

University for Business and Technology in Kosovo

UBT Knowledge Center

Theses and Dissertations

Student Work

Spring 6-2021

MOTIVIMI I INOVACIONIT DHE NDËRMARRËSISË NË NDËRMARRJET E VOGLA DHE TË MESME (NVM) PËRMES INKUBATORËVE TË BIZNESIT NË PRISHTINË

Xhezahir Fazliu

University for Business and Technology - UBT

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



Part of the [Business Commons](#)

Recommended Citation

Fazliu, Xhezahir, "MOTIVIMI I INOVACIONIT DHE NDËRMARRËSISË NË NDËRMARRJET E VOGLA DHE TË MESME (NVM) PËRMES INKUBATORËVE TË BIZNESIT NË PRISHTINË" (2021). *Theses and Dissertations*. 2711.

<https://knowledgecenter.ubt-uni.net/etd/2711>

This Thesis is brought to you for free and open access by the Student Work at UBT Knowledge Center. It has been accepted for inclusion in Theses and Dissertations by an authorized administrator of UBT Knowledge Center. For more information, please contact knowledge.center@ubt-uni.net.



Kolegji UBT
Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

**MOTIVIMI I INOVACIONIT DHE NDËRMARRËSISË NË
NDËRMARRJET E VOGLA DHE TË MESME (NVM) PËRMES
INKUBATORËVE TË BIZNESIT NË PRISHTINË**
Shkalla Bachelor

Xhezahir Fazliu

Qershor / 2021
Prishtinë



Kolegji UBT
Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

Punim Diplome
Viti akademik 2017-2018

Xhezahir Fazliu

**MOTIVIMI I INOVACIONIT DHE NDËRMARRËSISË NË
NDËRMARRJET E VOGLA DHE TË MESME (NVM) PËRMES
INKUBATORËVE TË BIZNESIT NË PRISHTINË**

Mentori: Dr.Mirjeta Domniku

Qershor / 2021

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

ABSTRAKT

Inkubatorët e biznesit kanë treguar me kohën që motivojnë inovacionin dhe ndërmarrësinë në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Ky studim është fokusuar në motivimin e inovacionit dhe ndërmarrësisë përmes inkubatorëve të biznesit në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Prishtinë.

Qëllimi i këtij studimi është të eksplorojë mjedisin e NVM-ve në Prishtinë, duke përfshirë pengesat e inovacionit me të cilat përballen dhe të shqyrtojë se si inkubatorët mund të zbatohin për të përmirësuar situatën e tyre aktuale.

Për të kryer këtë studim përdor një qasje e metodave të përziera, e cila përdori të dy metodat sasiore (pyetësorin e sondazhit) dhe cilësore (intervistat) për të mbledhur të dhëna.

Pas mbledhjes së të dhënave nga pjesëmarrësit në studim është kryer analizimi i tyre dhe rezultatet janë paraqitur në grafikë dhe tabela në përqindje në bazë statistikore për të pasur një pamje sa më mirë të studimit dhe të merret informacioni i duhur për studimin në kohën më të shkurtër.

Nga rezultatet e studimit mund të tregohet që inkubatorët e biznesit kanë një ndikim shumë të rëndësishëm në motivimin e inovacionit dhe ndërmarrësisë në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Prishtinë.

Fjalë kyçe: Inovacion, Ndërmarrësi, NVM, Inkubatorët e biznesit

ABSTRACT

Business incubators have shown over time that they motivate innovation and entrepreneurship in small and medium enterprises. This study focused on motivating innovation and entrepreneurship through business incubators in small and medium enterprises in Prishtina.

The purpose of this study is to explore the SME environment in Prishtina, including the innovation barriers they face, and to examine how incubators can be implemented to improve their current situation.

To conduct this study uses a mixed method approach, which used both quantitative (survey questionnaire) and qualitative (interview) methods to collect data.

After collecting data from the study participants, their analysis was performed and the results are presented in graphs and tables in percentages on a statistical basis to have a better view of the study and to obtain the appropriate information for the study in the shortest time. .

The results of the study can show that business incubators have a very important impact on motivating innovation and entrepreneurship in small and medium enterprises in Pristina.

Keywords: Innovation, Entrepreneurship, SMEs, Business Incubators

MIRËNJOHJE DHE FALENDËRIME

Ndihem shumë mirë që arrita deri në fund të studimeve Bachelor dhe ndiej detyrimin moral dhe njëkohësisht kenaqësinë të falenderoj të gjithë ata persona të cilët më ndihmuan në punimin e këtij punimi diplome.

Falenderoj profesoreshë Mirjeten, për të gjithë konsulencën e ofruar në punimin e kësaj teme diplome dhe të gjithë stafit në Kolegjin UBT që më dhanë mundësinë të studioja në këtë kolegji.

Një falenderim të veçantë dëshiroj të shpreh për familjen timë e cila më ka mbështetur me durim, motivim dhe financiarisht gjatë gjithë ciklit të studimeve master.

Ju jam mirënjohës për jetë!!!

PËRMBAJTJA

ABSTRAKT	I
ABSTRACT.....	II
MIRËNJOHJE DHE FALENDËRIME.....	III
LISTA E FIGURAVE.....	VI
LISTA E TABELAVE.....	VII
LISTA E GRAFIKËVE	VIII
1 HYRJE.....	1
2 RISHIKIMI I LITERATURËS.....	4
2.1 Përcaktimi i sipërmarrjes dhe inovacionit.....	4
2.2 Inovacioni si proces	7
2.3.1 Fusha e kërkimit dhe zhvillimit	8
2.3.2 Burimet njerëzore	9
2.3.3 Mjedisi institucional dhe rregullator	9
2.3.4 Intensiteti i lidhjes	10
2.3.5 Hapja ndaj teknologjive ndërkombëtare	10
2.3.6 Përdorimi i gjerë i teknologjisë së informacionit dhe komunikimit	10
2.4 Inovacioni në NVM-të	12
2.4.1 Incidenca dhe trendet për tnovacionin në NVM-të.....	13
2.4.2 Llojet e inovacioneve të ndërmarra nga NVM-të.....	14
2.4.3 Karakteristikat e kompanisë dhe inovacioni	15
2.5 Procesi i inkubacionit të biznesit	17
2.6 Përzgjedhja e përkufizimit më të mirë për të kuptuar inkubatorët e biznesit	18
2.6.1 Llojet e inkubatorëve	19
2.6.2 Nga financimi.....	19
2.6.3 Bazuar në jofitimprurëse.....	20
2.6.4 Bazuar në fitim	20

2.6.5 Nga faza e kompanive të synuara	20
2.6.6 Mikro-inkubacion	21
2.6.7 Nga fokusi i biznesit	21
2.6.8 Inkubatori i teknologjisë.....	22
2.6.9 Inkubatorët me përdorim të shumëfishtë	22
3 DEKLARIMI I PROBLEMIT	23
4 METODOLOGJIA	25
5 PREZANTIMI DHE ANALIZA E REZULTATEVE	26
5.1 Rezultatet e studimit sasior	26
6 KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME	35
7 REFERENCA	39
8 APPENDIXES	42

LISTA E FIGURAVE

Figura 1. Procesi i Inovacionit: Skenat dhe Aktorët e përfshirë	8
Figura 2. Procesi inovativ: ndërveprimi i aktorëve dhe proceseve kryesore	9
Figura 3. Tri faza të inkubacionit.....	18

LISTA E TABELAVE

Tabela 1. A mund ta përshkruani biznesin tuaj si: [Ju lutemi shënoni zgjedhjen tuaj]	28
Tabela 2. Asetet e vlerësuara të ndërmarrjes tuaj janë në intervalin	29
Tabela 3. A keni marrë mbështetje financiare? Nëse po, nga është?.....	29
Tabela 4. Sipas mendimit tuaj, çfarë mendoni për kushtet financiare të vendosura nga bankat konvencionale kur aplikoni për financa në biznesin tuaj? Pse.....	29
Tabela 5. A dini ndonjë informacion në lidhje me inkubatorët e biznesit? Nëse është kështu, ju lutemi tregoni	29
Tabela 6. A mendoni se ideja e inkubatorëve të biznesit do të ishte e dobishme për biznesin tuaj?	30
Tabela 7. Çfarë lloji i shërbimeve të zhvillimit të biznesit mund t'ju nevojiten?	30
Tabela 8. Sa punonjës ka në kompaninë tuaj?	30
Tabela 9. Si e siguron kompania juaj teknologjinë e re?	30
Tabela 10. Si do ta vlerësonit cilësinë e institucioneve shkencore në vendin tuaj?.....	30
Tabela 11. Në çfarë mase bashkëpunojnë biznesi dhe universitetet për kërkimin dhe zhvillimin (R&D) në vendin tuaj?	31
Tabela 12. A nxisin vendimet e prokurimit qeveritar inovacionin teknologjik në vendin tuaj?.....	31
Tabela 13. Deri në çfarë mase janë teknologjitë e fundit të disponueshme në vendin tuaj?.....	31
Tabela 14. Deri në çfarë mase përfshijnë bizneset në vendin tuaj teknologjinë e re? Nëse po, jep shembuj të lutem.	31
Tabela 15. Cilat janë pengesat kryesore për Inovacionin e NVM-ve në Kosovë? [Ju lutemi shënoni zgjedhjet tuaja]	31
Tabela 16. Si e vlerësoni rëndësinë e roleve vijuese të kryera nga NVM-të?	32
Tabela 17. A jeni dakord apo jo me pohimet e mëposhtme në lidhje me inkubatorët e biznesit:	32
Tabela 18. A mendoni se inkubatori duhet të financohet publikisht apo privatisht?...	33
Tabela 19. Deri në çfarë mase mendoni se Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme (NVM) sjellin teknologji të re në vendin tuaj?	33
Tabela 20. Deri në çfarë mase rregulloret që rregullojnë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) e inkurajojnë ose dekurajojnë atë?.....	33
Tabela 21. Si do t'i përshkruani (NVM-të) në Kosovë?	33

Tabela 22. Si do ta vlerësonit intensitetin e konkurrencës ndërmjet (NVM) në Kosovë?.....	33
Tabela 23. A mendoni se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) kontribuojnë në eliminimin e papunësisë?.....	34
Tabela 24. A mendoni se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kontribuojnë në punësimin e grave dhe të rinjve?	34
Tabela 25. A mendoni se Inkubatorët duhet të kontribuojnë në programet e trajnimit për studentët?	34

LISTA E GRAFIKËVE

Grafiku 1. Gjinia e pjesëmarrësve në studim.....	26
Grafiku 2. Niveli i edukimit.....	27
Grafiku 3. Profesioni.....	27
Grafiku 4. Krijimi i bizenit	28

LISTA E TERMEVE

NVM Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme

K&Zh Kërkimi dhe Zhvillimi

IDH Investime e Huaja Direkte

1 HYRJE

Kontributi i NVM-ve në inovacionin dhe rritjen ekonomike është një pjesë e sistemit ekonomik, dhe në dritën e politikave të NVM-ve të rishikuara në të gjithë botën, goftë në vendet e zhvilluara apo në vendet e tjera, në veçanti në Republika e Kosovës, e cila është ekonomi në tranzicion, arsyeimi i politikës së NVM-ve është jashtëzakonisht i qëndrueshëm në koherencën e saj dhe në shqyrtimin e çështjeve të tjera sociale dhe ekonomike. Për shembull, NVM-të ofrojnë mundësi punësimi për të moshuarit, të rinjtë dhe gratë, krijimin e stileve të reja të jetesës dhe mbështetjen e zhvillimit të formave të reja të organizimit të punës, rregullime të reja pune, duke nxitur inovacionin dhe sipërmarrjen.

Inkubacioni i biznesit lehtëson zhvillimin dhe rritjen e ndërmarrjeve fillestare duke u ofruar sipërmarrësve burime dhe shërbime. Menaxhimi i inkubatorit zakonisht zhvillon këto shërbime të cilat ofrohen nga rrjeti i tij i gjerë i kontakteve. Qëllimi themelor i inkubatorit të biznesit është të krijojë kompani të suksesshme që mund të veprojnë në mënyrë të pavarur dhe të bëhen të qëndrueshme financiarisht. Inkubatorët e Biznesit synojnë të krijojnë kompani që mund të drejtojnë biznesin e tyre me mbështetje financiare. Krijimi i vendeve të punës dhe komercializimi i teknologjive të reja dhe përmirësimi i monedhës vendase dhe të huaja është qëllimi kryesor i këtyre Inkubatorëve të Biznesit. Ekziston një vendosje në rritje e inkubatorëve të biznesit në vendet e zhvilluara dhe disa vende në zhvillim, por jo aq sa në Kosovë.

Sidoqoftë, NVM-të në vendet e ballkanit perëndimor përballen me shumë sfida që nuk janë hulumtuar si duhet brenda literaturës. Prandaj, ekziston një nevojë për të kuptuar më tej pengesat me të cilat përballen NVM-të, veçanërisht në Kosovë, e cila do të kontribuojë në qëllimin e përgjithshëm të këtij studimi për të siguruar udhëzime për krijimin dhe zbatimin e Inkubatorëve të Biznesit në Kosovë, në komunën e Prishtinës në veçanti.

Situata në Kosovë është e një rëndësie të veçantë për hulumtimet e Inkubatorit të Biznesit. Kjo sepse, së pari, Kosova nisi njësinë e parë të inkubacionit pas shpalljes së pavarësisë prandaj, politikat po ndryshojnë duke lejuar një mundësi unike për të studiuar ndikimin e saj fillestar. Së dyti, qëllimi pas prezantimit të inkubatorëve të biznesit ka të bëjë qartë me promovimin e mbijetesës së NVM-ve, gjë që e bën më të

lehtë matjen e niveleve pasuese të suksesit të inkubatorit. Përfundimisht, lidhja midis inkubatorëve dhe NVM-ve lidhet drejtpërdrejt me promovimin e objektivave specifike socio-ekonomike: për shembull, krijimin e vendeve të punës, diversifikimin ekonomik dhe inovacionin teknologjik.

Në këtë përgjigje, qëllimi kryesor i këtij studimi është të shqyrtojë nëse ekzistojnë kushtet e nevojshme për një prezantim të suksesshëm të projekteve të inkubacionit të biznesit në shkallë të gjerë në Kosovë, e cila merr parasysh kushtet e përgjithshme të nevojshme për hartimin, krijimin dhe zbatimin e suksesshëm të inkubacionit.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Kërkimi është i dyfishtë, së pari ky punim diplome kërkon të hetojë natyrën e aktiviteteve të inovacionit në Kosovë dhe si kontribuon në ekonominë lokale në Prishtinë. Së dyti ky punim diplome përpiqet të përcaktojë ndikimin e inkubacionit në inovacionin e Inkubatorëve të Biznesit në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme.

Qëllimi kryesor i kërkimit është të eksplorojë mjedisin e NVM-ve në Prishtinë, duke përfshirë pengesat e inovacionit me të cilat përballen dhe të shqyrtojë se si inkubatorët mund të zbatohen për të përmirësuar situatën e tyre aktuale.

