

**VILNIAUS UNIVERSITETO
KAUNO HUMANITARINIO FAKULTETO**

VERSLO EKONOMIKOS IR VADYBOS KATEDRA

Tarptautinio verslo studijų programa

Kodas 62403S113

ANDRIUS JUŠKYS

MAGISTRO BAIGIAMASIS DARBAS

STATYBOS ĮMONIŲ KONKURENCINGUMAS EKONOMINĖS KRIZĖS AKIVAIZDOJE

Kaunas 2010

**VILNIAUS UNIVERSITETO
KAUNO HUMANITARINIO FAKULTETO**

VERSLO EKONOMIKOS IR VADYBOS KATEDRA

ANDRIUS JUŠKYS

MAGISTRO BAIGIAMASIS DARBAS

STATYBOS ĮMONIŲ KONKURENCINGUMAS EKONOMINĖS KRIZĖS AKIVAIZDOJE

Darbo vadovė _____
(parašas)

(darbo vadovo mokslo laipsnis,
mokslo pedagoginis vardas,
vardas ir pavardė)

Magistrantas _____
(parašas)

Darbo įteikimo data _____

Registracijos Nr. _____

TURINYS

SANTRUMPŲ SĄRAŠAS	4
LENTELIŲ IR PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS	5
ĮVADAS.....	6
1. KONKURENCINGUMO ANALIZAVIMO TEORINIS PAGRINDAS.....	9
1.1. Konkurencingumo samprata	9
1.2. Konkurencingumo lygmenys	12
1.2.1. Konkurencingumas šalies lygiu	12
1.2.2. Konkurencingumas ūkio šakoje	17
1.2.3. Konkurencingumas įmonės lygiu.....	19
2. STATYBŲ SEKTORIUS PASAULYJE IR LIETUVOJE.....	25
2.1. Pasaulio ir Europos statybų sektoriaus raida ekonominės krizės sąlygomis	25
2.2. Lietuvos statybų sektoriaus raida ekonominės krizės akivaizdoje	40
3. LIETUVOS STATYBOS ĮMONIŲ KONKURENCINGUMO TYRIMAS	52
3.1. Tyrimo metodologija	52
3.2. Lietuvos statybos įmonių konkurencingumo veiksnių tyrimo rezultatų aptarimas	54
IŠVADOS IR PASIŪLYMAI.....	63
SUMMARY	65
LITERATŪRA.....	66
1 PRIEDAS	72
2 PRIEDAS	73
3 PRIEDAS	76
4 PRIEDAS	77

SANTRUMPŲ SĄRAŠAS

ES – Europos Sąjunga

EK – Europos Komisija

BVP – Bendrasis vidaus produktas

NT – nekilnojamas turtas

EBPO – Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacija

TUI – tiesioginės užsienio investicijos

ECB– Europos Centrinis bankas

TVF – Tarptautinis valiutos fondas

FED – Federalinė rezervų sistema (bankas)

RICS – Karališkoji tyrėjų organizacija

ES27 – ES sudėtis po 2009 m. sausio 1 d.

USD – JAV doleris

UAB – uždaroji akcinė bendrovė

AB – akcinė bendrovė

LENTELIŲ IR PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS

1 lentelė. Lietuvos bankų sistemos suteiktos paskolos.....	44
2 lentelė. Pradėtų bankroto procesų skaičius pagal ekonominės veiklos rūšis.....	46
3 lentelė. Nekilnojamo turto pirkimo sandorių skaičiaus dinamika 2005–2009 m.m.....	51
4 lentelė. Respondentų nuomonė apie jų įmonės konkurencingumą.....	60
1 pav. Ryšiai tarp konkurencingumo lygių.....	14
2 pav. Konkurencingumo šaltinių pavyzdžiai.....	24
3 pav. JAV gyvenamojo būsto kainų dinamika, JAV dol.....	29
4 pav. Statybų sektoriaus dalis (mln. dol.) JAV bendrajame vidaus produkte.....	30
5 pav. Statybos įmonių skaičiaus augimas, vnt.....	31
6 pav. Nedarbo ir statybų apimčių priklausomybė Airijoje 2008–2009 m.m.	32
7 pav. Jungtinės Karalystės statybos įmonių ir apyvartumo kitimas 1999–2007 m.m.....	33
8 pav. Jungtinės Karalystės naujų objektų statybą 2005–2008 m.m.....	34
9 pav. Čekijos Respublikos statybų sektoriaus galutinio produkto pokyčiai 2008–2009 m.m.	35
10 pav. ES statybų sektoriaus pokyčiai procentais, lyginant 2008 m. IV ketv. Su 2005 m. IV ketv.....	36
11 pav. Statybos įmonių bankroto skaičius Jungtinėje Karalystėje 2000–2006 m.m.....	37
12 pav. Statybos apimčių indekso kritimas 2009 m. lyginant su 2005 m.....	38
13 pav. Europos Komisijos BVP prognozė ES ir Eurozonos valstybėms 2010–2011 m.m.....	40
14 pav. Realiojo Lietuvos BVP metinis pokytis, proc.....	43
15 pav. Pradėtų bankroto procesų pokytis Lietuvoje 2008–2009 m.m. pagal veiklos sritis.....	45
16 pav. Lietuvos statybos sektoriaus santykinė dalis ir augimo tempas 2005–2009 m.m.....	48
17 pav. Paskolų plėtros tempai Lietuvoje 2004–2009 m.m.....	49
18 pav. Išduotų statybos leidimų dinamika 2005–2009 m.m.....	50
19 pav. Respondentų nuomonė apie jų įmonės konkurencingumą.....	61
20 pav. Įmonių konkurencingumo apibūdinimo vidurkinės, maksimalios ir minimalios reikšmės...62	

ĮVADAS

Temos aktualumas. Dabartinė ekonominė krizė, prasidėjusi JAV nekilnojamojo turto kainų nuosmukiu ir išsiplėtusi po visą pasaulį, įtakoja viso pasaulio ekonomiką. Vykstantys išorinės aplinkos pokyčiai, ekonomikos nuosmukis turi tiesioginę bei netiesioginę reikšmę įvairaus dydžio, pobūdžio, sudėtingumo įmonėms, organizacijoms. Makroaplinka kaip išorinės aplinkos dalis neišvengiamai veikia visus ekonomikos dalyvius. Vystantis globalioms rinkoms bei globalioms kompanijoms, sprendimus reikia priimti labai operatyviai, tačiau kartu ir atsakingai, kad savalaikė informacija padėtų didinti įmonės konkurencingumą, padėtų įsitvirtinti, išlikti rinkoje, šakoje. Veikiat įmonei, ji turi konkuruoti kiekvieną dieną ar minutę, todėl jai aktuali visa informacija, kurią ji gali gauti ir kuri gali turėti įtakos įmonės tolimesnei veiklai, sprendimams, konkurencingumui.

Yra būtina suprasti kaip ekonominiai sunkumai paveikia rinkas, verslo struktūras, priimamus sprendimus veikia išorinė aplinka įmones, kokie veiksniai yra svarbūs įmonės kaip vieneto sprendimams. Kaip galima sustiprinti įmonės konkurencingumą žinant ir vadovaujantis ekonominių krizių cikliškumu bei jų poveikiu globalioms bei lokalinėms rinkoms, atskiriems verslo sektoriams.

Problema. Atsižvelgiant į globalios ekonomikos sąlygas bei tendencijas, besikeičianti verslo aplinka įtakoja ir statybų sektoriaus įmones. Šiandien jos, tiek pasaulyje, tiek Lietuvoje, patiria didesnius ar mažesnius ciklinius svyravimus. Realiai išorinės aplinkos veiksniai ir ekonomikos krizė, kartu su statybinės įmonės ištekliais, lemia visas jos veiklos galimybes, sugebėjimą išlikti konkurencingą bei kelia grėsmes. Norint, kad įmonės „išgyventų“ besikeičiančioje aplinkoje, jos priimamų sprendimų sudėtingumas ir dinamika turi būti adekvatūs aplinkos sudėtingumui ir dinamikai, ekonominiam nestabilumui, vis aktyvėjančiai konkurencijai.

Dabartinės krizės padaryti nuostoliai veržiasi vis gilyn į vis reikšmingesnes sritis ir labiau įtakoja vykstančius procesus. Įmonių veikla visada buvo ir yra susijusi su įvairių rūšių rizika. Susiklosčius nepalankiai makroekonominėi situacijai, nemaža dalis statybų sektoriaus įmonių atsidūrė netikėtose ir neprognozuojamose ekonominėse situacijose, ko padarinyje iškilo reali grėsmė įmonių funkcionavimui ir jų konkurencingumui. Įsisiūbavus pasaulinei ekonominei krizei išryškėjo statybos sektoriaus įmonių bankroto tendencija. Pagrindiniu nemažos dalies statybų sektoriaus įmonių tikslu šiandien laikomas įmonės išlikimas. Šiuo metu esant krizei finansų ir nekilnojamojo turto rinkose ekonominė aplinka keičiasi labai dinamiškai. Todėl praktinė situacijos svarba leidžia suformuluoti problemą išreikštą klausimais: *kaip ekonominė krizė paveikė Lietuvos statybos įmones? Kokie sprendimai ir veiksmai padeda joms išlikti konkurencingoms?*

Darbo objektas – Lietuvos statybų sektoriaus įmonių konkurencingumas.

Darbo tikslas – Nustatyti ekonominės krizės poveikį Lietuvoje veikiančių statybos įmonių konkurencingumui.

Siekiant įgyvendinti pagrindinį darbo tikslą, formuluojami tokie darbo **uždaviniai**:

1. atskleisti ekonominių ciklų bei krizių poveikį ūkio sektoriams, verslo organizavimui ir įmonių konkurencingumui;
2. išnagrinėti statybos sektoriaus vystymosi bei plėtros tendencijas keičiantis ekonominei aplinkai, esant ekonominiam nuosmukiui;
3. parengti metodiką konkurencingumui ekonominės krizės sąlygomis tirti;
4. Lietuvos statybų sektoriaus įmonėse atlikti empirinį tyrimą bei pateikti išvadas dėl jų konkurencingumo galimybių.

Magistro darbo tyrimo objektas – Lietuvos statybos kompanijos. Statybos kompanija tai įmonė turinti pastovų darbuotojų personalą, ir atliekanti ne tik remonto, bet ir bendrastatybinius darbus ar kompleksinius statybos projektus. Darbo tyrime analizės vienetu yra laikoma įmonė, o tiriamuoju vienetu įmonės vadovas, kuris gali suteikti pilną ir reikalingą informaciją apie jo vadovaujamą įmonę.

Darbas susideda iš trijų pagrindinių dalių ir išvadų bei rekomendacijų.

Pirmojoje darbo dalyje aptariamas teorinis pagrindas konkurencingumo reikšmei nustatyti. Išreiškiami pagrindiniai valstybių, ūkio šakų ir įmonių konkurencingumo lygiai. Taip pat aptariama ūkio šakų vystymosi ciklai. Šioje dalyje pabrėžiama ekonominių krizių reikšmė įmonių konkurencingumo formavimuisi bei jo pokyčiams dinamiškoje verslo aplinkoje.

Antroje darbo dalyje apžvelgiama statybų sektoriaus įmonių veiklos tendencijos Lietuvoje ir užsienio šalyse. Analizė rodo, kad pasaulinė ekonominė krizė paveikia visų šalių statybos įmones. Užsienio statybų rinkų apžvalga rodo, kad statybų sektorius yra vienas iš ekonomikos variklių. Kartu, smunkant šalių ekonomikai, krenta ir statybų sektoriaus aktyvumas.

Trečioje darbo dalyje aptarti empirinio tyrimo metodikos klausimai. Atliktas empirinis tyrimas – ekspertinis interviu. Aptariami gauti tyrimo rezultatai, kurie nurodo pagrindinius konkurencingumo veiksnių vertinimo pokyčius. Šie veiksniai tiesiogiai veikia Lietuvos statybos įmonių konkurencingumo pokyčius. Įvertinus esamą būklę, bei galimus ekonomikos pokyčius, rekomenduojamos strateginės veiksmų gairės įmonių konkurencingumui stiprinti.

Tyrimo metodai. Darbui parengti naudojami tyrimo metodai: pirmoje darbo dalyje naudotasi mokslinės literatūros, elektroninių duomenų bazių analize, informacijos sisteminimu, antroje darbo dalyje naudota lyginamoji analizė, taip pat statistinių duomenų analizė. Trečiojoje dalyje naudota apklausos forma – ekspertinis interviu, statistinių duomenų analizė, lyginimas, klasifikacija.

Literatūros apžvalga. Rašant darbą bei atliekant tyrimą daugiausiai naudotasi užsienio ir lietuvių autorių moksline literatūra, straipsniais, elektroninėmis duomenų bazėmis bei kitais informaciniais šaltiniais. Darbe panaudotos finansinių institucijų metinės apžvalgos, įvairių užsienio

valstybių ūkio statistikos parodymai. Darbe pateikiamos nuorodos į tiesioginius autorių šaltinius elektroninėje formoje.

Praktinė ir teorinė darbo reikšmė persipina ir yra viena nuo kitos priklausoma. Teoriškai išnagrinėta ir sužinota ekonominių krizių poveikis statybos įmonių konkurencingumui, praktiškai patikrinta kokie pokyčiai atsiranda statybos įmonėse, joms veikiant ekonominės krizės sąlygomis, kaip keičiasi konkurencingumo vertinimas, kokie sprendimai yra priimami norint veikti konkurencingai ir sėkmingai.

Rašant baigiamąjį magistro darbą susidurta su tikslinės informacijos stoka, atsižvelgiant į tai, kad anksčiau atlikti tyrimai, straipsniai, studijos nepaliečia ekonominių krizių poveikio konkurencingumo formavimui įmonėse. Vykdamas empirinį tyrimą susidurta su respondentų apatišku požiūriu į atliekamų tokių ar panašių mokslinių tyrimų svarbą bei išliekamąją naudą. Tyrimui įtakos turėjo ir įmonių geografinė padėtis, bei respondentų užimtumas, kas nulėmė tyrimo laiko sąnaudų bei biudžeto padidėjimą.

Darbo struktūros paaiškinimas. Magistrinį darbą sudaro įvadas, trys dalys, išvados bei pasiūlymai – iš viso 78 puslapiai. Darbe pateikiama 4 lentelės, 20 paveikslų. Darbas turi 4 priedus, kurie pateikiami prieduose. Darbui parengti buvo panaudoti 61 šaltinis. 42 užsienio autorių šaltiniai ir 19 Lietuvos autorių šaltinių.

1. KONKURENCINGUMO ANALIZAVIMO TEORINIS PAGRINDAS

Mokslinėje literatūroje konkurencingumas plačiuoju požiūriu yra apibrėžiamas kaip sugebėjimas gaminti prekes ir teikti paslaugas, tenkinančias tarptautinių rinkų poreikius, užtikrinti ir didinti savo piliečių realias pajamas. Siauresniu požiūriu konkurencingumui aprašyti kartais naudojami tik atskiri užsienio prekybos, ypač eksporto, arba makroekonominiai, dažniausiai bendro vidaus produkto, rodikliai (Dudėnas, 2006, p. 45).

1.1. Konkurencingumo samprata

Šalies konkurencingumas bei jį lemiantys veiksniai buvo pradėti nagrinėti dar merkantilstų XVI amžiuje, siekiant išsiaiškinti, kas lemia, kad vienos šalys yra turtingesnės ir ekonomiškai sėkmingesnės nei kitos. *Merkantilistinės* pasaulėžiūros atstovai laikėsi nuostatos, kad geresnėje padėtyje bus ta šalis, kuri sukaups daugiau turto, o to galima pasiekti skatinant eksportą ir ribojant importą. Tad konkurencingesnės bus tos šalys, kurių eksportas viršys importą. *Ekonomistai klasikai*, skirtingai negu merkantilstai, manė, kad tarptautinė prekyba naudinga abiem šalims ir leidžia padidinti gamybos efektyvumą. Davidas Ricardo išplėtojo A. Smitho koncepciją teigdamas, kad šalis turi santykinį pranašumą tam tikros prekės gamybai (taigi yra konkurencinga jos gamyboje) tuo atveju, jeigu šios prekės kaina šalies viduje yra mažesnė negu kitų valstybių rinkose (D. Ricardo: *relative advantage theory prepositions*, 2008). *Šiuolaikinės ekonomikos* teorijos terminais tai reikštų, kad šios prekės gamybos galimybių kaštai (angl. *opportunity costs*) šaliai yra mažesni. Remiantis šia teorija skaičiuojamas atskleistojo santykinio pranašumo indeksas (angl. *Revealed Comparative Advantage index*) dar ir šiandien plačiai taikomas nagrinėjant atskirų valstybės ūkio šakų konkurencingumą pasaulio rinkose. *Neoklasikų požiūris* į konkurencingumą dažniausiai yra aprašomas Hecksherio – Ohlino teorija (Havrila, Gunawardana, 2003, p. 104). pagal kurią šalis gamina ir eksportuoja tas prekes, kurioms naudoja perteklinius (ir todėl pigesnius) gamybos veiksnius.

