



ĮMONIŲ KONKURENCINGUMO VERTINIMO PASIENIO REGIONE SPECIFIKA

Akvilė Čibinskienė, Jūratė Pridotkienė

Kauno technologijos universitetas

Anotacija

Straipsnyje atskleidžiama pasienio regionų bendradarbiavimo ir verslo skatinimo strategijai rengti atliekamo įmonių konkurencingumo vertinimo specifika. Tuo tikslu apibrėžiama pasienio regiono samprata, atlikta teorinė įmonių konkurencingumo analizė, išskirti pagrindiniai įmonių konkurencingumą formuojančius veiksnius apibūdinantys rodikliai. Pasienio regionas yra apibrėžiamas kaip teritorinis vienetas susidedantis iš besiribojančių dviejų ar daugiau šalių teritorijų, kas ir apibūdina jo specifiškumą vienos valstybės regionų kontekste. Įmonių konkurencingumas apima įvairius įmonės veiklos aspektus, tiek vietinėje, tiek užsienio rinkose, jis siejamas su įmonės konkurenciniais pranašumais ir kinta laiko atžvilgiu. Nustatyta, jog įmonių konkurencingumą pasienio regione galima vertinti kaip atskiro teritorinio regiono įmonių konkurencingumą, tačiau reikia įvertinti šio regiono specifiką, kurią apibūdina tai, jog tai regionas, kurį sudaro kelių skirtingų valstybių teritorijose veikiančios įmonės. Atliekant pasienio regiono įmonių konkurencingumo vertinimą, rodikliai turi būti apskaičiuojami atskirai pagal šalis (t.y. rodikliai visose regiono valstybėse) ir bendrai (rodikliams apskaičiuoti naudojami dydžius sudedant). Tuo būdu įvertinami skirtumai tarp nagrinėjamo regiono įmonių skirtingose valstybėse. Į esamų skirtingų šalių regioninės statistikos duomenų skirtumus, tam tikrų rodikliams apskaičiuoti naudojamų dydžių skirtumus tarp valstybių, turi būti atsižvelgiama skaičiuojant pasienio regiono įmonių konkurencingumo rodiklius.

PAGRINDINIAI ŽODŽIAI: konkurencingumas, įmonių konkurencingumo rodikliai, pasienio regionas

Įvadas

Kiekvieną šalį kaip ekonominę socialinę sistemą sudaro posistemiai – regionai. Nuo regionų ekonominio-socialinio gyvybingumo bei sugebėjimo būti konkurencingais tiesiogiai priklauso visos šalies, o tuo pačiu ir pasaulio ekonomika. Jei įgyvendinamos regionų konkuravimo strategijos yra neefektyvios ir nepakankamai išnaudojami konkurencingumo veiksniai, regionas praras konkurencinę poziciją prieš kitus ir darys neigiamą įtaką šalies konkurencingumui. Siekiant išvengti šių pasekmių, formuojant pasienio regiono verslo plėtros strategijas, pirmiausia reikėtų įvertinti esamą regiono įmonių konkurencingumą ir išskirti veiksnius, sukuriančius kompleksinį konkurencinį pranašumą. Pastaruoju metu vis didesnis dėmesys yra skiriamas pasienio regionų bendradarbiavimo ir verslo plėtros skatinimui. Yra apibrėžiama, kad pasienio regionas yra teritorinis vienetas susidedantis iš besiribojančių dviejų ar daugiau šalių teritorijų. Mažų šalių pasienio regionai dažnai yra mažiau konkurencingi dėl to, jog verslas koncentruojasi šalies didžiuosiuose miestuose. Norint įgyvendinti verslo plėtros strategijas pasienio regione, reikia įvertinti pasienio regiono įmonių konkurencingumą. Tuo tikslu reikia išskirti būtent pasienio regiono įmonių konkurencingumo vertinimo specifinius bruožus.

Problema. Įmonių konkurencingumui vertinti gali būti naudojama rodiklių sistema arba apibendrinantys rodikliai. Teoriniu požiūriu gerai parinkta kiekybinių ir kokybinių vertinimo rodiklių sistema gali gerai apibūdinti strateginę bei finansinę padėtį, jos

konkurencinį pajėgumą. Įmonių konkurencingumas gali būti nagrinėjamas įvairiais lygmenimis t.y. pagal įmonių veiklos sritis (pramonės) ar teritoriją (regiono, šalies). Pasienio regionas šio vertinimo atžvilgiu yra atskiras teritorinis vienetas ir vertinti įmonių konkurencingumą jame galime kaip atskiro regiono įmonių konkurencingumą. Tačiau pasienio regiono specifiškumas yra tas, jog šį regioną sudaro dviejų skirtingų kaimyninių valstybių teritorijos ir jose veikiančių įmonių konkurencingumo vertinime atsiranda tam tikra specifika, kuri mokslinėje literatūroje dar nėra plačiai išnagrinėta.

Tyrimo objektas. Įmonių konkurencingumo vertinimo rodikliai pasienio regione.

Tyrimo tikslas. Atlikus teorinius pasienio regiono ir įmonių konkurencingumo vertinimo veiksnių bei rodiklių analizę, išskirti specifinius įmonių konkurencingumo vertinimo pasienio regione bruožus.

Tyrimo uždaviniai:

1. Apibūdinti pasienio regiono sampratą ir specifiką;
2. Išnagrinėti įmonių konkurencingumo bruožus;
3. Išskirti įmonių konkurencingumą apibūdinančius rodiklius;
4. Nustatyti įmonių konkurencingumo vertinimo pasienio regione bruožus.