Objektivat e hulumtimit

Për të arritur këtë qëllimin e studimit, në vijim janë objektivat specifike. Ky hulumtim synon të:

1. Të rishikojë në mënyrë kritike literaturën mbi inovacionin dhe sipërmarrjen me një fokus të veçantë të NVM-të në Kosovë. Rishikimi përqendrohet në ndikimin e informacionit, teknologjisë së komunikimit dhe zhvillimit të 'teknologjisë së re' në ndërmarrjet NVM në Kosovë.
2. Të eksploroj kontributin e NVM-ve në performancën ekonomike rajonale në Prishtinë.
3. Të kontrolloj ndikimin e inkubatorëve të biznesit në rritjen dhe zhvillimin e NVM-ve inovative.
4. Të ofroj procedurat e zbatimit dhe të vendosi udhëzime për përdorimin e inkubatorëve për të nxitur transferimin e teknologjisë dhe komercializimin, të cilat do të kontribuojnë në sipërmarrjen dhe zhvillimin ekonomik në Prishtinë.

5. Të shpjegoj sesi këto proçedura mund të aplikohen në praktikë për ndë marrjet e vogla dhe të mesme në Prishtinë.

2 RISHIKIMI I LITERATURËS

Ky kapitull paraqet aspektet dhe proceset e ndryshme të inovacionit dhe sipërmarrjes të vëzhguara në literaturë. Rishikimi në këtë kapitull, inovacioni dhe sipërmarrja, adreson objektivin e hulumtimit. Rëndësia dhe shoqërimi i inovacionit në Ndërmarrjet e Vogla të Mesme (NVM) gjithashtu paraqitet dhe vlerësohet së bashku me rëndësinë e inovacionit në NVM, duke marrë konceptin nga ndërmarrjet e mëdha.

2.1 Përcaktimi i sipërmarrjes dhe inovacionit

Sipërmarrja

Më shumë se dy shekuj më parë, J.B. Say, një ekonomist francez, tha se është një aftësi e një sipërmarrësi të transferojë burime ekonomike nga zona me produktivitet më të ulët në zona me produktivitet më të lartë me më shumë rendiment. Sidoqoftë, ai pyeti: kush është ky person, një sipërmarrës? Kjo pikëpamje diskutohet gjithashtu nga Drucker (1985) në kuptimin e sipërmarrësit. Një sipërmarrës u përcaktua në Shtetet e Bashkuara si një individ që fillon një biznes personal, të vogël dhe një biznes të ri. Drucker pretendon se jo çdo biznes i vogël dhe i ri mund të konsiderohet si sipërmarrës ose mund të simbolizojë sipërmarrjen. Për më tepër, ai argumenton se një biznes sipërmarrës nuk është domosdoshmërisht një biznes inovativ. Ai më tej identifikoi se sipërmarrësit janë njerëzit që janë në gjendje të vëzhgojnë ndryshimet si standarde. Individët që janë sipërmarrës e perceptojnë ndryshimin si jetësor dhe e përshëndesin atë si të dobishëm për ciklin e jetës së NVM-ve, si dhe organizatave të mëdha.

Një shembull u prezantua nga Drucker që lidhej me sipërmarrjen gjeniale në ditët e fillimit të McDonalds. Patatet e skuqura, hamburgerët dhe soda u ofruan shumë vite më parë. Një pyetje e thjeshtë u bë nga Kroc në lidhje me mënyrën në të cilën klientët përshkruajnë vlerën. Kur mori përgjigjen, ai zhvilloi, standardizoi dhe markoi këto artikuj. Kjo është arsyeja që Peter Drucker e konsideroi këtë si shembullin më të mirë të sipërmarrjes. Në mënyrë të ngjashme, Drucker mendoi se rreziku për të qenë një novator ishte se reputacioni i kompanisë mund të prishej pasi nuk ka shumë sipërmarrës që janë të vetëdijshëm për atë që po bëjnë. Meqenëse shembulli i McDonalds tregon që të bëhesh një sipërmarrës nuk ndodh automatikisht me një shkallë të veçantë rreziku, duhet të bëhet një qasje sistematike për të dhe duhet të menaxhohet mirë. Për më tepër, Drucker më tej shtoi se duhet të ketë gjithashtu një kërkesë e cila bazohet në informacione kuptimplota. Kjo është ndryshuar në mënyrë dramatike në

rajone të ndryshme, pasi sipërmarrja nuk bazohet vetëm në informacione kuptimplota. Në NVM-të e ndryshme, njerëzit që dëshirojnë të zbatojnë ndryshimin në sistem konsiderohen si shqetësues për ndërmarrjen dhe ata zakonisht përfundojnë duke filluar ndërmarrjen e tyre. Struktura e organizatave, kapanoneve dhe shtresave ngadalëson kreativitetin e punonjësve dhe ato i parandalojnë punonjësit të përmirësojnë përvojën e përgjithshme të klientëve. Në shumicën e rasteve, këto struktura janë planifikuar për kokëfortësinë e punonjësve dhe atyre nuk u lihet më të ndjekin ndryshimin (*Smilor, 1987*)

Inovacioni

Sipas Fjalorit të Ekonomisë të Oksfordit, inovacioni është "zbatimi ekonomik i një ideje të re. Inovacioni i produktit përfshin një produkt të ri ose të modifikuar; inovacioni i procesit përfshin një mënyrë të re ose të modifikuar për të prodhuar një produkt" (*Moraru, Rusei, 2012*) gjithashtu përkufizon inovacionin si "Aplikimi i parë komercial ose një proces ose produkt i ri, ose Inovacioni është shfrytëzimi i suksesshëm i ideve". Ky përkufizim është më efektiv sepse nuk është vetëm shpikja e një ideje të re që është e rëndësishme, por ajo në fakt po e sjell atë në treg, duke e vënë në praktikë dhe duke e shfrytëzuar atë në një mënyrë që çon në produkte, shërbime ose sisteme të reja që shtojnë vlerë ose përmirësojnë cilësinë. Ndoshta përfshin transformimin teknologjik dhe ristrukturimin e menaxhimit. Inovacioni nënkupton gjithashtu shfrytëzimin e teknologjisë së re, përdorimin dhe gjenerimin e vlerës së re dhe sjelljen e ndryshimeve të rëndësishme në shoqëri. Trott duke cituar Myers dhe Marquis 1969, dha një përkufizim gjithëpërfshirës të inovacionit. Ai pohoi se 'inovacioni' nuk është një veprim i vetëm, por një proces i plotë i nën proceseve të ndërlidhura. Inovacioni nuk është vetëm konceptimi i një ideje të re, as zhvillimi vetëm i një tregu të ri, por të gjitha këto procese që veprojnë në një mënyrë të integruar.

Manuali i Oslo përcakton një risi si "zbatimi i një produkti, shërbimi ose procesi të ri ose të përmirësuar ndjeshëm, një metodë e re e marketingut ose një metodë e re organizative në praktikat e biznesit, organizimin e vendit të punës ose marrëdhëniet e jashtme" (*OECD, 2005*).

Ky përkufizim i përgjithshëm i inovacionit mund të ndahet në katër nënkomponentë të inovacionit, të përcaktuar në (*Cavaye, 2012*) si:

- 1) **Inovacioni i produktit:** përmirësimi thelbësor ose prezantimi i një shërbimi të mirë që është i ri.
- 2) **Inovacioni i procesit:** prezantimi i një prodhimi të ri ose të përmirësuar ndjeshëm ose shpërndarja e një metode të re.
- 3) **Inovacioni i marketingut:** zbatimi i një metode të re të marketingut që përfshin ndryshime të rëndësishme në modelin ose paketimin e produktit, promovimin ose çmimin e produktit.
- 4) **Inovacioni organizativ:** përfshin krijimin ose ndryshimin e praktikave të biznesit, organizimin e vendit të punës ose marrëdhëniet e jashtme.

Drucker deklaroi se inovacioni është një instrument ose mjet i cili përdoret nga sipërmarrësit për të shfrytëzuar ndryshimet si perspektivë. Ai argumentoi se inovacioni mund të perceptohet si një disiplinë që mund të jetë një praktikë, si dhe e mësuar nga organizatat. Drucker nuk ishte asnjëherë në favor të teorisë së inovacionit pasi ai pranoi se kishte njohuri të mjaftueshme për zhvillimin e inovacionit si një praktikë dhe kjo praktikë u mbështet në bazë të asaj se kur, ku dhe në cilën mënyrë duket sistematike për mundësitë e inovacionit dhe në cilën mënyrë bëhet gjykimi për shanset e suksesit të tyre ose kërcënimit të dështimit. Nga perspektiva e Drucker, inovacioni që bëhet sistematikisht konsiston në një kërkim të organizuar dhe kuptimplotë për transformim dhe një hetim sistematik të perspektivave, këto modifikime mund të ofrojnë risi sociale ose ekonomike. Në vitet 1980, inovacioni ndodhi në departamentet e R&D për organizata të mëdha dhe në universitete të ndryshme (Cavaye, 2012). Meqenëse njerëzit e kësaj epoke dëshironin të bëheshin sipërmarrës dhe të bënin inovacione, ata u ndanë nga mjedisi i korporatave dhe bënë konfigurimin e tyre ku ishin në gjendje të nisnin inovacionin (Cavaye, 2012).

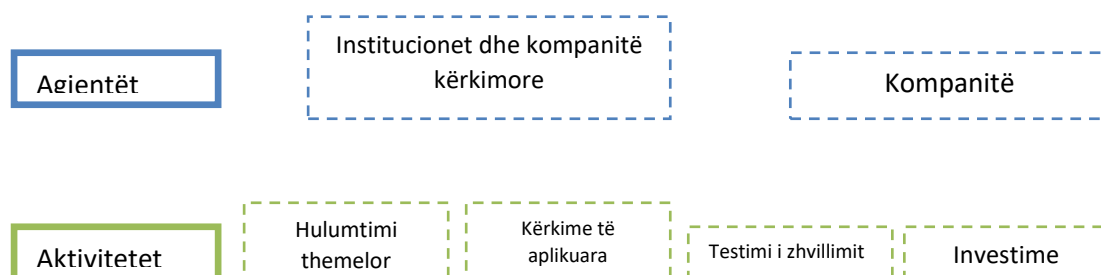
Financimi i një sipërmarrje fillestare vjen nga burime të ndryshme dhe sipërmarrësit madje mund të hipotekojnë shtëpitë e tyre për këtë qëllim. Shumica e njerëzve marrin një rrezik thelbësor në mënyrë që të ndjekin ëndrrat e tyre dhe termi sipërmarrës i stilit të jetës "shfaqet në këtë fazë. Drucker, i cili është një nga pionierët në temën e inovacionit, diskuton këtë term sipërmarrës i stilit të jetës" (Minniti, 2009).që atëherë më shumë ide në lidhje me inovacionin janë diskutuar në literaturë të cilat përfshijnë konceptin e inovacionit përçarës.

Shpjegimi i inovacionit përçarës kryhet në praktikë të zgjeruar për të njohur ndryshimin teknik që është rrënjësor në studime të ndryshme të inovacionit të kryera nga ekonomistë. Në kundërshtim me qasjen e Drucker për inovacionin sistematik është mos përfshirja e incidenteve në konceptin e inovacionit. Kritikët argumentojnë se ‘incidentet ndodhin’ dhe planifikimi nuk mund të bëhet për inovacion, prandaj ekziston nevoja për një qasje inovacioni e cila i kushton vëmendje numrit të incidenteve të rëndësishme, kryesisht të njohura si nënprodukte të incidenteve.

Pika qendrore e organizatave duhet të përgatiten vetë për incidentet e pritura dhe ato të papritura. Studimi i Austin thekson implikimin praktik të inovacionit aksidental i cili e bën të vështirë për studiues të tillë si Claiborne të refuzojnë realizueshmërinë e saj. Inovacionet më të njohura të hulumtuara ose zbuluara rastësisht përfshijnë Cornflakes, Cell phones, Penicillin, Nylon dhe Teflon. Këta shembuj tregojnë zhvillimin e inovacionit si një rregullim i peizazhit të larmishëm të biznesit (Campbell, 1985). Sidoqoftë, këto argumente nuk e kontestojnë rëndësinë e qasjes sistematike të inovacionit siç sugjerohet nga Drucker. Kjo për faktin se e gjithë inovacioni duhet të ketë një qëllim dhe kështu duhet të planifikohet.

2.2 Inovacioni si proces

Procesi i inovacionit përfshin faza të ndryshme që fillojnë me shpikjet nga laboratorët dhe përfundojnë me procese dhe produkte të reja që dalin në një treg. Shumë palë të interesuara janë të përfshira në këtë proces që ndihmon të bëhet komercializimi i inovacionit. Aktorët dhe fazat kryesore të përfshira në procesin e inovacionit janë dhënë në figurat vijuese në të cilat figura 2.1 ilustron modelin tradicional të komercializimit dhe inovacionit, ndërsa figura 2.2 ilustron reagimet ose qasjen ndërvepruese për proceset e inovacionit:



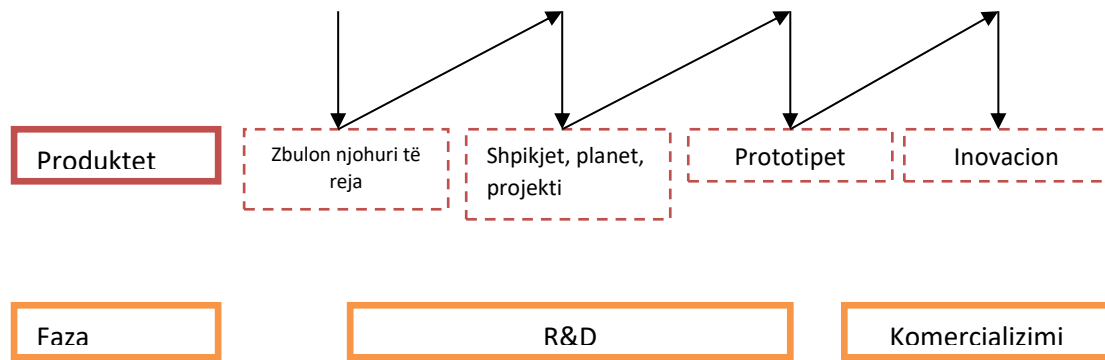


Figura 1. Procesi i Inovacionit: Skenat dhe Aktorët e përfshirë

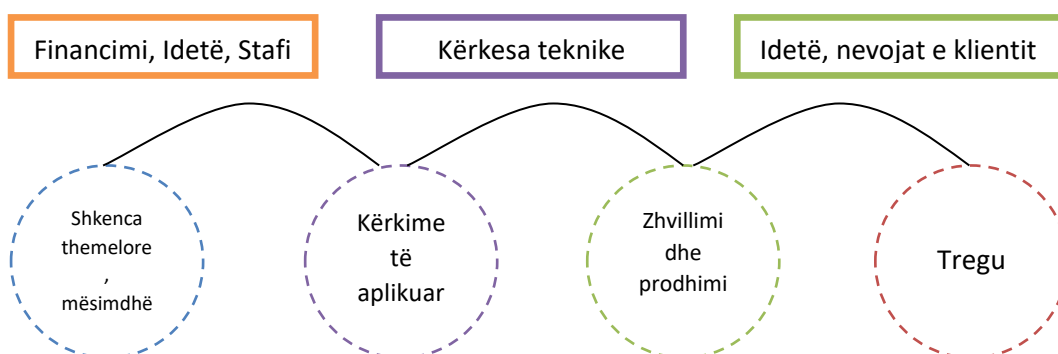
(Kombet e Bashkuara, 2012)

Palë të ndryshme të interesit janë të përfshirë në procesin e komercializimit të R&D në të cilin nxitësit kryesorë përfshijnë elementet që diskutohen më poshtë.

