



UNIVERSITETI MESDHETAR I SHQIPËRISË
FAKULTETI I SHKENCAVE EKONOMIKE
DEPARTAMENTI I MENAXHIMIT DHE MARKETINGUT

DISERTACION

Doktoratë në Shkenca Ekonomike

NDËRMARRJET E VOGLA DHE TË MESME SI EKOSISTEME DINAMIKE: FAKTORËT, SFIDAT DHE MUNDËSITË

Doktorant:
Rexhina Alite

Udhëheqës shkencor:
Prof. Dr. Lindita Lati Milo

Tiranë, 2026

Deklarata e Origjinalitetit

Unë, nënshkruarja Rexhina Alite, deklaroj me përgjegjësi të plotë se ky studim, i paraqitur në Fakultetin e Shkencave Ekonomike, Universiteti Mesdhetar i Shqipërisë, për marrjen e gradës shkencore Doktor i Shkencave, përfaqëson punimin tim origjinal. Ky punim nuk është dorëzuar asnjëherë për vlerësim në ndonjë institucion tjetër arsimor dhe nuk është botuar më parë.

Deklaroj gjithashtu se, sipas standardeve akademike dhe etike, të gjitha materialet, të dhënat dhe informacionet që nuk janë rezultat i punës sime origjinale janë cituar dhe referuar në mënyrë të saktë dhe transparente. Çdo burim i përdorur nga palë të treta është përmendur sipas rregullave të referencimit akademik.

Për më tepër, të gjithë individët dhe palët e përfshira gjatë realizimit të këtij studimi janë informuar plotësisht për përfshirjen e tyre dhe kanë dhënë pjesëmarrjen e tyre me vullnet të lirë.

© Copyright, Rexhina ALITE, 2026

Rexhina Alite

Falenderime dhe Dedikime

Shpreh mirënjohjen time të thellë për të gjithë ata që kanë kontribuar në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë në realizimin e kësaj doktorature.

Një falënderim i veçantë shkon për Dekanen e Fakultetit, Prof. Dr. Lindita Lati Milo, udhëheqësen time shkencore, për mbështetjen e palodhur, udhëzimet e mençura dhe besimin e vazhdueshëm gjatë gjithë procesit kërkimor. Falënderoj gjithashtu Prof. Assoc. Ira Gjika dhe profesorët e departamentit të Menaxhimit për sugjerimet, vlerësimet dhe inkurajimin që ndihmuan në përmirësimin e këtij punimi.

Faleminderime të veçanta për bashkëpunëtorët dhe familjarët e mi, veçanërisht bashkëshortin dhe fëmijët, për dashurinë, durimin dhe mbështetjen që më mundësuan të përkushtohem plotësisht për këtë studim.

Kjo arritje i dedikohet të gjithë atyre që kanë besuar tek unë dhe kanë ndarë me mua vlerën e dijes dhe përkushtimit.

Rexhina Alite

PËRMBAJTJA

LISTA E TABELAVE.....	6
LISTA E FIGURAVE	8
ABSTRAKT	9
ABSTRACT.....	10
KAPITULLI I – HYRJE	11
1.1. SFONDI I STUDIMIT	11
1.2. OBJEKTIVAT E KËRKIMIT	12
1.3. PYETJET KËRKIMORE DHE HIPOTEZAT	13
1.4. METODOLOGJIA KËRKIMORE.....	15
1.5. RËNDËSIA E PUNIMIT.....	16
1.6. STRUKTURA E PUNIMIT	18
KAPITULLI II - BAZAT TEORIKE DHE EMPIRIKE TË EKOSISTEMEVE TË NVM-VE.....	20
2.1. KONCEPTI I NVM-VE DHE KARAKTERISTIKAT KRYESORE	20
2.2 EKOSISTEMET DHE EKOSISTEMET EKONOMIKE	22
2.2.1 EKOSISTEMET SIPËRMARRËSE	23
2.2.2 EKOSISTEMI EKONOMIK RAJONAL.....	26
2.3 TEORITË MBI EKOSISTEMET SIPËRMARRËSE	28
2.4. VLERËSIM KRITIK I MODELEVE MBI EKOSISTEMET SIPËRMARRËSE.....	38
2.5. PËRFUNDIME TË KAPITULLIT	39
KAPITULLI III - METODOLOGJIA E KËRKIMIT	41
3.1 QASJA METODOLOGJIKE E KËRKIMIT	41
3.2. MODELI KONCEPTUAL	42
3.3. POPULLATA DHE KAMPIONI I STUDIMIT	44
3.4. INSTRUMENTET DHE TEKNIKAT E MBLEDHJES SË TË DHËNAVE	49
3.5. PËRMBLEDHJA E KAPITULLIT.....	54
KAPITULLI IV - ANALIZA EMPIRIKE E EKOSISTEMIT TË NDËRMARRJEVE TË VOGLA DHE TË MESME NË SHQIPËRI	55
4.1. ANALIZA STATISTIKORE PËRSHKRUESE E KAMPIONIT.....	55
4.2. TESTET DIAGNOSTIKUESE TË VARIABLAVE	78
4.3. MODELI I VLERËSIMIT TË FAKTORËVE TË EKOSISTEMIT TË NVM-VE	80
4.5. PËRMBLEDHJA E KAPITULLIT.....	110
KAPITULLI V - REZULTATET DHE DISKUTIMI	112
5.1. GJETJET KRYESORE	112
5.2. ANALIZA E LIDHJEVE NDËRMJET FAKTORËVE KRYESORË TË EKOSISTEMIT TË NVM-VE.....	116
5.3. DISKUTIMI I REZULTATEVE NË KONTEKSTIN SHQIPTAR DHE KRAHASIMI ME PRAKTIKAT NDËRKOMBËTARE.....	121
5.4. PËRMBLEDHJA E KAPITULLIT.....	124

KAPITULLI VI - KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME	125
6.1. SFIDAT DHE MUNDËSITË PËR ZHVILLIMIN E EKOSISTEMIT TË NVM-VE NË SHQIPËRI.....	125
6.2. REKOMANDIME PËR POLITIKAT PUBLIKE DHE MBËSHTETJEN INSTITUCIONALE	127
6.3. REKOMANDIME PËR AKTORËT PRIVATË DHE NDËRMARRJET	129
6.4. REKOMANDIME PËR INSTITUCIONET E ARSIMIT TË LARTË	130
6.5. KUFIZIMET E STUDIMIT	131
6.6. SUGJERIME PËR KËRKIME TË ARDHSHE.....	132
ANEKSET	134
ANEKSI A: TABELA SHITESË	134
ANEKS B: PYETËSORI I STUDIMIT	156
LITERATURA	167

Lista e Tabelave

Tabela 1. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi rolin e institucioneve	57
Tabela 2. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi kulturën dhe qëndrimet sociale	57
Tabela 3. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi inovacionin dhe përshtatshmërinë	74
Tabela 4. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi zgjerimin e tregut	75
Tabela 5. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi qëndrueshmërinë dhe rritjen afatgjatë	77
Tabela 6. Vlerat e koeficientëve Cronbach's Alpha për të gjithë variablat.....	79
Tabela 7. Krahasimet e shumëfishta – Procedura Tukey.....	82
Tabela 8. Analiza ANOVA “Si ndikon jetëgjatësia e ndërmarrjeve në zgjerimin e tregut?”	83
Tabela 9. Krahasimet e shumëfishta – procedura Tukey.....	83
Tabela 10. Testi t për mostra të pavarura.....	85
Tabela 11. Statistikat e grupeve sipas madhësisë	85
Tabela 12. Analiza ANOVA “A ndikon sektori i veprimtarisë në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve?”.....	86
Tabela 13. Testi Post Hoc – Procedura Tukey.....	86
Tabela 14. Homogjeniteti i sektorëve ku operojnë ndërmarrjet	88
Tabela 15. Analiza ANOVA “A ndikon jetëgjatësia e NVM-ve në nivelin e performancës së tyre?”	89
Tabela 16. Testi Post Hoc – Procedura Tukey.....	89
Tabela 17. Homogjeniteti i NVM-ve sipas jetëgjatësisë së tyre	90
Tabela 18. Chi-Square Test.....	91
Tabela 19. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 1.1.....	94
Tabela 20. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 1.2.....	95
Tabela 21. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 1.3.....	97
Tabela 22. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 2.1.....	98

Tabela 23. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 2.2.....	100
Tabela 24. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 2.2.....	102
Tabela 25. Koeficientët – Performanca, Hipoteza 3.1	105
Tabela 26. Koeficientët – Zgjerimi i tregut, Hipoteza 3.2	107
Tabela 27. Koeficientët – Qëndrueshmëria afatgjatë.....	109

Lista e Figurave

Figura 1. Modeli i ekosistemit sipërmarrës.....	31
Figura 2. Modeli konceptual i ndikimit të faktorëve të ekosistemit në performancën e NVM-ve.....	43
Figura 3. Shpërndarja e SME-ve sipas qarqeve	47
Figura 4. Shpërndarja sipas sektorëve (në %).....	47
Figura 5. Jetëgjatësia e NMV-ve	48
Figura 6. Shpërndarja e kampionit sipas tipologjisë së bashkëpunimeve.....	59
Figura 7. Shpërndarja e kampionit sipas ndryshimit të kërkesës për produkte/shërbime gjatë vitit	62
Figura 8. Shpërndarja e kampionit sipas evidentimit dhe matjes së reagimit të klientëve	63
Figura 9. Shpërndarja e kampionit sipas aksesit në shërbimet e ndërmjetme	64
Figura 10. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “A keni nevojë për shërbime të reja të ndërmjetme që nuk janë aktualisht të disponueshme në tregun lokal?”	64
Figura 11. Shpërndarja e kampionit sipas burimeve kryesore të financimit.....	66
Figura 12. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “Cila aftësi është më e rëndësishme për një drejtues të suksesshëm?”	68
Figura 13. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “A ofroni programe trajnimi për zhvillimin e aftësive të punonjësve tuaj?”	69
Figura 14. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “Si i siguronit njohuritë kryesore për menaxhimin dhe zhvillimin e biznesit tuaj?”	71
Figura 15. Shpërndarja e kampionit sipas bashkëpunimit me institucionet e tjera.....	71
Figura 16. Shpërndarja e kampionit sipas numrit të klientëve gjatë 3 viteve të fundi.....	74

Abstrakt

Roli i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në zhvillimin ekonomik të Shqipërisë është rritur ndjeshëm gjatë dekadave të fundit, duke reflektuar transformimet strukturore dhe dinamizimin e ekosistemeve sipërmarrëse në vend. NVM-të përbëjnë shtyllën kryesore të aktivitetit ekonomik, kontribuojnë në rritjen e punësimit, zgjerimin e tregjeve dhe gjenerimin e inovacionit, duke u shndërruar në aktorë kyç për forcimin e konkurrueshmërisë kombëtare. Ky punim kërkimor synon të analizojë në mënyrë të gjithanshme ndërveprimet midis NVM-ve dhe ekosistemeve dinamike në Shqipëri, duke u fokusuar në mënyrë specifike tek sfidat strukturore, mundësitë zhvillimore dhe marrëdhëniet shumëdimensionale që ndikojnë në funksionimin e tyre.

Korniza teorike e studimit mbështetet në konceptet bashkëkohore të ekosistemeve sipërmarrëse, të cilat e konsiderojnë zhvillimin ekonomik si rezultat të bashkëveprimit të aktorëve të shumtë, institucioneve publike, sektorit privat, institucioneve financiare, universiteteve dhe organizatave mbështetëse. Në këtë kontekst, NVM-të nuk analizohen vetëm në aspektin e kapaciteteve të tyre të brendshme, por si pjesë e një sistemi kompleks me dinamika të vazhdueshme transformuese. Përmes kësaj qasjeje, studimi synon të vlerësojë se si politikat ekonomike, infrastruktura institucionale, kapitali njerëzor, kultura sipërmarrëse dhe teknologjitë e reja ndikojnë në performancën dhe zhvillimin e NVM-ve.

Metodologjia parashikon përdorimin e analizave sasiore dhe cilësore, duke kombinuar të dhëna empirike me analiza teorike për të krijuar një kuadër gjithëpërfshirës të faktorëve që formësojnë ekosistemet dinamike sipërmarrëse në Shqipëri. Përmes një qasjeje të kombinuar metodologjike, kërkimi përdor të dhëna primare të mbledhura përmes një pyetësoi të strukturuar të administruar në një mostër përfaqësuese të NVM-ve në dy rajonet më të rëndësishme të ekonomisë së vendit, Tiranë dhe Durrës. Analiza e të dhënave u mbështet në metoda statistikore të avancuara, përfshirë analizën deskriptive, korrelacionin, analizën faktoriale, ANOVA-n dhe regresionin e shumëfishtë.

Rezultatet tregojnë se faktorët si burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional, shërbimet ndërmjetëse, kultura sipërmarrëse, qasja në rrjete si edhe inovacioni përbëjnë faktorët me peshën më të madhe në përmirësimin e performancës, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve. Ndërveprimi i këtyre elementeve del si determinant kritik për rritjen organizative dhe aftësinë e ndërmarrjeve për t'u përshtatur me ndryshimet e shpejta në mjedisin ekonomik dhe institucional. Studimi nënvizon se suksesi i NVM-ve nuk është vetëm rezultat i kapaciteteve të brendshme individuale, por edhe i cilësisë së bashkëpunimeve dhe mbështetjes së aktorëve të tjerë të ekosistemit. Duke ofruar njohuri të mbështetura empirikisht, ky hulumtim kontribuon në një kuptim më të thelluar të sfidave dhe mundësive me të cilat përballen NVM-të në Shqipëri, si dhe paraqet rekomandime të orientuara drejt politikave për përmirësimin e kushteve të ekosistemit dhe nxitjen e zhvillimit të qëndrueshëm sektorial.

Fjalë kyç: NMV, ekosistemi sipërmarrës, inovacioni, zgjerimi i tregut, qëndrueshmëria, Shqipëria

Abstract

The role of small and medium sized enterprises (SMEs) in Albania's economic development has increased significantly over the past decades, reflecting structural transformations and the growing dynamism of the country's entrepreneurial ecosystems. SMEs constitute the backbone of economic activity, contributing to employment growth, market expansion, and innovation generation, thus becoming key actors in strengthening national competitiveness. This research aims to provide a comprehensive analysis of the interactions between SMEs and dynamic ecosystems in Albania, with particular focus on structural challenges, development opportunities, and the multidimensional relationships that influence their functioning.

The theoretical framework of the study builds upon contemporary concepts of entrepreneurial ecosystems, which view economic development as the outcome of interactions among multiple actors, public institutions, the private sector, financial institutions, universities, and support organizations. In this context, SMEs are not examined solely through the lens of their internal capacities but as integral components of a complex system characterized by continuous transformative dynamics. Through this approach, the study seeks to assess how economic policies, institutional infrastructure, human capital, entrepreneurial culture, and new technologies affect the performance and development of SMEs.

The methodology foresees the use of both quantitative and qualitative analyses, combining empirical data with theoretical insights to create a comprehensive analytical framework of the factors shaping dynamic entrepreneurial ecosystems in Albania. Using a mixed-method approach, the study employs primary data collected through a structured questionnaire administered to a representative sample of SMEs in the two most important economic regions of the country, Tirana and Durrës. Data analysis is based on advanced statistical methods, including descriptive analysis, correlation, factor analysis, ANOVA, and multiple regression.

The findings show that factors such as human resources and professional development, intermediary services, entrepreneurial culture, network accessibility, and innovation are the most influential elements in enhancing performance, market expansion, and the long-term sustainability of SMEs. The interaction among these components emerges as a critical determinant of organizational growth and the ability of firms to adapt to rapid changes in the economic and institutional environment. The study highlights that SME success is not solely the result of individual internal capabilities but also depends on the quality of cooperation and the support provided by other ecosystem actors. By offering empirically grounded insights, this research contributes to a deeper understanding of the challenges and opportunities faced by SMEs in Albania and presents policy-oriented recommendations for improving ecosystem conditions and fostering sustainable sectoral development.

Keyword: SMEs, entrepreneurial ecosystems, innovation, market expansion, sustainability, Albania

KAPITULLI I – HYRJE

Në dekadat e fundit, koncepti i ekosistemit sipërmarrës ka marrë një rëndësi të veçantë në literaturën shkencore dhe praktikën e zhvillimit ekonomik. Ky koncept, i marrë nga biologjia, është përdorur nga studiuesit e fushës (Stam, 2015; Stam & Spigel, 2016; Sussan & Acs, 2017) si një mënyrë për të kuptuar dhe analizuar bashkëveprimet mes aktorëve, faktorëve dhe mjedisit në nivele rajonale ose kombëtare.

1.1. Sfondi i studimit

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) përfaqësojnë një shtyllë kyçe të ekonomisë shqiptare, duke kontribuar në krijimin e vendeve të punës, zhvillimin rajonal dhe rritjen e konkurrueshmërisë ekonomike. Përveç rolit të tyre ekonomik, ato shërbejnë si motorë të inovacionit dhe nxitës të sipërmarrjes, duke ofruar mundësi për diversifikimin e aktivitetit dhe përmirësimin e cilësisë së produkteve dhe shërbimeve. Megjithatë, NVM-të shqiptare përballen me sfida të shumta që kufizojnë potencialin e tyre të plotë. Faktorë të jashtëm, si mjedisi institucional, infrastruktura e kufizuar, mungesa e financimit të qëndrueshëm dhe barrierat në tregjet ndërkombëtare, shpesh pengojnë adoptimin e praktikave më të mira dhe zhvillimin e kapaciteteve të brendshme (Bartlett & Bukvič, 2001; OECD, 2019a; Xheneti, 2012).

Për të kuptuar ndikimin e këtyre faktorëve dhe mënyrën se si mund të mbështetet zhvillimi i NVM-ve, ky studim integron qasjen e modelit STEAM (Stam, 2015), i cili identifikon elementët kryesorë të një ekosistemi të qëndrueshëm sipërmarrës: institucionet, rregulloret dhe politikat publike; kultura dhe qëndrimet sociale; rrjetet dhe marrëdhëniet ndërmjet aktorëve; infrastruktura fizike dhe teknologjike; financat dhe aksesin në kapital; menaxhimi dhe profesionalizmi; njohuritë dhe teknologjia; shërbimet ndërmjetëse; si dhe kërkesa e tregut për produktet dhe shërbimet e NVM-ve. Ky model ofron një kuadër të integruar për të analizuar se si ndërveprimet midis këtyre komponentëve ndikojnë në performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë e ndërmarrjeve.

Ekosistemi sipërmarrës përfshin një grup aktorësh dhe faktorësh të lidhur ngushtë mes tyre, të organizuar në mënyrë që të nxisin zhvillimin e sipërmarrjes efektive (Stam, 2015). Ky koncept përfshin komponentë si qeverisja, infrastruktura, kapitali, rrjetet sociale dhe institucionet mbështetëse, të cilët së bashku formojnë një mjedis që favorizon krijimin dhe zhvillimin e sipërmarrjeve. Bazuar në këtë teori, u analizuan ekosistemet sipërmarrëse, të cilat përfshijnë ndërveprimet midis NVM-ve dhe aktorëve të tjerë, si qeveria dhe institucionet financiare, si një koncept kyç për të mbështetur zhvillimin e NVM-ve dhe për të nxitur inovacionin.

Në kontekstin shqiptar, institucionet dhe politikat publike shpesh nuk ofrojnë mbështetje të qëndrueshme për NVM-të, duke përballur sipërmarrësit me burokraci dhe rregullore komplekse. Kultura dhe qëndrimet sociale ndonjëherë nuk inkurajojnë rrezikun dhe inovacionin, duke kufizuar aftësinë e ndërmarrjeve për të zhvilluar produkte dhe shërbime konkurruese. Rrjetet sociale dhe bashkëpunimi ndërmjet aktorëve të ndryshëm mbeten të fragmentuara, ndërkohë që infrastruktura dhe qasja në teknologji shpesh janë të kufizuara, veçanërisht jashtë qendrave urbane. Financimi

dhe qasja në kapital, veçanërisht për ndërmarrjet e reja, mbetet një sfidë kryesore, duke kufizuar mundësitë për zgjerim dhe inovacion. Në të njëjtën kohë, shërbimet ndërmjetëse, si akseleratorët, inkubatorët dhe ofruesit e këshillimit, janë të pakta dhe shpesh nuk plotësojnë nevojat specifike të NVM-ve (Hashi & Krasniqi, 2011; Acs et al., 2018; OECD, 2024).

Integrimi i këtij kuadri teorik në studim bëri të mundur analizimin e mënyrës se si ndërveprimet midis komponentëve të tij ndikojnë në performancën e NVM-ve shqiptare. Duke vlerësuar rolin e institucioneve, qasjes në rrjete, financave, shërbimeve mbështetëse, kulturës organizative dhe inovacionit, ky studim synon të identifikojë boshllëqet dhe mundësitë për të përmirësuar ekosistemin sipërmarrës. Kjo qasje ofron një bazë për rekomandime praktike për politikëbërësit dhe aktorët ekonomikë, me qëllim forcimin e ndërveprimeve brenda ekosistemit, përmirësimin e kapaciteteve të brendshme të NVM-ve dhe nxitjen e një zhvillimi ekonomik të qëndrueshëm dhe të balancuar në Shqipëri.

1.2. Objektivat e kërkimit

Duke marrë parasysh rëndësinë strategjike të NVM-ve në krijimin e vendeve të punës, rritjen rajonale dhe inovacionin, studimi synoi të hedhë dritë mbi faktorët institucionalë, financiarë, socialë dhe infrastrukturorë që ndikojnë në zhvillimin e NVM-ve në Shqipëri. Qëllimi i këtij studimi është të analizojë ndikimin dhe sfidat e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në ekonominë shqiptare, si dhe të propozojë zgjidhje për përmirësimin e performancës dhe qëndrueshmërisë së tyre.

Objektivat kryesore përfshinë:

- Analiza e ekosistemeve të NVM-ve sipas tipologjive kryesore dhe praktikave më të mira ndërkombëtare, duke identifikuar modele të suksesshme të ekosistemeve sipërmarrëse në vende të tjera dhe duke shqyrtuar elementët kyç të një ekosistemi të fortë sipërmarrës dhe ndikimin e tyre në rritjen e NVM-ve.
- Identifikimi i sfidave dhe pengesave kryesore që NVM-të shqiptare përballen në lidhje me qasjen ndaj financave, infrastrukturës, burimeve njerëzore dhe tregjeve ndërkombëtare, si dhe kufizimet institucionale dhe rregullatore.
- Identifikimi i elementeve kryesore të ekosistemit sipërmarrës për NVM-të në kontekstin shqiptar dhe kthimi i tyre në variabla të matshëm për vlerësimin e efikasitetit dhe ndikimit të ekosistemit të NVM-ve. Ky objektiv mundësoi evidentimin dhe vlerësimin e faktorëve kyç që ndikojnë në zhvillimin dhe performancën e NVM-ve në Shqipëri, si dhe zhvilloi metodat dhe mjetet e duhura për matjen e ndikimit të këtyre elementeve në suksesin e NVM-ve.
- Analiza e ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri, duke shqyrtuar mënyrën se si NVM-të ndërvepruan me aktorët e tjerë të ekosistemit (institucionet financiare, qeveria, universitetet, klientët dhe furnitorët). U vlerësua niveli i bashkëpunimit dhe mbështetjes midis këtyre aktorëve dhe ndikimi i tyre në zhvillimin dhe qëndrueshmërinë e NVM-ve.

- Diskutimi i implikimeve të rezultateve të studimit në aspektin teorik dhe praktikë, për përmirësimin e politikave menaxheriale dhe publike, si dhe testimin e aplikueshmërisë së instrumentit të matjes në kontekste dhe territore të ndryshme.
- Rekomandime për politika dhe strategji mbështetëse, duke ofruar sugjerime për politikat publike, programet mbështetëse dhe investimet që mund të përmirësojnë funksionimin e NVM-ve dhe të rrisin ndikimin e tyre në ekonominë shqiptare. U propozuan qasje gjithëpërfshirëse për ndërtimin e një ekosistemi sipërmarrës të qëndrueshëm dhe efikas për NVM-të.

Këto objektiva synojnë një zhvillim të mëtijshëm në kontekstin e vendit të teorive të zhvillimit të NVM-ve dhe ekosistemeve sipërmarrëse të studiuesve si Audretsch (2006), Van de Ven (1993) dhe Stam & Spigel (2016), duke ofruar një qasje të kombinuar teorike dhe empirike për të adresuar problematikat e NVM-ve në Shqipëri (Audretsch et al., 2006; Stam & Spigel, 2016; Van de Ven, 1993).

1.3. Pyetjet kërkimore dhe hipotezat

Në vijim të shqyrtimit të sfidave dhe faktorëve që ndikojnë në ecurinë e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri, u identifikua pyetja kërkimore kryesore, si dhe nevoja për të adresuar disa nënpyetje kërkimore, të cilat ndihmuan në kuptimin më të thelluar të marrëdhënieve ndërmjet faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit sipërmarrës dhe ndikimit të tyre në performancën, qëndrueshmërinë dhe zhvillimin e NVM-ve.

Pyetja kërkimore kryesore: A ndikojnë faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të NVM-ve në performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri?

Për t'i dhënë përgjigje kësaj pyetjeje, studimi ndërtohet mbi një qasje të integruar, ku analizohen njëkohësisht karakteristikat strukturore të NVM-ve, ndikimi i faktorëve të ekosistemit sipërmarrës dhe roli moderues i inovacionit në marrëdhëniet ndërmjet këtyre faktorëve dhe zhvillimit të ndërmarrjeve. Në këtë kuadër, analiza empirike fokusohet në tre dimensionet kryesore të zhvillimit të NVM-ve: performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë. Më konkretisht:

Nën-pyetja kërkimore 1: A ka ndikim madhësia e ndërmarrjes në qëndrueshmërinë afatgjatë të saj?

Nën-pyetja kërkimore 2: A ndikon jetëgjatësia e ndërmarrjeve tek zgjerimi i tregut?

Nën-pyetja kërkimore 3: A ka ndikim madhësia e ndërmarrjes në zgjerimin e tregut?

Nën-pyetja kërkimore 4: A ndikon sektori i veprimtarisë në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve?

Nën-pyetja kërkimore 5: A ndikon jetëgjatësia e NVM-ve në nivelin e performancës së tyre?

Nën-pyetja kërkimore 6: A ndikon inovacioni në rritjen e performancës së SME-ve?

Përgjigjet ndaj këtyre pyetjeve kontribuan në krijimin e një panorame të qartë mbi rolin që luajnë faktorët e ndryshëm në zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, duke ndihmuar në

formulimin e rekomandimeve të vlefshme për përmirësimin e politikave mbështetëse dhe nxitjen e një ekosistemi më të favorshëm sipërmarrës në vend.

Për të kuptuar në mënyrë më të plotë masën e ndikimit të faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm në zhvillimin e NVM-ve, analiza empirike u bazua në disa hipoteza kërkimore, të cilat u strukturuan në nivel të përgjithshëm (makro) dhe në nivel të detajuar (mikro). Nëpërmjet hipotezave u synua të testoheshin lidhjet statistikore ndërmjet variablave të përzgjedhur dhe të evidentohet se si faktorë të caktuar kontribuonin në performancën, qëndrueshmërinë afatgjatë dhe zgjerimin e tregut të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri.

Kështu, hipotezat, të cilat testuan ndikimin e faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të grupuara në zhvillimin e NVM-ve, të matur nëpërmjet performancës, zgjerimit të tregut dhe qëndrueshmërisë së tyre, konsistojnë në:

Hipoteza 1.1: Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë ndjeshëm në performancën e NVM-ve në Shqipëri.

Hipoteza 1.2: Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në zgjerimin e tregut të NVM-ve.

Hipoteza 1.3: Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve.

Ndërsa ndikimi i faktorëve të veçantë tek variablat e zhvillimit të NVM-ve janë matur nëpërmjet hipotezave:

Hipoteza 2.1: Roli i institucioneve, rrjetet, kërkesa, burimet njerëzore dhe shërbimet e ndërmjetme janë faktorët kryesorë që ndikojnë në performancën e NVM-ve.

Hipoteza 2.2: Shërbimet ndërmjetëse, kultura dhe burimet njerëzore janë faktorët më të rëndësishëm që ndikojnë në zgjerimin e tregut për NVM-të në Shqipëri.

Hipoteza 2.3: Qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve ndikohet kryesisht nga shërbimet e ndërmjetme, kultura organizative dhe burimet njerëzore.

Për të testuar qëndrueshmërinë e lidhjeve të grupë hipotezave të mësipërme u përdor teknika e variablit moderues, ku inovacioni është përdorur si variabël moderues. Përdorimi i variablave moderues lejon analizimin më të thellë të dinamikës së lidhjeve, duke identifikuar nëse efekti i një variabli të pavarur mbi rezultatin përfundimtar varet nga niveli i një variabli tjetër.

Hipoteza 3.1: Inovacioni ka ndikim të drejtpërdrejtë në performancën e NVM-ve, por efekti i tij moderues, përmes ndërveprimit me faktorët e tjerë të ekosistemit, nuk është statistikisht domethënës.

Hipoteza 3.2: Inovacioni ndikon drejtpërdrejt në zgjerimin e tregut të NVM-ve, ndërsa efekti i tij moderues në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe zgjerimit të tregut nuk është statistikisht domethënës.

Hipoteza 3.3: Inovacioni ka ndikim të drejtpërdrejtë në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve dhe njëkohësisht ushtron efekt moderues statistikisht domethënës në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe qëndrueshmërisë afatgjatë.

Këto hipoteza përbënë bazën mbi të cilën është ndërtuar analiza empirike e këtij studimi. Qëllimi është të zbulohet nëse ekzistonin lidhje të qëndrueshme dhe statistikisht domethënëse mes variablave të përzgjedhur. Vlerësimi i tyre u realizua përmes analizës së regresionit të shumëfishtë linear dhe ANOVA-s, duke mundësuar një interpretim të saktë të ndikimit që secili faktor ushtronte mbi qëndrueshmërinë, performancën dhe zgjerimin e tregut të NVM-ve.

1.4. Metodologjia kërkimore

Filozofia metodologjike e këtij studimi mbështetet në një qasje interpretative konstruktive, e cila e sheh realitetin ekonomik dhe organizativ si të ndërtuar nëpërmjet ndërveprimeve, perceptimeve dhe proceseve të vazhdueshme të bashkëveprimit mes aktorëve brenda ekosistemit. Duke qenë se roli i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM-ve) në ekosistemet dinamike është shumëdimensional, i varur nga konteksti dhe i ndikuar nga marrëdhënie komplekse ndërinstitucionale e ndërorganizative, një filozofi metodologjike pozitive apo thjesht empirike nuk do të ishte e mjaftueshme për të shpjeguar thellësisht këtë fenomen.

1.4.1 Dizajni i kërkimit

Për të realizuar qëllimet e këtij studimi, u ndoq një qasje metodologjike e kombinuar, që integron metodat cilësore dhe sasiore, duke synuar të ofrojë një analizë të thelluar, të plotë dhe të qëndrueshme të faktorëve dhe sfidave që ndikojnë në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri. Përdorimi i një qasjeje të tillë është i justifikuar nga natyra komplekse e ekosistemit sipërmarrës dhe ndërvlerësia mes faktorëve institucionalë, socialë, ekonomikë dhe teknologjikë, të cilët ndikojnë në performancën, qëndrueshmërinë dhe zgjerimin e tregut të NVM-ve.

Analiza cilësore përqendrohet në perceptimet, përvojat dhe ndërveprimet e aktorëve kryesorë të ekosistemit sipërmarrës, përfshirë NVM-të, institucionet financiare dhe qeverinë. Kjo qasje mundësoi identifikimin e pengesave dhe mundësive për zhvillimin e NVM-ve, duke siguruar një kuptim më të thellë të dinamikave të ekosistemit lokal. Nga ana tjetër, metoda sasiore u përdor për të verifikuar hipotezat e studimit dhe për të matur ndikimin e variablave të ndryshëm në performancën dhe zgjerimin e tregut të NVM-ve.

1.4.2 Mbledhja e të dhënave

Mbledhja e të dhënave u realizua përmes dy burimeve kryesore: të dhënave sekondare dhe të dhënave primare. Të dhënat sekondare përfshinin literaturën akademike, raportet dhe studimet e institucioneve kombëtare dhe ndërkombëtare (OECD, Banka Botërore, Komisioni Evropian, INSTAT), si dhe modelet më të mira ndërkombëtare për zhvillimin e NVM-ve. Këto të dhëna ndihmuan që të identifikoheshin karakteristikat e kontekstit shqiptar, si dhe përshtatja e modeleve të aplikuara nga studiues të njohur të fushës. Hulumtimi u ndërtua duke replikuar këto modele, si modeli Stam (2015), që përfshin faktorë si institucionet, rrjetet sociale, financat, infrastruktura, shërbimet ndërmjetëse, kultura organizative dhe inovacioni.

Të dhënat primare sasiore u mblodhën përmes një pyetësori të strukturuar në 15 seksione, i cili u shpërnda tek punonjësit dhe menaxhimi i NVM-ve në qarqet e Tiranës dhe Durrësit. Pyetësori

përfshinte pyetje të mbyllura dhe të hapura, matje me shkallë Likert dhe pyetje kontrolli për të siguruar saktësinë dhe përputhshmërinë e të dhënave. Para shpërndarjes përfundimtare, u krye një test pilot me 20 pjesëmarrës për të vlerësuar vlefshmërinë dhe besueshmërinë e instrumentit dhe u bënë përmirësimet e nevojshme bazuar në feedback.

Popullata u përfaqësua nga kampioni i përbërë nga 383 NVM, të cilat kryenin aktivitetin e tyre ekonomik në qarqet e Tiranës dhe Durrësit. Përlllogaritja e madhësisë së kampionit u bë duke përdorur një marzh gabimi prej 5% dhe një nivel besueshmërie prej 95%. Kampioni përfaqësoi sektorë të ndryshëm ekonomikë, duke siguruar diversitetin e nevojshëm për analiza krahasuese dhe nxjerrjen e përfundimeve të përgjithshme.

1.4.3 Analiza e të dhënave

Të dhënat u përpunuan dhe analizuan duke përdorur teknika statistikore përshkruese dhe inferenciale, të përzgjedhura në përputhje me natyrën e variablave dhe objektivat kërkimore të studimit. Konkretisht, ANOVA, Chi-Square, t-test dhe Levene's Test u përdorën për të testuar ndryshimet ndërmjet grupeve dhe për të verifikuar supozimet statistikore mbi homogjenitetin e variancës dhe shpërndarjen e të dhënave, ndërsa regresioni linear i thjeshtë dhe i shumëfishtë u aplikua për të vlerësuar drejtimin dhe forcën e marrëdhënieve midis variablave të pavarur dhe atyre të varur. Për më tepër, analizat e variablit moderues u përdorë për të shqyrtuar ndërveprimet ndërmjet faktorëve dhe për të kuptuar nëse dhe si ndryshon ndikimi i tyre në rezultatet e NVM-ve në prani të kushteve të caktuara. Ndërsa analiza faktoriale kontribuo në identifikimin dhe grupimin e dimensioneve përbërëse të ekosistemit sipërmarrës, duke mundësuar një kuptim më të thelluar të marrëdhënieve ndërmjet elementeve të tij.

Përdorimi i këtyre teknikave, i mbështetur në qasje ekonometrike, mundësoi jo vetëm testimin e hipotezave në mënyrë të strukturuar, por edhe interpretimin e rezultateve në funksion të kuadrit teorik të studimit, duke siguruar koherencë midis analizës empirike dhe argumentit shkencor. Në këtë mënyrë, metodologjia e ndjekur ofroi një bazë të qëndrueshme për nxjerrjen e përfundimeve të vlefshme, të besueshme dhe të testuara statistikisht.

1.5. Rëndësia e punimit

Studimi mbi ekosistemet sipërmarrëse dhe ndikimin e tyre mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri ka një rëndësi të konsiderueshme, si në planin akademik ashtu edhe në atë praktik dhe politik. Në nivel teorik, ky studim kontribuon në zgjerimin e literaturës ekzistuese mbi sipërmarrjen dhe zhvillimin ekonomik, duke ofruar një analizë të integruar të faktorëve institucionalë, ekonomikë, socialë dhe teknologjikë që formojnë mjedisin e NVM-ve. Për më tepër, ai trajton në mënyrë specifike kontekstin shqiptar, i cili karakterizohet nga specifika strukturore dhe institucionale, duke mundësuar identifikimin e barrierave dhe mundësive të veçanta që ndikojnë në zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme.

Rëndësia akademike e këtij studimi qëndron edhe në adoptimin dhe përshtatjen e një modeli ndërkombëtar të ekosistemit sipërmarrës (Stam, 2015), duke analizuar faktorët kyç që ndikojnë në performancën dhe qëndrueshmërinë e NVM-ve. Duke kombinuar metodologjinë cilësore dhe

sasiore, studimi siguron një qasje origjinale, e cila mund të shërbejë si referencë për hulumtime të ardhshme mbi sipërmarrjen në Shqipëri dhe në rajone të tjera me karakteristika të ngjashme. Analiza e thelluar e përvojave të sipërmarrësve, institucioneve financiare dhe qeverisë kontribuon në zhvillimin e teorive mbi ekosistemet sipërmarrëse dhe ndërveprimet komplekse mes aktorëve ekonomikë, duke shtuar njohuri mbi dinamikën e rrjetit sipërmarrës dhe rolin e institucioneve mbështetëse në kontekste në zhvillim.

Në planin praktik, rëndësia e këtij studimi lidhet ngushtë me zhvillimin e NVM-ve si shtyllë të ekonomisë shqiptare. NVM-të përbëjnë një pjesë të madhe të sektorit privat dhe janë një burim i rëndësishëm për krijimin e vendeve të punës, inovacionin dhe konkurrueshmërinë e ekonomisë. Identifikimi i faktorëve që ndikojnë në performancën e tyre, si infrastruktura, financimi, rrjetet sociale, kultura sipërmarrëse dhe inovacioni, mund të ndihmojë menaxherët dhe pronarët e ndërmarrjeve në marrjen e vendimeve strategjike për të përmirësuar efikasitetin dhe qëndrueshmërinë e biznesit. Për më tepër, studimi evidenton sfidat kryesore që pengojnë zhvillimin e NVM-ve, si vështirësitë në qasjen në financa, mungesa e trajnimeve profesionale dhe infrastruktura e kufizuar, duke mundësuar hartimin e strategjive për tejkalimin e tyre.

Nga perspektiva e politikëbërjes, ky studim ka një vlerë të veçantë, sepse ofron të dhëna empirike mbi efektivitetin e politikave ekzistuese dhe mbi nevojën për politika të reja mbështetëse. Analiza e modeleve ndërkombëtare dhe përshtatja e tyre në kontekstin shqiptar mund të shërbejë si bazë për zhvillimin e programeve qeveritare që synojnë të nxisin sipërmarrjen, të rrisin aksesin në financa, të përmirësojnë infrastrukturën dhe të fuqizojnë kapacitetet e punonjësve. Përveç kësaj, studimi mund të ndihmojë në identifikimin e “levave” të politikave që mund të rrisin nivelin e bashkëpunimit mes universiteteve, institucioneve financiare dhe sipërmarrësve, duke përmirësuar ekosistemin sipërmarrës dhe duke kontribuar në rritjen ekonomike rajonale dhe kombëtare.

Rëndësia e këtij studimi vjen edhe nga qasja e tij empirike, kryesisht nga tipologjia dhe llojshmëria e të dhënave të mbledhura nga pyetësorët dhe intervistat me aktorët kryesorë të ekosistemit sipërmarrës. Kjo qasje mundëson identifikimin e lidhjeve dhe korrelacioneve midis faktorëve të ndryshëm dhe performancës së NVM-ve, duke ofruar një bazë të qëndrueshme për analizë statistikore dhe për nxjerrjen e përfundimeve të besueshme. Rezultatet e studimit mund të përdoren për të hartuar rekomandime konkrete, të cilat mund të ndikojnë pozitivisht në rritjen e inovacionit, konkurrueshmërinë dhe qëndrueshmërinë e NVM-ve në Shqipëri.

Në përmbledhje, ky studim ka rëndësi të madhe në katër aspekte kryesore: kontributin teorik në literaturën mbi ekosistemet sipërmarrëse në kontekstin shqiptar, përfitimet praktike për menaxherët dhe pronarët e NVM-ve, argumentimin për zhvillimin e politikave mbështetëse dhe ofrimin e rekomandimeve për institucionet e arsimit të lartë. Ai ofron një analizë të integruar dhe të bazuar në të dhëna empirike, e cila mund të shërbejë si një orientues për zhvillimin e qëndrueshëm të ekosistemit sipërmarrës në Shqipëri. Duke ofruar një kuadër të qartë për kuptimin e faktorëve që ndikojnë në NVM-të dhe duke propozuar masa konkrete për përmirësimin e mjedisit sipërmarrës, studimi kontribuon në forcimin e kapaciteteve të ekonomisë shqiptare dhe në përmirësimin e performancës së sektorit privat.

1.6. Struktura e punimit

Ky punim është konceptuar dhe strukturuar me qëllim që të ofrojë një analizë të plotë mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) dhe rolin e ekosistemeve sipërmarrëse në zhvillimin e tyre, duke integruar kuadrin teorik, analizën empirike dhe implikimet praktike për kontekstin shqiptar. Struktura e punimit është ndërtuar në gjashtë kapituj kryesorë, të cilët krijojnë një rrjedhë logjike që udhëheq lexuesin nga bazat konceptuale dhe teorike drejt analizës empirike dhe përfundimeve të studimit.

Kapitulli i parë paraqet hyrjen e studimit, duke vendosur kontekstin e përgjithshëm dhe rëndësinë e temës së trajtuar. Në këtë kapitull prezantohen sfondi teorik, problematika e studimit, objektivat kërkimore, pyetjet dhe hipotezat, si dhe kontributi i pritshëm i punimit në literaturë dhe në praktikë.

Kapitulli i dytë fokusohet në rishikimin e literaturës dhe ndërtimin e kuadrit teorik të studimit. Në këtë pjesë analizohen konceptet kryesore që lidhen me NVM-të dhe ekosistemet sipërmarrëse, trajtohen qasjet teorike dhe modelet konceptuale të zhvilluara në literaturë, si dhe shqyrtohen përvojat dhe praktikatat ndërkombëtare që lidhen me zhvillimin e ekosistemeve të ndërmarrjeve.

Kapitulli i tretë paraqet metodologjinë e kërkimit dhe shpjegon qasjen shkencore të përdorur për realizimin e analizës empirike. Ky kapitull përfshin përshkrimin e modelit konceptual, mënyrën e përzgjedhjes së kampionit, instrumentet e mbledhjes së të dhënave dhe procedurat metodologjike të ndjekura për të siguruar vlefshmërinë dhe besueshmërinë e studimit.

Kapitulli i katërt përqendrohet në analizën empirike të ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri dhe paraqet rezultatet e përftuara nga të dhënat e mbledhura. Në këtë kapitull trajtohen karakteristikat e kampionit, analizat statistikore dhe vlerësimi i ndikimit të faktorëve të ndryshëm në funksionimin dhe zhvillimin e ndërmarrjeve.

Kapitulli i pestë i kushtohet interpretimit të rezultateve dhe diskutimit të tyre në raport me kuadrin teorik dhe evidencën ndërkombëtare. Në këtë pjesë analizohen marrëdhëniet ndërmjet faktorëve kryesorë të ekosistemit dhe diskutohen gjetjet në kontekstin shqiptar.

Kapitulli i gjashtë përmbyll studimin duke paraqitur konkluzionet kryesore dhe rekomandimet që rrjedhin nga analiza teorike dhe empirike. Në këtë kapitull evidentohen sfidat dhe mundësitë për zhvillimin e ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri, formulohen rekomandime për politikëbërësit dhe aktorët ekonomikë, si dhe sugjerohen drejtime për kërkime të ardhshme. Në fund të punimit përfshihen literatura dhe anekset, të cilat plotësojnë dhe mbështesin analizën e realizuar.

Në përfundim, struktura e punimit mundëson një rrjedhë të qartë dhe koherente, duke analizuar kuadrin teorik dhe qasjen metodologjike si dhe duke vijuar me analizën empirike, interpretimi i rezultateve dhe formulimi i rekomandimeve praktike. Çdo kapitull dhe nënseksion ndërton një pjesë të rëndësishme të analizës, duke e bërë studimin të plotë, të besueshëm dhe të dobishëm për studjuesit, politikëbërësit dhe aktorët ekonomikë. Kjo qasje siguron që punimi të adresojë pyetjet kërkimore dhe të ofrojë rekomandime konkrete për zhvillimin e NVM-ve dhe ekosistemeve sipërmarrëse në Shqipëri.

Studimi vlerëson ndikimin e ekosistemeve sipërmarrëse në krijimin e mundësive për NVM-të shqiptare, duke analizuar njëkohësisht modele ndërkombëtare të suksesshme dhe potencialin e përshtatjes së tyre në kontekstin vendas. Në këtë kuadër, ai ofron mbështetje për politikëbërjen, duke identifikuar mekanizmat kyç që mund të nxisin rritjen e aktivitetit sipërmarrës dhe zhvillimin ekonomik rajonal.

Gjithashtu, punimi zhvillon një model empirik për matjen e elementeve të ekosistemit sipërmarrës në NVM-të në disa rajone të Shqipërisë, duke krijuar një bazë të strukturuar për analizë dhe vlerësim të mëtejshëm.

KAPITULLI II - BAZAT TEORIKE DHE EMPIRIKE TË EKOSISTEMEVE TË NVM-VE

Në këtë kapitull shqyrtohet baza teorike dhe konceptuale e NVM-ve si ekosistem, duke ofruar një kuadër të qartë dhe të strukturuar për trajtimin e NVM-ve dhe ekosistemeve sipërmarrëse. Duke u mbështetur në analizë kritike të studimeve dhe të literaturës bashkëkohore dhe ndërkombëtare, kapitulli fokusohet në tema kyçe që përbëjnë bazën për të kuptuar specifikat e funksionimit dhe rëndësinë e NVM-ve në kontekstin ekonomik dhe institucional.

Së pari, kapitulli fillon me një eksplorim të konceptit të NVM-ve dhe karakteristikave kryesore të tyre, duke ofruar një kuptim të qartë për rolin e tyre në strukturën ekonomike dhe dinamikat që i karakterizojnë. Në vazhdim, trajtohet zhvillimi i ekosistemeve sipërmarrëse si një mekanizëm që mbështet dhe fuqizon sipërmarrjen dhe inovacionin. Më tej, kapitulli përqendrohet në teoritë mbi ekosistemet sipërmarrëse, duke analizuar modele të ndryshme teorike që ndihmojnë në kuptimin e këtij fenomeni kompleks. Gjithashtu, diskutohet roli i NVM-ve në zhvillimin ekonomik, duke theksuar ndikimin e tyre në rritjen ekonomike, punësimin dhe inovacionin. Një vëmendje e veçantë i kushtohet modeleve ndërkombëtare të ekosistemeve të NVM-ve, duke krahasuar praktikatat më të mira dhe qasjet inovative në vende të ndryshme.

Ky kapitull synon të ofrojë një analizë të thelluar dhe të strukturuar mbi temat e mësipërme, duke ndërtuar bazën e nevojshme për diskutimin dhe hulumtimin që do të vijojë në kapitujt pasues.

2.1. Koncepti i NVM-ve dhe karakteristikat kryesore

Në përgjithësi, në ekonominë e një vendi, pavarësisht nga madhësia gjeografike e tij, identifikohet lehtësisht se operatorët ekonomikë i përkasin madhësive të ndryshme. Nisur nga objektivi i këtij studimi, fokusi janë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Në këtë kontekst, përpara analizimit të rolit dhe rëndësisë së NVM-ve, është e nevojshme të përcaktohet qartë kuptimi i tyre dhe kriteret kryesore të klasifikimit.

2.1.1 Përkufizimi i NVM-ve dhe roli i tyre në ekonomi

NVM-të përkufizohen si biznese të pavarura me përmasa të kufizuara në aspektin e numrit të punonjësve, xhiros vjetore ose aktiveve totale, në varësi nga standardet e klasifikimit të institucioneve apo vendeve të ndryshme (European Commission, 2003). Ky koncept është thelbësor në studimet e zhvillimit ekonomik të një vendi për shkak të rolit jetik që NVM-të luajnë në rritjen ekonomike, krijimin e vendeve të punës dhe inovacionin. NVM-të zakonisht karakterizohen nga numri i punonjësve dhe kufijtë financiarë (OECD, 2019b, 2022).

Në Bashkimin Evropian, sipërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM-të) përkufizohen bazuar në tre kriteret kryesore: numrin e punonjësve, përkatësisht mikro-ndërmarrjet deri në 10 punonjës; ndërmarrjet e vogla nga 10 deri në 49 punonjës; ndërmarrjet e mesme nga 50 deri në 249 punonjës. Xhiroja vjetore: mikro-ndërmarrjet deri në 2 milionë euro; ndërmarrjet e vogla deri në 10 milionë euro; ndërmarrjet e mesme deri në 50 milionë euro. Totali i bilancit vjetor: mikro-ndërmarrjet deri

në 2 milionë euro; ndërmarrjet e vogla deri në 10 milionë euro; ndërmarrjet e mesme deri në 43 milionë euro (European Commission, 2003).

Në Shqipëri, sipas Institutit të Statistikave (INSTAT), përkufizimi i SME-ve është shumë i ngjashëm me atë të BE-së, por fokusohet kryesisht në numrin e punonjësve dhe xhiros vjetore: mikro-ndërmarrje, deri në 9 punonjës dhe qarkullim vjetor deri në 10 milionë lekë; ndërmarrje e vogël, nga 10 deri në 49 punonjës dhe qarkullim vjetor deri në 50 milionë lekë; ndërmarrje e mesme, nga 50 deri në 249 punonjës dhe qarkullim vjetor deri në 250 milionë lekë. Duke qenë se studimi fokusohet në Shqipëri dhe ka si temë rolin e NVM-ve në ekonominë shqiptare, kriteret më të përshtatshme që janë marrë parasysh janë ato që përdoren nga INSTAT. Përkufizimi i INSTAT (INSTAT, 2020, 2023) është standardi zyrtar kombëtar dhe reflekton më mirë realitetin dhe strukturën e sipërmarrjeve në Shqipëri. Ky hulumtim bazohet në përkufizimin e INSTAT për të realizuar punën empirike dhe grumbullimin e të dhënave nga kampioni.

2.1.2 Roli i NVM-ve në ekonomi

NVM-të zakonisht janë entitete në pronësi të veçantë dhe funksionojnë në mënyrë të pavarur, që do të thotë se nuk janë degë ose filiale të kompanive më të mëdha (Burns, 2016). Roli i tyre në ekonomi është shumëdimensional dhe thelbësor për zhvillimin ekonomik të çdo vendi. Ato përbëjnë një pjesë të konsiderueshme të bizneseve globale dhe janë një komponent kyç i PBB-së në shumicën e ekonomive. Në vendet e OECD-së, NVM-të përfaqësojnë afërsisht 99% të të gjitha bizneseve dhe punësojnë rreth 70% të fuqisë punëtore (Kanoria, 2024; OECD, 2017). Një nga kontributet më të rëndësishme të NVM-ve është krijimi i vendeve të punës. Kërkimet nga Birch (1987) tregojnë se firmat më të vogla janë disproporcionalisht përgjegjëse për krijimin neto të vendeve të reja të punës krahasuar me firmat më të mëdha. Përveç krijimit të vendeve të punës, NVM-të kontribuojnë në përfshirjen sociale duke ofruar mundësi për grupet e nënpërfaqësuar ose të pafavorizuara (Haltiwanger et al., 2010).

NVM-të shpesh janë më fleksibël dhe të gatshme të eksperimentojnë me ide të reja, produkte dhe shërbime (Freeman, 1997). Ato janë një burim i rëndësishëm i inovacionit, duke ofruar mundësi për zhvillimin e teknologjive të reja, proceseve prodhuese dhe metodave të menaxhimit (Brozović et al., 2025; Kahveci, 2025; Kenney, 1986; Schumpeter, 1942). Inovacioni në teknologji gjithashtu kontribuon në zhvillimin e aftësive të punonjësve dhe rritjen e kapaciteteve të burimeve njerëzore. Në ekonomitë në zhvillim, NVM-të shpesh ndihmojnë në përhapjen e teknologjive moderne dhe krijimin e mundësive të reja ekonomike (D. B. Audretsch et al., 2006; OECD, 2023; Pissareva et al., 2025).

Kontributi i NVM-ve shtrihet edhe në aspektin e diversifikimit ekonomik. Ato operojnë në sektorë të ndryshëm, duke ndihmuar në shmangien e mbështetjes te një industri e vetme dhe duke rritur qëndrueshmërinë e ekonomisë ndaj krizave. Përmes rritjes së tyre, NVM-të stimulojnë kërkesën për shërbime dhe produkte të tjera, duke kontribuar në zhvillimin e ekonomive lokale dhe pasurimin e komuniteteve (Ayyagari et al., 2007; OECD, 2023; Pissareva et al., 2025). Ato gjithashtu forcojnë konkurrencën në treg, duke ofruar mundësi më të lira dhe më të larmishme për konsumatorët dhe duke nxitur ndërmarrjet më të mëdha të përmirësojnë produktivitetin dhe

eficiencën e tyre (Ferreira et al., 2024; Keelson et al., 2024). NVM-të kanë një ndikim të madh edhe në eksport. Sipas Komisionit Europian (2022), në shumë ekonomi, NVM-të kontribuojnë deri në 30% të totalit të eksporteve. Kjo tregon rolin e tyre të rëndësishëm në ndërkombëtarizimin e ekonomisë dhe në shfrytëzimin e mundësive që ofrojnë globalizimi dhe digjitalizimi (European Court of Auditors, 2022).

Në kontekstin rajonal, NVM-të janë thelbësore për zhvillimin e ekuilibruar ekonomik. Ato ndihmojnë në reduktimin e pabarazive ekonomike midis rajoneve dhe luajnë një rol të rëndësishëm në nxitjen e kohezionit rajonal (European Commission, 2003). Fleksibiliteti i tyre i lejon të përshtaten më shpejt me kushtet lokale të tregut dhe të shfrytëzojnë mundësitë që ofrojnë tregjet rajonale (Abdul-Azeez, 2024).

Megjithëse NVM-të kanë një rol kyç në ekonomi, ato përballen me sfida të shumta. Një ndër to është mungesa e aksesit në financa. Institucionet financiare shpesh hezitojnë t'u japin kredi NVM-ve për shkak të perceptimit të rrezikut të lartë (Beck & Demircuc-Kunt, 2006). Barrierat rregullatore janë një tjetër sfidë, pasi NVM-të shpesh përballen me korniza të ndërlikuara ligjore dhe kërkesa të larta për përputhshmëri. Për më tepër, ato mund të kenë vështirësi në hyrjen në tregje më të mëdha për shkak të mungesës së rrjeteve ose kapaciteteve të nevojshme. Këto sfida kërkojnë ndërhyrje efektive të politikave që adresojnë nevojat unike të NVM-ve, siç janë politikat për lehtësimin e aksesit në financa dhe thjeshtimin e rregulloreve (Burns, 2016; Igben & Ojoboh, 2024; Mutangili, 2024).

Në përmblendhje, NVM-të janë një shtyllë e rëndësishme e ekonomive moderne, duke kontribuar në mënyrë të konsiderueshme në PBB, krijimin e vendeve të punës, inovacionin dhe eksportet. Pavarësisht sfidave me të cilat përballen, ato mbeten një motor i rëndësishëm i zhvillimit ekonomik dhe social. Roli i tyre thelbësor në forcimin e ekonomive lokale dhe globale thekson nevojën për politika mbështetëse që mund të maksimizojnë potencialin e tyre dhe të lehtësojnë sfidat që ato hasin.

2.2 Ekosistemet dhe ekosistemet ekonomike

Për të kuptuar ndikimin dhe funksionimin e NVM-ve, studimi i ka analizuar ato brenda kuadrit të ekosistemeve, duke marrë parasysh bashkëveprimet komplekse midis faktorëve të ndryshëm që ndikojnë në zhvillimin e tyre. Ekosistemet janë sisteme komplekse që përfshijnë ndërveprimin e elementeve të ndryshme brenda një mjedisi të caktuar, duke përfshirë faktorë biologjikë, fizikë, socialë dhe ekonomikë (Holling, 1973). Ky koncept fillimisht është zhvilluar në shkencat natyrore për të përshkruar bashkëveprimet midis organizmave të gjallë dhe mjedisit të tyre fizik, por është zgjeruar për të përfshirë edhe aspekte sociale dhe ekonomike (Tansley, 1935). Referuar literaturës përkatëse, u konstatua se në vitet '70 ka disa studime të cilat i trajtojnë parimet bazë të ekosistemeve biologjike në qasjen sociale. Në këtë kontekst, autorë si Holling (1973) specifikojnë se ekosistemi është një strukturë dinamike e përbërë nga komponentë të ndërvarur që ndërveprojnë me njëri-tjetrin në një mjedis të përbashkët, për të krijuar një sistem funksional dhe të qëndrueshëm. Sipas autorit Odum (1971), ekosistemi përbëhet nga dy grupe kryesore të elementeve: komponentët biotikë (të gjallë) dhe komponentët abiotikë (të pajetë). Komponentët

biotikë përfshijnë të gjithë aktorët që ndërveprojnë në një sistem të caktuar, si organizmat e ndryshëm (njerëzit, kafshët, bimët) në një ekosistem natyror dhe aktorët shoqërorë dhe ekonomikë (individë, institucione dhe biznese) në një ekosistem social ose ekonomik. Komponentët abiotikë përfshijnë elementet fizike dhe mjedisore, si klima, burimet natyrore, teknologjia dhe infrastruktura, që ndikojnë në funksionimin e sistemit (Dash, 2009).

Por, studimet e realizuara pas viteve 2000 kanë artikuluar në mënyrë më të plotë ekosistemet ekonomike. Është gjerësisht e pranuar se ekosistemet ekonomike janë sisteme të ndërvarura ku aktorë të ndryshëm, si bizneset, qeveria, individët dhe institucionet financiare, bashkëveprojnë për të gjeneruar vlerë dhe për të siguruar qëndrueshmëri ekonomike (Adner, 2017; Clark, 2020; Jacobides et al., 2018). Ekosistemi ekonomik është një strukturë komplekse që përfshin aktorët dhe proceset që ndërveprojnë për të krijuar dhe shpërndarë vlerë ekonomike në një mjedis të caktuar. Elementët kyç të një ekosistemi ekonomik janë: bizneset si aktorë që ofrojnë produkte dhe shërbime; qeveria dhe politikat publike si rregullatorë dhe mbështetës të aktivitetit ekonomik; institucionet financiare që sigurojnë burimet e nevojshme për investime dhe zhvillim; konsumatorët si burimi kryesor i kërkesës dhe orientimit të tregut; burimet natyrore dhe infrastruktura si bazë për zhvillim ekonomik (Adner, 2017; Jacobides et al., 2018; Stam & van de Ven, 2019).

2.2.1 Ekosistemet Sipërmarrëse

Ekosistemet sipërmarrëse janë nën-sisteme brenda ekosistemeve ekonomike që fokusohen në krijimin dhe zhvillimin e bizneseve të reja dhe inovative (Stam & Spigel, 2016). Ato përfaqësojnë mjedisin ku ndërmarrjet dhe sipërmarrësit ndërveprojnë me aktorët e tjerë për të gjeneruar rritje dhe zhvillim. Një ekosistem sipërmarrës është një strukturë e ndërlidhur që përfshin sipërmarrësit, institucionet mbështetëse, qeverinë, financat dhe rrjetet, të cilat krijojnë një mjedis që promovon zhvillimin e bizneseve (Stam, 2015).

Idetë themelore për ekosistemet sipërmarrëse u shfaqën në vitet 1989 dhe 1990 si pasojë e ndryshimeve në studimet e sipërmarrjes, duke u larguar nga kërkimet individualiste dhe duke u afruar drejt një perspektive më të gjerë të komunitetit (Moore, 1993; Van de Ven, 1993). Ky kuptim i ri përfshin ndikimin e forcave sociale, kulturore dhe ekonomike në procesin e sipërmarrjes (Isenberg, 2011; Van de Ven et al., 2005). Van de Ven (1993) argumentoi se sipërmarrësit individualë nuk mund të kontrollojnë të gjitha burimet, institucionet, tregjet dhe funksionet e biznesit që kërkohen për të zhvilluar dhe komercializuar sipërmarrjet e tyre. Sipërmarrja është një arritje kolektive që kërkon kontributin e shumë aktorëve, si në sektorin publik ashtu edhe në atë privat, për të zhvilluar një “infrastrukturë industriale” që mund të nxisë apo kufizon inovacionin (Malecki, 2018; Stam & van de Ven, 2019; Woolley, 2011). Ka një trashëgimi të gjatë studimesh mbi “infrastrukturën sipërmarrëse” që shpjegojnë ndikimin e faktorëve ekonomikë dhe socialë rajonalë në procesin e sipërmarrjes. Këta studiues theksojnë se sipërmarrësi individual krijonte vlerë vetëm në vendndodhjen e tij, por tani fenomeni i sipërmarrjes është vendosur në një kontekst më të gjerë që përfshin dimensionet kohore, hapësinore, sociale, organizative dhe të tregut (Stam, 2015; Stam & Spigel, 2016; Stam & van de Ven, 2019; Woolley, 2017).

Krijimi i një ekosistemi sipërmarrës të suksesshëm kërkon ndërveprim të vazhdueshëm dhe të qëndrueshëm ndërmjet aktorëve kryesorë, siç theksohet nga Isenberg (2011). Ai argumenton se bashkëpunimi midis qeverisë, institucioneve financiare dhe universiteteve është themeli i mbështetjes për sipërmarrësit, duke krijuar një rreth të qëndrueshëm bashkëpunimi që forcon mjedisin sipërmarrës (Isenberg, 2011). Ács, Autio dhe Szerb (2014) gjithashtu theksojnë rëndësinë e këtij bashkëpunimi, duke e konsideruar atë si një mekanizëm kyç për rritjen e kapaciteteve lokale dhe zhvillimin ekonomik (Ács et al., 2014). Fleksibiliteti dhe përshtatja e shpejtë ndaj ndryshimeve teknologjike dhe të tregut janë karakteristika kryesore të ekosistemeve sipërmarrëse, siç vërejnë Stam dhe Spigel (2016). Teknologjia, sipas Kenney dhe Zysman (2016), luan një rol të rëndësishëm në krijimin e mjediseve të shpejta dhe të përshtatshme për startup-et, duke cituar Silicon Valley si një shembull të suksesshëm (Florida & Kenney, 1988; Kenney, 1986). Porter (1990), në veprën e tij *Competitive Advantage of Nations*, argumenton se rritja e inovacionit dhe zhvillimi teknologjik janë shtyllat kryesore të konkurrencës në një ekosistem sipërmarrës (Porter, 1990). Për më tepër, Cooke, Uranga dhe Etxebarria (1997) theksojnë se mbështetja e rrjeteve të inovacionit brenda rajoneve luan një rol të rëndësishëm në forcimin e kapacitetit konkurrues (Cooke et al., 1997). Brad Feld (2012) përqendrohet në rëndësinë e mentorëve dhe rrjeteve mbështetëse për sipërmarrësit e rinj. Ai sugjeron se këto elemente janë jetike për ndërtimin e një komuniteti të qëndrueshëm dhe të gjallë sipërmarrës. Financimi dhe politikat mbështetëse janë gjithashtu faktorë të domosdoshëm për zhvillimin e ekosistemeve, siç vërejnë Mason dhe Brown (2014). Në kontekstin global, Saxenian (1995) analizon ndikimin e lidhjeve lokale dhe globale në suksesin e ekosistemeve teknologjike, duke theksuar se rrjetet ndërkombëtare janë thelbësore për performancën e startup-eve dhe për krijimin e mundësive globale. Këto aspekte përforcohen nga studimi i Audretsch dhe Belitski (2017), i cili nënvizon rëndësinë e rrjeteve ndërkombëtare për zgjerimin e mundësive dhe suksesin global të sipërmarrësve (Audretsch & Belitski, 2017).