Visų šių teorijų atstovai konkurencingumą suprato kaip šalies gebėjimą eksportuoti – išsikovoti padėtį pasaulio rinkose parduodant pigias, žemų kaštų prekes. Bet šiandien žemų kaštų ir kainų konkurencijos reikšmė vis mažėja, likdama dominuoti tik tai tuose sektoriuose, kuriuose pagrindiniai gamybos veiksniai yra gamtiniai išteklių ir žemos kvalifikacijos darbo jėga. Šį procesą paaiškina paslaugų dalies augimas prekyboje bei santykinis išsivysčiusių šalių gyventojų pajamų didėjimas, sąlygojantis tai, kad vartotojai nori nebe „grynosios“ prekės (pvz.: automobilis, skirtas iš taško A nuvažiuoti į tašką B), bet „išplėstinės“ (pvz, tam tikro dydžio, spalvos ir gamintojo automobilis, su atitinkamu aptarnavimu). Anksčiau žemų kaštų požiūris į konkurencingumą galėjo būti priimtinas, nes sėkmingiausios buvo tos šalys, kurios kažką *turėjo*: daugiau gamtinių išteklių,

modernesnę technologiją, daugiau kapitalo nei konkurentės. Šiais laikais konkurencingumą lemia ne tiek šalies *turimi*, kiek jos *plėtojami* ištekliai: darbo jėgos žinios, įgūdžiai, gebėjimas diegti inovacijas, tobulėti ir kt. Tai paaiškina, kodėl netgi palyginus mažos, atrodo, ypatingų gamtinių išteklių neturinčios, pigia darbo jėga nepasižyminčios šalys (pvz.: Suomija, Danija) dažnai užima pirmąsias vietas konkurencingiausių pasaulio šalių reitinguose.

Dauguma mokslininkų sutinka, kad konkurencingumas yra sudėtingas ir daugiaspektis reiškinys, kurį vertinant reikia atsižvelgti į pasiektus rezultatus įvairiose, ir ne vien tik ekonomikos, srityse. Užsienio autoriai, tokie kaip „Freund (2002); Kitson, Martin, Tyler (2004), Krugman (1996) atlikę konkurencingumo problematiką nagrinėjančių mokslinių darbų analizę ir pritardami teiginiui, kad konkurencingumas apibūdina dviejų ar daugiau tiriamų objektų veiklos santykius“ (cit. pagal Akučkaitė, Svirskienė, *Strategijos įgyvendinimo probleminiai aspektai*, 2008), konkurencingumą apibrėžia kaip gebėjimą išlaikyti konkurencinę poziciją tarptautinėje rinkoje tarp kitų panašaus tipo objektų.

Terminas *konkurencija* kilęs iš lotynų kalbos žodžio *concurrentia*, reiškiančio tam tikrą kovą, susidūrimą, varžybą, lenktyniavimą. Konkurencingumas – tai sudėtinga sąvoka, apibūdinanti objekto arba subjekto sugebėjimą konkuruoti, kintantį laiko, vietos ar sąlygų atžvilgiu.

Konkurencingumo sampratą galima interpretuoti įvairiai. Pagal Porterį (M. Porteris, 1998, p. 135) įmonių konkurencingumas priklauso nuo to, kaip jos geba valdyti savo išteklius, tokius kaip antai: finansai, darbuotojai, technologijos, rinkodaros, gamybos ir kitas funkcines žinias, strateginį pranašumą ir išnaudoti atsirandančias galimybes ir pan., tačiau Griffiths ir Zammuto (Griffiths ir Zammuto, 2005, p. 824–825) įmonių konkurencingumą aiškina remdamiesi valstybėje esama institucine sistema, pramonės struktūra bei kitomis valstybės charakteristikomis.

Konkurencingumą galima apibrėžti įmonės, pramonės šakos ar segmentų bei nacionaliniame lygiuose:

- Įmonė turi konkurencinių pranašumų, 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 yra pakankama konkurencija, kuri gerina produktyvumą ir skatina inovacijas; vartotojų reiklumas ir pažangumas dažnai viršija konkurentų galimybes; tarp įmonių egzistuoja sinergijos ryšiai; galimybės pradėti naują verslą ir pozityvi išorinė aplinka (informacijos gausa); 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. Šalies

konkurencingumas aprėpia daug įvairaus lygio ir svarbumo aspektų – pradedant įmonių sugebėjimu konkuruoti tarptautinėse rinkose ir netgi valstybės tarnautojų kompetencija tinkamai naudoti mokesčių mokėtojų lėšas (Biekškaitė, 2009, p. 80).

A. Jones ir B. Sufrin konstatuoja, kad konkurencijos politika – tai „priemonės, kuriomis vyriausybės skatina konkurencijos rinkos struktūras ir elgesį“. Tokia konkurencingumo samprata, pateikia gan apribotą požiūrį į pačią konkurenciją, nes konkurencingumo kūrime dalyvauja ne tik rinkos dalyviai, bet ir netiesioginiai suinteresuotieji.

1985 m. JAV prezidento patarėjų pramonės konkurencingumo klausimais komisija tautos konkurencingumą apibrėžė kaip „gebėjimą laisvos ir teisingos rinkos sąlygomis gaminti prekes ir teikti paslaugas, kurios atitinka tarptautinių rinkų reikalavimus, kartu išlaikant ir keliant gyventojų realiųjų pajamų lygį“ (cit. pagal Vilpišauskas, 2004, p. 56). Ši konkurencingumo koncepcija siejama su rinkos ekonomika ir ekonomine nauda. Panašų, tačiau tuo pačiu ir skirtingą konkurencingumo sampratą pateikia ir EBPO: tai „įmonių, šakų, regionų, tautų ar viršvalstybinių regionų gebėjimas lemti palyginti aukštą gamybos veiksmų pajamų ir užimtumo lygį, konkuruojant tarptautinėje rinkoje“ (Morrison, 1996, p. 79–80).

Apibrėžiant konkurencingumą dažniausiai paminimas dalyvavimas tarptautinėse rinkose ir tolerantiškumas tokioms rinkoms, be to pajamų ir užimtumo didėjimas, tačiau tai bendri ekonominiai aspektai nenusakantys tikrosios konkurencingumo sampratos. Vien „teisingos rinkos“ sąvoka gali būti įvardijamos pačios įvairiausios ekonominės politikos priemonės, nelygu koks norimas rezultatas (ja manipuliuoja) – su užsienio įmonėmis nesugebanti konkuruoti įmonė ar ekonomikos mokslo atstovai, kurių vertinimus dažnai lemia atstovaujamas požiūris. Tačiau kai konkurencingumo sąvoka konkretinama ir nurodomi konkurencingumo vertinimo rodikliai (pavyzdžiui, šalies rodikliai (makrolygis), atskirų sričių (mezolygis) ir įmonių (mikrolygis) charakteristikos), galų gale paaiškėja, kad viskas lemia viską. Tada atlikti analizę tampa pernelyg sudėtinga, o įgyvendinti politikų rekomendacijas – pernelyg sunku. Galima spėti, kad būtent nesugebėjimas tiksliai apibrėžti konkurencingumą lėmė analitikų dėmesio šiai temai mažėjimą ir kartu jos populiarumą tarp politikų, kurie gali ja naudotis skatinami trumpalaikių politinių interesų (Vilpišauskas, 2004, p. 57–59). Apibendrintai galima teigti, kad konkurencingumas apibrėžiamas kaip skirtingų aspektų sandūros mechanizmas, kuris gali paveikti šalį, ūkio sektorius, įmones. Visa konkurencingumo samprata sukuria gana platų požiūrį į jame dalyvaujančius suinteresuotuosius. Konkurencingumas turi būti suvokiamas iš to prizmės taško, kuris yra aktualus suinteresuotai pusei, skirtingas požiūris sukuria ir skirtingus aspektus.

1.2. Konkurencingumo lygmenys

Tradiciškai konkurencingumas analizuojamas trimis lygiais: *įmonės, ūkio šakos* bei *šalies*. Jeigu įmonės konkurencingumą neblogai atspindi jos akcijų vertė, užimama rinkos dalis ar plėtros galimybės, o ūkio šakos konkurencingumas analizuojamas pagal jos sukuriamą BVP dalį ar eksporto apimtį, tai dėl visos šalies konkurencingumo sampratos vis dar netyla ginčai.

1.2.1. Konkurencingumas šalies lygiu

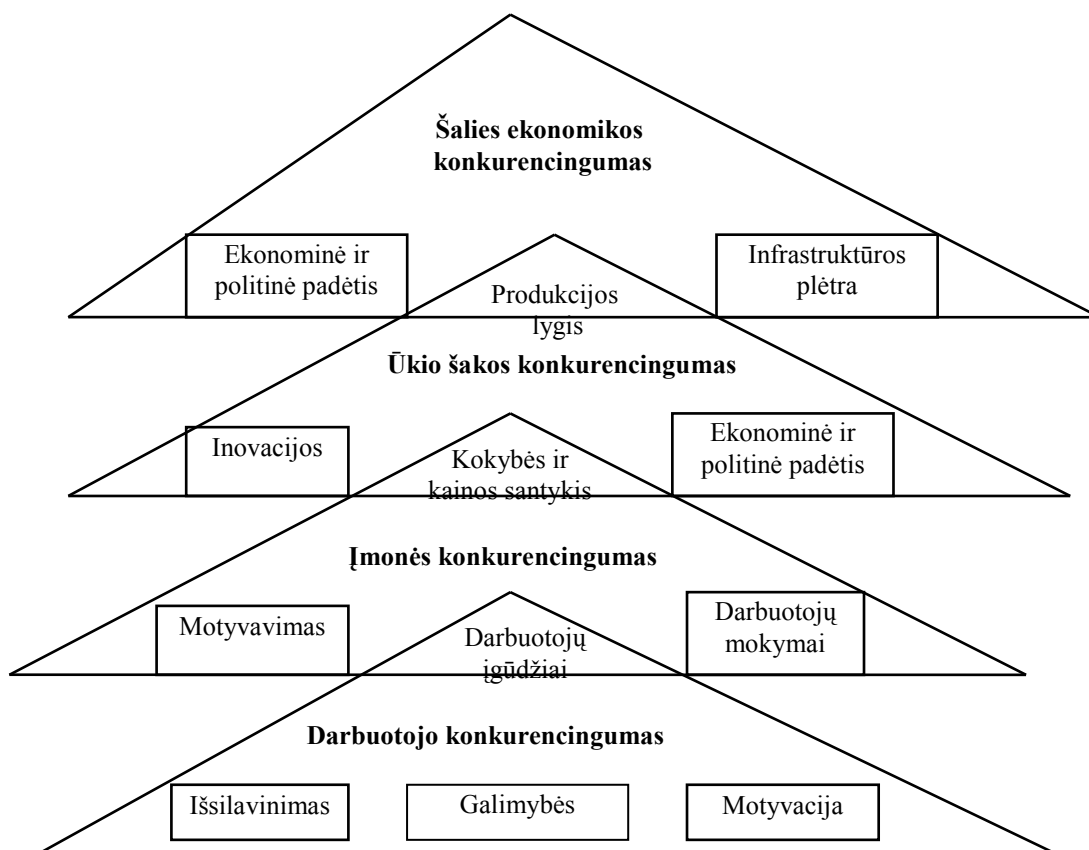
Dalyvavimo konkurencinėje kovoje sėkmė yra siejama su tam tikru įmonės ir jos aplinkos savybių visuma, vadinama konkurencingumu. Nors iš pirmo žvilgsnio gali pasirodyti keista, tačiau konkurencingumo koncepcija yra gana skirtingai suprantama ne tik atskirų ekonomistų, bet taip pat ir skirtingose šalyse. Taip yra dėl to, jog konkurencingumas – tai itin kompleksinė kategorija, o ne situacija ar būseną, išmatuojama vienu ar keliais parametrais. Konkurencingumas visais atvejais yra susijęs su produktyvumu: jis lemia, kokio dydžio ekonominė vertė bus sukurta, koks bus atlyginimo už darbą ir investicijų atsipirkimo lygis. Tačiau produktyvumą lemia daugelis veiksnių ir, kas dar svarbiau – skirtingų šalių, priklausomai nuo jų išsivystymo lygio ar specifinių sąlygų, produktyvumą lemia skirtingi veiksniai. Todėl bandant atsakyti į klausimą – kas lemia šalies situaciją ar kokiais veiksniais bei priemonėmis turėtų būti grindžiamas jos ekonomikos konkurencingumo didinimas, svarbu teisingai suprasti augimo veiksnių ir objektyvių sąlygų atitikimo ir derinimo galimybes. Bandytas kopijuoti galingųjų pasaulio valstybių kaip JAV, Anglijos, Airijos ar Singapūro nacionalinio konkurencingumo augimo modelius vargu, ar turėtų prasme. Tai, kas tinka aukščiausią išsivystymo lygį pasiekusioms šalims, netinka šalims, sprendžiančioms fundamentalius konkurencingumo bazės sukūrimo klausimus.

Danija praeito amžiaus gale buvo nedidelė, turinti mažai gamtinių išteklių, niekuo neišsiskiriančią technologiją bei gyventojų išsilavinimo lygį, 10 proc. viršijantį nedarbo lygį, žemą darbo produktyvumą, vienus aukščiausių pasaulyje vienam produkcijos vienetui tenkančius kaštus bei net 44 proc. neinovatyvių įmonių, tačiau tuo pat metu ji sugebėjo turėti balanso perviršį, smarkiai augantį BVP vienam gyventojui, o pagal Pasaulio Ekonomikos Forumo (angl. *World Economic Forum*) atliekamus konkurencingumo tyrimus buvo laikoma viena iš pačių konkurencingiausių pasaulio šalių. Pačia bendriausia prasme, nei įmonės, nei ūkio šakos, nei šalies konkurencingumas negali būti apibrėžiamas nelyginant pasirinkto ūkio subjekto su kitais. Šalis gali būti vadinama konkurencinga arba ne tik bendrame visų šalių kontekste (*The Global Competitiveness Report 2009–2010*, 2010).

Konkurencingumo apibrėžimą bandančių surasti estų ekonomistų J. Reiljan, M. Hinrikus ir A. Ivanov (Reiljan, ir kt., 2000, p. 78–79) manymu, vertinant iš tarpusavio konkurencijos pusės,

konkurencingumas gali būti apibrėžiamas išskiriant du požiūrius: *siaurąjį*, kai konkurencingumas tiriamas laikant, kad vienam ekonomikos vienetui išlošus kitas būtinai turi pralošti, ir *platusį*, kai analizuojamos ir tos sferos, kur subjektų interesai nesikerta. Vis dėlto, siaurasis konkurencingumo supratimas eliminuoja abipusio laimėjimo situacijos (angl. *win-win situation*) galimybę, kuria remiasi visa tarptautinė prekyba (pastaroji vis dar tebėra bene vienintelė priemonė, tiesiogiai leidžianti palyginti šalis pagal jų ūkio sektorių gebėjimą konkuruoti vienam su kitu), tad siaurasis supratimas nėra tinkamas šalių konkurencingumo tyrimams

Kai kurie ekonomistai remia idėją, kad konkurencingumą apibūdina keturios galimybės: galimybė parduoti (eksportuoti), galimybė pritraukti (užsienio investicijas), galimybė prisitaikyti (inovacijos) ir galimybė uždirbti. Pastaroji galimybė yra išvestinė, kylanti iš likusiųjų trijų. Iš esmės tai jau yra kompleksinis konkurencingumo matas. Šią idėją išplėtojo estų ekonomistai (Reiljan ir kt., 2000, p. 81), apibrėžę keturis konkurencingumo lygmenis: atskiro žmogaus, įmonės, kurioje jis dirba, iš jų sudarytos ūkio šakos ir iš jų susidedančios valstybės (1 pav.). Pagal šią teoriją kiekvienas aukščiau esantis ūkio subjektas gauna susiformavusį žemesnijį ūkio subjektą kaip įplauką savo veiklai ir naudoja jį bei kitas turimas savo aplinkos sąlygas savo konkurencingumui kurti. Pagal minėtą schemą, šalies konkurencingumą sudaro gamybos vystymasis, kurį atspindi atskirų ūkio šakų galimybės, šalies ekonominė ir politinė padėtis bei infrastruktūros vystymasis. Vis dėlto, ši schema, neapibūdina paties konkurencingumo, o tik nusako jį įtakojančius veiksnius.



Šaltinis: The Global Competitiveness Report 2009–2010, 2010, <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>

1 pav. Ryšiai tarp konkurencingumo lygių

Kiti ekonomistai, J. Fagerbergas (Fagerbergas ir kt., 1996, p. 33) laikosi nuomonės, kad reikia atsižvelgti ne tik į, kaip jie vadina, ekonominį, bet ir į socialinį šalies konkurencingumą, tai yra, mano, kad konkurencingumas, pasiektas mokant darbuotojams mažas algas ir nesudarant tinkamų darbo sąlygų, greičiau rodo šalies nekonkurencingumą, nes tokia šalis neužtikrina savo gyventojams aukšto pajamų lygio. Tikrai konkurencinga yra ta valstybė, kuri sugeba suteikti gyventojams aukštą pragyvenimo lygį, kokybišką išsilavinimą, tinkamą sveikatos ir socialinę apsaugą bei pasirinkimo laisvę ir galimybę. Šis požiūris išplečia konkurencingumo sampratą įtraukdamas į ją institucijas, gebančias užtikrinti žmogaus teisių ir laisvių apsaugą, tačiau iš kitos pusės šalies konkurencingumo sampratą jis prilygina šalies gerovės sąvokai, o bazinį konkurencingumo apibrėžimą susiaurina iki, anot H. Traboldo, „gebėjimo uždirbti“ (Trabold, 1995, p. 182).