2.3.1 Fusha e kërkimit dhe zhvillimit

Sipas Kombeve të Bashkuara të vitit 2012, ky element vlerëson dhe zbulon rezervat e shpikjeve dhe komercializimit të inovacionit në të cilin elementet e K&Zh varen nga numri i institucioneve kërkimore dhe universiteteve në çdo rajon, kualifikimi dhe numri i punonjësve të kërkimit në organizatat e krijuara për sektorin e korporatave dhe kërkimin publik, më shumë investime në K&Zh nga burime private dhe publike dhe dobia e K&Zh ku treguesit janë sasia e artikujve shkencorë që janë botuar dhe indeksi i tyre i citimeve.

Efektshmëria dhe fushëveprimi i K&Zh gjithashtu varet nga mënyra se si organizatat kërkimore në nivel lokal dhe ndërmarrjet ndërkombëtare janë të lidhura me njëra-tjetrën, e cila është një nga aspektet kryesore të këtij kapitulli. Kjo gjithashtu përcakton nivelin e lehtësisë për aktorët duke tërhequr rezultate që janë marrë jashtë dhe duke bashkëpunuar me partnerë ndërkombëtarë për shfrytëzimin e aftësive dhe burimeve të brendshme.



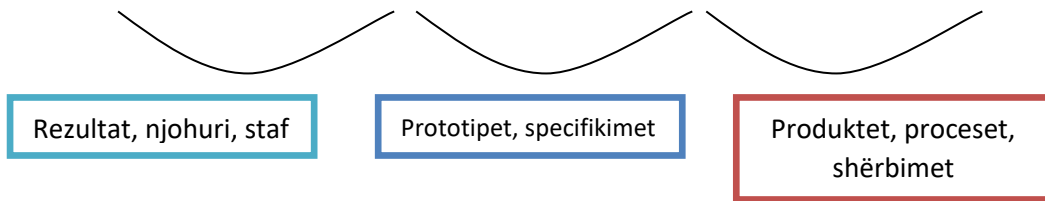


Figura 2. Procesi inovativ: ndërveprimi i aktorëve dhe proceseve kryesore
(Kombet e Bashkuara, 2012)

Sipas Freeman, modeli i lidhjes zinxhir koncepton inovacionin në drejtim të ndërveprimit midis mundësive të tregut dhe bazës së njohurive dhe aftësive të firmës. Çdo funksion i gjerë përfshin një numër nën-procesesh, dhe rezultatet e tyre janë shumë të pasigurta. Prandaj, nuk ka progres të thjeshtë, shpesh është e nevojshme të kthehemi në fazat e hershme në mënyrë që të kapërcejmë vështirësitë në zhvillim. Kjo do të thotë reagime midis të gjitha pjesëve të procesit. Një element kryesor në përcaktimin e suksesit (ose dështimit) të një projekti inovacioni është masa në të cilën firmat arrijnë të mbajnë lidhje efektive midis fazave të procesit të inovacionit: modeli thekson, për shembull, rëndësinë qendrore të ndërveprimit të vazhdueshëm midis marketingut dhe fazat e shpikjes / dizajnit, kjo përputhet me një rezultat shumë të vendosur në analizën e inovacionit, që është se sukcesi inovativ varet shumë nga shkalla në të cilën marketingu është i integruar me aspektet teknike të procesit të inovacionit.

2.3.2 Burimet njerëzore

Elementi ose faktori i dytë në procesin e inovacionit janë burimet njerëzore që janë në dispozicion për K&Zh. Disponueshmëria e punonjësve shumë të kualifikuar varet nga cilësia e arsimit, veçanërisht në universitete. Elementi tjetër përcaktohet nga alokimi i fondeve drejt arsimit nga një shtet ose një qeveri lokale për cilësinë e arsimit dhe trajnimit në këto universitete. Shkalla e regjistrimit në universitete për të pasqyruar këto fonde gjithashtu duhet të merret parasysh.

2.3.3 Mjedisi institucional dhe rregullator

Në procesin e inovacionit, mjedisi institucional dhe rregullator është i dobishëm për inovacionin, që do të thotë se ka përgjegjësi dhe transparencë për investimet dhe shpenzimet publike, të drejtat për pronën e qëndrueshme që përfshin të drejtat e pronësisë intelektuale, pavarësinë gjyqësore, rregulloret që janë të qëndrueshme dhe transparente, të thjeshta dhe proceset me kosto të ulët. Këta faktorë rregullojnë

funksionimin dhe regjistrimin e ndërmarrjeve, punësimin e punëtorëve dhe regjistrimin e pronës intelektuale, administrimin transparent të niveleve të taksave dhe taksave të cilat janë të arsyeshme dhe qasje të lehtë për financa në faza të ndryshme të zhvillimit të ndërmarrjes, si dhe një fushë të barabartë loje për ndërmarrjet ndërkombëtare të gatshëm për të investuar në rajon duke përfshirë Kërkimin dhe Zhvillimin. Të gjithë këta faktorë kanë aftësinë për të ndikuar në klimën e biznesit ku zhvillohet funksionimi i firmave me bazë inovacionin dhe për këtë arsye këta faktorë përcaktojnë kërkesën për inovacion në rajon.

2.3.4 Intensiteti i lidhjes

Ky element përfshin intensitetin e lidhjes me lloje të ndryshëm të aktorëve të përfshirë në procesin e inovacionit dhe të gjitha këto lidhje jepen nga firma private, publike ose publike-private të cilat ndihmojnë sipërmarrësit të krijojnë firmat e tyre nënprodukte, duke komercializuar inovacionin dhe duke transportuar këto inovacione në treg dhe gjetja e një zgjidhje financiare.

2.3.5 Hapja ndaj teknologjive ndërkombëtare

Në vitin 2010, në konferencat ndërkombëtare të "Nga Kërkimi i Zbatuar te Ndërmarrja: Promovimi i Inovacionit të drejtuar nga Fillimi dhe Akademik Spin-offs" të mbajtur në Kiev, Ukrainë, u theksua se duhet të ketë hapje ndaj teknologjive ndërkombëtare dhe bashkëpunimi përtej kufijve në inovacion po zgjerohet në rajone të ndryshme përtej çdo kufiri dhe një kapacitet kombëtar për adaptimin dhe thithjen e teknologjive që janë zhvilluar në të gjithë globin është ndër drejtuesit kryesorë të inovacionit. Për të marrë pjesë në rrjetet e huaja të Kërkimit dhe Zhvillimit dhe transferimit të teknologjisë, mund të përdoret nga kombet për njohuritë e akumuluar jashtë shtetit, si dhe investimet ndërkombëtare të burimeve të inovacionit dhe financave dhe kjo mund të zgjerohet cilësinë dhe ritmin e inovacionit (*Lyons, 1990*)

2.3.6 Përdorimi i gjerë i teknologjisë së informacionit dhe komunikimit

Ky proces inovacioni përfshin një gamë të gjerë të përdorimit të teknologjisë së informacionit dhe komunikimit siç sugjerohet nga vendet e zhvilluara. Përsëri, përvoja e vendeve të zhvilluara tregon përdorimin e telefonave inteligjentë dhe shërbimeve super të shpejtë të internetit për të mbështetur ndërmarrjet dhe për të siguruar një mjedis biznesi të drejtuar drejt sipërmarrjes. Për më tepër, ato janë të rëndësishme në mënyrë që t'u mundësojnë firmave dhe organizatave lokale të kërkimit që të shfrytëzojnë

njohuritë e bëra jashtë shtetit dhe të bashkëpunojnë globalisht në komercializimin dhe K&Zh.

Qeveritë tradicionalisht kanë bërë përpjekje për të ndihmuar në zbutjen e këtyre pengesave në mënyra të ndryshme, për shembull, ato ofrojnë mekanizma mbështetës në lidhje me financat, siç janë stimujt e taksave ose financimet direkt. Huatë dhe subvencionet janë instrumente themelore të cilat përdoren për të inkurajuar K&Zh tregtare. Studimi mbi ekonominë tregon se pak fonde publike përdoren për të furnizuar shpenzimet private në vend të K&Zh të biznesit.

Një studim i fundit i kryer nga Jong & Eric në vitin 2008 në Spanjë përcaktoi që efekte pozitive më të forta në K&Zh prodhohen në NVM-të nga financimi publik krahasuar me kompanitë e mëdha. Për më tepër, ata arritën në përfundimin se kishte rezultate të përmirësuara në industri të orientuara drejt teknologjisë së ulët, të tilla si industria e lehtë ose druri, në krahasim me sektorët që ishin të teknologjisë së lartë. Në këtë drejtim ata argumentojnë se financimi publik ndihmon NVM-të të kryejnë kërkime, të cilat normalisht nuk do të ishin kryer në realitet. Mbështetja e një qeverie për K&Zh shpërndahet përmes huave dhe granteve në universitete dhe institute, e cila përmendet si një instrument i shtytjes së teknologjisë për politikën e inovacionit. Kohët e fundit, i është dhënë rëndësi përdorimit dhe zhvillimit të llojeve të ndryshme të instrumenteve të politikave të bazuara në kërkesë paralele me masat më tradicionale (*Ojala, Tyvainen, 2009*)

Instrumentet më të përhapura të politikave të inovacionit të lidhura me kërkesën janë zhvillimi i prokurimit publik dhe ekzekutimi i standardeve dhe normave duke përfshirë masa të tjera të zhvillimit të tregut si platformat ekzistuese të konsumatorëve laboratorikë. Ekonomitë e tregut dhe prokurimi publik, të cilat janë zhvilluar, kanë dalë të jenë një mjet i domosdoshëm për zgjerimin e Kërkimit dhe Zhvillimit dhe për të ndihmuar komercializimin e rezultateve të tij gjithashtu. Prokurimi publik është shfaqur si një mjet me ndikim për të motivuar kërkimin dhe inovacionin duke u ofruar organizatave "tregje kryesore" për teknologjitë që janë të reja në vendet kryesore të Bashkimit Evropian, të tilla si MB, Gjermani, Itali, Hollandë, Norvegji dhe Suedi. Në të njëjtën kohë sigurimi i të ardhurave për produktet inovative që një konsumator i njohur është duke pritur për rrezikun e investimit në K&Zh zvogëlohet nga qeveritë dhe në të njëjtën kohë blerja e K&Zh për rezultatet e publikut hap perspektivat e

përmirësimin të produktivitetit dhe cilësisë së shërbimeve publike nga përdorimi i shërbimeve dhe mallrave inovative. Lëshimi i teknologjive në këtë mënyrë mund të jetë lëvizje për përdorimin e mëtejshëm të saj në tregjet e sektorit privat. Në shumë vende të BE-së, vëllimi i prokurimit publik përbën rreth 16% deri 19% PBB që është afërsisht 10 herë më i madh se vëllimi i veçantë i investimeve për R&D publike dhe private.

2.4 Inovacioni në NVM-të

Shumica e NVM-ve në këtë dekadë janë marrë me një mjedis të vështirë të tregut dhe krizat aktuale financiare në të gjithë botën. Kjo ka dobësuar pozicionin e NVM-ve financiarisht dhe veçanërisht në tregjet ku prodhuesit ndërkombëtarë kanë qenë në gjendje të sigurojnë produkte me kosto të ulët të cilat janë një kërcënim për ekzistencën e konkurrentëve. Për më tepër, politikat dhe rregulloret e bëra nga qeveritë mund të ndryshojnë NVM-të ekzistuese fitimprurëse në kriza financiare brenda një periudhe të shkurtër kohe. Zakonisht është më pak e diskutueshme që instalimet e teknologjisë së lartë të kenë aftësinë për të ulur koston e prodhimit; megjithatë, teknologjitë nuk mund të rrisin aftësitë e kanaleve të shpërndarjes që janë të rëndësishme për suksesin e çdo produkti. Përkatësisht, është e domosdoshme që NVM-të të rishikojnë operacionet e tyre në një mënyrë të tillë ku zbatohet teknologjia e re. Ka shumë kufizime me të cilat përballen NVM-të për të diferencuar produktet ose për të ndryshuar modelet e biznesit siç janë ndryshimi teknologjik, aftësitë financiare dhe teknike.

Një nga strategjitë kryesore të adresimit të këtij kufizimi teknologjik është duke marrë parasysh aftësitë teknike dhe burimet e brendshme financiare, e cila mbetet një pengesë kryesore për NVM-të. Prandaj gjykohet se, bashkëpunimi duhet të bëhet me partnerë të jashtëm në mënyrë që inovacioni të bëhet i suksesshëm, të zhvillohen burime të reja të të ardhurave dhe të kërkohet arritja e një pozicioni fitimprurës në një peizazh konkurrues. Një hap logjik që shumë NVM mund të ndërmarrin është inovacioni i hapur pasi përkufizohet si përdorim i qëllimshëm i njohurive që është si hyrje ashtu edhe dalje për përshpejtimin e inovacionit të brendshëm dhe zgjerimin e tregjeve për t'u përdorur nga jashtë për inovacion. Në një studim të Mel et al, u vërtetua duke përdorur sondazhe në shkallë të gjerë, se bashkëpunimi me partnerë të jashtëm për inovacion kryhet më shumë nga NVM-të në krahasim me organizatat e mëdha. Sidoqoftë, një Sondazh i Komunitetit në lidhje me inovacionin u zhvillua në Belgjikë i cili zbuloi se firmat e mëdha, me më shumë se 250 të punësuar, kanë bërë më shumë bashkëpunim me

partnerë të jashtëm për rritjen e teknologjisë në krahasim me firmat e vogla. Sidoqoftë, NVM-të mbështeten më shumë në inovacionin e hapur në krahasim me firmat e mëdha ku sasia e marrëveshjeve të bashkëpunimit ndahet me numrin e të punësuarve, duke llogaritur kështu intensitetin për inovacionin e hapur. Rasti është i ngjashëm për treguesit e përgjithshëm të inovacionit të hapur dhe për dimensione të ndryshme për inovacionin e hapur që përfshijnë kërkime të jashtme, kërkime të jashtme, K&Zh dhe marrëveshje bashkëpunimi me partnerë të ndryshëm (*Dainty, 2007*).

