

University of Business and Technology in Kosovo

UBT Knowledge Center

Theses and Dissertations

Student Work

Spring 4-2021

NDIKIMI R&D DHE INOVACIONEVE NË ZHVILLIMIN E NDËRMARRËSISË

Laura Kryemadhi

Follow this and additional works at: <https://knowledgecenter.ubt-uni.net/etd>



Part of the **Business Commons**



Kolegji UBT
Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

**NDIKIMI R&D DHE INOVACIONEVE NË ZHVILLIMIN E
NDËRMARRËSISË**

Shkalla Bachelor

Laura Kryemadhi

Prill / 2021
Prishtinë



Kolegji UBT
Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

Punim Diplome
Viti akademik 2017 - 2018

Laura Kryemadhi

**NDIKIMI R&D DHE INOVACIONEVE NË ZHVILLIMIN E
NDËRMARRËSISË**

Mentori:
Prof. Dr. Enver Krasniqi

Prill / 2021

Ky punim është përpiluar dhe dorëzuar në përmbushjen e kërkesave të
pjeshme për Shkallën Bachelor

ABSTRAKT

Për të ecur përpara në një botë konkurruese, çdo kompani duhet të gjejë një kënd unik për t'u dalluar nga turma. Por inovacioni nuk është kurrë i lehtë - dhe nëse duhet bërë një hap të madh përpara, duhet të kuptohet se është një proces i çrregullt, i paparashikueshëm, i paepur.

Risia e suksesshme e ndërmarrësve ka të bëjë me mësimin nga gabimet e tyre, këmbënguljen para vështirësive, të ri-mendojnë biznesin e tyre përballë përçarjes. Ndonjëherë do të thotë të bëjnë diçka më mirë që bën dikush tjetër.

Shumë studiues besojnë se ndërmarrjet e bazuara në njohuri përpiqen të mbijetojnë sepse në këto aktivitete specifike ato duhet të jenë njëkohësisht sipërmarrëse në disa dimensione. Në të vërtetë, ato duhet të jenë sipërmarrëse në kuptimin që krijojnë një produkt të ri ose një shërbim të ri, por gjithashtu duhet të jenë inovative në modelin e tyre të biznesit dhe në strategjinë e marketingut të përdorur. Përveç kësaj, ato duhet të tregojnë disa aftësi sipërmarrëse për t'i lidhur ato elemente së bashku. Arritja në të njëjtën kohë e një niveli të mirë të efikasitetit në të gjitha ato fusha sipërmarrëse është e vështirë, prandaj shumë ndërmarrje fillestare dështojnë në vitet e tyre të hershme.

Fjalët kyçe: ndërmarrës, inovacion, hulumtim, zhvillim, biznes.

MIRËNJOHJE

Pas vështirësisë vjen lehtësimi. Jam shumë e lumtur që i erdhi fundi edhe këtij niveli të studimeve Bachelor dhe arrita të realizoj qëllimin tim. Në këtë rrugëtim dhe deri në realizimin e këtij punimi falënderoj të gjithë profesorët e Kolegjit UBT, dhe në veçanti Mentorin tim Prof. Dr. Enver Krasniqin, për bashkëpunimin dhe kontributin e dhënë në vazhdimësi me këshilla dhe sugjerime. Ishte kënaqësi që pata mundësi të bashkëpunoj me të në këtë nivel të studimeve.

Pavarësisht dallgëve të jetës, Familja është përherë aty për të na dhënë mbështetje andaj falënderoj pafundësisht familjen time që asnjëherë nuk ka kursyer asgjë për të më dhënë përkrahjen. I falënderoj për gjithë dashurinë dhe përkushtimin e tyre ndaj edukimit dhe formësimit tim profesional.

Duke mos harruar as miqtë dhe të gjithë ata që më mbështeten në rrugëtimin tim të deritanishëm u jam shumë mirënjohës dhe shumë dashuri për të gjithë ju.

Me respekt, Laura!

PËRMBAJTJA

ABSTRAKT.....	iii
MIRËNJOHJE.....	iv
PËRMBAJTJA.....	v
1 HYRJE.....	1
2 SHQYRTIMI I LITERATURËS	2
2.1 Qasjet konceptuale për ndërmarrjen.....	2
2.2 Inovacioni, fazat e zhvillimit dhe mësimet nga vendet në zhvillim.....	3
2.3 Sipërmarrësit që nxisin inovacionin.....	4
2.4 Implikimet e politikave	6
2.5 Roli i inovacionit në sektorin e NMV-ve në Kosovë.....	10
3 DEKLARIMI I PROBLEMIT	13
4 METODOLOGJIA.....	14
5 PREZANTIMI DHE ANALIZA E REZULTATEVE.....	15
(Studim rasti: Si e drejton inovacioni hulumtimin dhe zhvillimin)	15
5.1 Të dhëna lidhur me kompaninë.....	15
5.2 Hyrje.....	15
5.3 Zhvillimi i Produktit të Ri (ZHPR)	16
5.4 Ndikimet e jashtme.....	17
5.5 Hulumtimi	18
5.6 Modeli: Shtyj apo tërheq.....	18
5.7 Zhvillimi.....	19
5.8 Zhvillimi i procesorit Cortex-M0 +.....	19
5.9 Planifikimi i projektit	20
5.10 Sfidat dhe përfitimet e Hulumtimit dhe Zhvillimit (H & ZH)	20
5.11 Sfidat e ARM	21
5.12 Nevoja e vazhdueshme për aftësi	22
5.13 Konkluzion nga Analiza e rastit - ARM.....	22
6 KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME.....	24
REFERENCAT	26

FJALORI I TERMAVE

ARM	Acorn RISC Machine
FMN	Fondi Monetar Ndërkombëtar
H & ZH	Hulumtim dhe Zhvillim
IP	Internet Protocol
MB	Mbretëria e Bashkuar
NVM	Ndërmarrje të Vogla dhe të Mesme
SHBA	Shtetet e Bashkuara të Amerikës
TIK	Teknologjia e Informacionit dhe e Komunikimit
UBT	Universiteti për Biznes dhe Teknologji
ZHPR	Zhvillimi i Produktit të Ri

1 HYRJJE

Askush nuk mund të lihet në asnjë dyshim për rëndësinë e inovacionit dhe për prosperitetin duke lexuar se "njerëzit që jetonin në dekadën e parë të shekullit XX nuk dinin për pajisjet moderne dentare dhe mjekësore, penicilinën, operacionet bajpas, lindjet e sigurta, kontroll të sëmundjeve të transmetuara gjenetiksht, kompjuterë personalë, disqe kompakte, aparate televizive, automobila, mundësi për udhëtime të shpejta dhe të lira në të gjithë botën, universitete të përballueshme, ngrohje qendrore, aklimatizim. Ndryshimi teknologjik ka transformuar cilësinë e jetës sonë (Lipsey, 2005).

Përkundër kësaj, shumica e punës për të kuptuar procesin e inovacionit dhe marrëdhëniet e tij me politikën publike është kryer në ekonomi në faza më të përparuara të zhvillimit. Disa autorë madje e kanë minimizuar rëndësinë e inovacionit për vendet në zhvillim. Në një mënyrë të ngjashme, ka pasur një ringjallje të interesit për rolin e sipërmarrjes në inovacion, krijimin e punësimit dhe rritjen ekonomike. Në këtë punim diplome të nivelit bachelor, do të trajtohet roli që sipërmarrësit mund të luajnë në inovacion në vendet e zhvilluara dhe ato në zhvillim.

Disiplina e ndërmarrjes në përgjithësi studion arsyen, pse, kur dhe si të krijimit, njohjes dhe shfrytëzimit të mundësive për sigurimin e mallrave dhe shërbimeve përmes krijimit të ndërmarrjeve të reja (fillestare) dhe brenda ndërmarrjeve ekzistuese për qëllime fitimi dhe jofitimprurëse. Jo i gjithë krijimi i mundësive do të jetë domosdoshmërisht në interesin më të mirë të shoqërisë. Struktura e shpërblimit të një shoqërie mund të çojë gjithashtu në një alokim shkatërrues të talentit sipërmarrës. Kjo konsiston në krijimin, njohjen dhe shfrytëzimin e mundësive pozitive në një mënyrë të tillë që përfshin "inovacionin" - ose sigurimin e "kombinimeve të reja" - të produkteve dhe / ose proceseve.