Neseniai šalies konkurencingumas pradėtas sieti ne tik su valstybės vidaus veiksniais bei jos santykiais su kaimynais, bet ir su šalies dydžiu ir geografine padėtimi. Anot P. Krugmano (Krugman, 1994, p. 54), didelė rinka leidžia gamintojams išnaudoti masto ekonomijos teikiamus pranašumus. Taip jiems savaime, be jokių ypatingų vyriausybės veiksmų sukuriama palankios paklausos charakteristikos (didesnė ir turtingesnė rinka) bei platus palaikančių ūkio šakų ir veiksmų

tinklas – bent trys iš keturių M. E. Porterio “deimanto” modelio elementų (Porteris, 1990, p. 93). Apibendrinant galima pasakyti, kad vienintelė reikšminga konkurencingumo koncepcija šalies lygyje yra jos produktyvumas.

Daugelis šiandieninių ekonomistų sutinka, kad šalies gebėjimas ekonomiškai vystytis, augti ir stiprinti savo ūkio konkurencingumą, lankstumą bei atsparumą neigiamiems išorės veiksniams didžia dalimi priklauso nuo sugebėjimo sukurti tokias institucijas ir vystyti tokią ekonomikos politiką, kuri atitinka šalies išsivystymo lygį. Pagal M. E. Porterį (Porteris, 1996, p. 87–88) šalys paprastai pereina kelias vystymosi stadijas, kurių kaita tuo pačiu reikalauja ir visiškai naujo požiūrio į šalies ekonomikos prioritetus. Išskiriami trys šalies vystymosi etapai:

1. Veiksnių sąlygojamas augimas – tai pradinis ekonomikos augimo etapas, vykstantis žemiausias pajamas gaunančiose šalyse. Jų konkurencingumą sąlygoja tokių išteklių, kaip pigi, neišsilavinusi darbo jėga, žemė, gamtos teikiamų gėrybių naudojimas. Įmonės gamina palyginti paprastas prekes, dažnai suprojektuotas užsienyje ir imlias darbui. Technologija yra diegiama importuojant, imituojant arba tiesioginių užsienio investicijų (TUI) pagalba. Konkuruojama paprastai kainomis, dėl to šios ekonomikos yra labai jautrios kainų bei valiutų kursų svyravimams. Šiame etape pagrindinis ekonomikos augimo siekiančios vyriausybės uždavinys yra užtikrinti politinį bei makroekonominį stabilumą, laisvą rinką ir priėjimą prie gamybos veiksnių.

2. Investicijų sąlygojamas augimas – ekonomikai pereinant į aukštesnį lygį, įmonės pradeda konkuruoti gamindamos standartines prekes (dažnai pagal kontraktą su užsienio gamintojais), naudoja daugiausia užsienio technologijas, kurias įsigyja per licenzijas, TUI bei imitavimą. Kadangi šiame etape daugiausia dėmesio skiriama gamybai, eksportui ir TUI pritraukimui, tai ekonomika tampa jautri finansinėms krizėms bei paklausos pasikeitimams. Vyriausybės prioritetai irgi turėtų pasikeisti. Siekiant pakilti į aukštesnę išsivystymo stadiją, šiame etape reikėtų gerinti infrastruktūrą (tiesti kelius, statyti uostus), remti investicijas į modernias technologijas bei per įvairius teisinius susitarimus dėl muitų, mokesčių ir firmų veiklos sudaryti sąlygas šalies ekonomikai integruotis į pasaulinę, ypač svarbu pritraukti kuo daugiau tiesioginių užsienio investicijų.

3. Inovacijų sąlygojamas augimas – šį etapą yra pasiekę aukštas pajamas turinčios šalys. Jo metu iš technologijas importuojančios ekonomikos šalis tampa technologijas kuriančia ekonomika. Valstybėje sustiprėja verslo aplinka, išauga paslaugų sektoriaus svarba, o tarptautinis konkurencingumas siejasi su gebėjimu greitai mokytis ir įdiegti naujas technologijas. Įmonės bendrai atlieka mokslinius tyrimus, didina investicijas į darbuotojų mokymą, kuria pažangias strategijas ir darbuotojų skatinimo sistemas. Tuo pačiu labai išauga konkurencija tarp įmonių, kuri dar labiau skatina jas ieškoti naujovių. Ekonomika tampa mažiau priklausoma nuo išorinių šokų. Šiame konkurencingumo etape vyriausybė turėtų skatinti inovacijas, privačias investicijas į

mokslineis tyrimus, remti aukštąjį mokslą, tyrimų ir plėtros programas (Porteris ir kiti, 2000, p. 176–178).

Vis dėlto, šiandien, vis stiprėjančios globalizacijos kontekste, kai šalys vis labiau atsiveria tarptautinei prekybai bei jungiasi į prekybos blokus, didelė ir turtinga vietinė rinka įgauna mažesnę reikšmę užtikrinant šalių konkurencingumą. Kaip tik atvirkščiai, aukščiausias vietas šalių konkurencingumo reitinguose užima mažesnės – nei didelė rinka, nei gamtinių išteklių gausa nepasižyminčios – šalys. Nykstantys prekybos suvaržymai bei valstybių jungimasis į prekybos blokus suteikia mažoms šalims priėjimą prie didelių tarptautinių rinkų ir taip įgalina jas didinti savo konkurencingumą lygiomis sąlygomis su didelėmis ekonomikomis. Nors, anot H. Traboldo (Trabold, 1995, p. 84), mažas šalis vis tiek įtakoja didelių valstybių veiksmams (nes mažosios, panašiai kaip įmonės oligopolinėje konkurencijos rinkoje, sprendžia kaip pasielgti, laikydamos didžiųjų šalių veiksmus duotais), tačiau pastaraisiais dešimtmečiais įsigalėjęs šalių jungimasis į ekonominius blokus šią galią silpnina.

Apskritai, šiandien konkurencingumas vis dar yra neaiški, iki galo neišnagrinėta ir neapibrėžta sąvoka. Anot JAV ekonomistų C. Zinneso, Y. Eilato ir J. Sachso (Pasaulinė konkurencingumo ataskaita 2009–2010, 2010, p. 59) konkurencingumo matavimas yra “būdas unifikuoto kriterijaus pagalba išmatuoti kaip šalis sugeba pasinaudoti įvairiais svertais, padedančiais užtikrinti tvarų savo gerovės augimą”. Šis unifikuotas kriterijus iš esmės ir yra didžiausias diskusijų, vedančių prie to, kad kiekvienas ekonomistas konkurencingumą skaičiuoja skirtingai ir gauna skirtingus rezultatus, objektas. Įvairias konkurencingumo sąvokas turbūt geriausiai apibendrina Pasaulio Ekonomikos Forumo tyrimuose naudojamas apibrėžimas: konkurencingumas yra “ekonomikos sugebėjimas pasiekti ir išlaikyti aukštus ekonomikos augimo tempus” (*The Global Competitiveness Report 2009–2010*, 2010).

Lietuva šiuo metu yra priskiriama aukštesnės–vidutinės pajamas gaunančių šalių grupei, pasižymi gana gerai išvystyta infrastruktūra, veikiančiomis institucijomis, įtakingu paslaugų sektoriumi, gana stipriu viduriniu išsilavinimu bei integruotumu į tarptautines struktūras, galima spręsti, kad mūsų šalis šiuo metu stovi trečiojo ekonomikos vystymosi etapo prieangyje. Tai sąlygoja būtinumą užtikrinti pakankamą tiesioginių užsienio investicijų lygį, aktyvų technologijos ir „know-how“ perėmimą bei pamažu skatinti žmogiškų išteklių, tyrimų ir plėtros bei inovacijų vystymąsi, taip įžengiant į trečiąją ekonomikos vystymosi stadiją ir išlaikant aukštus ekonomikos augimo tempus (Projekto *verslo sąlygos ir jų gerinimas Lietuvoje metinė ataskaita*, 2007)

Šalies konkurencingumo apibūdinimui nuomonės skiriasi priklausomai nuo autoriaus pozicijos bei taško, kurio atžvilgiu įvairūs autoriai aiškina konkurencingumo koncepciją. Šalies konkurencingumas yra platus ir daugelį aspektų apimantis konkurencingumo nusakymas. Šalies

konkurencingumas siejasi su atsakų ūkio sektorių konkurencingumu, jų pajėgumu. Todėl būtina nagrinėti ir ūkio šakų konkurencingumo teorinius pagrindus.

1.2.2. Konkurencingumas ūkio šakoje

Konkurencingumas suprantamas labai įvairiai: įmonės jį sieja su sugebėjimu efektyviai konkuruoti ne tik vietinėse, bet ir pasaulinėse rinkose, valdininkai – su teigiamu šalies prekybos balansu, ekonomistai – žemais kaštais ir pan. Ekonominėje literatūroje vieni autoriai konkurencinį pranašumą sieja su tokiais makroekonomikos veiksniais kaip nacionalinės valiutos stabilumas, palūkanų normos, biudžeto deficitas, kiti – su pigia ir kvalifikuota darbo jėga, valstybės vykdoma politika, gamtiniais ištekliais ar vadybiniais sugebėjimais (Krugman, 1994; M.E.Porter, 1990). Vadovaujantis šiais teiginiais, sprendžiama, kuri šalis konkurencinga, o kuri – ne. Tačiau tik šių elementų suma ir visapusiškas požiūris į konkurenciją gali atskleisti tikrąsias konkurencinio pranašumo ar konkurencingumo prielaidas. Tačiau tarptautinė konkurencija veikia ne tik makroekonominius, bet ir mikroekonominius reiškinius. Tarptautinė konkurencija yra daugiapusė ekonominė kategorija, atspindinti nevienodus ekonominius lygius, kurie sudaro vieningą ekonomikos visumą. Pagal hierarchiją galima būtų išskirti prekės, įmonės, šakos ir šalies tarptautinį konkurencingumą. Visi nurodyti lygmenys yra tik sąlyginai savarankiški, nes be konkurencingos prekės – neegzistuos nei konkurencinga įmonė, nei šaka, nei šalis (Maksvytienė, Urbonas, 2003, p. 17). Sudėtingoje ir nuolat besikeičiančioje verslo aplinkoje keičiasi ir įmonių konkurencingumo įgijimo ir išlaikymo būdai. Nagrinėjant konkurencinio pranašumo įgijimo būdus, pabrėžiami skirtingi veiksniai. Moderniosios teorijos padarė ypač didelę įtaką ūkio sektorių strategijų teoriniams tyrimams. Tarptautinė konkurencija dažnai apibūdinama, kaip šalies galimybės tarptautinėje prekyboje sėkmingai varžytis su kitomis šalimis. Dauguma šalių stengiasi padidinti savo pasaulinio eksporto dalį ir apriboti importo skverbimąsi į šalies ekonomiką. Taip stiprinamas šalies ūkio konkurencingumas bendrais aspektais, sukuriant konkurencingumo pagrindus tam tikroms ūkio šakoms ar šakai.

Kadangi konkurencingumas yra sudėtingas, įvairių veiksnių ir sąlygų veikiamas reiškinys, tinkamai parinkta rodiklių sistema galėtų pilniau ir giliau atskleisti konkurencingumo lygį, nei atskiri kompleksiniai rodikliai. Siekiant identifikuoti šalies ūkio ir jo sektorių padėtį tarptautiniu mastu, galimybes atlaikyti kitų šalių įmonių konkurencinį spaudimą, rodiklių rezultatai paprastai lyginami su kitų šalių rezultatais.

Pramonės konkurencingumą vertinančius tyrimus pagal tyrimo tikslą sąlyginai galima suskirstyti į šias grupes (Sabonienė, 2009, p. 54):

- Įvairiapusis, tradicinis šalies visos pramonės (kartais tik jos atskiro sektoriaus) konkurencingumo įvertinimas. Šių tyrimų pagrindinis bruožas – sistemiškai parinkus pramonę apibūdinančius rodiklius arba vieną kompleksinį rodiklį, nustatomas pramonės konkurencingumas tarptautinėse rinkose. Pramonė arba jos sektorius gali būti analizuojamas įvairaus agregavimo lygio veiklų pjūvyje. Tokio tyrimo tikslas – nustatyti konkurencingus šalies pramonės sektorius bei įvertinti jų plėtros perspektyvas tarptautinėse rinkose, identifikuoti pramonės konkurencingumą įtakojančius veiksniai.

- Dabartiniu metu itin paplitęs tyrimų būdas, kuomet analizuojami pasirinkto sektoriaus ryšiai su kitais pagalbiniais sektoriais, vadinamas pramoninių grupių (angl. clusters) analize. Pramoninė grupė, kurios sąvoką pasiūlė bei analizės metodiką sukūrė amerikiečių mokslininkas M. Porteris, apima ne tik konkretaus pramonės sektoriaus įmones, bet ir jų tiekėjus, platintojus, paslaugų teikėjus bei kitokiais būdais susijusias įmones ir institucijas. Pramoninės grupės analizė praktiškai reiškia, jog nagrinėjamas visas produkto gamybos procesas nuo žaliavų gavimo iki jo pateikimo vartotojui.

- Šalies tarptautinio konkurencingumo aukštų technologijų bei sudėtingų produktų srityse, o taip pat kuriančių didelę pridėtinę vertę pramonės sektoriuose ir veiklose, įvertinimas. Tokių tyrimų pastaruoju metu gausėja, kadangi išsivysčiusios šalys didžiausią dėmesį kreipia į technologinę pažangą užtikrinančių verslo paslaugų bei pramonės sektorių plėtrą.

- Verslo aplinkos įvertinimas. Šiuo atveju gali būti atliekami specialūs pramonės ar net atskiro sektoriaus veiklos aplinkos įvertinimai. Kitas verslo aplinkos įvertinimo būdas – panaudojami šalies, kaip ekonominio vieneto, konkurencingumo įvertinimai. Nors specialistai pripažįsta, jog konkuruoja ne valstybės, o įmonės, tačiau apstu tyrimų, kuriuose įvertinamas šalies konkurencinis potencialas pasauliniu (arba grupės šalių) mastu. Dažnai tokių tyrimų galutinis tikslas yra šalių reitingo išsiaiškinimas pagal originalias metodikas. Tai iš tiesų reikšmingi tyrimai pramonės konkurencingumo įvertinimui, kadangi atskleidžiami agreguoti gyvenimo lygio, užsienio prekybos, darbo jėgos potencialo, infrastruktūros sąlygų ir kiti rodikliai, kurie parodo, kokia aplinka sudaroma šalyje verslui, tame tarpe – pramonei, plėtoti.

Pagal E. Helpman, P. Krugman (Krugman ir kt., 1995, p. 73) gamybos veiksmų modelį, atsiradus gamybos veiksmų mobilumui, užsienio prekybos apimtys tose šalyse, iš kurių pasitraukia dalis kapitalo arba emigruoja dalis kvalifikuotos darbo jėgos, proporcingai turėtų mažėti. Tuo tarpu Lietuvos statistika iki kriziniu laikotarpiu rodė, kad nors ir sparčiai auga laisvas kapitalo ir kvalifikuotos darbo jėgos judėjimas, tačiau užsienio prekybos apimtys auga, nes nuolat tobulėja technologijos, greičiau panaudojamos mokslo ir technikos naujovės, o tai sudaro sąlygas augti gamybos apimtims. Taip natūraliai sukuriama galimybė konkurencingiau išsiskirti kai kuriems ūkio sektoriams. Kuomet kartu su šalies konkurencingumo didėjimu, esant tarptautinei prekybai

konkurencingiau jaučiasi ir ūkio šakos, dėl susiformavusių prielaidų pasiekti geresnius veiklos rezultatus.

Dauguma tarptautinio konkurencingumo šiuolaikinių teorijų neišbaigtos, jos nepilnai atskleidžia konkurencingumo priežastis. M. Porteris (Porteris, 1990, p. 133) suformulavo nacionalinės ekonomikos konkurencingumo stadijų teoriją. Jo manymu, atskiros šalies ekonominės plėtros eigą ir jos lygius galima pavaizduoti kaip tam tikrą stadijų eilę. Stadijos skiriasi specifiniais atitinkamo konkurencingumo lygio pasiekimo šaltiniais, tose stadijose funkcionuojančiomis atitinkamo lygio šakomis ar tarpusavyje susijusiomis šakų grupėmis, gaminančiomis diferencijuotą produktą, sėkmingai konkuruojanti užsienio rinkose. Šiuos, tarptautinį konkurencingumą užtikrinančius darinius, M. Porteris pavadino klasteriais. M. Porteris (Porteris, 1996, p. 25) nurodė, kad tarptautinėse rinkose konkurentiškiausios yra tos ūkio šakos, kuriose egzistuoja įvairių ekonominių veiksnių tarpusavio ryšiai, būdingi vadinamajam Porterio “deimantui”.

Konkurencingumas yra nuolatos maišomas, painiojamas su produktyvumu. Produktyvumas remiasi į vidines įmonės, organizacijos galimybes tobulėti ir siekti, gaminti daugiau, o konkurencingumas pasireiškia per santykį tarp konkuruojančių subjektų. Šie du kriterijai yra maišomi, bei dažniausiai vartojami atvirkščia prasme (Porter, 1996, 25–27 p.). Konkurencingumas gali turėti skirtingas reikšmes skirtingomis aplinkybėmis, priklausomai nuo nagrinėjamos situacijos ir ištyrimo lygio. Skirtingai bus žiūrima į konkurencingumą įmonės, pramonės šakos ar šalies mastu. Įmonės konkuruoja tarptautiniu mastu, o šalis tampa tik konkurentų dislokacijos vieta.