2.4.1 Incidenca dhe trendet për tnovacionin në NVM-të

Ndërmarrjet duhet të krijojnë idetë e tyre në modelin e inovacionit dhe pastaj të ndërtojnë, zhvillojnë, shpërndajnë dhe mbështesin këto ide individualisht. Modeli i inovacionit u jep këshilla organizatave për t'u bërë plotësisht autonom dhe gjithashtu absolutisht rekomandon sistemimin e inovacionit në departamentet e brendshme të K&Zh të tyre. Si krahasim, modeli i hapur po u rekomandon organizatave të shfrytëzojnë fakte të brendshme dhe të jashtme dhe rrugën drejt tregut, ndërsa firmat kërkojnë të zhvillojnë dhe zbulojnë mundësi inovative. Që nga kryerja e këtyre aktiviteteve, modeli i inovacionit të hapur përcakton që firmat më të vogla duhet të marrin një rol më të rëndësishëm në skenën moderne të inovacionit.

Ka pak rezultate provuese ku studiuesit kanë cituar shifra për mënyrën se si NVM-të i shtohen shpenzimeve të tëra të K&Zh industriale në të gjithë botën. Disa studime vërtetuan se shumica e menaxherëve kishin zgjedhur praktikat e inovacionit të hapur në një farë mase duke pasur një pikë fokale të kuptueshme për aktivitetet që bazohen në teknologji. Një shembull është që Lichtenthaler kreu një sondazh mbi prodhuesit e NVM-ve në vende të ndryshme të Evropës (*Guegan, 2000*).

Vrande et.al në vitin 2009 zbuloi se më shumë se 32% e të anketuarve në disa mënyra po përfshiheshin në inovacion të hapur. Përveç kësaj, shumë studime të ndërlikuara të NVM-ve janë kryer mbi pikat e forta dhe të dobëta në firmat e tyre për procesin e inovacionit. Në këtë punë është konkluduar se inovacioni në NVM-të ndikohet nga mungesa e burimeve financiare, perspektivat e kufizuara për rekrutimin e punëtorëve të përkushtuar dhe portofolet e inovacionit që janë të vogla në natyrë në mënyrë që të ketë shumë rrezik të përfshirë nga inovacioni dhe ky rrezik nuk mund të përhapet më tej. Ekziston një kërkesë e NVM-ve që të tërheqin më shumë në rrjetet e tyre për gjetjen e burimeve të inovacionit që mungojnë në operacionet e tyre sepse, për

shkak të madhësisë së tyre të vogël, ato mund të përballen me kufizimet e firmës pak më herët sesa më pas. Meqenëse bota sot është bërë më komplekse dhe njohuri, ciklet jetësore të produkteve janë bërë të shkurtër dhe kjo sjellje për rrjetëzimin ka dalë të jetë edhe më e domosdoshme në krahasim me të kaluarën. Duke pasur parasysh këto reflektime, parashikohet që të gjitha praktikatat e inovacionit të mos shfrytëzohen plotësisht nga korporatat e mëdha, por NVM-të do të përdorin inovacionin dhe për këtë arsye do të rriten për të përshtatur inovacionin në operacionet e tyre (*Guegan, 2000*).

2.4.2 Llojet e inovacioneve të ndërmarra nga NVM-të

Procesi i inovacioni mund të merret nga NVM-të për të rritur aftësinë e procedurave të prodhimit ose operacioneve të zinxhirit të furnizimit, për shembull, duke ulur koston ose duke rritur besueshmërinë. Inovacionet zhvillohen nga NVM-të për përdorimin e tyre individual; për shembull, inxhinieria e brendshme u përdor për personalizimin e një produkti të veçantë. Risitë e produkteve mund të futen nga NVM-të për një treg të ri ose të tanishëm dhe mund të përfshijë funksione të reja, performancë të përmirësuar dhe veçori shtesë të produkteve ekzistuese. Ky lloj inovacioni normalisht konsiderohet si rritje në të cilën teknologjia mund të jetë e re për organizatën, por nuk është e re për botën. Risi radikale është një ngjarje relativisht e rrallë dhe do të përmirësojë performancën e produktit në mënyrë të konsiderueshme ose ato mund të bëjnë kategori të produkteve të reja gjithashtu. Stafit teknik mund të shtyjë teknologjinë inovative ose klientët gjithashtu mund ta kërkojnë këtë teknologji, por ekziston rreziku që nëse e shtyjnë produktin aq larg nga klientët, atëherë shanset e dështimit të produktit do të jenë më të larta. Produktet e teknologjisë së shtyrë kanë nevojë që klientët të ndryshojnë perceptimin dhe sjelljen e tyre në mënyrë që të mund të përdoret dhe pranohet.

Një lloj tjetër inovacioni njihet si ‘Inovacioni i Aplikimit’ në të cilin teknologjia aktuale zbatohet në treg për përdoruesit e rinj. Krijimi i propozimit të vlerës përfshihet në modelin e inovacionit për biznesin i cili është në gjendje të kënaqë nevojat e klientit aktual ose të ri përmes funksionit, zgjidhjes së problemit ose përvojës së ndërtimit duke marrë me qira ose shitje të një produkti ose shërbimi. Studiesshtë treguar në studime të shumta që firmat e mëdha kryesisht shkarkojnë inovacion të njohur si “përçarës”, ku klientët aktualë të firmës nuk i japin vlerë firmës ose tregu i ri është aq i vogël sa firmat nuk interesohen për të.

Boer në vitin 2009 deklaroi se është kërkesë e inovacionit të modelit të biznesit përveç synimit të klientëve ose propozimit të vlerës së re që zinxhiri i vlerës duhet të artikulohet për prodhimin e produkteve ose shërbimeve të reja dhe mund të planifikojë për ruajtjen dhe vendosjen e avantazhit konkurrues përpara konsumatorët. Llojet e ndryshme të inovacionit janë të domosdoshme për faza të ndryshme në ciklin jetësor të një produkti, për shembull, strategjitë e ngrahura mund të jenë jetike për firmat të cilat ofrojnë teknologji të përparuar për klientët që janë adaptues të hershëm. Klientëve mund t'u ofrohen produkte të personalizuar nga NVM-të dhe ato mund të plotësohen me shërbime. NVM-të e ngjashme mund të jenë mjaft të shpejtë për të modifikuar strategjinë e tyre në një mënyrë të tillë që të mund të ndjekin fazat e ndryshme të ciklit të jetës së produktit dhe NVM-të që janë në pjesën e përparme të ciklit të jetës së produktit shpesh janë kompani të bazuara në shkencë. Nëse kjo strategji funksionon për NVM-të, atëherë këto janë më shumë shanse që këto firma të bëhen organizata të mëdha me ndihmën e teknologjisë së re ose inovacionit.

2.4.3 Karakteristikat e kompanisë dhe inovacioni

Karakteristikat më themelore dhe të rëndësishme të firmave që janë të gatshme të kryejnë risi në operacionet e tyre është aftësia e tyre për të realizuar punonjësit e tyre janë jashtëzakonisht jetike për zbatimin e çdo procesi të inovacionit. Prandaj, këto firma rezervojnë më shumë vëmendje për punonjësit e tyre pasi ato janë pika fillestare për inovacione në firma. Kjo është arsyeja që konsiderohet si karakteristikë themelore e firmave dhe që karakteristikat e tjera janë më pak të spikatura krahasuar me të tjerat. Punësimi është mënyra e parë që performanca ndikohet nga inovacioni; për shembull, inovacioni i produktit mund të çojë në më shumë punësim në nivelin e firmës, sektorit ose kombit pasi është në gjendje të zhvillojë një produkt që është një produkt dhe shërbim krejtësisht i ri, ose mund të zhvillojë produktin aktual në një mënyrë krejtësisht të re. Prandaj, të dyja këto metoda kanë nevojë për faktorë të ndryshëm të prodhimit, veçanërisht për punë.

Sidoqoftë, këto lloj inovacioni mund të çojnë në një efekt zëvendësimi për të zhvendosur kërkesat aktuale të produkteve, në mënyrë që efekti neto të mos jetë i qartë. Në kontrast me inovacionin e produkteve, përgjithësisht proceset e inovacionit mund të ndikojnë drejtpërdrejt në punësim negativisht sepse ato zvogëlojnë nevojën e punës në mënyrë tipike. Megjithatë mund të ekzistojë një mekanizëm kompensues që vepron kundër aspekteve negative të zvogëlimit të punës, për shembull, kur ndryshimi i

teknologjisë përfshin përdorimin e pajisjeve ose makinerive të reja dhe efektin e çmimit dhe të ardhurave për shkak të rritjes së produktivitetit të punës. Inovacioni gjithashtu mund të ndikohet indirekt nga inovacioni nga ndryshimi i teknologjisë që mund të zgjerohet me rritjen e aftësisë për të prodhuar. Sidoqoftë, është argumentuar nga Dutta et.al në vitin 2007 që jo të gjitha firmat janë në gjendje të mbledhin fitim duke kryer inovacion sepse ekziston nevoja për të zhvilluar tregun ndërkombëtar dhe një treg i kufizuar i brendshëm nuk është i mjaftueshëm për të bërë më shumë inovacion.

Modelet empirike dhe teorike ishin në gjendje të zbulonin se aftësia e organizatave për të vepruar në tregun ndërkombëtar mund të rrisë produktivitetin dhe performancën e përgjithshme me ndihmën e inovacionit dhe ato organizata që nuk janë në nivelin e ndërkombëtarizimit nuk marrin përfitimet e dëshiruara edhe nëse kryejnë risi në shkallë të gjerë në produktet ose shërbimet e tyre. Wang zbuloi në studimet e mëvonshme që faktorët K&Zh dhe IHD në tregtinë ndërkombëtare nuk janë në gjendje të arrijnë rezultate pozitive në lidhjen e performancës së inovacionit-ekonomik dhe moderimi mund të bëhet në efektet e tyre me ndihmën e mundësive teknologjike dhe fazës së ekzistencës ndërkombëtare. Meqenëse njohuritë për inovacionin e korporatave janë rritur në vitet e fundit, ka shumë karakteristika që firmat inovative posedojnë dhe ato duhet të merren parasysh nëse inovacioni duhet të inkurajohet. Këto karakteristika janë:

1. Menaxhimi dhe anëtarët e bordit vazhdimisht i kushtojnë më shumë vëmendje vlerës së inovacionit dhe më shumë dhimbje merret prej tyre për të komunikuar rëndësinë e inovacionit tek të gjithë aksionarët dhe palët e interesit, veçanërisht ata që janë të punësuar në kompani.
2. Për të sjellë ide të reja në firmë, individët punësohen me dëshirë në mënyrë që ata të bëjnë shoqata të forta me punonjësit e tanishëm dhe të jenë në gjendje të ndërtojnë mundësi të reja për firmën. Ka pak kompani që punësojnë makeve në pozitat e larta të menaxhimit. Sidoqoftë, nuk mund të konsiderohet si një hap i detyrueshëm gjithmonë sepse ekziston një pranim dhe ndjenjë që input i vlefshëm paraqitet në procesin e menaxhimit nga këto mashtrime.
3. Inkurajimi bëhet nga firmat për transparencën e informacionit në faktorë të ndryshëm duke përdorur një sistem shkëmbimi informacioni duke u përqendruar në diskutime të gjera në të gjitha departamentet e kompanisë.
4. Anëtarët e bordit mbështesin menaxhimin e firmës për të ndërmarrë iniciativa të reja dhe këto iniciativa konsiderohen më të rëndësishme se rezultatet e

ardhshme tremujore dhe kjo është arsyeja që vendimet e menaxhmentit marrin angazhimin e burimeve thelbësore për një periudhë më të gjatë.

5. Toleranca e marrjes së rrezikut dhe dështimit është analizuar si një element i procesit të menaxhimit dhe kriteret të ndryshme janë zbatuar për marrjen e iniciativave në krahasim me kthimet e pritshme nga biznesi.
6. Punonjësit që kanë ide të reja duke e bërë inovacionin realitet, fuqizohen nga menaxhmenti dhe ajo kryhet duke ndarë iniciativa të reja të biznesit kryesor ose duke zhvilluar marrëveshje informale dhe formale ose grupe ose individë të përkushtuar për të përmbushur detyrat e tyre të dëshiruara.
7. Modeli i biznesit i firmës është kuptuar mirë nga menaxhmenti dhe kjo hyn në lojë kur kërkohet mbështetje për iniciativën. Angazhimi i menaxhmentit drejt inovacionit mbështetet fuqimisht kur modeli i biznesit kuptohet dhe njihet mirë nga menaxhmenti, dhe gjithashtu kursen kohë në organizimin e fillimit të iniciativave të reja.
8. Angazhimi dhe interesi i firmës ndaj inovacionit reflektohet nga sistemi i shpërblimeve. Ky shpërblim mund të jepet në formën e parave të gatshme, aksioneve ose ndonjë përfitimi tjetër pasi tregon se inovatorëve u jepet njohje dhe stimuj brenda kompanisë.
9. Për të stimuluar idetë dhe për të kapërcyer mendimin tradicional dhe mbi specialistin, inkurajohet nga menaxhmenti që punonjësit mund të zhvendosen në pjesë të ndryshme të kompanisë. Kompanitë që dëshirojnë të kryejnë risi qëndrojnë gjithmonë pranë punëtorëve të tyre duke përdorur sondazhe të qëndrimeve të përdorura për inkurajimin e ndërveprimit të punonjësve.