Tashmë ka disa studime empirike që tregojnë se si një ekosistem i pasur sipërmarrës mundëson sipërmarrjen dhe krijimin e vlerës në nivel rajonal (Fritsch, 2014; Tsvetkova, 2015; Autio et al., 2017). Mack dhe Mayer (2016) eksploran si sukseset e hershme sipërmarrëse në Phoenix, Arizona, kontribuan në krijimin e një ekosistemi të fortë sipërmarrës, të mbështetur nga një histori suksesi, një kulturë e fortë sipërmarrëse dhe politika mbështetëse publike. Historitë e suksesit ndihmuan në formimin e një mjedisi ekonomik që mbështeste inovacionin dhe sipërmarrjen. Sukseset e hershme krijuan një ndjenjë optimizmi dhe sigurie për investitorët lokalë dhe ata të jashtëm, duke gjeneruar kapital për startup-et. Sipërmarrjet e suksesshme shpesh rikthyen vlerë në komunitet duke ndarë njohuri, duke krijuar rrjete dhe duke kontribuar në ndërtimin e infrastrukturës së nevojshme për startup-et e reja. Në aspektin rregullator, politika mbështetëse publike u zhvilluan për të lehtësuar dhe inkurajuar më tej sipërmarrjen. Qeveria vendore krijoi iniciativa për të reduktuar barrierat burokratike, për të ofruar stimuj tatimorë dhe për të investuar në infrastrukturën teknologjike, duke krijuar kështu një mjedis më të favorshëm për sipërmarrësit. Suksesi fillestar ndikoi gjithashtu në kulturën lokale, duke krijuar një mjedis që nxiti një kulturë besimi dhe përkrahjeje. Historitë e suksesit shërbyen si frymëzim për sipërmarrësit e rinj, duke krijuar një kulturë ku rreziku i marrë për të nisur një biznes shihej më tepër si një mundësi sesa si

një kërcënim. Sipërmarrësit e hershëm shpesh morën role si mentorë për startup-et e reja, duke ndihmuar në rritjen e tyre dhe në shmangien e sfidave të zakonshme. Siç theksohet nga Mack dhe Mayer (2016), sukseksi fillestar krijoi një bazë për një efekt të qëndrueshëm multiplikues, ku përfitimet e një brezi sipërmarrës kalonin në brezat pasardhës përmes njohurive, kapitalit dhe rrjeteve të ndërtuara. Rasti i Phoenix tregoi se një ekosistem sipërmarrës nuk zhvillohet vetëm përmes historive të suksesshme, por edhe përmes ndërveprimit të këtyre historive me politikat publike dhe infrastrukturën mbështetëse. Sukseksi i hershëm krijoi besim, tërhoqi investime dhe frymëzoi veprime të sinkronizuara midis aktorëve kryesorë, duke formësuar një ekosistem të qëndrueshëm dhe të vetëpërsëritshëm.

Po ashtu, studimi i Spigel (2017) për ekosistemet sipërmarrëse në Waterloo dhe Calgary, Kanada, sugjeron se sukseksi i ekosistemeve qëndron në aftësinë për të krijuar një sistem koheziv social dhe ekonomik që mbështet krijimin dhe rritjen e sipërmarrjeve të reja. Spigel (2017) thekson se karakteristikat specifike të vendit luajnë një rol të rëndësishëm në formimin dhe suksesin e ekosistemeve sipërmarrëse. Këto karakteristika krijojnë një kontekst unik që mund të ndihmojë ose të pengojë krijimin e një sistemi koheziv social dhe ekonomik për mbështetjen e sipërmarrjes.

Disa prej këtyre karakteristikave kryesore janë:

Kapitalet sociale dhe rrjetet lokale, ku në studimin e Spigel, sukseksi i Waterloo-së lidhej me një kulturë të fortë të bashkëpunimit midis aktorëve, të nxitur nga rrjete të ngushta sociale dhe profesionale. Universitetet, sipërmarrjet dhe qeveria lokale punuan së bashku për të ndarë njohuri dhe burime. Kapitali social krijon besim dhe ndërveprim më të efektshëm midis aktorëve të ekosistemit, duke mundësuar një transferim më të shpejtë të njohurive dhe burimeve.

Infrastruktura arsimore dhe teknologjike, ku prania e institucioneve të fuqishme arsimore, si Universiteti i Waterloo-së, krijon talente të kualifikuara dhe ndihmon në krijimin e ideve të reja që përkehen në inovacion. Teknologjia dhe infrastruktura kërkimore avancojnë konkurrencën në treg dhe tërheqin investime. Aftësia për të zhvilluar teknologji të përparuar është një faktor kyç për ekosistemet që duan të jenë liderë në sektorë të veçantë.

Mbështetja institucionale dhe politikat qeveritare, ku në Kanada, politikat mbështetëse si përjashtimet tatimore për startup-et dhe financimi publik për kërkimin dhe zhvillimin (R&D) ndihmojnë në krijimin e një mjedisi të favorshëm për sipërmarrësit. Klima rregullatore dhe stabiliteti ekonomik i vendit janë gjithashtu faktorë që kontribuojnë në rritjen e besimit të investitorëve dhe sipërmarrësve.

Kultura dhe mentaliteti i rrezikut, ku kultura lokale e ndikuar nga normat dhe vlerat sociale ndikon në gatishmërinë e individëve për të marrë rreziqe dhe për të nisur bizneset e tyre. Waterloo ka një histori të pasur të sukseseve teknologjike, që ka krijuar një kulturë të inovacionit dhe të eksperimentimit. Në të kundërt, Calgary është më e ndikuar nga industria tradicionale e energjisë, e cila, megjithëse ka ndihmuar në rritjen e saj ekonomike, ka një kulturë më konservatore ndaj rrezikut.

Struktura e ekonomisë lokale, në rajone si Calgary, ekonomia dominohet nga industria e energjisë, gjë që mund të kufizojë diversitetin e sipërmarrjeve, por gjithashtu ofron mundësi të specializuara për startup-e që fokusohen në inovacionin e energjisë. Rajonet me ekonomi të diversifikuara, si Waterloo, kanë një avantazh në krijimin e një ekosistemi që mbështet sektorë të ndryshëm, duke e bërë atë më elastik ndaj ndryshimeve ekonomike.

Qasja në kapital përbën një faktor vendimtar për zhvillimin e startup-eve. Waterloo ka përfituar nga lidhjet e saj me tregje më të mëdha si SHBA për të siguruar financime të mëdha për startup-et. Vendndodhja dhe lidhjet ndërkombëtare të rajonit ndikojnë gjithashtu në qasjen ndaj investimeve dhe tregjeve të reja.

Karakteristikat e vendit, përfshirë kulturën lokale, kapitalin social, infrastrukturën teknologjike, politikat qeveritare dhe strukturën ekonomike, ndikojnë drejtpërdrejt në formimin dhe zhvillimin e një ekosistemi sipërmarrës. Nëse këto elemente punojnë në harmoni, ato krijojnë një mjedis të qëndrueshëm dhe mbështetës për sipërmarrjet e reja, siç tregojnë shembujt e Waterloo dhe Calgary.

2.2.2 Ekosistemi Ekonomik Rajonal

Sipas Auerswald dhe Dani (2018), një ekosistem ekonomik rajonal përbëhet nga dy nëngrupe: ekosistemi sipërmarrës dhe ekosistemi i biznesit, të cilat janë të lidhura nga fakti nëse shfrytëzimi dhe komercializimi i ideve të reja janë plotësuese ose zëvendësuese të aktiviteteve të firmës ekzistuese. Pra, kapitali njerëzor është faktori kyç që lidh ekosistemet sipërmarrëse me ekosistemet e biznesit (Audretsch & Link, 2019). Punonjësit brenda një firme të themeluar marrin njohuri dhe eksperiencë të mjaftueshme dhe mund të vendosin që idetë e tyre t'i shfrytëzojnë jashtë firmës ku punojnë, duke bërë të mundur krijimin e një firme të re (Audretsch et al., 2025; Audretsch et al., 2021; D' et al., 2024).

Ndërmarrjet e konsoliduara mund të luajnë një rol mbështetës në zhvillimin e spin-off-eve nga grupe sipërmarrëse, duke krijuar një mjedis bashkëpunues dhe të favorshëm për të dyja palët, si për bizneset ekzistuese, ashtu edhe për iniciativat e reja sipërmarrëse (Glitz, 2012; Lee et al., 2005; OECD, 2019c). Lindja e sipërmarrjeve të reja si NVM-të dhe spin-off-et pasqyrojnë sesi kapitali njerëzor lëviz brenda një ekosistemi ekonomik rajonal (Acs et al., 2006). NVM-të nuk mund të operojnë të izoluara, por janë pjesë e ekosistemeve më të gjera industriale. NVM-të janë të lidhura me shumë aktorë të ndryshëm, si NVM të tjera, ndërmarrje të mëdha, institucione akademike dhe klientë (Acs et al., 2005; Stephens et al., 2022). Të gjitha këto aktivitete dhe rreziqe nuk mund të realizohen vetëm nga një sipërmarrës i ri, por kërkojnë bashkëpunim me aktorë të tjerë për të arritur një qëllim të përbashkët. Ky lloj bashkëpunimi dhe konkurrence me aktorë të tjerë përbën thelbin e ekosistemit sipërmarrës (Audretsch et al., 2021; Isenberg, 2011; Stam & Spigel, 2016).

Këto dy ekosisteme janë të lidhura në nivel rajonal për arsye të ndërvarrësisë dhe mbështetjes reciproke që kanë, si: komplementariteti i burimeve dhe aftësive, ku ekosistemet sipërmarrëse krijojnë ide të reja që mund të integrohen në kompanitë ekzistuese për t'i rritur ato; ruajtja e talenteve, ku ato rajone që mbështesin të dyja llojet e ekosistemeve tërheqin dhe mbajnë individë të aftë, duke zhvilluar një bazë të fuqishme talentesh; nxitja e diversitetit ekonomik, ku

ndërveprimi i firmave të konsoliduara dhe startupeve çon në zhvillim ekonomik më të gjerë dhe në qëndrueshmëri afatgjatë (Moore, 1993; Stam, 2015). Ndërlidhja e ekosistemeve sipërmarrëse dhe të biznesit në nivel rajonal konsiderohet thelbësore për rritjen e konkurrencës dhe inovacionit lokal. Bashkëpunimi ndërmjet firmave tradicionale dhe startupeve kontribuon në krijimin e një kulture inovative, e cila i mundëson rajoneve të mbeten konkurruese në një ekonomi gjithnjë e më të globalizuar. Në këtë kuadër, firmat e themeluara mund të luajnë një rol të rëndësishëm në shfrytëzimin dhe komercializimin e ideve të startupeve, duke ndihmuar në adresimin e sfidave specifike ekonomike dhe sociale me të cilat përballen rajonet. Për më tepër, ndërveprimet e shtuara ndërmjet këtyre aktorëve gjenerojnë efekte grumbullimi (cluster effects), të cilat krijojnë sinergji pozitive dhe çojnë në përmirësime infrastrukturore, zhvillim të tregjeve lokale dhe rritje të aksesit në burime financiare, duke nxitur zhvillimin rajonal afatgjatë (Porter, 1998; Stam, 2015).

Megjithëse janë të ndërlidhura ngushtë, ekosistemi sipërmarrës dhe ekosistemi i biznesit paraqesin karakteristika të dallueshme që pasqyrojnë rolet dhe funksionet specifike të secilit sistem. Literatura akademike ka trajtuar gjerësisht këto dallime, duke theksuar fokusin dhe dinamikën e ndryshme të dy ekosistemeve.

Sipas Stam (2015), ekosistemi sipërmarrës është i orientuar kryesisht drejt krijimit dhe rritjes së bizneseve të reja, ndërsa ekosistemi i biznesit përfshin firmat ekzistuese dhe rrjetet e tyre mbështetëse, të cilat luajnë një rol kyç në ruajtjen e konkurrueshmërisë dhe stabilitetit ekonomik. Në të njëjtën linjë, Isenberg (2010) argumenton se ekosistemet sipërmarrëse karakterizohen nga një qasje dinamike dhe inovative, e fokusuar në nxitjen e startupeve dhe iniciativave të reja, ndërsa ekosistemet e biznesit janë më të strukturuar dhe të përqendruara në përmirësimin dhe optimizimin e proceseve ekzistuese.

Moore (1993) bën dallimin ndërmjet një ekosistemi biznesi të përbërë nga kompani të konsoliduara që operojnë në tregje relativisht të stabilizuara dhe një ekosistemi sipërmarrës, ku aktorë të rinj dhe inovativë sfidojnë status quo-në dhe nxisin ndryshime strukturore në treg. Nga një perspektivë më sistematike, Acs, Autio dhe Szerb (2014) theksojnë se ekosistemi sipërmarrës është më i prirur të stimulojë krijimin e bizneseve të reja dhe inovacionin, ndërsa ekosistemi i biznesit është më shumë i orientuar drejt mirëmbajtjes, konsolidimit dhe zgjerimit të firmave ekzistuese (Ács et al., 2014).

Së fundi, Spigel (2017) vë në dukje se ekosistemet sipërmarrëse ndërtohen kryesisht mbi marrëdhënie të ngushta ndërmjet startupeve, institucioneve kërkimore dhe mbështetjes qeveritare, ndërsa ekosistemet e biznesit fokusohen më tepër në rrjetet e furnitorëve, klientëve dhe partnerëve strategjikë që mbështesin funksionimin dhe rritjen e firmave të konsoliduara (Spigel, 2017).

Këto referenca ofrojnë një bazë teorike për të kuptuar ndryshimet kryesore midis ekosistemit sipërmarrës dhe ekosistemit të biznesit, duke treguar se i pari është më dinamik dhe inovativ, ndërsa i dyti është më i stabilizuar dhe i orientuar drejt optimizimit të resurseve ekzistuese.

Në përfundim, ekosistemet e sipërmarrësve dhe ato të biznesit janë të lidhura ngushtë dhe të dyja kontribuojnë në zhvillimin dhe mbështetjen e firmave të reja, duke krijuar një cikël të qëndrueshëm zhvillimi dhe inovacioni që është jetik për ekonomitë moderne.

2.3 Teoritë mbi ekosistemet sipërmarrëse

Koncepti i ekosistemeve sipërmarrëse ka fituar vëmendje të konsiderueshme në diskutimet akademike dhe politike, pasi këto ekosisteme ofrojnë mjedisin e nevojshëm për lulëzimin e sipërmarrjes. Ato luajnë një rol kyç në ekonominë e një vendi duke nxitur inovacionin, krijimin e vendeve të reja të punës dhe zhvillimin e sektorëve ekonomikë strategjikë (Thomas & Autio, 2014). Për më tepër, ekosistemet sipërmarrëse përmirësojnë konkurrencën rajonale dhe tërheqin investime, duke ndihmuar në krijimin e një ekonomie të qëndrueshme dhe të larmishme (Malecki, 2018). Janë diskutuar modele dhe teori të ndryshme për të kuptuar se si funksionojnë këto ekosisteme dhe si ndërveprojnë elementë të ndryshëm për të nxitur aktivitetin sipërmarrës. Më poshtë janë disa modele dhe teori kryesore, elementët thelbësorë që përfshijnë dhe ndërlidhet e tyre.

Modeli Isenberg (2010) është një nga kornizat më të spikatura për të kuptuar ekosistemet sipërmarrëse për disa arsye kyçe, të cilat lidhen me përfshirjen, bazën empirike dhe përdorimin e tij nga studiuesit dhe politikëbërësit. Isenberg identifikon gjashtë fusha kyçe që formojnë mjedisin sipërmarrës: kultura, politika, financat, tregjet, kapitali njerëzor dhe mbështetja (si infrastruktura dhe rrjetet), të cilat janë esenciale për një ekosistem sipërmarrës funksional. Sipas këtij modeli, këta elementë duhet të punojnë së bashku për të nxitur një sipërmarrje të suksesshme. Kultura e sipërmarrjes është qendrore, pasi formon vullnetin e njerëzve për t'u përfshirë në sipërmarrje të rrezikshme, ndërsa fusha e politikave përcakton rregullat dhe stimujt për krijimin dhe rritjen e biznesit. Financat sigurojnë që sipërmarrësit të kenë akses në kapital, ndërsa tregjet ofrojnë kërkesën për mallra dhe shërbime. Kapitali njerëzor i referohet aftësive të fuqisë punëtore, ndërsa mbështetja përfshin infrastrukturën ligjore, arsimore dhe teknologjike që i ndihmon bizneset të kenë sukses. Ky model lidhet me teorinë e sistemeve, duke theksuar ndërlidhjen e këtyre elementeve dhe rëndësinë e shtrirjes së tyre.

Ndryshe nga modele të tjera që fokusohen në aspekte të veçanta (si financimi ose politika), Isenberg kombinon shumë dimensione dhe thekson ndërveprimin midis tyre. Ky universalitet e bën modelin të përshtatshëm për shumë kontekste kombëtare dhe rajonale. Modeli u zhvillua bazuar në një analizë të thelluar të rasteve reale të sukseseve sipërmarrëse në mbarë botën. Isenberg analizoi një kampion të gjerë të ekosistemeve sipërmarrëse në vende të ndryshme, si Shtetet e Bashkuara, Izraeli, India dhe Kili. Këto studime empirike siguruan një bazë të qëndrueshme për të identifikuar faktorët e përbashkët që kontribuojnë në zhvillimin e ekosistemeve sipërmarrëse të suksesshme. Modeli i Isenberg është një nga më të referuarit në literaturën akademike dhe politike mbi ekosistemet sipërmarrëse. Në akademi, shumë studiues e përdorin si një kornizë analitike për të studiuar dhe krahasuar ekosisteme të ndryshme sipërmarrëse. Në politikëbërje, ai shërben si një benchmark për krijimin e strategjive kombëtare dhe rajonale për të nxitur sipërmarrjen. Disa qeveri e kanë përdorur për të hartuar politika për të mbështetur start-up-et dhe për të përmirësuar

konkurrencën ekonomike. Studiuesit dhe politikëbërësit e përdorin këtë kornizë për të identifikuar boshllëqet dhe për të zhvilluar strategji për t'i adresuar ato. Ai është një nga modelet më të pranueshme për shkak të fleksibilitetit të tij dhe aftësisë për t'u përshtatur në kontekste të ndryshme ekonomike dhe sociale. Modeli është përmendur dhe cituar gjerësisht në literaturën ndërkombëtare mbi ekosistemet sipërmarrëse. Isenberg (2010) e trajton këtë model si një kornizë themelore për zhvillimin e sipërmarrjes, duke theksuar rëndësinë e ndërveprimit ndërmjet aktorëve të ndryshëm dhe rolit të praktikave konkrete në ndërtimin e një mjedisi sipërmarrës funksional. Në të njëjtën linjë argumentimi, Feld (2012) mbështet dhe zgjeron qasjen e Isenberg, duke e aplikuar atë në nivel komunitar dhe duke vënë në dukje rëndësinë e angazhimit afatgjatë të aktorëve lokalë për krijimin dhe konsolidimin e ekosistemeve sipërmarrëse të qëndrueshme.

Modeli i Isenberg (2010) është më i spikaturi për shkak të përfshirjes së tij të gjithanshme, bazës së fortë empirike, përdorimit të gjerë si benchmark dhe aftësisë për të ofruar një kornizë të qartë për zhvillimin e ekosistemeve sipërmarrëse. Kjo e bën atë një mjet të vlefshëm për studiuesit, politikëbërësit dhe praktikuesit që synojnë të nxisin sipërmarrjen dhe inovacionin në nivel lokal dhe global.

Një model tjetër me ndikim është korniza e ekosistemit sipërmarrës e zhvilluar nga Stam (2015), e cila analizon kushtet sistemike dhe kushtet e kornizës. Kushtet sistemike përfshijnë ndërveprimet ndërmjet aktorëve kryesorë në ekosistem, si sipërmarrësit, investitorët, mentorët, universitetet dhe të tjerët, ndërsa kushtet e kornizës përfshijnë kontekstin rregullator, infrastrukturor dhe kulturor. Modeli i Stam është më i përqendruar në dinamikën midis këtyre faktorëve dhe mënyrën se si ato evoluojnë me kalimin e kohës. Ndërsa modeli i Isenberg është më statik në identifikimin e komponentëve thelbësorë, Stam thekson se si këta komponentë ndërveprojnë dhe zhvillohen me kalimin e kohës për të mbështetur sipërmarrjen e qëndrueshme. Puna e Stam bazohet në teorinë e rrjeteve sociale, veçanërisht në mënyrën se si lidhjet midis aktorëve ndikojnë në inovacionin dhe suksesin e biznesit.

Studime të mëvonshme, përfshirë ato të Stam dhe Spigel (2016), kanë forcuar më tej bazën teorike të ekosistemeve sipërmarrëse, duke theksuar se këto ekosisteme ndërtohen mbi marrëdhënie komplekse ndërmjet aktorëve ekonomikë, institucionalë dhe socialë. Këto kontribute teorike e pozicionojnë ekosistemin sipërmarrës si një strukturë shumëdimensionale dhe të ndërlidhur, e cila nuk mund të kuptohet përmes analizës së elementeve të izoluar (Stam & Spigel, 2016).

Teoria e Rrjetit Social (Granovetter, 1973) është një model tjetër që shpjegon kuptimin e ekosistemeve sipërmarrëse. Teoria e Granovetter thekson rëndësinë e lidhjeve dhe rrjeteve sociale në lehtësimin e aksesit në informacion dhe burime. Në ekosistemet sipërmarrëse, rrjetet janë jetike për shkëmbimin e njohurive, bashkëpunimin dhe përvetësimin e burimeve. Lidhjet e dobëta, ose lidhjet me njerëzit jashtë rrethit të ngushtë të dikujt, janë veçanërisht të rëndësishme, sepse ato ofrojnë akses në informacione dhe mundësi të reja që mund të nxisin inovacionin dhe rritjen e biznesit. Kjo teori përputhet me modelet e Stam dhe Isenberg, të cilat theksojnë rëndësinë e marrëdhënieve dhe lidhjeve të rrjetit për funksionimin e ekosistemeve.

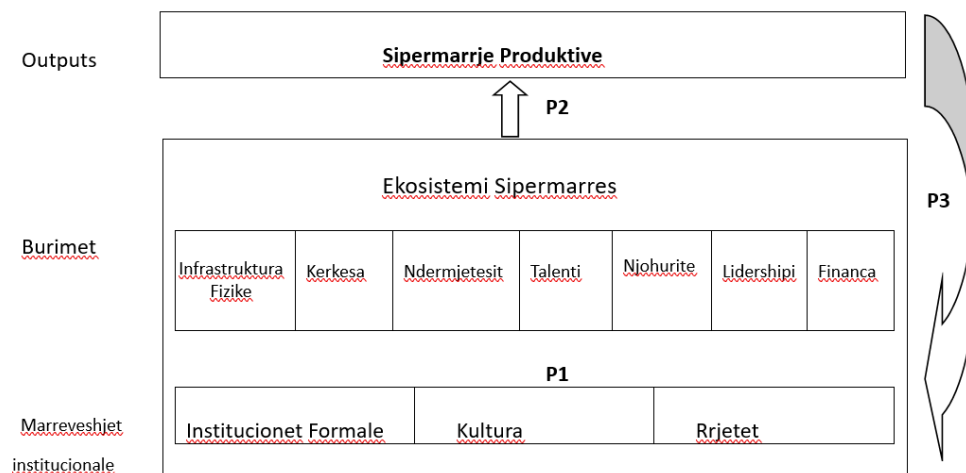
2.3.1 Modeli konceptual dhe empirik i studimit

Studimi i NVM-ve si ekosistem në kushtet e Shqipërisë bazohet kryesisht në modelin e Stam (2015), i cili mbështetet në konceptin fillestar të formuluar nga Van de Ven (1993). Ky koncept thekson rëndësinë e integritit të rregullimeve institucionale dhe burimeve në një sistem social funksional, duke ofruar një qasje gjithëpërfshirëse për analizimin e ekosistemeve sipërmarrëse. Në këtë kontekst, modeli bazohet në tre komponentë kryesorë: (i) rregullimet institucionale, të cilat përfshijnë institucionet formale, kulturën dhe rrjetet sociale. Këta elementë krijojnë bazën institucionale dhe sociale që orienton dhe mbështet veprimin ekonomik dhe sipërmarrës; (ii) dhënia e burimeve, e cila përfshin infrastrukturën fizike, financën, lidhshirësin, talentin, njohuritë, shërbimet mbështetëse dhe kërkesën. Këta faktorë përfaqësojnë burimet e disponueshme që lehtësojnë procesin sipërmarrës dhe mundësojnë zhvillimin e ndërmarrjeve të reja; (iii) funksionet pronësore, të cilat përbëhen nga NVM-të dhe firmat sipërmarrëse që komercializojnë inovacionet, duke përfaqësuar produktin final të ekosistemit sipërmarrës dhe duke gjeneruar vlerë ekonomike. Ky komponent konsiderohet produkti final i ekosistemit sipërmarrës, duke krijuar vlerë dhe nxitje për rritjen ekonomike.

Elementët e identifikuar, bazuar në Stam (2015), përfshijnë: institucionet, rregulloret, politikat publike dhe ligjet që mbështesin NVM-të; kultura, qëndrimet dhe normat shoqërore që promovojnë inovacionin dhe sipërmarrjen; rrjetet, marrëdhëniet midis aktorëve për të ndarë njohuri, kapital dhe përvojë; infrastruktura fizike, logjistika dhe teknologjia që mbështesin ndërveprimin ekonomik; financat, qasja e NVM-ve në kapital nga bankat, investitorët dhe burime të tjera; menaxhimi, drejtuesit që ofrojnë vizion dhe kohezion për zhvillimin e ekosistemit; profesionalizmi, fuqia punëtore e kualifikuar me aftësi të përshtatshme për sipërmarrje; njohuri dhe teknologji, teknologjia dhe inovacioni që burojnë nga universitetet dhe qendrat kërkimore; shërbime të ndërmjetme, akseleratorët, inkubatorët dhe ofruesit e këshillimit për NVM-të; kërkesa, prania e tregjeve për produktet dhe shërbimet e prodhuara nga NVM-të.

Modeli i paraqitur në Figurën 1 përfaqëson një qasje të strukturuar dhe gjithëpërfshirëse për analizimin e ekosistemit sipërmarrës të NVM-ve, duke u mbështetur në literaturën të analizuar në këtë kapitull si dhe duke e përshtatur me kontekstin e zhvillimeve institucionale dhe ekonomike të vendit. Në thelb, modeli e konceptualizon ekosistemin si një sistem të ndërvarur faktorësh, ku secili element: institucional, kulturor, financiar, teknologjik dhe njerëzor, luan një rol të veçantë, por njëkohësisht ndërvepron me të tjerët për të gjeneruar rezultate të përbashkëta në nivel të NVM-ve.

Figura 1. Modeli i ekosistemit sipërmarrës



Burimi: Përshtatur nga Van de Ven (1993)

Këta elementë janë shndërruar në variabla matës, të cilët shërbejnë si bazë për analizimin dhe vlerësimin e ekosistemit sipërmarrës në Shqipëri. Variablat e pavarura, të ndara sipas kategorive përkatëse, kanë mundësuar një analizë më të detajuar për secilën fushë. Indikatorët janë konceptuar në mënyrë fleksibile, në mënyrë që të mund të modifikohen lehtësisht për të pasqyruar sfidat dhe mundësitë lokale. Duke u mbështetur në këta variabla, është ndërtuar një model empirik i matshëm, i cili synon të analizojë marrëdhëniet midis variablave të pavarur dhe variablit të varur (si p.sh. performanca e ekosistemit, qëndrueshmëria dhe rritja e NVM-ve).

Bazuar në analizën e mësipërme, modeli vlerësohet si i përshtatshëm për të studiuar ekosistemin sipërmarrës në Shqipëri, pasi mundëson një vlerësim gjithëpërfshirës të faktorëve që ndikojnë në zhvillimin e tij. Modeli i Stam merr në konsideratë jo vetëm elementët e brendshëm të ekosistemit (aktorët dhe rrjetet), por edhe ndikimet e jashtme, si politikat rregullatore dhe infrastruktura. Në kushtet e Shqipërisë, ku ekosistemi sipërmarrës është ende në proces zhvillimi, analizimi i të dy dimensioneve është i domosdoshëm për të kuptuar si pengesat, ashtu edhe mundësitë.

Shqipëria përballlet me sfida të vazhdueshme, si mungesa e aksesit në kapital, kufizimet infrastrukturore dhe një kulturë sipërmarrëse ende në formim (Çela et al., 2015; Myslymi & Kacani, 2016; Xheneti, 2012). Për këtë arsye, modeli i Stam rezulton veçanërisht i përshtatshëm, sepse fokusohet në ndërlidhjen mes aktorëve dhe faktorëve, duke ndihmuar në identifikimin e boshllëqeve dhe hapësirave për zhvillim. Modeli thekson gjithashtu se kushtet e ekosistemit ndryshojnë dhe evoluojnë me kalimin e kohës, një qasje që është thelbësore për Shqipërinë, ku ndryshimet në politikat publike dhe në dinamikat rajonale ndikojnë ndjeshëm mjedisin sipërmarrës.

Studimet dhe botimet e Stam (2015), si edhe më pas ato të Stam dhe Spigel (2018), kanë krijuar një bazë të fortë teorike për analizimin e ekosistemeve sipërmarrëse. Kjo e bën modelin një pikënisje të vlefshme dhe të justifikuar shkencërisht për studimin e realitetit shqiptar.

2.3.2. Modelet ndërkombëtare të ekosistemeve të NVM-ve, raste studimi

Studimi i ekosistemeve të NVM-ve (Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme) ka marrë një rëndësi të madhe në literaturën akademike dhe praktike. Modelet ndërkombëtare për studimin e këtyre ekosistemeve zakonisht përqendrohen në faktorë të tillë si ndikimi i politikave publike, lidhjet në rrjetet e biznesit, inovacioni dhe aftësia për të konkurruar globalisht.

1. Modeli i Triple Helix (Universitet-Biznes-Qeveri) u zhvillua fillimisht nga Henry Etzkowitz dhe Loet Leydesdorff në vitet 1990 dhe përfaqëson një kornizë analitike që shpjegon rolin e ndërveprimit ndërmjet tre aktorëve kryesorë në nxitjen e inovacionit dhe zhvillimit ekonomik. Ky model thekson se universitetet, qeveria dhe bizneset nuk funksionojnë më si struktura të ndara, por si pjesë të një sistemi të ndërlidhur, ku bashkëpunimi dhe bashkëveprimi janë thelbësorë për krijimin e ekosistemeve inovative. Në këtë kuadër, universitetet kontribuojnë përmes prodhimit dhe transferimit të njohurive shkencore dhe teknologjike, qeveria krijon politikat publike dhe mjedisin rregullator mbështetës, ndërsa bizneset luajnë rol kyç në komercializimin e inovacionit dhe transformimin e njohurive në produkte dhe shërbime të tregtueshme. Funksionimi efektiv i këtij modeli varet nga shkalla e koordinimit dhe intensiteti i bashkëpunimit ndërmjet këtyre tre aktorëve. Në studimet empirike që mbështeten në modelin Triple Helix, indikatorët kryesorë të analizës përfshijnë nivelin e bashkëpunimit ndërmjet universiteteve, bizneseve dhe institucioneve qeveritare, numrin dhe dinamikën e startupe-ve inovative, si dhe ekzistencën e politikave publike që mbështesin kërkimin, zhvillimin dhe inovacionin. Këta indikatorë përdoren për të vlerësuar kapacitetin e ekosistemeve për të mbështetur rritjen dhe konkurrueshmërinë e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM-ve).

Modeli është aplikuar kryesisht përmes analizave cilësore dhe krahasimore, duke përfshirë intervista me aktorë nga tre sektorët, analiza dokumentare dhe studime rastesh që fokusohen në iniciativa konkrete bashkëpunimi. Këto qasje lejojnë një kuptim më të thellë të mënyrës se si ndërveprimet institucionale ndikojnë në performancën inovative të NVM-ve.

Gjetjet e përgjithshme të literaturës tregojnë se, në kontekste ku bashkëpunimi ndërmjet universiteteve, qeverisë dhe sektorit privat është i strukturuar dhe funksional, NVM-të kanë më shumë mundësi për akses në njohuri të avancuara, teknologji moderne dhe burime financiare. Si rezultat, këto ndërmarrje shfaqin kapacitete më të larta për inovacion, rritje dhe integrim në rrjete më të gjera ekonomike dhe teknologjike. Në këtë mënyrë, modeli Triple Helix kontribuon në krijimin e një ekosistemi inovativ, ku NVM-të përfitojnë nga sinergjitë ndërmjet aktorëve institucionalë dhe zhvillojnë potencialin e tyre konkurrues në afatgjatë (Cai & Etzkowitz, 2020; Etzkowitz, 2008).

Modeli i Triple Helix-it, i cili fokusohet në bashkëpunimin ndërmjet universiteteve, industrisë dhe qeverisë për të nxitur inovacionin, është përballur me disa kritika dhe kufizime të evidentuara në literaturën akademike. (i) Thjeshtëzimi i tepërt i ndërveprimeve përbën një nga kritikët kryesorë, pasi modeli redukton kompleksitetin e ekosistemeve të inovacionit duke u fokusuar vetëm në tre aktorë kryesorë dhe duke mos marrë në konsideratë rolin e aktorëve të tjerë të rëndësishëm, si shoqëria civile apo mjedisi, të cilët theksohen në modelet e zgjeruara Quadruple dhe Quintuple

Helix (Carayannis & Campbell, 2009, 2010). (ii) Zbatimi i kufizuar në kontekste globale lidhet me faktin se modeli u zhvillua fillimisht për sisteme kombëtare dhe rajonale të inovacionit, duke hasur vështirësi në përshtatjen me ekosisteme komplekse të inovacionit global (Cai & Amaral, 2022; Cai & Etzkowitz, 2020; Etzkowitz, 2008). Në këtë drejtim, Cai et al. (2020) dhe Etzkowitz (2008) kanë propozuar zgjerimin e modelit për të përfshirë dimensionin transnacional të inovacionit; megjithatë, këto zgjerime mbeten ende të pamjaftueshme të verifikuara në mënyrë empirike. (iii) Një kufizim tjetër lidhet me neglizhimin e ndërveprimeve jo-lineare. Modeli fokusohet kryesisht në marrëdhënie të strukturuar dhe institucionale, duke mos trajtuar në mënyrë të plotë proceset bashkëpunuese, dinamike dhe shpesh emergjente që karakterizojnë ekosistemet komplekse të inovacionit (Smorodinskaya & Katukov, 2019). (iv) Korniza e tejkaluar konceptuale është një shqetësim i ngritur nga disa studiues, të cilët argumentojnë se struktura origjinale e modelit, e konceptuar në vitet 1990, është më pak e përshtatshme për adresimin e sfidave bashkëkohore, si zhvillimi i qëndrueshëm dhe transformimi dixhital (Tuunainen, 2002). (v) Sfidat e matjes lidhen me përpjekjet për operacionalizimin e modelit, ku edhe pse janë prezantuar tregues matematikorë për matjen e ndërveprimeve, si koncepti i “redundancës reciproke”, këto matje janë kritikuar për nivelin e lartë të abstraksionit dhe për paaftësinë e tyre për të kapur plotësisht dinamikën reale të bashkëpunimit ndërmjet aktorëve (Leydesdorff, 2018).

Pavarësisht këtyre kufizimeve, modeli i Triple Helix-it ka treguar rezultate pozitive në mbështetjen e krijimit të startupeve dhe klasterëve inovativë. Megjithatë, zbatimi i tij kërkon kujdes të veçantë dhe përshtatje kontekstuale, duke marrë parasysh kompleksitetin e ekosistemeve moderne të inovacionit. Përfshirja më e gjerë e aktorëve të tjerë, si shoqëria civile, mund të kontribuojë në forcimin e mëtejshëm të këtij modeli dhe në rritjen e kapacitetit të tij shpjegues.

2. Modeli i Ekosistemit të Biznesit u konceptualizua fillimisht nga James F. Moore në vitin 1993, si një qasje teorike që e sheh aktivitetin ekonomik jo si veprimtari të izoluar të firmave individuale, por si pjesë e një sistemi të ndërlidhur aktorësh që bashkë-evoluojnë në kohë (Moore, 1993). Sipas këtij modeli, ekosistemi i biznesit përkufizohet si një rrjet kompleks marrëdhëniesh ndërmjet ndërmarrjeve, ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM), furnitorëve, klientëve dhe aktorëve të tjerë ekonomikë, të cilët bashkëpunojnë dhe konkurrojnë njëkohësisht për të krijuar dhe shpërndarë vlerë.

Një element qendror i këtij modeli është prania e liderëve të ekosistemit, të cilët veprojnë si nyje koordinuese dhe përcaktojnë drejtimin strategjik të zhvillimit të sistemit. Sipas Moore (1993), këta aktorë krijojnë arkitektura organizative, rregulla funksionimi dhe standarde teknologjike që mundësojnë ndërveprimin e pjesëmarrësve të tjerë të ekosistemit. Në këtë kuadër, NVM-të integrohen në rrjete më të gjera ekonomike, duke përfutur nga qasja në tregje, burime dhe njohuri që përndryshe do të ishin të kufizuara. Indikatorët kryesorë për analizimin e Modelit të Ekosistemit të Biznesit lidhen, së pari, me ndikimin e liderëve të ekosistemit mbi performancën dhe zhvillimin e NVM-ve. Ky ndikim reflektohet në shkallën e varësisë strukturore, në qasjen ndaj tregjeve dhe burimeve, si dhe në mundësitë për rritje dhe shkallëzim (Moore, 1996). Së dyti, një indikator i rëndësishëm është niveli i bashkëpunimit ndërmjet aktorëve të ekosistemit, veçanërisht ndërmjet

furnitorëve dhe klientëve, i cili pasqyron intensitetin e lidhjeve horizontale dhe vertikale. Së treti, inovacioni teknologjik përbën një tregues kyç, pasi aftësia e ekosistemit për të gjeneruar dhe shpërndarë inovacion ndikon drejtpërdrejt në konkurrueshmërinë dhe qëndrueshmërinë e tij afatgjatë (Iansiti & Levien, 2004).

Nga perspektiva teorike, modeli i ekosistemit të biznesit ofron avantazhe të rëndësishme për NVM-të. Integrimi në një ekosistem të strukturuar u mundëson atyre qasje në tregje më të gjera me barriera më të ulëta hyrjeje, reduktim të kostove operative përmes ndarjes së infrastrukturës dhe burimeve, si dhe rritje të aftësive konkurruese përmes pjesëmarrjes në rrjete të avancuara teknologjike dhe organizative (Adner, 2017). Bashkëpunimi brenda ekosistemit nxit gjithashtu proceset e të nxënit kolektiv dhe përhapjen e njohurive, duke kontribuar në zhvillimin e kapaciteteve inovative të NVM-ve.

Megjithatë, literatura akademike evidenton edhe kufizime të rëndësishme të këtij modeli. Një nga sfidat kryesore është varësia e NVM-ve nga liderët e ekosistemit, e cila mund të çojë në humbje autonomie strategjike. Moore (1996) thekson se ndryshimet në politikat, rregullat operative ose strukturat e kostove të vendosura nga liderët mund të kenë pasoja të menjëhershme dhe shpesh asimetrike për pjesëmarrësit më të vegjël. Një kufizim tjetër lidhet me konkurrencën e pabarabartë brenda ekosistemit, pasi liderët mund të ushtrojnë njëkohësisht rolin e platformës dhe të aktorit konkurrues. Kjo krijon asimetri pushteti dhe informacioni, duke kufizuar aftësinë e NVM-ve për të konkurruar në kushte të barabarta (Iansiti & Levien, 2004). Për më tepër, edhe pse hyrja fillestare në ekosistem mund të jetë relativisht e lehtë, kostot e vazhdueshme operative, tarifat dhe komisionet mund të reduktojnë ndjeshëm përfitueshmërinë e NVM-ve. Varësia nga teknologjitë e avancuara përbën një tjetër pengesë strukturore, veçanërisht për NVM-të me burime të kufizuara financiare ose mungesë ekspertize teknologjike. Kjo situatë mund të thellojë pabarazitë brenda ekosistemit dhe të kufizojë pjesëmarrjen efektive të disa aktorëve (Adner, 2017). Një aspekt shtesë kritik është rreziku i centralizimit të të dhënave dhe informacionit, ku kontrolli i përqendruar nga liderët rrit fuqinë e tyre dominuese dhe kufizon autonominë strategjike të NVM-ve.

Gjithashtu, NVM-të që veprojnë në ekosisteme ndërkombëtare përballen shpesh me kufizime rregullatore, si dallimet ligjore, fiskale dhe administrative ndërmjet vendeve, të cilat mund të ndikojnë në stabilitetin dhe vazhdimësinë e operacioneve të tyre. Ndërsa bashkëpunimi në ekosisteme të tilla mund të nxisë inovacionin, ekziston edhe rreziku që ai të kufizojë zhvillimin e zgjidhjeve lokale dhe të pavarura, duke orientuar NVM-të drejt përshtatjes me standardet e vendosura nga liderët e ekosistemit (Autio & Thomas, 2018).

Në përfundim, modeli i ekosistemit të biznesit përfaqëson një kornizë teorike të rëndësishme për analizimin e rolit dhe performancës së NVM-ve në ekonominë moderne. Megjithatë, përfitimet që ofron ky model kërkojnë menaxhim strategjik të rreziqeve, diversifikim të burimeve të të ardhurave dhe ndërtim të kapaciteteve të brendshme, në mënyrë që NVM-të të ruajnë konkurrueshmërinë dhe qëndrueshmërinë e tyre afatgjatë.

3. Modeli i Ekosistemit të Startup-eve të Silicon Valley është zhvilluar mbi bazën e studimeve empirike dhe krahasuese të kryera nga AnnaLee Saxenian që nga fillimi i viteve 1980 dhe vazhdon

të mbetet një nga modelet më të studiuara të ekosistemeve sipërmarrëse në literaturën akademike. Ky model e koncepton zhvillimin e startup-eve dhe ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) si rezultat të ndërveprimit dinamik midis aktorëve ekonomikë, institucionalë dhe kulturorë brenda një territori të përqendruar gjeografikisht (Saxenian, 1994).

Në qendër të këtij modeli qëndron ideja se suksesi sipërmarrës nuk varet vetëm nga burimet individuale të firmave, por nga cilësia e rrjeteve, nga shkëmbimi i vazhdueshëm i njohurive dhe nga një kulturë që favorizon eksperimentimin dhe inovacionin. Ekosistemi karakterizohet nga lidhje të shpeshta ndërmjet sipërmarrësve, investitorëve të kapitalit, qëndrave kërkimore universitare dhe aktorëve mbështetës, duke krijuar një mjedis ku informacioni qarkullon lirshëm dhe bashkëpunimi bashkëjeton me konkurrencën.

Indikatorët kryesorë të këtij modeli lidhen, së pari, me nivelin e investimeve nga investitorët që rrezikojnë, i cili përbën një mekanizëm kyç për financimin e fazave të hershme të startup-eve dhe për përshpejtimin e rritjes së tyre (Gompers & Lerner, 2001). Së dyti, mbështetja nga mentorët dhe rrjetet profesionale përfaqëson një indikator thelbësor, pasi mentorimi kontribuon në transferimin e njohurive, përvojës dhe praktikave menaxheriale. Së treti, kultura e inovacionit dhe e pranimit të dështimit luan një rol vendimtar në nxitjen e sipërmarrjes, duke reduktuar frikën nga rreziku dhe duke inkurajuar krijimin e ideve të reja (Florida, 2002).

Nga perspektiva teorike, modeli i Silicon Valley ofron avantazhe të rëndësishme për startup-et dhe NVM-të. Aksesit relativisht i lehtë në financim fillestar, prania e një infrastrukture të konsoliduar mentorimi dhe rrjetëzimi, si dhe bashkëpunimi i ngushtë me institucione akademike dhe kërkimore krijojnë kushte të favorshme për rritje të shpejtë dhe për inovacion të vazhdueshëm. Për më tepër, mjedisi institucional dhe kulturor mbështet shpërndarjen e njohurive dhe të praktikave më të mira, duke rritur efikasitetin e ekosistemit në tërësi.

Megjithatë, literatura akademike evidenton edhe kufizime të rëndësishme të këtij modeli. Një nga sfidat kryesore është varësia e lartë nga kapitali sipërmarrës, i cili mund të krijojë presion për kthime të shpejta financiare dhe të dekurajojë zhvillimin e inovacionit afatgjatë, veçanërisht në sektorë që kërkojnë cikle më të gjata zhvillimi (Blank, 2013; Gompers & Lerner, 2001). Kjo varësi mund të ndikojë në stabilitetin dhe qëndrueshmërinë e startup-eve në fazat e mëvonshme të rritjes.

Një kufizim tjetër lidhet me pabarazinë rajonale dhe përqendrimin e burimeve. Studimet tregojnë se kushtet strukturore që mbështesin ekosistemin e Silicon Valley janë rezultat i një historie specifike institucionale, kulturore dhe ekonomike, e cila nuk mund të replikohet lehtësisht në rajone të tjera (Saxenian, 1994). Kjo e bën modelin të vështirë për t'u transferuar në kontekste me kapacitete më të kufizuara institucionale.

Gjithashtu, kultura e konkurrencës së lartë dhe presioni i vazhdueshëm për sukses mund të çojnë në shterim profesional të sipërmarrësve dhe ekipeve të tyre, duke ndikuar negativisht në kreativitetin dhe inovacionin afatgjatë (Florida, 2002). Përqendrimi i theksuar në teknologji dhe sektorin e informacionit dhe komunikimit përbën një tjetër kufizim, pasi ekosistemi favorizon

kryesisht industri specifike, duke lënë jashtë sektorë të tjerë ekonomikë që mund të mos përfitojnë nga e njëjta strukturë mbështetëse (Kenney, 2000).

Barrierat e hyrjes për startup-et e reja përfaqësojnë gjithashtu një sfidë të rëndësishme. Pavarësisht reputacionit të hapur të ekosistemit, qasja në rrjetet e mentorimit, investimeve dhe bashkëpunimit shpesh kërkon kapital social dhe lidhje paraprake, gjë që mund të përjashtojë aktorët e rinj ose më pak të integruar (Powell et al., 1996). Këto barriera përforcohen nga kostot e larta të jetesës dhe operimit, të cilat rrisin ndjeshëm shpenzimet për startup-et e vogla dhe kufizojnë aftësinë e tyre për të mbijetuar në treg (Moretti, 2012).

Së fundi, literatura thekson se modelet dhe praktikrat e Silicon Valley nuk përshtaten automatikisht në kontekste të tjera kombëtare ose rajonale për shkak të dallimeve kulturore, institucionale dhe infrastrukturore. Kjo krijon sfida serioze në përpjekjet për adaptim global të modelit dhe rrit rrezikun e dështimeve nëse transferimi bëhet pa përshtatje kontekstuale (Kshetri, 2014).

Në përfundim, modeli i Ekosistemit të Startup-eve të Silicon Valley përfaqëson një kornizë teorike të fuqishme për analizimin e dinamikave të inovacionit dhe rritjes sipërmarrëse. Megjithatë, avantazhet e tij shoqërohen me kufizime strukturore që e bëjnë këtë model të vështirë për t'u replikuar në mënyrë të qëndrueshme jashtë kontekstit origjinal, duke kërkuar përshtatje të kujdesshme ndaj kushteve lokale dhe institucionale.

4. Modeli i përqëndrimeve industriale u zhvillua nga Michael E. Porter në fillim të viteve 1990, në kuadër të studimeve të tij mbi konkurrueshmërinë rajonale dhe kombëtare. Ky model e koncepton zhvillimin ekonomik si rezultat të përqendrimit gjeografik të ndërmarrjeve të ndërlidhura, përfshirë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM), ndërmarrjet më të mëdha, furnitorët, institucionet mbështetëse dhe aktorët publikë, të cilët përfitojnë nga afërsia fizike, bashkëpunimi dhe konkurrenca e vazhdueshme (Porter, 1998). Në thelb të modelit qëndron ideja se konkurrueshmëria nuk varet vetëm nga performanca individuale e firmave, por nga struktura e mjedisit lokal në të cilin ato operojnë. Grumbullimet industriale krijojnë kushte që rrisin produktivitetin, nxisin inovacionin dhe përshpejtojnë krijimin e ndërmarrjeve të reja, duke gjeneruar sinergji ndërmjet aktorëve ekonomikë dhe institucionalë.

Indikatorët kryesorë që përdoren për analizimin e modelit të grumbullimeve industriale lidhen, së pari, me intensitetin e lidhjeve ndërmjet NVM-ve dhe ndërmarrjeve më të mëdha, si në zinxhirët e furnizimit ashtu edhe në proceset e bashkëpunimit teknologjik dhe organizativ. Së dyti, roli i qeverisë përbën një indikator kyç, veçanërisht në krijimin e infrastrukturës mbështetëse, politikave fiskale, sistemit arsimor dhe kuadrit rregullator që favorizon zhvillimin e grumbullimeve industriale. Së treti, përqendrimi sektorial dhe specializimi rajonal i NVM-ve shihen si tregues të rëndësishëm të potencialit të grumbullimit për të krijuar avantazh konkurrues afatgjatë (Porter, 1998). Studimet empirike mbi grumbullimet industriale janë mbështetur kryesisht në analiza krahasimore ndërrajonale, përdorimin e të dhënave ekonomike dhe studimeve rastësore për të vlerësuar ndikimin e tyre në rritjen ekonomike dhe performancën e firmave. Literatura tregon se grumbullimet industriale përmirësojnë konkurrueshmërinë dhe produktivitetin e NVM-ve përmes

ndarjes së burimeve, aksesit më të mirë në furnizues dhe tregje, si dhe përhapjes së njohurive dhe inovacioneve teknologjike (Baptista & Swann, 1998; Feldman & Audretsch, 1999).

Nga perspektiva teorike, modeli i grumbullimeve industriale ofron avantazhe të rëndësishme për zhvillimin e NVM-ve. Përqendrimi gjeografik i aktorëve ekonomikë redukton kostot e transaksionit, lehtëson bashkëpunimin dhe nxit proceset e të nxënies kolektive. Gjithashtu, grumbullimet industriale kontribuojnë në tërheqjen e kapitalit njerëzor dhe investimeve, duke forcuar bazën konkurruese të rajonit dhe duke mbështetur zhvillimin ekonomik lokal.

Megjithatë, literatura akademike eidenton edhe kufizime dhe barrierat e rëndësishme në zbatimin e këtij modeli. Një nga sfidat kryesore është varësia nga mbështetja e qeverisë, pasi mungesa e investimeve të qëndrueshme në infrastrukturë, arsim dhe politika zhvillimi mund të pengojë realizimin e potencialit të grumbullimeve industriale (Porter, 1998). Një tjetër kufizim lidhet me pabarazinë gjeografike, pasi grumbullimet industriale priren të përqendrohen në rajone specifike, duke thelluar hendekun ekonomik ndërmjet zonave të zhvilluara dhe atyre periferike (Baptista & Swann, 1998). Gjithashtu, bashkëpunimi i ngushtë ndërmjet aktorëve të grumbullimit mund të shoqërohet me konkurrencë të ashpër për burime të kufizuara, si furnizuesit, kapitali njerëzor dhe infrastruktura, duke penguar rritjen e NVM-ve të reja ose më të vogla (Breschi & Malerba, 2001). Formimi dhe konsolidimi i grumbullimeve industriale kërkon gjithashtu kohë dhe burime të konsiderueshme, duke e bërë këtë proces të ngadaltë dhe shpesh të pasigurt në fazat fillestare (Feldman & Audretsch, 1999).

Një rrezik tjetër i identifikuar në literaturë është ai i izolimit teknologjik, ku specializimi i tepruar sektorial mund ta bëjë grumbullimin të ndjeshëm ndaj ndryshimeve teknologjike dhe të reduktojë aftësinë e tij për t'u përshtatur me konkurrencën globale (Markusen, 1996). Për më tepër, heterogjeniteti i aktorëve brenda grumbullimit, në terma të madhësisë, objektivave strategjike dhe kapaciteteve, mund të krijojë tensione dhe konflikte që vështirësojnë bashkëpunimin efektiv (Malmberg & Maskell, 2001). Literatura thekson gjithashtu rrezikun e varësisë nga aktorët dominues brenda grumbullimeve industriale. Ndërsa prania e ndërmarrjeve më të mëdha mund të krijojë ekosisteme mbështetëse, mbizotërimi i tyre mund të kufizojë zhvillimin e NVM-ve të reja dhe të reduktojë diversitetin e inovacionit (Humphrey & Schmitz, 2002). Së fundi, fragmentimi i politikave publike ndërmjet niveleve lokale, rajonale dhe kombëtare përbën një pengesë shtesë, pasi mungesa e koordinimit institucional dobëson efektivitetin e strategjive të zhvillimit të grumbullimeve industriale (Delgado et al., 2010).

Në përfundim, modeli i grumbullimeve industriale përfaqëson një kornizë teorike të fuqishme për nxitjen e konkurrueshmërisë së NVM-ve dhe rritjes ekonomike rajonale. Megjithatë, zbatimi i suksesshëm i këtij modeli kërkon mbështetje të qëndrueshme institucionale, koordinim të fortë ndërmjet sektorit publik dhe privat, si dhe përshtatje ndaj kushteve dhe nevojave lokale, në mënyrë që përfitimet e grumbullimeve industriale të jenë afatgjata dhe gjithëpërfshirëse.

2.4. Vlerësim kritik i modeleve mbi ekosistemet sipërmarrëse

Në tërësi, modelet ekzistuese mbi ekosistemet sipërmarrëse dhe NVM-të ofrojnë një bazë të rëndësishme teorike, pasi ndihmojnë në identifikimin e aktorëve, burimeve, institucioneve dhe marrëdhënieve që ndikojnë në zhvillimin e sipërmarrjes. Megjithatë, përdorimi i tyre në kërkime empirike dhe në kontekste specifike, si Shqipëria, kërkon kujdes kritik për disa arsye kryesore.

Së pari, shumë prej këtyre modeleve kanë karakter normativ, sepse përshkruajnë se si duhet të funksionojë një ekosistem sipërmarrës ideal. Modele si ai i Isenberg, Triple Helix apo Silicon Valley evidentojnë rëndësinë e financimit, kulturës sipërmarrëse, universiteteve, politikave publike, rrjeteve dhe inovacionit, por shpesh i trajtojnë këto elemente si kushte të dëshirueshme dhe jo gjithmonë si realitete të verifikuara empirikisht. Kjo do të thotë se literatura shpesh fokusohet në ndërtimin e një “modeli të mirë” të ekosistemit, por më pak në analizën e mënyrës se si këto elemente funksionojnë realisht në ekonomi me kapacitete institucionale të kufizuara. Për shembull, prania formale e politikave mbështetëse për NVM-të nuk nënkupton domosdoshmërisht efektivitetin e tyre në praktikë. Po ashtu, ekzistenca e universiteteve, inkubatorëve apo programeve të financimit nuk garanton automatikisht bashkëpunim real, transferim njohurish apo rritje të inovacionit.

Së dyti, këto modele nuk janë gjithmonë plotësisht empirike, sepse një pjesë e tyre mbështeten në raste suksesi, përshkrime konceptuale ose analiza krahasuese të kufizuara. Rasti i Silicon Valley, për shembull, është shumë i rëndësishëm për të kuptuar rolin e kapitalit sipërmarrës, rrjeteve profesionale dhe kulturës së pranimit të dështimit, por ai përfaqëson një kontekst shumë të veçantë historik, institucional dhe ekonomik. Për rrjedhojë, nuk mund të merret si model universal. Në të njëjtën mënyrë, modelet që bazohen në ekonomitë e zhvilluara shpesh supozojnë ekzistencën e institucioneve të qëndrueshme, tregjeve funksionale, aksesit të gjerë në financim dhe nivelit të lartë të besimit ndërmjet aktorëve. Këto supozime nuk janë gjithmonë të vlefshme për vendet në zhvillim.

Së treti, aplikimi i këtyre modeleve në kontekstin shqiptar është e kufizuar. Shqipëria karakterizohet nga një strukturë ekonomike ku NVM-të përbëjnë shumicën e ndërmarrjeve, por shpesh përballen me mungesë kapitali, kapacitete të kufizuara menaxheriale, informalitet, burokraci, nivel të ulët bashkëpunimi me universitetet dhe dobësi në rrjetëzimin institucional. Për këtë arsye, një model i ndërtuar mbi premisën e bashkëpunimit të fortë universitet - biznes - qeveri mund të mos shpjegojë plotësisht realitetin shqiptar, nëse këto lidhje janë formale, të dobëta ose të fragmentuara. Në këtë kuptim, modelet ndërkombëtare kanë vlerë orientuese, por duhet të përshtaten me karakteristikat lokale.

Së katërti, një problem i rëndësishëm lidhet me matjen e koncepteve. Modelet përdorin kategori të gjera si “kulturë sipërmarrëse”, “rrjete”, “kapital njerëzor”, “mbështetje institucionale”, “inovacion” apo “performancë e ekosistemit”. Këto janë koncepte të rëndësishme teorikisht, por të vështira për t’u matur në mënyrë të drejtpërdrejtë. Për shembull, kultura sipërmarrëse mund të matet përmes qëndrimit ndaj riskut, perceptimit të dështimit, dëshirës për vetëpunësim ose nivelit të iniciativës individuale. Rrjetet mund të maten përmes numrit të partneriteteve, intensitetit të

bashkëpunimit, cilësisë së marrëdhënieve ose shkëmbimit të informacionit. Nëse këto koncepte nuk përkthehen në tregues të qartë dhe të matshëm, modeli mbetet abstrakt dhe i vështirë për t'u testuar empirikisht.

Së pesti, ka kufizime në matjen e marrëdhënieve shkak - pasojë. Shumë modele sugjerojnë se financimi, infrastruktura, institucionet dhe kapitali njerëzor ndikojnë pozitivisht në zhvillimin e NVM-ve, por nuk shpjegojnë gjithmonë se cili faktor ka peshën më të madhe, në çfarë kushtesh dhe përmes cilit mekanizëm. Për shembull, akses më i mirë në financim mund të ndikojë pozitivisht në rritjen e NVM-ve vetëm nëse ndërmarrjet kanë kapacitete menaxheriale për ta përdorur atë në mënyrë produktive. Po ashtu, politikat publike mund të kenë efekt të kufizuar nëse nuk shoqërohen me zbatim efektiv dhe besim institucional. Kjo tregon se marrëdhëniet ndërmjet faktorëve janë komplekse dhe jo lineare.

Së gjashti, modelet ekzistuese shpesh nuk i japin rëndësinë e duhur asimetrive të pushtetit ndërmjet aktorëve të ekosistemit. Në teori, ekosistemi paraqitet si një rrjet bashkëpunues, ku aktorët ndërveprojnë për të krijuar vlerë të përbashkët. Në praktikë, disa aktorë kanë më shumë burime, informacion dhe ndikim se të tjerët. Bankat, kompanitë e mëdha, institucionet publike ose platformat digjitale mund të ndikojnë ndjeshëm në mundësitë e NVM-ve. Kjo krijon varësi strukturore dhe mund të kufizojë autonominë e ndërmarrjeve të vogla. Për këtë arsye, analiza e ekosistemit nuk duhet të fokusohet vetëm te bashkëpunimi, por edhe te marrëdhëniet e pushtetit, varësia dhe pabarazitë brenda sistemit.

Në kontekstin e këtij studimi, këto kufizime nuk e dobësojnë rëndësinë e modeleve ekzistuese, por tregojnë nevojën për një qasje më të përshtatur dhe më empirike. Modelet ndërkombëtare mund të përdoren si bazë teorike, por ato duhet të modifikohen në funksion të realitetit shqiptar. Kjo nënkupton përzgjedhjen e indikatorëve të matshëm, testimin e marrëdhënieve ndërmjet variablave dhe vlerësimin e faktorëve që kanë ndikim real në zhvillimin e NVM-ve në Shqipëri.

Prandaj, kontributi i studimit qëndron në faktin se ai nuk e merr literaturën ekzistuese si të mirëqenë, por e përdor atë në mënyrë kritike për të ndërtuar një model analitik të përshtatshëm për Shqipërinë. Kjo qasje mundëson kalimin nga një trajtim i përgjithshëm dhe normativ i ekosistemeve sipërmarrëse drejt një analize më konkrete, të matshme dhe të lidhur me realitetin ekonomik, institucional dhe kulturor të vendit.

2.5. Përfundime të kapitullit

Në përfundim të këtij kapitulli, kemi shqyrtuar disa aspekte të rëndësishme lidhur me NVM-të dhe ekosistemet sipërmarrëse, duke përfshirë konceptin e NVM-ve, karakteristikat e tyre kryesore, zhvillimin e ekosistemeve sipërmarrëse, teoritë që mbështesin këto ekosisteme dhe rolin që këto ndërmarrje luajnë në zhvillimin ekonomik. NVM-të janë aktorë të rëndësishëm të ekonomisë, duke ofruar mundësi për punësim, inovacion dhe konkurrencë. Ekosistemet sipërmarrëse krijojnë një mjedis të përshtatshëm për rritjen e këtyre ndërmarrjeve, duke ofruar burime, mbështetje dhe mundësi bashkëpunimi midis aktorëve të ndryshëm, si qeveria, universitetet, investitorët dhe

bizneset e tjera. Modelet ndërkombëtare të ekosistemeve të NVM-ve, si modeli i Triple Helix, Ekosistemi i Biznesit, Ekosistemi i Startup-eve të Silicon Valley dhe Modeli i Përqëndrimeve të Porter-it, ofrojnë një kornizë të fortë për të kuptuar dhe zhvilluar ekosisteme të suksesshme që mbështesin rritjen dhe qëndrueshmërinë e NVM-ve. Përdorimi i këtyre modeleve, nëpërmjet përshtatjes me kushtet lokale, mund të kontribuojë në krijimin e mundësive për zhvillimin e mëtejshëm të NVM-ve dhe të ekonomisë në përgjithësi. Kjo kornizë teorike dhe praktike shërben si bazë për analizën dhe vlerësimin e ekosistemit sipërmarrës në Shqipëri, duke kontribuar në mbështetjen dhe përkrahjen e këtyre ndërmarrjeve në përpjekjet e tyre për të arritur sukses në një mjedis gjithnjë e më konkurrues dhe dinamik.

KAPITULLI III - METODOLOGJIA E KËRKIMIT

Ky kapitull paraqet metodologjinë e përdorur për realizimin e këtij studimi, duke përshkruar në mënyrë të detajuar hapat që janë ndjekur për mbledhjen, përpunimin dhe analizën e të dhënave. Qëllimi i këtij kapitulli është të sigurojë një kuadër të qartë mbi procesin kërkimor, për të garantuar që rezultatet e arritura të jenë të besueshme, të vlefshme dhe të bazuara në një metodologji të qëndrueshme shkencore.

Fillimisht, kapitulli nis me një përshkrim të qasjes metodologjike dhe rëndësisë që ka studimi, si dhe metodës së zgjedhur për mbledhjen e të dhënave. Më pas, i kushtohet vëmendje përcaktimit të popullatës së studimit dhe mënyrës së përzgjedhjes së kampionit, duke përfshirë edhe madhësinë e tij. Në vijim, jepet një përshkrim i instrumenteve të përdorura për grumbullimin e të dhënave, procedurave të testimit dhe vlerësimit të besueshmërisë dhe vlefshmërisë së tyre, si dhe mënyrës së shpërndarjes dhe mbledhjes së informacionit. Po ashtu, kapitulli përfshin analizën sasiore të rezultateve të studimit, me fokus në teknikat statistikore të aplikuara. Në përmbyllje, trajtohen konsideratat etike që janë respektuar gjatë procesit kërkimor, për të mbrojtur integritetin e pjesëmarrësve, si dhe avantazhet dhe kufizimet e studimit. Këta elementë shërbejnë për të kuptuar më mirë bazën shkencore mbi të cilën janë ndërtuar gjetjet statistikore që paraqiten në pjesën përfundimtare të kapitullit.

3.1 Qasja metodologjike e kërkimit

Qasja metodologjike e studimit orienton të gjithë procesin kërkimor, duke përcaktuar mënyrën se si konceptohet realiteti, teknikat e mbledhjes, përpunimit dhe interpretimit të të dhënave lidhur me ekosistemet e NVM-ve në kontekstin shqiptar. Ky studim mbështetet kryesisht në një qasje kërkimore, e cila e konsideron realitetin social dhe ekonomik si një strukturë objektive, të matshme dhe të pavarur nga studiuesi. Përmes kësaj qasjeje, fenomenet që lidhen me funksionimin e NVM-ve dhe ekosistemin e tyre analizohen në mënyrë empirike, duke u mbështetur në të dhëna të verifikueshme dhe të matshme.

Nga këndvështrimi teorik, studimi merr një perspektivë realiste, duke supozuar se mjedisi ekonomik dhe organizativ i NVM-ve është një realitet i qartë dhe i matshëm, i cili mund të përshkruhet përmes treguesve objektivë dhe perceptimeve të pjesëmarrësve. Struktura e popullatës, përcaktimi statistikor i kampionit dhe përcaktimi i variablave dëshmojnë qartësisht këtë orientim drejt një realiteti të konceptuar si objektiv dhe i matshëm (Kothari, 2004; Field, 2005).

Në këtë kontekst, punimi ndjek qasjen pozitive, duke synuar mbledhjen dhe analizimin e të dhënave empirike përmes instrumentit të pyetësorit dhe teknikave statistikore për vlerësimin e marrëdhënieve ndërmjet variablave, por gjithashtu përfshin elementë të integritetit të të dhënave cilësore për të mundësuar interpretimin e rezultateve. Kjo ndërthurje paradigmesh pasqyron një qasje bashkëkohore dhe të rekomanduar për kërkime komplekse biznesi.