Tyrimo metodai. Sisteminė mokslinės literatūros lyginamoji ir struktūrinė, loginė analizė.

Pasienio regionų samprata ir svarba

Pasienio regiono (angl. cross – border – region) koncepcija įgauna vis didesnę reikšmingumą politiniu ir akademinio lygmenimis. Yra apibrėžiama, kad pasienio regionas yra teritorinis vienetas susidedantis iš besiribojančių dviejų ar daugiau šalių teritorijų. Raich (1995) pasienio regioną apibrėžė kaip teritorinį vienetą, turintį istorinių, socio-ekonominių ir kultūrinių bendrumų, taip pat kaip ir savo regioninį identitetą bei autonomines (politines ir socialines) institucijas, siekiančias tenkinti regiono poreikius bei atstovauti jo interesus. Nors šalių sienos buvo ir kai kur tebėra „hermetinio“ šalių atskyrimo priemone, tačiau besintegruojančios pasienio regionų erdvės buvimas nėra naujovė. Todėl toks pasienio regionų išskirtinumas jau seniai kėlė ir vis dar kelia šio fenomeno tyrėjų iš skirtingų sričių, tokių kaip: geografija, ekonomika, sociologija, tarptautiniai ryšiai ir politika, viešasis administravimas, regioniniai tyrimai susidomėjimą (Perkmann ir Sum 2002). Pasienio regionai yra susiję su visomis šiomis minimomis sritimis, tačiau dėl savo kompleksiskumo ir nuolatinio aktualumo gali tapti puikia teorinių koncepcijų eksperimentine platforma. Pasienio regionų vystymosi platesnė analizė ir jų svarbos akcentavimas pastaraisiais metais išryškėjo dėl aiškių makro-ekonominių tendencijų:

- augančio ekonominio bendradarbiavimo tarp šalių, didėjančios prekybos, paslaugų, žmonių judėjimo, sąlygotam globalizacijos procesui;
- šalių tarpvalstybinio bendradarbiavimo ir bendrų politinės veiklos principų;
- šalių ekonominės integracijos į globalų kapitalizmą (Perkmann ir Sum 2002).

Daug įvairių bendradarbiavimo abipus sienų tarp atskirų šalių regionų iniciatyvų susiformavo kaip atsakas šiam poveikiui. Europoje pasienio regionų bendradarbiavimas taip pat yra skatinamas įvairių paramos programų, siekiančių mažinti barjerus tarp šalių, skirtų ES integracijai. Taip pat reiktų pastebėti, jog augantis pasienio regionų bendradarbiavimo iniciatyvų skaičius sąlygojo ir jų įtakos vertinimo tyrinėjimų krypties plėtrą.

Kaip plėtojasi ir integruojasi pasienio regionai, sisteminiuose ir išsamiuose tyrimuose dar nėra išnagrinėta. Daugelis atliktų tyrimų koncentruojasi į atskirų regiono potencialo elementų vertinimą ir siekį juos „paversti“ atitinkančiais ir viršijančiais tam tikrą statistinį vidurkį, siejant tai su sėkmingos integracijos įtaka.

Lietuvos kontekste gali būti išskirti Lietuvos-Latvijos, Lietuvos-Lenkijos, Lietuvos-Rusijos bei Lietuvos-Baltarusijos dviejų valstybių pasienio regionai.

Pasienio regiono samprata pati savaime apibūdina jo specifiškumą vienos valstybės regionų kontekste, apibrėžiant, jog tai regionas, kurį sudaro kelių besiribojančių valstybių teritorijos. Taigi, atliekant tokio regiono įmonių konkurencingumo vertinimą, reikia į tai atsižvelgti ir tai įvertinti.

Įmonių konkurencingumas

Intensyvi konkurencija tarptautinėse rinkose reikalauja įmonių gerinti konkurencingumą. Šie tobulinimai atneša naudą ne tik pačioms įmonėms, bet taip pat daro tiesioginį poveikį visai pramonei. Vis dar diskutuojama, kaip įmonių konkurencingumas turėtų būti matuojamas ir kokie veiksniai veikia konkurencingumą (Sirikrai, Tang 2006).

Plačiąja prasme tarptautinis konkurencingumas gali būti apibrėžtas kaip įmonės sugebėjimas pasiekti geresnių rezultatų negu konkurentai tarptautinėse rinkose ir palaikyti sąlygas, kurios leidžia jai išlaikyti gerus veiklos rezultatus ateityje. Kadangi tai paremta lyginimu, konkurencingumas yra santykinė sąvoka ta prasme, kad kriterijai ir veiksniai, naudojami matuojant tokias struktūras, negali būti taikomi neatsižvelgiant į specifines laiko ir erdvės sąlygas (Depperu, Cerrato, 2005).

Įmonės konkurencingumas yra jos sugebėjimas sukurti, pagaminti ir parduoti gaminius arba teikti paslaugas, geresnius nei konkurentų kainos bei kitų veiksmų atžvilgiu. Pats konkurencingumo sąvokos apibrėžimas parodo, jog įmonės siekia geresnių už konkurentus veiklos rezultatų, taigi sėkmingai plėtoti savo verslą. Toliau nagrinėjami įmonių konkurencingumą formuojantys veiksniai ir rodikliai yra tiesiogiai susiję su verslo plėtra ir atspindi jos rezultatus.