2.5 Procesi i inkubacionit të biznesit

Sipas (*Hackett, Dilts, 2004*) në praktikë të përhapur, inkubatorët e biznesit mbështesin procesin e kultivimit të bizneseve të vogla dhe fillestare deri në pjekurinë relative në mënyrë që të bëhen njësi ekonomike të vetë-qëndrueshme, të shëndetshme, gjeneruese të pasurisë (Campbell, 1985). Inkubatorët e biznesit vendosin kriteret e hyrjes për të zgjedhur sipërmarrësit e mundshëm. Vetëm sipërmarrësit me projekte të realizueshme zgjidhen në inkubatorë. Në praktikën e përgjithshme, politika e daljes për të diplomuarit e inkubatorëve jofitimprurës / të financuar nga publiku zakonisht ka vendosur kufij për sa kohë një inkubat ose një qiramarrës mund të qëndrojë në inkubator (*Hackett, Dilts, 2004*). Disa inkubatorë e vendosin këtë kufi në 3-5 vjet, ndërsa

inkubatorët fitimprurës zakonisht e lënë atë më të hapur. Figura 4.1 ilustron tre fazat e inkubacionit

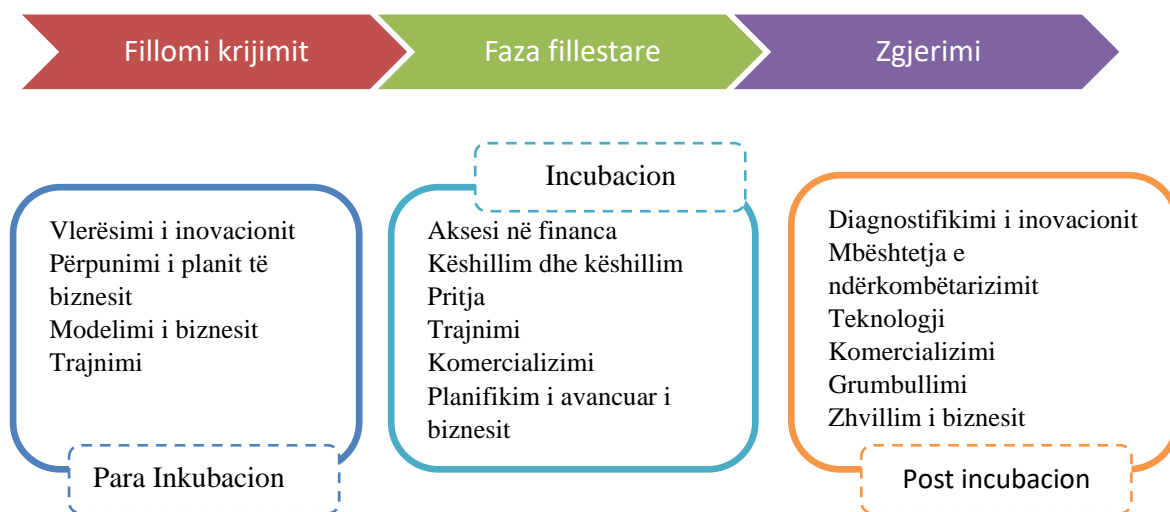


Figura 3. Tri faza të inkubacionit

(Greene, 1996)

2.6 Përzgjedhja e përkufizimit më të mirë për të kuptuar inkubatorët e biznesit

Përkufizimet nga Campbell et al, (1985) mund të miratohen pasi këto përkufizime ofrojnë një qëllim tërësor të inkubacionit të biznesit në vend që të përqendrohen në secilën fushë që inkubimi lehtëson. Gjithashtu është e mundur të përfundoni një gamë të gjerë shërbimesh të tjera (këshilluese), transferimin e teknologjisë, propozimet për punëtori dhe seanca trajnimi. Këto përkufizime zgjidhen në bazë të faktit se ato ofrojnë një pamje operationale të procesit të inkubacionit të biznesit. Detyra kryesore e inkubatorëve të biznesit është të ndihmojnë ata që hapin biznesin e tyre, veçanërisht në fazën fillestare. Përfitimi më i madh për sipërmarrësit në inkubatorët e biznesit është krijimi i përqendrimit të plotë mbi objektivat e biznesit dhe ulja e kostove për stafin administrativ. Lehtësia e skemave të inkubatorit për kapitalistët e sipërmarrjeve është se ata kështu mund të kontrollojnë një numër parametrash të klientëve të tyre, duke krijuar kushte për punën e tyre. Këta inkubatorë ofrojnë mbështetje për firmat e teknologjisë së lartë dhe sipërmarrjen joteknologjike (Hackett, 2004).

Një shembull i zhvillimit të suksesshëm të një inkubatori për skemën e tretë mund të shërbejë si një inkubator biznesi në Austin, Texas (Austin Technology Incubator). Është themeluar në vitin 1989 dhe më pas zinte një sipërfaqe të vogël prej vetëm 400 metrash katrorë. Sidoqoftë, në vitin 1997, sipërfaqja e saj u rrit në 20,000 metra katrorë, dhe numri i ndërmarrjeve që i përkisnin ishte rritur në 28 (Guegan, 2000). Tani kapitali i përgjithshëm i këtyre kompanive ka arritur në 100 milion dollarë. 90% e të gjitha kompanive që kanë lindur këtu po zhvillohen me sukses (Guegan, 2000, 52-61). Në të njëjtën kohë, 33 kompani u lëshuan nga çelja për të notuar lirshëm, dhe 6 prej tyre janë të listuara publikisht. Inkubatorët e biznesit kanë qenë kaq të suksesshëm si një formë e mbështetjes për bizneset e reja në vitet e fundit, numri i tyre vazhdon të rritet me shpejtësi, por jo vetëm në SHBA, ku ata u bashkuan me Shoqatën Kombëtare të Inkubatorëve të Biznesit, por edhe në vendet e tjera të botës. Në të gjithë botën, ka tashmë më shumë se 7,000 inkubatorë biznesi që operojnë në mënyrë të pavarur (Barney, 1991). Pas SHBA-ve më të zakonshmet ishin në Evropën Perëndimore (O'Shea, 1998).

2.6.1 Llojet e inkubatorëve

Një program inkubacioni mund të klasifikohet sipas zonës së tij specifike dhe pronës së tij. Më e zakonshme është për një zonë specifike: e bazuar në teknologji, duke përdorur lloje të shumta mikro. Në vendet e zhvilluara, mund të ketë një sektor të inkubatorëve (p.sh. shërbime, prodhim dhe tregti). Sipas pasurisë (dhe madje edhe administratës) mund të ketë inkubatorë përfshirë sipërmarrje publike, private (fitimprurëse ose jofitimprurëse) dhe sipërmarrje arsimore. Megjithëse këto lloje të ndryshme të inkubatorëve janë aktivë dhe kanë shërbime të përgjithshme, qëllimet mund të jenë të ndryshme. Për shembull, ndërsa qëllimi i inkubatorëve të teknologjisë (publike ose private) është të zhvillojnë dhe komercializojnë teknologji të reja, një lloj rehabilitimi mikro-inkubator, zakonisht publik, mund të përqendrohet në "ndërtimin" e kompanive për të lulëzuar në një komunitet me prapambetje të madhe industriale (Greene, 1996). Llojet e inkubatorëve të biznesit diskutohen më poshtë.

2.6.2 Nga financimi

Disa nga inkubatorët karakterizohen në bazë të fondeve që ata marrin. Ata hyjnë në kategorinë e inkubatorëve nga fondet. Grantet mund të jenë në formën e granteve shtetërore të inkubacionit, granteve federale të zhvillimit ekonomik. Ato ndahen në grante jofitimprurëse dhe fitime siç shihet në seksionin vijues:

2.6.3 Bazuar në jofitimprurëse

Sipas Hallberg në vitin 2002, inkubatorët jofitimprurës kanë karakteristikat e mëposhtme:

1. Inkubatorët publikë të drejtuar nga qeveria dhe organizatat jofitimprurëse në mënyrë të barabartë promovojnë zhvillimin ekonomik.
2. Inkubatorët akademikë të lidhur kryesisht në universitet ose institucione kërkimore janë për të lehtësuar transferimin e teknologjisë dhe për të stimuluar inovacionin përmes ndërveprimit të ideve midis studiuesve dhe sipërmarrësve në krijimin e ndërmarrjeve spin-off.
3. Inkubatorët e përbashkët publik / privat janë përpjekje të përbashkëta ose programe partneriteti midis qeverisë dhe organizatave private / jo-fitimprurëse për të inkurajuar krijimin e sipërmarrësve të rinj duke kombinuar ekspertizën e sektorit privat dhe përdorimin e fondeve federale (*Greene, 1996*).

2.6.4 Bazuar në fitim

Lalkaka beson se inkubatorët e bazuar në fitim zotërohen zakonisht nga sektori privat dhe grupet e investimeve kapitale që zakonisht kërkojnë një kthim fitimi në investimet e tyre. Në objektivat e përcaktuar nga OECD në 1997, klasifikimet e inkubatorëve të biznesit ishin si më poshtë:

1. Inkubatorët me përdorim të përgjithshëm / të përzier janë inkubatorë të përkushtuar për të promovuar industritë rajonale dhe ndërmarrjet e komunitetit.
2. Inkubatorët e Zhvillimit Ekonomik janë inkubatorë që stimulojnë objektiva specifike ekonomike siç janë krijimi i vendeve të punës dhe ristrukturimi industrial.
3. Inkubatorët e teknologjisë janë inkubatorë që promovojnë zhvillimin e firmave të bazuara në teknologji duke inkurajuar sipërmarrjen midis studiuesve dhe akademikëve (*Greene, 1996*).

2.6.5 Nga faza e kompanive të synuara

Këto inkubatorë përbëhen nga biznese të vogla që janë në fazën fillestare të funksionimit të tyre dhe kërkojnë fonde, ose ndërmarrjet që kanë nevojë për të ruajtur ritjen e tyre. Zakonisht, kompanitë mikro gjithashtu hyjnë në këtë kategori pasi ato operojnë në një mjedis sfidues pune dhe kanë nevojë për grante.

2.6.6 Mikro-inkubacion

Inkubatorët e biznesit promovojnë sipërmarrjen në zona me sfida të mëdha ekonomike, por me pak mundësi zhvillimi në një periudhë afatmesme dhe afatgjatë. Këto janë rajone me probleme të mëdha të papunësisë dhe ekzistencës ku sektorët privatë vështirë se kanë qasje. Shpesh këto inkubatorë janë një përzjerje e llojeve të ndryshme të bizneseve dhe zakonisht kanalizohen drejt pakicave (gra dhe grupe racore). Ato janë investime të marra normalisht nga shteti. Inkubatorët mund të dallojnë nga shërbimet që ata ofrojnë, përfitimet e tyre ose jo, ose lloji i projekteve që ata synojnë (*Greene, 1996*)

Shumica e inkubatorëve janë struktura jofitimprurëse, të lidhura me organizata publike ose gjysmë-publike. Misioni i tyre kryesor është të nxisin shfaqjen dhe zbatimin e projekteve për të krijuar kompani inovative duke rritur aftësitë dhe rezultatet laboratorike të kërkimit publik dhe arsimit të lartë. Ata mund të akomodojnë projekte nga laboratorë kërkimorë qeveritarë, por edhe nga kritere të ndryshme, projekte inovative (*Campbell, 1985*). Këto inkubatorë mund të sigurojnë trainim profesional dhe financim për shërbime të jashtme të tilla si hulumtimi i tregut ose regjistrimi i një patente, zakonisht mbi parimin e një rimbursimi paraprak në rast suksesi. Një numër i shkollave inxhinierike dhe shkollave të biznesit kanë ngritur inkubatorë për të mbështetur projekte për të mbështetur bizneset e studentëve të tyre, të diplomuarve ose alumni (*Campbell, 1985*). Këto inkubatorë mund të sigurojnë aftësim lokal dhe qasje të privilegjuar për mësuesit dhe studiuesit nga shkolla. Për shembull, në Francë, ata kanë veçorinë për të ofruar trajnime, trajnime dhe lehtësojnë lidhjen me ish-studentët, të cilët vetë patën sukses në udhëtimin e tyre sipërmarrës (*Greene, 1996*). Ato lejojnë qasje më të lehtë në të gjitha ndihmat (huatë e pasiguruara, inkubatorët e tjerë) që konsiderohen selektive dhe më lehtë në kontakt me investitorët për të mbajtur një raund të parë të mbledhjes së fondeve. Inkubatorët janë krijuar nga agjenci të zhvillimit ekonomik ose grupe. Disa inkubatorë janë krijuar për audienca specifike, të tilla si sipërmarrëse femra.

2.6.7 Nga fokusi i biznesit

Inkubacioni mund të varet nga natyra dhe fokusi i biznesit. Disa nga shembujt në këtë fushë janë dhënë në seksionet vijuese:

2.6.8 Inkubatori i teknologjisë

Ky lloj inkubatori përfshin promovimin e kompanive të teknologjisë së lartë siç janë softueri, bioteknologjia, robotika dhe instrumentet. Qëllimi është krijimi i ndërmarrjeve të reja me vlerë të shtuar të lartë, bazuar në inovacionin dhe zhvillimin teknologjik (Awang, 2004). Inkubatori i teknologjisë së ndërmjetme mbështet krijimin e ndërmarrjeve, kërkesat e të cilave për infrastrukturën fizike, mekanizmat teknologjikë dhe të funksionimit janë gjysmë të afta dhe përfshijnë elementë inovativë. Koha e inkubacionit në këto qendra është afërsisht 12 muaj dhe përfshin, për shembull, zhvillimin e thjeshtë të rrjetit, aplikacione në internet dhe teknologji të thjeshtë për industrinë ushqimore, telekomunikacionin dhe softuer gjysëm të specializuar. Sistemet e inkubatorëve si IT janë kryesisht të inkubatorëve të tillë. Për sa i përket inkubatorit të teknologjisë së lartë, mbështetja ofrohet në drejtim të krijimit të kompanive në sektorë të përparuar si teknologjia e informacionit dhe komunikimet, mikroelektronika, sistemet mikro elektromekanike (MAS), bioteknologjia, industria ushqimore dhe farmaceutike, ndër të tjera. Projektet që hyjnë në këto qendra mund të zgjasin deri në dy vjet për t'u bërë.

2.6.9 Inkubatorët me përdorim të shumëfishtë

Përdorimi i inkubatorëve të shumtë nxit gjeneratën e kompanive të angazhuara në lloje të ndryshme biznesesh. Nuk ka përqendrim në krijimin e ndërmarrjeve në nivele specifike, por ato promovojnë krijimin e bizneseve të reja në një zonë mjaft të gjerë (Awang, 2004). Kompanitë mund të promovojnë tregtinë e shërbimeve apo edhe bazën e teknologjisë prodhuese.

3 DEKLARIMI I PROBLEMIT

Kontributi i NVM-ve në inovacionin dhe rritjen ekonomike është një pjesë e sistemit ekonomik, dhe në dritën e politikave të NVM-ve të rishikuara në të gjithë botën, qoftë në vendet e zhvilluara apo në vendet e tjera, në veçanti në Kosovë, e cila është në tranzicion arsytimi i politikës së NVM-ve është jashtëzakonisht i qëndrueshëm në koherencën e saj dhe në shqyrtimin e çështjeve të tjera sociale dhe ekonomike. Për shembull, NVM-të ofrojnë mundësi punësimi për të moshuarit, të rinjtë dhe gratë; krijimin e stileve të reja të jetesës dhe mbështetjen e zhvillimit të formave të reja të organizimit të punës; rregullime të reja pune, duke nxitur inovacionin dhe sipërmarrjen.

Inkubacioni i biznesit lehtëson zhvillimin dhe rritjen e ndërmarrjeve fillestare duke u ofruar sipërmarrësve burime dhe shërbime. Menaxhimi i inkubatorit zakonisht zhvillon këto shërbime të cilat ofrohen nga rrjeti i tij i gjerë i kontakteve. Qëllimi themelor i inkubatorit të biznesit është të krijojë kompani të suksesshme që mund të veprojnë në mënyrë të pavarur dhe të bëhen të qëndrueshme financiarisht. Inkubatorët e Biznesit synojnë të krijojnë kompani që mund të drejtojnë biznesin e tyre me mbështetje financiare. Krijimi i vendeve të punës dhe komercializimi i teknologjive të reja dhe përmirësimi i monedhave vendase dhe të huaja është qëllimi kryesor i këtyre Inkubatorëve të Biznesit. Ekziston një vendosje në rritje e inkubatorëve të biznesit në vendet e zhvilluara dhe disa vende në zhvillim.