Në aspektin e parimeve etike, studimi synon ruajtjen e neutralitetit dhe paanshmërisë, duke zvogëluar ndikimet subjektive dhe duke siguruar standardet etike të kërkimit shkencor. Respektimi i parimeve të konfidencialitetit, anonimatit dhe pjesëmarrjes vullnetare të respondentëve tregon orientimin drejt një kërkimi etik dhe objektiv, në pajtim me rekomandimet bashkëkohore për etikën në kërkim (Saunders et al., 2023). Vlerat e objektivitetit dhe transparencës pasqyrohen edhe në procedurat e testimit të instrumentit dhe në matjen e besueshmërisë përmes koeficientit Cronbach's Alpha, i cili siguron që instrumenti të prodhojë rezultate të qëndrueshme dhe të besueshme. Rëndësi e veçantë i është kushtuar validitetit dhe besueshmërisë së instrumentit si testi pilot, vlerësimet e vlefshmërisë përmbajtësore me ekspertë të fushës dhe matja e besueshmërisë së brendshme (Cronbach's Alpha) janë përdorur për të garantuar që pyetjet matin në mënyrë të qëndrueshme konceptet e synuara. Këto procedura janë standarte të pranuar në literaturën metodologjike dhe konsiderohen thelbësore për sigurimin e cilësisë së të dhënave sasiore (Saunders et al., 2023).

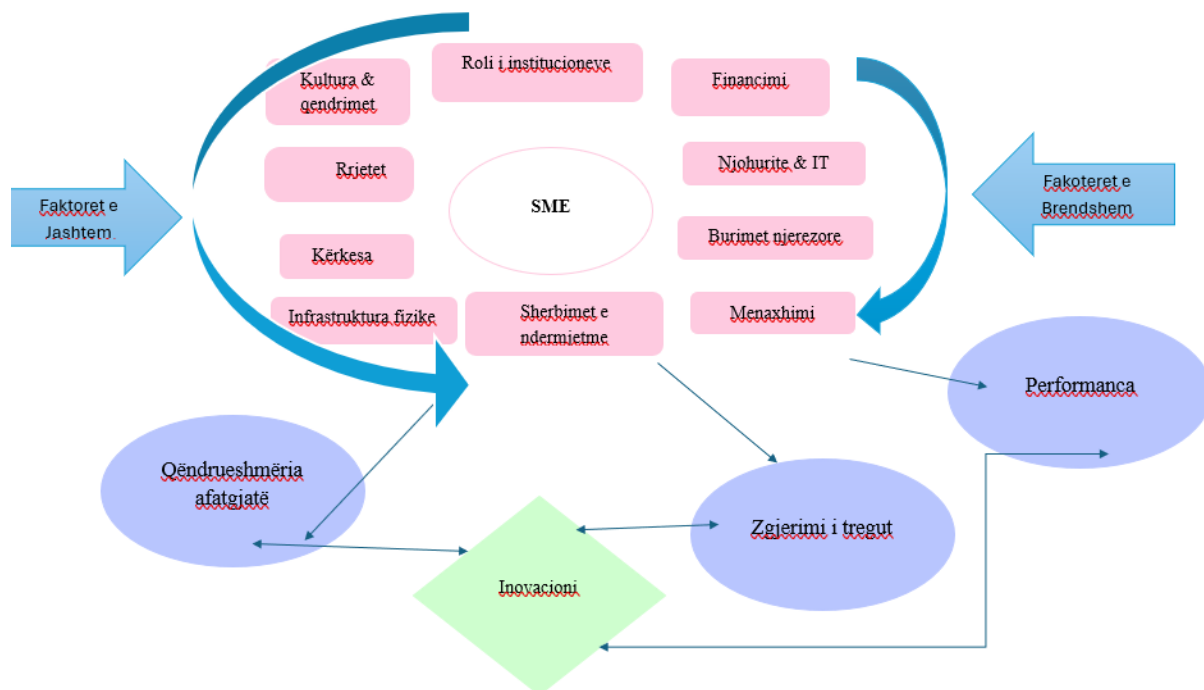
Në aspektin metodologjik, studimi përdor një qasje fleksibile, duke kombinuar analizën teorike të literaturës me të dhënat empirike të mbledhura në terren. Kjo mënyrë pune i mundëson kërkimit të zgjedhë teknikat dhe instrumentet më të përshtatshme për natyrën e pyetjeve kërkimore, pa u kufizuar në një qasje të vetme metodologjike. Përdorimi i pyetësorit online, testimi pilot dhe përshtatja e instrumentit sipas kontekstit tregojnë qartësisht natyrën pragmatiste të procedurës kërkimore.

Në përmbledhje, qasja metodologjike e këtij studimi bazohet kryesisht në matjen dhe analizën sasiore të të dhënave, të cilat plotësohen me interpretim empirik. Kjo qasje mbështetet gjithashtu nga elemente pragmatike që i japin studimit fleksibilitet dhe aftësi për t'u përshtatur me kërkesat e pyetjeve kërkimore. Kjo qasje përforcon besueshmërinë, rigorozitetin metodologjik dhe qëndrueshmërinë shkencore të kërkimit mbi ekosistemin e NVM-ve në Shqipëri dhe faktorët që ndikojnë në të.

3.2. Modeli konceptual

Përgjatë kapitullit të mëparshëm është argumentuar në mënyrë të plotë se hulumtimi empirik bazohet në modelet e studjuesve të tjerë të fushës, duke formëzuar modelin që është aplikuar në kontekstin e vendit, pra të Shqipërisë, si nga pikëpamja e tipologjis së faktorve ashtu edhe nga pikëpamja e matjeve të tyre.

Figura 2. Modeli konceptual i ndikimit të faktorëve të ekosistemit në performancën e NVM-ve



Burimi: Përpunuar nga autori

Figura paraqet modelin konceptual të studimit, i cili ilustron ndërveprimin ndërmjet faktorëve të jashtëm të ekosistemit (si kultura dhe qëndrimet, institucionet, rrjetet, kërkesa, infrastruktura dhe shërbimet e ndërmjetme) dhe faktorëve të brendshëm të ndërmarrjes (si financimi, njohuritë, burimet njerëzore dhe menaxhimi) në përcaktimin e performancës së NVM-ve. Modeli tregon se këta faktorë ndikojnë në mënyrë të drejtpërdrejtë në tre dimensionet kryesore të rezultateve të biznesit: performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë. Në këtë kuadër, inovacioni paraqitet si një element kyç që ndërvepron me këto dimensionet, duke përfunduar kapacitetin e ndërmarrjeve për të arritur rezultate më të mira dhe për të ruajtur konkurrueshmërinë në afatgjatë.

Thelbi i këtij modeli qëndron në supozimin se ekosistemi i NMV-ve ndikohet nga faktorët e brendshëm dhe nga faktorët e jashtëm, si dhe mirëfunksionimi i ekosistemit mund të vlerësohet nëpërmjet performancës, zgjerimit të tregut dhe qëndrueshmërisë së NMV-ve.

Modeli i përgjithshëm që përdoret në këtë analizë empirike konsiston në:

$$Y = \beta_1(x_1) + \beta_2(x_2) + \beta_3(x_3) + \dots + \beta_n(x_n) + \varepsilon$$

Ku: Y përfaqëson performancën e ndërmarrjeve,

$X_1 \dots X_n$ përfaqësojnë faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit,

$\beta_1 \dots \beta_n$ tregojnë kontributin e secilit faktor,

ε është termi i gabimit.

Modeli konceptual i mësipërm është në funksion të pyetjes kërkimore kryesore, nënpyetjeve kërkimore apo të hipotezave, të cilat trajtohen në mënyrë të detajuar në seksionet në vijim. Nëpërmjet modelit konceptual përcaktohen qartë tipologjitë e variablave kryesore që janë objekt matjeje dhe analize empirike, si nga këndvështrimi i vlerësimit të tyre në mënyrë individuale, ashtu edhe nga këndvështrimi i vlerësimit të marrëdhënies midis tyre. Në këtë mënyrë, në modelin konceptual të këtij studimi, variablat janë strukturuar në mënyrë të tillë që të pasqyrojnë marrëdhëniet kryesore brenda ekosistemit të NVM-ve dhe ndikimin e tyre në rezultatet organizative.

Variablat e pavarura përfaqësojnë faktorët kryesorë të ekosistemit të biznesit, të cilët supozohet se ushtrojnë ndikim mbi performancën dhe zhvillimin e ndërmarrjeve. Këtu përfshihen: roli i institucioneve, kultura dhe qëndrimet sociale, rrjetet dhe lidhjet profesionale, financimi, infrastruktura fizike, kërkesa e tregut, menaxhimi, burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional, njohuritë dhe teknologjia, si dhe shërbimet ndërmjetëse. Secili prej këtyre elementeve përfaqëson dimensione të rëndësishme që mund të nxisin ose kufizojnë rritjen e NVM-ve.

Variablat e varura, si performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë, janë rezultatet kryesore organizative që studimi synon të shpjegojë në funksion të ndikimit të faktorëve të mësipërm.

Në literaturën bashkëkohore inovacioni konceptohet jo vetëm si një faktor që ndikon drejtpërdrejt në performancën e firmës, por edhe si një mekanizëm që ndryshon intensitetin dhe drejtimin e marrëdhënieve ndërmjet variablave të tjerë, duke justifikuar kështu përdorimin e tij si variabël moderues (Cullen et al., 2023; OECD, 2023). Në këtë kontekst, variabël moderues është përdorur inovacioni, i cili luan rolin e një faktori që mund të forcojë ose zbusë marrëdhëniet midis variablave të pavarur dhe atyre të varur. Në këtë mënyrë, inovacioni konsiderohet si element kyç që mund të ndryshojë intensitetin dhe drejtimin e efekteve të ekosistemit të biznesit mbi performancën, rritjen dhe qëndrueshmërinë e NVM-ve.

3.3. Popullata dhe Kampioni i studimit

Me qëllim të realizimit të objektivit të studimit, pra për të përcaktuar tipologjitë e faktorëve që ndikojnë në ekosistemin e NVM-ve, popullata përbëhet nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, të cilat ushtrojnë aktivitetin e tyre ekonomik në Qarkun e Durrësit dhe atë të Tiranës. Referuar të dhënave të INSTAT (2023) mbi numrin e njësive ekonomike aktive në të gjithë sektorët, nga 130,338 entitete ekonomike, në qarqet e Tiranës dhe të Durrësit operojnë 57.6% prej tyre. Zgjedhja e kësaj popullate është bërë mbi bazën e rëndësisë ekonomike që këto dy qarqe kanë në zhvillimin ekonomik të Shqipërisë, si dhe për shkak të përqendrimit të lartë të NVM-ve në këto zona, të cilat ofrojnë një gamë të gjerë të sektorëve të ndryshëm të aktivitetit ekonomik. Pra, nisur nga fakti që në këto dy qarqe operon mbi gjysma e operatorëve ekonomikë aktivë të të gjithë vendit, si dhe nga kufizimet në burimet kohore dhe logjistike, ndërmarrjet që operojnë në këto qarqe u gjykua të konsiderohen si popullata e hulumtimit empirik.

Më konkretisht, për të ndërtuar kornizën e kampionit është përcaktuar popullsia dhe janë marrë të dhënat nga regjistri i bizneseve pranë Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve për qarqet e Durrësit dhe Tiranës. Nga këto të dhëna u konstatua se, në fund të vitit 2023, janë regjistruar me statusin aktiv 68,954 ndërmarrje të vogla dhe të mesme, ku shumica e tyre i takojnë Qarkut të Tiranës.

Për të realizuar një hulumtim empirik të besueshëm, të vlefshëm dhe përfaqësues, u përcaktua madhësia e kampionit, e cila trajtohet në mënyrë të detajuar në seksionin vijues.

3.3.1 Madhësia e kampionit

Përcaktimi i madhësisë së kampionit përbën një element thelbësor në ndërtimin e komponentit empirik të studimit, pasi ndikon drejtpërdrejt në fuqinë statistikore, saktësinë e vlerësimeve dhe përfaqësueshmërinë e rezultateve ndaj popullatës së synuar. Madhësia e kampionit kushtëzohet nga disa faktorë kryesorë, përfshirë madhësinë e popullatës, nivelin e gabimit të pranueshëm (marzhin e gabimit) dhe intervalin e besimit të përcaktuar nga studiuesi (Creswell & Creswell, 2018; Saunders et al., 2023).

Në literaturën metodologjike sugjerohet gjithashtu përdorimi i kriterëve praktike për përcaktimin e madhësisë së kampionit, veçanërisht në studimet që përdorin instrumente matëse të shumëfishta. Sipas Field (2018), një rregull praktik i përdorur gjerësisht rekomandon përfshirjen e rreth 10–15 njësive vëzhgimi për çdo variabël ose njësi matëse, në mënyrë që të sigurohet stabiliteti i analizave statistikore dhe besueshmëria e rezultateve. Megjithatë, në rastet kur popullata është e fundme dhe e numërueshme, përdorimi i formulave matematikore për llogaritjen e madhësisë së kampionit konsiderohet metodologjikisht më i përshtatshëm.

Bazuar në regjistrin zyrtar të Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve, në fund të vitit 2023, në qarqet e Tiranës dhe Durrësit rezultonin aktivë gjithsej 68,954 biznese të vogla dhe të mesme. Për përcaktimin e madhësisë së kampionit u përdor formula standarde e Yamane (1964), e aplikuar gjerësisht për popullata të fundme:

$$SS = N / (1 + N * e^2)$$

ku N përfaqëson madhësinë e popullatës dhe e marzhin e gabimit.

Duke marrë $N = 68,954$ dhe $e = \pm 5\%$, rezulton një madhësi kampioni prej 397 ndërmarrjesh. Në përputhje me këtë përlllogaritje, u përgatitën dhe u shpërndanë gjithsej 397 pyetësorë.

Pas përfundimit të procesit të mbledhjes së të dhënave dhe vlerësimit të vlefshmërisë së tyre, u konstatua se 14 pyetësorë u përjashtuan për shkak të mungesës së informacionit të plotë dhe mospërbushjes së kriterëve të analizës. Si rrjedhojë, kampioni përfundimtar i vlefshëm për analizë përbëhet nga 383 ndërmarrje të vogla dhe të mesme. Ky numër konsiderohet metodologjikisht i përshtatshëm, pasi siguron një ekuilibër të qëndrueshëm ndërmjet kërkesave

statistikore dhe përfaqësueshmërisë së popullatës së synuar, duke ruajtur një marzh gabimi të pranueshëm dhe një nivel të lartë besueshmërie të rezultateve.

3.3.2 Përzgjedhja e kampionit

Përzgjedhja e kampionit është e lidhur ngushtë me karakteristikat e popullatës së studiuar dhe me qëllimet kërkimore të studimit. Sipas Kothari (2004), një proces i mirëstrukturuar përzgjedhjeje duhet të sigurojë një kampion sa më përfaqësues, me nivel minimal gabimi, të përshtatshëm për natyrën e studimit dhe të aftë për të mbështetur përgjithësime të besueshme. Krahas këtyre kritereve metodologjike, literatura thekson rëndësinë e konsiderimit të faktorëve praktikë, si koha e disponueshme për grumbullimin e të dhënave, shtrirja gjeografike e studimit dhe burimet financiare (Saunders et al., 2019).

Në këtë studim, kampioni është përbërë nga ndërmarrje të vogla dhe të mesme të regjistruara pranë degëve rajonale të Tatimeve në Tiranë dhe Durrës. Për të garantuar paanshmërinë dhe barazinë e probabilitetit për përfshirje, u aplikua metoda e përzgjedhjes së rastësishme të thjeshtë. Fillimisht, lista e NVM-ve, e marrë nga databaza zyrtare, iu nënshtrua një procesi renditjeje të rastësishme, ku secilit subjekt iu caktua një numër unik i gjeneruar automatikisht përmes programeve statistikore. Më pas, lista u rendit sipas këtyre vlerave, duke krijuar një shpërndarje tërësisht të rastësishme dhe të pandikuar nga faktorë subjektivë. Nga kjo renditje u përzgjodhën njësitë që përbënin kampionin përfundimtar, duke garantuar që çdo ndërmarrje kishte të njëjtin probabilitet për t'u përfshirë në studim.

Literatura metodologjike njeh edhe metoda të tjera të përzgjedhjes së kampionit, si përzgjedhja sistematike, përzgjedhja e shtresëzuar dhe kampionimi me grupe (cluster sampling) (Creswell & Creswell, 2018; Kothari, 2004). Përzgjedhja sistematike mbështetet në intervale fikse pas përzgjedhjes së një pike fillestare rastësore, ndërsa përzgjedhja e shtresëzuar aplikohet kur popullata ndahet në nën-grupe homogjene sipas kritereve të caktuara, si sektori ekonomik apo madhësia e ndërmarrjes, duke rritur saktësinë e vlerësimeve. Kampionimi me grupe përdoret zakonisht kur popullata është e shpërndarë gjeografikisht dhe përzgjedhja realizohet mbi bazën e njësive natyrore, si zona ose rajone (Field, 2018).

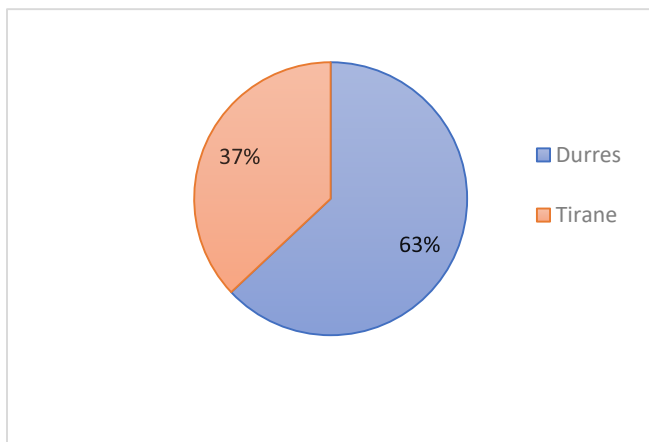
Në kontekstin e këtij studimi, përzgjedhja e rastësishme e thjeshtë u vlerësua si metoda më e përshtatshme, pasi siguron përfaqësueshmëri, redukton rrezikun e paragjykitimit metodologjik dhe rrit vlefshmërinë e përgjithshme të rezultateve empirike. Kampioni përfshin ndërmarrje nga sektorë të ndryshëm të aktivitetit ekonomik, përfshirë tregtinë, prodhimin, shërbimet, ndërtimin dhe teknologjinë e informacionit, duke mundësuar analizimin gjithëpërfshirës të çështjes së studiuar.

3.3.3. Karakteristika të përgjithshme të kampionit

Sikurse u argumentua në seksionin e mëparshëm, kampioni i këtij hulumtimi përbëhet nga 383 ndërmarrje të vogla dhe të mesme në Qarkun e Durrësit dhe atë të Tiranës, si dy nga qarqet me përqendrimin më të madh të këtyre ndërmarrjeve në vend. Referuar të dhënave të përgjithshme të grumbulluara nëpërmjet pyetësorëve, konstatohet se NVM-të, objekt i hulumtimit, operojnë

respektivisht 63% në Qarkun e Durrësit, ndërsa 37% e realizojnë aktivitetin e tyre ekonomik në Qarkun e Tiranës, sikurse paraqitet në figurën 3.

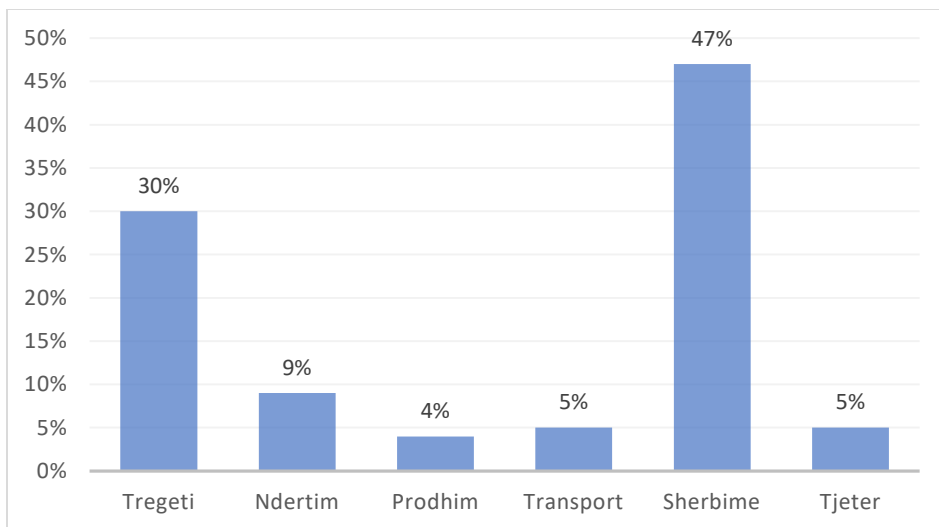
Figura 3. Shpërndarja e SME-ve sipas qarqeve



Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Sa i takon shpërndarjes së ndërmarrjeve të përfshira në kampion sipas sektorëve, vërehet se shumica e tyre, me 47%, i takojnë sektorit të shërbimeve, ndjekur nga 30% që i përkasin sektorit të tregtisë. Pjesa tjetër është e shpërndarë midis sektorëve të tjerë, si ndërtim, prodhim dhe transport, respektivisht me 9%, 4% dhe 5%. Në analizë është përfshirë edhe informacioni i marrë nga përfaqësues të fushave të tjera që ushtrojnë veprimtarinë në sektorë të rëndësishëm, si turizmi, hoteleria, mjekësia, sigurimet etj., të cilët përbëjnë rreth 5% të kampionit total (Figura 4).

Figura 4. Shpërndarja sipas sektorëve (në %)

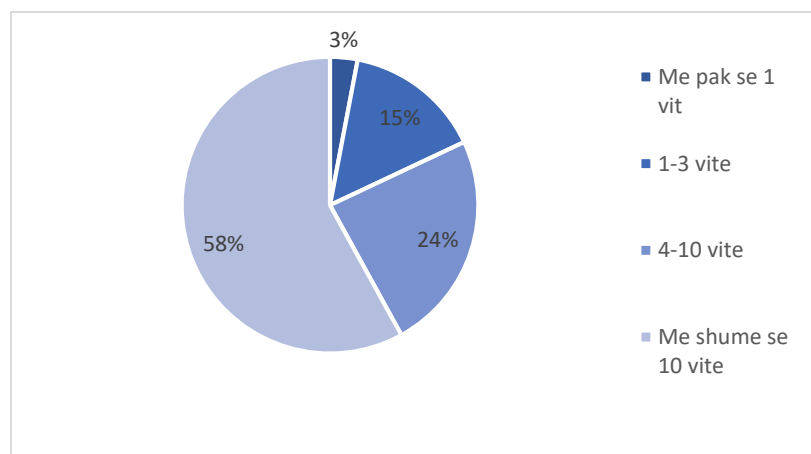


Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Sa i përket numrit të të punësuarve në këto ndërmarrje, dhe duke u mbështetur në përkufizimin e INSTAT, rezulton se 33% kanë nga 10 deri në 49 punonjës. Këto ndërmarrje janë kryesisht të përqendruara në sektorin e shërbimeve (41%) dhe të tregtisë (34%), sipas të dhënave të paraqitura në Tabelën 1 (Aneksi A). Ndërkohë, rreth një e katërta e ndërmarrjeve (25%) kanë nga 1 deri në 4 punonjës. Pas tyre vijnë ato me 5–9 të punësuar (23%) dhe ato me më shumë se 50 punonjës (19%). Edhe në këto dy kategori të fundit, përfaqësimi më i lartë i ndërmarrjeve vijon të jetë në sektorët e shërbimeve dhe tregtisë, krahasuar me sektorët e tjerë. Informacioni i siguruar përfshin disa pozicione të punonjësve në ndërmarrje, me qëllim që informacioni dhe opinioni i tyre të ishte sa më i plotë dhe gjithëpërfshirës. Kështu, nga të dhënat rezulton se 46% e tyre janë pronarë të këtyre ndërmarrjeve, ndjekur nga 31% të tjerë që kanë mbajtur pozicionin e menaxherit dhe, së fundi, me 23% renditet niveli ekzekutiv, si specialist apo punëtor.

Jetëgjatësia e këtyre ndërmarrjeve është një tjetër tipar i rëndësishëm. Kështu, referuar të dhënave të grumbulluara, vërehet se më shumë se gjysma e tyre, përfaqësuar me 58%, kanë më shumë se 10 vite që zhvillojnë aktivitetin e tyre në treg, kryesisht në sektorët e shërbimeve dhe të tregtisë, respektivisht me 40% dhe 33%, ndërkohë që sektorët e tjerë kanë përfaqësim më të ulët, si ndërtimi dhe transporti, respektivisht me 10% dhe 8% (Tabela 2 në Aneksin A). Në mënyrë grafike shpërndarja e kampionit sipas jetëgjatësisë paraqiten si më poshtë:

Figura 5. Jetëgjatësia e NMV-ve



Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Informacioni lidhur me pronësinë tregon se pjesa dërrmuese e këtyre NVM-ve rezulton se janë shoqëri shqiptare, përfaqësuar me 86% të totalit, ndërsa pjesa tjetër ndahet midis NVM-ve që janë shoqëri të përbashkëta (shqiptare dhe të huaja), të dominuara nga aksionerë të huaj dhe shqiptarë, respektivisht me 8% dhe 6% të totalit. Madje, për 52% të tyre, arsyeja e hapjes së bizneseve ka ardhur si rezultat i mundësive të krijuara nga tregu, ndjekur nga 19% të tjerë që e kanë biznes të trashëguar. Nga ana tjetër, hapja e biznesit si start-up përfaqësohet nga 15%, ndërsa për 8% aktiviteti ka qenë i rëndësishëm pasi kanë qenë pa punë, pra ka ardhur si rezultat i një nevojë jetike për të siguruar të ardhura për vete dhe familjen, dhe 6% për arsye të tjera.

3.4. Instrumentet dhe teknikat e mbledhjes së të dhënave

Për të garantuar një analizë të plotë, të balancuar dhe metodologjikisht të qëndrueshme, pjesëmarrësit në studim janë përzgjedhur kryesisht nga radhët e pronarëve dhe menaxherëve në nivele të ndryshme hierarkike të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM). Kjo qasje synon të sigurojë të dhëna sa më të besueshme dhe gjithëpërfshirëse, duke reflektuar këndvështrime të ndryshme mbi funksionimin organizativ, sfidat strukturore dhe mundësitë zhvillimore të këtyre ndërmarrjeve. Përfshirja njëkohësisht e vendimmarrësve strategjikë (pronarëve) dhe aktorëve operacionalë (menaxherëve) mundëson kapjen e një panorame më të thelluar të realitetit të NVM-ve, në përputhje me rekomandimet e literaturës bashkëkohore mbi kërkimin organizativ dhe menaxherial (Saunders et al., 2019; Creswell & Creswell, 2018).

Zgjedhja e metodave dhe instrumenteve të grumbullimit të të dhënave përcaktohet nga natyra e informacionit të kërkuar, si dhe nga faktorë praktikë, si koha, burimet financiare dhe aksesueshmëria e kampionit. Literatura metodologjike evidenton se instrumente të ndryshme, si intervistat e strukturuar dhe gjysmë të strukturuar, pyetësorët, vrojtimi dhe fokus-grupet, kontribuojnë në sigurimin e të dhënave empirike të krahasueshme dhe të vlefshme shkencërisht (Bryman, 2016; Hair et al., 2020). Në këtë studim është përdorur kryesisht teknika e grumbullimit të të dhënave përmes pyetësorëve të strukturuar, e cila lejon mbledhjen sistematike të informacionit në kohë reale dhe mundëson krahasimin e rezultateve me studime të ngjashme empirike.

Hulumtimi është fokusuar në dy qarqet më kryesore të vendit (Tiranës dhe Durrësit), për shkak të peshës së tyre dominuese në numrin total të NVM-ve në Shqipëri, çka e bën kampionin më përfaqësues për qëllimet e studimit. Paralelisht, është realizuar një rishikim i gjerë i literaturës shkencore, me synim ndërtimin e një kornize teorike solide dhe mbështetjen e analizës empirike. Sipas qasjeve metodologjike bashkëkohore, ndërthurja e metodave dhe instrumenteve të ndryshme kërkimore rrit vlefshmërinë dhe besueshmërinë e rezultateve, duke shmangur kufizimet e përdorimit të një metode të vetme (Creswell & Plano Clark, 2018).

Në këtë kontekst, literatura metodologjike argumenton se nuk ekziston një metodë kërkimore universalisht superiore ndaj të tjerave, përkundrazi, zgjedhja metodologjike duhet të përcaktohet nga objektivat e studimit, natyra e fenomenit të analizuar dhe konteksti empirik ku zhvillohet kërkimi. Ky pozicion mbështetet në qasjet kontingjente të hershme të Khandwalla (1976) dhe është përforcuar më tej nga literatura bashkëkohore mbi pluralizmin metodologjik në shkencat sociale, e cila thekson rëndësinë e fleksibilitetit metodologjik dhe kombinimit të qasjeve të ndryshme kërkimore.

3.4.1. Mbledhja e të dhënave dhe instrumentet për mbledhjen e tyre

Hartimi i pyetësorit u bazua në objektivat kryesore të studimit, literaturën ekzistuese shkencore dhe studimet paraprake mbi tematika të ngjashme, me qëllim që të sigurohej një strukturë e qartë dhe përmbajtje e vlefshme për analizë. Ndërtimi i strukturës, seksioneve dhe pyetjeve përbërëse të pyetësorit u hartua mbi bazën e pyetjes kërkimore, nënpyetjeve kërkimore dhe hipotezave, të cilat përcaktojnë në mënyrë specifike çdo variabël të nevojshme që përbën bazën analitike të studimit,

duke shpjeguar qartë fokusin e tij dhe marrëdhëniet që do të vlerësoheshin. Ky proces shërbeu si udhërrëfyes për ndërtimin e çdo seksioni dhe përzgjedhjen e instrumenteve matëse, në mënyrë që të mbulohej në mënyrë të plotë dhe të strukturuar çdo dimension i studimit.

Bazuar në pyetjen kryesore kërkimore: Si ndikojnë faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të NVM-ve në performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri?

Për të siguruar një fokus të qartë hulumtues, në vijim u hartuan nënpyetjet kërkimore, të cilat mundësuan matjen e ndikimit të specifikave të kampionit, si madhësia e ndërmarrjes, vjetërsia (jetëgjatësia) në aktivitet, tipologjia e NVM-ve dhe sektori, mbi variablat që janë përdorur për matjen e nivelit të zhvillimit të NVM-ve, si performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria. Këto nënpyetje synojnë të analizojnë ndikimin e faktorëve të ndryshëm të ekosistemit të NVM-ve mbi performancën, zgjerimin dhe qëndrueshmërinë e tyre, duke përcaktuar drejtpërdrejt dimensionet kryesore të hulumtimit.

Nënpyetja 1: A ka ndikim madhësia e ndërmarrjes në qëndrueshmërinë afatgjatë të saj?

Nënpyetja 2: A ndikon jetëgjatësia e ndërmarrjeve te zgjerimi i tregut?

Nënpyetja 3: A ka ndikim madhësia e ndërmarrjes në zgjerimin e tregut?

Nënpyetja 4: A ndikon sektori i veprimtarisë në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve?

Nënpyetja 5: A ndikon jetëgjatësia e NVM-ve në nivelin e performancës së tyre?

Nënpyetja 6: A ndikon inovacioni në rritjen e performancës së NVM-ve?

Duke u bazuar në pyetjen kryesore kërkimore, janë formuluar hipotezat përkatëse që do të testohen nëpërmjet të dhënave të mbledhura. Çdo hipotezë synon të sqarojë marrëdhëniet midis faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të biznesit dhe rezultateve të tyre organizative, duke mundësuar një analizë të strukturuar dhe të thelluar të ndikimeve të ndryshme.

Kështu, hipotezat të cilat testojnë ndikimin e faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të grupuar në zhvillimin e NVM-ve, të matur nëpërmjet performancës, zgjerimit të tregut dhe qëndrueshmërisë së tyre, konsistojnë në:

Hipoteza 1.1: Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë ndjeshëm në performancën e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri.

Hipoteza 1.2: Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në zgjerimin e tregut të NVM-ve.

Hipoteza 1.3: Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve.

Ndërsa ndikimi i faktorëve të veçantë tek variablat e zhvillimit të NVM-ve matet nëpërmjet hipotezave:

Hipoteza 2.1: Roli i institucioneve, rrjeteve, kërkesës, burimeve njerëzore dhe shërbimeve ndërmjetëse janë faktorët kryesorë që ndikojnë në performancën e NVM-ve.

Hipoteza 2.2: Shërbimet ndërmjetëse, kultura dhe burimet njerëzore janë faktorët më të

rëndësishëm që ndikojnë në zgjerimin e tregut për NVM-të në Shqipëri.

Hipoteza 2.3: Qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve ndikohet kryesisht nga shërbimet e ndërmjetme, kultura organizative dhe burimet njerëzore.

Në vijim, variabli “inovacioni” u përdor si variabël moderues, me qëllim analizimin më të thelluar të marrëdhënieve ndërmjet variablave. Përdorimi i këtij variabli mundëson vlerësimin e faktit nëse ndikimi i variablit të pavarur mbi rezultatin përfundimtar ndryshon në varësi të nivelit të inovacionit.

Hipoteza 3.1: Inovacioni ka ndikim të drejtpërdrejtë në performancën e NVM-ve, por efekti i tij moderues, përmes ndërveprimit me faktorët e tjerë të ekosistemit, nuk është statistikisht domethënës.

Hipoteza 3.2: Inovacioni ndikon drejtpërdrejt në zgjerimin e tregut të NVM-ve, ndërsa efekti i tij moderues në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe zgjerimit të tregut nuk është statistikisht domethënës.

Hipoteza 3.3: Inovacioni ka ndikim të drejtpërdrejtë në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve dhe njëkohësisht ushtron efekt moderues statistikisht domethënës në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe qëndrueshmërisë afatgjatë.

Për të operacionalizuar këto pyetje dhe hipoteza, pyetëtori është ndarë në 15 seksione kryesore, secili i fokusuar në një dimension të veçantë të studimit. Këto seksione janë hartuar në mënyrë që të lidhen drejtpërdrejt me pyetjet kërkimore dhe hipotezat, duke siguruar mbledhjen e të dhënave në mënyrë të plotë, të qartë dhe të strukturuar, si dhe duke lehtësuar analizën empirike të rezultateve (Pyetëtori bashkëlidhur në Aneksin B).

Seksioni I – Siguron informacion të përgjithshëm në lidhje me sektorin ku ushtron aktivitetin ndërmarrja, madhësinë dhe jetëgjatësinë e saj në treg, por edhe arsyen e hapjes së këtij biznesi. Pyetjet e këtij seksioni janë kryesisht me alternativa.

Seksioni II – Roli i institucioneve, siguron informacion lidhur me bashkëpunimin e bizneseve dhe institucioneve publike në nivel qendror dhe vendor, sa i takon politikave fiskale, strategjive të qeverisë shqiptare në ndihmë të bizneseve, transparencës etj. Pyetjet e këtij seksioni maten nëpërmjet shkallës Likert (1 – Aspak e favorshme, 5 – Plotësisht e favorshme).

Seksioni III – Kultura dhe qëndrimet sociale janë trajtuar si faktorë të jashtëm të ekosistemit sipërmarrës, me anën e të cilit merret informacion në lidhje me frikën nga dështimi, ndikimin e shoqërisë, solidaritetin midis bizneseve etj. Edhe në këtë seksion, pyetjet maten nëpërmjet shkallës Likert (1 – Aspak, 5 – Jashtë mase shumë).

Seksioni IV – Rrjetet (shoqatat, forumet etj.) dhe bashkëpunimet, siguron të dhëna në lidhje me pjesëmarrjen ose jo të bizneseve në organizime të tilla si shoqata dhe forume që i takojnë sektorëve ku ato ushtrojnë aktivitetin e tyre, ndikimin e tyre, si dhe përfitimet nga kjo qasje. Pyetjet e këtij seksioni maten kryesisht me alternativa përgjigjesh.

Seksioni V – Financimi, i cili paraqet burimet e financimit të këtyre bizneseve, aplikimet për hua, grante etj, si dhe sfidat në sigurimin e këtyre financimeve. Pyetjet e këtij seksioni gjithashtu maten me alternativa përgjigjesh.

Seksioni VI – Infrastruktura fizike, ku pyetjet i referohen sigurimit të hapësirave, ofrimit të infrastrukturës rrugore, internetit, energjisë, ujit etj, që janë kushte të domosdoshme për zhvillimin e një aktiviteti ekonomik, qoftë ky i vogël apo i mesëm.

Seksioni VII – Kërkesa, i cili mbledh të dhëna në lidhje me kërkesën për produkte apo shërbime, reagimin e klientëve, strategjitë për të zgjeruar gamën e produkteve/shërbimeve etj. Pyetjet e këtij seksioni gjithashtu maten me alternativa përgjigjesh.

Seksioni VIII – Menaxhimi, i cili trajton rolin e menaxherëve, procesin e vendimmarrjes së tyre, përfshirjen ose jo të punonjësve në vendimmarrje etj.

Seksioni IX – Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional, i cili vlerëson procesin e rekrutimit të burimeve njerëzore në këto biznese, aftësitë profesionale, si dhe organizimin e trajnimeve në kuadër të zhvillimit profesional, por edhe sfidat për promovimin dhe motivimin e tyre.

Seksioni X – Njohuritë dhe teknologjia, siguron të dhëna në lidhje me njohuritë për zhvillim profesional sa i takon procesit të drejtimit/menaxhimit, përdorimin e njohurive specifike që lidhen me IT, si dhe shpeshësinë e përditësimit të tyre.

Seksioni XI – Shërbimet e ndërmjetme, i cili mat dhe vlerëson bashkëpunimin me partnerë të tjerë, si studiot e kontabilitetit, marketingut, IT etj, sfidat e këtij bashkëpunimi, si dhe domosdoshmërinë e kësaj ndërlidhjeje.

Seksioni XII – Performanca e NVM-ve, e cila pasqyron elementët që ndikojnë në rritjen e saj, si të ardhurat, investimet, zgjerimi i tregut, shtimi i gamës së produkteve/shërbimeve etj.

Seksioni XIII – Inovacioni dhe përshtatshmëria, mat dhe vlerëson gjithashtu aftësinë për të investuar në ide inovative, fleksibilitetin e këtyre bizneseve ndaj ndryshimeve që imponon tregu etj. Inovacioni dhe aftësia përshtatëse mat dhe vlerëson aftësinë e bizneseve për të investuar në ide inovative, si edhe kapacitetin e tyre për t'u përshtatur ndaj ndryshimeve dhe kërkesave të tregut. Pyetjet e këtij seksioni maten me anën e shkallës Likert (1 – Aspak, 5 – Jashtë mase shumë).

Seksioni XIV – Zgjerimi i tregut, mat mundësinë e ndërmarrjeve për zgjerimin në tregun aktual apo në tregje të reja, ndikimin e investimeve, rritjen e kërkesës etj. Pyetjet e këtij seksioni maten me anën e shkallës Likert (1 – Aspak, 5 – Jashtë mase shumë).

Seksioni XV – Qëndrueshmëria dhe rritja afatgjatë, vlerëson ndikimet që sjellin investimet e vazhdueshme, infrastruktura, aftësia menaxheriale, sidomos në periudha afatgjata etj. Pyetjet e këtij seksioni maten me anën e shkallës Likert (1 – Aspak, 5 – Jashtë mase shumë).

Gjithashtu, nëpërmjet pyetjeve të hapura janë marrë opinionet e tyre në lidhje me sfidat me të cilat përballen bizneset e vogla dhe të mesme në ditët e sotme në të gjithë elementët e ciklit të zhvillimit ekonomik të tyre, por edhe çfarë ata gjykojnë se duhet të përmirësohet në të ardhmen.

3.4.2. Testimi i pyetësorit

Një tjetër procedurë e përdorur për të rritur besueshmërinë dhe vlefshmërinë e instrumentit të vërtetimit me pyetësorë është edhe kryerja e testit pilot të pyetësorit. Një procedurë e tillë realizohet për të ndihmuar studiuesin të kontrollojë nëse pyetësori është i besueshëm dhe nëse pyetjet do të ndihmojnë në mbledhjen e informacionit të duhur, duke kontribuar kështu në përmirësimin e vlefshmërisë së studimit. Testimi i pyetësorit ka për qëllim të rrisë besueshmërinë dhe vlefshmërinë e tij, nëpërmjet: (i) testimit të qartësisë së formulimit të pyetjeve, (ii) identifikimit dhe eliminimit të pyetjeve të përsëritura dhe (iii) identifikimit të pyetjeve të mundshme të munguara.

Për këto arsye, para se pyetësorët të shpërndaheshin në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, ai u testua paraprakisht tek 20 prej tyre, duke kryer kështu testin pilot. Gjatë këtij procesi, i cili u konsultua drejtpërdrejt me personat që e plotësuan atë, kryesisht menaxherë të lartë dhe të mesëm, u vu re se kishte pyetje që përsëriteshin, duke siguruar pothuaj të njëjtin informacion, dhe si rrjedhim ato u reduktuan nga pyetësori. Gjithashtu, pothuaj të gjitha pyetjet u riformuluan me qëllim që të ishin sa më të qarta dhe të paraqitura shkurt, duke e fokusuar vëmendjen e respondentëve tek marrja e përgjigjeve të duhura. U shtuan gjithashtu pyetje që u sugjeruan nga vetë bizneset, të cilat ishin vërtet të nevojshme dhe të matshme.

Pas këtij procesi, materiali përfundimtar u shpërnda në bizneset e këtyre dy qarqeve nëpërmjet platformës online Google Forms.

3.4.3. Administrimi i mbledhjes së të dhënave

Shpërndarja e pyetësorëve u realizua në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) të vendosura në Qarkun e Tiranës dhe atë të Durrësit, dy nga zonat më të zhvilluara ekonomikisht në vend. Gjatë këtij procesi, u tregua kujdes që të sigurohej një përfaqësim sa më i gjerë, si në aspektin gjeografik, ashtu edhe në shpërndarjen sipas sektorëve të aktivitetit ekonomik, me qëllim që kampioni të pasqyrojë sa më mirë larmishmërinë e NVM-ve që operojnë në këto qarqe.

Për të lehtësuar mbledhjen e informacionit dhe për të rritur efikasitetin e procesit, pyetësori u ofrua në formë elektronike përmes platformës Google Forms. Kjo metodë u zgjodh për shkak të aksesueshmërisë, shpejtësisë dhe mundësisë për përpunim më të lehtë të të dhënave të mbledhura.

Fillimisht, u siguruan kontaktet e bizneseve pjesëmarrëse përmes burimeve të ndryshme, si regjistrat e bizneseve, faqet zyrtare apo rrjetet profesionale. Më pas, nëpërmjet komunikimit direkt me stafin drejtues të këtyre kompanive apo organizatave, u kërkua bashkëpunimi për plotësimin e pyetësorit. Gjatë kësaj faze, pjesëmarrësit u informuan qartë dhe saktë mbi qëllimin e studimit, rëndësinë e kontributit të tyre në kuadër të kërkimit shkencor dhe u garantua ruajtja e anonimatit dhe konfidencialitetit të përgjigjeve të tyre, në përputhje me parimet etike të kërkimit shkencor.

3.4.4. Besueshmëria dhe vlefshmëria e studimit dhe e instrumenteve

Përdorimi i vërtetimit me pyetësorë si mënyrë për mbledhjen e të dhënave ka avantazhet dhe disavantazhet e veta. Shqetësimet kryesore në përdorimin e pyetësorëve kanë të bëjnë me vlerësimin e vlefshmërisë dhe besueshmërisë së tyre (Saunders et al., 2023).

Vlefshmëria, në këtë kontekst, ka të bëjë me aftësinë e pyetjeve për të grumbulluar të dhënat e duhura dhe për të bërë parashikimet që i shërbejnë qëllimit të studimit. Kjo mund të vlerësohet nëpërmjet analizave të korrelacionit. Besueshmëria lidhet me qëndrueshmërinë e rezultateve të pyetësorit në kohë dhe në kampione të ndryshme, dhe një mënyrë për ta vlerësuar atë është matja e konsistencës së brendshme përmes llogaritjes së koeficientit Cronbach Alpha. Gjatë hartimit të pyetësorit, një rëndësi e veçantë iu kushtua jo vetëm strukturimit të pyetjeve, por edhe formulimit të tyre në mënyrën e duhur, me qëllim që përgjigjet të ishin të vlefshme dhe në dobi të synimit kryesor.

Lidhur me testin e besueshmërisë, një mënyrë për ta vlerësuar atë është matja e qëndrueshmërisë së brendshme nëpërmjet llogaritjes së koeficientit Cronbach Alpha. Bazuar në llogaritjet për koeficientët Cronbach Alpha për matjen e qëndrueshmërisë së brendshme të pyetësorit, u arrit në përfundimin se vlera e tyre ishte më e lartë se 0.7 (norma e lejuar), duke treguar qëndrueshmëri të mirë të pyetësorit. Nunnally (1978) pranon se një vlerë e Cronbach Alpha më e madhe se 0.5 është e mjaftueshme për ta konsideruar të besueshëm një instrument kërkimi.

3.5. Përmbledhja e kapitullit

Ky kapitull paraqiti në mënyrë të strukturuar dhe të argumentuar metodologjinë e ndjekur për realizimin e studimit mbi rolin e NVM-ve në ekosistemet dinamike në Shqipëri. Në qendër të kapitullit ishte përshkrimi i qasjes metodologjike, modelit konceptual, popullatës dhe kampionit të studimit, si dhe instrumenteve dhe procedurave të mbledhjes dhe analizës së të dhënave.

Studimi mbështetet kryesisht në një qasje pozitive, me fokus në analizën sasiore të të dhënave empirike, të plotësuar me elemente interpretues, duke reflektuar një orientim pragmatist dhe bashkëkohor në kërkimin e biznesit. Modeli konceptual i ndërtuar integron faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të NVM-ve dhe shqyrton ndikimin e tyre mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë, me inovacionin si variabël moderues.

Popullata e studimit përbëhet nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme që operojnë në qarqet e Tiranës dhe Durrësit, të zgjedhura për shkak të peshës së tyre dominuese në ekonominë kombëtare. Madhësia e kampionit u përcaktua në mënyrë rigoroze përmes formulës së Yamane, duke rezultuar në një kampion përfundimtar prej 383 NVM-sh, të përzgjedhura përmes metodës së përzgjedhjes së rastësishme të thjeshtë, çka garanton përfaqësueshmëri dhe reduktim të paragykykimeve metodologjike.

Mbledhja e të dhënave u realizua kryesisht përmes një pyetësoi të strukturuar, i ndarë në 15 seksione tematike, të ndërtuara në përputhje me pyetjet kërkimore dhe hipotezat e studimit. Instrumenti iu nënshtrua testimit pilot dhe procedurave standarde të vlerësimit të vlefshmërisë dhe besueshmërisë, ku koeficientët Cronbach Alpha rezultuan mbi pragun e pranuar shkencërisht, duke konfirmuar konsistencën e brendshme të pyetësorit.

Në përmbyllje, kapitulli thekson se metodologjia e ndjekur siguron një bazë të fortë shkencore për analizën empirike të kapitullit vijues, duke garantuar besueshmërinë, vlefshmërinë dhe përfaqësueshmërinë e gjetjeve. Kjo qasje metodologjike mundëson një kuptim të thelluar të

faktorëve që ndikojnë në funksionimin dhe zhvillimin e NVM-ve në Shqipëri, duke kontribuar në mënyrë të drejtpërdrejtë në literaturën ekzistuese dhe në formulimin e rekomandimeve praktike dhe politike.

KAPITULLI IV - ANALIZA EMPIRIKE E EKOSISTEMIT TË NDËRMARRJEVE TË VOGLA DHE TË MESME NË SHQIPËRI

Ky kapitull paraqet analizën empirike të të dhënave të mbledhura për studimin e faktorëve, sfidave dhe mundësive të zhvillimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri, duke i konceptuar ato si pjesë përbërëse të një ekosistemi dinamik ekonomik dhe institucional. Të dhënat janë grumbulluar përmes metodës së anketimit, të aplikuar mbi një kampion përfaqësues prej 383 ndërmarrjesh që operojnë kryesisht në qarqet e Tiranës dhe Durrësit. Qasja metodologjike, përzgjedhja e kampionit dhe instrumentet e mbledhjes së të dhënave janë trajtuar në mënyrë të detajuar në Kapitullin e tretë. Në vijim, Kapitulli i katërt fokusohet në përpunimin statistikor, analizën interpretuese dhe testimin empirik të marrëdhënieve ndërmjet variablave, duke ndjekur një strukturë progresive analitike.

Analiza realizohet në tre nivele kryesore: analiza statistikore përshkruese, testet diagnostikuese dhe analiza faktoriale, si dhe analizat inferenciale dhe ekonometrike (regresioni). Kapitulli përmbyllet me një seksion përmbledhës që sintetizon gjetjet kryesore empirike dhe lidhjen e tyre me pyetjet kërkimore dhe hipotezat e studimit.

4.1. Analiza statistikore përshkruese e kampionit

Analiza përshkruese përbën fazën fillestare të eksplorimit të të dhënave dhe synon të ofrojë një pasqyrë të qartë mbi strukturën e kampionit, si dhe mbi shpërndarjen e variablave kryesore të studimit. Në këtë kuadër, janë përdorur tregues statistikorë përshkrues, si përqindjet, mesataret, devijimet standarde dhe shpërndarjet sipas shpeshhtësisë, të cilët kanë shërbyer për interpretimin paraprak të karakteristikave të të dhënave dhe identifikimin e tendencave kryesore empirike.

Përveç analizës përshkruese, studimi ka aplikuar një sërë teknikash statistikore analitike me qëllim vlerësimin e marrëdhënieve dhe ndikimeve ndërmjet variablave të përfshirë në modelin kërkimor. Konkretisht, janë përdorur testet e pavarësisë, përfshirë testin Chi-Square, për të analizuar lidhjet ndërmjet variablave kategorikë; analiza e korrelacionit për të matur forcën dhe drejtimin e marrëdhënieve ndërmjet variablave; analiza faktoriale për të identifikuar strukturat e brendshme dhe dimensionet latente të të dhënave; si dhe analiza e variancës (ANOVA) për të krahasuar ndryshimet statistikisht domethënëse ndërmjet grupeve të ndryshme të respondentëve.

Gjithashtu, është ndërtuar një model i regresionit linear të shumfishtë për të vlerësuar ndikimin e variablave të pavarur mbi variablin e varur dhe për të analizuar fuqinë shpjeguese të modelit kërkimor. Për të thelluar interpretimin e dallimeve ndërmjet grupeve specifike, janë aplikuar edhe teste të krahasimeve të shumfishta. Kombinimi i analizës përshkruese me teknikat statistikore analitike ka mundësuar një interpretim më të thelluar, sistematik dhe të besueshëm të të dhënave

empirike. Databaza përfundimtare e studimit përfshin informacionin e 383 respondentëve, të cilët përfaqësojnë sektorë të ndryshëm të NVM-ve dhe nivele të ndryshme drejtuese, duke siguruar kështu një përfaqësim sa më gjithëpërfshirës të realitetit dhe dinamikave të tyre organizative dhe sipërmarrëse.

Disa nga karakteristikat kryesore të kampionit, përfshirë shpërndarjen gjeografike, madhësinë e ndërmarrjeve sipas numrit të punonjësve, shpërndarjen sektoriale dhe tipologjinë e pronarëve, janë paraqitur në Kapitullin e tretë, në seksionin përkatës. Ky seksion fokusohet kryesisht në analizën përshkruese, e cila përbën fazën fillestare të eksplorimit të të dhënave dhe synon të ofrojë një pasqyrë të qartë mbi strukturën e kampionit dhe shpërndarjen e variablave kryesore të studimit. Në këtë kuadër, janë përdorur tregues statistikorë përshkrues, si përqindjet, mesataret, devijimet standarde dhe shpërndarjet frekuencore, të cilët mundësojnë interpretimin paraprak të tendencave dhe karakteristikave kryesore empirike të kampionit. Të klasifikuara sipas arsyes së fillimit të aktivitetit ekonomik, NVM-të e përfshira në kampion evidentojnë se për 52% të tyre krijimi i biznesit ka qenë i lidhur me shfrytëzimin e mundësive të ofruara nga tregu. Ndërkohë, 19% e ndërmarrjeve rezultojnë të jenë biznese të trashëguara. Nga ana tjetër, 15% e respondentëve deklarojnë se aktiviteti ekonomik është iniciuar në formën e një start-up-i, ndërsa për 8% të rasteve hapja e biznesit ka ardhur si pasojë e papunësisë dhe nevojës për të siguruar të ardhura për veten dhe familjen. Pjesa e mbetur, prej 6%, i referohet arsyeve të tjera të fillimit të aktivitetit ekonomik.

Sikurse është trajtuar edhe në kapitullin pararendës, modeli i hulumtimit empirik është konceptuar në mënyrë të tillë që të mundësojë vlerësimin e ndikimit të faktorëve kryesorë në rezultatet e NVM-ve të përfshira në kampion. Në këtë kontekst, faktorët janë grupuar në dy kategori kryesore: faktorë të jashtëm dhe faktorë të brendshëm të ekosistemit sipërmarrës. Në vijim të këtij seksioni paraqiten gjetjet statistikore dhe analizat empirike për secilën prej këtyre kategorive.

4.1.1. Faktorët e jashtëm të zhvillimit të NVM-ve

Në vijim paraqiten analizat deskriptive të variablave të pavarur të përfshirë si faktorë të jashtëm që ndikojnë në rezultatin e ndërmarrjeve të përfshira në kampion.

4.1.2.1. Mjedisi institucional dhe roli i politikave publike

Një pjesë e rëndësishme e analizës fokusohet në perceptimin e ndërmarrjeve ndaj mjedisit institucional dhe politik, i cili përbën një komponent thelbësor të ekosistemit sipërmarrës. Rezultatet empirike tregojnë se shumica e NVM-ve e perceptojnë situatën politike, politikat fiskale dhe strategjitë qeveritare si pak ose aspak favorizuese për zhvillimin dhe qëndrueshmërinë e aktivitetit të tyre ekonomik. Konkretisht, lidhur me situatën politike në vend, 51% e të anketuarve janë shprehur se ajo është aspak ose vetëm pjesërisht e favorshme për zhvillimin e biznesit të tyre, ndërsa 34% e respondentëve vlerësojnë se ndikimi i saj është në një nivel mesatar. Këto rezultate sugjerojnë ekzistencën e një perceptimi relativisht kritik ndaj stabilitetit dhe mbështetjes institucionale që ofron mjedisi politik për sektorin e NVM-ve.

Në mënyrë të veçantë, aksesit në instrumentet mbështetëse, si grantet, subvencionet dhe programet e trajnimit, rezulton i kufizuar, pasi më shumë se dy të tretat e të anketuarve deklarojnë se nuk

kanë përfituar nga këto mekanizma mbështetës. Gjithashtu, rreth 55% e respondentëve vlerësojnë se strategjitë qeveritare të hartuara për mbështetjen e sektorit ku operojnë sjellin pak ose aspak përfitime konkrete për aktivitetin e tyre ekonomik. Në të njëjtën linjë, perceptimi mbi transparencën institucionale dhe politikat fiskale paraqitet kryesisht negativ. Afërsisht gjysma e të anketuarve nuk i konsiderojnë këto elemente si të favorshme për interesat dhe zhvillimin e biznesit të tyre, ndërsa vetëm 11%–14% i kanë vlerësuar ato pozitivisht. Pjesa tjetër e respondentëve i perceptojnë këto politika dhe praktika institucionale si mbështetëse në një nivel mesatar (Tabela 1). Këto gjetje sugjerojnë një shpërndarje midis politikave të shpallura dhe zbatimit praktik të tyre në nivelin e ndërmarrjeve.

Tabela 1. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi rolin e institucioneve

Pyetjet	Aspak e favorshme	Pjesërisht e favorshme	Mesatarisht e favorshme	E favorshme	Plotësisht e favorshme	Total
Si e vlerësoni situatën politike në vend?	30%	21%	34%	8%	7%	100%
Si i vlerësoni politikat fiskale dhe tatimore për mbështetjen e aktivitetit tuaj?	25%	24%	37%	9%	5%	100%
Si i vlerësoni strategjitë qeveritare për mbështetjen në sektorin ku ju ushtroni aktivitetin tuaj?	28%	28%	30%	9%	5%	100%
Si e vlerësoni aksesin në programe mbështetëse (grante, subvencione, trajnime) nga institucionet?	42%	24%	24%	6%	4%	100%
Si e vlerësoni transparencën e institucioneve në ofrimin e shërbimeve për bizneset?	27%	26%	29%	11%	7%	100%
Si i vlerësoni procedurat e regjistrimit ose licencimit të biznesit nga institucionet përkatëse?	9%	18%	34%	23%	16%	100%

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

4.1.2.2. Kultura dhe qëndrimet sociale

Analiza e dimensionit social evidenton se kultura lokale dhe qëndrimet shoqërore përbëjnë elementë me ndikim të rëndësishëm në motivimin, zhvillimin profesional dhe integrimin social të sipërmarrësve brenda ekosistemit sipërmarrës. Megjithatë, rezultatet sugjerojnë se niveli i solidaritetit dhe bashkëpunimit ndërmjet aktorëve të këtij ekosistemi mbetet relativisht i kufizuar. Të dhënat empirike tregojnë se 72% e të anketuarve vlerësojnë se ambienti sipërmarrës kontribuon

pozitivisht në zhvillimin profesional dhe social të punonjësve të tyre. Gjithashtu, 66% e respondentëve shprehen se shoqëria ushtron një ndikim pozitiv në suksesin e sipërmarrjes, duke reflektuar rëndësinë e mbështetjes dhe perceptimit social ndaj aktivitetit sipërmarrës. Në të njëjtën linjë, 54% e të anketuarve deklarojnë se ndihen të vlerësuar si sipërmarrës brenda komunitetit ku operojnë.

Nga ana tjetër, vetëm 30% e respondentëve perceptojnë ekzistencën e solidaritetit ndërmjet aktorëve të ekosistemit sipërmarrës, ndërsa 23% e tyre mbajnë një qëndrim pesimist lidhur me nivelin e bashkëpunimit dhe mbështetjes reciproke në këtë mjedis. Për më tepër, kultura lokale dhe frika nga dështimi si pasojë e vendimmarrjeve joefektive janë identifikuar gjithashtu si faktorë me ndikim të konsiderueshëm në funksionimin dhe zhvillimin e aktivitetit sipërmarrës (Tabela 2).

Tabela 2. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi kulturën dhe qëndrimet sociale

Pyetjet	Aspak	Pak	Mesatarisht	Shumë	Jashtë mase shumë	Total
Sa ndikon shoqëria në suksesin e biznesit?	4%	6%	23%	35%	32%	100%
Sa ndikon frika nga dështimi në vendimet tuaja?	16%	20%	37%	17%	10%	100%
Sa ndikon sipërmarrja në zhvillimin tuaj profesional?	2%	2%	24%	34%	38%	100%
Sa të vlerësuar ndiheni si sipërmarrës në komunitetin tuaj?	3%	7%	36%	28%	26%	100%
Sa solidaritet ndjeni midis sipërmarrësve dhe aktorëve të tjerë të ekosistemit?	8%	15%	47%	20%	10%	100%
A mendoni se kultura lokale i motivon individët për të filluar biznese të reja?	13%	23%	35%	15%	14%	100%

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

4.1.2.3. Rrjetet dhe bashkëpunimi

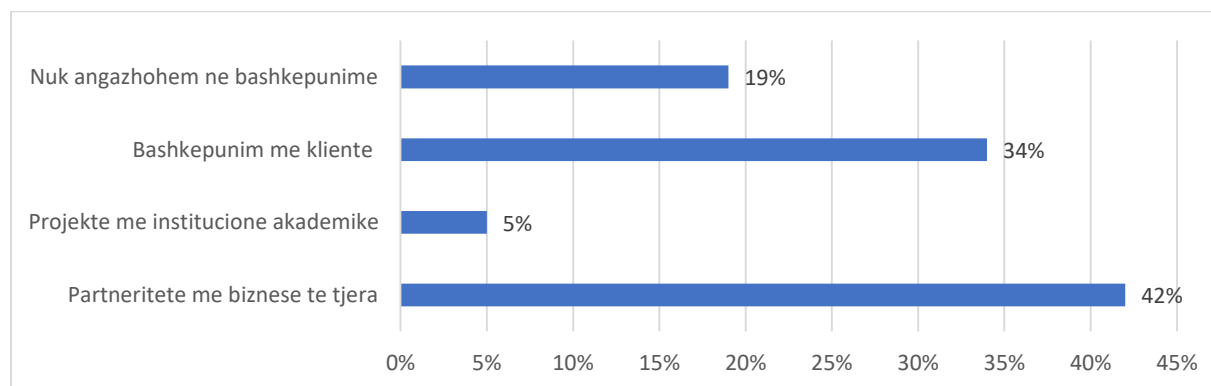
Aktiviteti dhe zhvillimi i një ndërmarrjeje, pavarësisht madhësisë së saj, kushtëzohen nga funksionimi i ekosistemit ku ajo operon, si dhe nga ndërveprimet ndërmjet aktorëve dhe faktorëve të përbashkët apo specifikë të këtij mjedisi. Në këtë kontekst, pjesëmarrja e ndërmarrjeve në shoqata, forume apo rrjete biznesi përbën një element të rëndësishëm të kapitalit social dhe institucional të ekosistemit sipërmarrës, ndaj është përfshirë si dimension i veçantë në analizën empirike të këtij studimi. Rezultatet tregojnë se niveli i pjesëmarrjes së NVM-ve në shoqata apo rrjete formale biznesi mbetet relativisht i ulët dhe, edhe në rastet kur kjo pjesëmarrje ekziston, ndikimi i saj në performancën e ndërmarrjes perceptohet kryesisht si mesatar. Gjithashtu, bashkëpunimi me institucionet akademike dhe kërkimore rezulton veçanërisht i kufizuar, duke evidentuar ekzistencën e një boshllëku të rëndësishëm në drejtim të transferimit të njohurive, inovacionit dhe ndërlidhjes ndërmjet biznesit dhe sektorit akademik.

Konkretisht, 76% e të anketuarve deklarojnë se nuk janë pjesë e ndonjë shoqate apo forumi të sektorit ku ushtrojnë aktivitetin e tyre ekonomik, ndërsa vetëm 24% pohojnë se janë të përfshirë në forma të tilla organizimi dhe ndërveprimi. Nga ndërmarrjet që raportojnë pjesëmarrje në këto struktura, 49% i përkasin sektorit të shërbimeve, 23% sektorit të tregtisë, ndërsa sektorët e ndërtimit dhe transportit përfaqësohen respektivisht me 11% dhe 8% të rasteve (Tabela 3, Aneksi A). Megjithatë, ndikimi i anëtarësimit në këto organizime vlerësohet si mesatar nga 44% e respondentëve, ndërsa 42% e tyre konsiderojnë se kjo përfshirje ndikon pak ose aspak në aktivitetin dhe performancën e biznesit. Vetëm 14% e të anketuarve e perceptojnë anëtarësimin në rrjete apo shoqata biznesi si faktor me ndikim të konsiderueshëm pozitiv.

Sa i përket përfitimeve të perceptuara nga pjesëmarrja në rrjete komunitare dhe profesionale, rreth një e treta e respondentëve deklarojnë se këto rrjete ndihmojnë kryesisht në identifikimin dhe sigurimin e klientëve të rinj. Ndërkohë, 15% e të anketuarve i konsiderojnë këto rrjete si mekanizma për shkëmbimin e ideve dhe përvojave, ndërsa 13% i shohin ato si mundësi për krijimin e bashkëpunimeve të reja profesionale. Megjithatë, një pjesë e respondentëve raportojnë se pjesëmarrja në këto rrjete sjell përfitime të shumëfishta, ndërsa për disa të tjerë nuk prodhon ndikim të dukshëm. Në lidhje me format e bashkëpunimit, rezultatet tregojnë se 42% e ndërmarrjeve parapëlqejnë partneritete me biznese të tjera, brenda ose jashtë sektorit ku operojnë. Gjithashtu, 34% e respondentëve deklarojnë se bashkëpunojnë me klientët me qëllim përmirësimin e produkteve dhe shërbimeve të ofruara. Në kontrast me këto forma bashkëpunimi, ndërveprimi me institucionet akademike dhe kërkimore mbetet minimal. Vetëm 5% e të anketuarve, konkretisht 20 nga 383 NVM të përfshira në studim, deklarojnë se bashkëpunojnë me institucione akademike përmes projekteve të përbashkëta. Nga këto ndërmarrje, 60% i përkasin sektorit të shërbimeve, ndërsa vetëm një ndërmarrje, që përfaqëson 5% të këtij grupi, operon në sektorin e ndërtimit (Tabela 4, Aneksi A).