Konkurencingumo sąvoka siejama su konkurenciniu pranašumu. Konkurencinis pranašumas nurodo aukštesnę poziciją pramonėje, kurioje įmonė veikia, lyginant su konkurentais. Įmonės lygio konkurencingumas apibūdina įmonės sugebėjimą sukurti, pagaminti ir pateikti į rinką produktus pranašiau už konkurentus, o šis pranašumas gali būti vertinamas tokiais veiksniais kaip kaina, kokybė, technologiniai pranašumai ir t.t. (Depperu, Cerrato, 2005).

Tradiciškai konkurencingumo analizėje išskiriami šie trys lygiai – šalis, pramonė ir įmonė (Porter 1990, Heitger, Shrader, Bode 1992). Konkurencingumas apibrėžiamas įmonės, pramonės šakos ar segmentų bei nacionaliniame lygiuose (Rondomanskaitė, Banytė 2003):

- **Įmonė** turi konkurencinių privalumų, jei gali gaminti ir parduoti konkurencinėse rinkose homogeniškus gaminius palankesnėmis kainomis nei kitos be subsidijų, arba jei gali gaminti unikalius gaminius, ar kurti ypatingas savybes esamiems gaminiams – inovacinius gaminius, jų patobulinimus, kurių kitos įmonės gaminti negali;

- **Pramonės šaka ir segmentas** turi konkurencinių privalumų, jei: a) yra pakankama konkurencija, kuri gerina našumą ir skatina inovacijas, b) vartotojai yra reiklesni ir pažangesni už konkurentų, c) egzistuoja sinergijos tarp įmonių, galimybės pradėti naują verslą ir pozityvi išorinė aplinka (informacijos gausa), d) įmonės patobulino turimus gamybos veiksmus;

• **Šalis** turi konkurencinių pranašumų, jei verslo aplinka palanki atskirų ūkio segmentų plėtrai, o šalies ekonomika gali mobilizuoti išteklius produktyviam jų panaudojimui.

Reiljan ir kt. (2000) siūlo į šį skirstymą įtraukti ir produktą (paslaugą), nes būtent produktai (paslaugos) tiesiogiai konkuruoja rinkoje ir jų konkurencingumas apibrėžia aukštesnio lygio (įmonės, pramonės šakos, šalies) konkurencingumą. Tai gali būti apibūdinta kaip hierarchinio lygio konkurencingumo klasifikavimas, iš kurio matyti, jog kertinis elementas, užtikrinantis pramonės ar šalies konkurencingumą, yra įmonė ir atitinkamai jos konkurencingumas.

Moon, Perry (1995) teigia, jog konkurencingumas gali būti nagrinėjamas įmonių, jų padalinių ar junginių, pramonės šakos, valstybės, bloko, šalies regionų, tarptautinės kompanijos, tarptautinės prekybos, vietinės šalies prekybos, darbuotojų ar pavienio darbuotojo, prekių ir paslaugų lygmeniu. Depperu ir Cerrato (2005) taip pat pritaria, kad konkurencingumas gali būti nagrinėjamas skirtinguose lygiuose: įmonės, pramonės ir šalies. Įmonės lygmens analizė sutelkiama į įmonės elgesį ir veiklą. Skirtingi konkurencingumo lygmenys yra tampriai susiję: pvz. įmonės konkurencingumo veiksniai yra šalies įmonių tarptautinio konkurencingumo veiksniai. Iš kitos pusės, akivaizdžiausias šalies tarptautinio konkurencingumo aspektas yra apibūdinamas šalies įmonių konkurencingumu, lyginant su kitų šalių įmonių konkurencingumu. (Depperu, Cerrato, 2005)

Anot Randomanskaitės, Banytės (2003) konkurencingumas gali būti skirstomas į keturis tipus:

- kaštų konkurencingumą, sąlygojamą mažų gamybos kaštų;
- kainos konkurencingumą, tiesiogiai susietą su valiutos kursu;
- technologinį konkurencingumą, įgaunamą įvedant naujus produktus;
- struktūrinį konkurencingumą, susijusį su pramonės koncentracija ir įmonių mastais.

Depperu ir Cerrato (2005) pažymi, jog tarptautinis konkurencingumas gali skirtis nuo vietinio. Įmonė gali veikti pelningai savo šalyje turėdama didelę rinkos dalį, tačiau gali pasižymėti žemu tarptautiniu konkurencingumu tuo atveju, jei vietinė rinka yra apsaugota tarptautinės prekybos barjeriais. Tokiu atveju konkurencingumas sumažėtų, jeigu vietinė rinka būtų atvarta tarptautinei prekybai.

Konkurencingumo analizėje negalima pasikliauti vieno laikotarpio rodikliais, kadangi konkurencingumas yra priklausomas nuo laiko. Dinaminė analizė parodo konkurencingumo veiksmų tendencijas, ko negalima pasakyti iš momentinio rodiklių matavimo.

Apibendrinant galime teigti, jog:

- konkurencingumas gali būti ir yra nagrinėjamas įvairiais lygmenimis (įmonės, pramonės šakos, regiono, šalies ir t.t.), kurie tarpusavyje yra glaudžiai susiję (įmonių konkurencingumas formuoja pramonės konkurencingumą, o pramonės

konkurencingumas formuoja šalies konkurencingumą ir t.t.);

- įmonės konkurencingumas apima įvairius įmonės veiklos aspektus, tiek vietinėje, tiek užsienio rinkose;
- konkurencingumas siejamas su įmonės konkurenciniais pranašumais;
- konkurencingumas kinta laiko atžvilgiu.