Konkurencingumas gali būti didinamas įvairiausiais būdais, kaip tarkime – daug dėmesio skiriant inovacinei veiklai, remiant taikomojo pobūdžio mokslinius darbus, kurie turės praktinės naudos įmonių veiklos gerinime. Inovacijų skatinimas turėtų būti jaučiamas visuose lygiuose: valstybės, savivaldybių (regionų), įmonių. Įmonių plėtrą turėtų skatinti žinių ekonomikos plėtojimas ir populiarinimas, kadangi tik intelektualinės ekonomikos sąlygomis įmonei pavyks įsitvirtinti tarptautiniu lygmeniu. Todėl atsižvelgiant į šį aspektą būtina nuolatos dinamiškai ir neatidėliojant formuoti ir valdyti palankią verslui aplinką, kuomet įmonės būtų skatinamos aktyviai veikti tam tikrame ūkio sektoriuje, strategiškai planuoti tolesnes veiklos kryptis, ieškoti konkurencingumą garantuojančių veiksnių.

1.2.3. Konkurencingumas įmonės lygiu

Konkurencingumas neturi bendro požiūrio į vientisą koncepciją – tai itin kompleksinė kategorija, o ne situacija ar būseną išmatuojama vienu ar keliais parametrais. Konkurencingumas dažnai nulemia subjekto (valstybės, įmonės, įmonių grupės, asmenų grupių ar pavienio asmens)

ekonominę ir socialinę gerovę, prestižą, o per mažas konkurencingumas gali būti didelių sukrėtimų, praradimų ar net žlugimo priežastis.

Konkurencingumo sampratą galima interpretuoti labai įvairiai. Autoriai Griffiths, A. ir Zammuto, F. R. (Griffiths ir kt., 2005, p. 823) teigia jog įmonių konkurencingumas priklauso nuo to kaip jos geba valdyti savo išteklius, tokius kaip: finansai, darbuotojai, technologijos, marketingo, gamybos ir kitas funkcinės žinias, strateginį pranašumą ir išnaudoti atsirandančias galimybes ir pan., kiti įmonių konkurencingumą aiškina remdamiesi valstybės institucine sistema, pramonės struktūra bei kitomis valstybės charakteristikomis.

Įmonė turi konkurencinių privalumų, jei gali gaminti ir parduoti konkurencinėse rinkose homogeniškus gaminius palankesnėmis kainomis nei kitos įmonės be subsidijų, arba jei gali gaminti unikalius gaminius, ar kurti ypatingas savybes esamiems gaminiams – inovacinis gaminius, jų patobulinimus, kurių kitos įmonės gaminti negali (Malakauskaitė, Navickas, 2008, p. 245).

Žvelgiant iš mikroekonomikos prizmės, konkurencingos įmonės tos, kurios realiai sugeba ir potencialiai gali bei ieško galimybių kaip esančiomis sąlygomis gaminti, projektuoti ir realizuoti prekes ar paslaugas, kurios daugeliu prasiū (ne tik kainos išraiška) yra patrauklesnės vartotojams, palyginus su konkurentų prekėmis ar paslaugomis. Konkurencingumas įmonės lygyje paprastai suvokiamas kaip jos pelningumas. Ilguoju periodu konkurencinga tampa įmonė kuri sugeba išlikti versle ir apsaugoti savo investicijas, sukurti darbo vietas bei gauti pajamas iš atliktų investicijų. Dažniausiai įmonės konkurencingumo rodikliais pažymimi įmonės pelningumas, išlaidos, produktyvumas bei rinkos dalis, kurią aptarnauja įmonė.

Remiantis Rinkauskaite, vis sudėtingesnės išorinės veiklos sąlygos, įmones verčia priimti naujus rinkos iššūkius ir stengtis įgyvendinti nestandartinius sprendimus, kurie padėtų išlikti ir būti konkurencingoms ateityje (Rinkauskaitė, 2004, p. 3).

Kiti autoriai įmonių konkurencingumą pateikia skirtingai. Mokslininkų Dyar ir Sinht (Dyar ir kt., 1998, p. 33) nuomone įmonių konkurencinis pranašumas gali atsirasti įmonei:

- adaptuojantis išorinėje aplinkoje;
- per įmonės vidinius išteklius;
- sąveikaudama su aplinka ir užmegzdama ryšius su kitomis įmonėmis.

Galima teigti, kad įmonių konkurencingumas, tai tam tikroje verslo šakoje veikiančių įmonių konkurencinių gebėjimų ir verslo aplinkos sąveika. Porteris pateikia „Deimanto“ metodą, kuriame išskiria keturis tiesioginius konkurencingumą lemiančius veiksnius (Porteris, 1996, p 57):

- veiksnų sąlygos;
- paklausos sąlygos;
- susiję ir aptarnaujantys pramonės sektoriai;
- įmonės strategija, struktūra ir konkurencija.

Bei netiesioginius veiksnius svarbius vertinant konkurencingumą:

- vyriausybės vaidmuo;
- galimybių vaidmuo;
- tarptautinio verslo vaidmuo (Porteris, 1990, p. 59).

Veiksnių sąlygos tai baziniai šalies veiksniai – gamtiniai išteklių, demografija, klimatas, geografinė padėtis, pažangiems, tam tikrų pramonės sričių, veiksniams priskiriami – inovatyvi komunikacija, kvalifikacija (kokybiškesnis išsilavinimas), pažangūs tyrimų būdai. Paklausos sąlygos, į jas jautriausiai reaguoja įmonės, kadangi tai technologinę pažangą skatinančios sąlygos, nuo kurių pokyčių galima nuspėti globalias tendencijas. Nuo šalies teisinių sąlygų ypatumų priklauso įmonės strategija, struktūra ir veiklos organizavimas, valdymo efektyvumas. Vyriausybė turi užtikrinti, kad jų vykdomos ūkio sektorių plėtros programos bus įgyvendintos, teisės aktai turi užkirsti kelią monopoliniams–karteliniams susitarimams, kurie veiktų rinką ir visą ekonomiką neigiamai. Kartais išorinėmis galimybėmis tampa netikėti įvykiai – technologijų šuoliai, kainų svyravimai, politinės aktualijos, kariniai konfliktai. Šie iš pažiūros, mažai arba visai nereikšmingi įvykiai gali turėti didžiulę įtaką konkurencinių pranašumų susiformavimui, ar jų išnykimui.

Anot M. Porterio, „Deimanto“ modelis parodo šių minėtų veiksnių veikimo kartu rezultata: stimuliuojama ir intensyvinama konkurencija, padidinama rinkos dinamika (Porter, 1998, p. 59). Čia svarbi ir valstybės ekonominė politika, kuri turi tobulinti „Deimanto“ veiksnius, kad įmonės pasiektų geresnių rezultatų. Tačiau M. Porteris kartu pažymi, kad dabartiniu metu vis svarbesniais tampa moksliniai tyrimai, technikos ir rinkos žinios, kaupiamos valstybės duomenų bazėse, universitetuose ir pan., o taip pat ir darbo jėgos kvalifikacija. M. Porteris pabrėžia, kad konkurencinį pranašumą įgyja tos valstybės, kurių gamintojai suvokia vartotojų poreikius ir į juos atsižvelgia, gamindami produktus. Todėl vis aktyvėjant ir globalizuojantis rinkoms ir mikroekonominė, ir makroekonominė aplinka yra grėsmės šaltinis įmonei.

Visi šie veiksniai yra susiję, veikia ir stiprina vienas kitą, sukuria aplinką, kurioje gamintojai konkuruoja ir įgyja konkurencinį pranašumą konkurentų atžvilgiu. Poreikių įvertinimui, būtinas nuolatinis ryšis tarp vartotojo ir įmonės personalo. Tai labai sudėtinga kartu tenkinant vietinių ir užsienio vartotojų poreikius. Dėl to labai svarbi tampa įmonių konkurencija vidaus rinkose, padedanti įgyti tarptautinį konkurencingumą. Šiuolaikinėje tarptautinėje konkurencijoje vis labiau įsigali globalinė homogenizacija. Konkurencingas produktas įsitvirtina tose šakose, kuriose yra palankiausios sąlygos naujai technikai ir technologijai.

Svarbiausias konkurencinės aplinkos elementas yra įmonės, be šio elemento nebūtų netgi pačios konkurencijos. Kaip teigia Beniušienė (Beniušienė, 2008, p. 33), įmonės konkurencingumas yra susijęs su jos gebėjimu greitai reaguoti į skubius rinkos pokyčius ir sugebėjimu išlaikyti savo pozicijas joje. Įmonė pripažįstama konkurencingai pranaši tada, kai jos įtaka lemia tam tikrus

pasikeitimus rinkoje, kuriai priklauso pati įmonė ir kurioje ji veikia (užima tam tikrą dalį). Ekonominė pusiausvyra tai įmonės sugebėjimas nepalūžti ir atsispirti neigiamai varžovų įtakai. Įmonė turi sugebėti įveikti strateginius sunkumus. Ypač reikšminga yra tai, kad įmonė turi netik atsilaikyti prieš konkurentus, tačiau sugebėti jiems suduoti atsaką. L. Lobanovas (Lobanova, 2001, p. 135–136) teigimu konkurencijos esmė yra būtinumas kovoti, kuris tampa svarbiu rinkoje rungtyniaujant tarpusavyje. „Rinka kaip atvira sistema (netgi erdvė arba teritorija) neišivaizduojama be konkuruojančių šioje erdvėje organizacijų.“ (Lobanova, 2001, p. 136)

Mokslininkai teigia, kad pastovus konkurencinis pranašumas įgyjamas tik tada, jei jis tęsiasi ir po konkurentų mėginimų sutrukdyti įmonės veiklą. Šios sąlygos vykdymas yra gan problemiškas, kadangi daugeliu atvejų nepavyksta įveikti konkurentų sukeltų kliūčių. Remiantis A. Marčinsku ir D. Diskiene (Marčinskas ir kt., 2001, p. 66–68) nuolatos besikeičiančioje rinkos situacijoje sunku išlaikyti tą patį ar net panašų konkurencingumo lygį, kadangi keičiasi būdai ir galimybės organizacijoms išlaikyti turėtas pozicijas. Nėra universalių būdų įmonėms įgyti ir išlaikyti konkurencingumą tame pačiame lygyje. Organizacijos konkurencingumas gali būti įgytas dėl skirtingų veiksnių įtakos. Konkurencinę kovą laimi tie, kurie:

- Gali pasiūlyti itin vartotojo vertinamą išskirtinį ir unikalų produktą ar paslaugą;
- Išstbulino sugebėjimą itin jautriai reaguoti į rinką ir adaptuotis prie jos pokyčių;
- Pirmieji randa būdą prieiti prie pagrindinių išteklių;
- Anksčiau už kitus rinkos dalyvius pasiekia aukščiausią rezultatyvumo lygį (Beniušienė, 2008, p. 34).

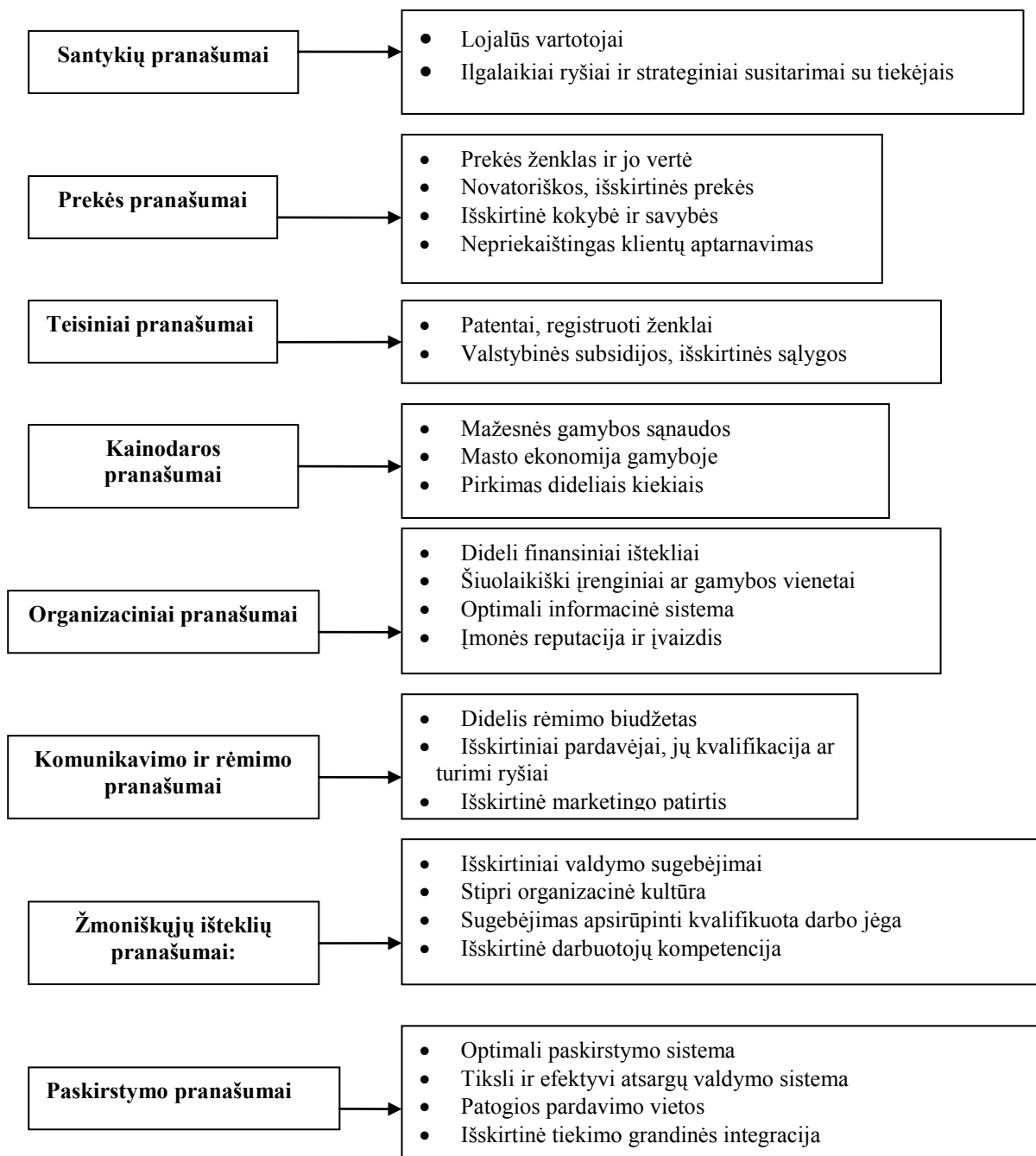
Aaker (1998; cit. pagal. Rundh, 2005, p. 194) išskiria tokius įmonės konkurencingumo išlaikymo veiksnius:

- Tai, *kaip konkuruojama* skirtingomis funkcinėmis strategijomis;
- *Konkurencijos pagrindas* (turtas ir kompetentingumas);
- *Kur konkuruojama* pasirinktoje produkto rinkoje;
- *Su kuo konkuruojama*.

Rundh (Rundh, 2005, p. 196) pabrėžia, kad organizacija gali sukurti ir išlaikyti konkurencinį pranašumą remdamasi savo *įdarbinimo strategijomis* ir *įmonės infrastruktūra*. Be to, Rundh nuomone, įmonė privalo suprasti esminius sėkmės faktorius, kurie turi įtakos konkurencingumo kūrimo procesui, atitinkamame pramonės sektoriuje. Būtina pabrėžti tai, kad įmonė turi turėti pakankamai išteklių ir gebėjimų šiuos sėkmės veiksnius įvykdyti. Įmonės konkurenciniai pranašumai kartu sudaro visumą, kuri ir pasireiškia per konkurencijos strategiją ir taip veikdami didina įmonės konkurencingumą.

Pagal Porter (Porteris, 1990, p. 57; 1996, p. 84), įmonės konkurencingos tampa arba veikdamos geriau negu konkurentai, arba kitaip negu konkurentai, o tai realizuojama rinkoje

pasiūlant vartotojams arba didesnę vertę už tą pačią kainą, arba tą pačią vertę už mažesnę kainą. Kaip ilgai pavyksta išlaikyti konkurencinį pranašumą, priklauso nuo to, kiek ilgalaikiai ir patvarūs yra konkurencinio pranašumo šaltiniai. Jei konkurencinio pranašumo šaltinių yra keli, jie tarpusavyje susiję ir vieni kitus papildo: jei įmonė sugeba apmokyti ir palaikyti reikiamą darbuotojų kvalifikaciją, gali užtikrinti išskirtinį klientų aptarnavimą, kuris mažins nusiskundimų skaičių, o tai savaime sumažins aptarnavimo sąnaudas. Galimi konkurencingumo šaltiniai pateikti 2 paveiksle.



Šaltinis: sudaryta autoriaus pagal FERRELL, HARTLINE (2005), Marketing strategy, p. 79

2 pav. Konkurencingumo šaltinių pavyzdžiai

Apibendrinant konkurencinio pranašumo sąvoką galima suformuluoti taip: tai yra įmonės sugebėjimas ilgą laiką efektyviai dirbant sukurti didesnę vertę negu konkurentai ir tuo pačiu pasiekti didesnę pelningumą už vidutinį šakoje. Tai galėtų būti tiksliausias apibrėžimas, apimantis visas tris su įmonės veikla susijusias puses: akcininkus, įmonės vadovus ir darbuotojus bei pirkėjus/vartotojus. Akcentuotina, kad visų išvardintų su įmonės veikla susijusių grupių poreikių patenkinimas yra būtina sąlyga ilgalaikiam įmonės gyvavimui. Atsiradus nepasitenkinimui kurioje nors iš išskirtų grupių, kai kuriais atvejais net gali kilti pavojus įmonės egzistavimui apskritai. Todėl galima daryti išvadą, kad kiekviena apibrėžtoje rinkoje gyvuojanti įmonė yra pasiekusi konkurencinį pranašumą. Vadinasi, konkurencinis pranašumas – tai įmonės unikalumas, sudarantis jos ilgalaikio gyvavimo pagrindą. Praktiškai įmonės unikalumas (t.y. konkurencinis pranašumas) gali pasireikšti įvairiomis formomis: pigesne nei konkurentų prekės kaina, geresniu nei konkurentų klientų aptarnavimu, išskirtiniu įmonės–gamintojos įvaizdžiu ir pan.