Qëllimi i këtij punimi të diplomës të nivelit Bachelor është të vlerësojë ndikimin hulumtim & zhvillim dhe inovacion në zhvillimin e ndërmarrësisë.

2 SHQYRTIMI I LITERATURËS

2.1 Qasjet konceptuale për ndërmarrjen

Në shqyrtimin e literaturës janë gjetur tre qasje kryesore konceptuale për ndërmarrjet. E para - një qasje funksionale - ka të bëjë me akterët dinamikë që marrin vendime kryesore mbi investimet, prodhimin, inovacionin, vendndodhjen, hulumtimin dhe zhvillimin. Nga ky këndvështrim, ndërmarrja është një tipar psikologjik që i referohet dinamizmit, kreativitetit dhe origjinalitetit. Kjo qasje përfshin gjithashtu menaxherë të ndërmarrjeve multi-kombëtare, ndërmarrjeve shtetërore ose organizatave jofitimprurëse, dhe një larmi sipërmarrësish dinamikë brenda organizatave.

Qasja e dytë përqendrohet në biznesin si akteri kryesor ekonomik. Bizneset e përfshira këtu janë biznese të administruara nga pronarët, shoqëri aksionare të përfshira, ndërmarrje të përbashkëta të firmave shtetërore dhe filiale të shumëkombësheve. Këto biznese janë njësitë që marrin vendimet kryesore për investime, për degëzime në aktivitete ose sektorë të rinj, ose zhvendosje në vendet e tjera. Ekziston një literaturë e madhe për sjelljen e nivelit të biznesit në vendet në zhvillim të cilat shqyrtojnë karakteristikat e firmës, përfshirë performancën e tyre ekonomike, performancën inovative, aftësitë dhe strategjitë e biznesit (Naude, 2011).

Qasja e tretë konceptuale përqendrohet në ndërmarrjet e administruara nga pronarët. Brenda kësaj qasjeje, sipërmarrësi është personi i cili është edhe pronar dhe është i përfshirë aktivisht në drejtimin e biznesit. Kjo ka të bëjë kryesisht me ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM), fillestarët dhe vetëpunësimin. Siç thuhet në Manualin e Inovacionit në Oksford (Fagerberg, 2005), koncepti i inovacionit i referohet vënies në praktikë të shpikjeve. Një qasje e ngushtë, rreptësisht teknologjike përqendrohet posaçërisht në risitë e produkteve dhe proceseve, ose inovacionin teknologjik, i cili shpesh thuhet se është rezultat i sipërmarrjes së teknologjisë.

Një qasje më e gjerë i referohet inovacionit si jo vetëm zhvillimi i produkteve të reja, proceseve të reja dhe burimeve të reja të furnizimit, por gjithashtu edhe shfrytëzimi i tregjeve të reja dhe zhvillimi i mënyrave të reja për të organizuar biznesin. Performanca inovative është matur në

mënyra të ndryshme: duke përdorur patentat, markat tregtare, hyrjet për hulumtim dhe zhvillim dhe tregues të tjerë dytësorë siç janë botimet ose citimet. Që nga vitet 1980, është bërë përdorimi në rritje i sondazheve të inovacionit midis firmave.

Duke filluar me Sondazhet e Inovacionit të Komunitetit Evropian, sondazhet e inovacionit janë përhapur që nga bota në zhvillim (në veçanti në Amerikën Latine, por edhe në Azi dhe Afrikën e Jugut). Në sondazhet e inovacionit, firmat pyeten nëse kanë futur inovacione. Fokusi kryesor në shumicën e sondazheve të inovacionit është në inovacionet teknologjike që rezultojnë në produkte të reja ose procese të reja të prodhimit.

2.2 Inovacioni, fazat e zhvillimit dhe mësimet nga vendet në zhvillim

Lloje dhe shkallë të ndryshme të inovacionit mund të ndodhin nëpër faza të ndryshme të zhvillimit. Për shembull, Acz kohët e fundit bëri një rast të ri për dallimin e Michael Porter midis fazave të zhvillimit të drejtuar nga faktorë, të drejtuar nga efikasiteti dhe nga inovacioni (Acs, 2009). Në fazën e rregulluar nga fakti, nivelet e larta të papunësisë rezultojnë në një sektor të madh informal dhe një shkallë të lartë të fillimit të biznesit të vogël; në këtë fazë dominon prodhimi me kosto të ulët dhe i bazuar në burime.

Inovacioni mund të përbëjë vetëm pesë për qind të aktivitetit ekonomik në ekonomitë e bazuara në fakt. Në fazën e efikasitetit, shkalla e ndërmarrjeve fillestare do të fillojë të bjerë pasi kapitali dhe faktorët e tjerë të prodhimit përdoren në mënyrë më efikase, duke rritur normën e kthimit të tyre. Si rezultat, firmat bëhen më të mëdha dhe në këtë rast, inovacioni bëhet më i rëndësishëm dhe potencialisht kontribuon në rreth 10 për qind të aktivitetit ekonomik. Më në fund, në fazën e inovacionit, njohuria bëhet nxitëse e rritjes ndërsa vendet tashmë në kurbën e mundësisë së prodhimit përpiqen ta zhvendosin këtë. Në këtë skenar, inovacioni mund të kontribuojë në më shumë se 30 për qind të aktivitetit ekonomik.

Megjithëse këto dallime janë të dobishme, ato nënvlerësojnë rëndësinë e inovacionit nga inovacioni sipërmarrës në fazat e hershme të zhvillimit. Një arsye është se duhet të dallohen

ndryshimet midis inovacioneve në rritje dhe inovacioneve më radikale. E para është shpesh e rëndësishme në ekonomitë e përparuara ku konkurrenca është e fortë dhe ku shumë firma tashmë prodhojnë në kufirin e mundësive të prodhimit. Në vendet në zhvillim të cilat janë në proces të arritjes, inovacioni rritës mund të jetë më i rëndësishëm.

Është gjithashtu e rëndësishme të bëhet dallimi midis inovacionit që është i ri për një vend ose firmës dhe inovacionit që është i ri për botën. Lloji i dikurshëm i inovacionit quhet imitim dhe përfshin sipërmarrësit e vendeve në zhvillim, duke adoptuar produkte ose procese të reja nga pjesë të tjera të botës. Një risi e tillë mund të luajë një rol të rëndësishëm në azhurnimin teknologjik dhe rritjen e shfrytëzimit dhe shpërndarjen efikase të faktorëve të prodhimit. Më në fund, teoria e fazës shpërfill faktin se kushtet në të cilat vendet në zhvillim fillojnë me kapjen ndryshojnë me kalimin e kohës dhe që modelet e kaluara nuk përsëriten të pandryshuara.

Dikur ka pasur një dallim të qartë midis sektorëve tradicionalë siç janë pijet, bujqësia, tekstilet dhe prodhimi i këpucëve dhe sektorët e teknologjisë së lartë si hapësira ajrore, teknologjia informative, farmaceutika dhe elektronika; por, në ekonominë moderne globale, të gjithë sektorët drejtohen nga teknologjia, duke krijuar një sfidë inovacioni për vendet në zhvillim.

Në një ekonomi botërore gjithnjë e më të pabarabartë, disa vende në zhvillim kanë përjetuar kapje të shpejtë ekonomike, përfshirë Kinën, Kinën, Korenë dhe Tajvanin. Këto vende ishin në gjendje të thithin dhe përshtatin në mënyrë krijuese njohuritë teknologjike ndërkombëtare dhe, në këtë mënyrë, të arrijnë rritje të përshpejtuar. Autori rus Gerschenkronian dhe teorinë e rritjes evolucionare argumentojnë se ekonomitë e vona mund të përfitojnë nga avantazhet e prapambetjes teknologjike (Naude, 2011). Ata mund të përfitojnë nga një përhapje globale e teknologjisë dhe mund të kenë qasje në teknologjitë e reja pa mbartur të gjitha kostot dhe rreziqet e investimeve në njohuri të reja. Një adoptim i tillë teknologjik shkon përtej imitimit të thjeshtë; është një shembull i sjelljes krijuese dhe inovative.