Sidoqoftë, NVM-të në Kosovë përballen me shumë sfida që nuk janë hulumtuar si duhet brenda literaturës. Prandaj, ekziston një nevojë për të kuptuar më tej pengesat me të cilat përballen NVM-të, veçanërisht në Kosovë, gjë që do të kontribuojë në qëllimin e përgjithshëm të këtij studimi për të siguruar udhëzime për krijimin dhe zbatimin e Inkubatorëve të Biznesit në Kosovë.

Situata në Kosovë është e një rëndësie të veçantë për hulumtimet e Inkubatorit të Biznesit. Kjo pasi së pari, ky shtet është i ri dhe potenciali për zhvillimin e biznesit është shumë i lartë. Së dyti, qëllimi prapa prezantimit të Inkubatorëve të Biznesit ka të bëjë qartë me promovimin e mbijetesës së NVM-ve, gjë që e bën më të lehtë matjen e niveleve pasuese të suksesit të inkubatorit. Së fundmi, lidhja midis inkubatorëve dhe NVM-ve lidhet drejtpërdrejt me promovimin e objektivave specifike socio-ekonomike kosovare: për shembull, krijimin e vendeve të punës, diversifikimin ekonomik dhe inovacionin teknologjik.

Në këtë përgjigje, qëllimi kryesor i këtij studimi është të shqyrtojë nëse ekzistojnë kushtet e nevojshme për një prezantim të suksesshëm të projekteve të inkubacionit të biznesit në shkallë të gjerë në Kosovë, e cila merr parasysh kushtet e përgjithshme të nevojshme për hartimin, krijimin dhe zbatimin e suksesshëm të inkubacionit. .

Pyetjet kërkimore

Qëllimi dhe objektivat e kërkimit krijuan një sërë pyetjesh, të cilat do të hartojnë dhe përqendrojnë procesin e kërkimit. Pyetja kryesore e hulumtimit është si më poshtë:

“Si mund të motivohet inovacioni dhe ndërmarrësia në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) përmes inkubatorëve të biznesit në Prishtinë?”

Nën-pyetjet e mëposhtme duhet të marrin përgjigje për të adresuar pyetjen kryesore të hulumtimit. Pyetjet pesë dhe gjashtë do të jenë thelbësore në këtë drejtim.

PK1: Cili është ndikimi i teknologjisë së informacioni dhe komunikimit në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Kosovë?

PK2: Cili është kontributi i NVM-ve në performancën ekonomike rajonale në Prishtinë?

PK3: Cili është ndikimi i inkubatorëve të biznesit në rritjen dhe zhvillimin e NVM-ve inovative?

PK4: Cilat do të ishin procedurat më të mira për të nxitur inovacionin dhe sipërmarrjen në zhvillimin ekonomik në Prishtinë?

PK5: Si këto procedura mund të aplikohen në praktinë në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Prishtinë?

H0 Inkubatorët e biznesit nuk kanë një ndikim pozitiv në rritjen dhe zhvillimin e NVM-ve inovative në Prishtinë

HA Inkubatorët e biznesit kanë një ndikim pozitiv në rritjen dhe zhvillimin e NVM-ve inovative në Prishtinë

4 METODOLOGJIA

Në këtë hulumtim u përdor një qasje e metodave të përziera, e cila përdori të dy metodat sasiore (pyetësozin e sondazhit) dhe cilësinë (intervistat) për të mbledhur të dhëna. Më poshtë janë hapat specifikë për metodologjinë e hulumtimit:

Hapi 1: Rishikimi i literaturës së NVM-ve përkatëse dhe inkubatorëve të biznesit dhe kontributet e tyre në ekonomi.

Hapi 2: Procesi i mbledhjes së të dhënave të sondazhit u zhvillua nga muaji janar 2021 deri në Prill 2021. Pyetësozët u dërguan NVM-ve të zgjedhura gjatë kësaj periudhe. Për shkak të situatës së krijuar nga COVID-19, përgjigjet nga NVM-të u vonuan dhe pjesa më e madhe e tyre u mor në rrugët online. Nga gjithsej 137 ndërmarrje të zgjedhura fillimisht për këtë hulumtim, u morën 103 përgjigje të suksesshme për studimin. Pjesa tjetër e pyetësorëve nuk ishin plotësuar dhe nuk ishin të përdorshëm, prandaj këto pyetësorë u përjashtuan nga numërimi përfundimtar.

Objektivat e studimit në terren në Kosovë ishin së pari të përqendrohesh në kufizimet kryesore për NVM-të kosovare. Studimi gjithashtu shqyrtoi nëse problemet e financimit ndryshojnë nga një industri në tjetrën dhe nëse madhësia e ndërmarrjes është një faktor përcaktues i hyrjes në fonde. Ky hap ishte i domosdoshëm pasi të dhënat ekzistuese empirike rreth Kosovës nuk janë shumë të sakta dhe të besueshme. Objektivi i dytë ishte të provohej nëse NVM-të kosovare mund të pranojnë përdorimin e teknologjisë së re si kapital të vet për inovacion dhe nëse pranimi varet nga aktiviteti kryesor ose madhësia e ndërmarrjes.

Hapi 3: Metodot cilësore të përdorura përfshin intervista me 12 ekspertë të biznesit kosovar: të intervistuarit u zgjedhën bazuar në përvojat e tyre në fushën e politikave të NVM-ve dhe zhvillimin e infrastrukturës së mbështetjes së biznesit. Për të pasur një mendim neutral, nuk u ftuan përfaqësues të asnjë autoriteti qeveritar kombëtar ose institucione mbështetëse të NVM-ve. Ekspertët u intervistuan vetëm nga pyetje të hapura, kështu që strukturat e përgjigjeve ishin shpesh të ndryshme. Sigurisht, kishte shumë ngjashmëri në intervista. Avantazhi i këtij hapi është se ai në mënyrë efektive nxjerr temat dhe rrugët e spikatura të hetimit, duke përfshirë ato të neglizhuara nga studiuesi ose jo të mbuluara në literaturë që vazhdon aktualisht për të menduar rreth inkubatorëve.

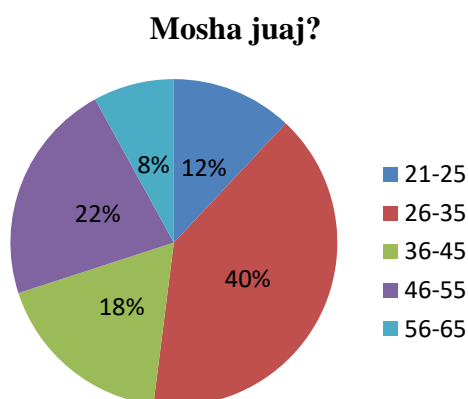
5 PREZANTIMI DHE ANALIZA E REZULTATEVE

Në këtë kapitull të studimit janë paraqitur rezultatet e studimit për tëmën në studim. Rezultatet e studimit janë paraqitur në grafikë dhe tabela për pasur një pamje më të qartë të studimit dhe të merret informacioni i duhur për studimin në kohën më të shkurtër.

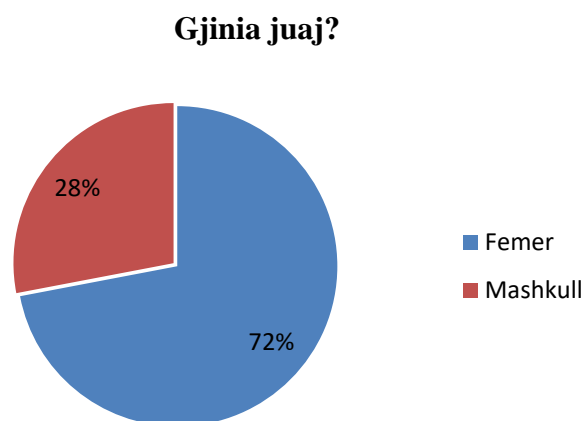
5.1 Rezultatet e studimit sasior

Sesioni A: Të dhënat demografike

Grafiku 1



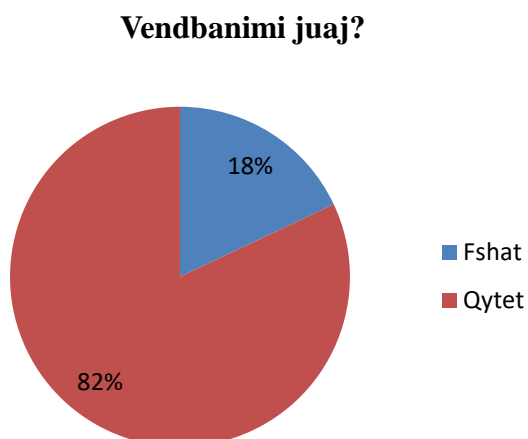
Grafiku 2



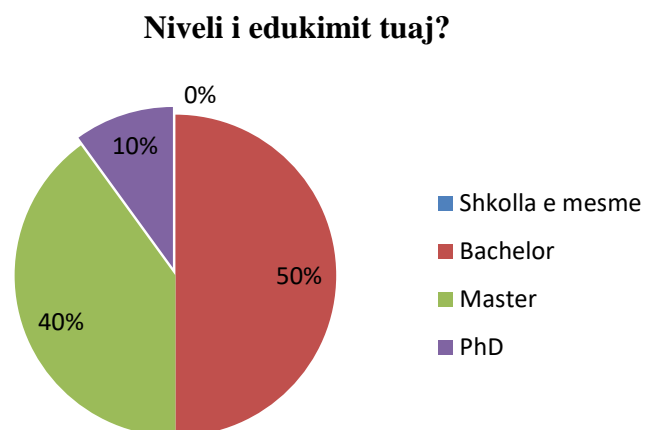
Grafiku 1. Gjinia e pjesëmarrësve në studim

Në dy grafikët e parë analizohet mosha dhe gjinia e pjesëmarrësve në studim dhe mund të tregojmë që 12% e pjesëmarrësve janë të moshës nga 21 – 25 vjeç, 40% e pjesëmarrësve janë të moshës 26-35 vjeç, 18% janë të moshës 36-45 vjeç, 22% janë të moshës 46-55vjeç dhe 8% janë të moshës 56-65 vjeç. Nga përgjigjet e mara nga pyetsorët 72% e pjesëmarrësve në studim ishin femra dhe 28% ishin meshkuj.

Grafiku 3



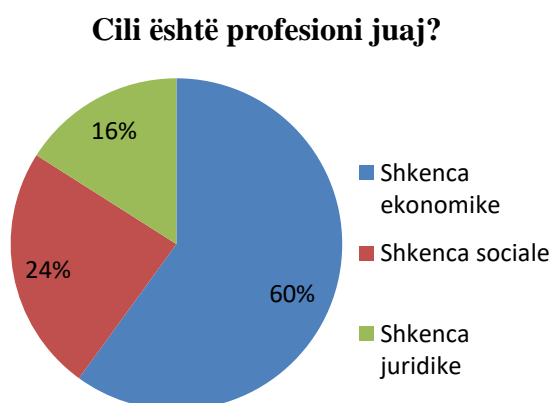
Grafiku 4



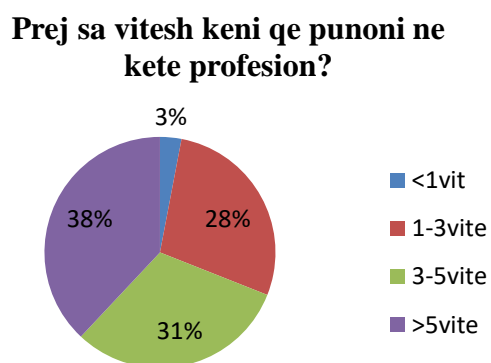
Grafiku 2. Niveli i edukimit

Në grafikun 3 është bërë pyetja se në cilin vendbanim jetojnë dhe pjesmarrësit në studim janë përgjigjur që 82% jetojnë në qytet dhe 18% jetojnë në fshat r. Në grafikun 4 është bërë pyetja mbi nivelin e edukimit që kanë pjesmarrësit në studim dhe janë përgjigjur 50% kan një nivel edukimi Bachelor, 40% kan një nivel edukimi Master dhe 10% kan një nivel edukimi PhD, nga këto rezultate mund të tregoj që jemi në kushtet e një popullatë shumë të arsimuar dhe që e kuptojnë shumë mirë rëndësinë e studimit.

Grafiku 5



Grafiku 6

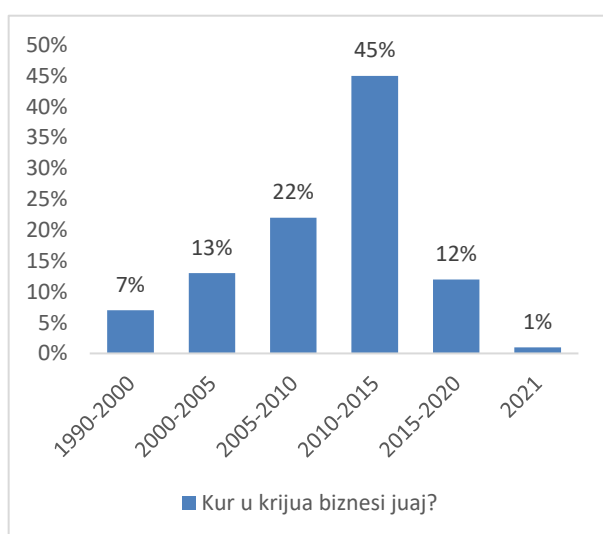


Grafiku 3. Profesionit

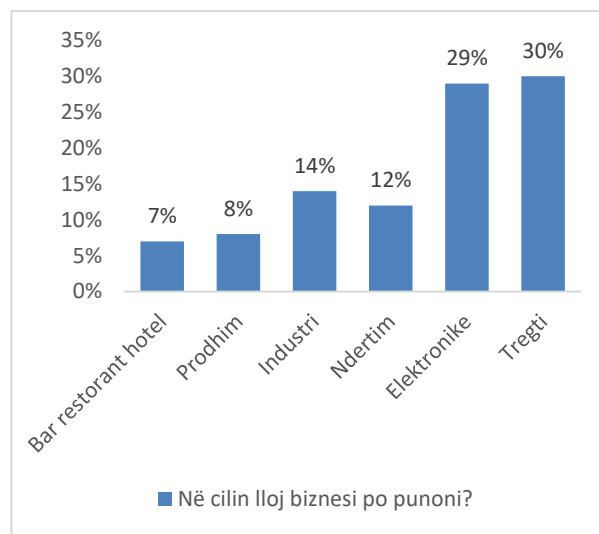
Në grafikun 5 analizohet profesioni i pjesëmarrësve në studim ku 60% kanë profesionin në shkencat ekonomike, 24% kanë profesionin në shkencat sociale dhe 16% kanë profesionin në shkencat juridike. Në grafikun 6 është bërë pyetja që sa kohë keni që punoni në këtë profesion dhe pjesëmarrësit në studim janë përgjigjur që, 3% kanë <1 vite pune, 28% kanë nga 1-3 vite, 31% kanë 3-5 vite dhe 38% kanë më shumë se 5 vite punë në profesionin e tyre pra kjo tregon një shkallë të lartë profesionaliteti të pjesëmarrësve në këtë studim.

