtpërdrejtë shumë nga mundësitë dhe sfidat e identifikuara në të gjithë zinxhirin e vlerës së biomassës në Kosovë. Ekspertiza e tyre përfshin mbledhjen dhe logjistikën e biomassës, infrastrukturën e tharjes dhe magazinimit, prodhimin e peletit, zhvillimin e ngrohjes qendrore, sigurinë nga zjarri dhe gjenerimin e energjisë së ripërtëritshme.

Gjatë gjithë misionit, diskutimet nxorën në pah potencialin e rëndësishëm të Kosovës për rritje të



mëtejme në sektorin e bioenergjisë. Burimet e pasura të biomasës, një sektor privat gjithnjë e më dinamik dhe kërkesa në rritje për zgjidhje të energjisë së ripërtrishme krijojnë një bazë të fortë për investime dhe zhvillim të mëtejshëm. Në të njëjtën kohë, pjesëmarrësit kuptuan rëndësinë e forcimit të bashkëpunimit ndërmjet bizneseve, komunave, institucioneve publike, ofruesve të teknologjisë dhe partnerëve financiarë për ta zhblllokuar plotësisht këtë potencial.

Disa fusha u identifikuan si mundësi premtuese për bashkëpunim në të ardhmen, duke përfshirë pajisjet moderne të përpunimit të biomasës, investimet në ngrohjen qendrore, teknologjitë e tharjes së drurit, sistemet e parandalimit të zjarrit, makineritë pyjore dhe zgjidhjet e përparuara të përpunimit të drurit. Përputhshmëria e lartë në mes të nevojave të Kosovës dhe ekspertizës nordike krijoi një bazë të fortë për dialog të vazhdueshëm dhe zhvillim të partneritetit.

Misioni B2B i Bioenergjisë Kosovë-Suedi (vendet Nordike) ishte më shumë se një ngjarje dy-ditore rrjetëzimi - ai shënoi një hap tjetër të rëndësishëm drejt një partneritet afatgjatë midis Kosovës dhe rajonit nordik.

Siç u theksua përgjatë gjithë misionit, dhe u rikonfirmua nga angazhimi i Ambasadës së Suedisë për mbështetje të vazhdueshme, marrëdhëniet e krijuara gjatë këtyre dy ditëve ofrojnë tashmë një bazë të fortë për investime të ardhshme, transferim teknologjik dhe bashkëpunim biznesi.



Përmes projektit SUNREED, CNVP Kosova do të vazhdojë të lidhë bizneset, komunat, institucionet dhe partnerët ndërkombëtarë për të ndihmuar në transformimin e dialogut premtues në projekte konkrete që përshpejtojnë tranzicionin e gjelbër të Kosovës dhe forcojnë bioekonominë e saj të bazuar në pyje.

Misioni i Dytë:

Hapja e Tregjeve të Reja për Sektorin e Produkteve Natyrore të Kosovës – Qershor 2026



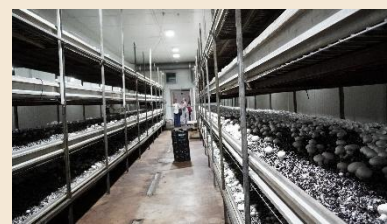
Pas përmbylljes me sukses të Misionit B2B të Bioenergjisë Kosovë-Suedi (vendet Nordike), projekti SUNREED vazhdoi të krijojë lidhje ndërkombëtare biznesi përmes një misioni të dytë të fokusuar në sektorin e produkteve natyrore të Kosovës.

Në qershor 2026, përfaqësues të **Balkan Berries ApS** nga Danimarka dhe **Svamp och Bärsspecialisten i Sverige AB** nga Suedia vizituan Kosovën për të eksploruar mundësitë e biznesit në fushën e bimëve medicinale dhe aromatike (MAP), kërpudhave, manaferrave, frutave dhe produkteve të tjera pyjore jo-drusore. Edhe ky mision synonte të lidhte prodhuesit e Kosovës me blerësit dhe tregjet në të gjithë Evropën dhe rajonin nordik.

Gjatë dy ditëve, delegacioni vizitoi kompani në të gjithë Kosovën, duke parë nga afër industrinë në rritje të produkteve natyrore të vendit. Nga kërpudhat e egra të thata dhe bimët medicinale deri te manaferrat e ngrira dhe frutat premium, vizitat treguan diversitetin, cilësinë dhe potencialin e eksportit të produkteve të Kosovës.