2.3 Sipërmarrësit që nxisin inovacionin

Një pyetje e rëndësishme në kontekstin e vendit në zhvillim është kush janë firmat inovative.

A janë ato firma të mëdha vendase, filiale të ndërmarrjeve shumëkombëshe, NVM-të e drejtuara nga pronarët apo mikro-ndërmarrjet? Alice Amsden sugjeron që ndërmarrjet e mëdha në pronësi private janë firmat inovative në vendet në zhvillim (Amsden, 2011). Ndërmarrjet në pronësi në Azinë Lindore treguan suksesin ekonomik të këtij rajoni, krahasuar me ekonomitë e Amerikës Latine të cilat janë më të dominuara nga ndërmarrjet shumëkombëshe. Rëndësia e firmave të mëdha dhe dinamike vendase është deklaruar gjithashtu diku tjetër dhe gjithashtu është sugjeruar se janë të vlefshme në vende të tilla si India (Mani, 2011).

Diku tjetër në librin Inovacioni, Sipërmarrja dhe Zhvillimi Ekonomik, autorët theksojnë rëndësinë e NVM-ve si në ekonomitë e përparuara ashtu edhe në vendet në zhvillim. NVM-të punësojnë një numër të konsiderueshëm të njerëzve në vendet në zhvillim në të gjithë globin. Sidoqoftë, shumica e sipërmarrësve në shkallë të vogël janë sipërmarrës të mbijetuar të cilët pengohen nga infrastruktura e dobët, mungesa e financave dhe mungesa e aftësive.

Sistemet e inovacionit shpesh nuk ofrojnë stimujt më të mirë për sipërmarrësit që të bëhen më inovativë. Sidoqoftë, Jaap Voeten ofron një rast studimor inkurajues të sjelljes inovative midis grupeve të ndërmarrjeve artizanale në fshatrat vietnameze të cilat po transformohen përmes zhvillimit të produkteve të reja ose teknikave më të përparuara të prodhimit (Voeten, 2011).

Në një kapitull tjetër, Bascavusoglu argumenton se rritja turke në dekadën e fundit është mbështetur shumë te NVM-të, dinamizmi i të cilave buron nga përfitimi dhe tregjet fleksibël të punës (Bascavusoglu, 2011). Diku tjetër në libër, Stam madje shkon aq larg sa të sugjerojnë që firmat e vogla të drejtuara nga pronarët do të jenë lëvizësit kryesorë në procesin e ndryshimit strukturor në vendet në zhvillim dhe ekonomitë në tranzicion (Stam, 2011).

Përzierja e llojeve të sipërmarrjes do të ndryshojë nga vendi në vend dhe rajoni në rajon. Një përfundim paraprak që mund të nxirret nga ky debat interesant është se kapaciteti thithës dhe kapaciteti për azhurnim varet nga një lloj ekuilibri i përshtatshëm midis ndërmarrjeve private dhe atyre të huaja. Aty ku mbizotërojnë firmat në pronësi të huaj dhe ndërmarrjet e mëdha indigjene në pronësi private janë të dobëta ose mungojnë, vendi mund të pengohet në zhvillimin e tij teknologjik dhe ekonomik. Për më tepër, nuk janë vetëm firmat e mëdha, por edhe një nën-

grup dinamik i firmave në sektorin e NVM-ve ato që mund të japin kontribute pozitive në inovacion dhe të arrijnë hapat e ardhshëm.

2.4 Implikimet e politikave

2.4.1 Zhvillimi i Tregut

Nxitja e inovacionit nga sipërmarrësit nëpër fazat e zhvillimit duket e justifikuar, por si? Përgjigjja e kësaj pyetje së pari kërkon ngritjen e një pyetjeje tjetër: Pse sipërmarrësit inovojnë? Në këtë pyetje është përgjigjur shumë më herët se kontributet e rëndësishme të Joseph Schumpeter për sipërmarrjen. Përgjigja është: Ato drejtohen nga motive fitimi. Vështrimi i rëndësishëm i Adam Smith ishte të kuptonte se megjithëse sipërmarrësit veprojnë në ndjekje të fitimeve të tyre, ata mund të gjenerojnë përfitime për shoqërinë e gjerë në këtë proces. Shkalla në të cilën sipërmarrësi do të angazhohet në inovacion teknik dhe specializim varet nga madhësia dhe funksionimi i tregut. Tregjet mund të shihen si nxitës të rëndësishëm të rritjes dhe zhvillimit (Courvisanos, 2014).

Në vendet më të varfra në zhvillim, tregjet fatkeqësisht nuk arrijnë të përmbushin këtë rol. Ato janë goditur në mënyra të ndryshme, shumë prej të cilave janë analizuar nga Adam Smith në Pasurinë e Kombeve (Courvisanos, 2014). Tregjet e vendeve në zhvillim janë shpesh të vogla, të fragmentuara dhe të papërsosura për shkak të mungesës së infrastrukturës, të ardhurave të ulëta për frymë, politikave të gabuara dhe kufizimeve institucionale. Stabiliteti politik, parashikueshmëria dhe transparencja, paqja dhe parakushtet e tjera institucionale për funksionimin e tregjeve shpesh mungojnë.

Me tregjet e fragmentuara, të vogla dhe të pasigurta shpesh ka stimul të pamjaftueshëm për sipërmarrësit për të përtërirë. Aty ku tregjet janë të kufizuara për shkak të pengesave në tregti (ose pengesa natyrore siç janë mungesa e infrastrukturës ose pengesat e bëra nga njeriu) është e vështirë përhapja e inovacioneve. Përmes epokave, tregtia ndërkombëtare i ka ekspozuar sipërmarrësit ndaj ideve dhe teknologjive të reja. Kjo është një nga arsytet pse tregtia funksionon si një motor i rritjes.

Kur tregjet kufizohen nga rregullore të papërshtatshme ose mbyten nga qeveritë grabitqare ose monopolet, ka pak nxitje për sipërmarrësit të prezantojnë risi që janë të reja për firmën. Dhe kur të drejtat e papërshtatshme të pronës dhe zbatimi i kontratës i bën të rrezikshme çdo kthim i veprimtarisë inovative, do të ketë pak nxitje për sipërmarrësit që të investojnë në inovacione të reja në tregun e brendshëm ose tregje të reja në botë.

2.4.2 Ndërtimi i kapaciteteve

Ndërsa zgjerimi i tregut mund të jetë një nga kushtet e nevojshme për inovacion, ai shpesh nuk do të jetë i mjaftueshëm. Arsyeja është se inovacioni është gjithnjë e më i zgjuar nga njohuritë dhe aftësitë. Për shkak të eksternaliteteve pozitive të natyrshme në investimet në njohuri, përparim teknologjik dhe kapital njerëzor, politika publike ka një rol të rëndësishëm plotësues për të luajtur në nxitjen e inovacionit sipërmarrës.

Inovacioni kërkon jo vetëm sipërmarrës shumë të njohur, me përvojë dhe të aftë, por edhe fuqi punëtore shumë të aftë. Kështu, politikat arsimore dhe ndërtimi i aftësive janë politika të rëndësishme publike. Njohja e rëndësisë së këtyre politikave plotësuese dhe nevoja për nxitje të përshtatshme për sipërmarrësit për të përtërirë lejon dikë të identifikojë pse donatorët me qëllime të mira dhe politikave të organizatave të zhvillimit shpesh dështojnë të inkurajojnë inovacionin. Për shembull, liberalizimi i tregtisë shpesh përshkruhet për vendet e vogla në zhvillim si një strategji zhvillimi, duke supozuar se njohuritë do të rrjedhin automatikisht dhe pa fërkime në këto vende, por duke mos marrë parasysh nevojën për kapacitet thithës.