Nga ana tjetër, 19% e të anketuarve deklarojnë se nuk marrin pjesë në asnjë formë bashkëpunimi apo rrjeti profesional. Në tërësi, rezultatet sugjerojnë se niveli i bashkëpunimit institucional dhe rrjetëzimit ndërmjet aktorëve të ekosistemit sipërmarrës në Shqipëri mbetet ende i kufizuar, çka mund të ndikojë negativisht në kapacitetin inovativ, transferimin e njohurive dhe zhvillimin afatgjatë të NVM-ve. Një paraqitje e agreguar e rezultateve prezantohet në figurën e mëposhtme:

Figura 6. Shpërndarja e kampionit sipas tipologjisë së bashkëpunimeve



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Lidhur me intensitetin e bashkëpunimit ndërmjet NVM-ve dhe aktorëve të tjerë të ekosistemit, rezultatet tregojnë se ndërmarrjet që bashkëpunojnë me biznese të tjera, institucione apo klientë e konsiderojnë këtë ndërveprim relativisht të shpeshtë. Konkretisht, 61% e të anketuarve deklarojnë se bashkëpunimi zhvillohet shpesh, ndërsa 27% shprehen se ai ndodh në mënyrë të vazhdueshme. Vetëm 10% e respondentëve e vlerësojnë bashkëpunimin si një praktikë të rrallë në aktivitetin e tyre ekonomik. Këto rezultate sugjerojnë se, megjithëse niveli formal i rrjetëzimit mbetet i kufizuar, ndërveprimi operacional dhe bashkëpunues ndërmjet aktorëve ekonomikë paraqitet më i pranishëm në praktikë.

Në lidhje me gatishmërinë për bashkëpunim me kompani konkurruese në kuadër të projekteve të përbashkëta, rezultatet evidentojnë një qasje kryesisht pragmatike nga ana e NVM-ve. Konkretisht, 57% e të anketuarve deklarojnë se do të ishin të gatshëm të bashkëpunonin me një kompani konkurruese vetëm në rast se përfitimet e këtij bashkëpunimi do të ishin të qarta dhe të matshme. Ndërkohë, 25% e respondentëve shprehen plotësisht të hapur ndaj bashkëpunimeve të tilla, pavarësisht rrethanave specifike. Nga ana tjetër, 18% e të anketuarve deklarojnë se nuk janë të gatshëm të angazhohen në forma bashkëpunimi me konkurrentët e tyre. Këto gjetje reflektojnë ekzistencën e një niveli të moderuar të besimit dhe orientimit bashkëpunues brenda ekosistemit sipërmarrës.

4.1.2.4. Aksesit në infrastrukturë

Në lidhje me infrastrukturën fizike dhe digjitale, rezultatet tregojnë perceptime të diversifikuara nga ana e NVM-ve, duke reflektuar ekzistencën e diferencave në aksesin dhe cilësinë e shërbimeve bazë që mbështesin aktivitetin ekonomik. Ndërsa një pjesë e ndërmarrjeve raportojnë akses të kënaqshëm në infrastrukturën bazë, si energjia elektrike, furnizimi me ujë dhe interneti, një pjesë tjetër përballet me ndërprerje, kufizime dhe kosto shtesë që ndikojnë negativisht në efikasitetin operacional dhe performancën e biznesit.

Në kuadër të analizës, NVM-të e përfshira në kampion janë pyetur mbi përshtatshmërinë e hapësirave ku zhvillojnë aktivitetin e tyre ekonomik. Rezultatet tregojnë se 44% e të anketuarve i konsiderojnë ambientet ku operojnë si dyqane, magazina, zyra apo punishte, përgjithësisht të përshtatshme për nevojat e biznesit. Ndërkohë, 42% deklarojnë se këto hapësira janë vetëm pjesërisht të përshtatshme ose aspak të përshtatshme. Vetëm 14% e respondentëve shprehen plotësisht të kënaqur dhe komodë me ambientet e përdorura për ushtrimin e aktivitetit ekonomik. Për sa i përket statusit të pronësisë së ambienteve, 48% e ndërmarrjeve i zotërojnë vetë hapësirat ku operojnë, ndërsa 45% funksionojnë në ambiente të marra me qira. Një numër shumë i kufizuar i ndërmarrjeve, përkatësisht 4% dhe 3%, përdorin ambiente të ofruara nga inkubatorë, qendra inovacioni ose hapësira të subvencionuara nga organizata mbështetëse.

Lidhur me aksesin në infrastrukturën bazë, si energjia elektrike, furnizimi me ujë dhe lidhja me rrjetin rrugor, 45% e të anketuarve e vlerësojnë pozitivisht situatën, duke deklaruar se kanë akses të qëndrueshëm dhe pa pengesa të konsiderueshme. Nga ana tjetër, 34% raportojnë se, megjithëse

kanë akses në këto shërbime, përballen me ndërprerje të herëpashershme. Pjesa e mbetur përballët me vështirësi më serioze, ndërsa për 5% të respondentëve problematikat infrastrukturore ndikojnë drejtpërdrejt në rritjen e kostove të produkteve dhe shërbimeve që ofrojnë. Sa i përket infrastrukturës dhe shërbimeve të disponueshme në zonat ku operojnë bizneset, 61% e respondentëve deklarojnë se kanë akses në internet, përfshirë edhe lidhje me shpejtësi të lartë. Gjithashtu, 20% vlerësojnë pozitivisht aksesin në infrastrukturën rrugore, ndërsa 10% deklarojnë se kanë akses të mirë në transportin publik. Megjithatë, 9% e të anketuarve raportojnë se në zonën ku operojnë nuk ofrohet asnjë nga shërbimet kryesore infrastrukturore të përmendura më sipër, si interneti me shpejtësi të lartë, transporti publik apo lidhja e përshtatshme me rrjetin rrugor.

Një tjetër aspekt i analizuar lidhet me disponueshmërinë e hapësirave për parkimin e automjeteve private apo të biznesit. Rezultatet tregojnë se rreth një e treta e respondentëve arrijnë të sigurojnë hapësira parkimi, megjithëse në mënyrë të kufizuar. Ndërkohë, 27% deklarojnë se pothuajse asnjëherë nuk arrijnë të gjejnë parkim të mjaftueshëm sipas nevojave të aktivitetit të tyre ekonomik. Në të njëjtën kohë, rreth një e pesta e të anketuarve shprehen se gjithmonë arrijnë të sigurojnë parkim, ndërsa 27% të tjerë deklarojnë se nuk e kanë kurrë këtë mundësi. Këto problematika perceptohen si faktorë që krijojnë vështirësi në funksionimin e përditshëm të biznesit, të ndikuara edhe nga reduktimi progresiv i hapësirave publike, rritja e numrit të automjeteve dhe kostot në rritje të parkimit. Në këtë kontekst, respondentët janë pyetur edhe mbi prioritetet kryesore për përmirësimin e infrastrukturës mbështetëse për biznesin. Rezultatet tregojnë se 36% e tyre konsiderojnë si më emergjent sigurimin e më shumë hapësirave me kosto të përballueshme për zhvillimin e aktivitetit ekonomik. Ndërkohë, 28% vendosin theksin te përmirësimi i transportit dhe logjistikës, ndërsa pjesa tjetër identifikon si prioritate përmirësimin e shërbimeve bazë si energjia, furnizimi me ujë dhe interneti, si dhe krijimin e qendrave mbështetëse për NVM-të, të deklaruara respektivisht nga 23% dhe 13% e respondentëve.

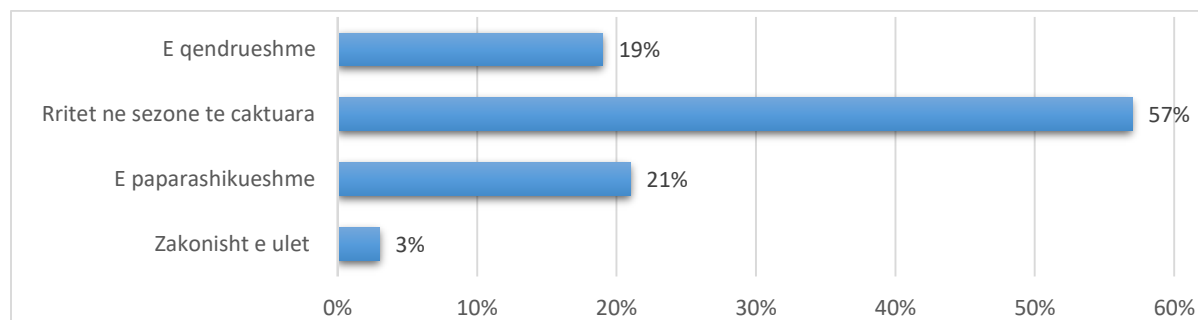
4.1.2.5. Kërkesat e tregut dhe produktet

Në kontekstin e zhvillimeve bashkëkohore ekonomike, karakterizuar nga dinamika e lartë e tregjeve, diversifikimi i produkteve dhe shërbimeve, si dhe transformimi i modeleve të konsumit, veçanërisht pas periudhës së pandemisë COVID-19, vihet re një ndryshim i ndjeshëm në mënyrën e ofrimit dhe kërkesës për produkte dhe shërbime. Kalimi drejt platformave online ka transformuar ndjeshëm modelet tradicionale të tregtimit dhe ndërveprimit me konsumatorin, duke krijuar një qasje të re ndaj kërkesës në treg.

Bazuar në të dhënat e vlerësimit empirik, 35% e ndërmarrjeve raportojnë një rritje të kërkesës për produktet ose shërbimet që ofrojnë, ndërsa 34% e tyre e konsiderojnë këtë rritje në nivele mesatare. Gjithashtu, 23% e bizneseve vlerësojnë se kërkesa është shumë e lartë, çka tregon një tendencë pozitive të tregut për një pjesë të konsiderueshme të ndërmarrjeve. Në të kundërt, 8% e subjekteve raportojnë nivele të ulëta ose shumë të ulëta të kërkesës, situatë e cila në shumë raste shoqërohet me ndërprerje të aktivitetit ekonomik ose me riorientim të plotë të modelit të biznesit. Nga analiza e mëtejshme rezulton se kërkesa për produkte dhe shërbime paraqet luhatje gjatë vitit buxhetor. Konkretisht, 57% e ndërmarrjeve deklarojnë se kërkesa rritet gjatë periudhave sezonale, në varësi

të natyrës së aktivitetit ekonomik. Ndërkohë, 21% e tyre raportojnë se kërkesa mbetet relativisht e pandryshueshme gjatë gjithë vitit. Për 19% të ndërmarrjeve, niveli i kërkesës konsiderohet i qëndrueshëm në mënyrë të vazhdueshme, ndërsa vetëm 3% evidentojnë një tendencë të vazhdueshme rënës të kërkesës përgjatë vitit.

Figura 7. Shpërndarja e kampionit sipas ndryshimit të kërkesës për produkte/shërbime gjatë vitit

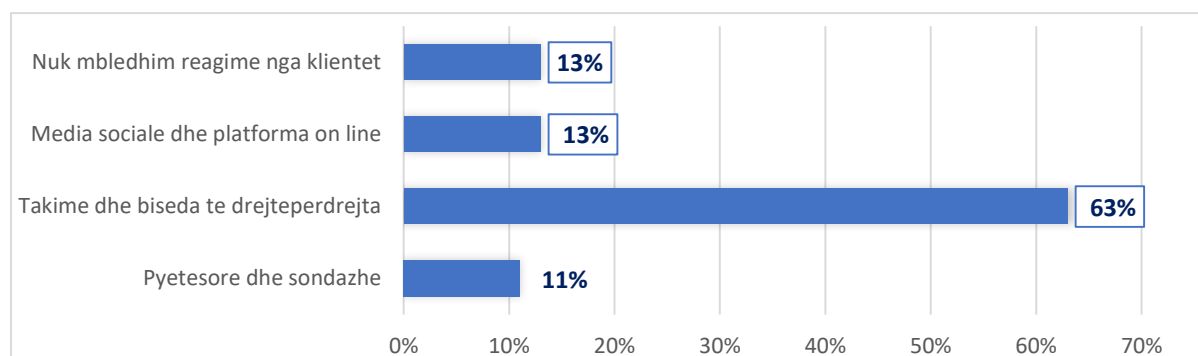


Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Në përgjithësi, kërkesa për produktet ose shërbimet të ofruara nga ndërmarrjet buron kryesisht nga konsumatorët individualë, të cilët përbëjnë 42% të rasteve të raportuara. Ndërkohë, në 18% të rasteve, klientela përbëhet nga biznese të tjera, duke reflektuar marrëdhënie të tipit biznes me biznes (B2B), ndërsa vetëm 3% e kërkesës vjen nga organizata specifike. Pjesa tjetër e kërkesës rezulton nga kombinimi i këtyre kategorive të klientëve, çka tregon diversitetin e tregut dhe të strukturës së konsumatorëve. Përveç përshtatjes së produkteve dhe shërbimeve me nevojat e tregut, rëndësi të veçantë merr edhe cilësia e tyre, si një faktor kyç për ruajtjen e konkurrueshmërisë dhe kënaqësisë së klientëve. Në këtë kuadër, ndërmarrjet përdorin forma të ndryshme për të matur reagimin dhe perceptimin e klientëve ndaj produkteve ose shërbimeve të ofruara. Rezultatet tregojnë se në 63% të rasteve, opinioni i klientëve sigurohet përmes takimeve dhe komunikimit të drejtpërdrejtë me ta. Ndërsa 13% e ndërmarrjeve mbështeten në informacionin e marrë përmes rrjeteve sociale, mediave apo analizave periodike të zhvilluara nga vetë ndërmarrja. Vetëm 11% e tyre përdorin pyetësorë të strukturuar për mbledhjen dhe analizën e mendimit të klientëve.

Përdorimi i pyetësorëve dhe metodave më formale të analizës së opinionit të klientëve evidentohet kryesisht tek ndërmarrjet më të zhvilluara dhe liderët e tregut, të cilat e konsiderojnë këtë informacion si një instrument strategjik për përmirësimin dhe sofistikimin e produkteve dhe shërbimeve të tyre. Nëpërmjet këtij procesi, këto NMV synojnë zgjerimin e tregut, rritjen e bazës së klientëve, veçanërisht klientëve potencialë, si dhe sigurimin e rritjes së qëndrueshme, përfitueshmërisë dhe kapaciteteve inovative.

Figura 8. Shpërndarja e kampionit sipas evidentimit dhe matjes së reagimit të klientëve



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Për të rritur numrin e klientëve, NVM-të përdorin kryesisht marketingun online, që përmendet nga 50% e tyre, ndjekur nga 25% që e arrijnë këtë përmes përmirësimit të cilësisë së produkteve ose shërbimeve dhe inovacioneve. Po ashtu, 15% përdorin promocione të vazhdueshme gjatë gjithë vitit, ndërsa 10% përdorin zgjerimin e tregjeve si mënyrë tjetër efektive për rritje. Të pyetur për aplikimin e ndonjë strategjie për të kuptuar dhe përmbushur më mirë nevojat e klientëve të tyre, shumica e respondentëve, përfaqësuar nga 56% e tyre, janë shprehur se kryesisht mbështeten në reagimin e klientëve. Në 25% të rasteve përdorin analiza periodike për të vlerësuar reagimin e klientëve, ndjekur nga 19% të tjerë që kanë pranuar se ende nuk kanë një strategji specifike për këtë vlerësim, por po mendojnë ta zhvillojnë në të ardhmen, referuar këtu kryesisht ndërmarrjeve të vogla.

4.1.2.6. Aksesimi për shërbimet e ndërmjetme

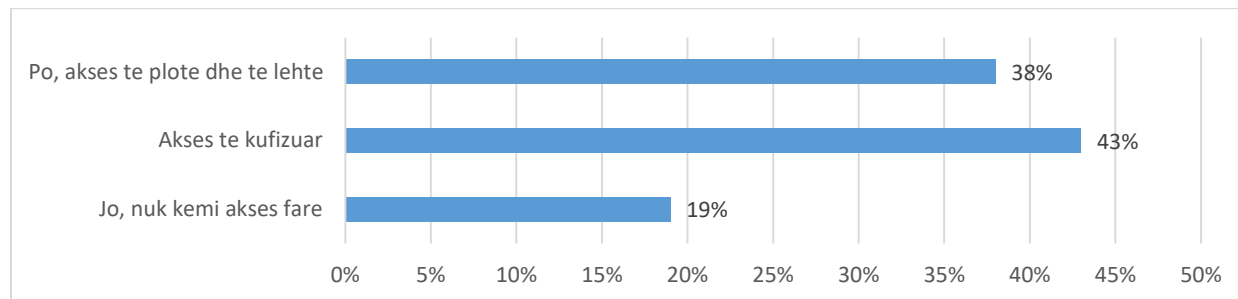
Duke qenë se bizneset operojnë në një mjedis ekonomik të ndërlidhur dhe nuk funksionojnë në mënyrë të izoluar, analiza është fokusuar gjithashtu në nivelin e bashkëpunimit të tyre me aktorë të tjerë mbështetës të tregut, veçanërisht me ofruesit e shërbimeve ndërmjetëse, si zyrat e kontabilitetit, marketingut, teknologjisë së informacionit (IT), këshillimit profesional etj. Këto shërbime konsiderohen elementë të rëndësishëm për rritjen e efikasitetit operacional dhe përmirësimin e kapaciteteve menaxheriale të ndërmarrjeve.

Në këtë kuadër, të anketuarit janë pyetur lidhur me aksesin e tyre në shërbime ndërmjetëse për mbështetjen e biznesit. Rezultatet tregojnë se 43% e ndërmarrjeve deklarojnë se kanë akses të kufizuar në këto shërbime, çka nënkupton vështirësi në sigurimin e informacionit apo ekspertizës së nevojshme për zhvillimin e aktivitetit të tyre ekonomik. Nga ana tjetër, 38% shprehen se kanë akses të plotë në këto shërbime dhe mund të sigurojnë në mënyrë të lehtë informacionin dhe asistencën profesionale që u nevojitet. Ndërkohë, 19% e ndërmarrjeve deklarojnë se nuk kanë akses ose nuk përdorin fare shërbime të tilla ndërmjetëse. Kjo kategori përfaqësohet kryesisht nga mikronjësia, me 1-4 punonjës, si dhe nga subjektet e vetëpunësuar, të cilat zakonisht operojnë me kapacitete të kufizuara financiare dhe organizative.

Për sa i përket cilësisë së shërbimeve të ofruara nga ndërmarrjet ndërmjetëse, të cilat në shumicën e rasteve janë gjithashtu ndërmarrje të vogla dhe të mesme (NVM), rezultatet tregojnë një

perceptim kryesisht pozitiv. Koncretisht, 52% e respondentëve e vlerësojnë cilësinë e këtyre shërbimeve si të mirë ose shumë të mirë. Ndërkohë, 41% e konsiderojnë cilësinë në nivele mesatare, ndërsa vetëm 7% e vlerësojnë atë si të dobët. Këto gjetje sugjerojnë se, megjithëse ekzistojnë kufizime në aksesin ndaj shërbimeve mbështetëse, cilësia e tyre përgjithësisht perceptohet si e kënaqshme nga bizneset që i përdorin ato.

Figura 9. Shpërndarja e kampionit sipas aksesit në shërbimet e ndërmjetme



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

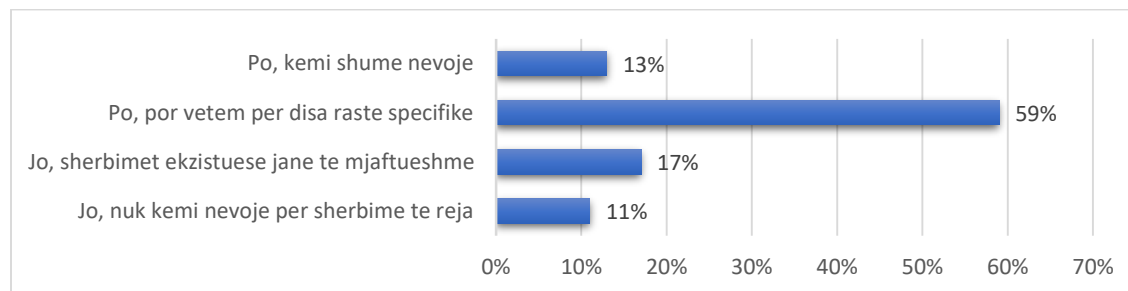
Lidhur me koston e shërbimeve ndërmjetëse, rezultatet e studimit evidentojnë se një pjesë e konsiderueshme e ndërmarrjeve përballen me kufizime financiare në aksesimin e tyre. Koncretisht, 43% e të anketuarve i konsiderojnë çmimet e këtyre shërbimeve si sfiduese për kapacitetet financiare të biznesit, ndërsa 36% deklarojnë se ato janë vetëm pjesërisht të përballueshme. Gjithashtu, 9% e ndërmarrjeve i vlerësojnë këto shërbime si plotësisht të papërballueshme. Në të kundërt, 12% e ndërmarrjeve shprehen se disponojnë burime të mjaftueshme financiare për të përballuar kostot shtesë që lidhen me përdorimin e shërbimeve ndërmjetëse, të cilat konsiderohen me rëndësi strategjike për zhvillimin dhe zgjerimin e aktivitetit ekonomik.

Në aspektin e llojeve të shërbimeve më të kërkuara, 62% e ndërmarrjeve rendisin në vend të parë shërbimet e konsulentës financiare, kontabilitetit dhe asistencës fiskale, duke reflektuar rëndësinë e tyre për administrimin financiar dhe përputhshmërinë me kuadrin rregullator. Më pas renditen shërbimet e marketingut dhe teknologjisë së informacionit (IT), të raportuara respektivisht nga 21% dhe 13% e të anketuarve, çka tregon rritjen e nevojës për mbështetje në promovimin e biznesit dhe proceset e digjitalizimit. Sa i përket ndikimit të këtyre shërbimeve në performancën e biznesit, rezultatet tregojnë se në 54% të rasteve përdorimi i tyre ka sjellë përmirësim të performancës, megjithëse në nivele të moderuara. Ndërkohë, rreth një e katërta e të anketuarve deklarojnë se ndikimi ka qenë i dukshëm dhe pozitiv, duke kontribuar në rritjen e eficiencës dhe zhvillimin e aktivitetit ekonomik. Nga ana tjetër, 20% e ndërmarrjeve raportojnë se përdorimi i shërbimeve ndërmjetëse nuk ka prodhuar ndonjë efekt të rëndësishëm në performancën e tyre.

Në lidhje me nevojën për shërbime të reja ndërmjetëse që aktualisht mungojnë në tregun lokal, 59% e ndërmarrjeve shprehen se kanë nevojë për shërbime më specifike dhe të specializuara, në varësi të natyrës së aktivitetit ekonomik dhe dinamikës së tregut ku operojnë. Kjo gjetje sugjeron ekzistencën e një kërkesë në rritje për shërbime profesionale më të avancuara dhe të përshtatura me nevojat sektoriale të biznesit. Megjithatë, një pjesë e konsiderueshme e ndërmarrjeve i

konsiderojnë shërbimet ekzistuese si të mjaftueshme ose nuk ndejnë nevojë për zgjerimin e tyre. Vetëm 13% e të anketuarve vlerësojnë se shërbimet ndërmjetëse janë thelbësore dhe të domosdoshme për zhvillimin dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të aktivitetit të tyre ekonomik.

Figura 10. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “A keni nevojë për shërbime të reja të ndërmjetme që nuk janë aktualisht të disponueshme në tregun lokal?”



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Shumica e ndërmarrjeve të anketuara sugjerojnë se përmirësimi i shërbimeve ndërmjetëse duhet të fokusohet kryesisht në rritjen e cilësisë dhe uljen e kostos së tyre, elementë të cilët janë vlerësuar si prioritarë respektivisht nga 40% dhe 29% prej tyre. Këto rezultate reflektojnë nevojën e bizneseve për shërbime më cilësore dhe më të përballueshme financiarisht, me qëllim rritjen e eficiencës dhe mbështetjen e zhvillimit të aktivitetit ekonomik. Ndërkohë, 20% e të anketuarve propozojnë zgjerimin e llojshmërisë së shërbimeve ndërmjetëse, duke evidentuar kërkesën për mbështetje më të specializuar dhe të diversifikuar në funksion të nevojave të ndryshme të bizneseve. Nga ana tjetër, 11% e ndërmarrjeve theksojnë nevojën për krijimin e më shumë lehtësirave dhe rritjen e aksesit në këto shërbime, çka sugjeron ekzistencën e barrierave financiare, organizative ose institucionale në përdorimin e tyre.

4.1.2. Faktorët e brendshëm të zhvillimit të NVM-ve

Analizat deskriptive të variablave të pavarur, të përfshirë në studim si faktorë të brendshëm që ndikojnë në performancën dhe rezultatet e ndërmarrjeve të kampionuara, paraqiten në vijim me qëllim evidentimin e karakteristikave kryesore dhe shpërndarjes së tyre statistikore.

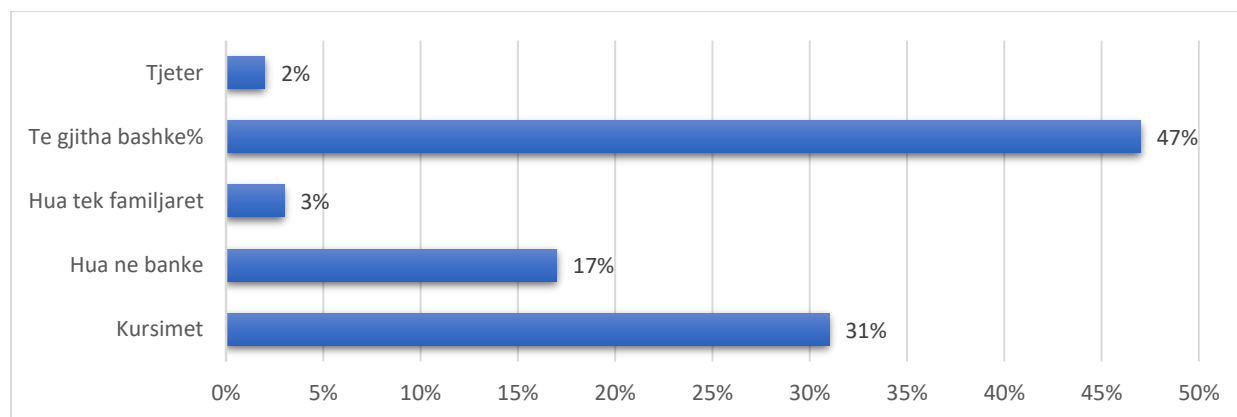
4.1.2.1. Aksesit në financat

Rezultatet e studimit tregojnë se burimet kryesore të financimit për NVM-të mbeten kursimet personale dhe kreditë bankare, ndërsa përdorimi i granteve dhe formave alternative të financimit paraqitet në nivele relativisht të ulëta. Gjithashtu, procedurat administrative të ndërlikuara dhe kushtet e pafavorshme të financimit identifikohen si ndër pengesat kryesore në aksesin e bizneseve ndaj financimit formal. Në lidhje me pyetjen: “Cilat janë burimet kryesore të financimit për biznesin tuaj?”, rreth 31% e të anketuarve deklarojnë se janë mbështetur kryesisht në kursimet personale për financimin e aktivitetit të tyre ekonomik. Ky rezultat reflekton varësinë e konsiderueshme të NVM-ve nga burimet e brendshme financiare, veçanërisht në fazat fillestare të zhvillimit të biznesit. Ndërkohë, 17% e të anketuarve shprehen se kreditë bankare kanë përbërë burimin kryesor të financimit për zhvillimin dhe zgjerimin e aktivitetit të tyre. Nga ana tjetër,

vetëm 3% e prej tyre deklarojnë se kanë siguruar financim përmes huamarrjes nga të afërmit, ndërsa një përqindje edhe më e ulët, përkatësisht 2%, kanë përfituar nga grantet ose mbështetja financiare e partnerëve të huaj.

Megjithatë, rezultatet tregojnë se shumica e ndërmarrjeve mbështeten në një kombinim të burimeve të ndryshme financiare për të mbuluar nevojat e aktivitetit të tyre ekonomik. Kjo evidenton nevojën e NVM-ve për diversifikimin e instrumenteve të financimit, në kushtet e kufizimeve që paraqesin burimet tradicionale financiare dhe aksesit relativisht të kufizuar në format alternative të mbështetjes financiare.

Figura 11. Shpërndarja e kampionit sipas burimeve kryesore të financimit



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Nga ndërmarrjet që kanë siguruar financim përmes kredive, 61% deklarojnë se kredia e përfituar ka mbuluar më pak se gjysmën e nevojave të tyre financiare. Ndërkohë, 37% e të anketuarve shprehen se financimi i siguruar ka mbuluar nga 50% deri në 75% të aktivitetit të biznesit, ndërsa vetëm 3% kanë arritur të financojnë plotësisht aktivitetin ekonomik përmes kredisë bankare. Këto rezultate tregojnë se, megjithëse kredia përbën një burim të rëndësishëm financimi për ndërmarrjet, niveli i mbulimit të nevojave financiare mbetet relativisht i kufizuar për shumicën e tyre. Procesi i sigurimit të financimit bankar karakterizohet nga procedura dhe kërkesa specifike administrative. Megjithatë, vetëm 30% e ndërmarrjeve deklarojnë se kanë hasur vështirësi gjatë procedurave të aplikimit për kredi, ndërsa 70% shprehen se nuk kanë pasur probleme të konsiderueshme gjatë këtij procesi. Kjo sugjeron se, për një pjesë të madhe të ndërmarrjeve, procedurat bankare perceptohen si të menaxhueshme, pavarësisht kompleksitetit të tyre.

Në lidhje me aksesin në programe mbështetëse publike, rezultatet evidentojnë një nivel shumë të ulët të aplikimit për grante ose subvencione. Konkretisht, vetëm 8% e ndërmarrjeve deklarojnë se kanë aplikuar për mbështetje financiare nga institucionet publike, ndërsa 92% shprehen se nuk kanë qenë pjesë e këtyre programeve. Kjo situatë mund të lidhet me nivelin e ulët të informimit, procedurat administrative ose perceptimin mbi vështirësinë e përfitimit nga këto skema. Sipas 53% të të anketuarve, sfida kryesore në aplikimin për programe mbështetëse lidhet me dokumentacionin e kërkuar dhe procedurat e ndërlikuara administrative. Ndërkohë, 31% identifikojnë kushtet e

pa favorshme të kreditimit si pengesë kryesore, ndërsa 16% theksojnë mungesën e garancive ose kolateralit si faktor kufizues për aksesin në financim.

Lidhur me masat që mund të përmirësojnë aksesin në financim dhe mbështetje, gjysma e të anketuarve (50%) sugjerojnë thjeshtimin e procedurave për përfitimin e kredive dhe programeve mbështetëse. Gjithashtu, 38% kërkojnë norma më të ulëta interesi, ndërsa 9% propozojnë zhvillimin e më shumë trajnimeve në fushën e menaxhimit financiar. Vetëm 3% e ndërmarrjeve sugjerojnë zgjerimin e numrit të programeve mbështetëse për bizneset. Në të njëjtën linjë, niveli i përfitimit nga skemat mbështetëse për startup-et dhe NVM-të rezulton të jetë shumë i ulët. Vetëm 6% e ndërmarrjeve deklarojnë se kanë përfituar nga këto skema të ofruara nga institucionet qeveritare, ndërsa 94% shprehen se nuk kanë qenë përfitues të tyre. Këto gjetje tregojnë nevojën për rritjen e efektivitetit, aksesueshmërisë dhe promovimit të programeve mbështetëse, me qëllim përfshirjen më të gjerë të NVM-ve në instrumentet publike të financimit dhe zhvillimit ekonomik.

4.1.2.2. Menaxhimi dhe vendimmarrja

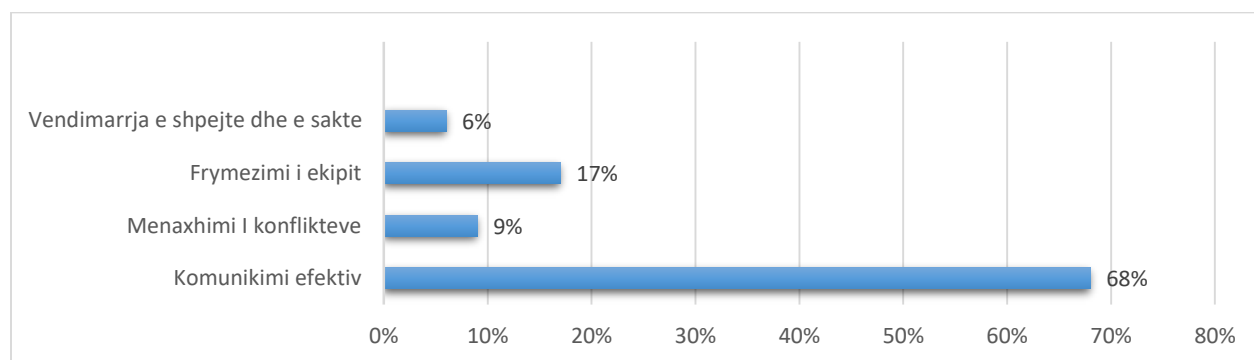
Suksesi dhe qëndrueshmëria e një biznesi, përfshirë jetëgjatësinë, zgjerimin e tregut dhe rritjen e performancës, varen në një masë të konsiderueshme nga organizimi i brendshëm dhe efektiviteti i proceseve menaxheriale. Në këtë kuadër, procesi i vendimmarrjes konsiderohet një element thelbësor që ndikon drejtpërdrejt në performancën dhe zhvillimin afatgjatë të ndërmarrjes.

Në lidhje me rëndësinë e rolit të drejtuesit në suksesin e biznesit, shumica dërrmuese e ndërmarrjeve të përfshira në kampion, konkretisht 86%, e vlerësojnë këtë rol si shumë të rëndësishëm dhe vendimtar për ecurinë e ndërmarrjes. Ndërkohë, 9% e të anketuarve konsiderojnë se ndikimi i menaxhimit është në nivele mesatare, ndërsa vetëm 5% shprehen se menaxhimi ka rol të kufizuar ose nuk ndikon në mënyrë të ndjeshme në suksesin e biznesit. Sa i përket praktikave të vendimmarrjes, rezultatet tregojnë se në 58% të rasteve menaxherët konsultohen paraprakisht me ekipin përkatës përpara marrjes së vendimeve. Kjo reflekton një qasje më bashkëpunuese dhe pjesëmarrëse në menaxhim. Nga ana tjetër, 22% e të anketuarve deklarojnë se vendimet merren kryesisht në mënyrë individuale nga drejtuesit e biznesit. Ndërkohë, 20% prej tyre ndjekin procedura standarde të vendimmarrjes ose mbështeten në konsultime me ekspertë të specializuar.

Rezultatet eidentojnë gjithashtu se përfshirja e stafit në procesin e vendimmarrjes realizohet kryesisht në rastet kur menaxherët e konsiderojnë të nevojshme ose kur vendimet kanë rëndësi strategjike për aktivitetin e biznesit. Në veçanti, ndërmarrjet e vogla, me më pak se katër punonjës, karakterizohen nga procese më të centralizuara të vendimmarrjes, ku drejtuesi merr vendimet pa pasur nevojë për konsultim të gjerë. Kjo lidhet kryesisht me natyrën më të thjeshtë organizative të këtyre bizneseve, numrin e kufizuar të produkteve ose shërbimeve dhe strukturat relativisht të qëndrueshme operationale. Megjithatë, rreth një e treta e të anketuarve pranojnë se një qasje më bashkëpunuese dhe gjithëpërfshirëse mund të kontribuojë në përmirësimin e performancës dhe zhvillimin e mëtejshëm të ndërmarrjes. Në të njëjtën kohë, një pjesë e konsiderueshme e tyre theksojnë rëndësinë e krijimit të një vizioni të qartë dhe të përbashkët për të gjithë stafin, veçanërisht në ndërmarrjet me numër më të madh punonjësish, me qëllim unifikimin e proceseve organizative dhe arritjen e objektivave strategjike.

Lidhur me aftësitë më të rëndësishme për një drejtim të suksesshëm, 68% e të anketuarve vlerësojnë komunikimin efektiv si elementin kryesor që garanton menaxhim të suksesshëm dhe funksionim eficient të organizatës. Ndërkohë, 17% e sipërmarrësve besojnë se aftësia për të motivuar dhe frymëzuar stafin ndikon drejtpërdrejt në suksesin e biznesit. Gjithashtu, 9% theksojnë rëndësinë e menaxhimit efektiv të konflikteve në organizatë, ndërsa 6% e konsiderojnë vendimmarrjen e shpejtë dhe të efektshme si një faktor kyç për suksesin menaxherial dhe organizativ..

Figura 12. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “Cila aftësi është më e rëndësishme për një drejtues të suksesshëm?”



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Pavarësisht nivelit të përvojës së fituar në zhvillimin dhe zgjerimin e aktivitetit ekonomik, proceset menaxheriale kërkojnë përshtatje dhe përditësim të vazhdueshëm me metoda dhe praktika bashkëkohore të drejtimit. Kjo nevojë bëhet edhe më e theksuar në kushtet e ndryshimeve të shpejta të mjedisit ekonomik dhe teknologjik, të ndikuara nga krizat globale të viteve të fundit, pandemia COVID-19 dhe avancimet në teknologjinë e informacionit, të cilat kanë transformuar ndjeshëm mënyrën tradicionale të operimit të bizneseve dhe modelet organizative të tyre.

Në këtë kuadër, të anketuarit janë pyetur lidhur me pjesëmarrjen në trajnime dhe seminare për zhvillimin e aftësive menaxheriale. Rezultatet tregojnë se 53% e tyre marrin pjesë shpesh në aktivitete të tilla trajnuese, duke reflektuar ndërgjegjësimin për rëndësinë e zhvillimit profesional dhe përditësimit të vazhdueshëm të njohurive menaxheriale. Ndërkohë, 30% e ndërmarrjeve deklarojnë se planifikojnë pjesëmarrjen në këto aktivitete me qëllim përmirësimin e proceseve të drejtimit dhe shkëmbimin e eksperiencave më të mira me biznese të tjera, si brenda të njëjtit sektor ashtu edhe ndërmjet sektorëve të ndryshëm ekonomikë. Vetëm 17% e të anketuarve shprehen se pjesëmarrja në trajnime të tilla nuk është e nevojshme për aktivitetin e tyre.

Në tërësi, menaxhimi perceptohet gjerësisht si një faktor determinant për suksesin dhe qëndrueshmërinë e ndërmarrjeve. Shumica e të anketuarve theksojnë rëndësinë e komunikimit efektiv, përfshirjes së stafit në proceset e vendimmarrjes dhe ndërtimit të një vizioni të përbashkët organizativ, si elementë që kontribuojnë në rritjen e eficiencës dhe performancës së biznesit. Megjithatë, rezultatet evidentojnë se në ndërmarrjet e vogla procesi i vendimmarrjes mbetet

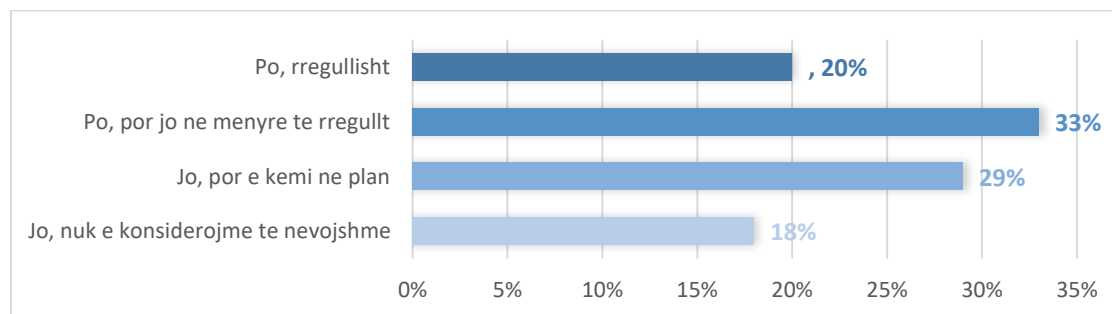
kryesisht i centralizuar, duke kufizuar potencialin për inovacion, bashkëpunim organizativ dhe përmirësim të vazhdueshëm të proceseve menaxheriale.

4.1.2.3. Politikat e zhvillimit të burimeve njerëzore

Në lidhje me disponueshmërinë e profesionistëve në tregun e punës për nevojat e biznesit, 33% e ndërmarrjeve deklarojnë se mundësia për të gjetur staf të kualifikuar është e ulët ose shumë e ulët, çka e bën procesin e rekrutimit më të vështirë dhe më të zgjatur në kohë. Nga ana tjetër, 40% e të anketuarve vlerësojnë se disponueshmëria e profesionistëve mbetet në nivele normale, ndërsa 27% e tyre shprehen optimistë lidhur me mundësinë për të siguruar burime njerëzore të përshtatshme për aktivitetin e tyre. Sa i përket metodave të rekrutimit, rezultatet tregojnë se 48% e ndërmarrjeve mbështeten kryesisht në aplikimet direkte nga tregu i punës për plotësimin e vendeve vakante. Ndërkohë, 20% përdorin kanale alternative si rrjetet sociale, universitetet dhe mediat për identifikimin e kandidatëve potencialë. Në një numër më të kufizuar rastesh, ndërmarrjet mbështeten në rekomandime personale ose bashkëpunojnë me agjenci punësimi për të përmbushur nevojat e tyre për staf të specializuar. Përtej procesit të rekrutimit, motivimi i punonjësve konsiderohet një element thelbësor për arritjen efektive të objektivave organizative dhe rritjen e performancës së ndërmarrjes. Në këtë kuadër, 60% e të anketuarve deklarojnë se pagesa dhe kompensimi financiar përbëjnë instrumentin kryesor motivues për stafin. Ndërkohë, 31% e tyre theksojnë rëndësinë e mundësive për trajnim, zhvillim profesional dhe krijimin e një kulture pozitive pune si faktorë motivues për punonjësit. Vetëm 11% e ndërmarrjeve i referohen përdorimit të bonuseve specifike dhe përfitimeve shtesë, si sigurimet apo incentivat e tjera financiare.

Në lidhje me zhvillimin profesional të stafit, rezultatet tregojnë se 33% e ndërmarrjeve ofrojnë programe trajnimi për punonjësit, megjithëse jo në mënyrë të rregullt. Gjithashtu, 29% e ndërmarrjeve deklarojnë se aktualisht nuk ofrojnë trajnime të tilla, por planifikojnë t'i realizojnë në të ardhmen. Nga ana tjetër, 20% e drejtuesve shprehen se organizojnë trajnime në mënyrë të vazhdueshme dhe të strukturuar, ndërsa 18% deklarojnë se ky proces nuk konsiderohet i nevojshëm për aktivitetin e tyre. Kjo kategori lidhet kryesisht me bizneset e vogla, me numër të kufizuar punonjësish ose me subjektet e vetëpunësuar, veçanërisht në sektorin e tregtisë dhe shërbimeve, ku proceset organizative dhe nevojat për specializim profesional janë më të kufizuara.

Figura 13. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “A ofroni programe trajnimi për zhvillimin e aftësive të punonjësve tuaj?”



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Në lidhje me nivelin e përgatitjes së punonjësve për të përmbushur kërkesat teknike të biznesit, rezultatet tregojnë se gjysma e të anketuarve vlerësojnë se stafi i tyre është i përgatitur në mënyrë të kënaqshme për realizimin e detyrave dhe proceseve teknike të nevojshme. Ndërkohë, 35% e prej tyre deklarojnë se niveli i përgatitjes së punonjësve është mesatar, ndërsa 14% shprehen se stafi i punësuar është pak ose aspak i gatshëm për të përmbushur kërkesat teknike të aktivitetit të biznesit. Këto gjetje tregojnë se, megjithëse një pjesë e konsiderueshme e ndërmarrjeve disponojnë burime njerëzore relativisht të kualifikuara, ekzistojnë ende mangësi të rëndësishme në aspektin e aftësive profesionale dhe teknike të fuqisë punëtore. Sa i përket gatishmërisë për të investuar në zhvillimin e aftësive të punonjësve, 49% e ndërmarrjeve deklarojnë se janë të gatshme të investojnë në këtë drejtim, por përballen me kufizime të caktuara financiare ose organizative. Nga ana tjetër, 38% e të anketuarve shprehen se kanë mungesë të theksuar burimesh financiare ose nuk disponojnë mundësi për të mbështetur programe zhvillimi profesional për stafin. Vetëm 13% e ndërmarrjeve deklarojnë se kanë burime të mjaftueshme dhe të sigurta për të investuar vazhdimisht në zhvillimin e kapitalit njerëzor.

Në lidhje me sfidat kryesore që lidhen me menaxhimin e burimeve njerëzore, 42% e bizneseve identifikojnë si problem kryesor vështirësinë për të mbajtur punonjësit e kualifikuar, ndërsa 41% deklarojnë se hasin vështirësi në rekrutimin e tyre. Vetëm 8% e ndërmarrjeve e konsiderojnë konkurrencën në treg si pengesën kryesore, ndërsa 9% lidhin vështirësitë me mungesën e trajnimeve dhe mundësive për zhvillim profesional të stafit. Në pyetjen lidhur me përmirësimet e nevojshme në kuadër të mbështetjes për punonjësit, të anketuarit kanë evidentuar disa prioritet kryesore. Konkretisht, 37% theksojnë nevojën për trajnime të vazhdueshme dhe programe zhvillimi profesional si element kyç për rritjen e kapaciteteve të stafit. Gjithashtu, 28% e të anketuarve vlerësojnë zhvillimin e arsimit profesional si një burim të rëndësishëm dhe të besueshëm për rekrutimin e punonjësve të kualifikuar, veçanërisht për pozicione teknike dhe funksione mirëmbajtjeje. Po në të njëjtin nivel, 28% theksojnë rëndësinë e stimulimit të punonjësve përmes pagave konkurruese, bonuseve dhe paketave të sigurimit. Vetëm 7% e të pyeturve i referohen nevojës për krijimin e lehtësirave në procesin e rekrutimit si një masë mbështetëse për bizneset.

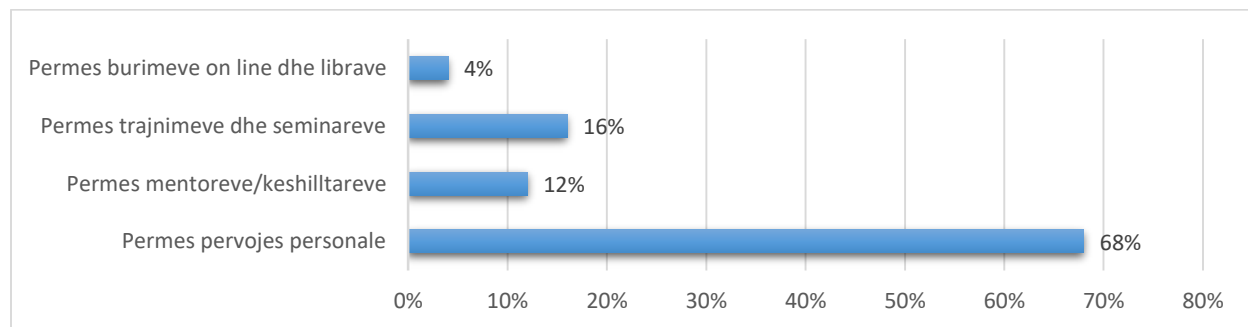
Në tërësi, mungesa e profesionistëve të kualifikuar në treg përbën një nga sfidat më të rëndësishme për NVM-të. Edhe pse një pjesë e konsiderueshme e ndërmarrjeve shprehin gatishmëri për të investuar në zhvillimin profesional të stafit, kufizimet financiare dhe vështirësitë në mbajtjen e punonjësve të kualifikuar e bëjnë këtë proces të pasigurt dhe jo gjithmonë të qëndrueshëm. Kjo situatë nxjerr në pah nevojën për politika të koordinuara ndërmjet sistemit të arsimit profesional, tregut të punës dhe nevojave reale të biznesit, me qëllim rritjen e përputhshmërisë ndërmjet ofertës dhe kërkesës për aftësi profesionale në ekonomi.

4.1.2.4. Njohuritë dhe përdorimi i teknologjisë së informacionit

Një tjetër faktor i brendshëm në ciklin e zhvillimit të një ndërmarrjeje, qoftë kjo e vogël apo e mesme, është edhe përdorimi i teknologjisë dhe i njohurive. Kështu, pyetjes: “*Si i siguronit njohuritë kryesore për menaxhimin dhe zhvillimin e biznesit tuaj?*”, 68% e tyre kanë pranuar se

mbështeten te përvoja personale, ndjekur nga 16% që ia atribuojnë këtë gjë trajnimeve për forcimin dhe zhvillimin e njohurive në drejtimin e biznesit, por nuk kanë anashkaluar edhe instrumente të tjera, siç janë librat, informacionet në platforma të ndryshme online apo edhe mentorët dhe ekspertët e fushës.

Figura 14. Shpërndarja e kampionit sipas pyetjes “Si i siguroni njohuritë kryesore për menaxhimin dhe zhvillimin e biznesit tuaj?”

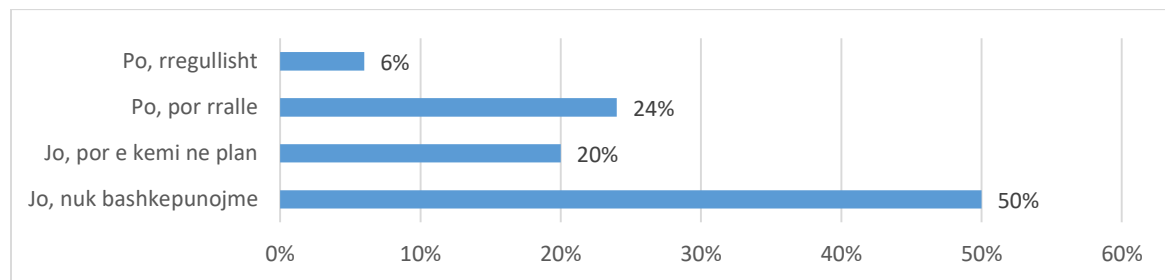


Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Në lidhje me bashkëpunimin ndërmjet ndërmarrjeve dhe institucioneve arsimore ose kërkimore, rezultatet tregojnë një nivel relativisht të ulët të ndërveprimit dhe partneritetit në funksion të zhvillimit të njohurive dhe inovacionit. Konkretisht, 50% e të anketuarve deklarojnë se nuk kanë asnjë formë bashkëpunimi me institucione arsimore apo kërkimore. Ndërkohë, 44% e të anketuarve pranojnë se ky bashkëpunim realizohet vetëm në raste të rralla ose konsiderohet si një mundësi që mund të zhvillohet në të ardhmen. Vetëm 6% prej tyre konfirmojnë ekzistencën e bashkëpunimeve të vazhdueshme dhe të strukturuar me këto institucione.

Këto gjetje sugjerojnë se lidhja ndërmjet biznesit dhe institucioneve të arsimit apo kërkimit shkencor mbetet ende e kufizuar, pavarësisht rolit të rëndësishëm që ky bashkëpunim mund të luajë në transferimin e njohurive, zhvillimin e inovacionit dhe rritjen e kapaciteteve profesionale e teknologjike të ndërmarrjeve. Në këtë kontekst, partneritetet ndërmjet sektorit privat dhe universiteteve e institucioneve akademike paraqitet si një element i rëndësishëm për përmirësimin e konkurrueshmërisë, inovacionin dhe zhvillimit të qëndrueshëm të biznesit.

Figura 15. Shpërndarja e kampionit sipas bashkëpunimit me institucionet e tjera



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Procesi i transferimit dhe shpërndarjes së njohurive brenda ndërmarrjeve realizohet kryesisht përmes takimeve dhe diskutimeve të rregullta ndërmjet stafit, praktikë e raportuar nga 39% e të anketuarve. Gjithashtu, 32% e ndërmarrjeve deklarojnë se përdorin trajnime të brendshme si mekanizëm për zhvillimin dhe përditësimin e njohurive profesionale të punonjësve. Nga ana tjetër, shpërndarja e manualeve dhe udhëzimeve të shkruara përdoret në një masë më të kufizuar, e konfirmuar nga vetëm 12% e bizneseve. Ndërkohë, 17% prej tyre raportojnë se nuk disponojnë procedura të formalizuara për menaxhimin dhe ndarjen e njohurive brenda organizatës. Megjithatë, brenda këtij grupi, 74% e ndërmarrjeve deklarojnë se përditësimi i njohurive të stafit realizohet në mënyrë të rregullt, ndërsa 26% pranojnë se procesi i përditësimit profesional kryhet rrallë ose nuk realizohet fare. Këto rezultate tregojnë se, megjithëse ekziston një ndërgjegjësim mbi rëndësinë e zhvillimit të kapitalit njerëzor, formalizimi i proceseve të menaxhimit të njohurive mbetet ende i kufizuar në një pjesë të konsiderueshme të ndërmarrjeve.

Në kushtet e zhvillimit të shpejtë të teknologjisë së informacionit dhe komunikimit (TIK), përdorimi i saj është shndërruar në një domosdoshmëri për funksionimin dhe menaxhimin modern të bizneseve. Avancimet teknologjike kanë transformuar jo vetëm proceset operacionale, por edhe mënyrën e organizimit, menaxhimit dhe komunikimit brenda ndërmarrjeve. Të dhënat e mbledhura nga kampioni i studimit tregojnë se vetëm 16% e ndërmarrjeve deklarojnë se përdorimi i TIK-ut është integruar në mënyrë të konsiderueshme në aktivitetin e tyre. Ndërkohë, 28% e ndërmarrjeve ndodhen ende në fazat fillestare të implementimit të teknologjisë dhe e përdorin atë në mënyrë të kufizuar. Pavarësisht këtij niveli relativisht modest të digjitalizimit, një pjesë e konsiderueshme e bizneseve kanë planifikuar zgjerimin e përdorimit të teknologjisë për të lehtësuar dhe automatizuar proceset operative dhe menaxheriale. Nga ana tjetër, 37% e ndërmarrjeve shprehen se nuk përdorin teknologji të avancuara në aktivitetin e tyre, situatë që lidhet kryesisht me natyrën e sektorit ekonomik ku operojnë ose me kufizimet financiare dhe organizative të ndërmarrjes.

Për sa i përket burimeve të informacionit për ndjekjen e zhvillimeve dhe tendencave të sektorit, 46% e të anketuarve deklarojnë se konferencat, panairët dhe platformat online përbëjnë kanalet kryesore për përditësimin me risitë dhe praktikën më të mira të tregut. Ndërkohë, 11% prej tyre shprehen se nuk marrin pjesë në aktivitete të tilla profesionale dhe informuese.

Në tërësi, përdorimi i teknologjisë së informacionit dhe komunikimit në NVM-të shqiptare mbetet ende në faza fillestare për shumicën e bizneseve. Megjithatë, rezultatet eidentojnë se një pjesë e ndërmarrjeve shfaqin fleksibilitet organizativ dhe orientim pozitiv drejt inovacionit dhe transformimit digjital. Nga ana tjetër, bashkëpunimi në fushën e kërkimit dhe zhvillimit mbetet relativisht i kufizuar, duke reduktuar potencialin për transferim njohurish dhe zhvillim inovativ. Pavarësisht kësaj, perceptimi pozitiv ndaj inovacionit dhe gatishmëria për përshtatje sugjerojnë ekzistencën e një potenciali të konsiderueshëm të pashfrytëzuar, i cili mund të aktivizohet përmes politikave mbështetëse, investimeve në teknologji dhe krijimit të rrjeteve më të strukturuar të bashkëpunimit ndërmjet biznesit, institucioneve akademike dhe aktorëve të tjerë ekonomikë.

4.1.3. Statistikat përshkruese të variablave të varur

Siç është paraqitur në kapitullin e metodologjisë, në seksionin që trajton modelin e kërkimit empirik, variabli i varur matet përmes tre dimensioneve kryesore: performancës së ndërmarrjes, zgjerimit të tregut dhe qëndrueshmërisë afatgjatë të aktivitetit ekonomik.

4.1.3.1. Treguesit e performancës

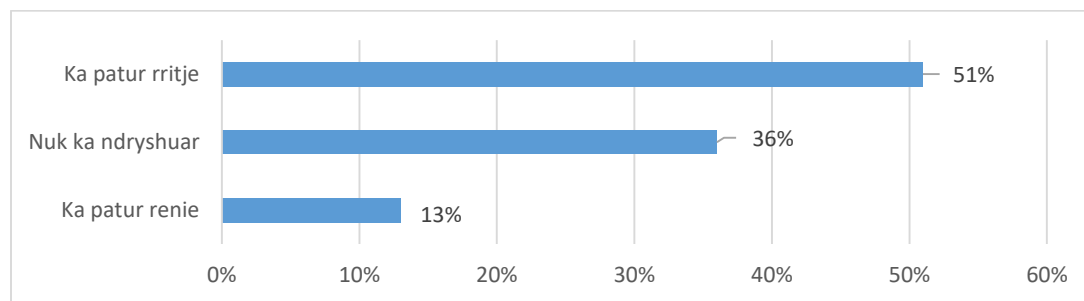
Një nga mënyrat kryesore për të vlerësuar rezultatet dhe suksesin e një biznesi është analiza e performancës së tij, e cila lidhet ngushtë me kapacitetin për të menaxhuar dhe përdorur në mënyrë efektive burimet financiare, njerëzore, teknologjike dhe asetet e tjera të ndërmarrjes. Performanca zakonisht matet përmes treguesve të tillë si rritja e të ardhurave, zgjerimi në treg, shtimi i produkteve dhe shërbimeve, si dhe rritja e bazës së klientëve.

Në lidhje me vlerësimin e performancës së biznesit sipas këtyre indikatorëve, rezultatet tregojnë se 59% e të anketuarve e konsiderojnë performancën e ndërmarrjeve të tyre si të mirë ose shumë të mirë. Ndër këto, dominojnë bizneset me mbi 10 vite eksperiencë në treg, ku 66% e tyre raportojnë nivele të larta performance. Pas tyre renditen ndërmarrjet me 1–3 vite aktivitet, ku 58% deklarojnë rezultate të mira ose shumë të mira. Ndërmarrjet me 4–10 vite eksperiencë përfaqësohen me 48%, ndërsa nivelet më të ulëta të performancës raportohen nga bizneset e reja, me më pak se një vit funksionim, ku vetëm 33% e tyre e vlerësojnë performancën në nivele të mira ose shumë të mira (Tabela 5 në Aneksin A). Në total, 34% e ndërmarrjeve e vlerësojnë performancën e biznesit të tyre në nivel mesatar, ndërsa vetëm 6% e konsiderojnë atë të dobët ose shumë të dobët. Në këtë kategori dominojnë kryesisht ndërmarrjet e sapokrijuara, rezultat që konsiderohet i pritshëm për shkak të fazës fillestare të zhvillimit dhe konsolidimit të aktivitetit ekonomik.

Në lidhje me aftësinë për të realizuar investime gjatë tre viteve të fundit, rezultatet tregojnë se 57% e ndërmarrjeve i vlerësojnë investimet e tyre në nivele të mira ose shumë të mira, veçanërisht bizneset e konsoliduara në treg. Ndërkohë, 30% e të anketuarve deklarojnë se niveli i investimeve ka qenë mesatar, ndërsa 13% shprehen se investimet kanë qenë të ulëta ose shumë të ulëta. Sa i përket nivelit të të ardhurave, 46% e ndërmarrjeve deklarojnë se gjatë tre viteve të fundit nuk kanë evidentuar ndryshime të rëndësishme në të ardhurat e realizuara nga aktiviteti ekonomik. Nga ana tjetër, 44% prej tyre raportojnë rritje të të ardhurave, madje në nivele të kënaqshme, ndërsa 10% deklarojnë se të ardhurat kanë pësuar rënie progresive nga viti në vit.

Një tjetër indikator i rëndësishëm për vlerësimin e performancës së biznesit është dinamika e numrit të klientëve. Rezultatet tregojnë se pak më shumë se gjysma e ndërmarrjeve raportojnë rritje të numrit të klientëve që kanë përfutur nga produktet ose shërbimet e tyre gjatë tre viteve të fundit. Ndërkohë, 36% e të anketuarve deklarojnë se numri i klientëve ka mbetur relativisht i pandryshuar, ndërsa 13% raportojnë rënie të klientelës gjatë kësaj periudhe.

Figura 16. Shpërndarja e kampionit sipas numrit të klientëve gjatë 3 viteve të fundi



Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Nga ana tjetër, të dhënat mbi ndryshimin e gamës së produkteve dhe shërbimeve të ofruara nga ndërmarrjet, bazuar në pyetjen: “Si ka ndryshuar numri i produkteve/shërbimeve që ofron biznesi/organizata juaj gjatë 3 viteve të fundit?”, tregojnë se në 47% të rasteve gama e produkteve dhe shërbimeve është zgjeruar ndjeshëm. Ky zhvillim reflekton përshtatjen e bizneseve ndaj ndryshimeve të vazhdueshme të tregut vendas dhe rajonal, si dhe përpjekjet për të diversifikuar ofertën dhe për të rritur konkurrueshmërinë. Ndërkohë, 45% e të anketuarve deklarojnë se zgjerimi i gamës së produkteve dhe shërbimeve ka ndodhur me ritme mesatare, ndërsa vetëm 8% raportojnë rënie të numrit të produkteve ose shërbimeve të ofruara gjatë tre viteve të fundit.

Në lidhje me vetëvlerësimin e ndërmarrjeve mbi kapacitetin për të realizuar procese inovative dhe për t’u përshtatur me ndryshimet e tregut dhe nevojat e klientëve, rezultatet tregojnë një perceptim kryesisht pozitiv. Konkretisht, 64% e ndërmarrjeve deklarojnë se karakterizohen nga një nivel i lartë fleksibiliteti dhe aftësi për t’u përshtatur ndaj ndryshimeve të tregut. Po në të njëjtin nivel, të anketuarit shprehen se ndërmarrjet e tyre tregojnë gatishmëri të lartë për zhvillimin dhe implementimin e ideve inovative, me qëllim përmirësimin e vazhdueshëm të produkteve dhe shërbimeve të ofruara. Gjithashtu, kultura organizative dhe bashkëpunimi me biznese të tjera apo partnerë të sektorit vlerësohen pozitivisht nga të anketuarit. Konkretisht, 54% e tyre shprehen dakord se kultura organizative e ndërmarrjes mbështet zhvillimin dhe përshtatjen ndaj ndryshimeve, ndërsa 46% vlerësojnë bashkëpunimin me partnerë dhe aktorë të tjerë të sektorit si një faktor të rëndësishëm për zhvillimin e aktivitetit dhe forcimin e kapaciteteve inovative.

Tabela 3. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi inovacionin dhe përshtatshmërinë

Pyetjet	Aspak	Pak	Mesatarisht	Shumë	Jashtë mase shumë	Total
Sa të suksesshëm keni qenë në zhvillimin e produkteve/shërbimeve të reja gjatë tre viteve të fundit?	2%	6%	36%	36%	20%	100%
Sa fleksibël është biznesi juaj në përshtatjen ndaj ndryshimeve të tregut dhe preferencave të klientëve?	2%	5%	29%	38%	26%	100%

Sa mbështetëse është kultura organizative e biznesit tuaj për të nxitur inovacionin dhe kreativitetin?	3%	8%	36%	33%	20%	100%
Sa i fuqishëm është bashkëpunimi juaj me rrjete të tjera biznesi, partnerë, apo komunitete lokale për të nxitur inovacionin?	4%	12%	38%	29%	17%	100%
Sa rëndësi i kushtoni zhvillimit të ideve të reja dhe përmirësimeve të vazhdueshme brenda organizatës?	2%	4%	30%	33%	31%	100%

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

4.1.3.2. Treguesit e zgjerimit të tregut

Ashtu si edhe treguesit e tjerë të performancës, zgjerimi i tregut përbën një element të rëndësishëm në vlerësimin e zhvillimit dhe konkurrueshmërisë së bizneseve. Në këtë kuadër, aftësia e menaxhimit për të identifikuar dhe shfrytëzuar mundësi të reja për zgjerimin e tregut është vlerësuar pozitivisht nga shumica e të anketuarve. Konkretisht, 65% e tyre shprehen dakord se njohuritë dhe përvoja menaxheriale kanë pasur ndikim të rëndësishëm ose shumë të rëndësishëm në procesin e zgjerimit të aktivitetit ekonomik dhe depërtimit në tregje të reja. Gjithashtu, zgjerimi i bazës së klientëve dhe rritja e kërkesës për produkte dhe shërbime vlerësohen si faktorë me ndikim të konsiderueshëm në zhvillimin e biznesit, duke u raportuar respektivisht nga 56% dhe 54% e të anketuarve si elementë me ndikim të madh ose shumë të madh. Këto rezultate tregojnë rëndësinë e orientimit drejt klientit dhe aftësisë për t'iu përgjigjur dinamikave të tregut në mënyrë efektive.

Nga ana tjetër, faktorë të tillë si kërkimi për tregje të reja, realizimi i investimeve dhe zgjerimi i rrjetit të partnerëve të biznesit kanë marrë gjithashtu vlerësime pozitive dhe të konsiderueshme, të raportuara nga 45% deri në 48% e ndërmarrjeve. Këta indikatorë reflektojnë orientimin strategjik të ndërmarrjeve drejt rritjes, bashkëpunimit dhe diversifikimit të aktivitetit ekonomik. Megjithatë, një pjesë e ndërmarrjeve deklarojnë se ndikimi i këtyre treguesve ka qenë mesatar ose i kufizuar. Konkretisht, nga 6% deri në 18% e të anketuarve vlerësojnë se këta faktorë kanë ndikuar pak ose aspak në zgjerimin e tregut dhe performancën e përgjithshme të biznesit. Kjo situatë mund të lidhet me kufizimet financiare, kapacitetet organizative ose karakteristikat specifike të sektorëve ku operojnë ndërmarrjet..