Įmonių konkurencingumo vertinimo rodikliai

Įmonių konkurencingumui vertinti gali būti naudojama rodiklių sistema arba apibendrinantys rodikliai. Teoriniu požiūriu gerai parinkta kiekybinių ir kokybinių vertinimo rodiklių sistema gali gerai apibūdinti strateginę bei finansinę padėtį, jos konkurencinį pajėgumą.

Konkurencingumą bendroje rinkoje apibūdina tokie rodikliai kaip įmonių ekonominis augimas, gamybos tobulinimas, klientų supratimas, apyvarta vienam darbuotojui, pristatymo trukmė, išsiunčiamų produktų bei gaunamų žaliavų kokybė, žaliavų atsargos. Įmonės lygmenyje pelningumas, kaštai, produktyvumas ir rinkos dalis yra konkurencingumo indikatoriai. Pagal Ferguson, Dickenson (1982), konkurencingumas yra sėkmės sinonimas. Sėkmė gali būti apibūdinta kaip įmonės tikslų pasiekimas. Taigi, veikla turi būti matuojama pagal tai, kaip įmonė valdo savo esminius sėkmės veiksnius. Nors finansiniai rodikliai, tokie kaip įplaukos iš investuoto kapitalo, turto grąža yra įprastiniai konkurencingumo matai, tačiau kai kurie ne finansinės veiklos rodikliai taip pat yra svarbūs. Ne finansinės veiklos rodikliai, kurie yra plačiai naudojami apima visuotinį vartotojų pasitenkinimą (Sharma, Fisher 1997, Tracey, Vonderembse, Lim 1999), rinkos dalį (Anderson, Sohal 1999, Li 2000, Sharma, Fisher 1997), rinkos dalies augimą (Tracey ir kiti, 1999), bendrą konkurencingumą (Anderson, Sohal 1999, Lau, 2002), pardavimų apimtį (Anderson, Sohal 1999, Li 2000), pardavimų augimą (Noble 1997, Ross 2002, Sharma, Fisher 1997); bendrą įmonės veiklos sėkmingumą (Gordon, Sohal 2001) ir produktyvumą (Noble 1997, Ross 2002, Sharma, Fisher 1997), inovacijas, kokybę ir socialinius veiksmus, tokius kaip etika, socialinė atsakomybė, darbuotojų darbo sąlygos (Depperu, Cerrato, 2005).

Įmonės konkurencingumui vertinti naudojami rodikliai grupuojami į keletą grupių:

- **užsienio prekybos rodikliai:** eksporto ir importo apimtys, jų kitimo dinamika, užsienio rinkos dalis bei augimo tempai, eksporto efektyvumo rodikliai;
- **rinkos dalies rodikliai:** įmonės rinkos dalis, pardavimų augimo tempai vietinėje rinkoje, palyginus su visa rinka;
- **finansiniai rodikliai:** įmonės likvidumo ir finansinės rizikos koeficientai, apyvartumo bei pelningumo rodikliai, akcijų pelningumo ir jų rinkos vertės kitimo dinamika, sąnaudų dydis pagal atskirus straipsnius;
- **produktyvumo rodikliai:** pardavimų metinės apimtys vertinė išraiška bei per metus

sukurta pridėtinė vertė, tenkanti vienam darbuotojui, produktyvumo rodiklių dinamika, atspindi konkurencingumo lygio kitimą per tam tikrą laikotarpį;

- **rinkodaros rodikliai:** produktų ir paslaugų kokybės charakteristikos, klientų aptarnavimo kokybė, naujausių technologijų naudojimas,

pardavimų tinklas, reklama, įmonės įvaizdis, rinkodaros išlaidų apimtis;

- **plėtros rodikliai:** investicijų apimtis, išlaidos mokslo tiriamiesiems darbams.

Navickas ir Malakauskaitė (2010) išskiria pagrindinius šakos įmonių ekonominės veiklos rezultatų rodiklius (1 lentelė), kuriais gali būti apibūdintas šakos konkurencingumas.

1 lentelė. Pagrindiniai šakos įmonių ekonominės veiklos rezultatų rodikliai

Rodikliai	Papildoma informacija
Šakos įmonių skaičius, mato vnt.: vnt.	Ūkio šakoje veikiančių įmonių skaičius. Įmonė laikoma veikiančia, jeigu joje dirba bent vienas dirbantysis ir (ar) per metus buvo uždirbta pajamų.
Šakos darbo jėgos kokybė, mato vnt.: proc.	Šakoje per ataskaitinį laikotarpį generuojamos pridėtinės vertės ir darbo jėgos kainos santykis.
Šakos našumas, mato vnt.: Lt/ val.	Šakoje per ataskaitinį laikotarpį generuojamos pridėtinės vertės ir darbo valandų santykis.
Šakos dirbančiųjų skaičius, mato vnt.: tūkst.	Įmonių darbuotojai, individualių įmonių savininkai (į dirbančiųjų skaičių įtraukiami asmenys, dirbantys ne visą darbo dieną, asmenys, kurių darbe nėra trumpą laiką bei sezoniniai darbuotojai).
Šakos apyvarta, mato vnt.: mln. Lt	Per ataskaitinį laikotarpį iš prekių pardavimo ir suteiktų paslaugų gautos tipinės veiklos pajamos (individualios įmonės atveju šias pajamas sudaro visos įplaukos).
Apyvarta/ vienam dirbančiajam, mato vnt.: Lt/ darb.	Šakos ataskaitinio laikotarpio apyvartos, arba pajamų, ir vidutinio šakoje dirbančių asmenų skaičiaus santykis.
Šakos sukuriama BVP dalis, mato vnt.: proc.	Šakos per ataskaitinį laikotarpį sukuriama BVP santykinė dalis, % šalies BVP. Šakos sukuriama BVP procentinis pokytis skaičiuojamas, lyginant einamųjų metų duomenis su praėjusio laikotarpio duomenimis.
Šakos sukuriama pridėtinė vertė, mato vnt.: mln. Lt	Šakos per ataskaitinį laikotarpį generuojama pridėtinė vertė skaičiuojama iš sukurto produkcijos vertės atėmus tarpinio vartojimo vertę.
Pridėtinė vertė/ vienam dirbančiajam, mato vnt.: Lt/ darb.	Šakos ataskaitinio laikotarpio pridėtinės vertės ir vidutinio joje dirbančių asmenų skaičiaus santykis.
Tiesioginės užsienio investicijos į šaką, mato vnt.: mln. Lt	Tiesioginėms užsienio investicijoms priskiriamas ne tik pirminis kapitalo investavimas, bet ir vėlesnės ekonominės operacijos tarp investuotojo bei tiesioginio investavimo įmonės.
Materialinės investicijos į šaką, mato vnt.: mln. Lt	Išlaidos ilgalaikiam materialiajam turtui įsigyti, naujam turtui pastatyti ir esamam turtui remontuoti, t.y. pailginti turto naudingo tarnavimo laiką ir (ar) pagerinti jo naudingąsias savybes.