Një shembull tjetër mund të gjendet në programet e zhvillimit të sektorit privat të donatorëve, ku promovimi i konkurrencës shihet si i rëndësishëm për të stimuluar zhvillimin e tregut. Sidoqoftë, nën një konkurrencë të tepërt, mund të ketë pak mundësi për sipërmarrësit të rimarrin investimet në aktivitete inovative, veçanërisht nëse tregjet e brendshme financiare janë të pazhvilluara dhe sipërmarrësi duhet të financojë inovacionin nga fitimet.

Kështu, në mungesë të ndërhyrjeve dhe politikave të kujdesshme të qeverisë, funksionimi i

tregjeve mund të rezultojë në nën-investime në njohuri dhe inovacion. Në ditët e sotme, "politika e inovacionit" dhe "sistemet nacionale të inovacionit" janë bërë një pjesë standarde e diskursit të rritjes ekonomike si në ekonomitë e përparuara ashtu edhe në ato në zhvillim.

2.4.3 Sistemet Kombëtare të Inovacionit

Në vendet në zhvillim, përfitimet e inovacionit nga sipërmarrësit varen nga karakteristikat e sistemit të inovacionit brenda të cilit ato janë ngulitur. Sa më i mirë të jetë sistemi i inovacionit, aq më i aftë do të jetë një vend në zhvillim për të përdorur teknologjinë globale. Njohuritë do të qarkullojnë më mirë brenda ekonomisë së brendshme dhe ekonomia do të fillojë procesin e azhurnimit teknologjik më shpejt. Sa më i dobët të jetë sistemi i inovacionit, aq më pak përpjekjet e sipërmarrësve individualë do të kontribuojnë në zhvillimin e përsheptuar ekonomik dhe kapjen.

Ndërveprimi midis zhvillimit të tregut, sistemeve të inovacionit dhe shkencës qeveritare, teknologjisë dhe politikave të inovacionit është një temë e rëndësishme e librit Inovacioni, Sipërmarrja dhe Zhvillimi Ekonomik.

Në Kapitullin 9, Sunil Mani diskuton sistemin e inovacionit që dha rritje të shpejtë në sipërmarrjen teknologjike në Indi (Mani, 2011). Ai identifikon pesë faktorë relevantë të gjerë lehtësues; përkatësisht:

1. liberalizimi i ekonomisë që krijoi shumë mundësi të reja në treg;
2. rritja e përgjithshme e burimeve financiare për inovacion dhe sipërmarrje, duke përfshirë në veçanti kapitalin sipërmarrës;
3. më shumë programe mbështetëse të qeverisë dhe partneritete publike-private;
4. shfaqja e institucioneve private dhe iniciativave për të plotësuar programet mbështetëse të qeverisë për inovacionin; dhe
5. disponueshmëria e shtuar e fuqisë punëtore të kualifikuar thelbësore për produktet dhe shërbimet e teknologjisë së lartë.

Shumë qeveri të vendeve në zhvillim janë përpjekur vitet e fundit të përmirësojnë sistemin kombëtar të inovacionit duke mbështetur inkubatorët e biznesit. Këto inkubatorë biznesi gjithnjë e më shumë po adoptohen në mënyrë që të kapërcejnë disa nga dobësitë në mjediset institucionale. Brenda Inovacionit, Hulumtimit, Sipërmarrjes dhe Zhvillimit Ekonomik, Semih Akçomak diskuton potencialin e inkubatorëve si mjet për inovacionin në vendet në zhvillim dhe arrin në përfundimin se sfidat me të cilat përballen inkubatorët nuk duhet të nënvlerësohen (Akçomak, 2011). Nuk ka asnjë garanci që një inkubator do të ketë sukses në nxitjen e inovacionit dhe krijimin e firmave të reja të qëndrueshme (inovative). Sidoqoftë, për të maksimizuar shanset e suksesit Akçomak përcakton tetë dimensione të politikës së mirë të inkubatorit duke përfshirë:

- qartësinë e misionit dhe qëllimin;
- kriteret e qarta të përzgjedhjes, hyrjes dhe daljes;
- kapacitetet menaxheriale dhe aftësitë e menaxhimit të inkubatorit;
- angazhimi në monitorimin e vazhdueshëm dhe vlerësimin e performancës së firmave pjesëmarrëse;
- përzgjedhja strategjike e shërbimeve;
- minimizimi i kostove fillestare dhe burokracia;
- një fokus në shërbimet e paprekshme sesa shërbimet e prekshme siç janë hapësira për zyre ose infrastruktura; dhe
- promovimi i rrjeteve si një strategji e qëllimshme dhe më në fund qëndrueshmëria financiare.

Inkubatorët përfundimisht duhet të bëhen të vetë-qëndrueshëm financiarisht.

2.4.4 Zhvillimi Institucional

Së fundmi, në hartimin e një sistemi të inovacionit të favorshëm për të mbështetur inovacionin nga sipërmarrësit në vendet në zhvillim, ndonjëherë është e nevojshme një rregullim i plotë i institucioneve ekzistuese në mënyrë që të hiqen pengesat për inovacionin. Kjo ilustron nga

Suma Athreye, i cili përqendrohet në Indi dhe trajton enigmën se si sipërmarrësit patën sukses në inovacione në një mjedis shpesh thellësisht të pafavorshëm të karakterizuar nga rregullimi i tepërt, kostot e larta të të bërit biznes, zbatimi i dobët i të drejtave të pronës, tregjet e dobëta të kapitalit dhe nën tregjet e zhvilluara (Athreye, 2011).

Mrekullueshëm, firmat indiane të programeve gjetën një rrugëdalje për të gjitha këto pengesa duke zgjedhur në mënyrë krijuese modele të përshtatshme biznesi dhe duke përfituar nga forca të mëdha dhe të lira të fuqisë punëtore. Në këtë rast, fatkeqësia nxiti krijimtarinë. Athreye zbuloi se vetë sukcesi i industrisë së softuerit ishte një burim i përmirësimit të mëvonshëm në mjedisin institucional: "ritja spektakulare e industrisë në vitet 1990 u shënuar gjithashtu nga një përmirësim i infrastrukturës institucionale përreth industrisë së jashtme të softuerit, e cila në përgjithësi i shërbeu lehtësimin e kufizimeve në rritjen e mëtejshme të industrisë.

Këto përfshinin reformën e kapitalit dhe tregut të punës, qasje më të mirë në financa, përmirësim të mbrojtjes së të drejtës së IP dhe zbatimin e kontratës. " Thelbi është se përmirësimet në mjedisin institucional për inovacion nuk u sollën nga qeveria duke marrë drejtimin, por përmes sipërmarrjes institucionale; "[Shtypja] për reformën institucionale nuk ka ardhur nga qeveria, institucionet ndërkombëtare ose këshilltarët e tyre, por kryesisht nga vetë sektori i biznesit".

2.5 Roli i inovacionit në sektorin e NMV-ve në Kosovë

Depërtimi i Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit në menaxhimin e NVM-ve është thelbësor në ekonominë globale. Mënyra se si po ndryshon modelin e biznesit është shumë dinamike dhe për momentin është shumë e vështirë të përcaktohet nëse ka kufij të kufizuar në aplikimet TIK për qëllime biznesi. Le të mendojmë vetëm për shtypjen 3D, si mund të përmbysë modelin tradicional të biznesit.

Sidoqoftë, në disa pjesë të botës, si Republika e Kosovës, përhapja e teknologjive të fundit është akoma relativisht e ngadaltë, veçanërisht nëse marrim parasysh sektorin e NVM-ve, kur kultura tradicionale e të bërit biznes ende mbizotëron. Tregu botëror po zhvillohet kaq shpejt sa që edhe

nëse ndërmarrjet vendase janë të interesuara thjesht për komercializimin e lagjes, konkurrentët globalë së shpejti do të futen në tregun tuaj lokal që do të largohet, mund të jenë dekada të krijimit të biznesit.