Taip pat reikia pabrėžti, kad pasiekusi konkurencinį pranašumą vienoje geografinėje, prekių grupės ir pan. rinkoje, įmonė nebūtinai išlaikys konkurencingumą kitoje šakoje ar kitame rinkos segmente. Taip yra dėl vartotojų arba pirkėjų elgsenos, poreikių skirtumų, rinkų ypatumų įvairovės ar kitų panašių priežasčių. Todėl analizuojant ir vertinant įmonių konkurencinį pranašumą, būtina aiškiai apibrėžti rinkos ribas.

Konkurencingumas skirtingų autorių nuomonėmis turi skirtingą reikšmę bei teikia skirtingą naudą konkurencingam objektui – nesvarbu ar tai būtų valstybė, ar ūkio šaka, galiausiai įmonė. Svarbu konkurencingumą suprasti, jį nagrinėti įvairiausiomis prižmėmis ir siekti daugialypio konkurencingumo įsitvirtinimo ilgame periode.

2. STATYBŲ SEKTORIUS PASAULYJE IR LIETUVOJE

Verslas yra nuolat kintanti sritis, kuri vis labiau priklauso nuo aplinkos pokyčių. Nuspėti aplinkos pokyčius ir rodiklius gali būti labai sunku, taip pat kaip nuspėti ir ateitį. Taip atsiranda rizika bei neuztikrintumas, šios sąvokos neatsiejamos nuo verslo, kada siekiama gauti naudą iš atliekamų ūkinių operacijų. Taip pat būtina pažymėti, kad rizika ir pelningumas yra vienas nuo kito priklausomi, tai yra turi tiesinę priklausomybę. Priimant didesnę rizikos laipsnį, sulaukiama ir didesnio pelno. Statybų sektoriuje rizikos laipsnis visada yra padidintas, kadangi čia investicinė rizika yra didesnė, be to statybos apskritai yra ekonomikos varomoji jėga, nuo kurios priklauso daugelis kitų ekonomikos procesų. Statybos ciklai neabejotinai yra susiję su ekonominiais ciklais, kurie apsprendžia statybos mastus, investuojamų lėšų poreikį.

2.1. Pasaulio ir Europos statybų sektoriaus raida ekonominės krizės sąlygomis

Teorinėje darbo dalyje apžvelgtas konkurencingumas kaip vienas pagrindinių bruožų kuris padeda verslo organizacijoms išlikti rinkoje, išgyventi sunkiais laikais. Statybos kompanijos skirtingai reaguoja į aplinkos pokyčius, skirtingai suvokia konkuravimo galimybes. Dabartinėmis sąlygomis sugebėjimas išlikti konkurencingai įmonei yra labai svarbus, nes tai ryškiai padidina įmonės galimybes pritraukti naujų klientų, palaikyti savo kaip kompanijos teigiamą įvaizdį.

Tiek kilimo, tiek kritimo bumas statybų sektoriuje užtrunka vidutiniškai apie 5–6 metus, todėl keičiantis ir ekonominėms sąlygoms keičiasi ir organizacijų reakciją į aplinką. Būsto kainos industrinėse valstybėse įgavo stiprų augimą nuo dešimto dešimtmečio vidurio. Tačiau Japonija ir Vokietija dar devintajame dešimtmetyje buvo patyrę nekilnojamojo turto krizes, todėl čia kainos neaugo, statybos sektoriaus suaktyvėjimas nebuvo jaučiamas. Daugumoje šalių išaugusią būsto paklausą labiausiai sąlygojo laisvėjanti monetarinė politika (*Japonijos nekilnojamo turto rinkos krizė*, 2009).

Mažėjant palūkanoms, o ekonomikai sparčiau augant, gerėja gyventojų ateities lūkesčiai, o tai didina paklausą ne tik einamojo (kasdieninio) vartojimo prekėms, bet ir būstui ar kitam investiciniam turtui. Paminint būsto rinką, pasiūla nespėja taip greitai patenkinti išaugusios paklausos, todėl kurį laiką turto kainos auga, taip pat didėja ir statybos bendrovių pelnai. Augantis statybų sektoriaus pelningumas pritraukia daugiau investicijų, didėja statybų skaičius ir po kurio laiko paklausa patenkinama, o kainų augimas sustoja arba prasideda kritimas. Pastarasis priklauso nuo vadinamojo kainų burbulo dydžio, t. y. kiek buvo pervertintas turtas, kokia spekuliacinių sandorių dalis rinkoje, kokį lygį buvo pasiekęs rinkos dalyvių kreditavimas ir kt (Ramanauskas, 2003, 80 p.)

Dažnai įvairiuose apžvalgose nagrinėjant statybų rinką ieškoma adekvatumo su akcijų rinkos tendencijomis. Globalus būsto kainų, statybos apimčių augimas aiškinamas tuo, kad po 2000 metų akcijų rinkų krizės investuotojai atsigręžė į nekilnojamąjį turtą, kaip investavimo priemonę, tuo didindami paklausos spaudimą turto kainoms ir spekuliacijų apimtį rinkoje. Be to, gerėjančios kreditavimo sąlygos (istoriškai žemos palūkanų normos) suteikė teigiamą impulsą (*Europos Centrinis Bankas, mėnesinis biuletenis, 2005*).

Užsienio šalių statybų rinka susiformavo, skirtingai nei Lietuvoje jau seniai. Tačiau ir šių šalių praktika, prasidėjus kainų kritimui labai sunku identifikuoti ir nuspręsti, ar tai tik laikinas rinkos augimo stabtelėjimas ar rimtas signalas apie rinkos krypties pokytį. Pradėjus kristi nekilnojamojo turto kainoms, smarkiai pradeda mažėti paklausa ir jį parduoti galima tik drastiškai sumažinus kainą, o to daryti nesinori. Tokia situacija sudaro sąlygas ne staigiam, o stabiliam ir ilgalaikiam kainų kritimui. Toks kritimas įtakoja ir statybos apimčių mažėjimą, kadangi staigiai susitraukusi paklausa, nebeatitinka statybų pasiūlos, kuri negali taip staigiai sureaguoti į rinkos pokyčius (*Japonijos nekilnojamo turto rinkos krizė, 2009*).

Kainos statybų rinkoje daugelyje šalių 2000–2007 metais labai išaugo ir tokio augimo dažnai neįmanoma paaiškinti remiantis ekonomikos teorija. Būtina paminėti, kad statybų rinkai, kaip ir kitiems ekonomikos sektoriams, būdingi svyravimai, bet paskutinis kilimo laikotarpis yra kiek išskirtinis – pirmą kartą per pastaruosius trisdešimt metų pasaulyje kainos pastebimai atitrūko nuo ekonominio ciklo (Leika, Valentinaitė, 2007, p. 13–15). Pvz., euro zonos ekonomika augo vangiai, o statybų kainos nesustodamos kilo į viršų. To priežastimi galėjo būti rekordiškai žemos palūkanų normos, finansavimo sąlygų pagerėjimas bei finansinių rinkų liberalizavimas.

Tarptautinio Valiutos Fondo ekspertų teigimu vidutiniškai apie 40 proc. statybų produkto kainų kritimo įtakoja globaliniai veiksniai, kurie atspindi globalius palūkanų normų judėjimus, ekonomines veiklas ir kitus makroekonominis veiksnius (Verslo žinios, 2009 04 21, p. 14). Todėl, kaip matome šiandieninę situaciją, ne tik kainų kilimas buvo sinchronizuotas, bet ir kainų kritimas vyksta globaliu mastu, kartu stipriai paveikdamas šalių ūkius.

Peržvelgiant statybų rinkų tendencijas šalyse, labiausiai kainos nuo 1997 metų augo Airijoje, Ispanijoje ir Didžiojoje Britanijoje (Eurostat, 2009). Taip pat, kai kurie indikatoriai, kaip gyvenamojo būsto prieinamumo lygis, turto kainos – nuomos indeksas, turto įkeitimo – paskolos santykis ir kt. pasiekė rekordines aukštumas. Aukšti augimo tempai analitikus privertė sunerimti dėl galimų pasekmių įvykus kainų korekcijai (griežtėjant monetariniai politikai). Jau 2008 metų pradžioje iškilo klausimas ar įmanomas globalus nekilnojamojo turto ciklas, ar nekilnojamojo turto kainas labiausiai lemia specifiniai kiekvienai šaliai ar globalūs veiksniai.

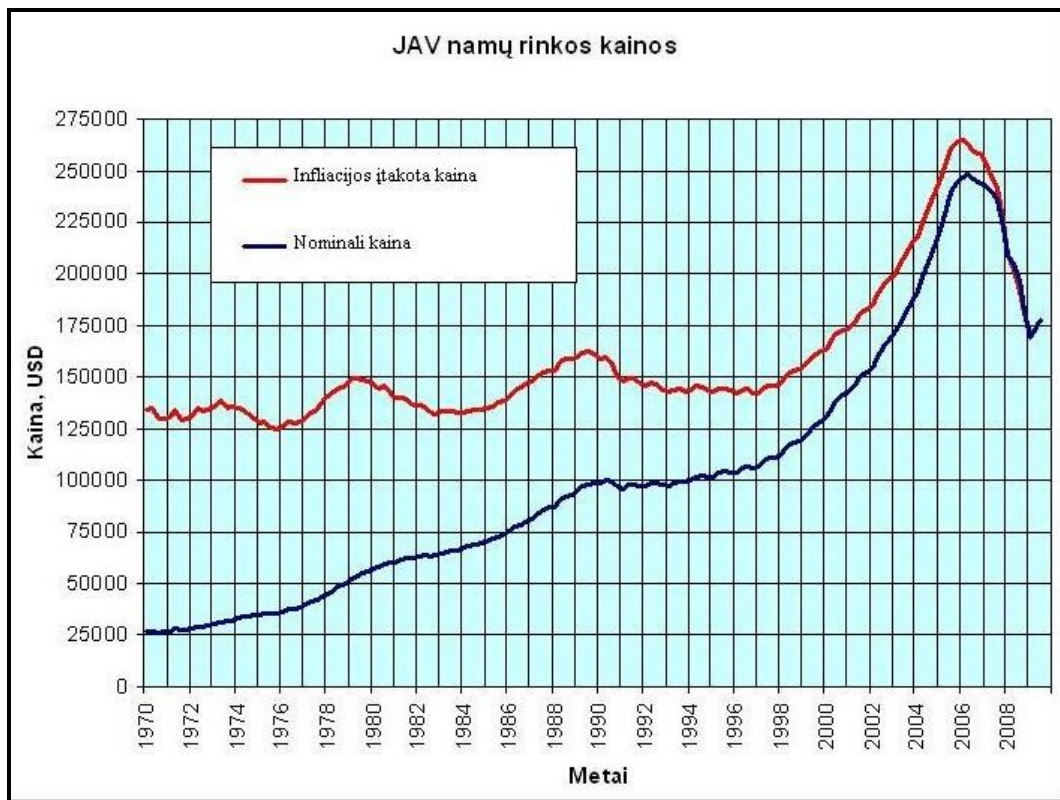
„The Economist“ paskaičiavimais, būsto kainos pasiekė rekordinį lygį, palyginti su nuomos apimtimis ir pajamomis, JAV, Jungtinėje Karalystėje, Australijoje, Naujoje Zelandijoje,

Prancūzijoje, Ispanijoje, Olandijoje, Airijoje ir Belgijoje. Būstas tapo labiau pervertintas nei ankstesnių rinkos bumų metu, kada kainos grįždavo prie normalių ilgo laikotarpio pusiausvyros lygių. Todėl kaip ir buvo baimintasi būsima kainų korekcija sudrebino finansinį šalių stabilumą, prasidėjo pasaulinė finansinė ir nekilnojamojo turto rinkų krizė (*The Economist, 2009*).

Kad kainos – nuomos koeficientas koreguotųsi ir pasiektų fundamentalų lygį, reikia, kad nuomos kainos stipriai kiltų arba pardavimo – kristų (kaip ir dabar vykstantis procesas, pardavimo kainos lėtai krenta grįždamos į realų lygį.) Praėjusių rinkos bumų metu, esant aukštai infliacijai, nuoma ir pajamos gražindavo kainos – nuomos santykį į tvarų lygį, nes būsto kainos tuomet išlikdavo nekitusios. Tačiau, kaip ir prognozavo analitikai, rinkose situacija kiek kitokia – infliacija gan žema ir toks procesas užtruktų metų metus. Įvyko kainų korekcija pardavimų kainose.

JAV statybų sektorius iki 2007 metų buvo vienas iš ekonomikos variklių. Tačiau jau 2007 metų pavasarį padidėjo blogų paskolų dalis, paskolų kurios, pagal abejotinų aktyvų grupavimo taisyklėse išdėstytus kriterijus priskirtos labiau rizikingesnių paskolų grupei. JAV būsto rinkos bumas, prasidėjęs 2000 metais ir 2006 metais stabtelėjęs, aiškinamas psichologiniais veiksniais – noras turėti savo būstą, nuomonė, kad būstas yra gan nerizikinga investicija, o jo vertė tik kyla, bet nekrenta. Visa tai formavo teigiamus lūkesčius ir skatino pirkti. Svarbu paminėti, kad kainoms kylant ir mažėjant palūkanų normoms, spekuliuotojai įsijungia į rinką ir dar labiau paaštrina bumo procesą. Taip suaktyvindami ir statytojų, bei nekilnojamojo turto vystytojų veiklą, tarsi dirbtinai padidėjusi paklausa. Kaip akivaizdžiai patvirtina šiandieninė krizinė situacija dėl tokių spekuliuotojų dalies rinkoje, didesnė spekuliacijų apimtis sukelia didesnę ir skausmingesnę kainų korekciją.

Jau 2006 metų pradžioje, nekilnojamojo turto pardavimai stabtelėjo (3 pav.) ir įgavo kiek kitokią kryptį nei buvo galima stebėti 3–4 metų laikotarpiu, žurnale „*Intereconomics*“ buvo analizuojamas galimas kainų burbulo buvimas JAV būsto rinkoje. Autoriai teigė, kad kreditavimo bumas labiausiai nulemia kainų burbulo formavimąsi. Kreditų ir būsto kainų cikliškumas koreliuoja ir vienas kitą skatina. Pastebėtina, kad kreditų augimas nekelia susirūpinimo tol, kol infliacija stabili (*Reinhart, 2008*).



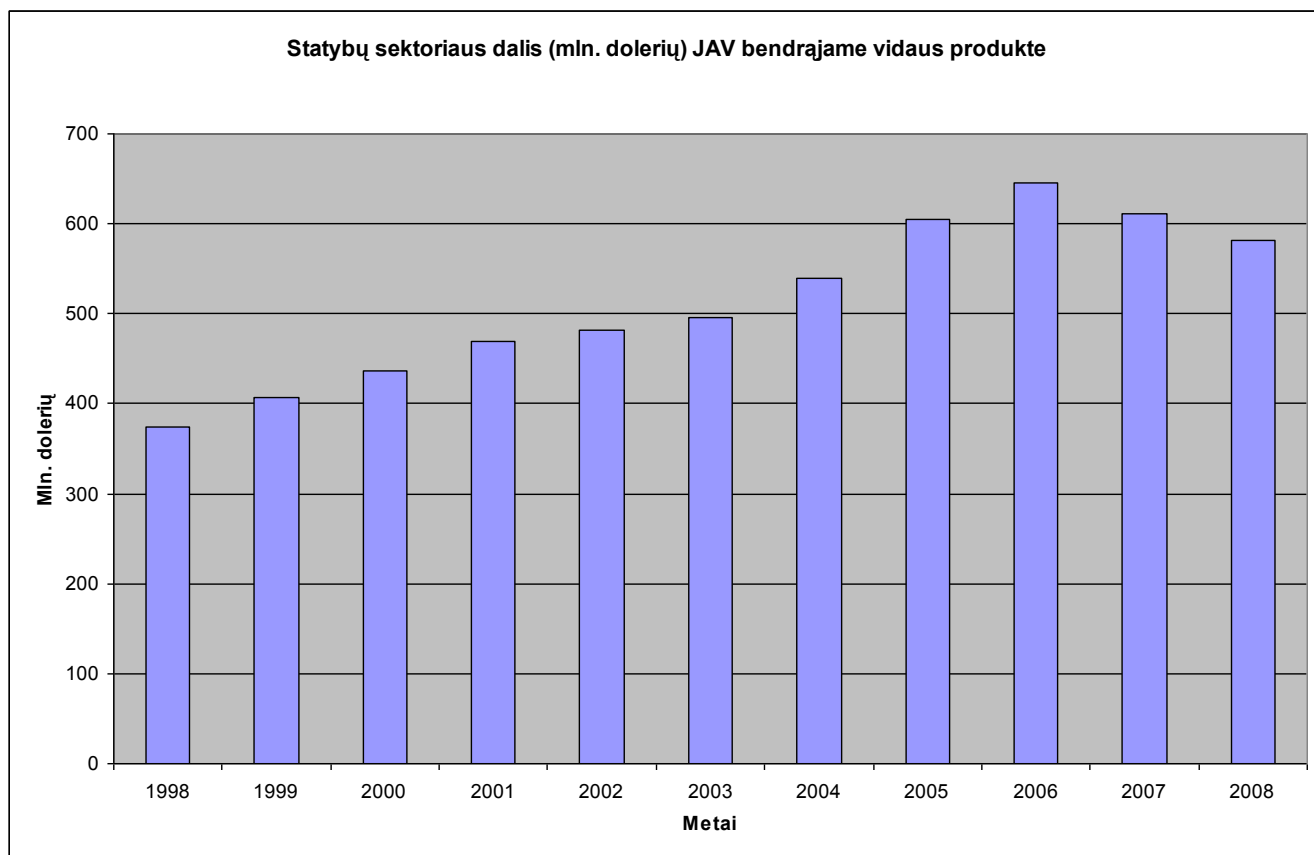
Šaltinis: The housing bubble is bursting and home prices are falling! (2008)
<http://mysite.verizon.net/vzeqrguz/housingbubble/>

3 pav. JAV gyvenamojo būsto kainų dinamika, USD

Gilinantį į nekilnojamojo turto kainų augimo priežastis pirmiausia pabrėžiama ekspansinės monetarinės politikos įtaka. Nuo 2001 metų FED (Federalinis Rezervų Sistema) sumažino palūkanų normą nuo 6,5 iki 1 proc. Tikslas buvo pasiektas – ekonomika atsigavo po akcijų rinkų krizės 2000 metais. Toks finansinės sistemos likvidumo padidėjimas galėjo iššaukti būsto kainų bumą, nes investuotojai nukreipė lėšas nuo akcijų į nekilnojamąjį turtą. K. E. Case ir R. J. Shiller ištyrė, kad rinkos dalyviai, pirkdami būstą, labiausiai atsižvelgia į nominalias palūkanų normas, ypač kai infliacija žema ir stabili jau ilgą laiką. Būtina pažymėti, kad kainas kėlė dar ir tai, kad galėdami daugiau skolintis, galėjo daugiau ir mokėti pirkdami. Tačiau maža palūkanų norma negali paaiškinti kainų skirtumų šalies regionų (šiuo atveju – JAV) mastu. Taip kartu su būsto rinka augo ir kiti sektoriai, statybos įmonių lūkesčiai sudarė dar didesnes galimybes augti kainoms.