Šaltinis: Navickas, Malakauskaitė (2010)

Finansiniai rodikliai plačiai taikomi, nagrinėjant įmonės konkurencingumą. Iš V. Gronskas (2005) išskiriamų pagrindinių įmonių finansinius rodiklius,

2 lentelėje pateiktieji gali būti naudojami įmonės konkurencingumui vertinti.

2 lentelė. Įmonių finansiniai rodikliai, konkurencingumo vertinimui

Rodiklis	Apskaičiavimas	Paaiškinimas
Bendrasis pardavimų pelningumas	Bendrasis pelnas/Pardavimai	Parodo įmonės sugebėjimą uždirbti pelną iš pagrindinės veiklos
Grynasis pardavimų pelningumas	Grynasis pelnas/Pardavimai	Parodo, kuri vieno pardavimų lito dalis yra grynasis pelnas
Turto pelningumas	Grynasis pelnas/Visas turtas	Nustato, kiek grynojo pelno tenka kiekvienam turto piniginiui vienetui
Nuosavo kapitalo pelningumas	Grynasis pelnas/Nuosavas kapitalas	Nustato, kiek pelno tenka kiekvienam akcininkų investuotam piniginiui vienetui
Bendras skolos rodiklis	Visi įsiskolinimai/Visas turtas	Nustato, kiek vienam nuosavybės litui tenka skolintų lėšų
Turto apyvartumas	Pardavimai/Visas turtas	Parodo, kiek vienas turto litas sukuria pajamų

Šaltinis: sudaryta pagal Gronskas (2005)

Technologinės inovacijos yra procesas, kuris apima daugelio skirtingų išteklių tarpusavio sąveiką. Technologinės inovacijos yra sąvoka, kuri yra pakankamai sudėtinga, daugialypė ir tiesiogiai neišmatuojama (Hansen, 2001; Chiesa ir kiti, 1998; Guan, Ma, 2003).

Keršienė (2009) teigia, jog nuolat kintant verslo aplinkai, įmonės, norėdamos išsilaikyti ir tęsti veiklą, turi būti lanksčios, dinamiškos ir atviros. Taigi, inovacijų taikymas įmonėse tampa vienu iš sėkmę lemiančių veiksnių. Inovacijų taikymas suteikia

įmonėms ne tik pranašumo prieš konkurentus, bet ir užtikrina ilgalaikį įmonės gyvavimą rinkoje.

Informacinių technologijų (IT) diegimas ir taikymas versle ypač svarbus, nes turi tiesioginės įtakos įmonės konkurencingumui, didina įmonės produktyvumą, padeda spręsti administravimo problemas, skatina plėsti produktų ar paslaugų įvairovę bei gerinti jų kokybę. Be to, IT diegimas leidžia keisti savo tradicines organizacines struktūras, daro verslo procesus operatyvesnius bei susietus su vartotojų poreikiais (Keršienė, 2009).

Remiantis įmonės konkurencingumo literatūros analize (Oral, Reisman, 1988; Powell, Micallef, 1997; Li, 2000), Guan ir kiti (2006) išskiria 7 konkurencingumo elementų sąrašą:

1. Rinkos dalis,

2. Pardavimų augimo rodiklis,
3. Eksporto indeksas (eksporto apimtys dalis visuose pardavimuose),
4. Pelno augimo rodiklis,
5. Našumo augimo rodiklis,
6. Naujų produktų rodiklis (naujų produktų pardavimų dalis visuose pardavimuose),
7. Inovacijų rodiklis (naujų produktų dalis bendrame produktų skaičiuje).

Šie rodikliai ne tik parodo įmonės turimą konkurencinį pranašumą, tačiau ir jos ateities plėtros potencialą. Išnagrinėjus įmonės konkurencingumą apibūdinančius ir formuojančius veiksnius, įmonių konkurencingumo vertinimui ir verslo plėtros skatinimui pasienio regione galime išskirti 3 lentelėje pateikiamus rodiklius.