Sidoqoftë, për sektorë dhe procese specifike të prodhimit, ndonjëherë teknologjia intensive ose e kohëve të fundit nuk mund të sjellë ndonjë përmirësim të mëtjshëm, nëse jo, mund të krijojë standarde inferiore të cilësisë. Shembuj të mundshëm janë certifikimet e BE-së si PDO, PGI (Bureau, 2003), ku implementimi i teknologjisë tradicionale (ose primitive) është çelësi i suksesit. Këto parime mund të zbatohen lehtësisht për firmat bujqësore, ose firmat agro-industriale.

Gjithsesi prodhues të tjerë artezianë mund të përfitojnë nga kjo teknologji e lëvizjes së ngadaltë "konkurruese". Kur bëhet fjalë për tregtimin e ingranazheve, nuk duhet të ketë ndonjë pengesë të arsyeshme për firmën nga përdorimi i medieve sociale për të promovuar mallrat, ose për të përdorur kompjuterin Cloud për të menaxhuar shitjet, burimet njerëzore, analizat e faqeve të internetit, inteligjencën e të dhënave etj. Prandaj, pyetja themelore është se çfarë zgjerimi i Teknologjisë së Informacionit mund të jetë përfitues për rritjen e kompanisë? Cilat janë kufijtë e aplikacioneve dhe cili është renditja prioritare e disa teknologjive të fundit.

Në hulumtimin e tij - *Roli i inovacionit në sektorin e NVM-ve – perspektiva kosovare*, studiuesi Enver Krasniqi mbron teorinë se strategjia e inovacioneve është një mekanizëm i fuqishëm i rritjes së bizneseve të vogla dhe të mesme. Në këtë hulumtim po ashtu kushtëzohet implementimi i suksesshëm i strategjive inovative dhe ndikimi i tij me rekrutimin e resurseve humane mirë të përgatitura të cilat do të jenë në gjendje që të menaxhojnë të gjithë procesin. Prandaj, efektet e strategjisë në rritjen e bizneseve të vogla dhe të mesme janë të varura nga aftësitë menaxheriale të stafit menaxhues të bizneseve (Krasniqi, 2015).

Sipas Krasniqit, në mënyrë që bizneset të zgjerojnë aktivitetin e tyre biznesor si dhe të jenë të suksesshme në përballje me konkurrencën në treg, është e domosdoshme hartimi dhe implementimi i strategjive të mirëfillta inovative. Inovacionet janë shuma e shpikjeve dhe komercializimi i kësaj shpikjeje. Inovacionet rezultojnë nga zhvillimi efektiv i firmës dhe

përdorimi i teknologjive të reja apo njohuritë rreth mundësive të tregut.

Hulumtimi dhe Zhvillimi (H & Zh) është burimi primar i firmave nga shpikjet (të sjellësh diçka të re nga ajo ekzistuese) dhe inovacionet (që simbolizojnë të sjellësh diçka të re në përdorim) (Krasniqi, 2015).

Sipas Krasniqit, zakonisht, pjesa zhvillimore e H & Zh është më shumë e theksuar në korporatat e mëdha. Por ndodh edhe e kundërta, që shumë ndërmarrje të vogla, janë përqendruar më shumë në kërkimin shkencor se sa në zhvillimin e tyre. Kështu ndodh që inovacionet e reja apo ato më radikale të vijnë më shpesh nga ndërmarrjet e vogla se sa nga ndërmarrjet e mëdha. Edhe pse shkalla në të cilën inovacionet janë të suksesshme është vështirë të parashikohet, firmat janë gjithnjë e më të vetëdijshme për rëndësinë e inovacionit si një drejtues kryesor i rritjes ekonomike dhe krijimit të pasurisë. Në firmat e suksesshme, inovacionet nuk ekzistojnë për hir të vetes së tyre; por kjo përdoret si një komponent kritike e strategjisë dhe bëhet një aftësi shumë e qëlluar (Krasniqi, 2015).

3 DEKLARIMI I PROBLEMIT

Në fazën aktuale të globalizimit, ndërmarrjet në zhvillim të tregut kanë filluar të arrijnë ato me ekonomitë e zhvilluara në drejtim të zhvillimit të aftësive inovative. Kompanitë sot hynë në tregjet në zhvillim duke menduar se thjesht mund të korrin frytet e hulumtimit dhe zhvillimit (H&ZH) dhe aftësive të inovacionit të zhvilluara me përpikëri në vendet e tyre.

Sidoqoftë, ndërsa ka disa shembuj të transferimeve të suksesshme të teknologjisë nga Evropa në Azi, ka pasur edhe disa përpjekje të pasuksesshme (Alexander, 2011). Kompanitë perëndimore tani po hasin një efekt të kundërt të investimeve të tyre në vendet në zhvillim për shkak të rritjes eksponenciale të atyre tregjeve. Gjatë dekadës së fundit, këto vende krijuan një normë mesatare rritjeje prej rreth 4.5%, pavarësisht nga kriza financiare globale. Ndërsa vendet me një ekonomi të zhvilluar arritën një normë rritjeje më të ulët se 2% (FMN, 2016).

Inovacioni, një temë e hulumtuar shpesh ndër hulumtuesit e teorisë organizative, po zhvendoset gjithnjë e më shumë drejt tregjeve në zhvillim. Tendenca e rëndësishme në rritje të tregjeve në zhvillim dhe ndërgjegjësimi në lidhje me inovacionin për sukses ekonomik pasqyrohen në rritjen dramatike të artikujve në shtyp për inovacionin në kombinim me tregjet në zhvillim.

Duke marrë parasysh shkencën, megjithatë, punimet akademike janë të rralla, të cilat hetojnë risitë në / nga tregjet në zhvillim. Megjithëse, qasjet e reja nga tregjet në zhvillim janë në gjendje të kontribuojnë jashtëzakonisht në teori, d.m.th., në pikëpamjen e bazuar në burime.

Kompanitë brenda tregjeve në zhvillim përballen me kufizime të forta të burimeve dhe zhvillojnë aftësi për të krijuar zgjidhje të vlefshme të produkteve duke zëvendësuar elementet e kapitalit me fuqinë punëtore lokale me kosto të ulët. Aftësi të tilla janë të denja për hetime të mëtejshme pasi që mungesa në rritje e burimeve u përqendrua edhe në tregjet e zhvilluara. Konceptet inovative nga tregjet në zhvillim duhet të merren parasysh dhe të kuptohen.

4 METODOLOGJIA

Përzgjedhja e metodave për kryerjen e këtij studimi u bazua dhe u përshtat me natyrën e kërkimit. Kështu, u përdor metoda e hulumtimit në tavolinë (*desk research*), i cili është një emër tjetër për kërkimin sekondar dhe nuk ka të bëjë me mbledhjen e të dhënave. Përkundrazi, roli i studiuesit në këtë metodë është të kryejë hulumtime në tavolinë dhe të rishikojë gjetjet e mëparshme të hulumtimit për të fituar një kuptim të gjerë të fushës që hulumton. Prandaj, u rishikua literatura ekzistuese mbi temën e trajtuar. U përqendruam kryesisht në literaturë të huaj, në mungesë të literaturës në gjuhën shqipe për temën konkret të hulumtimit. Hulumtimi ka një qasje metodologjike analitike ku analizohen dhe shqyrtohen dokumente të shumta.

Në këtë hulumtim, për ta pasuruar më shumë përmbajtjen e tij, është marrë dhe analizuar edhe një rast studimor. Pra, u marrë një ndërmarrje angleze inovative angleze e cila është treguar shumë e suksesshme në hulumtim % inovacion dhe zhvillim të ndërmarrjes.

Ky studim ka një natyrë kërkimore në disa linja:

Së pari, natyra e studimit është analitike, kështu që janë shqyrtuar teori të ndryshme të ndikimit hulumtim & zhvillim dhe inovacione në zhvillimin e ndërmarrësisë.

Së dyti, studimi ka një natyrë eksploruese, duke u mbështetur në burime dytësore siç janë: literatura e mëparshme dhe aktuale lidhur me procesin inovacionit dhe marrëdhëniet e saj me politikën publike.

Së treti, studimi ka një natyrë krahasuese kërkimore, duke u mbështetur në praktikat e vendeve të ndryshme lidhur me ndikimin e hulumtimit dhe inovacionit në zhvillimin e ndërmarrësisë.