Tabela 4. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi zgjerimin e tregut

Pyetjet	Aspak	Pak	Mesatarisht	Shumë	Jashtë mase shumë	Total
Sa të suksesshëm keni qenë në zgjerimin e bazës së klientëve tuaj gjatë tre viteve të fundit?	2%	6%	36%	34%	22%	100%
Sa ka ndikuar rritja e kërkesës për produktet/shërbimet tuaja në zgjerimin e tregut të biznesit tuaj?	2%	7%	38%	33%	20%	100%

Sa efektiv ka qenë biznesi juaj në hyrjen në tregje të reja (lokale, kombëtare apo ndërkombëtare) gjatë tre viteve të fundit?	5%	9%	41%	31%	14%	100%
Sa ndikojnë njohuritë dhe përvoja juaj në menaxhim në aftësinë për të identifikuar dhe shfrytëzuar mundësi të reja tregu?	2%	4%	29%	37%	28%	100%
Sa kanë ndikuar investimet e bëra nga biznesi juaj në rritjen e kapaciteteve për zgjerimin e tregut?	5%	13%	34%	31%	17%	100%
Sa ka ndihmuar bashkëpunimi me partnerë të tjerë në arritjen e tregjeve të reja?	3%	8%	41%	28%	20%	100%
Sa kanë ndikuar burimet njerëzore dhe aftësitë e stafit tuaj në procesin e zgjerimit të tregut?	3%	11%	41%	31%	14%	100%

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

4.1.3.3. Treguesit e qëndrueshmërisë së biznesit

Sa i përket vlerësimit të ndërmarrjeve mbi qëndrueshmërinë dhe rritjen afatgjatë të aktivitetit të tyre ekonomik, rezultatet e studimit tregojnë se një sërë faktorësh konsiderohen me ndikim të rëndësishëm në sigurimin e stabilitetit dhe zhvillimit të vazhdueshëm të biznesit. Konkretisht, 63% e ndërmarrjeve vlerësojnë se cilësia e infrastrukturës fizike ka ndikim të madh ose shumë të madh në qëndrueshmërinë e ndërmarrjes, duke qenë se ajo lidhet drejtpërdrejt me kostot fikse, eficiencën operative dhe kapacitetin për të mbështetur aktivitetin ekonomik në afat të gjatë. Gjithashtu, 60% e të anketuarve theksojnë rëndësinë e futjes së produkteve dhe shërbimeve të reja në treg, duke e konsideruar inovacionin dhe diversifikimin e ofertës si elementë kyç për ruajtjen e konkurrueshmërisë dhe sigurimin e rritjes së qëndrueshme. Në të njëjtën kohë, 58% prej tyre vlerësojnë aftësinë për të përballuar detyrimet financiare dhe operative si një faktor thelbësor për stabilitetin dhe vazhdimësinë e biznesit.

Një tjetër element i rëndësishëm i evidentuar nga studimi është aftësia për t'u përshtatur me ndryshimet e tregut, e cila vlerësohet nga 49% e të anketuarve. Kjo tregon rëndësinë e fleksibilitetit organizativ dhe të aftësisë për t'u përshtatur në përballimin e ndryshimeve ekonomike dhe konkurruese. Po ashtu, burimet njerëzore dhe qëndrueshmëria e të ardhurave konsiderohen faktorë me ndikim të rëndësishëm në zhvillimin afatgjatë të ndërmarrjeve, duke u vlerësuar respektivisht nga 46% dhe 43% e të anketuarve. Megjithatë, një pjesë prej tyre vlerësojnë se këta faktorë kanë ndikim mesatar ose të kufizuar në sigurimin e qëndrueshmërisë dhe rritjes afatgjatë të biznesit. Kjo reflekton dallimet në kapacitetet organizative, strukturën e sektorëve ekonomikë dhe nivelin e zhvillimit të ndërmarrjeve të përfshira në studim.

Tabela 5. Shpërndarja e kampionit sipas nivelit të vlerësimit dhe pyetjeve mbi qëndrueshmërinë dhe rritjen afatgjatë

Pyetjet	Aspak	Pak	Mesatarisht	Shumë	Jashtë mase shumë	Total
Sa ndikon cilësia e infrastrukturës fizike (rrugë, energji elektrike, ujë, internet) në funksionimin dhe qëndrueshmërinë e biznesit tuaj?	4%	6%	27%	27%	36%	100%
Sa të qëndrueshme kanë qenë të ardhurat tuaja gjatë tre viteve të fundit?	2%	9%	46%	33%	10%	100%
Sa e mirë ka qenë aftësia juaj për të menaxhuar borxhet dhe detyrimet financiare gjatë tre viteve të fundit?	2%	6%	34%	35%	23%	100%
Sa ndikojnë produktet/shërbimet tuaja të reja në rritjen e të ardhurave?	2%	6%	32%	35%	25%	100%
Sa e përgatitur është fuqia juaj punëtore për të përballuar sfidat e ardhshme të biznesit?	2%	9%	43%	32%	14%	100%
Sa mirë jeni përshtatur me ndryshimet e tregut ose situatat e krizës?	2%	9%	40%	35%	14%	100%
Sa e qëndrueshme ka qenë fuqia punëtore e biznesit tuaj gjatë tre viteve të fundit?	6%	14%	44%	25%	11%	100%

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Të pyetur mbi sfidat kryesore me të cilat përballen NVM-të gjatë ushtrimit të aktivitetit të tyre ekonomik, të anketuarit evidentojnë një sërë faktorësh strukturorë dhe institucionalë që ndikojnë drejtpërdrejt në performancën dhe zhvillimin e biznesit. Ndër problematikat më të përmendura renditet konkurrenca e pandershme në treg, e cila perceptohet si një pengesë e rëndësishme për funksionimin në kushte të barabarta konkurruese. Po ashtu, mungesa e profesionistëve të kualifikuar në tregun e punës, e lidhur kryesisht me emigrimin e fuqisë punëtore jashtë vendit, konsiderohet një sfidë serioze për sigurimin dhe ruajtjen e kapitalit njerëzor. Gjithashtu, ata theksojnë vështirësitë në komunikim dhe bashkëpunim me institucionet shtetërore, si dhe pengesat që lidhen me sigurimin e financimit përmes kredive bankare. Ndër faktorët e tjerë që ndikojnë në aktivitetin e NVM-ve përmenden dinamika e shpejtë dhe konkurruese e tregut europian, politikat fiskale të perceptuara si jo mjaftueshëm mbështetëse nga institucionet e qeverisjes qendrore dhe vendore, si dhe rritja e vazhdueshme e çmimeve të lëndëve të para. Përveç këtyre, bizneset evidentojnë edhe problematika që lidhen me infrastrukturën dhe luhatjet në kursin e këmbimit valutor, veçanërisht të monedhës euro, të cilat ndikojnë në kostot operative dhe stabilitetin financiar të aktivitetit të tyre.

Në lidhje me mbështetjen e nevojshme në të ardhmen, sugjerimet e të anketuarve adresohen kryesisht ndaj institucioneve publike dhe politikave fiskale. Konkretisht, ata kërkojnë uljen e

barrës fiskale përmes reduktimit të taksave, TVSH-së dhe detyrimeve të tjera financiare, si dhe rritjen e mbështetjes në formën e subvencioneve, granteve dhe instrumenteve të tjera mbështetëse për biznesin. Gjithashtu, NMV-të theksojnë nevojën për përmirësimin e infrastrukturës publike dhe krijimin e kushteve më lehtësuese për aksesin në financim dhe huamarrje nga institucionet financiare.

Në tërësi, gjetjet statistikore të paraqitura më sipër ofrojnë një bazë të rëndësishme empirike për identifikimin dhe analizimin e faktorëve që ndikojnë në performancën, zgjerimin dhe qëndrueshmërinë e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Analiza e praktikave menaxheriale, përdorimit të burimeve njerëzore, nivelit të inovacionit, zgjerimit të tregut dhe aksesit në shërbime ndërmjetëse evidenton se si karakteristikat e brendshme organizative, ashtu edhe faktorët e mjedisit ekonomik dhe institucional, luajnë rol determinant në suksesin dhe zhvillimin afatgjatë të NVM-ve. Këto të dhëna përbëjnë një pikënisje të rëndësishme për analizën dhe testimin e pyetjeve kërkimore dhe hipotezave të studimit, duke kontribuar në thellimin e kuptimit mbi ndikimin e faktorëve të ndryshëm në performancën dhe zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme.

4.2. Testet diagnostikuese të variablave

Në seksionin paraardhës u paraqitën shpërndarjet statistikore të të dhënave të mbledhura përmes anketimit të një kampioni prej 383 NVM, të cilat operojnë në qarqet e Durrësit dhe Tiranës. Me qëllim sigurimin e një analize empirike të bazuar në variabla të besueshëm, të qëndrueshëm dhe statistikisht të vlefshëm, në këtë seksion janë realizuar dhe paraqitur një sërë testesh diagnostikuese, të cilat shërbejnë për vlerësimin e cilësisë, konsistencës dhe përshtatshmërisë së të dhënave për analizat e mëtejshme empirike.

Koeficienti Kaiser–Meyer–Olkin (KMO) përbën një nga testet kryesore për vlerësimin e përshtatshmërisë së të dhënave për analizë faktoriale, pasi mat shkallën në të cilën korrelacionet ndërmjet variablave janë të mjaftueshme për të justifikuar aplikimin e kësaj lloji analize. Vlerat e koeficientit KMO variojnë nga 0 në 1, ku vlerat mbi 0.60 konsiderohen të pranueshme, ndërsa ato mbi 0.70 tregojnë një nivel të mirë të përshtatshmërisë së modelit për analizë faktoriale. Në kuadër të këtij studimi, vlera e koeficientit KMO për të gjitha variablat e pavarura të analizuarra së bashku rezulton 0.704, çka tregon se struktura e të dhënave është statistikisht e përshtatshme për zhvillimin e analizës faktoriale. Ky rezultat sugjeron se korrelacionet ndërmjet variablave janë mjaftueshëm të forta për të identifikuar dimensionet të fshehura dhe për të mbështetur ndërtimin e faktorëve analitikë të qëndrueshëm dhe të besueshëm (Tabela 6 në Aneksin A).

Analiza e shpërndarjes normale të variablave përbën një hap të rëndësishëm metodologjik në vlerësimin e përshtatshmërisë së të dhënave për analizat statistikore dhe faktoriale, pasi shumë prej teknikave statistikore parametrike mbështeten në supozimin e normalitetit të shpërndarjes së të dhënave. Për këtë qëllim janë përdorur disa teste plotësuese. Së pari, janë analizuar koeficientët e Skewness dhe Kurtosis, ku raporti i secilit koeficient me gabimin standard përkatës duhet të jetë brenda intervalit -1.96 deri në $+1.96$, në mënyrë që shpërndarja të konsiderohet afërsisht normale (Tabela 7 në Aneksin A). Së dyti, është përdorur testi Shapiro–Wilk, i cili konsiderohet një nga testet më të përshtatshme për vlerësimin e normalitetit të të dhënave. Në këtë rast, një vlerë e

rëndësisë statistikore (Sig.) më e madhe se 0.05 tregon mungesën e devijimeve statistikiht të rëndësishme nga shpërndarja normale (Tabela 8 në Aneksin A).

Në vijim, janë analizuar peshat faktoriale dhe koeficientët e besueshmërisë Cronbach's Alpha për secilin variabël të modelit, me qëllim vlerësimin e vlefshmërisë dhe qëndrueshmërisë së instrumentit matës. Për variablin “Roli i institucioneve”, të gjitha peshat faktoriale rezultojnë mbi 0.40 dhe koeficienti Cronbach's Alpha = 0.880, duke treguar një nivel shumë të lartë besueshmërie. Vlerësimi i peshave faktoriale është kryer përmes teknikës Principal Component Analysis (PCA), e përdorur gjerësisht për reduktimin e dimensioneve dhe identifikimin e strukturave të brendshme të të dhënave.

Për variablin “Kultura dhe qëndrimet sociale”, peshat faktoriale janë mbi 0.4 dhe koeficienti Cronbach's Alpha është 0.612, duke treguar një nivel të pranueshëm besueshmërie. Ndërsa për variablin “Rrjetet”, peshat janë të vlefshme, por koeficienti Cronbach's Alpha rezulton shumë i ulët (0.048), çka sugjeron probleme në konsistencën e brendshme të këtij konstruktit. Një situatë e ngjashme vërehet edhe për variablat “Financimi” (0.430), “Infrastruktura fizike” (0.125), “Menaxhimi” (0.211), “Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional” (0.416) dhe “Njohuritë dhe teknologjia” (0.283), ku disa pyetje janë përjashtuar për shkak të peshave të ulëta faktoriale.

Ndërkohë, për variablin “Shërbimet e ndërmjetme” koeficienti Cronbach's Alpha është 0.520, duke treguar një nivel kufitar besueshmërie, ndërsa variabli “Inovacioni” paraqet një nivel shumë të lartë besueshmërie me vlerë 0.864.

Për variablat e varur, rezultatet tregojnë një konsistencë të lartë të instrumentit matës. Për variablin “Performanca” koeficienti Cronbach's Alpha është 0.822, për “Zgjerimi i tregut” është 0.885, ndërsa për “Qëndrueshmëria afatgjatë” është 0.840, duke konfirmuar besueshmërinë e lartë të këtyre konstrukteve.

Në përfundim, tabela përmbledhëse e koeficientëve Cronbach's Alpha për të gjithë variablat ofron një pasqyrë të qartë mbi cilësinë statistikore të instrumentit të përdorur në studim. Vlerat e raportuara dëshmojnë nivelin e konsistencës të elementëve përbërës të çdo faktori dhe sigurojnë një bazë të qëndrueshme metodologjike për analizat e mëtejshme empirike dhe interpretimin e rezultateve.

Tabela 6. Vlerat e koeficientëve Cronbach's Alpha për të gjithë variablat

Variablat	Cronbach's Alpha	Numri i pyetjeve
Variablat e pavarur		
Roli i institucioneve	0.880	6
Kultura dhe qendrimet sociale	0.612	6
Rrjetet	0.048	5
Financimi	0.430	3

Infrastruktura fizike	0.125	6
Kërkesa	0.269	5
Menaxhimi	0.211	4
Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional	0.416	4
Njohuritë dhe teknologjia	0.283	5
Shërbimet e ndërmjetme	0.520	7
Variabli moderues		
Inovacioni	0.864	5
Variablat e varur		
Performanca	0.822	5
Zgjerimi i tregut	0.885	7
Qëndrueshmëria afatgjatë	0.840	6

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Pas realizimit të kësaj analize të detajuar dhe përpara vijimit me analizën e pyetjeve kërkimore dhe testimin e hipotezave të studimit, është e nevojshme të vlerësohet ekzistenca e lidhjeve të ndërsjella ndërmjet variablave të pavarur. Prania e niveleve të larta të korrelacionit ndërmjet këtyre variablave mund të shkaktojë probleme të multikolinearitetit, duke deformuar marrëdhëniet statistikore me variablat e varur dhe duke ndikuar negativisht në interpretimin e rezultateve empirike. Në këtë kuadër, Tabela 22 (Aneksi A) paraqet matricën e korrelacionit ndërmjet variablave të pavarur, e cila shërben gjithashtu si indikator për identifikimin e mundshëm të multikolinearitetit. Rezultatet tregojnë se të gjitha vlerat e korrelacionit ndodhen brenda intervalit të pranueshëm $[-0.7; 0.7]$, çka konfirmon mungesën e një korrelacioni të lartë dhe statistikisht problematik ndërmjet variablave. Për rrjedhojë, mund të konkludohet se nuk evidentohet prani e multikolinearitetit të dëmshëm, duke garantuar pavarësinë relative të variablave dhe besueshmërinë e analizave të mëtejshme ekonometrike dhe faktoriale.

Në tërësi, në këtë seksion u realizuan testet kryesore diagnostikuese për të vlerësuar përshtatshmërinë dhe cilësinë e të dhënave për analizë faktoriale dhe ekonometrike. Rezultati i koeficientit Kaiser–Meyer–Olkin ($KMO = 0.704$) evidenton se korrelacionet ndërmjet variablave janë të mjaftueshme dhe se të dhënat paraqesin një nivel të mirë përshtatshmërie për zhvillimin e analizës faktoriale dhe ndërtimin e faktorëve analitikë të qëndrueshëm dhe statistikisht të besueshëm (Tabela 6 në Aneksin A).

4.3. Modeli i vlerësimit të faktorëve të ekosistemit të NVM-ve

Në kapitullin e tretë u prezantua koncepti i modelit mbi të cilin është organizuar e gjithë puna empirike, duke përfshirë strukturimin e pyetësorit, grumbullimin e të dhënave dhe teknikat e përpunimit të tyre. Siç paraqitet në modelin konceptual, faktorët që përbëjnë ekosistemin e ndërmarrjeve klasifikohen në dy kategori kryesore: faktorët e brendshëm dhe faktorët e jashtëm.

Në grupin e faktorëve të brendshëm përfshihen financimi, menaxhimi, burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional, si dhe njohuritë dhe përdorimi i teknologjive të informacionit; ndërsa grupi i faktorëve të jashtëm përfshin rolin e institucioneve, kulturën dhe qëndrimet sociale, infrastrukturën fizike, shërbimet e ndërmjetme, kërkesën dhe rrjetet. Të gjithë këta elementë maten si variabla të pavarur, me synimin për të shqyrtuar marrëdhëniet e tyre të ndërsjella, si dhe ndikimin e tyre mbi variablat e varura: performancën e NVM-ve, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë. Për të analizuar këto marrëdhënie, fillimisht do të shqyrtohen pyetjet kërkimore shkencore që burojnë nga të dhënat empirike të mbledhura përmes pyetësorëve të administruar në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në qarqet e Durrësit dhe Tiranës. Kjo fazë analitike synon të identifikojë prirjet kryesore dhe lidhjet statistikore fillestare ndërmjet variablave. Pas shqyrtimit të pyetjeve kërkimore, analiza do të vijojë me testimin e hipotezave të studimit, të cilat, përmes modeleve të regresionit linear, do të mundësojnë një vlerësim më të strukturuar dhe më të thelluar të ndikimit të faktorëve të ekosistemit mbi performancën, zgjerimin dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve.

Në përputhje me objektivin kryesor të studimit dhe modelin konceptual të paraqitur në Kapitullin III, analiza empirike është strukturuar rreth një pyetjeje kërkimore kryesore dhe disa pyetjeve kërkimore ndihmëse. Këto pyetje synojnë të eksplorojnë rolin e faktorëve strukturorë, organizativë dhe kontekstualë në përcaktimin e performancës, zgjerimit të tregut dhe qëndrueshmërisë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri.

Qasja e ndjekur dallon midis pyetjeve kërkimore me karakter eksplorues, të cilat trajtojnë karakteristika strukturore të ndërmarrjeve, dhe hipotezave kërkimore, të cilat testojnë marrëdhënie më komplekse ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe rezultateve ekonomike. Kjo ndarje mundëson qartësinë konceptuale dhe rrit rigorozitetin metodologjik të studimit.

4.3.1. Analiza e karakteristikave strukturore të NVM-ve

Pyetja kryesore kërkimore e këtij studimi është: *A ndikojnë faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të tyre në Shqipëri?*

Për t'iu përgjigjur kësaj pyetjeje kërkimore, është përdorur analiza e regresionit linear të shumëfishtë, e cila mundëson vlerësimin e ndikimit të faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm mbi variablat e varura të studimit. Këta faktorë janë bërë të matshëm përmes të dhënave të grumbulluara nga procesi i anketimit, si dhe janë agreguar në tregues të përbërë analitikë, me qëllim vlerësimin e marrëdhënieve të tyre me performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme.

Nën-pyetja 1: A ka ndikim madhësia e ndërmarrjes në qëndrueshmërinë afatgjatë të saj?

Rezultatet e analizës ANOVA (Tabela 23, Aneks A) tregojnë se madhësia e ndërmarrjes, e matur përmes numrit të punonjësve, nuk ka ndikim statistikisht domethënës në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve (Sig. = 0.842 > 0.05). Ky rezultat sugjeron se qëndrueshmëria afatgjatë nuk

është funksion i madhësisë strukturore, por lidhet më tepër me cilësinë e menaxhimit, fleksibilitetin organizativ dhe aftësinë për t'u përshtatur me kushtet e ekosistemit.

Nga ana tjetër, analiza Post Hoc, e realizuar përmes procedurës Tukey, konfirmon gjetjet e ANOVA-s. Krahasset e shumëfishta midis grupeve të ndërmarrjeve, sipas numrit të të punësuarve, tregojnë se asnjë nga vlerat e signifikançës nuk rezultojnë statistikisht domethënëse, duke nënkuptuar se nuk ekzistojnë diferenca të qenësishme midis ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në lidhje me qëndrueshmërinë e tyre afatgjatë. Me fjalë të tjera, pavarësisht madhësisë së ndërmarrjes, aftësia për të ruajtur qëndrueshmërinë në treg mbetet e ngjashme, çka përforcon përfundimin se ky dimension nuk përbën faktor diferencues në këtë kontekst analitik (Tabela 7).

Tabela 7. Krahasset e shumëfishta – Procedura Tukey

Krahasset e shumëfishta						
Dependent Variable:	Qendrueshmeria					
Tukey HSD						
(I) P3. Sa është numri i punonjësve në biznesin/ndërmarrjen tuaj		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
1-4 punonjës	5-9 punonjës	-0.068	0.098	0.901	-0.32	0.19
	10- 49 punonjës	0.011	0.091	0.999	-0.22	0.24
	Më shumë se 50 punonjës	-0.029	0.103	0.992	-0.30	0.24
5-9 punonjës	1-4 punonjës	0.068	0.098	0.901	-0.19	0.32
	10- 49 punonjës	0.079	0.092	0.827	-0.16	0.32
	Më shumë se 50 punonjës	0.039	0.105	0.982	-0.23	0.31
10- 49 punonjës	1-4 punonjës	-0.011	0.091	0.999	-0.24	0.22
	5-9 punonjës	-0.079	0.092	0.827	-0.32	0.16
	Më shumë se 50 punonjës	-0.040	0.097	0.977	-0.29	0.21
Më shumë se 50 punonjës	1-4 punonjës	0.029	0.103	0.992	-0.24	0.30
	5-9 punonjës	-0.039	0.105	0.982	-0.31	0.23
	10- 49 punonjës	0.040	0.097	0.977	-0.21	0.29

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Në përfundim, analiza statistikore tregon se madhësia e ndërmarrjes nuk përbën një faktor diferencues në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve, duke sugjeruar se ky dimension nuk ka rol

përcaktues në mbijetesën e tyre në treg. Këto rezultate nënvizojnë nevojën për t'u fokusuar te faktorë të tjerë strukturorë dhe funksionalë, të cilët duket se mbartin peshën reale në përcaktimin e qëndrueshmërisë.

Nën-pyetja 2: A ndikon jetëgjatësia e ndërmarrjeve në zgjerimin e tregut?

Referuar rezultateve të analizës ANOVA, vërehet se niveli i rëndësisë statistikore rezulton $\text{Sig.} = 0.180 > 0.05$ (Tabela 8), çka tregon se jetëgjatësia e ndërmarrjeve nuk paraqet një ndikim statistikisht domethënës në zgjerimin e tregut të produkteve ose shërbimeve të ofruara prej tyre. Ky rezultat sugjeron se kohëzgjatja e funksionimit të ndërmarrjeve në treg nuk shoqërohet me ndryshime të rëndësishme në kapacitetin e tyre për zgjerim tregu. Në këtë kuadër, mund të konkludohet se faktorë të tjerë, përveç eksperiencës së akumuluar ndër vite, mund të kenë rol më të rëndësishëm në përcaktimin e aftësisë së ndërmarrjeve për të zgjeruar aktivitetin dhe praninë e tyre në treg.

Tabela 8. Analiza ANOVA “Si ndikon jetëgjatësia e ndërmarrjeve në zgjerimin e tregut?”

ANOVA					
Zgjerimi i tregut					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.929	3	0.976	1.638	0.180
Within Groups	225.891	379	0.596		
Total	228.820	382			

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Gjithashtu, rezultatet e testit Post Hoc, të realizuar përmes procedurës Tukey, konfirmojnë se të gjitha krahasimet dyshe ndërmjet grupeve të ndërmarrjeve nuk paraqesin dallime statistikisht të rëndësishme (Tabela 9). Ky rezultat rikonfirmon mungesën e diferencave domethënëse ndërmjet ndërmarrjeve të reja dhe atyre më të konsoliduara për sa i përket ndikimit që jetëgjatësia e tyre ushtron mbi zgjerimin e tregut. Në këtë kontekst, mund të argumentohet se kohëzgjatja e aktivitetit në treg nuk përbën një faktor përcaktues në aftësinë e ndërmarrjeve për të zgjeruar tregun e produkteve ose shërbimeve të ofruara.

Tabela 9. Krahasimet e shumëfishta – procedura Tukey

Krahasimet e shumëfishta						
Dependent Variable:	Zgjerimi					
Tukey HSD						
			Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	

(I) P5. Prej sa vitesh ushtron aktivitetin ndërmarrja/biznesi juaj?		Mean Difference (I-J)			Lower Bound	Upper Bound
Më pak se 1 vit	1-3 vite	-0.397	0.246	0.372	-1.03	0.24
	4-10 vite	-0.371	0.237	0.399	-0.98	0.24
	Më shumë se 10 vite	-0.470	0.229	0.170	-1.06	0.12
1-3 vite	Më pak se 1 vit	0.397	0.246	0.372	-0.24	1.03
	4-10 vite	0.026	0.131	0.997	-0.31	0.36
	Më shumë se 10 vite	-0.073	0.116	0.923	-0.37	0.23
4-10 vite	Më pak se 1 vit	0.371	0.237	0.399	-0.24	0.98
	1-3 vite	-0.026	0.131	0.997	-0.36	0.31
	Më shumë se 10 vite	-0.099	0.095	0.726	-0.35	0.15
Më shumë se 10 vite	Më pak se 1 vit	0.470	0.229	0.170	-0.12	1.06
	1-3 vite	0.073	0.116	0.923	-0.23	0.37
	4-10 vite	0.099	0.095	0.726	-0.15	0.35

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Nga analiza e realizuar rezulton se jetëgjatësia e ndërmarrjeve nuk ushtron një ndikim statistikisht domethënës mbi zgjerimin e tregut të produkteve dhe shërbimeve që ato ofrojnë. Rezultatet statistikore evidentojnë mungesën e dallimeve të rëndësishme ndërmjet ndërmarrjeve të reja dhe atyre të konsoliduara për sa i përket kapacitetit të tyre për zgjerim tregu. Ky konstatim sugjeron se zgjerimi i tregut përcaktohet në një masë më të madhe nga faktorë të tjerë të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të biznesit, si kapacitetet menaxheriale, niveli i inovacionit, aksesit në financim, përdorimi i teknologjisë, dinamika e kërkesës dhe kushtet e mjedisit ekonomik, sesa nga vetë kohëzgjatja e funksionimit të ndërmarrjes në treg

Nën-Pyetja 3: A ka ndikim madhësia e ndërmarrjes në zgjerimin e tregut?

Për shqyrtimin e kësaj pyetjeje kërkimore është përdorur testi *t* për mostra të pavarura, përmes të cilit janë krahasuar ndërmarrjet e vogla (< 9 punonjës) me ndërmarrjet e mesme (> 10 punonjës). Fillimisht, homogjeniteti i variancave ndërmjet grupeve është verifikuar përmes testit të Levene, ku vlera e rëndësisë statistikore rezulton Sig. = 0.253 > 0.05, duke treguar se variancat ndërmjet dy grupeve mund të konsiderohen të barabarta (Tabela 10). Ky rezultat mbështetet gjithashtu nga ngjashmëria e devijimeve standarde të grupeve të analizuara (DS_NV = 0.8; DS_NM = 0.8). Më tej, krahasimi i mesatareve përmes testit *t* dyanshëm (2-tailed) rezultoi me një vlerë Sig. = 0.390 > 0.05, çka tregon se nuk ekzistojnë dallime statistikisht domethënëse ndërmjet ndërmarrjeve të vogla dhe atyre të mesme në lidhje me zgjerimin e tregut. Ky rezultat sugjeron se madhësia e ndërmarrjes, e matur përmes numrit të punonjësve, nuk ushtron ndikim të rëndësishëm në kapacitetin e saj për zgjerim tregu.

Tabela 10. Testi t për mostra të pavarura

Independent Samples Test									
Zgjerimi i tregut	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
Equal variances assumed	1.312	0.253	-0.860	381	0.390	-0.068	0.079	-0.224	0.088
Equal variances not assumed			-0.857	371.466	0.392	-0.068	0.079	-0.224	0.088

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Ky rezultat mbështetet gjithashtu nga vlerat mesatare përkatëse të grupeve të analizuara, ku $M_{NV} = 3.5$ dhe $M_{NM} = 3.6$, të cilat paraqiten pothuajse të njëjta (Tabela 11). Kjo evidenton se, në rastin konkret, zgjerimi i tregut nuk ndikohet në mënyrë të konsiderueshme nga madhësia apo lloji i ndërmarrjes, duke sugjeruar se faktorë të tjerë organizativë, menaxherial ose mjedisorë mund të kenë rol më të rëndësishëm në përcaktimin e kapacitetit për zgjerim tregu.

Tabela 11. Statistikat e grupeve sipas madhësisë

Group Statistics				
Lloji i ndërmarrjeve në varesi të numrit të punonjësve	Numri	Mesatarja	Devijimi standard	Std. Error Mean
Ndërmarrje të vogla	183	3.5	0.8	0.06
Ndërmarrje të mesme	200	3.6	0.8	0.05

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Nga analiza e realizuar rezulton se nuk evidentohen dallime statistikisht domethënëse ndërmjet ndërmarrjeve të vogla dhe atyre të mesme për sa i përket zgjerimit të tregut, çka sugjeron se madhësia e ndërmarrjes nuk përbën një faktor përcaktues në këtë aspekt. Ky konstatim nënvizon rëndësinë e faktorëve të tjerë të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të biznesit, si cilësia e shërbimeve mbështetëse, niveli i bashkëpunimit institucional, kapacitetet menaxheriale dhe burimet njerëzore, të cilët mund të ndikojnë në mënyrë më të drejtpërdrejtë në aftësinë e ndërmarrjeve për zgjerimin e tregut dhe rritjen e konkurrueshmërisë së tyre.

Nën-Pyetja 4: A ndikon sektori i veprimtarisë në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve?

Për të analizuar ndikimin e sektorit të veprimtarisë mbi qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve, është përdorur analiza e variancës (ANOVA). Rezultatet tregojnë se niveli i rëndësisë statistikore rezulton $\text{Sig.} = 0.971 > 0.05$ (Tabela 12), çka evidenton mungesën e një lidhjeje statistikisht domethënëse ndërmjet sektorit të aktivitetit ekonomik dhe qëndrueshmërisë afatgjatë të ndërmarrjeve. Ky rezultat sugjeron se stabiliteti dhe qëndrueshmëria e ndërmarrjeve nuk përcaktohen në mënyrë të drejtpërdrejtë nga sektori ku ato operojnë, por varen në një masë më të madhe nga faktorë të tjerë të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të NVM-ve. Ndër këta faktorë përfshihen kapacitetet menaxheriale, cilësia e burimeve njerëzore, niveli i aksesit në shërbime mbështetëse, përdorimi i teknologjisë, aftësia për inovacion dhe kushtet e përgjithshme të mjedisit ekonomik dhe institucional.

Tabela 12. Analiza ANOVA “A ndikon sektori i veprimtarisë në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve?”

ANOVA					
Qendrueshmeria					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	0.393	5	0.079	0.177	0.971
Within Groups	167.466	377	0.444		
Total	167.859	382			

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Ky rezultat mbështetet gjithashtu nga testi *Post Hoc*, i realizuar përmes procedurës Tukey, i cili mundëson krahasimin dyshe të vlerësimeve mbi qëndrueshmërinë ndërmjet ndërmarrjeve që operojnë në sektorë të ndryshëm ekonomikë. Rezultatet tregojnë se të gjitha vlerat e rëndësisë statistikore rezultojnë mbi pragu 0.05, duke konfirmuar mungesën e dallimeve statistikisht domethënëse ndërmjet sektorëve për sa i përket qëndrueshmërisë afatgjatë të ndërmarrjeve (Tabela 13). Ky konstatim sugjeron se qëndrueshmëria afatgjatë e ndërmarrjeve nuk ndikohet drejtpërdrejt nga natyra e sektorit ku ato operojnë, por lidhet më tepër me faktorë të tjerë organizativë, menaxherialë dhe mjedisorë, të cilët ndikojnë në aftësinë e ndërmarrjeve për të ruajtur stabilitetin dhe zhvillimin e qëndrueshëm në afat të gjatë.

Tabela 13. Testi Post Hoc – Procedura Tukey

Multiple Comparisons						
Dependent Variable:	Qendrueshmeria					
Tukey HSD						

(I) P2. Cili është sektori në të cilin ushtron veprimtarinë biznesi/ndërmarrja juaj?		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Tregëti	Ndërtim	0.052	0.132	0.999	-0.33	0.43
	Prodhim	0.125	0.183	0.984	-0.40	0.65
	Transport	0.108	0.162	0.985	-0.35	0.57
	Shërbime	0.039	0.080	0.996	-0.19	0.27
	Tjetër (Specifiko)	0.008	0.162	1.000	-0.45	0.47
Ndërtim	Tregëti	-0.052	0.132	0.999	-0.43	0.33
	Prodhim	0.073	0.208	0.999	-0.52	0.67
	Transport	0.056	0.189	1.000	-0.48	0.60
	Shërbime	-0.013	0.126	1.000	-0.37	0.35
	Tjetër (Specifiko)	-0.044	0.189	1.000	-0.58	0.50
Prodhim	Tregëti	-0.125	0.183	0.984	-0.65	0.40
	Ndërtim	-0.073	0.208	0.999	-0.67	0.52
	Transport	-0.017	0.228	1.000	-0.67	0.64
	Shërbime	-0.085	0.179	0.997	-0.60	0.43
	Tjetër (Specifiko)	-0.117	0.228	0.996	-0.77	0.54
Transport	Tregëti	-0.108	0.162	0.985	-0.57	0.35
	Ndërtim	-0.056	0.189	1.000	-0.60	0.48
	Prodhim	0.017	0.228	1.000	-0.64	0.67
	Shërbime	-0.069	0.157	0.998	-0.52	0.38
	Tjetër (Specifiko)	-0.100	0.211	0.997	-0.70	0.50
Shërbime	Tregëti	-0.039	0.080	0.996	-0.27	0.19
	Ndërtim	0.013	0.126	1.000	-0.35	0.37
	Prodhim	0.085	0.179	0.997	-0.43	0.60
	Transport	0.069	0.157	0.998	-0.38	0.52
	Tjetër (Specifiko)	-0.031	0.157	1.000	-0.48	0.42
Tjetër (Specifiko)	Tregëti	-0.008	0.162	1.000	-0.47	0.45

	Ndërtim	0.044	0.189	1.000	-0.50	0.58
	Prodhim	0.117	0.228	0.996	-0.54	0.77
	Transport	0.100	0.211	0.997	-0.50	0.70
	Shërbime	0.031	0.157	1.000	-0.42	0.48

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Nga ana tjetër, të dhënat e paraqitura më poshtë evidentojnë se të gjitha nën-grupet e ndërmarrjeve, të klasifikuara sipas sektorëve të aktivitetit ekonomik, paraqesin vlerësime pothuajse të ngjashme në lidhje me qëndrueshmërinë e tyre afatgjatë (Tabela 14). Ky rezultat mbështet më tej konkluzionin se sektori i veprimtarisë nuk përbën një faktor statistikiqst të ndjeshëm në përcaktimin e qëndrueshmërisë së ndërmarrjeve. Për rrjedhojë, mund të argumentohet se faktorë të tjerë, si kapacitetet menaxheriale, burimet njerëzore, niveli i inovacionit dhe kushtet e mjedisit ekonomik, ushtrojnë ndikim më të rëndësishëm në sigurimin e stabilitetit dhe zhvillimit afatgjatë të ndërmarrjeve

Tabela 14. Homogjeniteti i sektorëve ku operojnë ndërmarrjet

Qendrueshmeria		
Tukey HSD _{a,b}		
Cili është sektori në të cilin ushtron veprimtarinë biznesi/ndërmarrja juaj?	N	Subset for alpha = 0.05
		1
Prodhim	15	3.53
Transport	20	3.55
Ndërtim	33	3.61
Shërbime	181	3.62
Tjetër (Specifiko)	20	3.65
Tregëti	114	3.66
Sig.		0.981

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

- Uses Harmonic Mean Sample Size = 28.400.
- The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Analiza e realizuar eidenton se qëndrueshmëria afatgjatë e ndërmarrjeve nuk ndikohet në mënyrë statistikiqst domethënëse nga sektori i veprimtarisë ku ato operojnë. Ky rezultat sugjeron se sektori ekonomik nuk përbën një faktor përcaktues për stabilitetin dhe vazhdimësinë e aktivitetit të ndërmarrjeve në afat të gjatë. Përkundrazi, qëndrueshmëria e NVM-ve duket se ndikohet në një

masë më të madhe nga faktorë të tjerë të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të biznesit, si kapacitetet menaxheriale, cilësia e burimeve njerëzore, niveli i inovacionit, aksesit në financim, përdorimi i teknologjisë dhe mbështetja institucionale.

Nën-Pyetja 5: A ndikon jetëgjatësia e NVM-ve në nivelin e performancës së tyre?

Sërish, analizës së krahasimit të mesatareve përmes ANOVA-s i referohemi për të vlerësuar ndikimin e jetëgjatësisë së ndërmarrjeve mbi nivelin e performancës së tyre. Rezultatet tregojnë se vlera e rëndësisë statistikore rezulton $\text{Sig.} = 0.261 > 0.05$ (Tabela 15), çka evidenton mungesën e një ndikimi statistikisht domethënës të jetëgjatësisë së ndërmarrjeve mbi performancën e tyre. Ky rezultat sugjeron se niveli i performancës nuk ndryshon në mënyrë të konsiderueshme ndërmjet ndërmarrjeve të reja dhe atyre të konsoliduara në treg. Për rrjedhojë, mund të argumentohet se performanca e NVM-ve nuk përcaktohet drejtpërdrejt nga kohëzgjatja e aktivitetit të tyre ekonomik, por ndikohet më tepër nga faktorë të tjerë organizativë, menaxherialë dhe mjedisorë që lidhen me kapacitetet operative, inovacionin, burimet njerëzore dhe kushtet e tregut

Tabela 15. Analiza ANOVA “A ndikon jetëgjatësia e NVM-ve në nivelin e performancës së tyre?”

ANOVA					
Performanca					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.044	3	0.681	1.341	0.261
Within Groups	192.509	379	0.508		
Total	194.554	382			

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Ky konstatim mbështetet gjithashtu nga rezultatet e testit *Post Hoc*, të realizuar përmes procedurës Tukey, sipas të cilit të gjitha krahasimet e shumëfishta paraqesin vlera të rëndësisë statistikore (Sig.) mbi pragu 0.05 (Tabela 16). Këto rezultate konfirmojnë se nuk ekzistojnë dallime statistikisht domethënëse në nivelin e performancës ndërmjet ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, pavarësisht jetëgjatësisë së tyre në treg. Për rrjedhojë, mund të konkludohet se performanca e ndërmarrjeve nuk përcaktohet drejtpërdrejt nga fakti nëse ato janë relativisht të reja apo të konsoliduara në treg, por ndikohet më tepër nga faktorë të tjerë organizativë, ekonomikë dhe socialë. Ndër këta faktorë përfshihen cilësia e produkteve dhe shërbimeve të ofruara, kapacitetet menaxheriale, niveli i inovacionit, burimet njerëzore, kushtet e tregut dhe aftësia e ndërmarrjeve për t'u përshtatur me ndryshimet e mjedisit ekonomik dhe konkurrues.

Tabela 16. Testi Post Hoc – Procedura Tukey

Krahasimet e shumëfishta						
Dependent Variable:	Performanca					

Tukey HSD						
(I) P5. Prej sa vitesh ushtron aktivitetin ndërmarrja/biznesi juaj?		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Më pak se 1 vit	1-3 vite	-0.335	0.227	0.454	-0.92	0.25
	4-10 vite	-0.196	0.219	0.806	-0.76	0.37
	Më shumë se 10 vite	-0.316	0.211	0.441	-0.86	0.23
1-3 vite	Më pak se 1 vit	0.335	0.227	0.454	-0.25	0.92
	4-10 vite	0.139	0.121	0.663	-0.17	0.45
	Më shumë se 10 vite	0.019	0.107	0.998	-0.26	0.30
4-10 vite	Më pak se 1 vit	0.196	0.219	0.806	-0.37	0.76
	1-3 vite	-0.139	0.121	0.663	-0.45	0.17
	Më shumë se 10 vite	-0.120	0.088	0.526	-0.35	0.11
Më shumë se 10 vite	Më pak se 1 vit	0.316	0.211	0.441	-0.23	0.86
	1-3 vite	-0.019	0.107	0.998	-0.30	0.26
	4-10 vite	0.120	0.088	0.526	-0.11	0.35

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Gjithashtu, testi i homogjenitetit të nëngrupeve të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, të klasifikuara sipas jetëgjatësisë së tyre në treg, evidenton se grupet paraqiten homogjene dhe nuk shfaqin dallime statistikisht domethënëse në vlerësimet mesatare të performancës (Tabela 17). Ky rezultat mbështet më tej konstatimin se jetëgjatësia e ndërmarrjes nuk ushtron ndikim të rëndësishëm në nivelin e performancës së saj.

Tabela 17. Homogjeniteti i NVM-ve sipas jetëgjatësisë së tyre

Performanca		
Tukey HSD _{a,b}		
P5. Prej sa vitesh ushtron aktivitetin ndërmarrja/biznesi juaj?	N	Subset for alpha = 0.05
		1
Më pak se 1 vit	12	3.08
4-10 vite	93	3.28
Më shumë se 10 vite	223	3.40
1-3 vite	55	3.42
Sig.		0.211

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

- Uses Harmonic Mean Sample Size = 34.261.
- The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Nga analiza e realizuar rezulton se performanca e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme nuk ndikohet në mënyrë statistikisht domethënëse nga jetëgjatësia e tyre në treg, çka tregon se ndërmarrjet e reja dhe ato të konsoliduara paraqesin nivele të ngjashme performance. Ky rezultat sugjeron se kohëzgjatja e aktivitetit ekonomik nuk përbën një faktor përcaktues për suksesin dhe performancën e ndërmarrjeve. Përkundrazi, performanca e NVM-ve duket se ndikohet në një masë më të madhe nga faktorë të tjerë organizativë, ekonomikë dhe socialë, si cilësia e produkteve dhe shërbimeve të ofruara, kapacitetet menaxheriale, niveli i inovacionit, përdorimi efektiv i burimeve njerëzore, si dhe kushtet e përgjithshme të mjedisit socio-ekonomik dhe konkurrues ku operojnë ndërmarrjet

Nën-Pyetja e 6: A ndikon inovacioni në rritjen e performancës së NVM-ve?

Për shqyrtimin e kësaj pyetjeje kërkimore është përdorur testi i pavarësisë *Chi-Square*, me qëllim vlerësimin e ekzistencës së lidhjes ndërmjet inovacionit dhe performancës së NVM-ve. Rezultatet e analizës tregojnë se vlera e rëndësisë statistikore rezulton $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$ (Tabela 18), çka evidenton ekzistencën e një lidhjeje statistikisht domethënëse ndërmjet nivelit të inovacionit dhe performancës së NVM-ve. Ky rezultat konfirmon se inovacioni, qoftë në aspektin teknologjik, menaxherial apo në zhvillimin e praktikave dhe kulturës organizative, ushtron ndikim të drejtpërdrejtë dhe të rëndësishëm në përmirësimin e performancës së ndërmarrjeve të përfshira në studim. Në këtë kuadër, ndërmarrjet që investojnë në procese inovative dhe përshtatje organizative priren të paraqesin nivele më të larta performance dhe aftësi më të mëdha konkurruese në treg.

Tabela 18. Chi-Square Test

Chi-Square Tests			
	Value	Df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	111.996 ^a	4	0.000
Likelihood Ratio	100.118	4	0.000
Linear-by-Linear Association	81.171	1	0.000
N of Valid Cases	383		

a. 1 cells (11.1%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.64

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Rezultatet tregojnë qartë se inovacioni funksionon si një instrument i rëndësishëm që ndikon pozitivisht në performancën e NVM-ve, duke konfirmuar rëndësinë e tij si faktor kyç për

zhvillimin dhe konkurrueshmërinë e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Deri në këtë pikë, analiza e gjashtë nën-pyetjeve kërkimore ka lejuar identifikimin e marrëdhënieve kryesore midis faktorëve të ekosistemit të NVM-ve dhe performancës, zgjerimit të tregut dhe qëndrueshmërisë së tyre. Nga të dhënat rezulton se madhësia dhe jetëgjatësia e ndërmarrjeve nuk ndikojnë në mënyrë thelbësore në qëndrueshmërinë afatgjatë ose zgjerimin e tregut, ndërsa faktorë të tjerë, si shërbimet ndërmjetëse, rrjetet institucionale, burimet njerëzore dhe inovacioni, luajnë një rol vendimtar. Gjithashtu, sektori i veprimtarisë nuk rezulton të jetë përcaktues për qëndrueshmërinë e ndërmarrjeve, ndërsa inovacioni konfirmohet si një instrument efektiv që rrit performancën e tyre. Kjo përmbledhje e pyetjeve kërkimore krijon një bazë të qartë për të kaluar në analizën e hipotezave të studimit, ku lidhjet e identifikuara vlerësohen më tej nëpërmjet regresionit linear të shumëfishtë, me qëllim kuptimin e ndikimit të faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të NVM-ve mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë. Kjo qasje siguron një rrjedhë logjike nga identifikimi i marrëdhënieve përmes pyetjeve kërkimore drejt testimit empirik të hipotezave.

4.3.2. Analiza e ndikimit të faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm në funksionimin e ekosistemit të NVM-ve

Në përputhje me modelin konceptual të paraqitur në kapitullin e mëparshëm, kjo pjesë e analizës empirike synon të vlerësojë ndikimin e faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) mbi tre dimensione kryesore të rezultateve të biznesit: performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë. Për këtë qëllim është përdorur regresioni linear i shumëfishtë, i kombinuar me analiza ANOVA dhe modelim hierarkik, me synim testimin e efekteve të drejtpërdrejta dhe moderuese të variablit të inovacionit.

Modeli i përgjithshëm i përdorur në këtë analizë empirike paraqitet në formën:

$$Y = \beta_1(x_1) + \beta_2(x_2) + \beta_3(x_3) + \dots + \beta_n(x_n) + \varepsilon$$

Ku:

Y ... përfaqëson performancën e ndërmarrjeve,

$X_1 \dots X_n$ përfaqësojnë faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit,

$\beta_1 \dots \beta_n$ tregojnë kontributin e secilit faktor,

ε është termi i gabimit.

Analiza empirike është ndërtuar mbi një strategji modelimi progresiv, e cila kalon nga modele të agreguara në modele më të detajuara dhe, në vijim, në modele hierarkike që mundësojnë testimin e rolit të inovacionit si variabël i drejtpërdrejtë dhe si variabël moderues. Kjo qasje metodologjike synon të rrisë fuqinë shpjeguese të modelit dhe të sigurojë një interpretim më të saktë të

mekanizmave përmes të cilëve faktorët e ekosistemit ndikojnë në performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve.

4.3.2.1. Modeli 1 – Analiza makro (grupe faktorësh)

Modeli është ndërtuar për të testuar hipotezën kryesore (H1), sipas së cilës faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë ndjeshëm në rezultatet e NVM-ve. Ky model ofron një pamje të përgjithshme (makro) të ndikimit të dy blloqeve kryesore të faktorëve, pa u ndalur ende në nën-dimensionet përbërëse të tyre.

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \varepsilon_i$$

ku:

Y_i - përfaqëson performancën; zgjerimin e tregut; qëndrueshmërinë afatgjatë,

X_{1i} - është indeksi i faktorëve të brendshëm,

X_{2i} - është indeksi i faktorëve të jashtëm.

β_0 - përfaqëson konstanten e modelit,

β_1 dhe β_2 - janë koeficientët e regresionit,

ε - termi i gabimit

Hipoteza 1.1 (H1.1): *Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë ndjeshëm në performancën e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri.*

Hipoteza 1.1 (H1.1) parashtron se faktorët e brendshëm dhe faktorët e jashtëm të ekosistemit të biznesit ushtrojnë një ndikim statistikisht të rëndësishëm në performancën e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri. Për testimin empirik të kësaj hipoteze është aplikuar regresioni linear i shumëfishtë, i mbështetur nga analiza e variancës (ANOVA), e cila vlerëson domethënien statistikore të modelit në tërësi.

Rezultatet e analizës ANOVA tregojnë se modeli i regresionit është statistikisht i rëndësishëm ($F = 42.492$; $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$), duke konfirmuar se kombinimi i faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm shpjegon në mënyrë domethënëse variacionin e performancës së NVM-ve (Tabela 24 në Aneksin A). Kjo gjetje dëshmon se modeli është metodologjikisht i vlefshëm dhe i përshtatshëm për testimin e hipotezës H1.1.

Analiza e koeficientëve të regresionit linear të shumëfishtë, e paraqitur në Tabelën 25 të Aneksit A, tregon se të dy variablat e pavarura janë statistikisht të rëndësishme, me vlera të signifikancessë përkatëse $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$. Kjo nënkupton se si faktorët e brendshëm, ashtu edhe faktorët e jashtëm kontribuojnë në mënyrë të pavarur dhe domethënëse në performancën e ndërmarrjeve.

Ekuacioni përfundimtar i regresionit linear të shumëfishtë merr formën:

$$\text{Performanca} = 1.145 + 0.494 (\text{Faktorët e brendshëm}) + 0.323 (\text{Faktorët e jashtëm})$$

Në këtë ekuacion, konstanta e modelit (1.145) përfaqëson nivelin bazë të performancës së ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, në kushtet kur vlerat e faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm merren zero. Kjo vlerë pasqyron ndikimin e faktorëve të tjerë të pamatshëm ose të papërfshirë në model, të cilët kontribuojnë në performancën e ndërmarrjeve pavarësisht variablave të analizuar. Koeficientët e regresionit, të paraqitur në mënyrë të detajuar në Tabelën 19, tregojnë se faktorët e brendshëm dhe faktorët e jashtëm të ekosistemit të biznesit ushtrojnë një ndikim pozitiv në performancën e NVM-ve

Tabela 19. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 1.1

Coefficients ^a											
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	Constant	1.145	0.243		4.710	0.000					
	Faktorët e brend	0.494	0.080	0.305	6.172	0.000	0.378	0.302	0.286	0.882	1.133
	Faktorët e jashtëm	0.323	0.075	0.213	4.316	0.000	0.318	0.216	0.200	0.882	1.133

a. Dependent Variable: Performanca

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Konkretisht, koeficienti i faktorëve të brendshëm ($\beta_1 = 0.494$) nënkupton se, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të jashtëm, një rritje me një njësi e faktorëve të brendshëm shoqërohet me një rritje prej 0.494 njësisish në performancën e ndërmarrjeve. Në mënyrë analoge, koeficienti i faktorëve të jashtëm ($\beta_2 = 0.323$) tregon se një përmirësim me një njësi i kushteve të jashtme të mjedisit të biznesit, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të brendshëm, shoqërohet me një rritje prej 0.323 njësisish në performancën e NVM-ve. Koeficienti i përcaktueshmërisë ($R^2 = 0.183$) sugjeron se rreth 18.3% e variancës së performancës së NVM-ve shpjegohet nga variacionet e faktorëve të brendshëm dhe faktorëve të jashtëm të përfshirë në model. Megjithatë kjo vlerë reflekton një fuqi shpjeguese të moderuar, ajo është në përputhje me natyrën komplekse të performancës së ndërmarrjeve, e cila ndikohet edhe nga faktorë të tjerë strukturorë, strategjikë dhe makroekonomikë që nuk janë përfshirë në analizë (Tabela 26 në Aneksin A).

Në tërësi, rezultatet empirike mbështesin plotësisht Hipotezën 1.1, duke dëshmuar se performanca e NVM-ve në Shqipëri është funksion i ndërveprimit midis faktorëve të brendshëm dhe faktorëve të jashtëm të ekosistemit të biznesit.

Hipoteza 1.2 (H1.2): Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në zgjerimin e tregut të NVM-ve

Hipoteza 1.2 (H1.2) parashtron se faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të biznesit ushtrojnë një ndikim statistikisht të rëndësishëm në zgjerimin e tregut të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri. Për testimin empirik të kësaj hipoteze është aplikuar regresioni linear i shumëfishtë, i mbështetur nga analiza e variancës (ANOVA), e cila vlerëson domethënien statistikore të modelit në tërësi. Rezultatet e analizës ANOVA tregojnë se modeli i regresionit është statistikisht i rëndësishëm ($F = 58.820$; $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$), duke konfirmuar se kombinimi i faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm shpjegon në mënyrë domethënëse variacionin e zgjerimit të tregut të NVM-ve (Tabela 27 në Aneksin A). Kjo gjetje dëshmon se modeli është metodologjikisht i vlefshëm dhe i përshtatshëm për testimin e hipotezës H1.2. Analiza e koeficientëve të regresionit, e paraqitur në Tabelën 28 në Aneksin A, tregon se të dy variablat e pavarura janë statistikisht të rëndësishme, me vlera të signifkancës përkatëse $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$. Kjo nënkupton se si faktorët e brendshëm, ashtu edhe faktorët e jashtëm kontribuojnë në mënyrë të pavarur dhe domethënëse në zgjerimin e tregut të NVM-ve.

Ekuacioni përfundimtar i regresionit linear të shumëfishtë merr formën:

$$\text{Zgjerimi i tregut} = 0.886 + 0.680(\text{Faktorët e brendshëm}) + 0.315(\text{Faktorët e jashtëm})$$

Në këtë ekuacion, konstanta e modelit (0.886) përfaqëson nivelin bazë të zgjerimit të tregut të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, në kushtet kur faktorët e brendshëm dhe faktorët e jashtëm marrin vlerën zero (Tabela 20). Kjo vlerë pasqyron ndikimin e faktorëve të tjerë të pamatshëm ose të papërfshirë në model, të cilët kontribuojnë në zgjerimin e tregut pavarësisht variablave të analizuar. Koeficientët e regresionit, të paraqitur në mënyrë të detajuar në Tabelën 20, tregojnë se si faktorët e brendshëm, ashtu edhe faktorët e jashtëm të ekosistemit të biznesit ushtrojnë një ndikim pozitiv dhe statistikisht të rëndësishëm në zgjerimin e tregut të NVM-ve.

Tabela 20. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 1.2

Coefficients ^a											
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	0.886	0.255		3.474	0.001					
	Faktoret e brend	0.680	0.084	0.386	8.093	0.000	0.452	0.383	0.363	0.882	1.133
	Faktoret e jashtem	0.315	0.079	0.191	4.008	0.000	0.324	0.201	0.180	0.882	1.133

a. Dependent Variable: Zgjerimi

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Konkretisht, koeficienti i faktorëve të brendshëm ($\beta_1 = 0.680$) tregon se, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të jashtëm, një përmirësim me një njësi i kapaciteteve të brendshme të

ndërmarrjeve shoqërohet me një rritje prej 0.680 njësisë në zgjerimin e tregut. Në mënyrë të ngjashme, koeficienti i faktorëve të jashtëm ($\beta_2 = 0.315$) tregon se, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të brendshëm, një përmirësim me një njësi i kushteve të jashtme të mjedisit të biznesit shoqërohet me një rritje prej 0.315 njësisë në zgjerimin e tregut të ndërmarrjeve. Koeficienti i përcaktueshmërisë ($R^2 = 0.236$) sugjeron se rreth 23.6% e variancës së zgjerimit të tregut të NVM-ve shpjegohet nga variacionet e faktorëve të brendshëm dhe faktorëve të jashtëm të përfshirë në model. Kjo vlerë reflekton një fuqi shpjeguese të moderuar, e cila është në përputhje me natyrën komplekse të zgjerimit të tregut, i cili ndikohet edhe nga faktorë të tjerë strukturorë, strategjikë dhe makroekonomikë që nuk janë përfshirë në analizë (Tabela 29 në Aneksin A). Në tërësi, rezultatet empirike mbështesin Hipotezën 1.2, duke dëshmuar se zgjerimi i tregut të NVM-ve në Shqipëri ndikohet nga ndërveprimi midis faktorëve të brendshëm dhe faktorëve të jashtëm të ekosistemit të biznesit.

Hipoteza 1.3 (H1.3): *Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve*

Hipoteza 1.3 (H1.3) parashtrohet se faktorët e brendshëm dhe faktorët e jashtëm të ekosistemit të biznesit ushtrojnë një ndikim statistikisht të rëndësishëm në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) në Shqipëri. Për testimin empirik të kësaj hipoteze është aplikuar regresioni linear i shumëfishtë, i mbështetur nga analiza e variancës (ANOVA), e cila vlerëson domethënien statistikore të modelit në tërësi. Rezultatet e analizës ANOVA tregojnë se modeli i regresionit është statistikisht i rëndësishëm ($F = 37.866$; $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$), duke konfirmuar se kombinimi i faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm shpjegon në mënyrë domethënëse variacionin e qëndrueshmërisë afatgjatë të NVM-ve (Tabela 30 në Aneksin A). Ky rezultat dëshmon se modeli është metodologjikisht i vlefshëm dhe i përshtatshëm për testimin e hipotezës H1.3.

Analiza e koeficientëve të regresionit linear të shumëfishtë tregon se të dy variablat e pavarura janë statistikisht të rëndësishme, me vlera të signifikançës përkatëse $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$. Kjo nënkupton se si faktorët e brendshëm, ashtu edhe faktorët e jashtëm kontribuojnë në mënyrë të pavarur dhe domethënëse në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve (Tabela 31 në Aneksin A). Ekuacioni përfundimtar i regresionit linear të shumëfishtë merr formën:

Qëndrueshmëria afatgjatë = 1.662 + 0.444 (Faktorët e brendshëm) + 0.279 (Faktorët e jashtëm)

Në këtë ekuacion, konstanta e modelit (1.662) përfaqëson nivelin bazë të qëndrueshmërisë afatgjatë të NVM-ve, në kushtet kur faktorët e brendshëm dhe faktorët e jashtëm marrin vlerën zero. Kjo vlerë pasqyron ndikimin e faktorëve të tjerë të papërfshirë në model, të cilët kontribuojnë në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve, pavarësisht variablave të analizuar. Koeficientët e regresionit, të paraqitur në mënyrë të detajuar në Tabelën 21, tregojnë se përmirësimi i faktorëve të brendshëm dhe përmirësimi i kushteve të jashtme të mjedisit të biznesit shoqërohen me rritje të qëndrueshmërisë afatgjatë të NVM-ve.

Tabela 21. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 1.3

Coefficients ^a											
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.662	0.228		7.282	0.000					
	Fakt brendshem	0.444	0.075	0.295	5.914	0.000	0.363	0.290	0.277	0.882	1.133
	Fakt jashtem	0.279	0.070	0.198	3.969	0.000	0.299	0.200	0.186	0.882	1.133

a. Dependent Variable: Qendrueshmeria

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Konkretisht, koeficienti i faktorëve të brendshëm ($\beta_1 = 0.444$) tregon se, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të jashtëm, një rritje me një njësi e faktorëve të brendshëm shoqërohet me një rritje prej 0.444 njësisht në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve. Në mënyrë të ngjashme, koeficienti i faktorëve të jashtëm ($\beta_2 = 0.279$) tregon se një përmirësim me një njësi i kushteve të jashtme të mjedisit të biznesit, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të brendshëm, shoqërohet me një rritje prej 0.279 njësisht në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve. Koeficienti i përcaktueshmërisë ($R^2 = 0.166$) tregon se rreth 16.6% e variancës së qëndrueshmërisë afatgjatë të NVM-ve shpjegohet nga variacionet e faktorëve të brendshëm dhe faktorëve të jashtëm të përfshirë në model. Megjithatë kjo vlerë reflekton një fuqi shpjeguese të moderuar, ajo është në përputhje me natyrën komplekse dhe shumëdimensionale të qëndrueshmërisë afatgjatë, e cila ndikohet edhe nga faktorë të tjerë strategjikë, financiarë dhe makroekonomikë që nuk janë përfshirë në analizë (Tabela 32 në Aneksin A). Në tërësi, rezultatet empirike mbështesin Hipotezën 1.3, duke dëshmuar se qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve në Shqipëri ndikohet në mënyrë statistikisht të rëndësishme nga ndërveprimi midis faktorëve të brendshëm dhe faktorëve të jashtëm të ekosistemit të biznesit.

Si konkluzion i analizës makro, rezultatet tregojnë se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme ndikohen njëkohësisht nga faktorë të brendshëm dhe faktorë të jashtëm të ekosistemit të biznesit. Koeficientët pozitivë dhe statistikisht të rëndësishëm për të dy grupet e faktorëve dëshmojnë se përmirësimi i kapaciteteve të brendshme organizative, përfshirë menaxhimin, burimet njerëzore, njohuritë, teknologjitë dhe burimet financiare, si dhe përmirësimi i mjedisit të jashtëm, i cili përfshin rolin e institucioneve, kulturën dhe qëndrimet sociale, infrastrukturën fizike, shërbimet ndërmjetëse, kërkesën e tregut dhe rrjetet, shoqërohen me përmirësim të performancës, zgjerim të tregut dhe forcim të qëndrueshmërisë afatgjatë të NVM-ve (Stam & Spigel, 2016; Stam & van de Ven, 2019). Në këtë kuadër, rezultatet empirike theksojnë rëndësinë e ndërveprimit ndërmjet burimeve të brendshme dhe kushteve të jashtme në përcaktimin e rezultateve ekonomike të ndërmarrjeve, duke reflektuar qasjet bashkëkohore të ekosistemeve të biznesit dhe të sipërmarrjes.

Këto gjetje krijojnë bazën analitike për diskutimin e mëtejshëm teorik, i cili do të trajtohet në kapitullin vijues.

4.3.2.2. Modeli 2 – Ndikimi i faktorëve individualë (analiza mikro)

Modeli II synon të shkojë përtej analizës së agreguar dhe të identifikojë cilët faktorë konkretë brenda ekosistemit kanë ndikimin më të fortë në rezultatet e NVM-ve. Ky model teston nën-hipotezat H1.1, H2.1 dhe H3.1.

$$Y_i = \beta_0 + \sum_{k=0}^n \beta_k Z_{ki} + \varepsilon_i$$

ku: Z_k përfaqëson faktorë individualë si roli i institucioneve, rrjetet, kërkesa, burimet njerëzore, shërbimet ndërmjetme, infrastruktura dhe kultura sociale.

Bazuar në modelin kuadër, ndërtohet Hipoteza 2.1, e cila synon të analizojë veçmas lidhjen midis secilit faktor të ekosistemit dhe variablit të varur performanca. Kjo qasje analitike mundëson vlerësimin jo vetëm të drejtimit të marrëdhënies (pozitiv ose negativ), por edhe të forcës së saj statistikore. Si rezultat, bëhet e mundur të përcaktohen dhe të renditen faktorët sipas peshës së ndikimit që ata ushtrojnë mbi performancën e NVM-ve, duke identifikuar faktorët më përcaktues në rritjen apo përmirësimin e saj.

Hipoteza 2.1 (H2.1): Roli i institucioneve, rrjetet, kërkesa, burimet njerëzore dhe shërbimet e ndërmjetme janë faktorët kryesorë që ndikojnë në performancën e NVM-ve.

Referuar rezultateve të testit ANOVA, i cili vlerëson vlefshmërinë statistikore të marrëdhënies midis variablit të varur performanca dhe grupit të variablave të pavarur, sipas të dhënave të raportuara në Tabelën 33 (Aneks A), për df (10; 372) dhe një vlerë $F = 13.452$, rezulton se $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$. Ky rezultat tregon se modeli i përgjithshëm i regresionit është statistikisht i vlefshëm dhe se ekziston një marrëdhënie domethënëse midis performancës së NVM-ve dhe faktorëve të ekosistemit të përfshirë në analizë. Vlera $\text{Sig.} < 0.05$ tregon se ekziston një lidhje statistikisht e vlefshme midis këtyre faktorëve dhe variablit të varur. Ndërsa analiza e regresionit tregon se vetëm pesë faktorë ushtrojnë një ndikim domethënës dhe statistikisht të rëndësishëm mbi performancën e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (Tabela 34, Aneks A). Më konkretisht, faktorët: roli i institucioneve, rrjetet, kërkesa, burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional, si dhe shërbimet e ndërmjetme, rezultojnë me koeficientë statistikisht të rëndësishëm, duke reflektuar rolin e tyre thelbësor në performancën e NVM-ve. Përmbledhja e rezultateve kryesore paraqitet në Tabelën 34 (Aneks A), ndërsa koeficientët beta për të gjitha variablat e pavarura jepen në mënyrë të detajuar në Tabelën 22.