Pjesa 2: Informacioni i Kompanisë

Grafiku 7



Grafiku 8



Grafiku 4. Krijimi i bizenit

Në grafikun 7 studioet pyetja Kur u krijuar biznesi juaj? Dhe pjesëmarrësit në studim janë përgjigjur 7% janë krijuar në vitin 1990-2000, 1% janë krijuar në vitin 2000-2005, 22% janë krijuar në vitin 2005-2010, 45% janë krijuar në vitin 2010-2015, 12% janë krijuar në vitin 2015-2020 dhe 1% është krijuar në vitin 2021. Në grafikun 8 është studiuar pyetja Në cilin lloj biznesi po punoni? Dhe pjesëmarrësit në studim janë përgjigjur 30% punojnë në tregti, 29% punojnë në elektronikë, 12% punojnë ndërtim, 14% punojnë në industri, 8% punojnë në prodhim, 7% punojnë në sektorin e bar-restorantë-hotelerisë.

Tabela 1. A mund ta përshkruani biznesin tuaj si: [Ju lutemi shënoni zgjedhjen tuaj]

Publikë	%
Private	100%
Të tjera	0%

Total	%
--------------	----------

Tabela 2. Asetet e vlerësuar të ndërmarrjes tuaj janë në intervalin

Diapazoni i vlerësuar i asetëve	NVM-të
Më pak se 5000 euro	0%
5000-10000 euro	7%
10000-100000 euro	73%
100000-500000 euro	20%
Më shumë se 500000 euro	0%

Tabela 3. A keni marrë mbështetje financiare? Nëse po, nga është?

Mbeshtetje financiare	NVM-të
PO	8%
JO	92%

Cili është burimi i financës së biznesit tuaj?

Në këtë pyetje përgjigjet nuk ishin të shumta sepse pjesa më e madhe e NVM-ve janë financuar direkt nga të fondet e pronarëve të tyre dhe vetëm 12% të NVM-ve kanë marrë mbështetje financiare nga bankat, ose burime të tjera huazimi për të financuar aktivitetet e tyre të biznesit.

Tabela 4. Sipas mendimit tuaj, çfarë mendoni për kushtet financiare të vendosura nga bankat konvencionale kur aplikoni për financa në biznesin tuaj? Pse

Shumë e vështirë	E vështirë	E pasigurt	E lehtë	Shumë e lehtë
3%	32%	28%	30%	7%

Tabela 5. A dini ndonjë informacion në lidhje me inkubatorët e biznesit? Nëse është kështu, ju lutemi tregoni

Nuk e di	82%
Pa përgjigje	0%
Di disa informacione	18%

Tabela 6. A mendoni se ideja e inkubatorëve të biznesit do të ishte e dobishme për biznesin tuaj?

PO	87%
NUK E DI	4%
JO	9%

Tabela 7. Çfarë lloji i shërbimeve të zhvillimit të biznesit mund t'ju nevojiten?

Lloji i shërbimit	PO	JO
Ndihma me praktikat, proceset dhe teknologjinë e prodhimit	42%	58%
Programet gjithëpërfshirëse të trajnimit të biznesit	92%	8%
Shërbime të përgjithshme juridike	63%	37%
Menaxhimi i pronës intelektuale	51%	49%
Mbështetja e marketingut (reklamimi, promovimi, hulumtimi i tregut)	100%	0%
Ndihmë me praktikat, proceset dhe teknologjinë e dizenjimit dhe zhvillimit të produktit	99%	1%
Mbështetje me kontabilitetin ose menaxhimin financiar	88%	12%
Ndihma e tregtisë ndërkombëtare (Lehtësimi i importit / eksportit)	87%	13%
Ndihma me aftësitë prezantuese	41%	59%
Këshilla ligjore për rregulloret e tregjeve ndërkombëtare	94%	6%

Tabela 8. Sa punonjës ka në kompaninë tuaj?

0-10	11-20	21-30	31-40	41-50
71%	8%	12%	9%	0%

Tabela 9. Si e siguron kompania juaj teknologjinë e re?

Me licencim	2%
Me blerjen	87%
Metoda të tjera	11%

Tabela 10. Si do ta vlerësonit cilësinë e institucioneve shkencore në vendin tuaj?

i dobët	Shkëlqyeshëm
---------	--------------

1 (61%)	2 (17%)	3 (22%)	4(0%)	5(0%)
---------	---------	---------	-------	-------

Tabela 11. Në çfarë mase bashkëpunojnë biznesi dhe universitetet për kërkimin dhe zhvillimin (R&D) në vendin tuaj?

Kurrë	Rrallë	Ndonjëherë	Shpesh	Gjithmonë
8%	11%	44%	22%	

Tabela 12. A nxisin vendimet e prokurimit qeveritar inovacionin teknologjik në vendin tuaj?

JO				Në mënyrë efektive
1 (3%)	2 (8%)	3 (69%)	4(19%)	5(1%)

Tabela 13. Deri në çfarë mase janë teknologjitë e fundit të disponueshme në vendin tuaj?

I padisponueshem				Në dispozicion të gjerë
1 (18%)	2 (23%)	3 (42%)	4(11%)	5(6%)

Tabela 14. Deri në çfarë mase përfshijnë bizneset në vendin tuaj teknologjinë e re? Nëse po, jep shembuj të lutem.

Aspak				Përshtat
1 (24%)	2 (9%)	3 (38%)	4(13%)	5(16%)

Tabela 15. Cilat janë pengesat kryesore për Inovacionin e NVM-ve në Kosovë? [Ju lutemi shënoni zgjedhjet tuaja]

Pengesat	PO	JO
Përdorimi i pamjaftueshëm i prokurimit publik për të nxitur inovacionin në NVM-të	61%	39%
Mungesa e aftësive në menaxhimin e inovacionit	84%	16%
Mungesa e burimeve të veta financiare për inovacion	91%	9%

Mungesa e aftësive për të menaxhuar pronësinë intelektuale dhe njohuritë	73%	27%
Njohuri të pamjaftueshme në lidhje me shërbimet e mbështetjes së inovacionit	78%	22%
Mungesa e kulturës së inovacionit në institucionet arsimore kosovare	55%	45%

Pjesa 3: Përparësitë

Tabela 16. Si e vlerësoni rëndësinë e roleve vijuese të kryera nga NVM-të?

Roli	I lartë	Mesatare	I ulët
Diversifikimi i ekonomisë	96%	2%	2%
Ndihmon në uljen e papunësisë	91%	8%	1%
Zhvillimi i teknologjive të reja	12%	24%	64%
Ndihma për zhvillimin rajonal	28%	35%	37%

Tabela 17. A jeni dakord apo jo me pohimet e mëposhtme në lidhje me inkubatorët e biznesit:

	Me forcë Nuk bie dakort	Nuk bie dakort	E pasigur t	Pajtohe m	Me forcë Pajtoh em
Ato janë krijuar për të ndihmuar të gjitha madhësitë e bizneseve	5%	3%	19%	31%	42%
Bizneset e inkubuara janë gjithmonë në pronësi të inkubatorit	12%	18%	27%	25%	18%
Ata zakonisht ofrojnë mbështetje sekretarie	29%	31%	24%	11%	5%
Ato ulin kostot e fillimit	14%	25%	33%	25%	2%
Lehtësitë (p.sh. pajisjet e zyrës, mbështetja e sekretarisë) shpesh ndahen në një inkubator	8%	0%	11%	19%	62%
Të hysh në një inkubator është një mënyrë më e kushtueshme për të filluar një biznes	0%	51%	13%	29%	7%
Ato ofrojnë qira të reduktuara, ose ndonjëherë falas	10%	22%	38%	24%	6%
Ata zakonisht ofrojnë programe trajnimi	0%	0%	3%	51%	46%
Bizneset e inkubuara mund të	0%	62%	23%	3%	2%

qëndrojnë në inkubator për sa kohë që ata dëshirojnë					
Çdo biznes mund të bashkohet me një inkubator për sa kohë që është i gatshëm të paguajë	38%	42%	15%	4%	1%

Tabela 18. A mendoni se inkubatori duhet të financohet publikisht apo privatisht?

Publike	21%
Private	53%
Të dyja	26%

Tabela 19. Deri në çfarë mase mendoni se Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme (NVM) sjellin teknologji të re në vendin tuaj?

Aspak				Përshtat
1 (0%)	2 (3%)	3 (22%)	4 (41%)	5 (34%)

Tabela 20. Deri në çfarë mase rregulloret që rregullojnë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) e inkurajojnë ose dekurajojnë atë?

Shkurajoni fuqishëm	Dekurajoj	E pasigurt	Inkurajoni	Inkurajoni me forcë
1%	18%	11%	44%	26%

Tabela 21. Si do t'i përshkruani (NVM-të) në Kosovë?

I kufizuar				Aktiv
1 (15%)	2 (18%)	3 (22%)	4 (29%)	5 (16%)

Tabela 22. Si do ta vlerësonit intensitetin e konkurrencës ndërmjet (NVM) në Kosovë?

E kufizuar në shumicën e industrive	E pasigurt	Intense në shumicën e industrive
8%	39%	53%

Tabela 23. A mendoni se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) kontribuojnë në eliminimin e papunësisë?

Nuk pajtohem aspak	Nuk bie dakort	E pasigurt	Pajtohem	Pajtohem plotësisht
0%	3%	8%	42%	47%

Tabela 24. A mendoni se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kontribuojnë në punësimin e grave dhe të rinjve?

Nuk pajtohem aspak	Nuk bie dakort	E pasigurt	Pajtohem	Pajtohem plotësisht
0%	0%	1%	49%	50%

Tabela 25. A mendoni se Inkubatorët duhet të kontribuojnë në programet e trajnimit për studentët?

Nuk pajtohem aspak	Nuk bie dakort	E pasigurt	Pajtohem	Pajtohem plotësisht
0%	0%	0%	5%	95%

6 KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME

Një nga gjetjet kryesore të hulumtimit në lidhje me njohuritë dhe pritjet e inkubacionit të biznesit në Kosovë tregoi se shumica e ekspertëve besojnë se të kesh një plan biznesi para zbatimit të inkubatorit të biznesit është e rëndësishme. Qëndrimet e ekspertëve ndaj inkubacionit të biznesit ishin pozitive. Ekspertët besojnë se disponueshmëria e inkubacionit të biznesit do të inkurajonte përfshirjen e NVM-ve në ndërmarrjet private. Tërheqja më e madhe e inkubatorëve siç u identifikua nga sipërmarrësit dhe NVM-të u konsiderua të jetë potenciali i tyre për të ulur kostot dhe për të ndihmuar në financat fillestare. Aksesit në financa dhe aftësia për të ulur kostot janë dy shërbimet më të kërkuara midis inkubatorëve. Sipas rezultateve të studimit, mungesat e fondeve janë një nga çështjet më të cilat përballen NVM-të në Kosovë, si dhe problemi i disponueshmërisë së kufizuar të informacionit dhe të dhënave mbi teknologjinë e prodhimit dhe njohuritë teknike.

Rekomandime

- Idetë kryesore vijuese mund të përmbliidhen nga analiza.
- Para zhvillimit të një IB, krijimi i një plani gjithëpërfshirës të biznesit është domethënës.
- Suksesi i inkubacionit matet në drejtim të suksesit të kompanive të inkubuara dhe efikasitetit të sipërmarrësve në zonat e synuara të punës.
- Shërbimet kryesore të siguruar nga inkubacioni janë pajisjet e marketingut, konsultimit, financës dhe zyrës.
- Në përgjithësi, periudha e inkubacionit është rreth 18 muaj, por për projektet industriale, mandati i inkubacionit mund të jetë 3 vjet.
- Aktorët kryesorë të inkubacionit janë universitetet, qeveritë, bankat dhe kompanitë private.
- Sektorët financiarë, qendrat e KZH, bankat dhe qeveria janë donatorët kryesorë të fondeve për inkubatorët e biznesit.
- Bordi mbikëqyrës i inkubatorit të biznesit zakonisht emërohet nga menaxheri, përfaqësuesit e autoriteteve lokale ose organizatat e punës
- Nuk ka kritere të përcaktuara për zgjedhjen e menaxherit më të mirë për inkubatorin. Sidoqoftë, individi ka nevojë të tregojë aftësi sipërmarrëse.

- Shërbimet e inkubacionit sigurohen në bazë të qëllimit dhe objektivit të projektit, rajonit, llojit të inkubatorit dhe kapacitetit të financave.
- Pengesat kryesore për shërbimet e inkubacionit në Kosovë janë mungesa e informacionit në lidhje me procesin e BI, mungesa e fondeve qeveritare dhe mungesa e iniciativave të ndërmarrjes.

Kontributi origjinal në njohuri

Rezultatet e këtij studimi japin një kontribut origjinal në njohuritë në biznes dhe ekonomi, në veçanti. Kontributi kategorizohet në tre seksione kryesore, të cilat janë kontribute teorike dhe metodologjike, kontribute të aplikuara dhe botime akademike.

Kontributet teorike dhe metodologjike

- Para së gjithash, kontribuon në pasurimin e të kuptuarit të inkubatorëve të biznesit në vendet në zhvillim.
- Së dyti, kontribuon në njohuri specifike në lidhje me financimin e NVM-ve dhe inkubatorëve të biznesit në Kosovë për literaturën.
- Së treti, krijon një bazë për kërkime të mëtejshme në NVM dhe inkubatorët e biznesit, kryesisht në Kosovë që gjithashtu përfiton studiues të tjerë në këtë fushë studimi.
- Më në fund, ky studim konsideroi tregun kosovar dhe NVM-të përkatëse pasi literatura është e kufizuar në këtë fushë të studimit. Pjesa e kontributit të studimit është thelbësore për NVM-të për shkak të kolapsit të strukturave qeveritare dhe kryengritjes së fundit në zonë.

Kontributi i aplikuar në njohuri

- Ky hulumtim kontribuon në njohuritë në lidhje me rritjen ekonomike dhe ndikimet e zhvillimit në inkubatorët e biznesit, duke ndihmuar qeverinë dhe politikëbërësit në krijimin e mjediseve që do të lehtësojnë sipërmarrjen dhe zhvillimin kombëtar.
- Rezultatet e këtij studimi kanë për qëllim t'u ofrojnë qeverisë udhëzime për përdorimin e inkubatorëve për të nxitur transferimin e teknologjisë dhe komercializimin, i cili kontribuon në sipërmarrjen dhe zhvillimin ekonomik në vendet e Ballkanit Perëndimor dhe vendet e tjera në zhvillim.

Vështirësitë dhe kufizimet

Ky studim ka provuar disa vështirësi të cilat si përgjigje kanë kufizuar gamën e studimit. Mjedisi kulturor kosovar shkaktoi disa pengesa në aspektin e minimumit të rëndësisë së mbledhjes së të dhënave dhe metodave të studimit të hulumtimit, pasi pjesëmarrësit nuk duan të angazhohen për një pozicion, në çdo lloj forme të shkruar. Në përgjigje të kësaj përvoje, studimi vendosi të ngushtojë zonën gjeografike të kërkimit dhe shpërndau pyetësorë vetëm tek NVM-të në disa komuna janë zgjedhur aty ku ishin krijuar inkubatorë biznesi.