5 PREZANTIMI DHE ANALIZA E REZULTATEVE

(Studim rasti: Si e drejton inovacioni hulumtimin dhe zhvillimin)

5.1 Të dhëna lidhur me kompaninë

Arm Ltd. (Acorn RISC Machine) është një kompani britanike e gjysmëpërçuesve dhe dizajnit të softverit me seli në Kembrixh, Angli. U themelua më 27 Nëntor, 1990, që do të thotë para 31 vjetësh. Biznesi i tij kryesor është në hartimin e procesorëve ARM (CPU), megjithëse gjithashtu harton mjete për zhvillimin e softuerit nën markat DS-5, RealView dhe Keil; dhe sistemet dhe platformat, infrastruktura dhe softueri system-on-a-chip (SoC). Si një kompani "mbajtëse", ajo gjithashtu mban aksione të kompanive të tjera. Konsiderohet të jetë dominante në treg për procesorët në telefonat mobil (smartphone ose ndryshe), kompjuterët tablet.

Kompania ka zyra dhe qendra të dizajnit në të gjithë botën, duke përfshirë Mbretërinë e Bashkuar, Shtetet e Bashkuara të Amerikës, Kanadanë, Indinë, Danimarkën, Finlandën, Francën, Gjermaninë, Hungarinë, Irlandën, Izraelin, Norvegjinë, Poloninë, Slloveninë, Afrikën e Jugut, Japoninë, Kinën dhe Korenë e Jugut.

5.2 Hyrje

Përdorimi i një kompjuteri laptop, Smartphone ose iPad është bërë një pjesë thelbësore e jetës së përditshme për shumë njerëz. Megjithatë, pak do të jenë të vetëdijshëm se si krijohet teknologjia që drejton këto mjete.

ARM është furnizuesi kryesor në botë i pronës intelektuale gjysmë-përçuese (IP). Pronë intelektuale është ajo që zë fill në mendje si ide, vepra letrare, muzikë dhe dizajne. Modeli i biznesit i ARM nuk është tipik. Ajo nuk zotëron asnjë fabrikë, por përkundrazi harton dhe licencon teknologjinë e saj në një rrjet partnerësh që kryejnë prodhimin. Mbi 900 licenca janë shitur në më shumë se 250 kompani të ndryshme partnere. Këto përfshijnë kompanitë kryesore gjysmë-përçuese dhe të sistemeve në botë, të tilla si Samsung, NVIDIA, Texas Instruments dhe Qualcomm.

Nga themelimi i saj në 1990 në Kembrixh në Mbretërinë e Bashkuar, ajo është rritur duke u bërë një zhvillues kryesor i produkteve elektronike dixhitale.

ARM është një biznes i përqendruar në Hulumentim dhe Zhvillim (H&ZH). ‘Produktet’ e tij janë të paprekshme dhe mbulojnë një gamë të larmishme aplikimesh. Ato përdoren në gjithçka, nga sensorët te serverat. Telefonat celularë, kompjuterët tabletë, lavatriçet, sistemet e frenimit të makinave dhe rrugëzuesit e rrjetit përdorin të gjithë teknologjinë ARM. Në këmbim të teknologjisë së saj, ARM merr një tarifë licence për IP-në origjinale nga partneri dhe një honorar në çdo mikroçip të prodhuar. Deri më tani, janë prodhuar mbi 20 miliard patate të skuqura që përmbajnë teknologjinë ARM.

ARM mbështetet në nivelet e larta të krijimtarisë, inovacionit dhe njohurive të njerëzve të saj për të vazhduar të zhvillojnë ide të reja dhe t'u ofrojnë klientëve përfitimet e teknologjisë në zhvillim. Aktiviteti i saj R&D është bashkëpunues dhe gjeneron risi në kompani të tjera. Për shembull, Smartfonët kryesorë të markave përmbajnë teknologji ARM që është përfshirë në patate të skuqura të prodhuara nga një shumëllojshmëri e kompanive gjysmëpërçuese. Nga ana tjetër, ata përdorin softuer dhe aplikacione të ndryshme që funksionojnë në sisteme të ndryshme operative si Android. Kjo ndarje e informacionit kontribuon në rritjen e bazës së njohurive të industrisë.

Ky rast studimi do të shikojë proceset e kërkimit dhe zhvillimit në ARM dhe do të tregojë se si këto mbështesin pozicionin udhëheqës të kompanisë në treg.

5.3 Zhvillimi i Produktit të Ri (ZHPR)

Produktet e reja mund të vijnë nga shpikjet ose inovacionet. Shpikja është formulimi i ideve të reja për produktet ose proceset. Inovacioni është zbatimi praktik i shpikjeve të reja në produktet ose shërbimet e tregtueshme.

Zhvillimi i produktit mund të ndjekë rrugë të ndryshme:

- Një **qasje e orientuar drejt produktit** është ajo ku një kompani zhvillon një produkt të ri. Pastaj kërkon një treg dhe ‘shtyn’ produktin në atë treg. Kjo mund të jetë për të zgjidhur një problem ose për të përfituar nga një mundësi. Një shembull mund të jetë

zhvillimi i funksioneve të reja për telefonat mobil. Kjo është një qasje me rrezik më të lartë pasi kompania do të bartë kostot e zhvillimit pa ditur se cilat mund të jenë fitimet.

- **Një qasje e orientuar drejt tregut** zhvillon një produkt për të përmbushur një nevojë të njohur aktuale ose të ardhshme të klientit. Kjo nevojë do të ishte identifikuar përmes hulumtimit të tregut. Zhvillimi i një produkti sipas kërkesave specifike mund të zvogëlojë kostot dhe të rrisë probabilitetin e suksesit të produktit. Pasja e një tregu në pritje për të blerë produktin jep sigurinë e kthimit të investimit.
- **Përgjigja ndaj produkteve të konkurrencës** lejon që një biznes të kapë ose të kapërcejë rivalët e biznesit. Ky zhvillim mund të çojë në një produkt më të mirë.
- **Ndryshimet në teknologji** mund të çojnë në zhvillimin e një produkti më efektiv ose një që krijon një pikë referimi të re për tregun. Për shembull, Amazon Kindle po ndryshon mënyrën se si njerëzit lexojnë libra.

5.4 Ndikimet e jashtme

Zhvillimi i produktit të ARM gjithashtu merr parasysh faktorë të ndryshëm të jashtëm, për shembull, nevojën për të zhvilluar produkte me karbon të ulët, për të rritur sigurinë e energjisë dhe për të adresuar ndikimet në ngrohjen globale. Përveç kësaj, përmbushja e sfidave ekonomike globale është gjithashtu e rëndësishme në agjendën e ARM-së. Për shembull, vendet në zhvillim si Brazili dhe Kina po bëhen më të pasura dhe po blejnë më shumë pajisje elektronike të konsumit.

Faktorë të tjerë që ndikojnë në ARM përfshijnë dëshirën e klientit për një lëvizshmëri më të madhe informatike, konsum më të ulët të energjisë dhe rritje të jetëgjatësisë së baterisë. Konsumatorët po kërkojnë gjithashtu teknologji ‘cloud’, për shembull, në aplikacionet e telefonit celular, për të siguruar akses në distancë të hapësirës virtuale dhe softuerit. Kjo siguron lehtësi dhe kosto më të ulët.

Drejtuesi kryesor teknik i ARM është efikasiteti i energjisë, duke i bërë mikroçipet më të vogla ndërsa rrit performancën e tyre. Përpunuesit më të vegjël tani kanë madhësinë e flokëve ose thërrimeve të njeriut.

5.5 Hulumtimi

Procesi i hulumtimit përfshin kërkimin dhe zbulimin e ideve të reja për të zgjidhur një problem ose për të krijuar një mundësi.

ARM investon rreth 140 milion £ në vit në programet e saj kërkimore. Si një biznes kërkimi dhe zhvillimi i bazuar në njohuri, shumica e kostove lidhen me punonjësit e kompanisë me cilësi të lartë.