Tabela 22. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 2.1

Coefficients ^a										
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF

1	(Constant)	0.722	0.374		1.929	0.055					
	Roli_Inst	0.073	0.035	0.099	2.064	0.040	0.247	0.106	0.092	0.851	1.175
	Kultura	0.073	0.052	0.070	1.395	0.164	0.280	0.072	0.062	0.785	1.275
	Rrjetet	0.157	0.067	0.107	2.345	0.020	0.156	0.121	0.104	0.947	1.055
	Financimi	-0.089	0.092	-0.043	-0.966	0.334	-0.006	-0.050	-0.043	0.976	1.024
	Infrastruktura	0.010	0.066	0.007	0.146	0.884	0.082	0.008	0.006	0.962	1.039
	Kërkesa	0.172	0.066	0.120	2.607	0.010	0.194	0.134	0.116	0.938	1.066
	Menaxhimi	0.045	0.059	0.035	0.752	0.452	0.150	0.039	0.033	0.905	1.105
	Burimet	0.287	0.059	0.239	4.845	0.000	0.371	0.244	0.215	0.811	1.233
	Njohurite	-0.070	0.056	-0.057	-1.261	0.208	0.018	-0.065	-0.056	0.957	1.045
	Shërbimet	0.301	0.061	0.238	4.901	0.000	0.369	0.246	0.218	0.838	1.194

a. Dependent Variable: Performanca

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Bazuar në këto rezultate, ekuacioni i regresionit linear të shumëfishtë mund të shprehet si më poshtë:

Performanca = 0.722 + 0.073 (Roli i Institucioneve) + 0.157 (Rrjetet) + 0.172 (Kërkesa) + 0.287 (Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional) + 0.301 (Shërbimet e ndërmjetme)

Në këtë ekuacion, konstanta e modelit (0.722) përfaqëson nivelin bazë të performancës së NVM-ve, në kushtet kur vlerat e variablave të pavarura merren zero, duke pasqyruar ndikimin e faktorëve të tjerë të përfshirë në analizë. Të gjithë parametrat e regresionit rezultojnë pozitivë, çka tregon se rritja e secilit faktor të përfshirë në model shoqërohet me rritje të performancës së NVM-ve, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të tjerë. Në këtë kontekst, roli i institucioneve ($\beta = 0.073$) tregon se mjedisi institucional kontribuon në krijimin e kushteve bazë për funksionimin e biznesit, duke reflektuar rëndësinë e politikave publike dhe stabilitetit institucional. Ndikimi i rrjeteve ($\beta = 0.157$) pasqyron rëndësinë e lidhjeve me aktorë të tjerë ekonomikë dhe partnerë institucionalë në përmirësimin e performancës së ndërmarrjeve. Në mënyrë të ngjashme, efekti i kërkesës ($\beta = 0.172$) tregon se ekzistenca e një kërkesë të qëndrueshme në treg kontribuon në përmirësimin e rezultateve ekonomike të ndërmarrjeve.

Nga ana tjetër, burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional ($\beta = 0.287$) reflektojnë rëndësinë e kapitalit njerëzor dhe investimit në aftësi dhe trajnime, duke u renditur ndër faktorët më të rëndësishëm për rritjen e performancës. Ndërkohë, shërbimet e ndërmjetme ($\beta = 0.301$) evidentojnë rolin e shërbimeve mbështetëse, si konsulenca, kontabiliteti, marketingu dhe IT, në përmirësimin e performancës së ndërmarrjeve. Koeficienti i përcaktueshmërisë ($R^2 = 0.266$) tregon se rreth 26.6% e variancës së performancës së NVM-ve shpjegohet nga faktorët e përfshirë në model (Tabela 35, Aneks A), duke reflektuar një fuqi shpjeguese të moderuar. Në tërësi, rezultatet empirike mbështesin Hipotezën 2.1, duke dëshmuar se roli i institucioneve, rrjetet, kërkesa e

tregut, burimet njerëzore dhe shërbimet e ndërmjetme kontribuojnë në mënyrë statistikisht të rëndësishme në performancën e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri.

Hipoteza 2.2 (H2.2): Shërbimet ndërmjetëse, kultura dhe burimet njerëzore janë faktorët më të rëndësishëm që ndikojnë në zgjerimin e tregut për NVM-të në Shqipëri.

Edhe në këtë rast, analiza i referohet ndërtimit të ekuacionit të regresionit linear të shumëfishtë. Analiza ANOVA tregon se lidhja është statistikisht e rëndësishme, me një vlerë Sig. = 0.000 < 0.05 (Tabela 36, Aneks A), duke konfirmuar vlefshmërinë e marrëdhënies midis faktorëve të studiuar dhe zgjerimit të tregut. Analiza e marrëdhënies midis variablave të pavarur dhe variablit të varur “zgjerimi i tregut” tregon se vetëm tre nga faktorët e ekosistemit paraqesin vlera të rëndësishme statistikore Sig. < 0.05. Kjo nënkupton se pikërisht këta tre faktorë ushtrojnë një ndikim domethënës dhe statistikisht të vlefshëm mbi zgjerimin e tregut për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM). Më konkretisht, kultura dhe qëndrimet sociale, burimet njerëzore dhe shërbimet ndërmjetëse rezultojnë të jenë determinantë kyç në shpjegimin e procesit të zgjerimit të tregut, duke reflektuar rolin e tyre thelbësor në zhvillimin dhe konkurrueshmërinë e NVM-ve. Përmbledhja e rezultateve kryesore paraqitet në Tabelën 37 (Aneks A), ndërsa vlerat beta për të gjitha variablat e pavarura të përfshira në model jepen në mënyrë të detajuar në Tabelën 23.

Tabela 23. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 2.2

Coefficients ^a											
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	0.110	0.396		0.278	0.781					
	Roli_Inst	0.011	0.037	0.013	0.285	0.775	0.184	0.015	0.012	0.851	1.175
	Kultura	0.193	0.056	0.170	3.469	0.001	0.348	0.177	0.150	0.785	1.275
	Rrjetet	0.110	0.071	0.069	1.558	0.120	0.131	0.080	0.067	0.947	1.055
	Financimi	0.143	0.097	0.065	1.473	0.142	0.090	0.076	0.064	0.976	1.024
	Infrastruktura	0.086	0.069	0.055	1.245	0.214	0.136	0.064	0.054	0.962	1.039
	Kerkesa	0.059	0.070	0.038	0.851	0.395	0.133	0.044	0.037	0.938	1.066
	Menaxhimi	0.075	0.063	0.055	1.206	0.229	0.182	0.062	0.052	0.905	1.105
	Burimet	0.206	0.063	0.159	3.300	0.001	0.340	0.169	0.143	0.811	1.233
	Njohurite	-0.031	0.059	-0.023	-0.527	0.598	0.059	-0.027	-0.023	0.957	1.045
	Sherbimet	0.453	0.065	0.330	6.977	0.000	0.454	0.340	0.302	0.838	1.194

a. Dependent Variable: Zgjerimi

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Trajta e ekuacionit të regresionit linear të shumëfishtë është:

$$\text{Zgjerimi i tregut} = 0.110 + 0.193 (\text{Kultura dhe qëndrimet sociale}) + 0.206 (\text{Burimet njerëzore}) + 0.453 (\text{Shërbimet e ndërmjetme})$$

Konstanta e modelit (0.110) përfaqëson nivelin bazë të zgjerimit të tregut të NVM-ve në kushtet kur vlerat e kulturës dhe qëndrimeve sociale, burimeve njerëzore dhe shërbimeve të ndërmjetme merren zero, duke reflektuar ndikimin e faktorëve të tjerë të papërfshirë në model. Të gjithë parametrat e regresionit janë pozitivë, çka tregon se rritja e secilit prej faktorëve të përfshirë në model shoqërohet me një rritje përkatëse të zgjerimit të tregut të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, duke mbajtur konstant ndikimin e faktorëve të tjerë.

Kultura dhe qëndrimet sociale ($\beta = 0.193$) tregojnë një ndikim pozitiv në zgjerimin e tregut të NVM-ve. Kjo vlerë sugjeron se një mjedis kulturor dhe social më mbështetës ndaj sipërmarrjes, i karakterizuar nga qëndrime pozitive ndaj inovacionit, rrezikut dhe bashkëpunimit, kontribuon në aftësinë e ndërmarrjeve për të zgjeruar aktivitetin e tyre në tregje ekzistuese ose të reja.

Burimet njerëzore ($\beta = 0.206$) shfaqin gjithashtu një ndikim pozitiv në zgjerimin e tregut. Ky rezultat tregon se përmirësimi i aftësive profesionale, kompetencave dhe kapaciteteve të stafit ndihmon ndërmarrjet të përballojnë kërkesat e tregut, të përshtatin ofertën e tyre dhe të mbështesin strategjitë e zgjerimit.

Shërbimet e ndërmjetme ($\beta = 0.453$) rezultojnë një faktor shumë i rëndësishëm në procesin e zgjerimit të tregut. Vlera e lartë dhe pozitive tregon se aksesimi dhe përdorimi i shërbimeve mbështetëse, si këshillimi, asistenca teknike, shërbimet profesionale dhe mbështetja institucionale, shoqërohen me përmirësim të ndjeshëm të mundësive për zgjerim të aktivitetit të NVM-ve.

Koeficienti i përcaktueshmërisë ($R^2 = 0.301$) tregon se rreth 30.1% e variancës së zgjerimit të tregut shpjegohet nga kultura dhe qëndrimet sociale, burimet njerëzore dhe shërbimet e ndërmjetme të përfshira në model (Tabela 38, Aneks A). Kjo vlerë reflekton një fuqi shpjeguese të moderuar dhe është në përputhje me natyrën komplekse të zgjerimit të tregut, e cila ndikohet edhe nga faktorë të tjerë të brendshëm dhe të jashtëm që nuk janë përfshirë në këtë analizë.

Në tërësi, rezultatet empirike mbështesin Hipotezën 2.2, duke dëshmuar se kultura dhe qëndrimet sociale, burimet njerëzore dhe shërbimet e ndërmjetme kontribuojnë në mënyrë statistikisht të rëndësishme në zgjerimin e tregut të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri.

Hipoteza 2.3 (H2.3): *Qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve ndikohet kryesisht nga shërbimet ndërmjetëse, kultura organizative dhe burimet njerëzore.*

Për të analizuar Hipotezën 2.3, fillimisht i referohemi analizës ANOVA për të vlerësuar nëse ekziston një lidhje statistikore midis variablave të pavarur dhe variablit të varur. Vlera e $\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$ tregon se lidhja midis këtyre variablave është statistikisht e rëndësishme, duke justifikuar më tej shqyrtimin e ndikimit të secilit faktor të ekosistemit mbi qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve (Tabela 39, Aneksi A).

Analiza e korrelacionit midis variablave të pavarur dhe qëndrueshmërisë afatgjatë tregon se vetëm tre faktorë të ekosistemit paraqesin kontribute domethënëse në shpjegimin e këtij dimension. Shërbimet ndërmjetëse shfaqin ndikimin më të lartë pozitiv, duke u pozicionuar si faktori kryesor që ndikon në qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve. Pas tyre, burimet njerëzore paraqiten si kontribuues të rëndësishëm, ndërsa institucionet publike manifestojnë një ndikim më të moderuar, por gjithsesi statistikisht të vlefshëm. Rezultatet përmbledhëse të analizës paraqiten në Tabelën 40 (Aneksi A), ndërsa koeficientët beta për të gjitha variablat e pavarura jepen në mënyrë të detajuar në Tabelën 24.

Tabela 24. Koeficientët e regresionit – Hipoteza 2.2

Coefficients ^a											
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.217	0.356		3.419	0.001					
	Roli i Inst	0.086	0.033	0.128	2.588	0.010	0.259	0.133	0.118	0.851	1.175
	Kultura	0.079	0.050	0.081	1.581	0.115	0.268	0.082	0.072	0.785	1.275
	Rrjetet	0.053	0.064	0.039	0.831	0.406	0.100	0.043	0.038	0.947	1.055
	Financimi	0.076	0.088	0.040	0.872	0.384	0.071	0.045	0.040	0.976	1.024
	Infrastruktura	0.046	0.062	0.034	0.739	0.460	0.112	0.038	0.034	0.962	1.039
	Kerkesa	0.116	0.063	0.087	1.851	0.065	0.164	0.096	0.084	0.938	1.066
	Menaxhimi	0.000	0.056	0.000	0.007	0.994	0.114	0.000	0.000	0.905	1.105
	Burimet	0.189	0.056	0.169	3.352	0.001	0.319	0.171	0.152	0.811	1.233
	Njohurite	-0.039	0.053	-0.034	-0.730	0.466	0.032	-0.038	-0.033	0.957	1.045
	Sherbimet	0.310	0.058	0.264	5.312	0.000	0.372	0.266	0.242	0.838	1.194

a. Dependent Variable: Qendrueshmeria

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Për këtë arsye, forma e ekuacionit të regresionit të shumëfishtë linear është:

Qëndrueshmëria afatgjatë = 1.217 + 0.086 (Roli i institucioneve) + 0.189 (Burimet njerëzore dhe zhvillimi i profesional) + 0.310 (Shërbimet e ndërmjetme)

Ky ekuacion tregon se faktorët e përfshirë në model kontribuojnë në shpjegimin e qëndrueshmërisë afatgjatë të NVM-ve, duke reflektuar rolin e elementeve mbështetëse të ekosistemit dhe kapaciteteve të brendshme organizative. Konstanta e modelit (1.217) përfaqëson nivelin bazë të qëndrueshmërisë afatgjatë në mungesë të variablave të përfshirë, duke pasqyruar ndikimin e faktorëve të tjerë të papërfshirë në analizë. Koeficienti për rolin e institucioneve ($\beta = 0.086$)

sugjeron se mjedisi institucional krijon një kuadër funksional që mbështet vazhdimësinë e aktivitetit të ndërmarrjeve, megjithëse kontributi i tij shfaqet më i kufizuar krahasuar me faktorët e tjerë të modelit. Në të njëjtën linjë, burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional ($\beta = 0.189$) reflektojnë rëndësinë e kapitalit njerëzor në aftësinë e ndërmarrjeve për t'u përshtatur me ndryshimet e tregut dhe për të ruajtur stabilitetin në periudhën afatgjatë.

Ndërkohë, shërbimet e ndërmjetme ($\beta = 0.310$) evidentojnë peshën e ekosistemit mbështetës në forcimin e qëndrueshmërisë së NVM-ve, duke treguar se aksesimi i shërbimeve profesionale, këshilluese dhe teknike ndihmon ndërmarrjet të përballojnë sfidat strukturore dhe operacionale në kohë. Koeficienti i përcaktueshmërisë ($R^2 = 0.231$) tregon se rreth 23.1% e variancës së qëndrueshmërisë afatgjatë shpjegohet nga faktorët e përfshirë në model (Tabela 41, Aneksi A). Kjo vlerë reflekton një fuqi shpjeguese të moderuar dhe sugjeron se qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve ndikohet gjithashtu nga elementë të tjerë strategjikë, financiarë dhe makroekonomikë që nuk janë përfshirë në këtë analizë.

Në tërësi, evidenca empirike konfirmon Hipotezën 2.3, duke treguar se shërbimet mbështetëse, burimet njerëzore dhe mjedisi institucional luajnë një rol të rëndësishëm në ruajtjen e qëndrueshmërisë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri. Pra, përtej vlerësimit të efekteve të drejtpërdrejta të faktorëve të ekosistemit mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM), analiza empirike avancon drejt shqyrtimit të mekanizmave më komplekse të ndërveprimit ndërmjet variablave. Një instrument i tillë përdoret në pjesën vijuese.

4.3.2.3. *Modeli 3 – Roli moderues i inovacionit*

Në këtë kuadër, inovacioni konceptohet si variabël moderuese, në përputhje me literaturën metodologjike mbi moderimin, e cila thekson se roli i moderatorëve konsiston në ndryshimin e forcës ose drejtimit të marrëdhënies midis variablave të pavarur dhe rezultateve përfundimtare (Aiken & West, 1991). Për testimin empirik të këtij roli përdoret regresioni hierarkik i shumëfishtë, i shoqëruar me qendërzim të variablave rreth mesatares (mean-centering), për të reduktuar multikolinearitetin dhe për të lehtësuar interpretimin e efekteve kryesore dhe ndërvepruese.

Një variabël moderues është një faktor që ndryshon intensitetin ose drejtimin e marrëdhënies midis një variabli të pavarur dhe një variabli të varur. Përdorimi i variablave moderues lejon analizimin më të thellë të dinamikës së lidhjeve, duke identifikuar nëse efekti i një variabli të pavarur mbi rezultatin përfundimtar varet nga niveli i një variabli tjetër.



Në këtë studim, inovacioni përdoret si një variabël moderuese, pasi mund të ndikojë mënyrën se si faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në performancën e NVM-ve. Me fjalë të tjera, inovacioni mund të forcojë ose të zbusë efektin e faktorëve të tjerë mbi performancën, duke qenë se organizatat që përdorin praktika dhe teknologji të reja mund të arrijnë performancë më të lartë, pavarësisht nga faktorët e tjerë. Në këtë kuadër, hipoteza që ngrihet është si vijon:

Hipoteza 3.1 (H3.1): *Inovacioni ka ndikim të drejtpërdrejtë në performancën e NVM-ve, por efekti i tij moderues, përmes ndërveprimit me faktorët e tjerë të ekosistemit, nuk është statistikisht domethënës.*

Trajta e përgjithshme e ekuacionit të regresionit të shumëfishtë linear, nën ndikimin e variablit moderues, është:

$$(Y) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 (X_1 * X_2) + \varepsilon$$

Analiza e efektit të variablit moderues inovacioni në marrëdhënien ndërmjet variablave të pavarur (roli i institucioneve, rrjetet, kërkesa, burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional, si dhe shërbimet e ndërmjetme) dhe variablit të varur, performanca e NVM-ve, realizohet përmes modelimit hierarkik dhe analizës së variancës (ANOVA).

Fillimisht, në modelin bazë (Modeli 1) përfshihen të gjithë variablat e pavarur, së bashku me variablin moderues inovacioni, me qëllim identifikimin e ndikimeve të tyre të drejtpërdrejta mbi performancën. Më pas ndërtohet Modeli 2, ku, përveç variablave fillestare, përfshihet edhe termi i ndërveprimit (variablat e pavarur $\times$ inovacioni), i cili mat efektin moderues të inovacionit në forcimin ose dobësimin e këtyre marrëdhënieve.

Ky proces analitik mundëson vlerësimin e mënyrës se si inovacioni ndërhyr në marrëdhënien midis ekosistemit të NVM-ve dhe performancës së tyre, duke ofruar një kuptim më të thellë të dinamikave të brendshme të modelit statistikor.

Të dhënat e analizës tregojnë se në Modelin 1, ku variablave të pavarur u është shtuar variabli moderues inovacioni, vlera e Sig. rezulton $0.000 < 0.05$ (Tabela 42, Aneksi A), çka dëshmon se përfshirja e këtij variabli është statistikisht domethënëse dhe se inovacioni ndërvepron realisht me variablin e varur, performancën e NVM-ve.

Në këtë model të zgjeruar, koeficienti i përcaktueshmërisë rezulton $R^2 = 39.9\%$ (Tabela 43, Aneksi A), i cili është dukshëm më i lartë krahasuar me modelin fillestar (Hipoteza 2.1), ku vlera e R^2 ishte vetëm 26.6%. Rritja e ndjeshme e R^2 tregon se inovacioni kontribuon në mënyrë të konsiderueshme në shpjegimin e variancës së performancës, duke konfirmuar rëndësinë e tij si faktor me ndikim të drejtpërdrejtë në performancën e NVM-ve.

Në këtë kontekst, modeli i zgjeruar i regresionit të shumëfishtë linear merr trajtën e mëposhtme:

$$\text{Performanca} = 0.327 + 0.155 (\text{Kërkesa}) + 0.202 (\text{Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional}) + 0.121 (\text{Shërbimet e ndërmjetme}) + 0.394 (\text{Inovacioni})$$

Koeficientët beta të ekuacionit të regresionit linear, përkatësisht 0.327, 0.155 (Kërkesa), 0.202 (Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional), 0.121 (Shërbimet e ndërmjetme) dhe 0.394 (Inovacioni), jepen në mënyrë të detajuar në Tabelën 25.

Tabela 25. Koeficientët – Performanca, Hipoteza 3.1

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	0.327	0.251		1.301	0.194
	Roli I Inst	0.053	0.031	0.072	1.715	0.087
	Rrjetet	0.068	0.060	0.046	1.133	0.258
	Kërkesa	0.155	0.058	0.108	2.660	0.008
	Burimet njerëzore dhe Zhv profesioanl	0.202	0.053	0.168	3.839	0.000
	Shërbimet e ndërmjetme	0.121	0.058	0.096	2.102	0.036
	Inovacioni	0.394	0.041	0.443	9.512	0.000
2	(Constant)	0.262	0.255		1.029	0.304
	Roli I Inst	0.048	0.031	0.066	1.568	0.118
	Rrjetet	0.074	0.060	0.051	1.245	0.214
	Kërkesa	0.161	0.058	0.112	2.748	0.006
	Burimet njerëzore dhe Zhv profesioanl	0.206	0.053	0.172	3.926	0.000
	Shërbimet e ndërmjetme	0.118	0.057	0.093	2.057	0.040
	Inovacioni	0.401	0.042	0.451	9.636	0.000
	Ndërveprimi	0.044	0.029	0.061	1.506	0.133

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

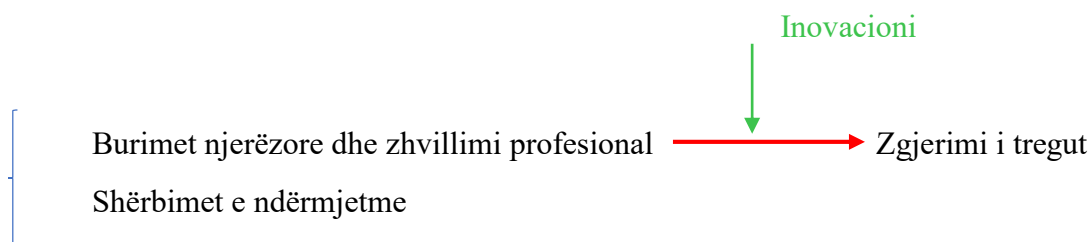
Të dhënat e modelit tregojnë se, pas përfshirjes së inovacionit, struktura e marrëdhënieve midis variablave ndryshon. Ndryshe nga modeli i Hipotezës 2.1, ku roli i institucioneve dhe rrjetet kishin ndikim statistikisht domethënës në performancën e NVM-ve, në këtë model këto dy variabla humbasin rëndësinë e tyre statistikore. Në të njëjtën kohë, inovacioni rezulton një faktor me ndikim të drejtpërdrejtë dhe statistikisht domethënës në performancën e NVM-ve ($\beta = 0.394$; Sig. = 0.000), duke sugjeruar se një pjesë e variancës së performancës, e cila më parë shpjegohej nga institucionet dhe rrjetet, shpjegohet tashmë nga inovacioni. Me koeficientin më të lartë beta ndër të gjithë variablat e përfshirë në model, inovacioni jep kontributin më të madh në shpjegimin e performancës së NVM-ve.

Modeli 2, i cili përveç variablave të pavarur dhe variablit moderues përfshin edhe termin e ndërveprimit (variablat e pavarur $\times$ inovacioni), konfirmon vlefshmërinë statistikore të modelit në tërësi, pasi vlerat përkatëse të Sig. mbeten $0.000 < 0.05$ (Tabela 42, Aneksi A). Megjithatë, analiza e termit të ndërveprimit tregon një situatë të ndryshme. Vlera e Sig. për ndërveprimin rezultojnë 0.133, e cila është më e madhe se pragu kritik 0.05, duke treguar se efekti ndërveprues midis inovacionit dhe variablave të pavarur nuk është statistikisht domethënës (Tabela 43, Aneksi A). Kjo nënkupton se, edhe pse inovacioni ka një ndikim të rëndësishëm në performancën e NVM-ve si variabël i vetëm, mënyra se si ai ndërvepron me variablat e tjerë nuk gjeneron një efekt shtesë të rëndësishëm drejt përmirësimit të performancës. Megjithatë, prania e inovacionit në model vazhdon të rrisë peshën e tij, pasi koeficienti β rritet nga 0.394 në 0.401, duke dëshmuar një forcim të lehtë të ndikimit të tij të drejtpërdrejtë. Kjo përforcohet edhe nga vlera e R^2 në Modelin 2, e cila shënon një rritje minimale nga 39.9% në 40.3% (Tabela 43, Aneksi A), duke treguar se shtimi i termit të ndërveprimit ka ndikuar shumë pak në fuqinë shpjeguese të modelit. Si rrjedhojë, trajta përfundimtare e ekuacionit të regresionit të shumëfishtë linear rezultojnë:

Performanca = 0.262 + 0.161 (Kërkesa) + 0.206 (Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional) + 0.118 (Shërbimet e ndërmjetme) + 0.401 (Inovacioni)

Ky rezultat konfirmon se inovacioni mbetet një determinant kyç i performancës së NVM-ve, por pa prodhuar efekt moderues të rëndësishëm në marrëdhënien që variablat e pavarur kanë me performancën. Në vijim të analizës së kryer mbi variablin performanca, edhe në këtë rast përdoret inovacioni si një variabël moderuese për të vlerësuar ndikimin e tij në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe zgjerimit të tregut të NVM-ve. Në këtë kuadër, ngrihet hipoteza si më poshtë:

Hipoteza 3.2 (H3.2): *Inovacioni ndikon drejtpërdrejt në zgjerimin e tregut të NVM-ve, ndërsa efekti i tij moderues në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe zgjerimit të tregut nuk është statistikisht domethënës.*



Në përputhje me qasjen analitike të përdorur në rastin e performancës, edhe këtu u ndërtuan dy modele regresioni të shumëfishtë linear për të testuar efektin moderues. Rezultatet e analizës së variancës tregojnë se për të dy modelet, vlerat e Sig. janë $0.000 < 0.05$, duke konfirmuar vlefshmërinë statistikore të përfshirjes së variablit moderues inovacioni në shpjegimin e variacionit të zgjerimit të tregut (Tabela 44, Aneksi A).

Saktësisht për Modelin 1, forma e ekuacionit të regresionit të shumëfishtë linear është si vijon:

Zgjerimi i tregut = 0.464 + 0.115 (Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional) + 0.221 (Shërbimet e ndërmjetme) + 0.542 (Inovacioni)

Ekuacioni i regresionit tregon se shtimi i variablilit moderues inovacioni ka një ndikim të konsiderueshëm mbi zgjerimin e tregut të NVM-ve. Vlera e koeficientit $\beta = 0.542$ (Tabela 26) tregon se përmirësimi i inovacionit shoqërohet me rritje të ndjeshme të zgjerimit të tregut, duke e bërë këtë faktor më influencues sesa dy variablat e tjera të pavarura në ekuacion.

Tabela 26. Koeficientët – Zgjerimi i tregut, Hipoteza 3.2

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	0.464	0.188		2.475	0.014
	Kultura	0.073	0.045	0.065	1.620	0.106
	Burimet njerezore dhe Zhv profesional	0.115	0.051	0.088	2.234	0.026
	Sherbimet e ndërmjetme	0.221	0.056	0.161	3.936	0.000
	Inovacioni	0.542	0.041	0.563	13.309	0.000
2	(Constant)	0.465	0.188		2.470	0.014
	Kultura	0.073	0.045	0.065	1.617	0.107
	Burimet njerezore dhe Zhv profesional	0.115	0.051	0.088	2.231	0.026
	Sherbimet e ndermjetme	0.221	0.056	0.161	3.927	0.000
	Inovacioni	0.542	0.041	0.563	13.277	0.000
	Nderveprimi	-0.001	0.024	-0.001	-0.040	0.968

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

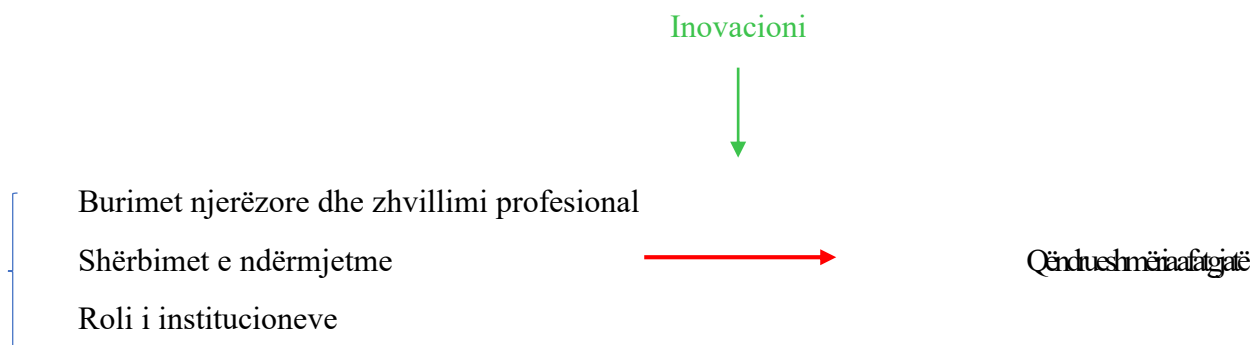
Krahasimi me Hipotezën 2.2 tregon se përfshirja e inovacionit ka rritur ndjeshëm koeficientin e përcaktueshmërisë nga $R^2 = 30.1\%$ në 51.2% , duke treguar se mbi gjysmën e variancës së zgjerimit të tregut mund të shpjegohet nga ky model i zgjeruar (Tabela 45, Aneksi A). Në analizën e Modelit 2, i cili përfshin ndërveprimin e inovacionit me variablat e tjera të pavarura, trajta e ekuacionit të regresionit të shumëfishtë linear rezulton si vijon:

Zgjerimi i tregut = 0.465 + 0.115 (Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional) + 0.221 (Shërbimet e ndërmjetme) + 0.542 (Inovacioni)

Analiza e termit të ndërveprimit tregon se vlera e Sig. rezulton $0.968 > 0.05$, duke dëshmuar se ndërveprimi i drejtpërdrejtë midis inovacionit dhe faktorëve të tjerë të ekosistemit nuk është statistikisht domethënës (Tabela 26). Ndërkohë, modeli në tërësi mbetet statistikisht i rëndësishëm

(Sig. = 0.000 < 0.05), duke konfirmuar se inovacioni ushtron ndikim të dukshëm si faktor individual (Tabela 44, Aneksi A). Vlera e koeficientit të përcaktueshmërisë në Modelin 2 mbetet $R^2 = 51.2\%$ (Tabela 45, Aneksi A), duke treguar se shtimi i termit të ndërveprimit nuk sjell përmirësim të mëtijshëm në kapacitetin shpjegues të modelit. Ky rezultat tregon se efekti i inovacionit shfaqet kryesisht përmes ndikimit të tij të drejtpërdrejtë mbi zgjerimin e tregut dhe jo përmes ndërveprimit me faktorët e tjerë të ekosistemit. Në tërësi, rezultatet empirike mbështesin Hipotezën 3.2, duke treguar se inovacioni përbën një faktor me ndikim të rëndësishëm në zgjerimin e tregut të NVM-ve, por nuk ushtron një efekt moderues statistikisht të domethënës në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe zgjerimit të tregut. Inovacioni ndikon drejtpërdrejt në zgjerimin e aktivitetit të ndërmarrjeve, ndërsa ndërveprimi i tij me faktorët e tjerë nuk gjeneron një efekt shtesë të rëndësishëm.

Në vijim të analizës, vlerësojmë rolin e inovacionit si variabël moderuese në marrëdhënien midis faktorëve të ekosistemit dhe qëndrueshmërisë afatgjatë të NVM-ve. Analiza synon të përcaktojë nëse shtimi i inovacionit rrit intensitetin e ndikimit të faktorëve të pavarur dhe kontribuon në shpjegimin e variancës së variablilit të varur.



Hipoteza 3.3 (H3.3): *Inovacioni ka ndikim të drejtpërdrejtë në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve dhe njëkohësisht ushtron efekt moderues statistikisht domethënës në marrëdhënien ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe qëndrueshmërisë afatgjatë.*

Edhe në këtë rast, njëloj si në analizën e variablave të varur të studiuar më sipër në lidhje me variablin moderues inovacioni, ndërtohen dy modele analitike për të vlerësuar efektin e tij mbi qëndrueshmërinë afatgjatë. Modeli 1 përfshin variablat e pavarur, së bashku me inovacionin, për të matur ndikimin e tyre të drejtpërdrejtë, ndërsa Modeli 2 shton edhe termat e ndërveprimit (variablat e pavarur $\times$ inovacioni), duke mundësuar analizimin e rolit moderues të inovacionit në forcimin ose dobësimin e këtyre marrëdhënieve. Analiza ANOVA, e aplikuar mbi modelin që përfshin ndërveprimin ndërmjet faktorëve të pavarur dhe variablilit moderues inovacioni në lidhje me qëndrueshmërinë afatgjatë, konfirmon vlefshmërinë statistikore të modelit. Rezultatet tregojnë se vlerat përkatëse të signifkancës (Sig. = 0.000 < 0.05) mbeten brenda pragut të pranueshëm, duke dëshmuar se përfshirja e variablilit moderues nuk e komprometon marrëdhënien e

përgjithshme, por e bën të mundur vlerësimin e efektit të tij potencial në këtë lidhje (Tabela 46, Aneksi A).

Në Modelin 1, ekuacioni i regresionit të shumëfishtë linear ka formën:

Qëndrueshmëria afatgjatë = 0.133 + 0.113 (Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional) + 0.138 (Shërbimet e ndërmjetme) + 0.076 (Roli i institucioneve) + 0.389 (Inovacioni)

Rezultatet e këtij modeli tregojnë se të gjithë faktorët e përfshirë kontribuojnë në shpjegimin e qëndrueshmërisë afatgjatë, ndërsa inovacioni shfaqet si komponenti me peshën më të lartë në model. Koeficienti i tij ($\beta = 0.389$) sugjeron se kapacitetet inovative të ndërmarrjeve luajnë një rol të rëndësishëm në forcimin e aftësisë së tyre për t'u përshtatur dhe për të ruajtur stabilitetin në një mjedis konkurrues dhe dinamik (Tabela 27).

Tabela 27. Koeficientët – Qëndrueshmëria afatgjatë

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.333	0.167		7.987	0.000
	Burimet njerezore dhe zhv profesional	0.113	0.050	0.102	2.287	0.023
	Sherbimet e ndermjetme	0.138	0.054	0.117	2.547	0.011
	Roli i Institucioeneve	0.076	0.029	0.112	2.640	0.009
	Inovacioni	0.389	0.038	0.472	10.115	0.000
2	(Constant)	1.339	0.165		8.096	0.000
	Burimet njerezore dhe zhv profesional	0.109	0.049	0.098	2.220	0.027
	Sherbimet e ndermjetme	0.133	0.054	0.113	2.488	0.013
	Roli i Institucioeneve	0.065	0.029	0.096	2.273	0.024
	Inovacioni	0.394	0.038	0.477	10.314	0.000
	Nderveprimi	0.078	0.027	0.115	2.839	0.005

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Modeli shpjegon 37.9% (Tabela 47, Aneksi A) të variancës së qëndrueshmërisë afatgjatë ($R^2 = 37.9\%$), një vlerë dukshëm më e lartë krahasuar me modelin bazë (Hipoteza 2.3), ku koeficienti i përcaktueshmërisë ishte $R^2 = 23.1\%$. Ky përmirësim i ndjeshëm konfirmon se përfshirja e inovacionit jo vetëm që rrit kapacitetin shpjegues të modelit, por gjithashtu tregon se ai funksionon si një mekanizëm kyç në aftësinë e NVM-ve për t'u përshtatur, për të mbijetuar dhe për të ruajtur konkurrueshmërinë në afatgjatë.

Në vijim, analizojmë ndikimin e variablit të ndërveprimit ndërmjet inovacionit dhe variablave të pavarur mbi qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve. Për këtë qëllim, i referohemi Modelit 2, i cili ofron një qasje të zgjeruar ndaj vlerësimit të marrëdhënieve të brendshme të modelit. Ky model paraqet ekuacionin e regresionit të shumëfishtë linear në formën e mëposhtme:

$$Q\ddot{e}ndrueshm\acute{e}ria\ afatgjat\acute{e} = 1.339 + 0.109\ (Burimet\ njer\acute{e}zore\ dhe\ zhvillimi\ profesional) + 0.133\ (Sh\acute{e}rbimet\ e\ nd\acute{e}rmjetme) + 0.065\ (Roli\ i\ institucioneve) + 0.394\ (Inovacioni) + 0.078\ (Nd\acute{e}rveprimi)$$

Ky ekuacion tregon se secili prej faktorëve kontribuon pozitivisht në rritjen e qëndrueshmërisë afatgjatë. Vlera e koeficientëve β të variablave të pavarur (0.109; 0.133; 0.065) reflekton një ndikim të moderuar, duke sugjeruar se burimet njerëzore, shërbimet e ndërmjetme dhe mbështetja institucionale vijnë të jenë elementë të rëndësishëm të ekosistemit të NVM-ve (Tabela 27). Një rol dukshëm më i fortë vërehet për inovacionin ($\beta = 0.394$), që tregon se rritja e kapacitetit inovues të ndërmarrjeve përmirëson në mënyrë të konsiderueshme aftësinë e tyre për të ruajtur qëndrueshmërinë në treg. Sa i përket termit të ndërveprimit, koeficienti pozitiv ($\beta = 0.078$), megjithëse i moderuar, rezulton statistikisht i rëndësishëm (Sig. = 0.005). Kjo tregon se inovacioni jo vetëm ushtron ndikim të drejtpërdrejtë, por edhe forcon, në një masë të kufizuar, efektin e faktorëve të tjerë të ekosistemit mbi qëndrueshmërinë afatgjatë (Tabela 27).

Rritja e lehtë e R^2 nga 37.9% në 39.2% konfirmon se përfshirja e ndërveprimit përmirëson aftësinë shpjeguese të modelit (Tabela 47, Aneksi A). Kjo sugjeron se qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve është rezultat jo vetëm i ndikimeve të drejtpërdrejta të faktorëve të ekosistemit, por edhe i mënyrës se si këta faktorë bashkëveprojnë me nivelin e inovacionit. Bazuar në rezultatet empirike të paraqitura, Hipoteza 3.3 konfirmohet, duke treguar se inovacioni luan një rol të rëndësishëm në qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve përmes ndikimit të tij të drejtpërdrejtë dhe të ndërveprimit me faktorët e tjerë të ekosistemit, megjithëse efekti moderues shfaqet i kufizuar dhe kontribuon vetëm në mënyrë të moderuar në rritjen e fuqisë shpjeguese të modelit.

4.5. Përmbledhja e kapitullit

Në përmbledhje, ky kapitull ka ofruar një kornizë të qartë metodologjike për analizimin e ndikimit të faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të tyre. Përdorimi i regresionit të shumëfishtë linear, analizave ANOVA dhe vlerësimeve të koeficientëve të përcaktueshmërisë ka mundësuar identifikimin e faktorëve kyç, përfshirë shërbimet mbështetëse, burimet njerëzore, kulturën organizative dhe inovacionin si variabël moderuese, duke treguar mënyrën se si ata ndërveprojnë për të ndikuar në rezultatet e ndërmarrjeve. Rezultatet e nxjerra tregojnë se ndërveprimi i këtyre faktorëve është i rëndësishëm për stabilitetin dhe zhvillimin e NVM-ve, duke ofruar një bazë empirike solide për interpretimet dhe rekomandimet që vijnë në kapitujt pasues.

Të gjitha variablat e përdorura në analizën empirike kanë një bazë të qartë metodologjike dhe statistikore, të dokumentuar në Aneksin përkatës. Agregimi i pyetjeve të pyetësorit në indekse kompozite përmes PCA-së dhe mesatares së itemeve siguron që analizat inferenciale dhe modelet

e regresionit të mbështeten në matje të vlefshme, të besueshme dhe të përshtatshme për testimin e hipotezave kërkimore. Rezultatet e regresionit tregojnë në mënyrë konsistente se performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve në Shqipëri nuk janë funksion i karakteristikave strukturore, por i kapaciteteve të brendshme organizative dhe i aftësisë për të shfrytëzuar mjedisin ekosistemik. Faktorët e brendshëm rezultojnë me ndikimin më të fortë relativ, ndërsa faktorët e jashtëm veprojnë si kushte mundësuese. Inovacioni shfaqet si mekanizëm ndërmjetësues kyç, duke përforcuar lidhjen midis burimeve dhe rezultateve ekonomike.

Gjetjet empirike të paraqitura në këtë kapitull ofrojnë një pasqyrë gjithëpërfshirëse mbi mënyrën se si faktorët institucionalë, socialë, financiarë dhe organizativë ndërveprojnë në formësimin e performancës, zgjerimit dhe qëndrueshmërisë së NVM-ve në Shqipëri. Analiza konfirmon se zhvillimi i këtyre ndërmarrjeve nuk varet nga një faktor i vetëm, por nga funksionimi i të gjithë ekosistemit ku ato operojnë.

KAPITULLI V - REZULTATET DHE DISKUTIMI

Kapitulli “Rezultatet dhe Diskutimi” prezanton analizën empirike të ndikimit të faktorëve të ekosistemit mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve në Shqipëri. Në këtë kapitull, rezultatet statistikore të regresionit të shumëfishtë linear dhe analizave ANOVA interpretohen përmes lenteve të teorive të ekosistemeve të ndërmarrjeve, duke u krahasuar me literaturën bashkëkohore dhe praktikën ndërkombëtare. Qëllimi është të evidentohet rëndësia relative e faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm, roli i inovacionit si variabël moderuese dhe mënyra se si ndërmarrjet shqiptare mund të përmirësojnë aftësitë e tyre për rritje dhe qëndrueshmëri në një kontekst ekonomik dinamik.

Për të realizuar këtë qëllim, kapitulli strukturohet në tre nënseksione kryesore, të cilat e çojnë analizën nga paraqitja e të dhënave empirike drejt interpretimit kritik të tyre dhe krahasimit me gjetjet dhe standardet ndërkombëtare.

5.1. Gjetjet kryesore

Në këtë seksion paraqiten gjetjet kryesore të studimit, të nxjerra nga analiza empirike e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM-ve) në qarqet e Tiranës dhe Durrësit. Prezantimi i rezultateve fokusohet në dimensionet kryesore që lidhen me performancën e biznesit, menaxhimin, bashkëpunimin dhe shfrytëzimin e burimeve të ekosistemit (financiare, njerëzore, infrastrukture dhe të njohurive), duke ofruar një pasqyrë të argumentuar mbi faktorët që ndikojnë në zhvillimin, zgjerimin dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve. Në të njëjtën kohë, rezultatet interpretohen në mënyrë analitike, duke i vendosur në dialog me literaturën bashkëkohore mbi ekosistemet sipërmarrëse, menaxhimin dhe inovacionin në NVM, në mënyrë që të identifikohen jo vetëm sfidat kryesore, por edhe hapësirat reale për ndërhyrje dhe përmirësim të ekosistemit mbështetës.

Analiza u realizua mbi një kampion prej 383 ndërmarrjesh të vogla dhe të mesme, të lokalizuara në qarqet e Durrësit dhe Tiranës, të cilat përfaqësojnë zonat me densitetin më të lartë të aktivitetit ekonomik në Shqipëri. Qarku i Durrësit përbënte 63% të kampionit, ndërsa ai i Tiranës 37%, duke reflektuar përqendrimin e natyrshëm të NVM-ve në qendrat urbane dhe, veçanërisht, në korridorin Tiranë–Durrës. Ky korridor rezulton të jetë një hapësirë ekonomike me avantazh relativ për zhvillimin e bizneseve, për shkak të aksesit më të madh në tregje, logjistikë, infrastrukturë dhe lidhje më të shpeshta me furnitorët dhe klientët. Në vijim, rezultatet e përfuara nga ky kampion përdoren për të sintetizuar gjetjet kryesore dhe për të argumentuar mënyrën se si elementet institucionale dhe burimore të ekosistemit ndërveprojnë me kapacitetet e brendshme të NVM-ve, duke ndikuar në performancën dhe perspektivën e tyre të zhvillimit.

Në përmbushje të objektivit të parë të studimit, analiza e ekosistemit të NVM-ve u mbështet në një shqyrtim të integruar të tipologjive kryesore teorike dhe praktikave më të mira ndërkombëtare, me synim ndërtimin e një modeli konceptual dhe empirik të aplikueshëm për Shqipërinë. Qasja qendrore e studimit u orientua nga modeli i Stam-it (2015), i ndërtuar mbi konceptin e Van de Ven-

it (1993), i cili e trajton ekosistemin sipërmarrës si një sistem social funksional, ku ndërthuren rregullimet institucionale, burimet dhe funksionet e rezultatet sipërmarrëse. Kjo zgjedhje është e përligjur, sepse modeli i Stam-it e koncepton ekosistemin jo thjesht si “prani aktorësh”, por si konfigurim marrëdhëniesh dhe funksionesh që prodhojnë rezultate të matshme për ndërmarrjet (Stam, 2015; Stam & van de Ven, 2019; Van de Ven, 1993).

Analiza krahasimore e modeleve ndërkombëtare (Triple Helix, ekosistemet e biznesit, Silicon Valley, klasterët industrialë) evidentoi se ekosistemet e suksesshme ndajnë një bërthamë të përbashkët, si bashkëveprim të strukturuar ndërmjet aktorëve, akses më të mirë në financë dhe kapital njerëzor, rrjete funksionale dhe një kulturë që nxit inovacionin, si dhe një rol koordinues të politikave publike dhe infrastrukturës. Këto elemente shfaqen qartë si në traditën Triple Helix (Cai & Amaral, 2022; Cai & Etzkowitz, 2020; Etzkowitz, 2008), ashtu edhe në literaturën e klasterëve, ku densiteti i marrëdhënieve dhe përqendrimi i njohurive forcojnë inovacionin dhe konkurrueshmërinë (Baptista & Swann, 1998; Breschi & Malerba, 2001; Porter, 1998). Një gjetje e rëndësishme nga literatura është se këto modele janë të varura nga konteksti historik, institucional dhe ekonomik dhe, rrjedhimisht, “importimi” i drejtpërdrejtë i tyre në ekonomi në zhvillim mund të jetë problematik pa përshtatje kontekstuale (Ács, Autio, & Szerb, 2014; Kshetri, 2014; North, 1990).

Në këtë perspektivë, përzgjedhja e modelit të Stam-it (2015) përbën një qasje të justifikuar teorikisht dhe metodologjikisht, sepse ai integron në mënyrë gjithëpërfshirëse si dimensionet institucionale (institucionet, kultura, rrjetet), ashtu edhe dimensionet e burimeve (financa, infrastruktura, njohuritë/teknologjia, shërbimet ndërmjetëse, kërkesa e tregut dhe kapitali njerëzor), duke e bërë modelin më fleksibël për kontekste në tranzicion (Malecki, 2018; Stam, 2015; Stam & van de Ven, 2019). Kjo përputhet edhe me literaturën bashkëkohore mbi ekosistemet, e cila thekson se ekosistemi duhet kuptuar si strukturë dhe si bashkërendim (coordination) ndërmjet elementeve, jo si listë komponentësh të shkëputur (Adner, 2017; Auerswald & Dani, 2018; Jacobides, Cennamo, & Gawer, 2018).

Në përputhje me kushtet specifike të Shqipërisë, ku ekosistemi sipërmarrës ndodhet ende në fazë konsolidimi, modeli u operacionalizua në variabla të matshëm dhe u përshtat me sfidat strukturore të raportuara nga NVM-të, si kufizimet në aksesin në kapital, mangësitë infrastrukturore dhe kultura sipërmarrëse në zhvillim (Ayyagari, Beck, & Demirguc-Kunt, 2007; Beck & Demirguc-Kunt, 2006; Xheneti & Bartlett, 2012). Në këtë kuptim, gjetjet konfirmojnë se një ekosistem i fortë nuk përcaktohet vetëm nga prania formale e aktorëve, por nga cilësia e ndërveprimeve, rrjedha e njohurive dhe funksionaliteti i burimeve që u shërbejnë ndërmarrjeve (Autio & Levie, 2017; Spigel, 2017; Stephens et al., 2022). Për rrjedhojë, objektivi i parë arriti të demonstrojë se modeli i Stam-it, i përshtatur në mënyrë kontekstuale, ofron bazë të qëndrueshme analitike për vlerësimin e ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri dhe për identifikimin e boshllëqeve strukturore që kërkojnë ndërhyrje strategjike (Ács et al., 2018; Audretsch & Belitski, 2017; Stam, 2015).

Në përmbushje të objektivit të dytë (identifikimi i sfidave dhe pengesave kryesore të NVM-ve shqiptare), analiza empirike evidentoi pengesa institucionale, financiare dhe infrastrukturore që

ndikojnë drejtpërdrejt në zhvillimin e NVM-ve. Së pari, mjedisi institucional dhe politikat publike perceptohen si pak mbështetëse nga një pjesë e konsiderueshme e ndërmarrjeve, duke sinjalizuar një hendek midis instrumenteve të politikave dhe zbatimit praktik në nivel firme. Ky rezultat është në vijimësi me qasjet institucionale, sipas të cilave cilësia e institucioneve dhe parashikueshmëria e politikave janë parakushte për zhvillim sipërmarrës (Ács et al., 2018; North, 1990), si dhe me evidencat për pengesat institucionale në Shqipërinë post-komuniste (Xheneti & Bartlett, 2012). Në të njëjtën linjë, literatura për tregjet në zhvillim tregon se rregulloret dhe kufizimet institucionale shpesh reduktojnë hapësirën e rritjes së NVM-ve dhe aftësinë e tyre për të përfituar nga programet mbështetëse (Abdul-Azeez et al., 2024; Igben & Ojoboh, 2024).

Së dyti, infrastruktura fizike dhe digjitale paraqitet me performancë të pabarabartë. Megjithatë disa ndërmarrje raportojnë akses të kënaqshëm, një segment i rëndësishëm përballë me ndërprerje, mungesë hapësirash funksionale dhe kosto shtesë operative, duke ulur efikasitetin dhe konkurrueshmërinë. Ky rezultat përputhet me argumentin se infrastruktura është “infrastrukturë e sipërmarrjes” dhe shërben si bazë e mundësive, jo thjesht si kusht teknik (Woolley, 2017). Po ashtu, literatura mbi ekosistemet thekson rolin e infrastrukturës dhe shërbimeve ndërmjetëse në lidhjen e firmave me burime, tregje dhe njohuri (Malecki, 2018; Stam & van de Ven, 2019).

Së treti, aksesin në financim karakterizohet nga varësia nga kursimet personale dhe kreditë bankare, ndërsa përdorimi i granteve dhe financimeve alternative mbetet minimal. Pengesat kryesore lidhen me procedurat, kushtet dhe kërkesat për kolateral, duke kufizuar kapacitetin investues dhe rritjen. Ky konstatim është koherent me literaturën klasike dhe empirike mbi financimin e NVM-ve, e cila e konsideron aksesin në financë një nga kufizimet kryesore të rritjes së tyre (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006; OECD, 2017, 2023). Në të njëjtën kohë, kjo gjetje sugjeron dobësi të lidhjes midis instrumenteve publike dhe ndërkombëtare të mbështetjes dhe nevojave reale të firmave, çka është theksuar edhe në analizat e politikave për NVM-të në rajon (OECD, 2022; OECD Western Balkans, 2024).

Së katërti, në aspektin e zgjerimit të tregut, rezultatet tregojnë se zhvillimi i NVM-ve mbështetet kryesisht në kapacitete të brendshme menaxheriale dhe rritje të kërkesës, ndërsa hyrja në tregje të reja dhe ndërtimi i partneriteteve mbetet sfidë. Këto rezultate janë në përputhje me literaturën që vë në dukje rolin e rrjeteve (sidomos “weak ties”) në aksesin në informacione, mundësi dhe bashkëpunime për rritje (Granovetter, 1973), si dhe me qasjen relacionale të ekosistemeve sipërmarrëse, ku lidhjet, bashkëpunimi dhe mekanizmat e ndërmjetësimit ndikojnë në rezultatet e firmave (Spigel, 2017; Stephens et al., 2022).

Një kontribut i veçantë i studimit lidhet me operacionalizimin e elementeve të ekosistemit në variabla të matshëm dhe me ndërtimin e modelit empirik. Duke u mbështetur në Stam (2015) dhe Van de Ven (1993), studimi i konceptoi institucionet/politikat, kulturën, rrjetet, infrastrukturën, financimin, burimet njerëzore, njohuritë/teknologjinë, shërbimet ndërmjetëse dhe kërkesën e tregut si variabla të pavarura të strukturuara në tregues të përbërë, të matur përmes një pyetësori të testuar për validitet dhe besueshmëri. Kjo qasje është e harmonizuar me standardet metodologjike për ndërtimin e instrumenteve matëse dhe analizat multivariate (Field, 2018; Hair

et al., 2020; Nunnally, 1978). Ndërtimi i regresionit linear të shumëfishtë mundësoi vlerësimin e ndikimit të faktorëve të ekosistemit mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë, ndërsa përfshirja e inovacionit si variabël moderuese u mbështet në qasjet e moderimit dhe ndërveprimeve statistikore (Aiken & West, 1991; Hayes, 2018).

Sa i përket përgjigjes ndaj pyetjes kërkimore kryesore, rezultatet sugjerojnë se zhvillimi i NVM-ve nuk shpjegohet domosdoshmërisht nga karakteristikat demografike të firmës (p.sh., madhësia, jetëgjatësia, sektori), por, në masë më të madhe, nga cilësia e ndërveprimeve dhe funksionaliteti i elementeve të ekosistemit. Ky përfundim është koherent me literaturën bashkëkohore të ekosistemeve, e cila thekson se “kushtet kornizë” dhe ndërveprimet (networks, knowledge spillovers, koordinimi institucional) janë thelbësore për rezultatet sipërmarrëse (Ács et al., 2018; Audretsch & Belitski, 2017; Spigel, 2017). Në të njëjtën kohë, lidhja me teorinë e “knowledge spillovers” mbështet idenë se rrjedhat e njohurive dhe kapacitetet për t’i shfrytëzuar ato janë kyçe për performancën dhe inovacionin (Ács et al., 2005; Audretsch & Link, 2019; Audretsch, Belitski, & Caiazza, 2021).

Në analizën e nën-pyetjeve kërkimore, rezulton se madhësia e ndërmarrjes nuk paraqitet statistikisht domethënëse në përcaktimin e qëndrueshmërisë afatgjatë. Ky rezultat nënkupton se stabiliteti dhe mbijetesa në treg në Shqipëri lidhen më tepër me faktorë organizativë, menaxherialë dhe me mjedisin mbështetës, sesa me numrin e punonjësve. Kjo është në linjë me qasjet që e shohin fleksibilitetin dhe aftësitë organizative si determinantë të rritjes dhe qëndrueshmërisë së NVM-ve (Brozović, Jansson, & Boers, 2025), si dhe me literaturën mbi rritjen e firmës që vë theksin te kapacitetet dhe menaxhimi i burimeve (Penrose, 1959).

Në mënyrë të ngjashme, jetëgjatësia e ndërmarrjes nuk rezulton faktor statistikisht domethënës në zgjerimin e tregut dhe as në nivelin e performancës. Kjo gjetje mund të pasqyroj në mënyrë relative karakteristikat e kampionit, por mund të përputhet me studimet e tjera duke sugjeruar se, në ekosisteme në konsolidim, performanca dhe zgjerimi lidhen më shumë me strategjitë, aftësitë dinamike, qasjen në burime dhe rrjetet, sesa me “moshën” e firmës. Në këtë kuptim, rezultatet janë të interpretueshme edhe përmes dinamikave të ekosistemeve sipërmarrëse, ku evolucionet dhe rezultatet nuk varen vetëm nga cikli jetësor i firmës, por nga marrëdhëniet dhe mekanizmat mbështetës që e rrethojnë atë (Mack & Mayer, 2016; Malecki, 2018).

Gjithashtu, sektori i veprimtarisë nuk rezulton të ketë ndikim statistikisht domethënës mbi qëndrueshmërinë afatgjatë, duke sugjeruar se pengesat dhe kushtet e ekosistemit veprojnë në mënyrë relativisht “horizontale” mbi NVM-të, pavarësisht sektorit. Ky interpretim është koherent me idenë se ekosistemet përcaktohen nga kushtet kornizë (institucionale, financiare, infrastrukturore dhe rrjetëzuese), të cilat prekin gjerësisht aktorët e ekonomisë lokale (Audretsch & Belitski, 2017; Stam & van de Ven, 2019).

Në kontrast me faktorët demografikë, inovacioni del si determinant i rëndësishëm i performancës. Testi Chi-Square evidentoi lidhje statistikisht domethënëse midis inovacionit dhe performancës së NVM-ve, duke treguar se ndërmarrjet që adoptojnë praktika inovative (teknologjike, organizative

dhe të proceseve të punës) prirjen të kenë performancë më të lartë. Ky rezultat përputhet me literaturën bashkëkohore që e lidh inovacionin me produktivitetin dhe performancën, veçanërisht kur inovacioni ndërvepron me aftësitë digjitale dhe rrjedhat e njohurive (Ferreira, Fernandes, & Veiga, 2024; Kahveci, 2025; Keelson et al., 2024). Njëkohësisht, ai mbështet argumentin e “knowledge spillovers”, sipas të cilit avantazhi performues buron nga aftësia e firmës për të përthithur dhe shfrytëzuar njohuritë dhe teknologjitë në mjedisin e saj (Acs et al., 2005; Audretsch & Link, 2019; Audretsch, Belitski, & Fiedler, 2025).

Në përmbledhje, gjetjet kryesore tregojnë se, për NVM-të shqiptare, pengesat institucionale, financiare dhe infrastrukturore mbeten kufizuese, ndërsa karakteristikat demografike të firmës (madhësia, jetëgjatësia, sektori) nuk rezultojnë përcaktuese në mënyrë domethënëse për performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë. Përkundrazi, rezultatet e zhvendosin fokusin drejt funksionalitetit të elementeve të ekosistemit (institucione, rrjete, burime) dhe e identifikojnë inovacionin si mekanizëm kyç që lidhet drejtpërdrejt me performancën. Kjo krijon bazën analitike për seksionin 5.2, ku trajtohen në mënyrë të strukturuar lidhjet ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe rezultateve të NVM-ve, si dhe për seksionin 5.3, ku gjetjet interpretohen në kontekstin shqiptar dhe krahasohen me praktikën ndërkombëtare (Ács et al., 2018; Spigel, 2017; Stam, 2015; Stephens et al., 2022).

5.2. Analiza e lidhjeve ndërmjet faktorëve kryesorë të ekosistemit të NVM-ve

Ky nënseksion synon të shpjegojë marrëdhëniet empirike ndërmjet elementeve të ekosistemit të NVM-ve dhe tre rezultateve kyçe të biznesit: performancës, zgjerimit të tregut dhe qëndrueshmërisë afatgjatë. Në vijim të modelit konceptual të adoptuar dhe të përshtatur mbi qasjen e Stam-it (2015), analiza ndërtohet në mënyrë progresive. Fillimisht vlerësohen efektet e agreguara të faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm (Modeli 1), më pas identifikohen faktorët individualë me ndikimin më të dallueshëm (Modeli 2), dhe në fund testohet roli i inovacionit si mekanizëm që mund të ndryshojë forcën e këtyre lidhjeve (Modeli 3), në përputhje me logjikën metodologjike të moderimit.

5.2.1. Modeli 1 – Analiza makro e faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit mbi NVM-të

Në kuadër të Modelit 1, analiza vlerëson nëse rezultatet kryesore të NVM-ve, performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë, shpjegohen nga një kombinim i faktorëve të brendshëm dhe faktorëve të jashtëm të ekosistemit. Në tërësi, evidenca empirike konfirmon logjikën qendrore të këtij modeli, sipas së cilës rezultatet e firmës nuk janë produkt i një burimi të vetëm ndikimi, por formohen nga një marrëdhënie e ndërvarur mes kapaciteteve organizative të brendshme dhe cilësisë së mjedisit ku firma vepron.

Së pari, për H1.1, rezultatet mbështesin se performanca e NVM-ve lidhet me të dy grupet e faktorëve. Në terma interpretues, performanca shfaqet si produkt i një mekanizmi “dy-shtyllor”, ku nga njëra anë qëndron aftësia e firmës për të mobilizuar dhe organizuar burimet e veta, si menaxhimi, koordinimi i proceseve dhe kapitali njerëzor, ndërsa nga ana tjetër qëndrojnë kushtet

e jashtme që formësojnë hapësirën e veprimit ekonomik, si institucionet, rrjetet, infrastruktura dhe rregullat e lojës. Ky konfigurim është koherent me qasjen e bazuar në burime, ku performanca varet nga mënyra se si ndërmarrja zhvillon dhe shfrytëzon burimet e saj (Penrose, 1959), si edhe me literaturën e ekosistemeve sipërmarrëse që thekson se firmat nuk performojnë në izolim, por brenda një sistemi marrëdhëniesh, aktorësh dhe strukturash institucionale (Audretsch & Belitski, 2017; Stam, 2015; Stam & Spigel, 2016; Stam & van de Ven, 2019). Në të njëjtën linjë, perspektiva e “knowledge spillover theory of entrepreneurship” sugjeron se performanca përforcohet kur firmat janë në gjendje të përthithin dhe përdorin rrjedhat e njohurive që qarkullojnë në mjedisin ekonomik dhe institucional (Acs et al., 2005; Audretsch & Link, 2019; Audretsch et al., 2021).

Duke u nisur nga ky përfundim për performancën, analiza kalon natyrshëm te H1.2, duke vlerësuar nëse i njëjti mekanizëm i dyfishtë shtrihet edhe te zgjerimi i tregut. Rezultatet konfirmojnë se zgjerimi nuk është thjesht rezultat i vendimmarrjes së brendshme strategjike, por ndërtohet në ndërveprim me mjedisin e jashtëm. Nga njëra anë, zgjerimi mbështetet në aftësi organizative dhe strategjike, si orientimi ndaj klientit, përshtatja e ofertës dhe fleksibiliteti organizativ, duke reflektuar idenë e rritjes së firmës si proces i lidhur me zgjerimin e kapaciteteve dhe shfrytëzimin e mundësive (Penrose, 1959), si dhe rolin e fleksibilitetit strategjik në rritjen e NVM-ve (Brozović et al., 2025). Nga ana tjetër, ekosistemi vepron si strukturë lehtësuese ose kufizuese, ku rrjetet dhe bashkëpunimi përshpejtojnë hyrjen në tregje të reja përmes aksesit në informacion, partneritete dhe reputacion (Granovetter, 1973; Powell, Koput, & Smith-Doerr, 1996; Spigel, 2017), ndërsa një ekosistem më funksional rrit probabilitetin e zgjerimit duke aktivizuar lidhjet ndërmjet ofertës dhe kërkesës dhe duke krijuar mekanizma koordinimi dhe zhvillimi (Ács et al., 2018; Stam & van de Ven, 2019).

Në vijim të kësaj logjike, H1.3 zhvendos fokusin nga rritja drejt qëndrueshmërisë afatgjatë, duke testuar nëse ndërveprimi i faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm shpjegon edhe stabilitetin dhe mbijetesën e NVM-ve në kohë. Edhe këtu, rezultatet mbështesin ekzistencën e një marrëdhënieje domethënëse me të dy grupet e faktorëve. Interpretimi sugjeron se qëndrueshmëria ndërtohet mbi kapacitetet adaptuese të brendshme, si aftësia për t’u përshtatur, për të riorganizuar burime dhe për të menaxhuar pasigurinë, por në të njëjtën kohë varet nga stabiliteti dhe funksionaliteti i mjedisit të jashtëm, i cili ul kostot e pasigurisë dhe zgjeron mundësitë e mbijetesës. Ky rezultat është në linjë me konceptualizimin e reziliencës si aftësi e sistemit për të përballuar tronditje dhe për të ruajtur funksionet bazë (Holling, 1973), si dhe me qasjet bashkëkohore që trajtojnë ekosistemet ekonomike si sisteme ndërvarësish, ku qëndrueshmëria e aktorëve varet nga strukturat dhe lidhjet e sistemit (Adner, 2017; Auerswald & Dani, 2018; Jacobides, Cennamo, & Gawer, 2018).