Pabrėžtina, kad svarbiausias veiksnys, neleidžiantis sugriūti būsto rinkai, yra stipri tiek kiekvienos šalies, tiek ir pasaulio ekonomika. Tačiau dabartinė krizė įrodo, kad pokyčiai gali būti labai dviprasmiški ir neatitikti teorinių postulatų. Dabartinės krizės pavyzdys parodė, kad globalizacija yra ir neigiamas veiksnys visame finansų sektoriuje, kada investuotojai iš kitų pasaulio šalių savo investicijas buvo nukreipę į JAV rinkas, o sprogo NT burbului, viskas persinešė ir į kitas rinkas bei šalis.

JAV statybų rinka pati pirmoji pradėjo rodyti grėšiančios krizės požymius, kaip matome iš grafiko (4 pav.) jau nuo 2007 metų statybų sektoriaus dalis bendrajame vidaus produkte (BVP) JAV pradėjo mažėti. Kas aiškiai parodo, statybų ir nekilnojamojo turto rinkų perkaitimą.



Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis <http://www.bea.gov/bea/ARTICLES/2004/03March/0304IndustryAcctsV3.pdf>

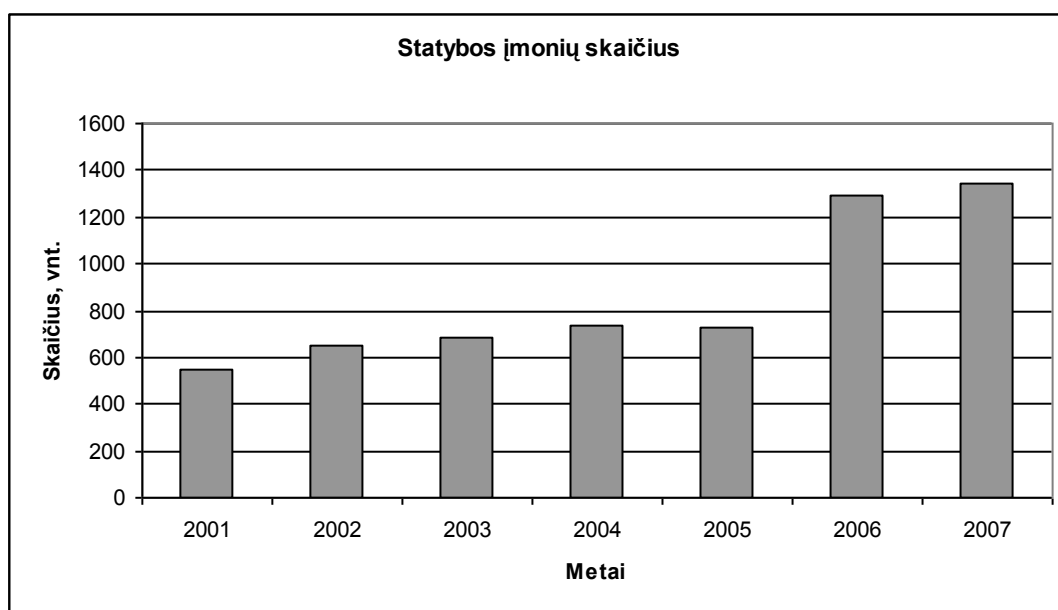
4 pav. Statybų sektoriaus dalis (mln. dolerių) JAV bendrajame vidaus produkte

JAV statybų sektoriaus smukimas aiškiai parodė kad rinka yra perpildyta, per 2009 metus JAV bankrotų skaičius išaugo 40 proc. lyginant su 2008 metais (*Emery E–data base, 2009*). Įmonės nesugebėjo išlikti krintančioje rinkoje, kada kreditavimas buvo sumažintas iki minimumo, ir prasidėjo grandininės reakcijos principas.

Analizuojant ES statybų sektorių, visų pirma, reikėtų akcentuoti, kad narystė Europos Sąjungoje pakeitė visų jos narių tolimesnę ekonominę plėtrą, tarptautinį bendradarbiavimą, konkurencinę aplinką. Įkūrus ES buvo stengiamasi skatinti jų glaudesnę bendradarbiavimą ir siekti pagrindinio tikslo – bendros rinkos. Statybų sektoriaus plėtrai ir kainų augimui didžiausią impulsą suteikė palankesnės skolinimosi sąlygos, pajamų augimas bei vangi pasiūla. Jungimasis į Europos rinkas, bankų tarpusavio konkurencijos aštrėjimas gerino kreditavimo sąlygas. Narystė ES teigiamai paveikė jos nares. Akivaizdus to pavyzdys – Airija ir Portugalija. Ypač Airija iki 2008 metų buvo laikoma vienu ryškiausių pavyzdžių ir Lietuvai, kadangi Airija savo padėtimi ekonomikoje, geografiniu požiūriu labai panaši į Lietuvą. Iki įstojimo į ES 1973 nedarbas Airijoje sparčiai didėjo, airiai vienas po kito palikinėjo savo šalį, vykdamy gyventi ir dirbti svetur: 1951–1961 metais šalį

paliko daugiau nei 400 tūkst. airių. Šeštajame dešimtmetyje Airijos ekonomika „buktavo“ – buvo pastebėta, kad vidaus rinka nesudaro palankių sąlygų ekonomikos plėtrai. Padėties beviltiškumas ir bendros rinkos būtinumas privertė vyriausybę pakeisti savo nuostatas – užsienio kapitalas, ypač pramonės eksporto srityje, į kurią buvo nuspręsta orientuoti Airijos ekonomiką, tapo itin laukiamas (Burnham, 2003).

Investicijos į Airiją ypač augo 1999–2003 metais, kai Airijos ekonomika augo itin sparčiai, šalies pramonės struktūra buvo radikaliai pasikeitusi, į šalį pamažu pradėjo grįžti patirties, užsienyje įgijusi kvalifikuota darbo jėga. Smarkiai augant ekonomikai, ypač išsiskyrė statybų sektorius. Imigrantai Airijai taip pat puikiai pasitarnavo – jie užpildė statybų ir šalies infrastruktūros spragą, kuri buvo susidariusi tarp Airijos ir kitų ES narių (5 pav.)

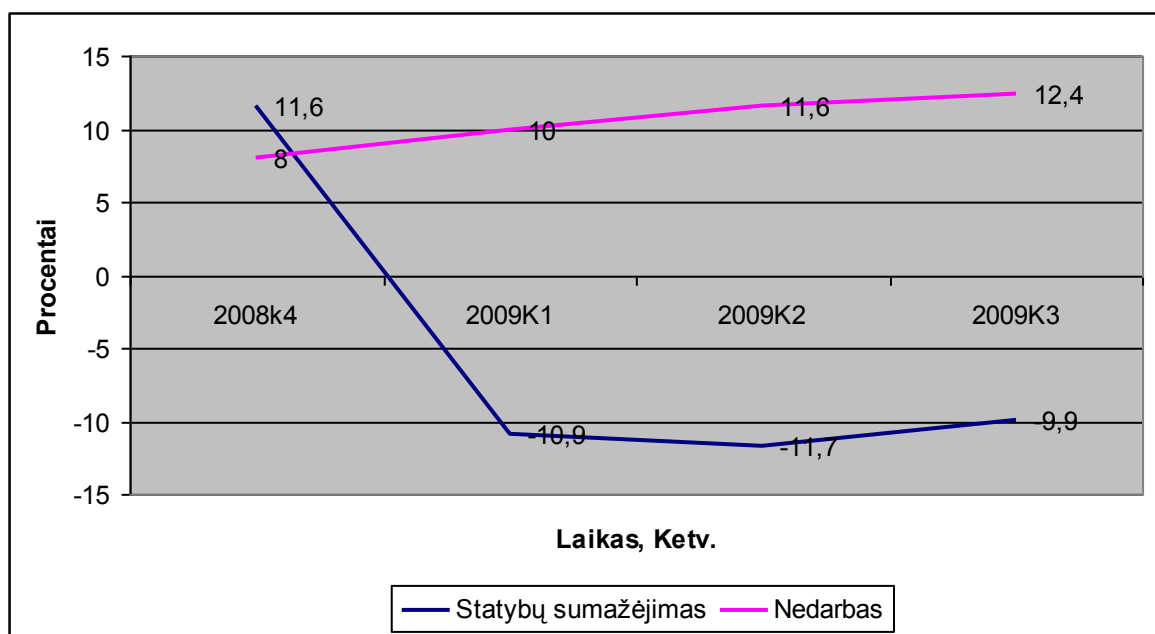


Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>

5 pav. Statybos įmonių skaičiaus augimas

Tačiau, jau 2004 metais Tarptautinio Valiutos Fondo (TVF) pranešime buvo rašoma apie Airijos turto rinkos burbulą, nuo tada iki 2007 m. pradžios kainos patrigubėjo. Pasiūla buvo pakankama, bet augo gyventojų išiskolinimo lygis, o turto krizės atveju paskolos tampa didele našta. Airijoje būstas buvo pervertintas ir susiformavo burbulas. Centrinis Airijos bankas pripažino, kad situacija tapo labai rizikinga ir nevaldoma (kainos ir palūkanų normos kilo), o pajamų – turto kainos santykinis rodiklis tapo netvarus. Nors Airijoje pavyko atgaivinti ekonomiką, jos gyventojai grįžo atgal į tėvynę, tačiau smarkiai pervertinta būsto rinka suformavo burbulą. Airijoje senos statybos būsto realios kainos nuo 1995 iki 2005 metų beveik patrigubėjo. Airijos nekilnojamojo turto rinkos bumai buvo pats stipriausias tarp OECD (Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacija) šalių, o Didžiojoje Britanijoje ir Ispanijoje kainų augimas pasiliko antroje ir trečioje vietose. To priežastys – stipresnis pajamų augimas, vienos žemiausių palūkanų normos, gyventojų skaičiaus augimas, stipri imigracija. Prie to prisidėjo ir geresnės sąlygos skolinimuisi – finansinė

liberalizacija (1980–1990) bei euro įvedimas sukėlė stiprų kreditavimo augimą ir sąlygojo didesnę paklausą. Žinoma, išaugusi paklausa netruko paveikti ir pasiūlą. Didelis paklausos augimas sukėlė statybos kaštų ir žemės kainų augimą. Todėl šiandien, kaip matyti iš 6 paveiksle pateikiamų duomenų, jau matome akivaizdų statybų sektoriaus kritimą, kuris įtakoja ir kitus demografinius veiksnius.



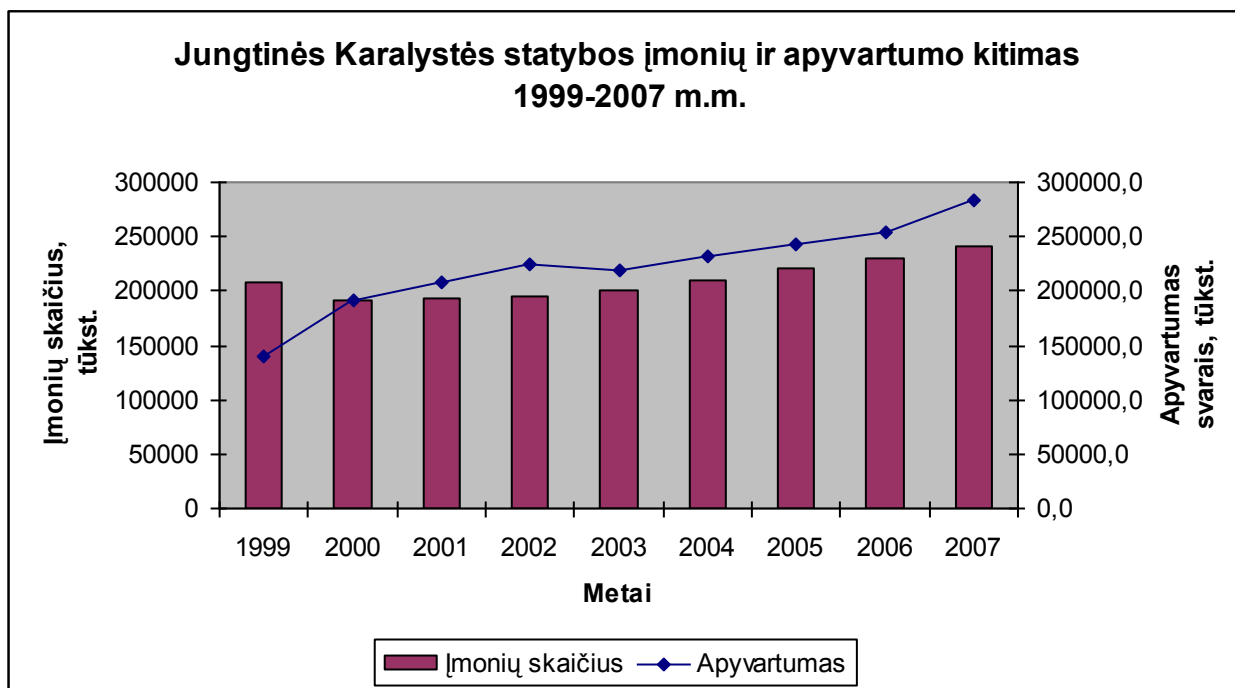
Šaltinis: Seasonally Adjusted Standardised Unemployment Rate (2009)
<http://www.statusireland.com/statistics/finacial-statistics-for-ireland/31/Seasonally-djusted-Standardised-Unemployment-Rates-SUR.html>

6 pav. Nedarbo ir statybų apimčių priklausomybė Airijoje 2008–2009

2009 metai buvo vieni permainingiausių visoje ES istorijoje. Buvo priimta daug sprendimų, kurie buvo skirti ekonomikos atgaivinimui. Kai kurie jų pasiteisino, kai kurie dar laukia savo eilės ekonomikos sistemoje.

Jungtinėje Karalystėje turto kainos stipriai kilo 1996–2004 metais, stabtelėdamos 2005 metais po palūkanų normų didinimo, bet vėl kilusios po sustiprėjusios paklausos 2006 metais, vertinama kad tuo metu būsto kainos buvo pervertintos apie 30 proc. Didžiosios Britanijos nekilnojamojo turto rinkos atveju buvo tikrinama hipotezė dėl kainų burbulo susidarymo 2003–2004 metais. Tam pasitelkiami santykiniai kainos – nuomos (arba pajamų), kredito įmokų – pajamų rodikliai. Jų analizės pagrindu ir buvo nustatyta, kad kainos tuo laikotarpiu buvo pervertintos.