Vizitat në kompani i dhanë delegacionit një pasqyrë të vlefshme mbi diversitetin dhe potencialin e sektorit të produkteve natyrore në Kosovë.

Misioni filloi në **Fungi FF** në Kamenicë, një kompani e specializuar në përpunimin e kërpudhave të egra, ku vizitorët panë nga afër operacionet



e kompanisë me kërpudha të egra të thata, duke përfshirë këtu ‘porcini’ dhe ‘chanterelles’, produkte që vlerësohen shumë në tregjet nordike. Vizita nxori në pah mundësi premtuese për bashkëpunim të ardhshëm në sektorin e kërpudhave.

Me fokus në produkte natyrore me vlerë të shtuar, **Natyra** në Stanishor, Novo Bërdë, prezantoi gamën e saj të uthullave speciale të prodhuara nga mollët e egra dhe hudhurat, duke demonstruar mënyra inovative të shfrytëzimit të burimeve lokale.





Një aktor kyç në sektorin e frutave të imta në Kosovë, **Eurofruti** në Mramor, Novo Bërdë, i bëri përshtypje delegacionit me operacionet e tij të certifikuara dhe fokusin e fortë në prodhimin e frutave të imta të ngrira. Angazhimi i kompanisë ndaj cilësisë dhe gatishmërisë për eksport tërhoqi interes të konsiderueshëm nga kompanitë vizituese.



Një nga pikat kryesore të misionit ishte **Agro-Florentina / BOTANIC** në Polac, Skenderaj.

Kompania spikatë me gamën e gjerë të bimëve medicinale, çajrave, kërpudhave të thata dhe produkteve pyjore. Biznesi familjar i impresionoi vizitorët me përkushtimin e tyre ndaj cilësisë, autenticitetit dhe prodhimit të qëndrueshëm.



Ndër përpunuesit kryesorë të bimëve medicinale dhe aromatike në Kosovë, **Agroprodukti** në Syne të Istogut,

demonstroi teknologji të përparuara përpunimi dhe paketimi që mbështesin një gamë të larmishme produktesh bimë dhe natyrore. Kapaciteti i tyre i prodhimit dhe qasja e orientuar drejt tregut nxorën në pah potencialin e fortë për partneritete ndërkombëtare.



I njohur për plantacionet e tij të menaxhuara profesionalisht, **Berry K** në Gurakoc të Istogut, prezantoi prodhimin e

boronicës me cilësi të lartë dhe ekspertizë të fortë agronomike. Në këtë vizitë u theksua potenciali i frutave të imta të kultivuara në Kosovë për të përmbushur kërkesat e blerësve ndërkombëtarë.

Misioni u përmbyll me vizitën në kompaninë **Luna** në Junik – një shembull i fuqishëm i inovacionit dhe zhvillimit të qëndrueshëm, e specializuar në prodhimin e mollëve, qershive, vishnjeve dhe boronicave. Krahas kultivimit të frutave me cilësi të lartë, kompania demonstroi praktika të përgjegjshme ndaj mjedisit, duke përfshirë përdorimin e energjisë së ripërtëritshme, ujitjen efikase dhe riciklimin e burimeve.

Diskutimet u përqendruan në partneritete të mundshme, inovacion në produkte, mundësi eksporti dhe mënyra për të lidhur prodhuesit e Kosovës me blerësit në Danimarkë, Suedi, Gjermani dhe tregje të tjera evropiane.



Misioni shëndërroi disa diskutime fillestare biznesi në veprime konkrete pasuese, duke krijuar mundësi të reja për bashkëpunim midis prodhuesve të Kosovës dhe blerësve nordikë.

Vizita përforcoi një mesazh të qartë: sektori i produkteve natyrore të Kosovës ka cilësinë, kapacitetin dhe shtysën sipërmarrëse për të konkurruar ndërkombëtarisht. Duke sjellur së bashku prodhuesit vendor dhe blerësit ndërkombëtarë, projekti SUNREED po ndihmon bizneset lokale të zgjerojnë shtrirjen e tyre, të hapin mundësi të reja tregu, dhe të krijojnë vlerë më të madhe nga burimet e pasura natyrore të Kosovës.

Ndërsa interesi nga partnerët evropianë vazhdon të rritet, këto misione po transformojnë lidhjet e reja në partneritete të qëndrueshme dhe mundësi reale tregtare për prodhuesit e Kosovës.

For more information on the work of CNVP Kosovo and its impact, visit

<http://www.cnvp-eu.org/eng/index.php>



Public