Në nivel agregat, gjetjet e H1.1, H1.2 dhe H1.3 konvergojnë në një përfundim të vetëm, sipas të cilit performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë nuk shpjegohen në mënyrë të besueshme vetëm nga brendësia e firmës ose vetëm nga mjedisi i jashtëm, por nga kombinimi i tyre dhe nga mënyra se si këto dy sfera bashkëveprojnë. Ky rezultat është koherent me qasjen e Stam-it (2015) mbi ekosistemin sipërmarrës si sistem ku elementet institucionale dhe burimet jo vetëm bashkëjetojnë, por funksionalizohen në rezultate konkrete kur ndërveprojnë në mënyrë

efektive (Stam & Spigel, 2016; Stam & van de Ven, 2019), si dhe me literaturën që e shih performancën dhe rritjen e firmave si proces të formësuar nga lidhje sistematike dhe mekanizma të shumëllojshme ndikimi (Stephens et al., 2022). Ky konkluzion krijon bazën analitike për kalimin në Modelin 2, ku analiza zbritet nga niveli agregat në nivel mikro për të identifikuar se cilët faktorë specifikë e mbajnë realisht këtë ndikim.

5.2.2. Modeli 2 - Analiza mikro e faktorëve përcaktues

Pas konfirmimit në Modelin 1 se faktorët e brendshëm dhe të jashtëm të ekosistemit ndikojnë në mënyrë domethënëse mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve, analiza në Modelin 2 kalon nga niveli agregat në një nivel më të detajuar, duke synuar të identifikojë se cilët elementë specifikë të ekosistemit mbajnë peshën më të madhe shpjeguese. Kjo qasje është në përputhje me logjikën e Stam-it (2015) dhe Spigel-it (2017), sipas të cilëve ekosistemet nuk ndikojnë në mënyrë homogjene, por përmes funksioneve konkrete që realizojnë komponentët e tyre.

Në analizën e parë mikro, e cila i referohet performancës së NVM-ve (H2.1), rezultoi se ndikimi nuk shpërndahet në mënyrë të barabartë ndërmjet të gjithë faktorëve të ekosistemit. Përkundrazi, performanca shfaqet e lidhur veçanërisht me një kombinim elementesh funksionalë, si roli i institucioneve, rrjetet, kërkesa e tregut, burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional, si dhe shërbimet e ndërmjetme. Institucionet shfaqen si strukturë bazë që krijon parashikueshmëri dhe stabilitet për aktivitetin ekonomik, në linjë me argumentin e North-it (1990) mbi “rregullat e lojës”, si dhe me qasjen e ekosistemeve që i trajton institucionet si kushte kornizë për veprim sipërmarrës (Ács et al., 2014, 2018; Stam & van de Ven, 2019). Paralelisht, rrjetet rezultojnë të rëndësishme për performancën, duke reflektuar rolin e lidhjeve sociale dhe profesionale në aksesin ndaj informacionit dhe mundësive, në përputhje me literaturën mbi bashkëpunimin ndër-organizacional dhe rrjedhat e njohurive (Granovetter, 1973; Powell et al., 1996; Spigel, 2017). Kërkesa e tregut, nga ana tjetër, konfirmon funksionin e saj si mekanizëm seleksionues dhe shtytës i performancës, duke përforcuar idenë se firmat performojnë më mirë kur operojnë në mjedise me sinjale të qarta dhe dinamike tregu (Ács et al., 2018; Malecki, 2018).

Megjithatë, brenda këtij konfigurimi, dy faktorë dalin si veçanërisht përcaktues, kapitali njerëzor dhe shërbimet ndërmjetëse. Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional rrisin aftësinë e firmës për të organizuar procese, për të përthithur njohuri dhe për të reaguar ndaj ndryshimeve, duke reflektuar qasjen e kapaciteteve dinamike dhe rolin e fleksibilitetit strategjik në performancën e NVM-ve (Brozović et al., 2025). Ndërkohë, shërbimet ndërmjetëse funksionojnë si mekanizma lidhës midis burimeve të sistemit dhe nevojave konkrete të firmave, duke rritur funksionalitetin e ekosistemit në praktikë (Stam & Spigel, 2016). Kjo fazë e analizës sugjeron se performanca nuk varet thjesht nga prania e elementeve, por nga aftësia e firmës për t'i aktivizuar ato në mënyrë efektive.

Duke u nisur nga këto rezultate për performancën, analiza kalon natyrshëm në dimensionin e dytë të rezultateve të biznesit, zgjerimin e tregut (H2.2). Ndryshe nga performanca, ku ndikimi

shpërndahej ndërmjet disa elementeve strukturorë dhe relacionalë, për zgjerimin e tregut pesha shpjeguese përqendrohet më fort te kultura dhe qëndrimet sociale, kapitali njerëzor dhe shërbimet ndërmjetëse. Kjo sugjeron se zgjerimi nuk është vetëm çështje efieencie organizative, por kërkon një klimë që e normalizon rritjen, bashkëpunimin dhe marrjen e rrezikut. Literatura mbi ekosistemet e trajton dimensionin kulturor si element themelor që ndikon orientimin drejt rritjes dhe inovacionit (Spigel, 2017; Stam & Spigel, 2016). Në këtë kuptim, kultura dhe normat sociale krijojnë një ambient ku zgjerimi perceptohet si mundësi, ndërsa kapitali njerëzor dhe shërbimet ndërmjetëse veprojnë si mekanizma operacionalë që e bëjnë këtë zgjerim të realizueshëm në praktikë.

Kjo vijimësi ndërmjet H2.1 dhe H2.2 tregon se disa elemente të ekosistemit, veçanërisht burimet njerëzore dhe infrastruktura ndërmjetëse, shfaqen si faktorë transversalë që ndikojnë më shumë se një rezultat biznesi. Pikërisht kjo logjikë e ndërlidhur çon analizën drejt dimensionit të tretë, qëndrueshmërisë afatgjatë (H2.3).

Në rastin e qëndrueshmërisë, konfigurimi i faktorëve ndryshon sërish në mënyrë të diferencuar. Rezultatet tregojnë se ndikimi përqendrohet në shërbimet ndërmjetëse, burimet njerëzore dhe rolin e institucioneve. Kjo nënkupton se stabiliteti dhe mbijetesa e NVM-ve në kohë ndërtohen mbi një kombinim të kapaciteteve të brendshme adaptuese dhe një kuadri institucional që redukton pasiguritë. Ky interpretim është në përputhje me qasjen e reziliencës (Holling, 1973), e cila e trajton qëndrueshmërinë si aftësi për të absorbuar tronditje dhe për të rikuperuar funksione, si dhe me analizat e ekosistemeve si sisteme ndërvarësish, ku qëndrueshmëria varet nga lidhjet dhe funksionet ndërmjetëse (Adner, 2017; Auerswald & Dani, 2018). Në këtë prizëm, institucionet shfaqen si strukturë stabilizuese, ndërsa kapitali njerëzor dhe shërbimet ndërmjetëse si mekanizma që rrisin elasticitetin e firmës.

Në tërësi, analiza mikro tregon se ekosistemi nuk funksionon në mënyrë uniforme për të gjitha rezultatet e biznesit. Përkundrazi, evidentohet një bërthamë funksionale ku kapitali njerëzor dhe infrastruktura ndërmjetëse janë elementë transversalë, ndërsa institucionet, rrjetet, kultura dhe kërkesa marrin rol të diferencuar sipas dimensionit të analizuar. Kjo përforcon idenë se ekosistemet janë struktura shumëdimensionale, ku elementet kontribuojnë përmes funksioneve specifike dhe përmes mënyrës se si ndërveprojnë mes tyre (Jacobides, Cennamo, & Gawer, 2018; Stam & van de Ven, 2019; Stephens et al., 2022).

Kështu, Modeli 2 jo vetëm thëllon rezultatet e analizës makro, por nxjerr në pah mekanizmat konkretë përmes të cilëve ekosistemi materializohet në performancë, zgjerim dhe qëndrueshmëri, duke krijuar bazën logjike për testimin e mëtejshëm të rolit të inovacionit si faktor që mund të ndryshojë intensitetin e këtyre marrëdhënieve.

5.2.3. Modeli 3 – Inovacioni si variabël moderuese në marrëdhëniet e ekosistemit

Pas analizës makro dhe mikro të marrëdhënieve ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe rezultateve të NVM-ve, Modeli 3 thëllon më tej strukturën analitike duke testuar inovacionin si mekanizëm

ndërhyrës në këto marrëdhënie. Në përputhje me qasjen metodologjike të moderimit, një variabël moderuese ndryshon forcën ose drejtimin e lidhjes midis variablave të pavarur dhe atyre të varur (Aiken & West, 1991; Hayes, 2018). Brenda kornizës së ekosistemeve sipërmarrëse, inovacioni mund të konceptohet si funksion transformues, përmes të cilit burimet, rrjetet dhe kushtet institucionale përkthehen në rezultate konkrete ekonomike (Spigel, 2017; Stam, 2015; Sussan & Acs, 2017). Në këtë kuptim, analiza synon të vlerësojë nëse inovacioni jo vetëm ndikon drejtpërdrejt në performancë, zgjerim dhe qëndrueshmëri, por edhe nëse ai modifikon mënyrën se si faktorët e tjerë të ekosistemit lidhen me këto rezultate.

Në lidhje me performancën (H3.1), rezultatet tregojnë se inovacioni shfaqet si një determinant i fortë i drejtpërdrejtë. Përfshirja e tij në model rrit ndjeshëm kapacitetin shpjegues dhe e vendos inovacionin në qendër të strukturës së performancës së NVM-ve. Kjo sugjeron se aftësia për të zhvilluar produkte, procese ose modele të reja biznesi përbën një burim thelbësor të avantazhit konkurrues, në përputhje me literaturën që e lidh inovacionin me produktivitetin, diferencimin dhe rritjen e performancës (Audretsch et al., 2021; Ferreira et al., 2024; Kahveci, 2025). Megjithatë, kur analizohet efekti i ndërveprimit ndërmjet inovacionit dhe faktorëve të tjerë të ekosistemit, nuk evidentohet një moderim i qartë. Me fjalë të tjera, inovacioni rrit performancën si faktor i pavarur, por nuk ndryshon në mënyrë të dukshme forcën e lidhjeve që institucionet, rrjetet, kërkesa apo kapitali njerëzor kanë me performancën. Ky konfigurim është në përputhje me interpretimin metodologjik, sipas të cilit një variabël mund të veprojë si parashikues i drejtpërdrejtë pa funksionuar domosdoshmërisht si kusht kontingjent që modulon marrëdhëniet ndërmjet variablave të tjerë (Hayes, 2018).

Një model i ngjashëm shfaqet edhe në analizën e zgjerimit të tregut (H3.2). Inovacioni paraqitet sërish si faktor me ndikim të fortë të drejtpërdrejtë, duke rritur ndjeshëm aftësinë shpjeguese të modelit. Kjo tregon se zgjerimi i tregut lidhet ngushtë me kapacitetin e firmës për të inovuar dhe për të ofruar risi në tregje ekzistuese ose të reja, në linjë me literaturën që e konsideron inovacionin si motor të rritjes dhe ndërkombëtarizimit të NVM-ve (Audretsch et al., 2021; Kahveci, 2025; Keelson et al., 2024). Megjithatë, edhe në këtë rast, termat e ndërveprimit midis inovacionit dhe faktorëve të tjerë, përfshirë kapitalin njerëzor, shërbimet ndërmjetëse dhe mbështetjen institucionale, nuk prodhojnë një efekt moderues të dallueshëm. Kjo sugjeron se inovacioni kontribuon në zgjerimin e tregut në mënyrë të pavarur, duke vepruar si mekanizëm i drejtpërdrejtë rritjeje dhe jo si faktor që amplifikon ndikimin e elementeve të tjera të ekosistemit (Aiken & West, 1991; Hayes, 2018).

Një konfigurim më kompleks evidentohet në analizën e qëndrueshmërisë afatgjatë (H3.3). Edhe këtu inovacioni shfaqet si determinant i fortë i drejtpërdrejtë, duke rritur ndjeshëm kapacitetin shpjegues të modelit dhe duke konfirmuar rolin e tij në forcimin e aftësisë adaptuese të firmës. Ky rezultat është koherent me qasjen e reziliencës, sipas së cilës sistemet që përshtaten dhe inovojnë janë më të afta të përballojnë tronditje dhe të ruajnë funksionet bazë në kohë (Auerswald & Dani, 2018; Holling, 1973). Ndryshe nga dy rezultatet e tjera, në këtë rast evidentohet edhe një efekt ndërveprues pozitiv, megjithëse me intensitet të moderuar. Kjo tregon se inovacioni jo vetëm që

ndikon drejtpërdrejt në qëndrueshmëri, por gjithashtu përforcon, në një masë të kufizuar, efektin e burimeve njerëzore, shërbimeve ndërmjetëse dhe mbështetjes institucionale në ndërtimin e stabilitetit afatgjatë. Një interpretim i tillë është në përputhje me literaturën mbi ekosistemet si struktura sinergjike, ku rezultatet afatgjata varen nga mënyra se si firmat integrojnë burimet dhe funksionet e sistemit (Jacobides et al., 2018; Stam & van de Ven, 2019).

Në tërësi, rezultatet e Modelit 3 tregojnë se inovacioni shfaqet si mekanizëm qendror në ekosistemin e NVM-ve. Ai ushtron një ndikim të fortë dhe të drejtpërdrejtë në performancë, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë, ndërsa roli i tij moderues evidentohet qartësisht vetëm në rastin e qëndrueshmërisë. Kjo strukturë sugjeron se inovacioni funksionon kryesisht si forcë transformuese që përkthen burime dhe kushte mjedisore në rezultate konkrete, duke përforcuar idenë se, në ekosistemet sipërmarrëse, avantazhi konkurrues lind nga aftësia për të integruar dhe transformuar elementet përbërëse të sistemit (Audretsch et al., 2021; Ferreira et al., 2024; Kahveci, 2025; Sussan & Acs, 2017).

Në përmbledhje, rezultatet e nënseksionit 5.2 tregojnë se lidhjet ndërmjet faktorëve të ekosistemit dhe rezultateve të NVM-ve janë të ndërlidhura dhe shumëdimensionale. Performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë formësohen nga kombinimi i kapaciteteve të brendshme me kushtet e jashtme të mjedisit. Kapitali njerëzor dhe shërbimet ndërmjetëse shfaqen si faktorë me ndikim të qëndrueshëm, ndërsa inovacioni evidentohet si mekanizëm transformues me ndikim të fortë të drejtpërdrejtë dhe rol moderues më të dukshëm në qëndrueshmërinë afatgjatë.

5.3. Diskutimi i rezultateve në kontekstin shqiptar dhe krahasimi me praktikat ndërkombëtare

Rezultatet e studimit tregojnë qartë se zhvillimi i NVM-ve në Shqipëri nuk shpjegohet nga një faktor i vetëm, por nga mënyra se si ndërveprojnë kapacitetet e brendshme të firmës me funksionalitetin e elementeve të ekosistemit ku ajo operon. Ky përfundim është koherent me konceptualizimin e ekosistemit sipërmarrës si një sistem social funksional, ku rregullimet institucionale, rrjetet, kultura dhe burimet jo vetëm bashkëjetojnë, por duhet të funksionalizohen për të prodhuar rezultate të matshme (Stam, 2015; Stam & van de Ven, 2019; Van de Ven, 1993). Në kontekstin shqiptar, gjetjet sugjerojnë se performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë nuk janë thjesht pasojë e aftësive të brendshme ose e kushteve të jashtme, por një produkt i ndërvarësisë së këtyre dy sferave. Kjo logjikë mbështetet edhe nga literatura e ekosistemeve sipërmarrëse dhe nga perspektiva e rrjedhave të njohurive (Acs et al., 2005; Audretsch & Belitski, 2017; Audretsch & Link, 2019; Audretsch et al., 2021; Spigel, 2017).

Një element shumë domethënës në gjetje është se karakteristikat demografike të firmës, madhësia, jetëgjatësia dhe sektori, nuk dalin përcaktuese në mënyrë domethënëse për rezultatet kryesore. Kjo e zhvendos interpretimin nga supozimi klasik se përvoja ose madhësia prodhojnë automatikisht avantazh konkurrues, drejt idesë se në ekosisteme në konsolidim diferencimi buron kryesisht nga kapacitetet organizative dhe nga aftësia për të aktivizuar burime të ekosistemit. Literatura mbi ekonominë në tranzicion e shpjegon këtë si pasojë e institucioneve të paplota dhe e hendeut midis politikave formale dhe zbatimit praktik, ku firmat përballen me barriera të ngjashme pavarësisht

sektorit apo moshës dhe ku suksemi lidhet më shumë me fleksibilitetin dhe kompetencat menaxheriale sesa me ciklin jetësor (Kshetri, 2014; North, 1990; Xheneti & Bartlett, 2012). Në këtë kuptim, gjetjet e studimit përputhen me qasjet që e trajtojnë ekosistemin jo si një listë aktorësh, por si koordinim real ndërmjet elementeve, ku rezultatet varen nga lidhjet funksionale dhe nga aftësia e sistemit për të ulur kostot e transaksionit dhe për të rritur aksesin në mundësi (Adner, 2017; Jacobides et al., 2018; Stam & van de Ven, 2019).

Në planin institucional, gjetjet eidentojnë perceptimin e NVM-ve se mjedisi institucional dhe politikat publike nuk janë mjaftueshëm mbështetëse, çka sugjeron ekzistencën e një hendeku të rëndësishëm midis instrumenteve formale dhe funksionimit real në nivel firme. Kjo është tipike për kontekste ku institucionet mund të luajnë rol rregullator ose stabilizues, por nuk arrijnë të shndërrohen në instrument aktiv zhvillimi përmes shërbimeve të orientuara drejt firmës, procedurave të thjeshtuara, aksesit të parashikueshëm në skema mbështetëse dhe mekanizme të koordinimit. Qasja institucionale e sheh cilësinë e institucioneve si parakusht për zhvillim sipërmarrës, sepse ajo përcakton rregullat e lojës, parashikueshmërinë dhe besimin si elemente që ndikojnë drejtpërdrejt në investime, zgjerim dhe formalizim (Ács et al., 2018; North, 1990). Në krahasim me praktikën ndërkombëtare, sidomos në modelet ku shteti luan rol koordinues në ekosistem, diferenca nuk qëndron te ekzistenca e politikave, por te efektiviteti i tyre operacional dhe te lidhja e tyre me nevojat reale të firmave. Kjo vërehet qartë në traditën Triple Helix, ku ndërveprimi universitet, biznes dhe qeveri prodhon rezultate kur ka mekanizma bashkërendimi, instrumente financimi të lidhura me transferimin e njohurive dhe ndërmjetësim të strukturuar (Cai & Amaral, 2022; Cai & Etzkowitz, 2020; Etzkowitz, 2008). Për rrjedhojë, në Shqipëri problemi nuk duket të jetë mungesa e aktorëve, por funksionaliteti i marrëdhënieve dhe instrumenteve që lidhin aktorët me NVM-të.

Në të njëjtën linjë, gjetjet për financimin konfirmojnë një tipar të njohur në literaturën ndërkombëtare, ku NVM-të në ekonomi në zhvillim mbështeten kryesisht te kursimet personale dhe kreditë bankare, ndërsa përdorimi i granteve dhe financimeve alternative mbetet i kufizuar. Literatura mbi boshllëkun e financimit të NVM-ve e shpjegon këtë me asimetri informacioni, kërkesa të larta për kolateral dhe kosto transaksioni, të cilat kufizojnë kapacitetin investues dhe rritës të firmave (Ayyagari et al., 2007; Beck & Demirgüç-Kunt, 2006). Në ekosistemet ndërkombëtare më të avancuara, ky hendek zbutet jo vetëm nga zhvillimi i instrumenteve financiare, por edhe nga ndërmjetësimi, si inkubatorë, akseleratorë, qendra transferimi teknologjike dhe shërbime këshilluese, që ndihmojnë firmat të përgatiten për financim, të aplikojnë dhe të menaxhojnë investimet. Kjo lidhet drejtpërdrejt me gjetjen e studimit, sipas së cilës shërbimet ndërmjetëse dalin ndër faktorët më funksionalë, pasi ato janë mekanizma që e kthejnë financimin nga mundësi teorike në akses praktik, duke rritur aftësinë absorbuese të firmës për instrumentet e ekosistemit (Malecki, 2018; Stam & Spigel, 2016; Stam & van de Ven, 2019). Raportet rajonale konfirmojnë se në Ballkanin Perëndimor sfida nuk është vetëm ekzistenca e skemave, por

përdorshmëria e tyre dhe kapacitetet administrative të firmave për t'i shfrytëzuar (OECD, 2022, 2023; OECD Western Balkans, 2024).

Një tjetër aspekt i rëndësishëm lidhet me rrjetet dhe bashkëpunimin. Gjetjet sugjerojnë se rrjetet kanë lidhje me performancën, por ndërtimi i partneriteteve dhe hyrja në tregje të reja mbetet sfida për shumë NVM. Kjo nënkupton se lidhjet ekzistojnë, por jo gjithmonë funksionojnë si rrjete që prodhojnë rrjedha të qëndrueshme të njohurive, bashkëpunim formal dhe akses në mundësi të reja tregu. Literatura argumenton se lidhjet e dobëta janë kritike për akses në informacione dhe mundësi të reja (Granovetter, 1973), ndërsa bashkëpunimi ndërinstytucional prodhon vlerë kur mbështetet në besim, standarde dhe mekanizma koordinimi (Powell et al., 1996). Në praktikën ndërkombëtare të klasterëve, densiteti i marrëdhënieve dhe përqendrimi i njohurive krijojnë avantazh konkurrues, sepse rrjetet mbështeten nga institucione ndërmjetësuese dhe platforma bashkëpunimi që e kthejnë bashkëpunimin në projekte konkrete (Breschi & Malerba, 2001; Porter, 1998). Në Shqipëri, gjetjet sugjerojnë se rrjetet janë të rëndësishme, por kërkohet më shumë ndërmjetësim për t'i bërë ato produktive në terma zgjerimi tregu dhe partneritetesh.

Në këtë kontekst, rezultati më konsistent dhe më i rëndësishëm i studimit është roli transversal i kapitalit njerëzor dhe i shërbimeve ndërmjetëse në të tre rezultatet e biznesit. Kjo gjetje është në linjë me literaturën ndërkombëtare që e sheh kapitalin njerëzor si bazë të kompetencave organizative dhe të kapaciteteve dinamike, sidomos për NVM-të (Brozović et al., 2025; Penrose, 1959). Studimet mbi transformimin digjital tregojnë gjithashtu se performanca varet nga aftësia për të zhvilluar kompetenca për t'u përshtatur me teknologjinë dhe ndryshimet e tregut (González-Varona et al., 2021). Në ekosistemet ndërkombëtare, ndërmjetësit janë mekanizmat që e bëjnë ekosistemin të përdorshëm, duke lidhur firmat me njohuri, financë dhe tregje (Spigel, 2017; Stam & Spigel, 2016). Në Shqipëri, rëndësia e këtyre dy elementeve sugjeron se ndërhyrjet më efektive janë ato që rrisin kompetencat dhe ndërmjetësimin praktik.

Ndërkohë, inovacioni del si determinant shumë i rëndësishëm i performancës dhe lidhet ngushtë edhe me zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë. Ky rezultat është në harmoni me literaturën që e lidh inovacionin me produktivitetin dhe avantazhin konkurrues në NVM (Audretsch et al., 2021; Ferreira et al., 2024; Kahveci, 2025; Keelson et al., 2024). Në kontekstin shqiptar, inovacioni duket se funksionon si motor i brendshëm i firmës, duke kompensuar pjesërisht kufizimet e ekosistemit. Kjo përputhet me konceptin e ekosistemit sipërmarrës digjital, ku kapacitetet inovative dhe digjitale mund të zbusin kufizimet strukturore (Sussan & Acs, 2017).

Në përfundim, krahasimi me modelet ndërkombëtare tregon se ekosistemet nuk ndërtohen përmes kopjimit të strukturave, por përmes krijimit të funksioneve reale, ndërmjetësimit dhe koordinimit. Gjetjet mbështesin përshtatjen kontekstuale të modelit të Stam-it (2015), duke theksuar se në Shqipëri prioritet duhet të jetë funksionalizimi i elementeve ekzistuese dhe jo vetëm zgjerimi i tyre formal.

Në përmbyllje të Kapitullit 5, analiza konfirmon se performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve janë rezultat i ndërveprimit ndërmjet kapaciteteve të brendshme dhe funksionalitetit të ekosistemit. Kapitali njerëzor, shërbimet ndërmjetëse dhe

inovacioni përbëjnë bërthamën funksionale që përkthen burimet në rezultate konkrete, ndërsa faktorët institucionalë dhe financiarë përcaktojnë hapësirën e veprimit të firmave.

5.4. Përmbledhja e kapitullit

Kapitulli i pestë paraqet dhe diskuton rezultatet empirike mbi ndikimin e faktorëve të ekosistemit sipërmarrës në performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri. Analiza, e mbështetur në modele statistikore multivariate dhe në një kampion prej 383 NVM-sh në qarqet e Tiranës dhe Durrësit, tregon se rezultatet e firmave nuk përcaktohen kryesisht nga karakteristikat demografike të tyre (madhësia, jetëgjatësia apo sektori), por nga ndërveprimi midis kapaciteteve të brendshme organizative dhe funksionalitetit të elementeve të ekosistemit.

Në veçanti, kapitali njerëzor dhe shërbimet ndërmjetëse shfaqen si faktorë me ndikim transversal në performancë, zgjerim dhe qëndrueshmëri, ndërsa institucionet, rrjetet dhe kultura luajnë role të diferencuara sipas dimensionit të analizuar. Gjithashtu, inovacioni evidentohet si një determinant i rëndësishëm dhe mekanizëm transformues që ndikon drejtpërdrejt në rezultatet e NVM-ve dhe, në një masë të kufizuar, përforcon qëndrueshmërinë e tyre afatgjatë.

Në tërësi, gjetjet konfirmojnë se zhvillimi i NVM-ve në Shqipëri është i lidhur ngushtë me funksionalitetin dhe integrimin efektiv të elementeve të ekosistemit sipërmarrës.

KAPITULLI VI - KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME

Ky kapitull paraqet përfundimet kryesore të studimit dhe implikimet e tyre për zhvillimin e ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri. Duke u mbështetur në analizën empirike dhe diskutimin e rezultateve të kapitullit të mëparshëm, ky seksion sintetizon kontributet teorike dhe praktike të kërkimit, duke identifikuar sfidat strukturore, potencialet zhvillimore dhe drejtimit strategjike për përmirësimin e funksionalitetit të ekosistemit sipërmarrës. Në vijim paraqiten rekomandime të diferencuara për politikat publike, për aktorët privatë dhe për vetë ndërmarrjet, si dhe sugjerime për kërkime të ardhshme që mund të thellojnë kuptimin mbi dinamikat e NVM-ve në kontekstin shqiptar dhe rajonal.

6.1. Sfidat dhe mundësitë për zhvillimin e ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri

Analiza empirike dhe diskutimi i rezultateve në Kapitullin e pestë tregojnë se ekosistemi i NVM-ve në Shqipëri ndodhet në një fazë konsolidimi, ku bashkëjetojnë elemente funksionale me boshllëqe strukturore që kufizojnë potencialin e plotë zhvillimor. Sfidat dhe mundësitë për zhvillimin e tij duhet të lexohen në mënyrë gjithëpërfshirëse, duke marrë parasysh ndërveprimin ndërmjet dimensioneve institucionale, financiare, infrastrukturore dhe organizative, si dhe rolin transformues të inovacionit.

Një nga sfidat kryesore lidhet me funksionalitetin e mjedisit institucional. Edhe pse ekziston një kuadër ligjor dhe një sërë instrumentesh mbështetëse për NVM-të, rezultatet tregojnë se perceptimi i ndërmarrjeve mbi efektivitetin dhe aksesueshmërinë e këtyre mekanizmave mbetet i moderuar. Kjo sugjeron ekzistencën e një hendeku midis politikave formale dhe zbatimit praktik në nivel firme. Në terma të ekosistemit sipërmarrës, kjo nënkupton se institucionet nuk funksionojnë gjithmonë si mekanizma aktivë koordinimi dhe lehtësimi, por më tepër si struktura rregullatore, duke kufizuar potencialin e tyre për të gjeneruar sinergji ndërmjet aktorëve. Sfidë, pra, nuk është vetëm ekzistenca e institucioneve, por cilësia e ndërveprimeve dhe aftësia për të ulur pasiguritë, kostot e transaksionit dhe barrierat administrative.

Një sfidë tjetër strukturore lidhet me aksesin në financim dhe diversifikimin e burimeve financiare. Gjetjet e kapitullit të mëparshëm treguan një varësi të konsiderueshme nga burime tradicionale, si kursimet personale dhe kreditë bankare, ndërsa përdorimi i instrumenteve alternative, si grantet, fondet e inovacionit dhe financimi i riskut, mbetet i kufizuar. Kjo situatë kufizon kapacitetin investues të NVM-ve dhe aftësinë e tyre për të ndërmarrë projekte zgjerimi ose transformimi teknologjik. Në perspektivën e zhvillimit të ekosistemit, kjo përbën një sfidë të dyfishtë, ku nga njëra anë kërkohet thellimi i tregut financiar dhe zhvillimi i instrumenteve të përshtatura për NVM-të dhe, nga ana tjetër, kërkohet rritja e kapaciteteve të firmave për të absorbuar dhe menaxhuar financime më komplekse.

Një dimension i tretë sfidues është niveli i ndërmjetësimit dhe koordinimit ndërmjet aktorëve të ekosistemit. Edhe pse rrjetet dhe bashkëpunimi rezultojnë të rëndësishëm për performancën, zgjerimi i tregut dhe ndërkombëtarizimi mbeten relativisht të kufizuara. Kjo tregon se lidhjet ekzistuese nuk përkthehen gjithmonë në partneritete strategjike, projekte të përbashkëta apo

inovacion të bashkërenduar. Mungesa e platformave të strukturuar të bashkëpunimit, e mekanizmave të transferimit të njohurive dhe e ndërmjetësve funksionalë redukton potencialin e rrjeteve për të gjeneruar vlerë të shtuar. Në këtë kontekst, ekosistemi shfaq më shumë karakteristika të një strukture me aktorë të pranishëm sesa të një sistemi të koordinuar me funksione të qarta.

Megjithatë, përkrah këtyre sfidave, rezultatet e studimit evidentojnë edhe mundësi të konsiderueshme për zhvillimin e ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri. Së pari, kapitali njerëzor dhe zhvillimi profesional dalin si faktorë ndërsektorialë që ndikojnë në performancë, zgjerim dhe qëndrueshmëri. Kjo sugjeron se investimi në aftësi, trajnime, profesionalizim menaxherial dhe kompetenca digjitale përbën një faktor kyç për ndërhyrje strategjike. Rritja e cilësisë së kapitalit njerëzor jo vetëm përmirëson rezultatet individuale të firmave, por rrit edhe aftësinë absorbuese të tyre për të përfituar nga burimet e ekosistemit.

Së dyti, shërbimet ndërmjetëse rezultojnë si një nga elementet më funksionale të ekosistemit. Kjo krijon një mundësi konkrete për forcimin e infrastrukturës së ndërmjetësimit përmes konsulencës profesionale, asistencës teknike, inkubimit, mentorimit dhe mbështetjes për aplikime në programe financimi. Duke qenë se këto shërbime lidhin burimet e jashtme me nevojat konkrete të firmave, përmirësimi i cilësisë dhe aksesueshmërisë së tyre mund të rrisë ndjeshëm funksionalitetin e përgjithshëm të ekosistemit.

Një mundësi e tretë lidhet me rolin e inovacionit. Rezultatet tregojnë se inovacioni ushtron një ndikim të fortë të drejtpërdrejtë mbi performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë, duke funksionuar si mekanizëm transformues që përkthen burimet në avantazh konkurrues. Kjo sugjeron se orientimi i ekosistemit drejt mbështetjes së inovacionit përmes instrumenteve financiare, bashkëpunimit me universitete, nxitjes së digjitalizimit dhe zhvillimit të produkteve dhe proceseve të reja përbën një drejtim strategjik me potencial të lartë impakti. Në një kontekst ku elementet e tjera të sistemit janë ende në konsolidim, inovacioni mund të shërbejë si katalizator për përmirësimin e përgjithshëm të rezultateve të NVM-ve.

Së fundi, përqendrimi i aktivitetit ekonomik në korridorin Tiranë–Durrës përbën një mundësi për ndërtimin e një modeli pilot të ekosistemit më të integruar dhe funksional, i cili më pas mund të replikohet në zona të tjera të vendit. Densiteti më i lartë i firmave, institucioneve dhe infrastrukturës në këtë hapësirë krijon kushte më të favorshme për ndërtimin e klasterëve, platformave të bashkëpunimit dhe mekanizmave të koordinimit.

Në përmblledhje, ekosistemi i NVM-ve në Shqipëri përballët me sfida të lidhura me funksionalitetin institucional, aksesin në financim dhe koordinimin ndërmjet aktorëve, por njëkohësisht disponon potencial të konsiderueshëm për zhvillim përmes forcimit të kapitalit njerëzor, shërbimeve ndërmjetëse dhe inovacionit. Këto gjetje sugjerojnë se zhvillimi i mëtejshëm i ekosistemit kërkon ndërhyrje të balancuara që synojnë jo vetëm shtimin e instrumenteve, por rritjen e cilësisë së ndërveprimeve dhe të mekanizmave funksionalë që lidhin elementet e sistemit me rezultatet konkrete të NVM-ve.

6.2. Rekomandime për politikat publike dhe mbështetjen institucionale

Gjetjet e kapitullit të mëparshëm tregojnë qartë se zhvillimi i NVM-ve në Shqipëri nuk varet vetëm nga kapacitetet e brendshme të firmave, por në mënyrë të ndjeshme nga funksionaliteti i mjedisit institucional dhe cilësia e mekanizmave mbështetës. Kjo mbështetet nga rezultatet empirike të analizës makro, ku si faktorët e brendshëm ashtu edhe ata të jashtëm rezultuan statistikisht domethënës për performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë afatgjatë të NVM-ve ($\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$), duke dëshmuar se rezultatet e ndërmarrjeve janë funksion i ndërveprimit midis kapaciteteve të brendshme dhe kushteve të jashtme të ekosistemit. Për rrjedhojë, rekomandimet për politikat publike duhet të orientohen drejt forcimit të rolit koordinues të institucioneve, rritjes së aksesit në burime dhe përmirësimit të ndërveprimeve brenda ekosistemit sipërmarrës.

Së pari, nevojitet një përmirësim i koherencës dhe zbatueshmërisë së politikave për NVM-të. Rezultatet empirike treguan se roli i institucioneve ka një ndikim pozitiv, por relativisht më të moderuar në krahasim me faktorët e tjerë, si në performancën e ndërmarrjeve ($\beta = 0.073$) ashtu edhe në qëndrueshmërinë afatgjatë ($\beta = 0.086$). Ky kontribut i kufizuar sugjeron ekzistencën e një hendeku ndërmjet politikave të hartuara dhe efektit të tyre real në nivel firme. Në këtë kuadër, bëhet e domosdoshme kalimi nga politika të fragmentuara drejt një strategjie të integruar të ekosistemit, ku institucionet publike të veprojnë jo vetëm si rregullatorë, por si aktorë koordinues. Kjo përfshin harmonizimin e programeve të mbështetjes, thjeshtimin e procedurave administrative, rritjen e transparencës dhe krijimin e mekanizmave të monitorimit të performancës së instrumenteve publike në mënyrë të vazhdueshme.

Së dyti, politikat publike duhet të adresojnë në mënyrë më strukturore çështjen e financimit të NVM-ve. Edhe pse financimi nuk rezulton ndër faktorët më të fortë në analizën mikro, rezultatet e analizës makro tregojnë se faktorët e brendshëm kanë një ndikim të lartë në performancë ($\beta = 0.494$), në zgjerimin e tregut ($\beta = 0.680$) dhe në qëndrueshmërinë afatgjatë ($\beta = 0.444$), duke reflektuar rëndësinë e kapaciteteve të brendshme financiare dhe menaxheriale të ndërmarrjeve. Në këtë kontekst, kufizimet në aksesin në financë ndikojnë indirekt në aftësinë e ndërmarrjeve për të investuar, për të inovuar dhe për t'u zgjeruar. Për këtë arsye, rekomandohet zhvillimi i instrumenteve alternative si fondet e kapitalit të riskut, skemat e bashkëfinancimit për inovacion, grantet konkurruese dhe garancitë shtetërore për kredi me profil zhvillimor. Po ashtu, në përputhje me gjetjet që theksojnë rëndësinë e kapaciteteve të brendshme, këto instrumente duhet të shoqërohen me asistencë teknike për rritjen e aftësive financiare dhe absorbuese të NVM-ve.

Së treti, duhet të forcohet infrastruktura e ndërmjetësimit dhe mekanizmat e transferimit të njohurive. Rezultatet empirike treguan se shërbimet ndërmjetëse janë ndër faktorët më të fortë dhe më konsistentë në të gjitha modelet e analizuara, duke ndikuar në performancën e NVM-ve ($\beta = 0.301$), në zgjerimin e tregut ($\beta = 0.453$) dhe në qëndrueshmërinë afatgjatë ($\beta = 0.310$). Kjo evidencë tregon se ndërmarrjet që aksesojnë shërbime mbështetëse, këshilluese dhe teknike kanë rezultate më të mira në të gjitha dimensionet e analizës. Në këtë drejtim, politikat publike duhet të synojnë institucionalizimin dhe profesionalizimin e rolit të inkubatorëve, qendrave të inovacionit, strukturave të mentorimit dhe platformave të bashkëpunimit ndërmjet universiteteve, biznesit dhe

institucioneve publike. Gjithashtu, duhet të forcohen lidhjet midis kërkimit shkencor dhe sektorit privat, duke nxitur projekte të përbashkëta dhe mekanizma të transferimit të teknologjisë.

Një rekomandim i rëndësishëm lidhet me zhvillimin e kapitalit njerëzor. Rezultatet treguan se burimet njerëzore përbëjnë një faktor transversal me ndikim të rëndësishëm në të gjitha rezultatet e biznesit, duke ndikuar në performancë ($\beta = 0.287$), në zgjerimin e tregut ($\beta = 0.206$) dhe në qëndrueshmërinë afatgjatë ($\beta = 0.189$). Ky rol i konsoliduar konfirmon se kapitali njerëzor është një nga determinantët kryesorë të zhvillimit të NVM-ve. Në këtë kontekst, politikat publike duhet të investojnë në programe trajnimi të orientuara drejt nevojave reale të tregut, në forcimin e arsimit profesional dhe teknik, si dhe në zhvillimin e kompetencave digjitale dhe menaxheriale. Integrimi i sipërmarrjes dhe inovacionit në sistemin arsimor përbën një element kyç për ndërtimin e një kulture sipërmarrëse më të fortë.

Në vijim, rekomandohet që politikat të kenë një dimension territorial më të theksuar. Rezultatet tregojnë se faktorët e jashtëm kanë ndikim të rëndësishëm në zgjerimin e tregut ($\beta = 0.315$) dhe në performancën e ndërmarrjeve ($\beta = 0.323$), duke reflektuar rëndësinë e kushteve të mjedisit ekonomik dhe institucional. Duke qenë se këto kushte nuk janë homogjene në territor, përqendrimi i aktivitetit ekonomik në korridorin Tiranë–Durrës sugjeron diferenca në funksionalitetin e ekosistemit. Prandaj, mbështetja për zhvillimin e klasterëve lokalë, zonave ekonomike të specializuara dhe projekteve rajonale të inovacionit mund të ndihmojë në shpërndarjen më të balancuar të mundësive dhe në krijimin e mini-ekosistemeve funksionale jashtë qendrave kryesore urbane.

Së fundi, inovacioni duhet të vendoset në qendër të agjendës së politikave për NVM-të. Rezultatet empirike treguan se inovacioni ka një ndikim të fortë dhe të drejtpërdrejtë në performancë ($\beta \approx 0.394\text{--}0.401$), në zgjerimin e tregut ($\beta = 0.542$) dhe në qëndrueshmërinë afatgjatë ($\beta \approx 0.389\text{--}0.394$), duke qenë një nga faktorët më të rëndësishëm në të gjitha modelet. Për më tepër, përfshirja e inovacionit rriti ndjeshëm fuqinë shpjeguese të modeleve, si në rastin e zgjerimit të tregut (nga $R^2 = 30.1\%$ në 51.2%) ashtu edhe në qëndrueshmërinë afatgjatë (nga $R^2 = 23.1\%$ në mbi 37%). Këto gjetje konfirmojnë se inovacioni përbën një mekanizëm transformues për zhvillimin e NVM-ve. Për rrjedhojë, instrumentet publike duhet të synojnë drejtpërdrejt mbështetjen e projekteve inovative, digjitalizimin e proceseve, adoptimin e teknologjive të reja dhe ndërkombëtarizimin e produkteve, përmes skemave të dedikuara dhe bashkëpunimeve ndërkombëtare.

Në përmbledhje, politikat publike dhe mbështetja institucionale duhet të kalojnë nga një qasje e bazuar në ndërhyrje të izoluara drejt një qasjeje gjithëpërfshirëse që synon funksionalizimin e ekosistemit si tërësi. Evidenca empirike tregon se zhvillimi i NVM-ve është rezultat i ndërveprimit midis faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm, me një rol të veçantë për kapitalin njerëzor, shërbimet ndërmjetëse dhe inovacionin. Për këtë arsye, rritja e koordinimit institucional, përmirësimi i aksesit në financë, forcimi i ndërmjetësimit, investimi në kapital njerëzor dhe orientimi strategjik drejt inovacionit përbëjnë shtyllat kryesore për ndërtimin e një ekosistemi më të qëndrueshëm dhe konkurrues për NVM-të në Shqipëri.

6.3. Rekomandime për aktorët privatë dhe ndërmarrjet

Në vijim të analizës së rezultateve empirike, të cilat treguan se performanca, zgjerimi i tregut dhe qëndrueshmëria afatgjatë e NVM-ve varen në mënyrë të ndjeshme nga kapacitetet e brendshme dhe nga aftësia për të aktivizuar burimet e ekosistemit, rekomandimet për aktorët privatë dhe vetë ndërmarrjet duhet të fokusohen në forcimin e kompetencave organizative, orientimin drejt inovacionit dhe rritjen e integritit në rrjete bashkëpunimi.

Së pari, ndërmarrjet duhet të investojnë në mënyrë sistematike në kapitalin njerëzor. Rezultatet e studimit treguan se burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional përbëjnë një faktor kyç që ndikon në të gjitha rezultatet kryesore të biznesit. Kjo nënkupton se trajnimi i vazhdueshëm i stafit, zhvillimi i aftësive menaxheriale, përmirësimi i kompetencave digjitale dhe ndërtimi i një kulture organizative të orientuar drejt performancës janë elemente thelbësore për rritje dhe qëndrueshmëri. Ndërmarrjet duhet ta trajtojnë zhvillimin e burimeve njerëzore jo si kosto operative, por si investim strategjik që rrit kapacitetin absorbues dhe aftësinë për të përfituar nga mundësitë e tregut dhe të ekosistemit.

Së dyti, rekomandohet një orientim më i theksuar drejt inovacionit si strategji qendrore biznesi. Duke qenë se inovacioni rezultoi me ndikim të fortë të drejtpërdrejtë në performancë, zgjerim dhe qëndrueshmëri, ndërmarrjet duhet të adoptojnë një qasje proaktive ndaj zhvillimit të produkteve dhe proceseve të reja, digjitalizimit të operacioneve dhe përmirësimit të modeleve të biznesit. Inovacioni nuk duhet të kufizohet vetëm në teknologji, por të përfshijë edhe organizimin e brendshëm, marketingun dhe mënyrën e ndërveprimit me klientët. Krijimi i një kulture të brendshme që nxit eksperimentimin, mësimin nga gabimet dhe përshtatjen e shpejtë është veçanërisht i rëndësishëm në mjedise me pasiguri të lartë.

Së treti, ndërmarrjet duhet të forcojnë pjesëmarrjen në rrjete dhe partneritete strategjike. Gjetjet treguan se rrjetet dhe shërbimet ndërmjetëse ndikojnë ndjeshëm në performancë dhe zgjerim të tregut. Për këtë arsye, ndërmarrjet duhet të jenë më aktive në bashkëpunime ndërmjet ndërmarrjeve, në klasterë sektorialë, në dhoma tregtie, në projekte të përbashkëta me universitete dhe në iniciativa ndërkombëtare. Përmes këtyre mekanizmave, ato mund të rrisin aksesin në informacion, teknologji, financime dhe tregje të reja. Rrjetëzimi duhet të konsiderohet si strategji e vetëdijshme e rritjes dhe jo si proces spontan apo informal.

Një rekomandim i rëndësishëm lidhet me profesionalizimin e menaxhimit dhe planifikimin strategjik afatgjatë. Rezultatet treguan se madhësia dhe jetëgjatësia e firmës nuk janë faktorë përcaktues për performancë apo qëndrueshmëri, çka sugjeron se avantazhi konkurrues nuk buron automatikisht nga përvoja apo dimensionin e biznesit. Përkundrazi, ndërmarrjet duhet të zhvillojnë plane strategjike të qarta, analiza të tregut, mekanizma të monitorimit të performancës dhe sisteme të menaxhimit të rrezikut. Kjo është veçanërisht e rëndësishme për qëndrueshmërinë afatgjatë, ku aftësia për të parashikuar dhe për t'u përshtatur ndaj ndryshimeve mjedisore rezulton kritike.

Gjithashtu, ndërmarrjet duhet të përmirësojnë kapacitetet e tyre për të aksesuar financime alternative dhe për të përgatitur projekte të strukturuar investimi. Varësia nga burimet tradicionale të financimit kufizon hapësirën për rritje dhe inovacion. Për këtë arsye, rekomandohet që ndërmarrjet të zhvillojnë aftësi në përgatitjen e aplikimeve për grante, në përdorimin e fondeve të bashkëfinancimit dhe në ndërtimin e partneriteteve për projekte më të mëdha. Kjo kërkon rritje të kompetencave financiare dhe përdorim më të gjerë të konsulencës profesionale.

Së fundi, ndërmarrjet duhet të adoptojnë një qasje më të orientuar drejt tregjeve të reja dhe ndërkombëtarizimit. Duke qenë se zgjerimi i tregut rezulton i lidhur me kapacitetet organizative dhe me aktivizimin e rrjeteve, ndërmarrjet duhet të eksplorojnë mundësitë e eksportit, bashkëpunimeve rajonale dhe pjesëmarrjes në platforma digjitale që rrisin shtrirjen gjeografike të produkteve dhe shërbimeve. Orientimi drejt standardeve ndërkombëtare të cilësisë dhe certifikimeve përkatëse mund të përmirësojë gjithashtu konkurrueshmërinë në tregje më të gjera.

Në përmbledhje, zhvillimi i NVM-ve në Shqipëri kërkon një transformim të brendshëm të firmave drejt profesionalizimit, inovacionit dhe bashkëpunimit strategjik. Ndërmarrjet që investojnë në kapital njerëzor, aktivizojnë rrjetet, adoptojnë inovacionin dhe planifikojnë në mënyrë afatgjatë janë më të prirura të përfitojnë nga mundësitë e ekosistemit dhe të ndërtojnë avantazh konkurrues të qëndrueshëm. Këto rekomandime theksojnë se roli i aktorëve privatë është po aq thelbësor sa ai i politikave publike në funksionalizimin dhe zhvillimin e ekosistemit sipërmarrës në Shqipëri.

6.4. Rekomandime për institucionet e arsimit të lartë

Duke u mbështetur në gjetjet empirike të studimit dhe në analizën e funksionimit të ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri, universitetet dhe institucionet e arsimit të lartë paraqiten si aktorë kyç në forcimin e ndërveprimeve ndërmjet komponentëve të ekosistemit, veçanërisht në drejtim të zhvillimit të kapitalit njerëzor, inovacionit dhe ndërmjetësimit të njohurive. Në këtë kuadër, roli i tyre duhet të jetë përtej funksionit tradicional të transmetimit të dijes, duke u orientuar drejt një qasjeje më aktive dhe të integruar në zhvillimin ekonomik dhe sipërmarrës.

Së pari, duke qenë se kapitali njerëzor rezulton një nga faktorët më të rëndësishëm me ndikim në performancën, zgjerimin e tregut dhe qëndrueshmërinë e NVM-ve, universitetet duhet të përqendrohen në përmirësimin e cilësisë dhe relevancës së programeve të studimit. Kjo nënkupton përditësimin e vazhdueshëm të kurrikulave në përputhje me kërkesat e tregut të punës, integrimin e aftësive praktike dhe digjitale, si dhe zhvillimin e kompetencave menaxheriale dhe sipërmarrëse. Në të njëjtën kohë, promovimi i mësimit gjatë gjithë jetës përmes programeve të trajnimit dhe certifikimit profesional përbën një instrument të rëndësishëm për rritjen e kapaciteteve të fuqisë punëtore dhe përmirësimin e aftësisë absorbuese të ndërmarrjeve.

Së dyti, studimi evidenton nevojën për forcimin e bashkëpunimit ndërmjet aktorëve të ekosistemit, çka e vendos universitetin në një pozicion të rëndësishëm ndërmjetësues. Në këtë drejtim, universitetet duhet të zhvillojnë partneritete të strukturuar dhe afatgjata me sektorin privat, përmes përfshirjes së praktikave profesionale në programet e studimit, zhvillimit të projekteve të

përbashkëta kërkimore dhe aplikative, si dhe përmes angazhimit të ekspertëve të industrisë në procesin mësimor. Këto mekanizma kontribuojnë në reduktimin e hendekut ndërmjet teorisë dhe praktikës, duke rritur njëkohësisht punësueshmërinë e të diplomuarve.

Së treti, duke qenë se inovacioni rezulton një nga faktorët më të fortë që ndikon në rezultatet e NVM-ve, universitetet duhet të luajnë një rol më aktiv në krijimin dhe përhapjen e inovacionit. Kjo mund të realizohet përmes zhvillimit të qendrave të inovacionit, inkubatorëve dhe start-upeve, si dhe përmes nxitjes së sipërmarrjes akademike dhe krijimit të spin-off-eve universitare. Njëkohësisht, universitetet duhet të forcojnë mekanizmat e transferimit të njohurive dhe teknologjisë drejt sektorit privat, duke e shndërruar kërkimin shkencor në një burim konkret vlere për ekonominë.

Së fundi, universitetet mund të luajnë një rol të rëndësishëm në zhvillimin rajonal të ekosistemeve sipërmarrëse, duke kontribuar në krijimin e grupeve lokale dhe në mbështetjen e bizneseve në zona të ndryshme të vendit. Përmes trajnimeve, asistencës teknike dhe bashkëpunimit me aktorët lokalë, ato mund të ndihmojnë në shpërndarjen më të balancuar të zhvillimit ekonomik.

Në përmbljedhje, universitetet duhet të transformohen nga institucione të orientuara kryesisht drejt mësimdhënies në aktorë aktivë të ekosistemit sipërmarrës, duke kontribuar në zhvillimin e kapitalit njerëzor, nxitjen e inovacionit dhe forcimin e ndërveprimeve ndërmjet aktorëve. Një qasje e tillë është thelbësore për rritjen e funksionalitetit dhe konkurrueshmërisë së ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri.

6.5. Kufizimet e Studimit

Pavarësisht kontributit teorik dhe empirik të këtij studimi në analizën e ekosistemit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri, është e rëndësishme të theksohen disa kufizime metodologjike dhe empirike që duhet të merren parasysh gjatë interpretimit të rezultateve.

Së pari, një kufizim lidhet me shtrirjen gjeografike të kampionit, pasi studimi është përqendruar kryesisht në ndërmarrjet e vendosura në rajonin Tiranë–Durrës. Edhe pse ky rajon përfaqëson një nga zonat më dinamike ekonomike në vend, rezultatet mund të mos reflektojnë plotësisht karakteristikat dhe sfidat e NVM-ve që operojnë në rajone të tjera të Shqipërisë, veçanërisht në zonat me zhvillim më të ulët ekonomik.

Së dyti, studimi mbështetet kryesisht në të dhëna të mbledhura përmes pyetësorëve, të cilat bazohen në perceptimet dhe vlerësimet subjektive të drejtuesve të ndërmarrjeve. Kjo qasje mund të ndikojë në saktësinë e disa përgjigjeve, pasi perceptimet individuale mund të ndryshojnë nga realiteti objektiv i performancës së ndërmarrjeve.

Një kufizim tjetër lidhet me natyrën ndërsektoriale të kampionit, pasi ndërmarrjet e përfshira në studim i përkasin sektorëve të ndryshëm ekonomikë. Diferencat strukturore midis sektorëve mund të ndikojnë në mënyra të ndryshme në performancën dhe zhvillimin e NVM-ve, çka mund të kërkonte analiza më të specializuara sipas sektorëve të veçantë ekonomikë.

Gjithashtu, studimi ka një karakter kryesisht transversal, duke analizuar të dhënat në një moment të caktuar kohor, pa ndjekur ndryshimet e tyre në kohë. Për këtë arsye, nuk është e mundur të vlerësohen plotësisht ndryshimet dinamike të ekosistemit sipërmarrës dhe ndikimi i faktorëve të ndryshëm në periudha më të gjata kohore.

Së fundi, kufizime mund të lidhen edhe me disponueshmërinë e të dhënave sekondare dhe statistikave të detajuara mbi ekosistemin e NVM-ve në Shqipëri, të cilat në disa raste janë të fragmentuara ose të kufizuara.

Megjithatë, pavarësisht këtyre kufizimeve, studimi ofron një analizë të rëndësishme empirike mbi faktorët që ndikojnë në zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme dhe kontribuon në literaturën ekzistuese mbi ekosistemet sipërmarrëse në ekonomitë në zhvillim.

6.6. Sugjerime për kërkime të ardhshme

Ky studim ka ofruar një analizë të integruar të faktorëve të ekosistemit të NVM-ve në Shqipëri. Megjithatë, si çdo kërkim empirik, ai hap edhe një sërë drejtimesh për studime të ardhshme që mund të thellojnë, zgjerojnë dhe rafinojnë kuptimin mbi dinamikën e ekosistemit sipërmarrës në kontekstin shqiptar dhe rajonal.

Së pari, një drejtim i rëndësishëm kërkimor lidhet me zgjerimin gjeografik të kampionit dhe analizën krahasimore ndërrajonale. Kërkime të ardhshme mund të përfshijnë rajone të tjera të Shqipërisë për të analizuar diferencat territoriale në funksionimin e ekosistemit.

Së dyti, rekomandohet zhvillimi i studimeve afatgjata. Ky kërkim ka ofruar një analizë në një moment të caktuar kohor, ndërsa dinamika e ekosistemeve sipërmarrëse është në thelb evolucionare. Studime të ardhshme që ndjekin të njëjtat ndërmarrje në kohë do të mundësonin vlerësimin e ndryshimeve në performancë, në kapacitetet inovative dhe në marrëdhëniet me institucionet, duke ofruar evidencë më të thelluar mbi proceset e adaptimit dhe reziliencës.

Një tjetër drejtim i rëndësishëm kërkimor lidhet me analizën më të detajuar të rolit të inovacionit. Në këtë studim, inovacioni u testua si variabël moderuese dhe si determinant i drejtpërdrejtë i rezultateve të biznesit. Kërkime të ardhshme mund të diferencojnë më qartë llojet e inovacionit (teknologjik, organizativ, marketingu dhe digjital) dhe të analizojnë se cili prej tyre ka ndikimin më të madh në kontekste të ndryshme sektoriale. Po ashtu, do të ishte me interes të studiohej ndërveprimi midis inovacionit dhe transformimit digjital, sidomos në një mjedis ekonomik ku digjitalizimi po merr një rol gjithnjë e më të rëndësishëm.

Një drejtim tjetër kërkimor lidhet me analizën e ndërveprimit midis politikave publike dhe sjelljes strategjike të firmave. Studime të ardhshme mund të shqyrtojnë nëse dhe si ndryshimet në politikën fiskale, skemat e mbështetjes apo reformat administrative ndikojnë në vendimmarrjen e NVM-ve për investim, formalizim, inovacion apo ndërkombëtarizim. Një qasje e tillë do të forconte lidhjen ndërmjet analizës empirike dhe dizajnit të politikave të bazuara në evidencë.

Po ashtu, sugjerohet zhvillimi i analizave krahasimore ndërkombëtare, veçanërisht me vendet e rajonit të Ballkanit Perëndimor ose me ekonomi të tjera në tranzicion. Një krahasim i tillë do të

ndihmonte në identifikimin e faktorëve specifikë të kontekstit shqiptar kundrejt elementeve të përbashkëta rajonale, duke kontribuar në ndërtimin e një kuadri më të gjerë teorik mbi ekosistemet sipërmarrëse në ekonomi në zhvillim.

Në përmbledhje, ky studim krijon një bazë solide për kërkime të mëtejshme mbi ekosistemin e NVM-ve në Shqipëri, por gjithashtu evidenton nevojën për qasje më të thelluara, afatgjata dhe krahasimore. Zgjerimi metodologjik dhe teorik i analizës do të kontribuojë në ndërtimin e një kuptimi më të plotë të dinamikave të sipërmarrjes dhe në përmirësimin e ndërhyrjeve strategjike për zhvillimin e qëndrueshëm të ekosistemit.