137 pyetësorë u shpërndanë në NVM-të Kosovare, 103 përgjigje të suksesshme u morrën nga pjesëmarrësit në studim. Dy pyetësorë nuk ishin plotësuar dhe nuk ishin të përdorshëm, prandaj këto dy pyetësorë u përjashtuan nga numërimi përfundimtar.

Rekomandime për hulumtime të mëtejshme

Një nga kontributet e këtij hulumtimi në këtë fushë të njohurive është se hap një fushë të re të kërkimit. Kjo fushë ka të ngjarë të jetë me interes për studiuesit dhe investitorët në Kosovë, prandaj në vijim janë disa nga fushat e mundshme për kërkime në të ardhmen:

- Së pari është që të përsërisim këtë studim në një mostër më të gjerë që përfaqëson vende të ballkanit perëndimor.
- Studimi i ardhshëm duhet të përqendrohet në variabla të tjerë që mund të lidhen me krijimin e programit të inkubacionit të biznesit: bizneset e vogla, në zonat rurale dhe mund të jenë gra ose biznese në pronësi të të rinjve.
- Ekzistojnë shumë rrugë të mundshme të kërkimit në të ardhmen në lidhje me studentët dhe për të zbuluar marrëdhëniet midis edukimit të biznesit dhe fillimit të biznesit.
- Pas krijimit të inkubatorëve të biznesit në Kosovë, hulumtime të mëtejshme për të zbuluar, cilët janë faktorët e suksesit dhe dështimit të inkubatorëve të biznesit.
- Në këtë studim, për shkak të kufizimeve në kohë dhe burimeve modeste financiare, ishte e pamundur të kryhej një studim kërkimor gjatësor ose të mbulohehin të gjitha komunat ose rajonet në Kosovë. Prandaj, përkundër faktit se feja, kultura, klima dhe jeta shoqërore nuk ndryshojnë shumë midis Kosovës dhe vendeve të ballkanit perëndimor, duket se shembuj të tjerë nga vende të

ndryshme në të gjithë botën do t'i jepnin mbështetje dhe më shumë siguri
hulumtimeve të tilla.

7 REFERENCA

Agiensia e statistikave të Kosovës (2015). Repertori atistikor mbi ndërmarrjet ekonomike në Kosovë, Pp. 25-30.

Al-Mubaraki, H., Al-Karaghoul, W., and Busler, M., (2010). The Creation of Business Incubators in Supporting Economic Developments. European, Mediterranean & Middle Eastern Conference on Information Systems 2010 (EMCIS 2010), Pp. 12-13.

Anuchitworrawong, C., Intarachote, T., and Vichyanond, P., (2006). The economic impact of Small Business Credit Guarantee, Thailand Development Research Institute. Pp. 169-223.

Arocena, R., and Sutz, J., (2000). Looking at National Systems of Innovation from the South, *Industry and Innovation*, 7(1), Pp. 55–75.

Awang, H., (2004). Human capital and technology development in Malaysia, *International Education Journal*, Pp. 139-246.

Barney, J., (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), Pp. 99-120.

Campbell, C., Kedrik, R.C., and Samuelson, D.S., (1985). Stalking the Latent Entrepreneur: Business Incubators and Economic Development, *Economic Development Review* 3 (2), Pp. 43-49.

Cavaye, A.L.M., (1996). Case study research: a multi-faceted research approach for IS. *Information Systems Journal*, 6, Pp.227-242.

Crumpton, A. M., (2012). Innovation and entrepreneurship, *Bottom Line: Managing Library Finances*, Vol. 25 Iss: 3, Pp.98 – 101.

Dainty, A., (2007). A Call for Methodological Pluralism in Built Environment Research, *Proceedings of the Third Scottish Conference for Postgraduate Researchers of the Built Environment*, Glasgow Caledonian University, November 20-22, Pp.1-10.

De Luca, L., Verona, G., and Vicari, S., (2010). Marketing Orientation and R&D Effectiveness in High Technology Firms: An Empirical Investigation in the Biotechnology Industry, *Journal of Product Innovation Management*, 27, Pp. 299-320.

EU PHARE, (2000). An evaluation of Phare-financed programmes in support of SMEs, Brussels, Pp. 44-138.

European Commission Enterprise Directorate General, (2002). Benchmarking of Business Incubators. Centre for Strategy & Evaluation Services, Pp. 25-36.

Greene, P and Butler, J., (1996). The minority community as a natural business incubator. *Journal of Business Research*, 36: Pp. 51-58.

Guegan, N., (2000). Growth Entrepreneurship and Venture Capital in Israel, 3i Venturelab, Pp. 52-61.

Hackett, S and Dilts, D., (2004). A Systematic Review of Business Incubation Research. *Journal of Technology Transfer*, 29, Pp. 55-82.

Hackett, S and Dilts, D., (2004). A Systematic Review of Business Incubation Research. *Journal of Technology Transfer*, 29, Pp. 55-82.

Levy, D., (2006). Qualitative methodology and grounded theory in property research. *Pacific Rim Property Research Journal*, Vol 12, No 4, Pp. 369- 388.

Lyons, T. S., (1990). Birthing Economic Development: How Effective Are Michigan's Business Incubators? Athens, OH: National Business Incubation Association, pp. 236-279.

Microfinance Handbook, An Institutional and Financial Perspective, World Bank, 1999

Minniti, M., (2009). Gender Issues in Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* Vol. 5, No. 7-8. Pp. 497-621.

Moraru, C., and Rusei , A.,(2012). Business Incubators -Favorable Environment for Small and Medium Enterprises Development, *Small and Medium Enterprises Development*. Volume XIX (2012), No. 5(570), Pp. 169-176.

National Business Incubation Association (NBIA), (1997). University of Michigan, NBIA, Ohio University and Southern Technology Council, *Business Incubation Works*. Athens, Ohio: National Business Incubation Association, Pp. 55-86.

National Business Incubation Association (NBIA), (2011). *Incubators Definitions*, Available at: http://www.nbia.org/about_nbia [Accessed: 3 October 2011].

O'Shea, M., and Stevens, C., (1998). Governments as Venture Capitalists, The OECD Observer, no. 213, Pp. 369-401.

OECD, SPICA Directory, (2001). Science Parks and Innovation Centre Associations. Weidler Buchverlag, Berlin, Pp. 97-146.

OECD, Kombet e Bashkuara, (2012). Vleresimi i sistemit inovativ te Kosovës, European Union website,

<https://www.oecd.org/south-east-europe/programme/Kosovo%20Albanian.pdf> ,

Ojala, A., and Tyvainen, P., (2009). Impact of psychic distance to the internationalisation behaviour of knowledge-intensive SMEs, European Business Review, 21 (3), Pp. 263-277.

Riinvest, (2000). Profili dhe rrethina konkurruese e NVM-ve në Kosovë, anketë,

Smilor, R., (1987). Managing the Incubator System: Critical Success Factors to Accelerate New Company Development, IEEE Transactions on Engineering Management EM. 34 (4), Pp. 146-156.

8 APPENDIXES

Pyetësor:



Kolegji UBT

Drejtimi: Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

I nderuari pjesëmarrës, unë jam student në “**KOLEGJI UBT**” Prishtinë. Qëllimi i këtij pyetsori është të shohë: **Motivimi i inovacionit dhe ndërmarrësisë në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) përmes inkubatorëve të biznesit në Prishtinë**. Një rast studimi për “**KOLEGJI UBT PRISHTINË**”. Do të jem shumë mirënjohëse nëse mund të merrni disa minuta për të plotësuar këtë pyetsor. Përgjigjet e tua janë shumë të rëndësishme dhe premtoj që do ta ruaj privatësinë tuaj. Faleminderit paraprakisht për ndihmën tuaj!

1. Të dhënat demografike

1. Gjinia: Mashkull Femër

2. Moshë: 21-25

26-35

36-45

46-55

56-65

3. Niveli i edukimit: Shkolla e Mesme Bachelor Master PhD

Tjetër (Specifiko)

4. Cili është vendbanimi juaj? Fshat Qytet

5. Cili është profesioni juaj? _____

6. Sa vite keni që punoni në këtë profesion?

<1vit 1-3vite 3-5 vite >5vite

Pjesa 2: Informacioni i Kompanisë

1) Kur u krijua biznesi juaj? _____

2) Në cilin lloj biznesi po punoni? _____

3) A mund ta përshkruani biznesin tuaj si: [Ju lutemi shënoni zgjedhjen tuaj]

Publikë	
Private	
Të tjera	
Total	

4) Asetet e vlerësuara të ndërmarrjes tuaj janë në intervalin e:

Diapazoni i vlerësuar i aseteve	NVM-të
Më pak se 5000 euro	
5000-10000 euro	
10000-100000 euro	
100000-500000 euro	
Më shumë se 500000 euro	

5) A keni marrë mbështetje financiare? Nëse po, nga është?

Mbeshtetje financiare	NVM-të
PO	
JO	

6) Cili është burimi i financës së biznesit tuaj?

7) Sipas mendimit tuaj, çfarë mendoni për kushtet financiare të vendosura nga bankat konvencionale kur aplikoni për financa në biznesin tuaj? Pse

Shumë e vështirë	E vështirë	E pasigurt	E lehtë	Shumë e lehtë

8) A dini ndonjë informacion në lidhje me inkubatorët e biznesit? Nëse është kështu, ju lutemi tregoni

Nuk e di	
Pa përgjigje	
Di disa informacione	

9) A mendoni se ideja e inkubatorëve të biznesit do të ishte e dobishme për biznesin tuaj?

PO	
NUK E DI	
JO	

10) Çfarë lloji i shërbimeve të zhvillimit të biznesit mund t'ju nevojiten?

Lloji i shërbimit	PO	JO
Ndihma me praktikën, proceset dhe teknologjinë e prodhimit		
Programet gjithëpërfshirëse të trajnimit të biznesit		
Shërbime të përgjithshme juridike		
Menaxhimi i pronës intelektuale		
Mbështetja e marketingut (reklamimi, promovimi, hulumtimi i tregut)		
Ndihmë me praktikën, proceset dhe teknologjinë e dizajnimit dhe zhvillimit të produktit		
Mbështetje me kontabilitetin ose menaxhimin financiar		

Ndihma e tregtisë ndërkombëtare (Lehtësimi i importit / eksportit)		
Ndihma me aftësitë prezantuese		
Këshilla ligjore për rregulloret e tregjeve ndërkombëtare		

11. Sa punonjës ka në kompaninë tuaj? _____

12. Si e siguron kompania juaj teknologjinë e re?

Me licencim	
Me blerjen	
Metoda të tjera	

13. Si do ta vlerësonit cilësinë e institucioneve shkencore në vendin tuaj?

i dobët					Shkëlqyeshëm
1	2	3	4	5	

14. Në çfarë mase bashkëpunojnë biznesi dhe universitetet për kërkimin dhe zhvillimin (R&D) në vendin tuaj?

Kurrë	Rrallë	Ndonjëherë	Shpesh	Gjithmonë

15. A nxisin vendimet e prokurimit qeveritar inovacionin teknologjik në vendin tuaj?

JO					Në mënyrë efektive
1	2	3	4	5	

16. Deri në çfarë mase janë teknologjitë e fundit të disponueshme në vendin tuaj?

I padisponueshem					Në dispozicion të gjerë
1	2	3	4	5	

17. Deri në çfarë mase përfshijnë bizneset në vendin tuaj teknologjinë e re? Nëse po, jep shembuj të lutem.

Aspak				Përshtat
1	2	3	4	5

18. Cilat janë pengesat kryesore për Inovacionin e NVM-ve në Kosovë? [Ju lutemi shënoni zgjedhjet tuaja]

Pengesat	PO	JO
Përdorimi i pamjaftueshëm i prokurimit publik për të nxitur inovacionin në NVM-të		
Mungesa e aftësive në menaxhimin e inovacionit		
Mungesa e burimeve të veta financiare për inovacion		
Mungesa e aftësive për të menaxhuar pronësinë intelektuale dhe njohuritë		
Njohuri të pamjaftueshme në lidhje me shërbimet e mbështetjes së inovacionit		
Mungesa e kulturës së inovacionit në institucionet arsimore libiane		

Pjesa 3: Përparësitë

19. Si e vlerësoni rëndësinë e roleve vijuese të kryera nga NVM-të?

Roli	I lartë	Mesatare	I ulët
Diversifikimi i ekonomisë			
Ndihmon në uljen e papunësisë			
Zhvillimi i teknologjive të reja			
Ndihma për zhvillimin rajonal			

20. A jeni dakord apo jo me pohimet e mëposhtme në lidhje me inkubatorët e biznesit:

	Me forcë Nuk bie dakort	Nuk bie dakort	E pasigurt	Pajtohem	Me forcë Pajtohe m
Ato janë krijuar për të ndihmuar të gjitha madhësitë e bizneseve					
Bizneset e inkubuara janë gjithmonë në pronësi të inkubatorit					

Ata zakonisht ofrojnë mbështetje sekretarie					
Ato ulin kostot e fillimit					
Lehtësitë (p.sh. pajisjet e zyrës, mbështetja e sekretarisë) shpesh ndahen në një inkubator					
Të hysh në një inkubator është një mënyrë më e kushtueshme për të filluar një biznes					
Ato ofrojnë qira të reduktuara, ose ndonjëherë falas					
Ata zakonisht ofrojnë programe trajnimi					
Bizneset e inkubuara mund të qëndrojnë në inkubator për sa kohë që ata dëshirojnë					
Çdo biznes mund të bashkohet me një inkubator për sa kohë që është i gatshëm të paguajë					

21. A mendoni se inkubatori duhet të financohet publikisht apo privatisht?

Publike	
Private	
Të dyja	

22. Deri në çfarë mase mendoni se Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme (NVM) sjellin teknologji të re në vendin tuaj?

Aspak				Përshtat
1	2	3	4	5

23. Deri në çfarë mase rregulloret që rregullojnë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) e inkurajojnë ose dekurajojnë atë?

Shkurajoni fuqishëm	Dekurajoj	E pasigurt	Inkurajoni	Inkurajoni me forcë

24. Si do t'i përshkruani (NVM-të) në Kosovë?

I kufizuar				Aktiv
1	2	3	4	5

25. Si do ta vlerësonit intensitetin e konkurrencës ndërmjet (NVM) në Kosovë?

E kufizuar në shumicën e industrive	E pasigurt	Intense në shumicën e industrive

26. A mendoni se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) kontribuojnë në eliminimin e papunësisë?

Nuk pajtohem aspak	Nuk bie dakort	E pasigurt	Pajtohem	Strongly agree

27. A mendoni se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kontribuojnë në punësimin e grave dhe të rinjve?

Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht

28. A mendoni se Inkubatorët duhet të kontribuojnë në programet e trajnimit për studentët?

Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht	Pajtohem plotësisht