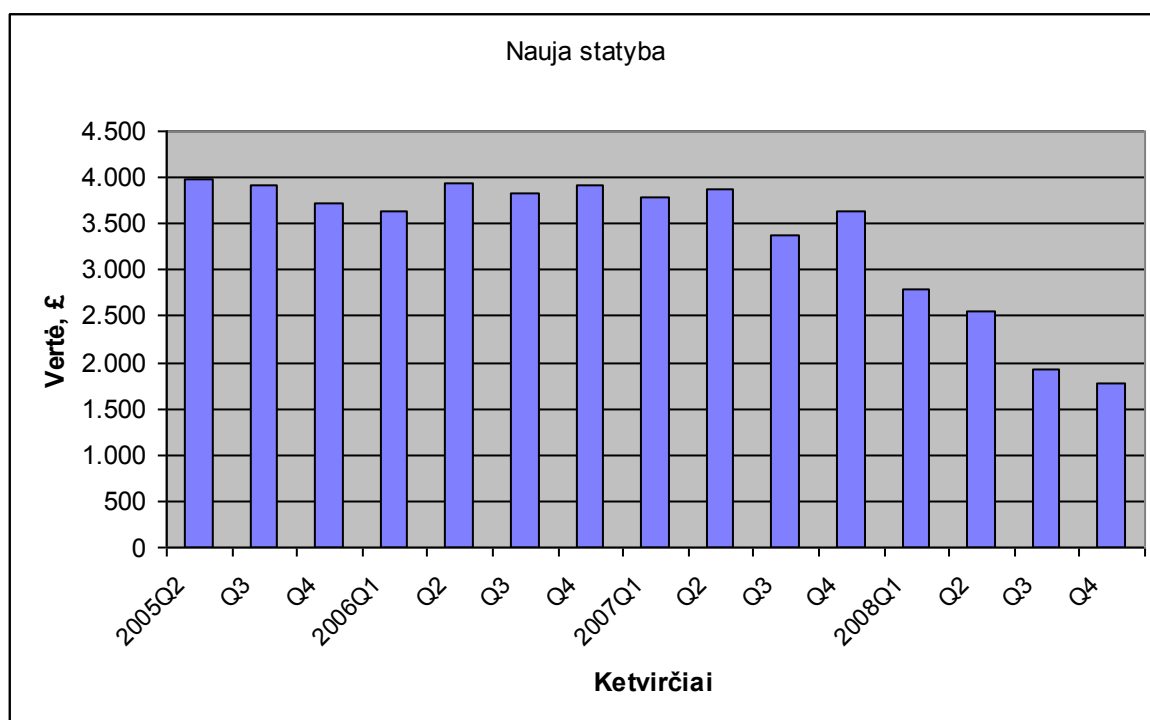
Kaip matoma iš 7 paveikslo statybos kompanijų skaičiaus didėjimas 1999–2007 m.m. išliko pastoviai didėjantis, kas leidžia teigti kad statybų sektorius buvo patrauklus investavimo ir pelno prasme. Vis naujai susikūrusios įmonės turėdavo pakankamai užsakymų, ką rodo ir apyvartumo kreivė, kurios kasmetinis didėjimas pagrindžia naujų įmonių kūrimąsi.



Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sbs_na_4a_co&lang=en

7 pav. Jungtinės Karalystės statybos įmonių ir apyvartumo kitimas 1999–2007 m.m.

Tačiau, kai kurie analitikai kritikavo šias analizes ir prognozes, kad Didžiosios Britanijos būsto kainos greitu laiku parodys stiprų kritimą. Jų manymu, šie rodikliai neįtraukia kitų svarbių ekonominių veiksnių: demografinių pokyčių, kreditavimo sąlygų, statybos sektoriaus tendencijų ir kt. Imdami ilgą duomenų laiko eilutę ir įtraukdami statybos, demografinio augimo pokyčius, regioninius skirtumus, lengvėjančias kreditavimo sąlygas, jie padarė išvadą, kad nekilnojamojo turto kainų augimą paskatino stiprus pajamų augimas, imigracijos antplūdis, žemos palūkanų normos ir maža statybų apimtis. Tačiau, ir Jungtinės Karalystės atveju formuojamos prognozės nepasitvirtino: nuo 2008 m. pirmojo ketvirčio matome statybų sektoriaus nuosmukį (8 pav.).



Šaltinis: GRAHAM, Sh. (2009) Construction Statistics Annual 2009
http://www.statistics.gov.uk/downloads/theme_commerce/CSA-2009/Opening-page.pdf

8 pav. Jungtinės Karalystės naujų objektų statyba, 2005–2008 m.

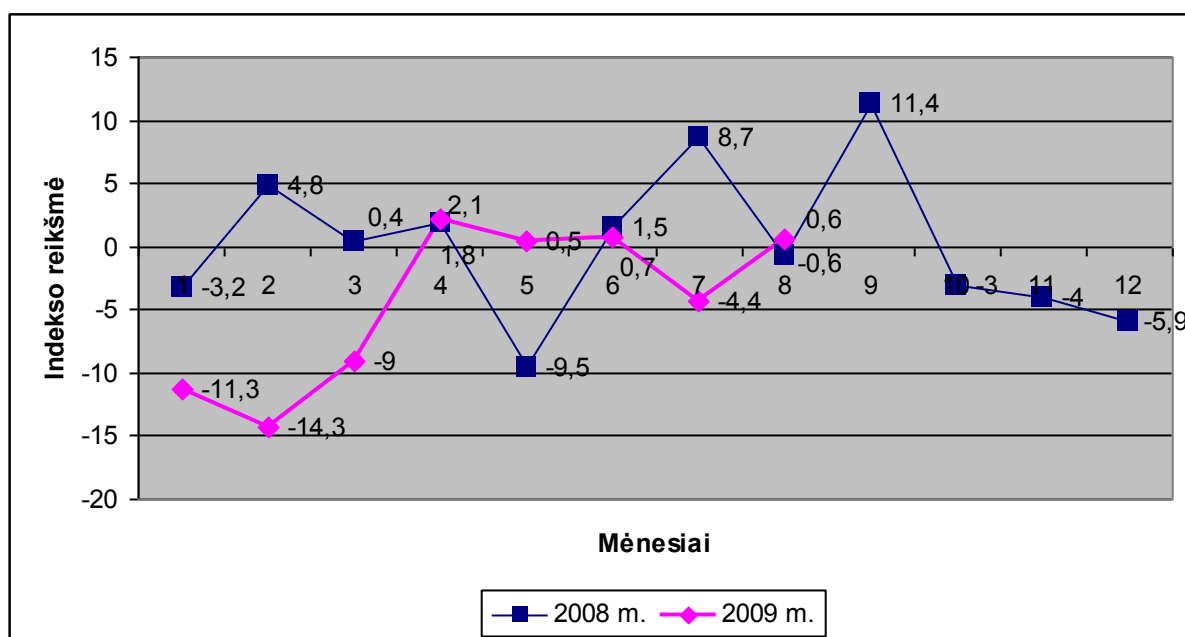
Europos Sąjunga (ES) unikali valstybių sąjunga, duodanti ypatingą naudą šalims narėms ir atliekanti itin svarbų vaidmenį pasauliniame kontekste. Tai labiausiai pasaulyje integruota valstybių sąjunga, turinti gilią istoriją ir daranti didelę įtaką pasaulinės ekonomikos raidai. Todėl, apžvelgiant statybų sektoriaus situaciją pasaulyje, darbe plačiau apsisistota ties tendencijomis ES.

Spartus statybų sektoriaus augimas ES šalių ekonomikoje po 1998 metų prasidėjo susiklosčius palankiai situacijai, kai augo ne tik gyventojų disponuojamos pajamos, be to augo kreditavimas, bet ir Europos Centrinio Banko (ECB) vykdoma ekspansinė monetarinė politika, kai bazinė palūkanų norma pasiekė istorinį dugną ir ilgainiui stabilizavosi ties 2 proc. riba. Ypač augo būsto statyba (gyvenamųjų namų ir biurų). Ši sąlyga leido statybos sektoriui suaktyvėti ir bankinio sektoriaus laisvesni finansavimas sukūrė ypatingai geras sąlygas konkuruoti statybų bendrovėms vis didesniu diapazonu.

Kai kuriose ES šalyse (Graikija, Ispanija, Airija) jau nuo 1998 metų kreditavimas didėjo, sparčiai kilo ir būsto kainos. Šalyse, kur kreditas didėjo lėčiau (išskyrus Portugaliją), būsto kainos taip pat didėjo lėčiau. Taigi šio argumento negalima atmesti ir Lietuvos atveju. Nekilnojamojo turto rinkos bumai, nepaisant ECB palūkanų normų didinimo ir būsto pasiūlos aktyvėjimo išliko ir visus 2007 metus. Karališkoji tyrėjų organizacija (RICS – Royal Institution of Chartered Surveyors) yra didžiausia organizacija, kurioje dirba turto, žemės, statybų ir aplinkosauginių reikalų specialistai Jungtinėje Karalystėje. Pagal RICS European Housing Review 2008, (*Europos būsto rinkos apžvalga*, 2007) daugumoje Europos šalių būsto kainos 2007 m. vis dar augo, labai nepraradamos

greičio ir neužsikrėsdamos neigiamomis tendencijomis iš JAV, kur augimas sulėtėjo. Kartu su nekilnojamojo turto rinka, o gal net jos priešaky, eina kreditavimo turtui įsigyti plėtra. Nors Europos Centrinis bankas ir padidino palūkanų normas, 2006 metais aštuoniose iš dvylikos euro zonos šalių kreditavimas sparčiai augo. Tai parodo, kad kreditavimas buvo sugriežtintas per vėlai, kas ir nulėmė tolimesnę įvykių eigą, kuomet „blogų“ paskolų portfelis išsipūtė gana staigiai iki kritinio kiekio. Perkaitus ekonomikai pirmiausia nukentėjo tie ūkio sektoriai kurie buvo tiesiogiai susiję su nekilnojamoju turtu ir kreditavimu – tai statybų sektorius. Čia smukimas jaučiamas didžiausias, didžiausia banga įmonių bankrotų ir didžiausia konkurencija dėl išlikimo.

Remiantis paskutiniais statistiniais duomenimis Čekijos statybos sektoriuje 2009 m. rugpjūtį užfiksuotas augimas 0,6 proc. palyginus su liepos mėnesiu, kuris buvo –4,4 proc. Sekančiame paveiksle pateikiami Čekijos Respublikos 2008 m. ir 2009 m. statybų sektoriaus produkto pokyčiai. Kitos Vidurio Europos valstybėmis tuo pačiu metu fiksavo labai įvairius parodymus: Vengrija 2009 m rugpjūčio mėnesį patyrė 7,2 proc. kritimą, Slovakija 0,2 proc. kritimą. Didžiausias augimas užfiksuotas Lenkijoje – 11,1 proc., o didžiausias kritimas Rumunijoje, net 29,3 proc.



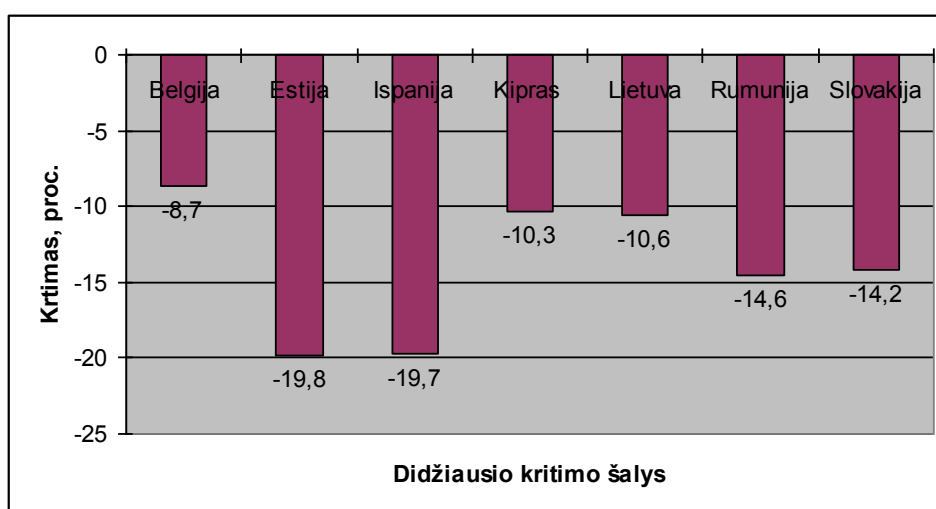
Šaltinis: Central Europe Construction Review (2010), http://www.ceeconstruction.com/index.php?item=free_articles&id_form=738

9 pav. Čekijos Respublikos statybų sektoriaus galutinio produkto pokyčiai 2008–2009 m.m.

Paskutinės apžvalgos, kurią atiko Eurostat (Eurostat, 2009), duomenimis statybų pasitikėjimo rodiklis Centrinės Europos valstybėse stabilizavosi 2009 m. vasaros–rudens mėnesiais. Tokį stabilios pozicijos užtikrinimą lėmė padidėjusios galimybės rasti darbą, sumažėję nedarbo rodikliai. Tačiau statybos sektoriaus įmonėms susirūpinimą kėlė išskolinimai ir nebaigtų projektų skaičius. Tokie įmonių duomenys neduoda jokių teigiamų atspindžių apie šio sektoriaus visišką atsigavimą, todėl statybinės kompanijos konkuruoja visais aspektais: pradedant savo srities išmanymu, darbų kokybe ir baigiant pačios įmonės padėtimi rinkoje.

Baimės dėl būsto kainų augimo sulėtėjimo kaip perkaitusios rinkos požymio Didžiojoje Britanijoje, Ispanijoje ir Airijoje pradėjo pildytis 2008 metais. Tačiau dar 2007 m. didėjančios pajamos ir aukštas užimtumas sušvelnino palūkanų normų didinimo poveikį.

Statybų sektoriuje 2009 metų sausio mėnesį darbų apimtys 16-oje Euro zonos šalių augo 1,3 proc. o, imant visas, 27 Europos Sąjungos šalis – 1,8 proc. lyginant su 2008 metų gruodžio mėn. Vienose ES šalyse per 2009 m. sausio mėn. statybų sektorius augo, kitose – krito. Didžiausias augimas užregistruotas Slovėnijoje (+22,4 proc.), Ispanijoje (+7,8 proc.) ir Švedijoje (+2,2 proc.). Statybų apimtys rekordiškai krito Vengrijoje (–13,6 proc.), Vokietijoje (–7,8 proc.) ir Rumunijoje (–6,4 proc.). 10 pav. pateikti duomenys tų šalių, kur statybų sektoriaus darbų apimtys krito daugiausia, lyginant su 2005 m. atitinkamu ketvirčiu.

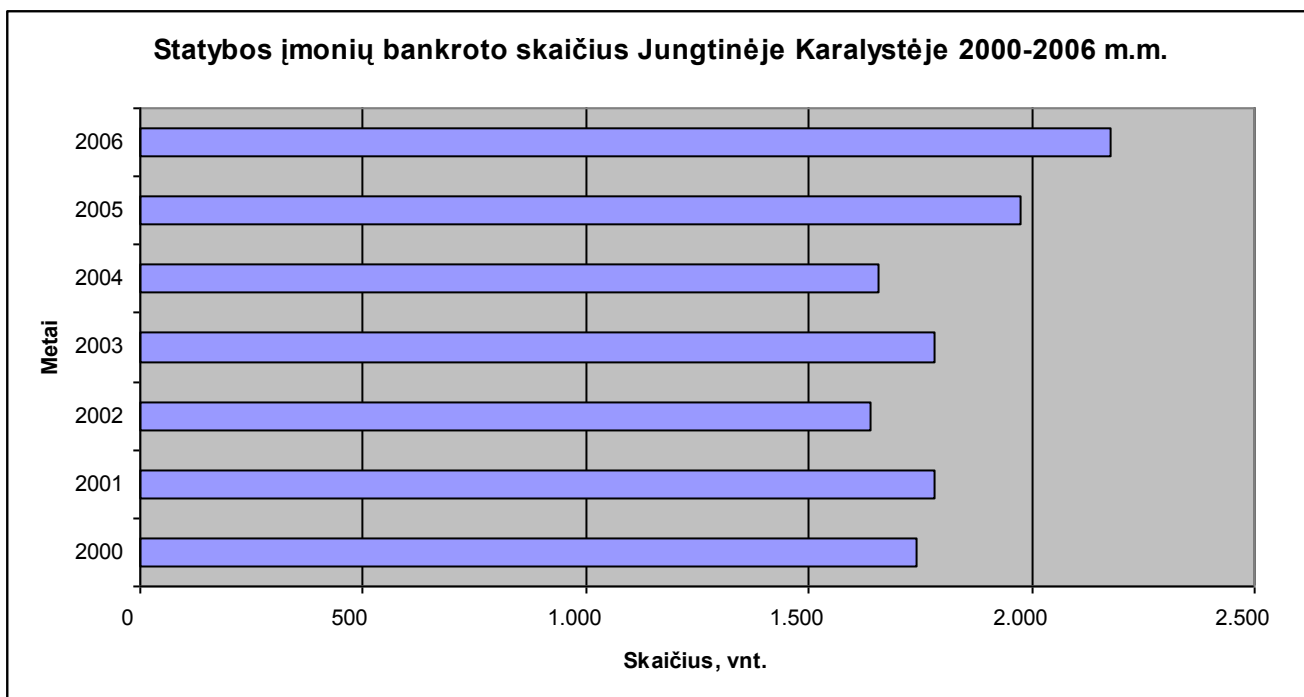


Šaltinis: RE & SOLUTIONS, (2009)

<http://www.resolution.lt/repository/research/Baltijos%20saliiu%20nekilnojamojo%20turo%20rinkos%20apzvalga%202008.pdf>

10 pav. ES statybų sektoriaus pokyčiai procentais, lyginant 2008 m. IV ketv. su 2005 m. IV ketv.