5.6 Modeli: Shtyj apo tërheq

H & ZH e ARM është kryesisht e orientuar drejt tregut. Ndikohet nga reagimet e qindra klientëve - dhe klientëve të tyre - nga industri të ndryshme dhe me nevoja të ndryshme. ARM përdor një model 'Push / Pull'.

Shtytja është ajo ku ARM u jep prodhuesve zhvillimet e saj më të fundit për të nxitur risi të reja teknike. Tërheqja pasqyron atë që klientët dhe konsumatorët po kërkojnë, d.m.th. kërkesën e tregut. Ekipi i R&D i ARM-së flet me njerëzit në çdo nivel brenda industrive kryesore për të vendosur atë që u nevojitet dhe çfarë kërkese ka për produkte të ndryshëm në mënyrë që të sigurojë që produktet të jenë të orientuara drejt klientit.

Ndikimet e jashtme gjithashtu ndikojnë në hulumtimin e ARM-së. Për shembull, efikasiteti i energjisë është i lartë në agjendën publike. H&ZH në teknikat me fuqi të ulët ka qenë gjithmonë një fokus kryesor për ARM. Tregu i mikroprocesorëve tani është përqendruar në vlerësimin e përfitimeve të produkteve të ngjashme në mes të konkurrentëve. Për shembull, i cili ka fuqinë më të ulët, performancën më të lartë (shpejtësinë) dhe shkallën më të vogël (e cila është jetike për pajisjet mobile).

5.7 Zhvillimi

Zhvillimi përfshin transformimin e ideve në një produkt të përshtatshëm për tregun. Nga idetë e shumta në fazën e hulumtimit, ARM do të marrë vetëm disa me potencial në fazën e zhvillimit. Elementet kryesore të procesit të zhvillimit përfshijnë:

Një përmbledhje produkti - identifikimi i nevojave të tregut që plotëson. Për të prodhuar një përmbledhje të produkteve, ARM punon me rreth 1000 kompani. Këto kompani mund të jenë klientë, konkurrentë dhe bashkëpunëtorë të ARM-së të gjitha në të njëjtën kohë. Inxhinierët e ARM-së flasin me partnerë të cilët bëjnë mikroçipet për të krijuar atë që është e mundur teknikisht dhe njerëzit e saj të përqendruar në treg identifikojnë atë që kërkon tregun. Një specifikim i produktit - duke përshkruar tiparet kryesore, përfitimet dhe kostot. ARM kombinon këtë reagim dhe përcakton nevojat prioritare. Këto vlerësohen më pas për t'u përqendruar në aplikacionin i cili do të çojë në një produkt të dorëzueshëm.

Një proces i vlerësimit të zgjidhjeve alternative - përmes modelimit kompjuterik, mostrave ose prototipave. ARM do të zgjedhë partnerët kryesorë për projekte specifike. Ekipet e H & ZH të partnerëve pastaj punojnë me ekipin R&D të ARM për të zhvilluar idenë fillestare. Një sekuençë testimi - për të kontrolluar produktin plotëson kërkesat. Pasi të testohet, modeli pastaj licencohet për partnerët për të prodhuar, në të cilën ARM merr honorare.

5.8 Zhvillimi i procesorit Cortex-M0 +

Zhvillimi i procesorit ARM's Cortex-M0 +, i cili u lëshua në fillim të vitit 2012, është një risi udhëheqëse në botë. Ka konsumin më të ulët të energjisë nga çdo procesor dhe gjeneron karbon të ulët.

Cortex-M0 + (klasa M) është një procesor shumë i thjeshtë. Sidoqoftë, profili i tij pasqyron konceptin e 'komunikimit makinë në makinë'. Besohet se ky është hapi tjetër i madh në teknologji. Për shembull, mund të kontrollojë automatikisht temperaturën e frigoriferit në varësi të faktit nëse është i plotë apo i zbrazët.

Zakonisht projektet zgjasin rreth 18-24 muaj. Sidoqoftë, Cortex M0 + kishte një shkallë kohore relativisht të shkurtër. Konceptimi fillestar i idesë ishte në dhjetor 2010. Ekipi i projektit u krijua në Prill 2011 dhe dorëzimi te konsumatori ishte në Shkurt 2012 - vetëm 10 muaj nga koha e zhvillimit pas përfundimit të specifikimit. Ekipi i ARM-së i përfshirë është krenar për arritjen e përfundimit të një afati kohor kaq të ngushtë.

5.9 Planifikimi i projektit

Rruga e projektit ndoqi një strukturë të përcaktuar qartë:

- Ideja u gjenerua përmes reagimeve nga menaxherët e produkteve dhe menaxherët e marketingut. Një specifikim i përshkrimit të produktit u shpik duke punuar me partnerin kryesor Freescale.
- U krijua ekipi i projektit prej tre personave kryesorë, përfshirë një menaxher të projektit. Ekipi i projektit përcaktoi madhësinë e kërkuar të ekipit, orarin e vlerësuar, fazat e miratuara dhe piketat e arritura për të përmbushur kërkesat e klientit. Miratimi i projektit gjithashtu përfshiu vendosjen se si Cortex-M0 + do të përshtatet në ap hartën 'ekzistuese të ARM (ose orarin) e produkteve tashmë në proces dhe të planifikuara për të ardhmen.
- Procesi tipik i projektit i ARM u jep mundësi partnerëve kryesorë të shtojnë ndikimin e tyre ose të ndërveprojnë me ekipin e zhvillimit të produktit. Kjo mund të përfshijë ndryshimin e specifikimit ose qasjen e hershme në produkt për testim.
- Freescale iu dha qasje në Cortex-M0 + në fazën e dizajnit beta. Kjo u mundësoi atyre të zhvillojnë një prototip i cili mund të demonstrohet në konferenca dhe për klientët kryesorë. Kjo gjeneroi interes të hershëm për produktin dhe zvogëloi kohën për treg, gjë që rrit potencialin e të ardhurave për ARM dhe Freescale.

5.10 Sfidat dhe përfitimet e Hulumtimit dhe Zhvillimit (H & ZH)

Sfidat e një procesi tipik H & ZH përfshijnë:

- kosto të mëdha - të njerëzve, kohës dhe pajisjeve;

- afate të gjata kohore - për shembull në industrinë farmaceutike mund të duhen 10-20 vjet për të përfunduar testimin e plotë;
- rrezik i lartë - vështirësi në parashikimin e ndryshimit të nevojave të tregut dhe konsumatorit gjatë kohëzgjatjes së projekteve H & ZH, gjë që çon në rezultate të pasigurta.

ARM plotëson këto sfida dhe zvogëlon rrezikun e mundshëm të projekteve të saj duke:

- duke punuar me partnerë kryesorë për të kuptuar se çfarë është teknikisht e mundur;
- duke dëgjuar atë që klientët e saj dhe klientët e tyre po kërkojnë për menaxhimin e afateve kohore;
- duke rregulluar madhësinë e ekipit dhe duke siguruar aftësitë e duhura për të ofruar në kohë.

5.11 Sfidat e ARM

Sfidat për Hulumtim dhe Zhvillim në ARM janë kryesisht teknike ose ekonomike. Ligji i Moore përshkruan procesin e tkurrjes së teknologjisë. Ligji i Moore është emëruar pas bashkëthemeluesit të Intel Gordon E. Moore dhe parashikon që numri i transistorëve në një qark të integruar (dhe për këtë arsye performanca dhe aftësia e tij) do të dyfishohet afërsisht çdo dy vjet. Ligji përdoret në industrinë e gjysmëpërçuesve për të drejtuar planifikimin afatgjatë dhe për të vendosur objektiva për kërkimin dhe zhvillimin.

Sidoqoftë, nuk është e mundur të zvogëlohen gjërat përgjithmonë dhe sa më e vogël që bëhet teknologjia, mikroçipet më komplekse bëhen. Ndërsa teknologjia bëhet më komplekse, ARM kërkon më shumë njerëz për të kryer punën. Ndërsa patate të skuqura bëhen më komplekse, aftësitë e kërkuara për punë janë më të ndërlikuara.