3 lentelė. Įmonių konkurencingumą ir jo potencialą apibūdinantys veiksniai

Rodiklių tipas	Rodiklis, matavimo vienetai
Našumas	Įmonėse sukuriama pridėtinė vertė ir darbo valandų santykis, piniginis vnt./val.
Darbo jėgos kokybė	Įmonėse per metus generuojamos pridėtinės vertės ir darbo jėgos kainos santykis, proc.
Darbuotojų skaičius	Darbuotojų skaičius regiono įmonėse, tenkantis 1000 gyventojų, darbuotojų skaičius/1000 gyventojų.
Pajamos darbuotojui	Įmonių metinių pajamų ir dirbančių asmenų skaičiaus santykis, piniginis vnt./darbuotojui
Sukuriama BVP dalis	Įmonių metinio BVP santykinė dalis, proc. nuo šalies BVP
Pridėtinė vertė vienam darbuotojui	Įmonių metinės sukurtos pridėtinės vertės ir vidutinio dirbančių asmenų skaičiaus santykis, piniginis vnt./1000 darbuotojų
Tiesioginės užsienio investicijos	TUI, tenkančios 1 veikiančiai įmonei, piniginis vnt./įmonei
Materialinės investicijos	Materialinės investicijos, tenkančios 1 veikiančiai įmonei, piniginis vnt./įmonei
Rinkos dalis	Įmonių užimama šalies rinkos dalis, proc.
Pardavimų augimas	Įmonių metinių pardavimų pokytis, proc.
Pelno augimas	Įmonių metinio pelno pokytis, proc.
Bendrasis pardavimų pelningumas	Bendrojo pelno ir pardavimų santykis, piniginis, vnt.
Našumo augimas	Įmonėse per metus generuojamos pridėtinės vertės ir darbo valandų santykio pokytis, proc.
Eksporto indeksas	Eksporto dalis įmonių pardavimuose, proc.
Naujų produktų rodiklis	Naujų produktų pardavimų dalis įmonių pardavimuose, proc.
Inovacijos	Inovacinėje veikloje dalyvaujančių įmonių dalis tarp visų įmonių, proc.
Informacinės technologijos	Informacines technologijas įdiegusių įmonių dalis tarp visų įmonių, proc.

Kadangi konkurencingumo vertinimus atlikti geriau reguliariai nei tam vienu fiksuotu momentu, parinkti veiksniai ir rodikliai gali būti apskaičiuoti remiantis statistiniais duomenimis. Išsamesnė informacija būtų gaunama apklausiant įmones dėl papildomų duomenų, tačiau tai laiko ir papildomų išlaidų reikalaujantis procesas. Siekiant didelio atliekamų konkurencingumo tyrimų tikslumo ir turint pakankamai duomenų, 3 lentelėje nurodytus įmonių konkurencingumo rodiklius galima nagrinėti pagal įmonių veiklos sritis ir pagal įmonių dydį.

Įmonių konkurencingumo vertinimo pasienio regione specifika

Įmonių konkurencingumas gali būti nagrinėjamas įvairiais lygmenimis t.y. pagal įmonių veiklos sritis (pramonės) ar teritoriją (regiono, šalies). Pasienio regionas šio vertinimo atžvilgiu yra atskiras teritorinis vienetas ir vertinti įmonių konkurencingumą jame

galime kaip atskiro regiono įmonių konkurencingumą. Pasienio regioną sudaro dviejų skirtingų kaimyninių valstybių teritorijos, kuriose veikiančių įmonių konkurencingumas išreiškia tam tikrą specifiką. Galime sakyti, jog pasienio regioną sudaro kelių skirtingų valstybių regionai. Ši pasienio regiono savybė ir suformuoja pagrindinius įmonių konkurencingumo vertinimo pasienio regione bruožus:

- konkurencingumo vertinimo rodikliai skaičiuojami atskirai visoms regioną sudarančioms šalims ir palyginami tarpusavyje (galime nustatyti, kurios valstybės regione įmonės veikia sėkmingiau);
- konkurencingumo vertinimo rodikliai apskaičiuojami apibendrinant visam regionui (galime palyginti pasienio regiono įmonių konkurencingumą su kitais regionais).

Verslo skatinimo pasienio regione kontekste ir vertinant įmonių konkurencingumą šiame regione, tikslinga palyginti šį pasienio regioną sudarančių

regionų įmonių konkurencingumą tarpusavyje. Taip galima nustatyti, kurios valstybės sub-regione sėkmingiausiai veikia įmonės ir kurios valstybės sub-regione verslą reikėtų labiau skatinti. Vertinant apibendrintus pasienio regiono įmonių konkurencingumo rodiklius galima lyginti su kitų regionų įmonių konkurencingumo rodikliais, siekiant įvertinti jo įmonių konkurencingumą skirtingų regionų kontekste.

Taigi, kai kurie 3 lentelėje išskirti rodikliai gali būti skaičiuojami apibendrintai pasienio regionui, tačiau kai kurie jų gali būti skaičiuojami ir atskirai regiono šalims. Siekiant tiksliausių tyrimo rezultatų būtų tikslinga išnagrinėti visus išskirtus rodiklius pagal įmonių veiklos sritis bei įmonių dydžius, tačiau nagrinėjama pasienio regioną sudaro ne tik dviejų skirtingų valstybių teritorijos, tačiau tos pačios teritorijos yra atskiri šių valstybių regionai. Esamų skirtingų šalių regioninės statistikos duomenų skirtumai, tam tikrų rodikliams apskaičiuoti naudojamų dydžių skirtumai tarp valstybių turi būti įvertinami skaičiuojant pasienio regiono įmonių konkurencingumo rodiklius. Trūkstant statistinių duomenų tam tikriems nurodytiems rodikliams apskaičiuoti, vertinimas gali būti atliekamas atmetant neapskaičiuojamus rodiklius.