ANEKSET

Aneksi A: Tabela shitesë

Tabela 1. Shpërndarja e numrit të të punësuarve sipas sektorëve (në %)

Cili është sektori në të cilin ushtron veprimtarinë biznesi/ndërmarrja juaj?	Sa është numri i punonjësve në biznesin/ndërmarrjen tuaj?				Total
	1-4 punonjës	5-9 punonjës	10- 49 punonjës	Më shumë se 50 punonjës	
Tregëti	30	23	43	18	114
%	32%	26%	34%	24%	30%
Ndërtim	1	9	10	13	33
%	1%	10%	8%	18%	9%
Prodhim	1	3	4	7	15
%	1%	3%	3%	9%	4%
Transport	2	3	11	4	20
%	2%	3%	9%	5%	5%
Shërbime	55	43	52	31	181
%	59%	48%	41%	42%	47%
Tjetër (Specifiko)	5	8	6	1	20
%	5%	9%	5%	1%	5%
Total	94	89	126	74	383
%	100%	100%	100%	100%	100%

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 2. Jetëgjatësia e NVM-ve sipas sektorëve

Cili është sektori në të cilin ushtron veprimtarinë biznesi/ndërmarrja juaj?	Prej sa vitesh ushtron aktivitetin ndërmarrja/biznesi juaj?				Total
	Më pak se 1 vit	1-3 vite	4-10 vite	Më shumë se 10 vite	

Tregëti	2	16	22	74	114
%	17%	29%	24%	33%	30%
Ndërtim	0	5	6	22	33
%	0%	9%	6%	10%	9%
Prodhim	0	2	4	9	15
%	0%	4%	4%	4%	4%
Transport	1	1	1	17	20
%	8%	2%	1%	8%	5%
Shërbime	9	27	55	90	181
%	75%	49%	59%	40%	47%
Tjetër	0	4	5	11	20
%	0%	7%	5%	5%	5%
Total	12	55	93	223	383
%	100%	100%	100%	100%	100%

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 3. Pjesëmarrja në shoqata/forume sipas sektorëve

Cili është sektori në të cilin ushtron veprimtarinë biznesi/ndërmarrja juaj?	A jeni pjesë e ndonjë shoqate/forumi të sektorit ku ju ushtroni aktivitetin tuaj?		Total
	Po	Jo	
Tregëti	21	93	114
%	23%	32%	30%
Ndërtim	10	23	33
%	11%	8%	9%
Prodhim	3	12	15
%	3%	4%	4%
Transport	7	13	20

%	8%	4%	5%
Shërbime	46	135	181
%	49%	47%	47%
Tjetër	6	14	20
%	6%	5%	5%
Total	93	290	383
%	100%	100%	100%

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 4. Format e bashkëpunimit sipas sektorëve

Cili është sektori në të cilin ushtron veprimtarinë biznesi/ndërmarrja juaj?	Cilat janë format e bashkëpunimi që ju përdorni më shpesh?				Total
	Partneritete me biznese të tjera	Projekte me institucione akademike	Bashkëpunimi me klientë për zhvillim, produkte/s hërbimesh	Nuk angazhohem në bashkëpunime	
Tregëti	46	3	44	21	114
%	28.9%	15.0%	33.3%	29.2%	29.8%
Ndërtim	20	1	7	5	33
%	12.6%	5.0%	5.3%	6.9%	8.6%
Prodhim	6	1	4	4	15
%	3.8%	5.0%	3.0%	5.6%	3.9%
Transport	14	0	2	4	20
%	8.8%	0.0%	1.5%	5.6%	5.2%
Shërbime	66	12	68	35	181
%	41.5%	60.0%	51.5%	48.6%	47.3%
Tjetër	7	3	7	3	20
%	4.4%	15.0%	5.3%	4.2%	5.2%
Total	159	20	132	72	383

%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
---	--------	--------	--------	--------	--------

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 5. Vetëvlerësimi i performancës sipas jetëgjatësisë së aktivitetit

Prej sa vitesh ushtron aktivitetin ndërmarrja/biznesi juaj?	Si do e vlerësonit performancën e biznesit tuaj gjatë 3 viteve të fundit?					Total
	Shumë e dobët	E dobët	Mesatare	E mirë	Shumë e mirë	
Më pak se 1 vit	0	2	6	2	2	12
%	0%	16%	50%	17%	17%	100%
1-3 vite	3	2	18	22	10	55
%	5%	4%	33%	40%	18%	100%
4-10 vite	2	6	40	28	17	93
%	3%	6%	43%	30%	18%	100%
Më shumë se 10 vite	2	7	66	99	49	223
%	1%	3%	30%	44%	22%	100%
Total	7	17	130	151	78	383
%	3%	4%	34%	39%	20%	100%

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Table 6. KMO and Bartlett's Test

KMO and Bartlett's Test			
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0.704	
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	241.581	
	Df	45	
	Sig.	0.000	

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 7. Testi i shpërndarjes normale për variablat e varur

Statistics				
		Performanca	Zgjerimi i tregut	Qendrueshmeria afatgjate
N	Valid	383	383	383
	Missing	0	0	0
Skewness		0.122	0.182	0.593
Std. Error of Skewness		0.125	0.125	0.125
Kurtosis		-0.193	-0.488	-0.672
Std. Error of Kurtosis		0.249	0.249	0.249

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 8. Testi i shpërndarjes normale për variablat e pavarura

Statistics											
		Roli i Institucioneve	Kultura	Rrjetet	Financimi	nfrastruktura	Kerkesa	Menaxhimi	Burimet	Njohurite	Sherbimet
N	Valid	383	383	383	383	383	383	383	383	383	383
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Skewness		0.306	0.068	-0.468	2.071	0.368	-0.270	-0.025	0.065	-0.011	-0.246
Std. Error of Skewness		0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
Kurtosis		-0.207	-0.207	-1.790	2.302	-1.875	-1.937	-0.037	-0.321	-0.104	-0.817
Std. Error of Kurtosis		0.249	0.249	0.249	0.249	0.249	0.249	0.249	0.249	0.249	0.249

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 9. Roli i institucioneve

	Peshat faktoriale
Si do e vleresoni situaten politike ne vend?	0.684
Si do i vleresoni politikat fiskale dhe tatimore për mbështetjen e aktivitetit tuaj?	0.697

Si do i vlerësonit strategjitë qeveritare për mbështetjen në sektorin ku ju ushtroni aktivitetin tuaj?	0.753
Si e vlerësoni aksesin në programe mbështetëse (grante, subvencione, trajnime) nga institucionet?	0.571
Si e vlerësoni transparencën e institucioneve në ofrimin e shërbimeve për bizneset?	0.636
Si do i vlerësonit procedurat e regjistrimit ose licencimit të biznesit nga institucionet përkatëse?	0.442

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 10. Peshat – Kultura dhe qëndrimet sociale

	Peshat faktoriale
Sa ndikon shoqëria në suksesin e biznesit?	0.550
Sa ndikon frika nga dështimi në vendimet tuaja?	0.662
Sa ndikon sipërmarrja në zhvillimin tuaj profesional?	0.483
Sa të vlerësuar ndiheni si sipërmarrës në komunitetin tuaj?	0.649
Sa solidaritet ndjeni midis sipërmarrësve dhe aktorëve të tjerë të ekosistemit?	0.561
A mendoni se kultura lokale i motivon individët për të filluar biznese të reja?	0.519

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 11. Peshat – Rrjetet

	Peshat faktoriale
A jeni pjesë e ndonjë shoqate/forumi të sektorit ku ju ushtroni aktivitetin tuaj?	0.896

Sipas opinionit tuaj, cilat janë përfitimet e komunikimit në rrjet?	0.644
Cilat janë format e bashkëpunimi që ju përdorni më shpesh?	0.637
Sa shpesh bashkëpunoni me furnitorët apo klientët për të përmirësuar produktet/shërbimet?	0.629
A do të ishit të hapur për bashkëpunim me një kompani konkurruese për një projekt të përbashkët?	0.658

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 12. Peshat – Financimi

	Peshat faktoriale
Cilat janë burimet kryesore të financimit për biznesin tuaj?	0.622
Nëse keni marrë kredi, sa ka qenë pjesa e financimit që ka mbuluar kredia?	0.618
A keni pasur vështirësi në procedurat e aplikimit për ta përfituar këtë kredi?	0.979
A keni aplikuar ndonjëherë për grante ose subvencione nga institucionet publike?	0.069

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 13. Peshat – Infrastruktura fizike

	Peshat faktoriale
Sa të përshtatëshme janë hapësirat ku operon biznesi juaj?	0.527
Cili është burimi kryesor i hapësirës së biznesit tuaj?	0.736
A keni akses të lehtë në infrastrukturën bazë si energjia elektrike, uji dhe lidhja me rrugë?	0.640

Cilat nga shërbimet e mëposhtme janë të arritshme në zonën ku ju zhvilloni aktivitetin tuaj?	0.600
A keni akses në parkime ose hapësira të mjaftueshme për nevojat e biznesit tuaj?	0.577
Cilat përmirësime në infrastrukturë do të ishin më të rëndësishme për biznesin tuaj?	0.530

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 14. Peshat – Menaxhimi

	Peshat faktoriale
Sipas opinionit tuaj, sa i rëndësishëm është roli i udhëheqësit për suksesin e biznesit tuaj?	0.567
Si i menaxhoni situatat sfiduese apo të paparashikuara në biznesin tuaj?	0.245
Si i përfshini anëtarët e ekipit tuaj/familjes tuaj në procesin e vendimmarrjes?	0.214
Cili është prioriteti juaj kryesor në drejtimin e ekipit tuaj/bashkëpunëtorëve tuaj?	0.538
Sipas opinionit tuaj cila aftësi është më e rëndësishme për një drejtues të suksesshëm?	0.455
A merrni pjesë në trajnime/seminare për zhvillimin e aftësive tuaja drejtuese/menaxheriale?	0.440

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 15. Peshat – Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional

	Peshat faktoriale
Si e vlerësoni disponueshmërinë e profesioneve në treg për nevojat e biznesit tuaj?	0.401
Nga i rekrutoni zakonisht punonjësit për biznesin tuaj?	0.293

Cilat strategji përdorni për të mbajtur dhe motivuar profesionistët në biznesin tuaj?	0.498
A ofroni programe trajnimi për zhvillimin e aftësive të punonjësve tuaj?	0.387
Sa të përgatitur janë punonjësit për të përmbushur kërkesat teknike të biznesit tuaj?	0.539
A keni burime të mjaftueshme për të investuar në zhvillimin e talentit të punonjësve tuaj?	0.555
Cilat janë sfidat kryesore që përballeni në menaxhimin e profesionisteve?	0.393
Cilat përmirësime mendoni se janë të nevojshme për të mbështetur profesionistët në biznesin tuaj?	0.362

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 16. Peshat – Njohuritë dhe teknologjia

	Peshat faktoriale
Si i siguron njohuritë kryesore për menaxhimin dhe zhvillimin e biznesit tuaj?	0.585
A bashkëpunoni me institucione arsimore ose kërkimore për të përmirësuar njohuritë dhe inovacionin në biznes?	0.585
Si i ndani njohuritë dhe informacionin e rëndësishëm brenda ekipit tuaj?	0.499
Sa shpesh e përditësoni ekipin tuaj mbi trendet dhe inovacionet në industri?	0.156
A përdorni sisteme TIK për vendimarrje dhe menaxhimin e biznesit tuaj?	0.539
Cili është burimi juaj kryesor për të ndjekur zhvillimet dhe trendet e sektorit suaj?	0.534

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 17. Peshat – Shërbimet e ndërmjetme

	Peshat faktoriale
A keni akses në shërbime të ndërmjetme (këshillim, kontabilitet, marketing, IT) për të mbështetur biznesin tuaj?	0.626
Si e vlerësoni cilësinë e shërbimeve të ndërmjetme që përdorni aktualisht?	0.650
A janë çmimet e shërbimeve të ndërmjetme të përballueshme për biznesin tuaj?	0.433
Cilat shërbime të ndërmjetme përdorni më shpesh?	0.660
A keni përmirësuar ndonjë aspekt të biznesit tuaj (p.sh., produktivitetin ose shitjet) pas përdorimit të shërbimeve të ndërmjetme?	0.485
A keni nevojë për shërbime të reja të ndërmjetme që nuk janë aktualisht të disponueshme në tregun lokal?	0.733
Çfarë do të dëshironit të përmirësohej për shërbimet e ndërmjetme në tregun tuaj lokal?	0.622

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 18. Peshat – Inovacioni

	Peshat faktoriale
Sa të suksesshëm keni qenë në zhvillimin e produkteve/shërbimeve të reja gjatë tre viteve të fundit?	0.587
Sa fleksibël është biznesi juaj në përshtatjen ndaj ndryshimeve të tregut dhe preferencave të klientëve?	0.708
Sa mbështetëse është kultura organizative e biznesit tuaj për të nxitur inovacionin dhe kreativitetin?	0.765
Sa i fuqishëm është bashkëpunimi juaj me rrjete të tjera biznesi, partnerë, apo komunitete lokale për të nxitur inovacionin?	0.591
Sa rëndësi i kushtoni zhvillimit të ideve të reja dhe përmirësimeve të vazhdueshme brenda organizatës?	0.603

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 19. Peshat – Performanca

	Peshat faktoriale
Si do e vlerësonit performancën e biznesit tuaj gjatë 3 viteve të fundit?	0.664
Si do ta vlerësonit aftësinë tuaj për të realizuar investime të reja në biznesin tuaj gjatë tre viteve të fundit?	0.575
Si ka qenë niveli i të ardhurave të biznesit tuaj gjatë 3 viteve të fundit?	0.688
Si ka qenë rritja e numrit të klientëve të rinj gjatë 3 viteve të fundit?	0.427
Si ka ndryshuar numri i produkteve/shërbimeve që ofron biznesi/organizata juaj gjatë 3 viteve të fundit?	0.579

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 20. Peshat – Zgjerimi i tregut

	Peshat faktoriale
Sa të suksesshëm keni qenë në zgjerimin e bazës së klientëve tuaj gjatë tre viteve të fundit?	0.671
Sa ka ndikuar rritja e kërkesës për produktet/shërbimet tuaja në zgjerimin e tregut të biznesit tuaj?	0.655
Sa efektiv ka qenë biznesi juaj në hyrjen në tregje të reja (lokale, kombëtare apo ndërkombëtare) gjatë tre viteve të fundit?	0.655
Sa ndikojnë njohuritë dhe përvoja juaj në menaxhim në aftësinë për të identifikuar dhe shfrytëzuar mundësi të reja tregu?	0.616
Sa kanë ndikuar investimet e bëra nga biznesi juaj në rritjen e kapaciteteve për zgjerimin e tregut?	0.568

Sa ka ndihmuar bashkëpunimi me partnerë të tjerë në arritjen e tregjeve të reja?	0.588
Sa kanë ndikuar burimet njerëzore dhe aftësitë e stafit tuaj në procesin e zgjerimit të tregut?	0.421

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 21. Peshat – Qëndrueshmëria afatgjatë

	Peshat faktoriale
Sa ndikon cilësia e infrastrukturës fizike (rrugë, energji elektrike, ujë, internet) në funksionimin dhe qëndrueshmërinë e biznesit tuaj?	0.308
Sa të qëndrueshme kanë qenë të ardhurat tuaja gjatë tre viteve të fundit?	0.533
Sa e mirë ka qenë aftësia juaj për të menaxhuar borxhet dhe detyrimet financiare gjatë tre viteve të fundit?	0.564
Sa ndikojnë produktet/shërbimet tuaja të reja në rritjen e të ardhurave?	0.603
Sa e përgatitur është fuqia juaj punëtore për të përballuar sfidat e ardhshme të biznesit?	0.487
Sa mirë keni qenë në përshtatjen me ndryshimet e tregut ose situatat e krizës?	0.631
Sa e qëndrueshme ka qenë fuqia punëtore e biznesit tuaj gjatë tre viteve të fundit?	0.464

Extraction Method: Principal Component Analysis

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 22. Korelacioni ndërmjet variablave të pavarura

	Roli i institucioneve	Kultura	Rrjetet	Financimi	Infrastruktura fizike	Kerkesa	Menaxhimi	Burimet njerëzore	Njohuritë	Shërbimet ndërmjetëse	Inovacioni
Roli i institucioneve	1										

Kultura & qendrimet sociale	.306**	1									
Rrjetet	.123*	.159**	1								
Financimi	0.068	-0.004	0.060	1							
Infrastruktura fizike	.138**	.112*	0.062	0.074	1						
Kerkesa	.134**	.147**	0.042	0.021	0.075	1					
Menaxhimi	0.061	.183**	-0.079	-0.003	0.024	.142**	1				
Burimet njerezore	.253**	.308**	0.058	0.096	0.072	0.076	.182**	1			
Njohurite	-0.016	0.059	0.065	0.058	0.046	.126*	0.093	0.100	1		
Sherbimet ndermjetese	.148**	.284**	0.064	0.008	.110*	.130*	.205**	.306**	.108*	1	
Inovacioni	.220**	.373**	.181**	0.025	.116*	.111*	.104*	.325**	0.002	.439**	1

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 23. Rezultatet e testit ANOVA: “A ndikon madhësia e ndërmarrjes në qëndrueshmërinë afatgjatë të saj?”

ANOVA					
Qendrueshmeria afatgjate					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	0.366	3	0.122	0.276	0.842
Within Groups	167.493	379	0.442		
Total	167.859	382			

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 24. Analiza ANOVA e faktorëve ndaj variablilit të varur “performanca”

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	35.558	2	17.779	42.492	.000 ^b
Residual	158.996	380	0.418		

	Total	194.554	382			
--	-------	---------	-----	--	--	--

a. Dependent Variable: Performanca

b. Predictors: (Constant), Faktorët e jashtëm, Faktorët e brendshëm

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 25. Analiza e regresionit të shumëfishtë linear ndërmjet performancës dhe grupeve të faktorëve

Modeli	R ²	R ² rregulluar	t	Sig.
<i>Kostantja</i>	0.183	0.178	4.710	0.000
Faktorët e brendshëm			6.172	0.000
Faktorët e jashtëm			4.316	0.000

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 26. Koeficienti i përcaktueshmërisë (Hipoteza 1.1)

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.428 ^a	0.183	0.178	0.647	0.183	42.492	2	380	0.000	2.145
a. Predictors: (Constant), Faktoret e jashtem, Faktoret e brendshem										
b. Dependent Variable: Performanca										

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 27. Analiza ANOVA e faktorëve ndaj variablit të varur “zgjerimi i tregut”

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	54.092	2	27.046	58.820	.000 ^b
	Residual	174.728	380	0.460		

	Total	228.820	382			
--	-------	---------	-----	--	--	--

a. Dependent Variable: Zgjerimi i tregut

b. Predictors: (Constant), Faktorët e jashtëm, Faktorët e brendshëm.

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 28. Analiza e regresionit të shumëfishtë linear ndërmjet zgjerimit të tregut dhe grupeve të faktorëve

Modeli	R ²	R ² rregulluar	t	Sig.
<i>Kostantja</i>	0.236	0.232	3.474	0.001
Faktorët e brendshëm			8.093	0.000
Faktorët e jashtëm			4.008	0.000

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 29. Koeficienti i përcaktueshmërisë (Hipoteza 1.2)

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.486 ^a	0.236	0.232	0.678	0.236	58.820	2	380	0.000	1.920
a. Predictors: (Constant), Faktoret e jashtem, Faktoret e brend										
b. Dependent Variable: Zgjerimi										

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 30. Analiza ANOVA e faktorëve ndaj variablit të varur “qëndrueshmëria afatgjatë”

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	27.894	2	13.947	37.866	.000 ^b
	Residual	139.965	380	0.368		

Total	167.859	382			
-------	---------	-----	--	--	--

a. Dependent Variable: Qendrueshmeria afatgjatë

b. Predictors: (Constant), Faktorët e jashtëm, Faktorët e brendshëm

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 31. Analiza e regresionit të shumfishtë linear midis zgjerimit të tregut dhe grupeve të faktorëve

Modeli	R ²	R ² i rregulluar	t	Sig.
<i>Kostantja</i>	0.236	0.232	3.474	0.001
Faktorët e brendshëm			8.093	0.000
Faktorët e jashtëm			4.008	0.000

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 32. Koeficienti i përcaktueshmërisë (Hipoteza 1.3)

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.408 ^a	0.166	0.162	0.607	0.166	37.866	2	380	0.000	2.134
a. Predictors: (Constant), Faktoret e jashtem, Faktoret e brendshem										
b. Dependent Variable: Qendrueshmeria										

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 33. Analiza ANOVA për variablin e varur “performanca”

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	51.669	10	5.167	13.452	.000 ^b

Residual	142.884	372	0.384		
Total	194.554	382			

a. Dependent Variable: Performanca

b. Predictors: (Constant), Sherbimet e ndërmjetme, Financimi, Rrjetet, Njohurite, Infrastruktura fizike, Kërkesa, Roli i Institucioneve, Menaxhimi, Burimet njerëzore, Kultura dhe qëndrimet sociale

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 34. Analiza e regresionit të shumëfishtë linear ndërmjet performancës dhe variablave të pavarura

Modeli	R ²	R ² i rregulluar	t	Sig.
<i>Kostantja</i>	0.266	0.246	1.929	0.055
Roli i Institucioneve			2.064	0.040
Kultura dhe qëndrimet sociale			1.395	0.164
Rrjetet			2.345	0.020
Financimi			-0.966	0.334
Infrastruktura fizike			0.146	0.884
Kërkesa			2.607	0.010
Menaxhimi			0.752	0.452
Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional			4.845	0.000
Njohuritë dhe teknologjia			-1.261	0.208
Sherbimet e ndërmjetme			4.901	0.000

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 35. Koeficienti i përcaktueshmërisë (Hipoteza 2.1)

Model Summary ^b						
Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of	Change Statistics	Durbin-Watson

				the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.515 ^a	0.266	0.246	0.620	0.266	13.452	10	372	0.000	2.100
a. Predictors: (Constant), Sherbimet, Financimi, Rrjetet, Njohurite, Infrastruktura, Kërkesa, Roli I Inst, Menaxhimi, Burimet, Kultura										
b. Dependent Variable: Performanca										

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 36. Analiza ANOVA për variablin e varur “zgjerimi i tregut”

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	68.980	10	6.898	16.054	.000 ^b
	Residual	159.840	372	0.430		
	Total	228.820	382			

a. Dependent Variable: Zgjerimi i tregut

b. Predictors: (Constant), Sherbimet e ndërmjetme, Financimi, Rrjetet, Njohurite, Infrastruktura fizike, Kërkesa, Roli i Institucioneve, Menaxhimi, Burimet njerëzore, Kultura dhe qëndrimet sociale

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 37. Analiza e regresionit të shumëfishtë linear ndërmjet zgjerimit të tregut dhe variablave të pavarura

Modeli	R ²	R ² i rregulluar	t	Sig.
<i>Kostantja</i>	0.301	0.283	0.278	0.781
Roli I Institucioneve			0.285	0.775
Kultura dhe qëndrimet sociale			3.469	0.001
Rrjetet			1.558	0.120
Financimi			1.473	0.142
Infrastruktura fizike			1.245	0.214
Kërkesa			0.851	0.395

Menaxhimi			1.206	0.229
Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional			3.300	0.001
Njohuritë dhe teknologjia			-0.527	0.598
Sherbimet e ndërmjetme			6.977	0.000

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 38. Koeficienti i përcaktueshmërisë (Hipoteza 2.2)

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.549 ^a	0.301	0.283	0.655	0.301	16.054	10	372	0.000	2.025
a. Predictors: (Constant), Sherbimet, Financimi, Rrjetet, Njohurite, Infrastruktura, Kërkesa, Roli I Inst, Menaxhimi, Burimet, Kultura										
b. Dependent Variable: Zgjerimi										

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 39. Analiza ANOVA për variablin e varur “qëndrueshmëria afatgjatë”

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	38.727	10	3.873	11.156	.000 ^b
	Residual	129.132	372	0.347		
	Total	167.859	382			

a. Dependent Variable: Zgjerimi i tregut

b. Predictors: (Constant), Sherbimet e ndërmjetme, Financimi, Rrjetet, Njohurite, Infrastruktura fizike, Kërkesa, Roli I Institucioneve, Menaxhimi, Burimet njerëzore, Kultura dhe qëndrimet sociale

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 40. Analiza e regresionit të shumëfishtë linear ndërmjet qëndrueshmërisë afatgjatë dhe variablave të pavarura

Modeli	R ²	R ² i rregulluar	t	Sig.
<i>Kostantja</i>	0.231	0.210	3.419	0.001
Roli I Institucioneve			2.588	0.010
Kultura dhe qëndrimet sociale			1.581	0.115
Rrjetet			0.831	0.406
Financimi			0.872	0.384
Infrastruktura fizike			0.739	0.460
Kërkesa			1.851	0.065
Menaxhimi			0.007	0.994
Burimet njerëzore dhe zhvillimi profesional			3.352	0.001
Njohuritë dhe teknologjia			-0.730	0.466
Sherbimet e ndërmjetme			5.312	0.000

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 41. Koeficienti i përcaktueshmërisë (Hipoteza 2.3)

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.480 ^a	0.231	0.210	0.589	0.231	11.156	10	372	0.000	2.223
a. Predictors: (Constant), Sherbimet, Financimi, Rrjetet, Njohurite, Infrastruktura, Kerkesa, Roli iInst, Menaxhimi, Burimet, Kultura										
b. Dependent Variable: Qendrueshmeria										

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 42. ANOVA – Performanca me ndikimin e variablit moderues

ANOVA ^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	77.682	6	12.947	41.653	.000 ^b
	Residual	116.872	376	0.311		
	Total	194.554	382			
2	Regression	78.384	7	11.198	36.147	.000 ^c
	Residual	116.170	375	0.310		
	Total	194.554	382			

a. Dependent Variable: Performanca

b. Predictors: (Constant), Sherbimet e ndermjetme, Rrjetet, Kerkesa, Roli i Institucioneve, Burimet njerezore dhe zhvillimi profesional

c. Predictors: (Constant), Sherbimet e ndermjetme, Rrjetet, Kerkesa, Roli i Institucioneve, Burimet njerezore dhe zhvillimi professional, Ndërveprimi me Inovacionin

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 43. Modeli me përfshirjen e variablit moderues “inovacioni” (Hipoteza 3.1)

Model Summary ^c										
Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.632 ^a	0.399	0.390	0.558	0.399	41.653	6	376	0.000	
2	.635 ^b	0.403	0.392	0.557	0.004	2.267	1	375	0.133	2.056

a. Predictors: (Constant), Inovacioni, Kerkesa, Rrjetet, Roli i Institucioneve, Burimet dhe zhvillimi profesional, Sherbimet e ndërmjetme.

b. Predictors: (Constant), Inovacioni, Kerkesa, Rrjetet, Roli i Institucioneve, Burimet dhe zhvillimi profesional, Sherbimet e ndërmjetme, Ndërveprimi

c. Dependent Variable: Performanca

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 44. ANOVA – Zgjerimi i tregut me ndikimin e variablit moderues

ANOVA ^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	117.249	4	29.312	99.309	.000b
	Residual	111.571	378	0.295		
	Total	228.820	382			
2	Regression	117.249	5	23.450	79.238	.000c
	Residual	111.571	377	0.296		
	Total	228.820	382			

a. Dependent Variable: Zgjerimi i tregut

b. Predictors: (Constant), Inovacioni, Burimet njerezore dhe zhv profesional, Kultura, Sherbimet e ndermjetme

c. Predictors: (Constant), Inovacioni, Burimet njerezore dhe zhv profesional, Kultura, Sherbimet e ndermjetme, Nderveprimi

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 45. Modeli me përfshirjen e variablit moderues “inovacioni” (Hipoteza 3.2)

Model Summary ^c										
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.716a	0.512	0.507	0.543	0.512	99.309	4	378	0.000	
2	.716b	0.512	0.506	0.544	0.000	0.002	1	377	0.968	1.858

Burimi: Autori nga përpunimi i të dhënave të pyetësorve

Tabela 46. ANOVA – Qëndrueshmëria afatgjatë me ndikimin e variablit moderues

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	63.648	4	15.912	57.717	.000 ^b
	Residual	104.211	378	0.276		
	Total	167.859	382			

2	Regression	65.830	5	13.166	48.649	.000 ^c
	Residual	102.029	377	0.271		
	Total	167.859	382			

a. Dependent Variable: Qendrueshmeria afatgjatë

b. Predictors: (Constant), Inovacioni, Roli i Institucioneve, Burimet njerëzore, Sherbimet e ndermjetme.

c. Predictors: (Constant), Inovacioni, Roli i Institucioneve, Burimet njerëzore, Sherbimet e ndermjetme, Ndërveprimi

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Tabela 47. Modeli me përfshirjen e variablit moderues “inovacioni” (Hipoteza 3.3)

Model	R	R Square	Adjusted R-Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.616 ^a	0.379	0.373	0.525	0.379	57.717	4	378	0.000	
2	.626 ^b	0.392	0.384	0.520	0.013	8.062	1	377	0.005	2.094

a. Predictors: (Constant), Inovacioni, Roli i Institucioneve, Burimet njerezore, Sherbimet e ndermjetme

b. Predictors: (Constant), Inovacioni, Roli i Institucioneve, Burimet njerëzore, Sherbimet e ndermjetme, Ndërveprimi

c. Dependent Variable: Qendrueshmeria

Burimi: Autori nga të dhënat e pyetësorve

Aneks B: Pyetësi i studimit

PYETËSOR

Unë quhem Rexhina Alite dhe po përgatis temën e doktoraturës “SME-të si Ecosystem, rasti i Shqipërisë”. Ju jeni përzgjedhur për të dhënë opinionin tuaj në lidhje me këtë pyetësor. I gjithë informacioni që ju do të shprehni do të mbetet tërësisht konfidencial dhe do të përdoret vetëm për efekt të këtij studimi. Faleminderit për kohën dhe opinionin tuaj!

SEKSIONI I

INFORMACION I PERGJITHSHEM

P1. Ku ndodhet kompania/ndërmarrja juaj?

Qarku _____

Qyteti/Zona _____

P2. Cili është sektori në të cilin ushtron veprimtarinë biznesi/ndërmarrja juaj? 1.Tregëti, 2.Ndërtim, 3.Prodhim, 4.Transport, 5.Shërbime, 6.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4) (5) (6)

P3. Sa është numri i punonjësve në biznesin/ndërmarrjen tuaj (Pa përfshirë punonjësit sezonal, nëse keni)? 1.1-4 punonjës, 2.5-9 punonjës, 3.10- 49 punonjës, 4. Më shumë se 50 punonjës

(1) (2) (3) (4)

P4. Cili është pozicioni juaj në ndërmarrje/biznes? 1.Pronar, 2.Menaxher, 3.Specialist (Punëtor), 4.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4)

P5. Prej sa vitesh ushtron aktivitetin ndërmarrja/biznesi juaj? 1.Më pak se 1 vit, 2.1-3 vite, 3.4-10 vite, 4.Më shumë se 10 vite

(1)

P6. Përcaktoni lloji e pronësisë së ndërmarrjes suaj? 1.Shoqëri private shqiptare, 2.Shoqëri e përbashkët (shqiptare dhe e huaj), e dominuar nga aksionerët shqiptarë, 3.Shoqëri e përbashkët (shqiptare dhe e huaj) e dominuar nga aksionerët e huaj.

(1) (2) (3)

P7. Cila ka qenë arsyeja/motivi i hapjes së ndërmarrjes/biznesit tuaj? 1.Vura re një mundësi biznesi 2. Unë kam qenë i papunë dhe më është dashur të bëj diçka për të fituar jetesën 3. Nisi si sturt-up, 4. Biznes i trashëguar, 5.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4) (5)

SEKSIONI II ROLI I INSTITUCIONEVE

P8. Ju lutem jepni opinionin tuaj lidhur me alternativat e mëposhtme:

Nr	Alternativat	1.Aspak e favorshme, 2.Pjesërisht e favorshme, 3.Mesatarisht e favorshme, 4.E favorshme, 5.Plotësisht e favorshme
1	Si do e vlerësoni situatën politike në vend?	(1) (2) (3) (4) (5)
2	Si do i vlerësoni politikat fiskale dhe tatimore për mbështetjen e aktivitetit tuaj?	(1) (2) (3) (4) (5)

3	Si do i vlerësonit strategjitë qeveritare për mbështetjen në sektorin ku ju ushtroni aktivitetin tuaj?	(1) (2) (3) (4) (5)
4	Si e vlerësoni aksesin në programe mbështetëse (grante, subvencione, trajnime) nga institucionet?	(1) (2) (3) (4) (5)
5	Si e vlerësoni transparencën e institucioneve në ofrimin e shërbimeve për bizneset?	(1) (2) (3) (4) (5)
6	Si do i vlerësonit procedurat e regjistrimit ose licencimit të biznesit nga institucionet përkatëse?	(1) (2) (3) (4) (5)

SEKSIONI III KULTURA DHE QËNDRIMET SOCIALE

P9. Ju jutem jepni opinionin tuaj lidhur me alternativat e mëposhtme:

Nr	Alternativat	1.Aspak, 2.Pak, 3.Mesatarisht, 4.Shumë, 5.Jashtë mase shumë
1	Sa ndikon shoqëria në suksesin e biznesit?	(1) (2) (3) (4) (5)
2	Sa ndikon frika nga dështimi në vendimet tuaja?	(1) (2) (3) (4) (5)
3	Sa ndikon sipërmarrja në zhvillimin tuaj profesional?	(1) (2) (3) (4) (5)
4	Sa të vlerësuar ndiheni si sipërmarrës në komunitetin tuaj?	(1) (2) (3) (4) (5)
5	Sa solidaritet ndjeni midis sipërmarrësve dhe aktorëve të tjerë të ekosistemit?	(1) (2) (3) (4) (5)
6	A mendoni se kultura lokale i motivon individët për të filluar biznese të reja?	(1) (2) (3) (4) (5)

SEKSIONI IV RRJETET (SHOQATAT, FORUMET ETJ) DHE BASHKËPUNIMET

P10. A jeni pjesë e ndonjë shoqate/forumi të sektorit ku ju ushtroni aktivitetin tuaj? 1.Po, 2.Jo
(1) (2)

P11.Nëse Po, si e vlerësoni ndikimin e shoqatës në zhvillimin e biznesit tuaj? 1. Nuk ndikon aspak, 2.Ndikon pak, 3.Mesatarisht, 4.Ndikon shumë, 5.Ndikon jashtë mase shumë

(1) (2) (3) (4) (5)

P12. Sipas opinionit tuaj, cilat janë përfitimet e komunikimit në rrjet? 1. Gjetja e klientëve të rinj, 2.Ndarja e përvojave dhe ideve, 3.Gjetja e partnerëve për bashkëpunim, 4.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4)

P13. Cilat janë format e bashkëpunimi që ju përdorni më shpesh? 1.Partneritete me biznese të tjera, 2.Projekte me institucione akademike, 3.Bashkëpunime me klientë për zhvillim, produkte/shërbimesh 4.Nuk angazhohem në bashkëpunime

(1) (2) (3) (4)

P14. Sa shpesh bashkëpunoni me furnitorët apo klientët për të përmirësuar produktet/shërbimet? 1.Asnjëherë, 2.Rrallë herë, 3.Shpesh here, 4. Gjithmonë

(1) (2) (3) (4)

P15. A do të ishit të hapur për bashkëpunim me një kompani konkurruese për një projekt të përbashkët? 1.Asnjëherë, 2.Zakonisht jo, 3.Vetëm nëse përfitimet janë të qarta, 4.Gjithmonë

(1) (2) (3) (4)

SEKSIONI V

FINANCIMI

P16. Cilat janë burimet kryesore të financimit për biznesin tuaj? 1 Kursimet, 2. Hua në bankë, 3. Hua tek familjarët; 4 Të gjitha bashkë. 5.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4) (5)

P17. Nëse keni marrë kredi, sa ka qenë pjesa e financimit që ka mbuluar kredia? 1.Më pak nga 50%, 2.50-75%, 3.100%.

(1) (2) (3)

P18. A keni pasur vështirësi në procedurat e aplikimit për ta përfituar këtë kredi? 1.Po, 2.Jo

(1) (2)

P19. A keni aplikuar ndonjëherë për grante ose subvencione nga institucionet publike? 1.Po, 2.Jo

(1) (2)

P20. Cilat janë sfidat kryesore që përballeni për të siguruar financim? 1.Dokumentacioni dhe procedurat komplekse, 2.Mungesa e garancive apo kolateralit, 3.Kushtet e pafavorshme të kredive

(1) (2) (3)

P21. Cfarë do t'ju ndihmonte më shumë në përmirësimin e aksesit në financim? 1.Procedura më të thjeshta për aplikim, 2.Kosto më të ulëta të kredive dhe financimit, 3.Më shumë programe mbështetëse për SME-të, 4.Trajnime për menaxhimin financiar 5.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4) (5)

P22. A keni përfituar nga skemat e mbështetjes për startup-et ose SME-të? 1.Po, 2.Jo

(1) (2)

SEKSIONI VI INFRASTRUKTURA FIZIKE

P23. Sa të përshtatëshme janë hapësirat ku operon biznesi juaj? 1.Aspak të përshtatëshme, 2. Pjesërisht të përshtatëshme, 3.Të përshtatëshme, 4.Plotësisht të përshtatëshme

(1) (2) (3) (4)

P24. Cili është burimi kryesor i hapësirës së biznesit tuaj? 1.Hapësira private (pronësi), 2.Hapësira me qira në tregun privat, 3.Hapësira e ofruar nga inkubatorë apo qendra inovacioni, 4.Hapësira e subvencionuar nga organizata publike apo private, 5.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4) (5)

P25. A keni akses të lehtë në infrastrukturën bazë si energjia elektrike, uji dhe lidhja me rrugë? 1.Jo, kemi probleme serioze me këto shërbime, 2.Jo gjithmonë, shpesh përballemi me problem, 3.Po, por ka disa ndërprerje të herëpashershme të disa shërbimeve, 4.Po, gjithmonë

(1) (2) (3) (4)

P26. Cilat nga shërbimet e mëposhtme janë të arritshme në zonën ku ju zhvillonit aktivitetin tuaj? 1.Internet me shpejtësi të lartë, 2.Transport publik i mirëorganizuar, 3.Lidhja me rrugë, 4.Asnjë nga këto

(1) (2) (3) (4)

P27. A keni akses në parkime ose hapësira të mjaftueshme për nevojat e biznesit tuaj? 1.Aspak, 2. Jo shumë shpesh, 3.Po, por me kufizime, 4.Po, gjithmonë

(1) (2) (3) (4)

P28. Cilat përmirësime në infrastrukturë do të ishin më të rëndësishme për biznesin tuaj? 1.Përmirësim i shërbimeve bazë (energjia, uji, interneti), 2.Sigurimi i më shumë hapësirave me kosto të përballueshme, 3.Përmirësim i transportit dhe logjistikës, 4.Ndërtimi i qendrave mbështetëse për SME-të.

(1) (2) (3) (4)

SEKSIONI VII KËRKESA

P29.Si e vlerësoni nivelin e kërkesës për produktet/shërbimet që ofron biznesi juaj? 1.Shumë e ulët, 2. E ulët, 3.Mesatare, 4. E Lartë, 5. Shumë e lartë

(1) (2) (3) (4) (5)

P30. Si ndryshon kërkesa për produktet/shërbimet tuaja gjatë vitit? 1.Zakonisht është e ulët në shumicën e kohës, 2.Është e paparashikueshme, 3.Rritet gjatë sezoneve të caktuara, 4.Është e qëndrueshme gjatë gjithë vitit

(1) (2) (3) (4)

P31. Cili është grupi kryesor i klientëve tuaj? 1.Individë/Konsumatorë të zakonshëm, 2.Biznese të tjera (B2B), 3.Organizata publike, 4.Kombinim i tyre, 5.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3) (4) (5)

P32. Si i merrni reagimet nga klientët tuaj për produktet/shërbimet që ju ofroni? 1.Nëpërmjet pyetësorëve dhe sondazheve, 2.Nëpërmjet takimeve dhe bisedave të drejtpërdrejta, 3.Nëpërmjet

mediave sociale dhe platformave online, 4.Nuk mbledhim rregullisht reagime nga klientët

(1) (2) (3) (4)

P33. Cila është metoda kryesore që përdorni për të rritur kërkesën për produktet/shërbimet tuaja?
1.Reklamat dhe marketingu online, 2.Ofrimi i zbritjeve dhe promocioneve, 3.Rritja e cilësisë dhe inovacionit në produkte, 4.Zgjerimi i tregjeve dhe rrjeteve të shpërndarjes

(1) (2) (3) (4)

P34. A keni ndonjë strategji për të kuptuar dhe përmbushur më mirë nevojat e klientëve tuaj? 1.Po, përdorim rregullisht analiza tregu, 2.Po, mbështetemi në reagimet direkte të klientëve, 3. Jo, por po planifikojmë ta zhvillojmë 4.Jo, nuk kemi një strategji të tillë

(1) (2) (3) (4)

SEKSIONI VIII MENAXHIMI

P35. Sipas opinionit tuaj, sa i rëndësishëm është roli i udhëheqësit për suksesin e biznesit tuaj?
1.Aspak i rëndësishëm, 2.Pak i rëndësishëm, 3.Mesatarrisht, 4.I rëndësishëm, 5.Shumë i rëndësishëm

(1) (2) (3) (4) (5)

P36. Si i menaxhoni situatat sfiduese apo të paparashikuara në biznesin tuaj? 1.Duke marrë vendime të shpejta vetë, 2.Duke u konsultuar me ekipin tim, 3.Duke kërkuar këshilla nga jashtë (mentorë, ekspertë), 4.Duke ndjekur procedura standard

(1) (2) (3) (4)

P37. Si i përfshini anëtarët e ekipit tuaj/familjes tuaj në procesin e vendimmarrjes? 1.I përfshij gjithmonë në çdo vendim, 2.I përfshij në vendime të rëndësishme, 3.I përfshij vetëm kur është e nevojshme, 4.Nuk i përfshij në vendimmarrje

(1) (2) (3) (4)

P38. Cili është prioriteti juaj kryesor në drejtimin e ekipit tuaj/bashkëpunëtorëve tuaj? 1.Të siguroj një vizion të qartë për të gjithë, 2.Të përmirësoj performancën e ekipit, 3.Të krijoj një mjedis pune bashkëpunues, 4.Të fokusohem në arritjen e objektivave financiare

(1) (2) (3) (4)

P39. Sipas opinionit tuaj cila aftësi është më e rëndësishme për një drejtues të suksesshëm?
1.Komunikimi efektiv, 2.Menaxhimi i konflikteve, 3.Frymëzimi i ekipit, 4.Vendimmarrja e shpejtë dhe e saktë

(1) (2) (3) (4)

P40. A merrni pjesë në trajnime/seminare për zhvillimin e aftësive tuaja drejtuese/menaxheriale?
1.Jo, nuk mendoj se është e nevojshme, 2.Jo, por po planifikoj, 3.Po, herë pas here, 4.Gjithmonë

(1) (2) (3) (4)

SEKSIONI IX BURIMET NJERËZORE DHE ZHVILLIMI PROFESIONAL

P41. Si e vlerësoni disponueshmërinë e profesionistëve në treg për nevojat e biznesit tuaj? 1.Shumë e ulët, 2.E ulët, 3.Normale, 4.E lartë, 5.Shumë e lartë

(1) (2) (3) (4) (5)

P42. Nga i rekrutoni zakonisht punonjësit për biznesin tuaj? 1.Nga universitetet dhe institucionet arsimore, 2.Nga tregu i punës (aplikime të hapura), 3.Nga rrjetet profesionale dhe rekomandimet, 4.Nga burime të tjera, si agjencitë e punësimit, 5.Tjetër (Specifiko _____)

(1) (2) (3)

(4) (5)

P43. Cilat strategji përdorni për të mbajtur dhe motivuar profesionistët në biznesin tuaj? 1.Ofrimi i pagave konkurruese, 2.Mundësi për zhvillim profesional dhe trajnime, 3.Krijimi i një kulture pune tërheqëse, 4.Përfitime të tjera (bonuse, sigurime, fleksibilitet)

(1) (2) (3) (4)

P44. A ofroni programe trajnime për zhvillimin e aftësive të punonjësve tuaj? 1.Jo, nuk e konsiderojmë të nevojshëm, 2.Jo, por e kemi në plan, 3.Po, por jo në mënyrë të rregullt, 4.Po, rregullisht

(1) (2) (3) (4)

P45. Sa të përgatitur janë punonjësit për të përmbushur kërkesat teknike të biznesit tuaj? 1.Aspak të përgatitur, 2.Pak të përgatitur, 3.Mesatarisht, 4.Të Përgatitur, 5.Shumë të përgatitur

(1) (2) (3) (4) (5)

P46. A keni burime të mjaftueshme për të investuar në zhvillimin e talentit të punonjësve tuaj? 1.Jo, aspak, 2.Jo, shpesh mungojnë burimet, 3.Po, por me kufizime, 4.Po, gjithmonë

(1) (2) (3) (4)

P47. Cilat janë sfidat kryesore që përballeni në menaxhimin e profesionisteve? 1.Vështirësi në rekrutim, 2.Ruajtja e punonjësve të kualifikuar, 3.Mungesa e trajnimeve dhe zhvillimit profesional, 4.Konkurrenca për talentet në treg

(1) (2) (3) (4)

P48. Cilat përmirësime mendoni se janë të nevojshme për të mbështetur profesionistët në biznesin tuaj? 1.Trajnime dhe programe zhvillimi të sponsorizuara, 2.Përmirësim i arsimit dhe lidhjes me tregun e punës, 3.Ofrimi i stimujve për punonjësit e kualifikuar, 4.Lehtësi në proceset e rekrutimit

(1) (2) (3) (4)

SEKSIONI X NJOHURITË DHE TEKNOLOGJIA

P49. Si i siguron njohuritë kryesore për menaxhimin dhe zhvillimin e biznesit tuaj? 1.Përmes përvojës personale, 2.Përmes mentorëve ose këshilltarëve, 3.Përmes trajnimeve dhe seminareve, 4.Përmes burimeve online dhe librave

(1) (2) (3) (4)

P50. A bashkëpunoni me institucione arsimore ose kërkimore për të përmirësuar njohuritë dhe inovacionin në biznes? 1.Jo, nuk bashkëpunojmë, 2.Jo, por e kemi në plan, 3.Po, por rrallë, 4.Po, rregullisht

(1) (2) (3) (4)

P51. Si i ndani njohuritë dhe informacionin e rëndësishëm brenda ekipit tuaj? 1.Nëpërmjet trajnimeve të brendshme, 2.Nëpërmjet dokumenteve dhe manualeve të strukturuar, 3.Nëpërmjet takimeve dhe diskutimeve të rregullta, 4.Nuk kemi një proces formal për ndarjen e njohurive

P52. Sa shpesh e përditësoni ekipin tuaj mbi trendet dhe inovacionet në industri? 1.Asnjëherë, 2.Rrallë herë, 3.Shpesh herë, 4.Rregullisht

P53. A përdorni sisteme TIK për vendimarrje dhe menaxhimin e biznesin tuaj? 1.Po, kemi sisteme të dedikuara për menaxhimin e njohurive, 2.Po, por në mënyrë bazike (p.sh., përmes dokumenteve të përbashkëta), 3.Jo, por planifikojmë të implementojmë një system, 4.Jo, nuk përdorim teknologji për këtë qëllim

P54. Cili është burimi juaj kryesor për të ndjekur zhvillimet dhe trendet e sektorit suaj? 1.Mediat dhe platformat online, 2.Konferenca dhe panairë, 3.Rrjetet profesionale dhe kontaktet, 4.Nuk ndjekim rregullisht zhvillimet

SEKSIONI XI SHËRBIME TË NDËRMJETME

P55. A keni akses në shërbime të ndërmjetme (këshillim, kontabilitet, marketing, IT) për të mbështetur biznesin tuaj? 1.Jo, nuk kemi akses fare, 2.Akses të kufizuar, 3.Po, akses të plotë dhe të lehtë (1) (2) (3)

P56. Si e vlerësoni cilësinë e shërbimeve të ndërmjetme që përdorni aktualisht? 1.Shumë e dobët, 2.E dobët, 3.Mesatare, 4. E mirë, 5.Shumë e mirë. (1) (2) (3) (4) (5)

P57. A janë çmimet e shërbimeve të ndërmjetme të përballueshme për biznesin tuaj? 1.Janë të papërballueshme, 2.Pjesërisht të papërballueshme, 3.Po, por ndonjëherë janë sfiduese, 4.Po, gjithmonë të përballueshme (1) (2) (3) (4)

P58. Cilat shërbime të ndërmjetme përdorni më shpesh? 1.Kontabilitet dhe finance, 2.Marketing dhe komunikim, 3.Teknologji dhe IT, 4.Konsulencë ligjore apo biznesi (1) (2) (3) (4)

P59. A keni përmirësuar ndonjë aspekt të biznesit tuaj (p.sh., produktivitetin ose shitjet) pas përdorimit të shërbimeve të ndërmjetme? 1.Jo ka pasur ndikim negative, 2.Jo, nuk ka pasur ndryshim, 3.Po, në një masë të vogël, 4.Po, shumë ndjeshëm (1) (2) (3) (4)

P60. A keni nevojë për shërbime të reja të ndërmjetme që nuk janë aktualisht të disponueshme në tregun lokal? 1.Jo, nuk kemi nevojë për shërbime të reja, Jo, shërbimet ekzistuese janë të mjaftueshme, 3.Po, por vetëm për disa raste specifike, 4.Po, kemi shumë nevojë (1) (2) (3) (4)

P61. Çfarë do të dëshironit të përmirësohej për shërbimet e ndërmjetme në tregun tuaj lokal? 1.Cilësi më të lartë të shërbimeve, 2.Çmime më të përballueshme, 3.Zgjerim i gamës së shërbimeve, 4.Lehtësi dhe shpejtësi në akses (1) (2) (3) (4)

SEKSIONI XII PERFORMANCA E SME-ve

P62. Si do e vlerësonit performancën e biznesit tuaj gjatë 3 viteve të fundit? 1.Shumë e dobët, 2.E dobët, 3.Mesatare, 4.E mirë, 5.Shumë e mirë (1) (2) (3) (4) (5)

P63. Si do ta vlerësonit aftësinë tuaj për të realizuar investime të reja në biznesin tuaj gjatë tre viteve të fundit? 1.Shumë e ulët, 2.E ulët, 3.Mesatare, 4.E mirë, 5.Shumë e mirë (1) (2) (3) (4) (5)

P64. Si ka qenë niveli i të ardhurave të biznesit tuaj gjatë 3 viteve të fundit? 1.Ka patur rënie të ndjeshme, 2.Pak rënie, 3.Nuk ka patur ndryshime, 4.Ka patur rritje, 5. Ka patur rritje të ndjeshme. (1) (2) (3)

(4) (5)

P65. Si ka qenë rritja e numrit të klientëve të rinj gjatë 3 viteve të fundit? 1.Ka patur rënie, 2.Nuk ka ndryshuar, 3.Ka patur rritje (1) (2) (3)

P66. Si ka ndryshuar numri i produkteve/shërbimeve që ofron biznesi/organizata juaj gjatë 3 viteve të fundit? 1.Është zvogëluar ndjeshëm, 2.Është zvogëluar, 3.Nuk ka ndryshuar, 4.Është rritur, 5.Është rritur ndjeshëm (1) (2) (3) (4) (5)

SEKSIONI XIII INOVACIONI DHE PËRSHTATSHMËRIA

P67. Ju jutem jepni opinionin tuaj lidhur me alternativat e mëposhtme:

Nr	Alternativat	1.Aspak, 2.Pak, 3.Mesatarisht, 4.Shumë 5.Jashtë mase shumë
1	Sa të suksesshëm keni qenë në zhvillimin e produkteve/shërbimeve të reja gjatë tre viteve të fundit?	(1) (2) (3) (4) (5)
2	Sa fleksibël është biznesi juaj në përshtatjen ndaj ndryshimeve të tregut dhe preferencave të klientëve?	(1) (2) (3) (4) (5)
3	Sa mbështetëse është kultura organizative e biznesit tuaj për të nxitur inovacionin dhe kreativitetin?	(1) (2) (3) (4) (5)
4	Sa i fuqishëm është bashkëpunimi juaj me rrjete të tjera biznesi, partnerë, apo komunitete lokale për të nxitur inovacionin?	(1) (2) (3) (4) (5)
5	Sa rëndësi i kushtoni zhvillimit të ideve të reja dhe përmirësimeve të vazhdueshme brenda organizatës?	(1) (2) (3) (4) (5)

SEKSIONI XIV ZGJERIMI I TREGUT

P68. Ju jutem jepni opinionin tuaj lidhur me alternativat e mëposhtme:

Nr	Alternativat	1.Aspak, 3.Mesatarisht, 5.Jashtë mase shumë	2.Pak, 4.Shumë
1	Sa të suksesshëm keni qenë në zgjerimin e bazës së klientëve tuaj gjatë tre viteve të fundit?	(1) (2) (3) (4) (5)	
2	Sa ka ndikuar rritja e kërkesës për produktet/shërbimet tuaja në zgjerimin e tregut të biznesit tuaj?	(1) (2) (3) (4) (5)	
3	Sa efektiv ka qenë biznesi juaj në hyrjen në tregje të reja (lokale, kombëtare apo ndërkombëtare) gjatë tre viteve të fundit?	(1) (2) (3) (4) (5)	
4	Sa ndikojnë njohuritë dhe përvoja juaj në menaxhim në aftësinë për të identifikuar dhe shfrytëzuar mundësi të reja tregu?	(1) (2) (3) (4) (5)	
5	Sa kanë ndikuar investimet e bëra nga biznesi juaj në rritjen e kapaciteteve për zgjerimin e tregut?	(1) (2) (3) (4) (5)	
6	Sa ka ndihmuar bashkëpunimi me partnerë të tjerë në arritjen e tregjeve të reja?	(1) (2) (3) (4) (5)	
7	Sa kanë ndikuar burimet njerëzore dhe aftësitë e stafit tuaj në procesin e zgjerimit të tregut?	(1) (2) (3) (4) (5)	
8	Sa janë të mjaftueshme burimet financiare të biznesit tuaj për të mbështetur zgjerimin e tregut?	(1) (2) (3) (4) (5)	

SEKSIONI XV QËNDRUESHMËRIA DHE RRITJA AFATGJATË

P69. Ju jutem jepni opinionin tuaj lidhur me alternativat e mëposhtme:

Nr	Alternativat	1.Aspak, 3.Mesatarisht, 5.Jashtë mase shumë	2.Pak, 4.Shumë
1	Sa ndikon cilësia e infrastrukturës fizike (rrugë, energji elektrike, ujë, internet) në funksionimin dhe qëndrueshmërinë e biznesit tuaj?	(1) (2) (3) (4) (5)	
2	Sa të qëndrueshme kanë qenë të ardhurat tuaja gjatë tre viteve të fundit?	(1) (2) (3) (4) (5)	

3	Sa e mirë ka qenë aftësia juaj për të menaxhuar borxhet dhe detyrimet financiare gjatë tre viteve të fundit?	(1) (2) (3) (4) (5)
4	Sa ndikojnë produktet/shërbimet tuaja të reja në rritjen e të ardhurave?	(1) (2) (3) (4) (5)
5	Sa e përgatitur është fuqia juaj punëtore për të përballuar sfidat e ardhshme të biznesit?	(1) (2) (3) (4) (5)
6	Sa mirë keni qenë në përshtatjen me ndryshimet e tregut ose situatat e krizës?	(1) (2) (3) (4) (5)
7	Sa e qëndrueshme ka qenë fuqia punëtore e biznesit tuaj gjatë tre viteve të fundit?	(1) (2) (3) (4) (5)

P70. Sipas opinionit tuaj cilat janë disa nga sfidat kryesore me të cilat përballen SME-të në ushtrimin e aktivitetit të tyre *(Ju lutem listoni 3 nga sfidat kryesore)*

P71. Sipas opinionit tuaj cilat janë disa nga masat kryesore të cilat do të permiresonin klimën e SME-ve në të ardhmen *(Ju lutem listoni 3 nga masat kryesore)*

1.

2.

3.

Faleminderit!

LITERATURA

- Abdul-Azeez, O., I. A. O., & I. C. (2024). SMEs as catalysts for economic development: Navigating challenges and seizing opportunities in emerging markets. *GSC Advanced Research and Reviews*, 19(3), 325–335. <https://doi.org/10.30574/gscarr.2024.19.3.0230>
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2005). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. https://www.researchgate.net/publication/225742338_The_Knowledge_Spillover_Theory_of_Entrepreneurship
- Ács, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016>
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: An ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2), 501–514. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0013-9>
- Adner, R. (2017). Ecosystem as structure: An actionable construct for strategy. *Journal of Management*, 43(1), 39–58. <https://doi.org/10.1177/0149206316678451>
- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Sage Publications.
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: Establishing the framework conditions. *Journal of Technology Transfer*, 42(5), 1030–1051. <https://doi.org/10.1007/s10961-016-9473-8>
- Audretsch, D. B., & Link, A. N. (2019). Entrepreneurship and knowledge spillovers from the public sector. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(1), 195–208. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0538-z>
- Audretsch, D. B., Belitski, M., & Caiazza, R. (2021). Start-ups, innovation and knowledge spillovers. *Journal of Technology Transfer*, 46(6), 1995–2016. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09846-5>
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183511.001.0001>
- Audretsch, D., Belitski, M., & Fiedler, A. (2025). The knowledge spillover theory of entrepreneurship and innovation: Taking stock and new directions. *Journal of Technology Transfer*. <https://doi.org/10.1007/s10961-025-10215-9>

- Auerswald, P. E., & Dani, L. M. (2018). Economic ecosystems. In G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik (Eds.), *The new Oxford handbook of economic geography* (pp. 245–268). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.47>
- Autio, E., & Levie, J. (2017). Management of entrepreneurial ecosystems. In G. Ahmetoglu, T. Chamorro-Premuzic, B. Klinger, & T. Karcisky (Eds.), *The Wiley handbook of entrepreneurship* (pp. 423–449). John Wiley & Sons.
- Autio, E., & Thomas, L. D. W. (2014). Innovation ecosystems: Implications for innovation management. In M. Dodgson, D. M. Gann, & N. Phillips (Eds.), *The Oxford handbook of innovation management* (pp. 204–228). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199694945.013.012>
- Autio, E., & Thomas, L. D. W. (2018). *The Oxford handbook of innovation management*. Oxford University Press.
- Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2007). Small and medium enterprises across the globe. *Small Business Economics*, 29(4), 415–434. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9002-5>
- Baltimore, D. (2016). Why we need a summit on human gene editing. *Issues in Science and Technology*, 32(3), 36–39. <https://issues.org/why-we-need-a-summit-on-human-gene-editing/>
- Baptista, R., & Swann, P. (1998). Do firms in clusters innovate more? *Research Policy*, 27(5), 525–540. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(98\)00065-1](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(98)00065-1)
- Bartlett, W., & Bukvič, V. (2001). Barriers to SME growth in Slovenia. *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, 11(2), 177–195. <https://doi.org/10.1023/A:1012206414785>
- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>
- Birch, D. L. (1987). *Job creation in America: How our smallest companies put the most people to work*. Free Press.
- Blank, S. G. (2013). *The four steps to the epiphany: Successful strategies for products that win*. John Wiley & Sons. <https://www.amazon.com/Four-Steps-Epiphany-Successful-Strategies/dp/0976470705>
- Breschi, S., & Malerba, F. (2001). The geography of innovation and economic clustering. *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 817–833. <https://doi.org/10.1093/icc/10.4.817>
- Brozović, D., Jansson, C., & Boers, B. (2025). Strategic flexibility and growth of small and medium-sized enterprises: A study of enablers and barriers. *Management Decision*, 63(6), 1914–1935. <https://doi.org/10.1108/MD-05-2022-0577>
- Bryman, A. (2016). *Social research methods* (5th ed.). Oxford University Press.

- Burns, P. (2016). *Entrepreneurship and small business: Start-up, growth and maturity* (5th ed.). Palgrave Macmillan.
- Cai, Y., & Amaral, M. (2022). Triple helix model of innovation: From boundaries to frontiers. *Triple Helix*, 9(2), 107–117. <https://doi.org/10.1163/21971927-12340007>
- Cai, Y., & Etzkowitz, H. (2020). Theorizing the Triple Helix model: Past, present, and future. *Triple Helix*, 7(2–3), 189–226. <https://doi.org/10.1163/21971927-bja10003>
- Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. J. (2009). “Mode 3” and “Quadruple Helix”: Toward a 21st-century fractal innovation ecosystem. *International Journal of Technology Management*, 46(3–4), 201–234. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2009.023374>
- Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. J. (2010). Triple helix, quadruple helix and quintuple helix and how do knowledge, innovation and the environment relate to each other? A proposed framework for a trans-disciplinary analysis of sustainable development and social ecology. *International Journal of Social Ecology and Sustainable Development*, 1(1), 41–69. <https://doi.org/10.4018/jsesd.2010010105>
- Çela, M., Xhuvani, C., & Gaspari, A. (2015). Small and medium enterprises: Where does Albania stand? *European Scientific Journal*.
- Clark, G. L., Feldman, M. P., & Gertler, M. S. (2020). *The new Oxford handbook of economic geography*. Oxford University Press.
- Cooke, P., Gómez Uranga, M., & Etxebarria, G. (1997). Regional innovation systems: Institutional and organisational dimensions. *Research Policy*, 26(4–5), 475–491.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). SAGE Publications.
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). SAGE Publications.
- D’Alessandro, F., Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2024). The knowledge spillover theory of entrepreneurship and innovation (KSTE+I) approach and the advent of AI technologies: Evidence from the European regions. *IZA Discussion Paper No. 17206*. Institute of Labor Economics (IZA). <https://docs.iza.org/dp17206.pdf>
- Dash, M. C., & Dash, S. P. (2009). *Fundamentals of ecology* (3rd ed.). McGraw-Hill Education India.
- Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2010). Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 495–518. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbq010>
- Etzkowitz, H. (2008). *The triple helix: University–industry–government innovation in action*. Routledge.

European Commission. (2003). *Recommendation 2003/361/EC concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*.

European Court of Auditors. (2022). *SME internationalisation instruments*.
<https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/sme-internationalisation-instruments-07-2022/en/>

Feld, B. (2012). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. John Wiley & Sons.
https://books.google.al/books/about/Startup_Communities.html?id=lyTVswEACAAJ&redir_esc=y

Feldman, M. P., & Audretsch, D. B. (1999). Innovation in cities: Science-based diversity, specialization, and localized competition. *European Economic Review*, 43(2), 409–429.
[https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(98\)00047-6](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00047-6)

Ferreira, J. J. M., Fernandes, C. I., & Veiga, P. M. (2024). The effects of knowledge spillovers, digital capabilities, and innovation on firm performance: A moderated mediation model. *Technological Forecasting and Social Change*, 200.
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.123086>

Field, A. (2005). *Discovering statistics using SPSS* (2nd ed.). SAGE Publications.

Field, A. (2018). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (5th ed.). SAGE Publications.

Florida, R. (2002). *The rise of the creative class: And how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. Basic Books.

Florida, R. L., & Kenney, M. (1988). Venture capital, high technology and regional development. *Regional Studies*, 22(1), 33–48. <https://doi.org/10.1080/00343408812331344750>

Florida, R. L., & Kenney, M. (1988). Venture capital-financed innovation and technological change in the USA. *Research Policy*, 17(3), 119–137. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(88\)90038-8](https://doi.org/10.1016/0048-7333(88)90038-8)

Freeman, C., & Soete, L. (1997). *The economics of industrial innovation* (3rd ed.). MIT Press.

Fritsch, M., & Wyrwich, M. (2014). The long persistence of regional levels of entrepreneurship: Germany, 1925–2005. *Regional Studies*, 48(6), 955–973.
<https://doi.org/10.1080/00343404.2013.816414>

Glitz, A. (2012). *The labor market impact of immigration: A quasi-experiment exploiting immigrant location rules in Germany*. CReAM Discussion Paper No. 12/22. Centre for Research and Analysis of Migration, University College London.
<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/295420/1/cream-dp1222.pdf>

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145–168.

- González-Varona, J. M., López-Paredes, A., Poza, D., & Acebes, F. (2021). *Building and development of an organizational competence for digital transformation in SMEs*. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 14(1), 15–24.
https://www.jiem.org/index.php/jiem/article/view/3279/949?utm_source=chatgpt.com
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2020). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.
- Haltiwanger, J., Miranda, J., & Jarmin, R. S. (2010). *Who creates jobs? Small vs. large vs. young* (NBER Working Paper No. 16300). National Bureau of Economic Research.
<https://www.nber.org/papers/w16300>
- Hashi, I., & Krasniqi, B. A. (2011). Entrepreneurship and SME growth: Evidence from advanced and laggard transition economies. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(5), 456–487. <https://doi.org/10.1108/13552551111158817>
- Hayes, A. F. (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (2nd ed.). Guilford Press.
- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 4, 1–23. <https://doi.org/10.1146/annurev.es.04.110173.000245>
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017–1027.
<https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- Iansiti, M., & Levien, R. (2004). *The keystone advantage: What the new dynamics of business ecosystems mean for strategy, innovation, and sustainability*. Harvard Business School Press.
- Igben, H. G. O., & Ojoboh, T. M. (2024). Exploring regulatory constraints to the growth of small and medium-scale enterprises in Delta State. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, 12(3), 19–31. <https://doi.org/10.37745/ijbsber.2013/vol12n31931>
- INSTAT. (2020). *Rezultatet e NVM-ve 2020*. Instituti i Statistikave.
- INSTAT. (2023). *Small and medium enterprises statistics 2023*. Instituti i Statistikave.
<https://www.instat.gov.al/media/ikyjfhyp/results-on-sme-2023.pdf>
- Jacobides, M. G., Cennamo, C., & Gawer, A. (2018). Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*, 39(8), 2255–2276. <https://doi.org/10.1002/smj.2904>
- Kahveci, E. (2025). Digital transformation in SMEs: Enablers, interconnections, and a framework for sustainable competitive advantage. *Administrative Sciences*, 15(3).
<https://doi.org/10.3390/admsci15030107>

- Kanoria, A. (2024). What role do SMEs play in job creation and employment stability compared to large enterprises? *International Journal of Advanced Research*, 12(10), 589–596. <https://doi.org/10.21474/ijar01/19676>
- Keelson, S. A., Cúg, J., Amoah, J., Petráková, Z., Addo, J. O., & Jibril, A. B. (2024). The influence of market competition on SMEs' performance in emerging economies: Does process innovation moderate the relationship? *Economies*, 12(11). <https://doi.org/10.3390/economies12110282>
- Kenney, M. (1986). Schumpeterian innovation and entrepreneurs in capitalism: A case study of the U.S. biotechnology industry. *Research Policy*, 15(1), 21–31. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(86\)90020-X](https://doi.org/10.1016/0048-7333(86)90020-X)
- Kenney, M. (2000). *Understanding Silicon Valley: The anatomy of an entrepreneurial region*. Stanford University Press.
- Kenney, M., & Zysman, J. (2016). The rise of the platform economy. *Issues in Science and Technology*, 32(3), 61–69. <https://issues.org/the-rise-of-the-platform-economy/>
- Khandwalla, P. N. (1976). *The design of organizations*. Harcourt Brace Jovanovich.
- Kothari, C. R. (2004). *Research methodology: Methods and techniques* (2nd ed.). New Age International.
- Kshetri, N. (2014). Developing successful entrepreneurial ecosystems: Lessons from a comparison of an Asian tiger and a Baltic tiger. *Baltic Journal of Management*, 9(3), 330–356. <https://doi.org/10.1108/BJM-09-2013-0146>
- Lee, J., List, J. A., Strazicich, M. C., & Strazicich, M. (2005). *Nonrenewable resource prices: Deterministic or stochastic trends?* (NBER Working Paper No. 11487). National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w11487>
- Leydesdorff, L. (2018). Synergy in knowledge-based innovation systems at national and regional levels: The Triple-Helix model and the fourth industrial revolution. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 4(2). <https://doi.org/10.3390/joitmc4020016>
- Mack, E., & Mayer, H. (2016). The evolutionary dynamics of entrepreneurial ecosystems. *Urban Studies*, 53(10), 2118–2133.
- Malecki, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass*, 12(3). <https://doi.org/10.1111/gec3.12359>
- Malmberg, A., & Maskell, P. (2001). The elusive concept of localization economies: Towards a knowledge-based theory of spatial clustering. *Environment and Planning A*, 33(3), 429–449.
- Markusen, A. (1996). Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts. *Economic Geography*, 72(3), 293–313.

- Mason, C., & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth-oriented entrepreneurship*. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). <file:///C:/Users/HP/Downloads/OECDecosystems2014.pdf>
- Moore, J. F. (1993). Predators and prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71(3), 75–86.
- Moore, J. F. (1996). *The death of competition: Leadership and strategy in the age of business ecosystems*. HarperBusiness.
- Moretti, E. (2012). *The new geography of jobs*. Houghton Mifflin Harcourt.
- Mutangili, S. K. (2024). SME participation barriers in European Union public procurement markets. *Journal of Procurement & Supply Chain*, 8(3). <https://doi.org/10.53819/81018102t2449>
- Myslymi, G., & Kaçani, K. (2016). Impact of SMEs in economic growth in Albania. *European Journal of Sustainable Development*, 5(3), 151–158. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2016.v5n3p151>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). McGraw-Hill.
- Odum, E. P. (1971). *Fundamentals of ecology* (3rd ed.). Saunders.
- OECD. (2017). *Financing SMEs and entrepreneurs 2016: An OECD scoreboard*. OECD Publishing.
- OECD. (2019a). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2019*. OECD Publishing.
- OECD. (2019b). *SME policy index: Western Balkans and Turkey 2019*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/g2g9fa9a-en>
- OECD. (2019c). *University-industry collaboration: New evidence and policy options*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/e9c1e648-en>
- OECD. (2022). *SME policy index: Western Balkans and Turkey 2022*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/b47d15f0-en>
- OECD. (2023). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2023*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/342b8564-en>
- OECD. (2024). *Western Balkans Competitiveness Outlook 2024: Regional profile*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/en/publications/western-balkans-competitiveness-outlook-2024-regional-profile_170b0e53-en.html
- Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Oxford University Press.

- Pissareva, L., Sobron Bernal, M., Trapasso, R., & Velayos, J. (2025). *Equipping SMEs with the skills to navigate the twin transition* (OECD SME and Entrepreneurship Papers No. 65). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/caf420e6-en>
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77–90.
- Powell, W. W., Koput, K. W., & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, 41(1), 116–145. <https://doi.org/10.2307/2393988>
- Saunders, M. N. K., Lewis, P., & Bristow, A. (2023). *Research methods for business students* (9th ed.). Pearson.
- Saunders, M. N. K., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). *Research methods for business students* (8th ed.). Pearson.
- Saxenian, A. (1994). *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. Harper & Brothers.
- Smorodinskaya, N. V., & Katukov, D. D. (2019). When and why regional clusters become basic building blocks of modern economy. *Baltic Region*, 11(3), 61–91. <https://doi.org/10.5922/2079-8555-2019-3-4>
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49–72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stam, E., & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial ecosystems. Utrecht University School of Economics Discussion Paper Series. <https://www.semanticscholar.org/paper/Entrepreneurial-Ecosystems-Stam-Spigel/17f161a6f5c68c4b9aac89a375239658621fe905>
- Stam, E., & van de Ven, A. (2019). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809–832. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
- Stephens, S., McLaughlin, C., Ryan, L., Catena, M., & Bonner, A. (2022). Entrepreneurial ecosystems: Multiple domains, dimensions and relationships. *Journal of Business Venturing Insights*, 18, e00344. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2022.e00344>
- Sussan, F., & Acs, Z. J. (2017). The digital entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics*, 49(1), 55–73. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9867-5>
- Tansley, A. G. (1935). The use and abuse of vegetational concepts and terms. *Journal of Ecology*, 23(2), 284–307. <https://doi.org/10.2307/2256270>

- Tashakkori, A., Johnson, R. B., & Teddlie, C. (2020). *Foundations of mixed methods research: Integrating quantitative and qualitative approaches in the social and behavioral sciences* (2nd ed.). SAGE Publications.
- Tsvetkova, A. (2015). Innovation, entrepreneurship, and metropolitan economic performance: Empirical test of recent theoretical propositions. *Journal of Urban Affairs*, 37(3), 1–18.
<https://doi.org/10.1177/08912424155581398>
- Tuunainen, J. (2002). Reconsidering the Mode 2 and the Triple Helix: A critical comment based on a case study. *Science Studies*, 15(2), 57–69.
- Van de Ven, A. H. (1993). The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 211–230. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90028-4](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90028-4)
- Van de Ven, A. H., & Poole, M. S. (2005). Alternative approaches for studying organizational change. *Organization Studies*, 26(9), 1377–1404.
- Woolley, J. L. (2011). The space between: Building the infrastructure for entrepreneurship in nascent markets. *Research Policy*, 40(8), 1157–1169.
- Woolley, J. L. (2017). Infrastructure for entrepreneurship. In *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.33>
- Xheneti, M., & Bartlett, W. (2012). Institutional constraints and SME growth in post-communist Albania. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(4), 607–626.
- Yamane, T. (1967). *Statistics: An introductory analysis* (2nd ed.). Harper & Row.