Ky element njerëzor bëhet një sfidë e vërtetë për ARM për shkak të natyrës specialiste të punës së bashkuar me një mungesë globale aftësish. Ai gjithashtu sjell sfida të komunikimit midis

palëve të interesuara për shkak të përzierjes së gjeografisë, kulturës dhe zonave kohore brenda të cilave vepron ARM.

5.12 Nevoja e vazhdueshme për aftësi

ARM ka një sfidë të vazhdueshme në rekrutimin e njerëzve të aftë. Ajo ka rekrutime të vazhdueshme dhe ofron praktika çdo vit për të tërhequr aftësitë më të mira. Ajo ka punësuar rreth 400-500 njerëz gjatë vitit të fundit. ARM ofron një ambient emocionues, bashkëpunues dhe të bazuar në ekip.

Trajnimi për të diplomuarit e rinj përfshin rotacionin në disa projekte për të zhvilluar aftësitë me shpejtësi. Edhe pse u duhen nivele shumë të larta aftësish për të hyrë në biznes, një herë në organizatë, njerëzit e ARM janë shumë të punësueshëm.

Qasja e ARM ndaj R&D sjell një avantazh të konsiderueshëm konkurrues. Produktet dhe teknologjia e saj unike, udhëheqëse në botë, rrisin reputacionin e biznesit dhe kërkimet e vazhdueshme gjenerojnë mundësi të cilat e mbajnë të fortë tubacionin e produkteve të tij. Modeli i biznesit i ARM i mundëson biznesit të fitojë potencialin për të fituar të ardhura në të ardhmen për shumë vite nga licencimi i pronësisë së tij intelektuale.

5.13 Konkluzion nga Analiza e rastit - ARM

R&D mbështet shpikjen dhe inovacionin. ARM, si një biznes i orientuar drejt tregut, mbështetet te inovacioni për të ruajtur pozicionin e tij drejtues të tregut në një industri të përqendruar në përparimet në teknologji.

Përmes përdorimit të reagimeve, si nga ekspertët teknikë ashtu edhe nga klientët, ARM siguron që zhvillimi i saj i produkteve reflekton kërkesat e tregut. Qasja e saj e partneritetit zvogëlon rrezikun ndërsa minimizon kohën që duhet për të nxjerrë një produkt në treg.

Cikli i vazhdueshëm i rekrutimit të ARM ndihmon që të ketë punonjës me aftësitë dhe kompetencat e kërkuara të specializuara për të ruajtur pozicionin e saj në treg. Kjo është një sfidë e vazhdueshme për shkak të kompleksitetit të punës. 95% e fuqisë punëtore të ARM

përbëhet nga të diplomuar, me rreth 70% të këtyre të arsimuar në nivelin e gradës Master ose më të lartë. Megjithëse nivelet e hyrjes janë të larta, natyra inovative e punës ofron një mjedis mjaft krijues dhe shpërblyes.

6 KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME

Ndikimi i inovacionit është i rëndësishëm në të gjithë vendet dhe kontekstet institucionale. Mund të luajë një rol të rëndësishëm në kapjen dhe rritjen e një ekonomie globale. Ky është rasti për shkak të risive të ndryshme të sipërmarrësve vendas. Shumica e këtyre sipërmarrësve punojnë brenda NVM-ve ku shkalla e inovacionit të tyre varet nga karakteristikat e sipërmarrësit (arsimi, mosha, përvoja, rrjetet), si dhe rajoni (vendndodhja) dhe sektori (intensiteti teknologjik) në të cilin është firma. aktiv Nuk ka mungesë të sipërmarrjes në vendet në zhvillim.

Por politika dhe mjedisi institucional janë një përcaktues i rëndësishëm i sjelljes inovative. Mbështetja e qeverisë për inovacionin është e rëndësishme. Kjo mund të marrë shumë forma, duke filluar nga reforma e mjedisit për të bërë biznes deri te sigurimi i kapitalit sipërmarrës, deri tek përdorimi i punëtorëve migrantë dhe diasporë, sigurimi i arsimit teknik dhe menaxherial, infrastruktura dhe partneritete më aktive sektori privat.

Ndonjëherë, edhe një mjedis i pafavorshëm mund të nxisë sjellje inovative dhe sipërmarrësit mund të bëhen nxitës të politikës dhe ndryshimit institucional, në vend që të përcaktohen vetëm nga politika dhe mjedisi institucional.

Pengesat për zbatimin e TIK-ut në NVM-të e Kosovës janë të shumta, disa prej tyre kanë të bëjnë drejtpërdrejt me pengesa objektive, si kostot e aktivizimit ose mirëmbajtjes, por disa pengesa të tjera janë të lidhura drejtpërdrejt me kulturën dhe mungesën e informacionit të qartë në lidhje me zgjidhjen e mundshme të NVM-ve. Disa përfitime domethënëse po konfirmojnë tezën e TIK-ut si një avantazh krahasues në suksesin e një NVM-je.

Këto përparësi u theksuan më shumë në teknologjitë në internet dhe përdorimin e rrjeteve sociale si mjete të fuqishme të komunikimit dhe komunikimit. Faktorët kryesorë të suksesit dhe dështimit të një NVM-je janë të shumtë, qëllimi i këtij studimi është thjesht të tregojë disa përparësi krahasuese të zbatimit të TIK-ut. Nevojitet një hetim i mëtejshëm për të

zmadhuar madhësinë e mostrës dhe për të përfshirë faktorë të tjerë dhe teknologji përkatëse që mund të ndikojnë në përmbushjen e një rritjeje të NVM-ve. Një element i thjeshtë po mungon në vëmendjen e këtij studimi është jeta e një NVM-je. Nuk ishte në qëllimin e studimit, sidoqoftë prania e kompanive të reja dhe të pajisura teknologjikisht në mesin e grupit B, nuk ishte përjashtuar midis kampionit. Ndonjëherë jeta e këtyre ndërmarrjeve ishte më pak se një vit, duke paraqitur një kundërshtim ndaj tezës se teknologjia është një aset ekskluziv për suksesin.

REFERENCAT

- Acs, Z., 2009. The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX). *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(5), pp. 341-435.
- Akçomak, I., 2011. *Incubators as Tool for Entrepreneurship Promotion in Developing Countries*. Turkey: Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development.
- Alexander, B., 2011. *Technology transfer from Europe to Asia: insights from an Indian MNC, Technology Transfer Society (T2S)*. Augsburg: Proceedings.
- Amsden, A., 2011. *Firm Ownership and Entrepreneurship*. Oxford: Oxford University Press.
- Athreye, S., 2011. *Overcoming Adversity in Entrepreneurship-led Growth. Evidence from the Indian Software Sector*. UK: Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development.
- Bascavusoglu, E., 2011. *Entrepreneurship and the National System of Innovation: What is Missing in Turkey?*. Turkey: Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development.
- Bureau, J., 2003. European food-labeling policy: successes and limitations. *Journal of Food Distribution Research*, 34(3), pp. 70-76.
- Courvisanos, J., 2014. Innovation economics and the role of the innovative entrepreneur in economic theory. *Journal of Innovation Economics & Management*, 2(2), pp. 41-61.
- Fagerberg, J., 2005. *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford : Oxford University Press.
- FMN, 2016. *Potent Policies for a Successful Normalization*. s.l.:International Monetary Fund.
- Krasniqi, E. e. a., 2015. The role of innovation in SME sector - Kosovo's perspective. Role, Competences and Responsibilities of Public Institutions on Generating new Scope Towards European Integration.
- Lipsey, R., 2005. *Economic Transformations: General Purpose Technologies and Long-Term Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- Mani, S., 2011. *Promoting Knowledge-intensive Entrepreneurship in India*. India: Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development.
- Mora, L., 2009. International marketing and trade of protected designation of origin products. *International marketing and trade of quality food products*, pp. 61-82.
- Naude, W., 2011. *Entrepreneurship and Economic Development*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Stam, E., 2011. *Types of Entrepreneurship and Economic Growth*. United Kingdom: Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development.

Voeten, J., 2011. *Can Small Firms Innovate? The Case of Clusters of Small Producers in Northern Vietnam*. Vietnam: Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development .