Išvados

Pasienio regionas yra apibūdinamas kaip teritorinis vienetas susidedantis iš besiribojančių dviejų ar daugiau šalių teritorijų, kas ir apibūdina jo specifiškumą vienos valstybės regionų kontekste.

Įmonių konkurencingumas apima įvairius įmonės veiklos aspektus, tiek vietinėje, tiek užsienio rinkose, jis siejamas su įmonės konkurenciniais pranašumais ir kinta laiko atžvilgiu.

Įmonių konkurencingumui vertinti gali būti naudojama rodiklių sistema arba apibendrinantys rodikliai. Įmonių konkurencingumo rodikliai grupuojami į užsienio prekybos, rinkos dalies, finansinius, produktyvumo, rinkodaros bei plėtos rodiklius. Įmonių konkurencingumo vertinimui išskiriami šie rodikliai: našumas, darbo jėgos kokybė, darbuotojų skaičius, pajamos darbuotojui, sukuriama BVP dalis, pridėtinė vertė vienam darbuotojui, tiesioginės užsienio investicijos, materialinės investicijos, rinkos dalis, pardavimų augimas, pelno augimas, bendrasis pardavimų pelningumas, našumo augimas, eksporto indeksas, naujų produktų rodiklis, inovacijos, informacinės technologijos. Jie ne tik parodo įmonės turimą konkurencinį pranašumą, tačiau ir jos ateities plėtos potencialą.

Atliekant pasienio regiono įmonių konkurencingumo vertinimą, rodikliai apskaičiuojami atskirai pagal šalis (t.y. rodiklius atskirose regiono valstybėse) ir bendrai (rodikliams apskaičiuoti naudojamus dydžius sudedant). Tuo būdu įvertinami skirtumai tarp nagrinėjamo regiono įmonių skirtingose šalyse. Į esamų skirtingų šalių regioninės statistikos duomenų skirtumus, tam tikrų rodikliams apskaičiuoti naudojamų dydžių skirtumus tarp

valstybių, turi būti atsižvelgiama skaičiuojant pasienio regiono įmonių konkurencingumo rodiklius.

Literatūra

- Anderosn, M., Sohal, A. (1999). A study of the relationship between quality management practices and performance in small businesses. *International Journal of Quality and Reliability Management*, 16 (9), 859-877.
- Chiesa, V., Coughlan, P., Voss, C.A., (1998). Development of a technical innovation audit. *IEEE Engineering Management Review* 26 (2), 64-91.
- Depperu, D., & Cerrato, D. (2005). *Analyzing International Competitiveness at the firm level: concepts and measures*. Working paper, University Cattolica del Sacro Cuore, <http://www3svil.unicatt.it/unicattolica/dipartimenti/dises/allegati/wpdepperucerrato32.pdf>.
- Ferguson, C.R. and Dickenson, R. (1982). Critical success factors for directors in the eighties, *Business Horizons*, May-June.
- Gordon, J., Sohal, A. (2001). Assessing manufacturing plant competitiveness: An empirical field study. *International Journal of Operations and Production Management*, 21(1/2), 233-253.
- Gronskas, V. (2005). *Ekonominė analizė*. Technologija, Kaunas.
- Guan, J., Ma, N.(2003). Innovative capability and export performance of Chinese firms. *Technovation. The International Journal of Technological Innovation and Entrepreneurship* 23, 737-747.
- Guan, J.,C, Yam, R.,C.,M, Mok, C.K., Ma, N. (2006). A study of the relationship between competitiveness and technological innovation capability based on DEA models. *European Journal of Operational Research*, 170(3),971-986.
- Hansen, J.A., (2001). Technology innovation indicators, a survey of historical development and current practice. In: Feldman, M.P., Link, A.N. (Eds.), *Innovation Policy in the Knowledge-Based Economy*, 73-103.
- Heitger, B., Shrader, K., Bode, E. (1992). *Die mittel- und osteuropäische Länder als Unternehmensstandort*. Tübingen. 1992.
- Keršienė, R. (2009). Konkurencingumo išsaugojimo veiksniai globalizacijos sąlygomis. *Ekonomika ir vadyba*, 14,819–824.
- Lau, R.S.M. (2002). Competitiveness factors and their relative importance in the US Electronics and computer industries. *International Journal of Operations and Production Management*, 22(1), 125-135.
- Li, L. (2000) An analysis of sources of competitiveness and performance of Chinese manufacturers. *International Journal of Operations and Production Management*, 20 (3), 299-315.
- Moon, H.C., Perry, N.S. (1995) Competitiveness of product, firm, industry, and nation in a global business. *Competitiveness Review*,5(1), 37-43.
- Navickas, V., Malakauskaitė, A. (2010). Konkurencingumo vertinimo metodologinės problemos ir ribotumas. *Verslas: teorija ir praktika*, Nr. 1 (11), 5-11.
- Noble, M. (1997). Manufacturing competitive priorities and productivity: An empirical study. *International Journal*

- of Operations and Production Management, 17 (1), 85-99.
- Oral, M., Reisman, A. (1988). Measuring industrial competitiveness. *Industrial Marketing Management* 17, 263-272.
- Perkmann, M. Sum, N-L. (2002) *Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions*. Macmillan, London.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Reprinted in 1998 by Palgrave.
- Powell, T.C., Micallef, A.N., (1997). Information technology as competitive advantage: The role of human, business, and technology resources. *Strategy Management Journal* 18, 375-405.
- Raich, S., (1995). *Grenzüberschreitende Zusammenarbeit in einem 'Europa der Regionen'*. Baden-Baden, Nomos.
- Reiljan, J., Henrikus, M., Ivanov, A. (2000). Key issues in defining and analyzing the competitiveness of a country. Tartu University Press.
- Rondomanskaitė, A., Banytė, J. (2003). Šalies konkurencingumo koncepcijos esmė ir pagrindinės nuostatos. *Inžinerinė ekonomika: įmonės funkcionavimo ekonominės sąlygos*, 1(32).
- Ross, A. (2002). A multi-dimensional empirical exploration of technology investment, coordination and firm performance. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 32 (7), 591-609.
- Sharma, B., Fisher T. (1997). Functional strategies and competitiveness: An empirical analysis using data from Australian manufacturing. *Benchmarking for Quality Management and Technology*, 4 (4), 286-294.
- Sirikrai, S., B., Tang, J., C., S. (2006). Industrial competitiveness analysis: Using the analytic hierarchy process. *The Journal of High Technology Management Research*, 17(1), 71-83.
- Tracey, M., Vonderembse, M.A., Lim, J.S. (1999). Manufacturing technology and strategy formulation: Keys to enhancing competitiveness and improving performance. *Journal of Operations Management*, 17, 411-428.
- countries often can be characterized by low competitiveness, because most of business concentrates in the largest cities. In order to implement business development strategies in the cross-border region, it is necessary to assess the firm competitiveness of the cross-border region. It is necessary to distinguish the specific features of firm competitiveness assessment in the cross-border region.
- For the assessment of the firm competitiveness, the system of indicators or synthesis rates can be used. Theoretically the well-chosen system of quantitative and qualitative indicators may well describe the strategic and financial position, its competitive strength. Competitiveness can be examined at various levels, i.e. according to business activity (industry) or territory (region, country). The cross-border region in respect of this evaluation is a separate territorial unit and we can assess the firm competitiveness in this region. However, the specificity of the cross-border region is the fact that this region comprises two distinct areas of neighbouring countries and the assessment of the firm competitiveness in this region gives rise to a specificity that in the scientific literature has not yet been widely explored.
- The object of the research. Firm competitiveness indicators in the cross-border region.
- The aim of the research. To distinguish the specific features of the firm competitiveness evaluation in the cross-border region after the theoretical analysis of the cross-border region and firm competitiveness indicators.
- The tasks of the research:
1. To define the notion and specifics of the cross-border region;
 2. To explore the features of firm competitiveness;
 3. To distinguish the firm competitiveness indicators;
 4. To identify the features of firm competitiveness evaluation in cross-border region.
- The cross-border region is defined as a territorial unit consisting of two or more neighbouring countries, territories, and it describes the specificity of it in a state regional context.
- The firm competitiveness include the various aspects of the firm activities, both in local and in foreign markets, it is associated with the company's competitive advantage and changes over time.
- For the assessment of the firm competitiveness, the system of indicators or synthesis rates can be used. Firm competitiveness indicators are grouped into foreign trade, market share, financial, productivity, marketing and development indicators. For the assessment of firm competitiveness the following indicators were identified: productivity, labour force quality, number of employees, employee income, the GDP of value added per employee, the direct foreign investments, capital investment, market share, sales growth, profit growth, gross margin, productivity growth export index, index of new products, innovation and information technology. They not only demonstrate a company's existing competitive advantage, but also its future development potential.
- For the evaluation of firm competitiveness in the cross-border region the indicators should be calculated separately by country and in general. Thereby the differences between the regional companies in different countries can be assessed.

SPECIFIC OF FIRM COMPETITIVENESS EVALUATION IN CROSS BORDER REGION

Summary

Every country, as an economic-social system, consists of subsystems, i.e. regions. The fact is that economy of the whole country is directly dependent on an economic and social viability of regions and their ability to be competitive. If factors of competitiveness are not completely used, the region will lose its competitive position among others and will make a negative influence upon national competitiveness. Aiming at the avoidance of these consequences, the present competitiveness of a region should be measured and factors of complex competitive advantage should be differentiated. Recently, more attention is paid to cross-border cooperation and business development. It is defined, that the cross-border region is a territorial unit consisting of two or more adjacent territories of different countries. Cross border regions of small

Akvilė Čibinskienė, Kauno technologijos universiteto Ekonomikos ir vadybos fakulteto Ekonomikos ir tarptautinės prekybos katedros socialinių (ekonomikos) mokslų daktarė. Apie 26 mokslinių ir mokslo populiarinimo straipsnių Lietuvos ir užsienio šalių mokslo darbuose ir žurnaluose autorė. Mokslinių tyrimų sritys: mikroekonomika, makroekonomika, infrastruktūra, konkurencingumas. Adresas: Laisvės alėja. 55, LT-44309, Lietuva. Telefonas +370 37 300576. Elektroninis paštas akvile.cibinskiene@ktu.lt.

Jūratė Pridotkienė, Kauno technologijos universiteto Ekonomikos ir vadybos fakulteto Ekonomikos ir tarptautinės prekybos katedros socialinių (ekonomikos) mokslų daktarė. Apie 20 mokslinių ir mokslo populiarinimo straipsnių Lietuvos ir užsienio šalių mokslo darbuose ir žurnaluose autorė. Mokslinių tyrimų sritys: mikroekonomika, makroekonomika, eksporto rizika, konkurencingumas. Adresas: Laisvės alėja. 55, LT-44309, Lietuva. Telefonas +370 37 300576. Elektroninis paštas jurate.pridotkiene@ktu.lt.