Atsižvelgiant į didžiausius pokyčius galima teigti, kad esanti rinkos situacija labiausiai paveikė statybos įmones, joms konkuruoti dėl išlikimo sąlygos tikrai suprastėjo, nes visų šalių ūkiams augant, kūrėsi vis daugiau įmonių, ar pavėniai asmenys veikė pagal tam tikrus patentus ar kitas ekonomines veikas, tačiau atėjus nuosmukiui, trūkstant apyvartinių lėšų, sunkiai išstiko net ir didesniąsias rinkos dalyves. Žinoma, kai kuriais aspektais mažesniosios įmonės tapo lankstesnės ir lengviau prisitaiko prie dinamiškos rinkos. Ženklus statybos darbų sumažėjimas suteikė galimybę rinkai „atsijoti“ stiprias įmones nuo rinkos silpniausiųjų.



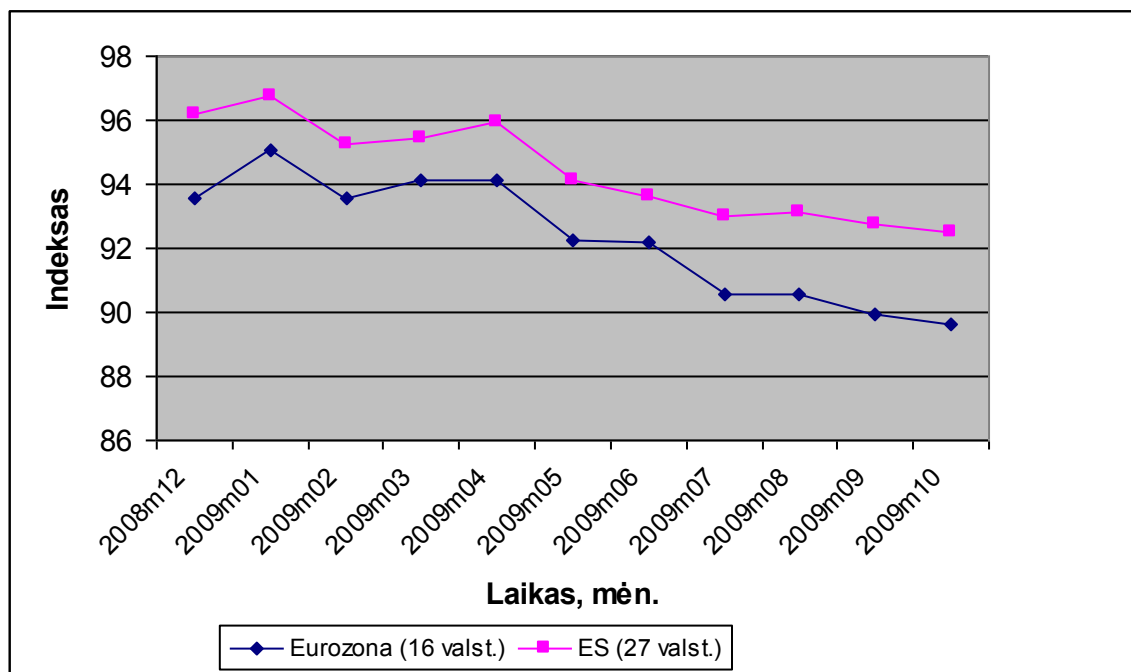
Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis: <http://www.justice.gov.uk/publications/companywindingupandbankruptcy.htm>

11 pav. Statybos įmonių bankroto skaičius Jungtinėje Karalystėje 2000–2006 m.m.

Reikėtų atkreipti dėmesį, kad nuo 2009 metų Eurostat (Eurostat, 2009) pateikdamas Europos Bendrijos oficialiąją statistiką baze ima 2005 metų duomenis. 5 priede pateikti ES šalių statybų apimčių pokyčiai, lyginant atitinkamų metų atskirų mėnesių rezultatus su 2005 metų atitinkamais mėnesiais. Eurozoną (EZ15) iki 2008 m. gruodžio 31 d. sudarė 15 narių–šalių: Belgija (BE), Vokietija (DE), Airija (IE), Graikija (EL), Ispanija (ES), Prancūzija (FR), Italija (IT), Kipras (CY), Liuksemburgas (LU), Malta (MT), Nyderlandai (NL), Austrija (AT), Portugalija (PT), Slovėnija (SI) ir Suomija (FI). Nuo 2009 m. sausio 1 d. į eurozoną (EZ16) taip pat įtraukta Slovakija (SK). Į ES27 narių – šalių skaičių dar įtraukta Bulgarija (BG), Čekija (CZ), Danija (DK), Estija (EE), Latvija (LV), Lietuva (LT), Rumunija (RO), Švedija (SE), ir Jungtinė Karalystė (UK). Todėl, nuo 2009 m. sausio 1 d. Eurostat, pateikdamas oficialiąją statistiką išskiria šias grupes ES27, EZ15 ir EZ16.

4 PRIEDE pateikti tų šalių duomenys, kuriose statybų apimtys, lyginant su 2005 m. baze, kito daugiausia, lyginant atskirų mėnesių rezultatus su 2005 m. tų pačių mėnesių rezultatais. Prasidėjęs nuosmukis statybų rinkoje 2008 m., kaip matyti iš 1 priedo, ypač smarkiai atsiliepė statybų sektoriui Ispanijoje. Čia 2009 m. lapkričio mėn. rezultatus lyginant su 2005 m. rezultatais statybų apimtys krito 34 proc., tai pats didžiausias kritimas statybų sektoriuje. Vengrijoje statybų sektorius sumažėjo iki 77,8 proc., čia sektorius nukrito 22,2 proc. lyginant su 2005 metų atitinkamu laikotarpiu.

Statybų apimčių indeksai Europos Sąjungoje (ES27) ir Eurozonoje (E 16), lyginant 2009 m. atskirus mėnesius su 2005 m. baze, pateikti 12 pav.



Šaltinis: Statybos apimčių indekso kritimas (2010), EUROSTAT, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

12 pav. Statybos apimčių indekso kritimas, 2009 metai lyginant su 2005 metais.

2008 m. gruodžio mėnesio rodikliai ir Eurozonoje ir ES–27 buvo didžiausi, nes 2009 metais sėkmė tolygus šio indekso kritimas, su nedideliais trumpalaikiais augimo periodais. Jau 2009 metų spalio mėnesį ES–27 rodiklis, palyginant su 2005m (baziniai metai) buvo nukritęs 7,42 proc. punkto. Kalbant apie Eurozonos valstybes būtina paminėti, kad kritimas šioje grupėje buvo didesnis ir per 2009 metus indeksas sumenko ženkliai sparčiau. 2009 spalio mėnesio indekso reikšmė, palyginus su baziniais 2005 metais buvo 89,64 proc. tai yra, indekso kritimas buvo 11,36 proc. tai vaizdžiai parodo ir 11 pav.

Remiantis A. B. Ngowi tyrimu, kuriame autorius pateikia puikų sprendimą kaip išvengti statybos sektoriaus įmonių bankrotų, galima teigti, kad statybos įmonių konkurencingumas priklauso nuo jų sugebėjimo laiku susijungti į aljansus, kurie kritinėmis ekonomikos sąlygomis padeda išgyventi sunkius periodus. Autorius pabrėžia, kad tokių susijungimų nauda yra dvejopa: tiek konkurencingumo atžvilgiu, tiek įmonių pelno bei veiklos plėtros atžvilgiu (A. B. Ngowi, 2001, 249 p.)

Kalbant apie statybos sektoriaus augimą, būtina pažymėti, kad pagal 2007 m. rezultatus statybos darbų apimtys daugiausia augo Rumunijoje (30,9 proc.), Lenkijoje (12,6 proc.) ir Švedijoje (10,9 proc.). Didžiausias statybų darbų nuosmukis 2007 m., lyginant su 2005 m. Jungtinėje Karalystėje (–12,7 proc.), Ispanijoje (–9,5 proc.) ir Slovėnijoje (–8,3 proc.).

Atskirais 2007–2008 m. ketvirčiais, lyginant su 2005 m. atitinkamais ketvirčiais, ypač smarkiai statybų apimtys krito jau nuo 2007 m. IV ketvirčio. Jei šį ketvirtį krito 9,3 proc., tai jau 2008 m. I ketvirtį – 34,2 proc., II ketvirtį – 28,4 proc., III ketvirtį – 32,2 proc. Už 2008 m. IV

ketvirtį Airija duomenų nepateikė. Iš kitų šalių 2008 m. apimtys krito ypač smarkiai Vengrijoje. Ypač I ketvirtį (41,2 proc.). Tačiau vėliau auga, nors ir nepasiekia 2005 m. lygio. Žymesnis statybų apimčių mažėjimas ir Portugalijoje jau nuo 2007 m. I–mo ketvirčio.

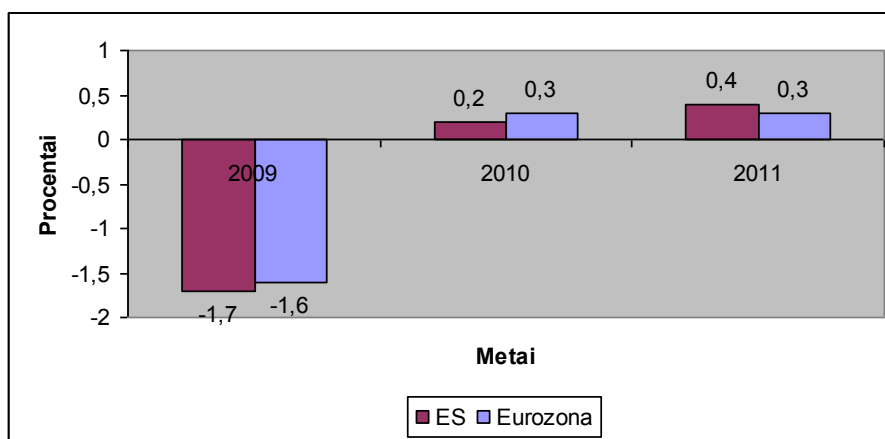
„The Global Property Guide“ duomenimis, labiausiai būsto kainos nukrito Latvijoje. Čia 2008–ųjų gegužę, palyginti su praėjusių metų tuo pačiu mėnesiu, būsto kainos nukrito net 38,2 procento. Toks kritimas užfiksuotas įvertinus infliaciją. Teigiama, kad įvertinus infliaciją būsto kainos 2009 metų pradžios iki pirmojo ketvirčio pabaigos taip pat krito Norvegijoje, Ispanijoje, Graikijoje, Izraelyje, Estijoje ir Lietuvoje, Pietų Korėjoje, Naujojoje Zelandijoje, Indonezijoje, Pietų Afrikoje. Jei neskaičiuotume infliacijos, nekilnojamo turto (NT) kainos kai kuriose šalyse dar augo (*Smūgis Latvijos būsto rinkai*, 2008).

Remiantis ilgalaikiais šalių istoriniais duomenimis statybų sektoriuje kainos krisdavo, tik esant tokiems ekonominiams šokams, kaip palūkanų normų augimas. 2006–2007 metais atliktos įvairių šalių statybų rinkų studijos aptiko perkaitimo požymių D. Britanijoje (nustatyta, kad pervertinta 30–60 proc.). Tačiau kitose valstybėse – Danijoje, Suomijoje, Prancūzijoje, Norvegijoje – kainų kilimas buvo paaiškintas fundamentaliais veiksniais.

Tam, kad statybų kainos pradėtų mažėti, nereikia tokių stiprių šokų, kaip labai padidinta palūkanų norma ir padidėjęs nedarbas. Kai kuriose šalyse (Didžioji Britanija, Austrija) net nežymus palūkanų normų pakėlimas sukėlė kainų stabtelėjimą ar net sumažėjimą. Būtina paminėti, kad statybų rinka yra neefektyvi informacijos atžvilgiu ir labai jautri rinkos dalyvių lūkesčiams, todėl pastariesiems keičiantis, keičiasi ir kainų dinamika. Vartotojams jautriai sureagavus į galimus kainų pokyčius, atitinkamos nuotaikos persiduoda ir į statybų bei į nekilnojamojo turto sektorius.

Todėl svarbu stebėti ir analizuoti šios rinkos poveikį ir Lietuvos ekonomikai, nes, kaip rodo patirtis, kainų korekcija gali sukelti skaudžių padarinių. Ne be priežasties analitikai kitose šalyse jau nuo 2006 m. intensyviai ieškojo būdų, kaip tikslingai kovoti su kainų burbulais, kad jie nepažeistų finansinio šalių stabilumo, ypač, kai finansų rinkų globalizacija pastaraisiais metais yra itin didelė.

Augančios infliacijos ir sulėtėjusios ekonomikos akivaizdoje visas pasaulis, išryškėjęs destruktiviai finansinei krizei, patiria ciklinį ekonomikos nuosmukį. Europos Komisija (EK) prognozuoja sunkų ir lėtą BVP augimą, kuris nulemtas gilios finansinės krizės. 13 paveiksle pateikiama EK prognozė 2010 ir 2011 metams, reikia pažymėti, kad EK šią prognozę atliko 2009 m. spalio mėnesį. Valstybėms sėkmingai vykdant savo užsibrėžtus tikslus bei įgyvendinant krizės sąlygoms pritaikytus sprendimus, prognozė gali keistis.



Šaltinis: Europos Komisijos metinė prognozė (2009), http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16055_en.pdf

13 pav. Europos Komisijos BVP prognozė ES ir Eurozonos valstybėms 2010–2011 metams

Pasaulio banko 2009 m. spalio 27 d. paskelbtoje Pasaulio išsivystymo rodiklių ataskaitoje 2009 m. pasaulinis produktas buvo 54347038 mln.USD. Didžiausią dalį sudarė būtent Europos Sąjungoje 27 šalių narių (toliau ES–27) sukurtas bendrasis vidaus produktas (toliau BVP) – 16752535 mln.USD, atitinkamai JAV – 13811200 mln.USD, Japonijoje – 4376705 mln.USD, Kinijoje – 3280053 mln.USD. Lietuva, kurioje 2007 m. BVP buvo sukurta už 38328 mln.Lt, užėmė 71 vietą. Todėl nėra abejonės, kad ES, turėdama beveik 500 mln. iš 6,7 mlrd. visų pasaulio gyventojų (Eurostat, 2009) ir sukurdama didžiausią pasaulinio produkto dalį, atlieka vieną esminių vaidmenų pasaulio ekonomikos vystymosi kontekste ir yra laikytina vienu produktyviausių regionų (*Pasaulio banko ekonomikos indikatorių apžvalga*, 2009).

Reaguoti į besikeičiančius ūkio plėtros procesus galima įvairiais būdais. Bet labiausiai taikytinos monetarinės ir fiskalinės politikos priemonės. Galima teigti, kad monetarinė politika, valdoma centrinio banko, yra priemonė, kuria valdžios institucijos gali valdyti ekonomikos raidos augimo spartą, t.y. kad greitai ir saugiai augtų šalies ekonomika, o biudžeto valdymas yra vystymosi krypties parinkimas. Žinotina, kad perspektyvios investicijos ateityje duoda keleriopą grąžą. Tuo tikslu Europos Sąjunga reformuoja savo biudžetą orientuodamasi į sritis, sukuriančias didesnę pridėtinę vertę, kartu siekdama tolygesnio regionų išsivystymo. Paminint tai, kad ES fiskalinė politika įgyvendinama gana ribotai, nes jos biudžetas visuomet turi būti subalansuotas ir vykdomas neatsižvelgiant į ciklinius svyravimus (Razauskas, 2008).

Tačiau statistinių duomenų palyginimas parodo, kad priklausomybė tarp infliacijos ir ES finansinės paramos šalyse narėse yra tiesioginė. Susidaro prieštarą situacija, kai naujosios šalys narės kenčia nuo regioninio atsilikimo ir nepakankamai reformuoto ūkio bei infrastruktūros, tuo pat metu kovoja su mažesniu gebėjimu panaudoti ES lėšas ir aukšta infliacija. Taip pat galima teigti, kad ES ekonominiai procesai (didėjanti infliacija ir lėtėjantis ūkio augimas) lygiagrečiai vyksta visose šalyse narėse, nors mastas ir poveikio intensyvumas gali skirtis.

Natūralu, kad Europos Sąjunga neegzistuoja pati sau atsiskyrusi nuo likusio pasaulio, o yra glaudžiai susijusi su kitais regionais įvairiomis ryšių sistemomis: teisinėmis, finansinėmis, prekybinėmis, informacinių technologijų, žmoniškųjų išteklių ir t.t. Natūralu ir tai, kad pats pasaulis nėra statiškas, o sparčiai kintantis priklausomai nuo šių ryšių. Vadinasi, visi ekonominiai subjektai tarpusavyje yra susiję. Darytina prielaida, kad kuo tarptautinė integracija gilesnė, tuo stipriau ekonominiai subjektai tarpusavyje susiję, tuo daugiau tampame priklausomi vieni nuo kitų (Razauskas, 2008). Todėl, analizuojant vienus ar kitus ekonominius reiškinius Europos Sąjungos viduje, negalima atsiriboti nuo įvykių už jos ribų.

2.2. Lietuvos statybų sektoriaus raida ekonominės krizės akivaizdoje

Rinkos duomenimis nuo 2002 m. daugiabučių, blokuotų gyvenamųjų namų ir kotedžų statybos tempai Vilniaus mieste pradėjo didėti labai dideliais tempais. Po Vilniaus aktyvesnė gyvenamojo būsto rinka buvo Klaipėdos mieste, 2002 m. jame buvo pastatyta nemažai daugiabučių namų. Pažymėtina išaugusi individualių gyvenamųjų namų statyba prie miesto suprojektuotuose gyvenamųjų namų statybos kvartaluose. Remiantis Statistikos departamento duomenimis, 2003 m. I ketv. statybos įmonės savo jėgomis atliko darbų už 488,8 mln. Lt., t.y. 19,5 proc. daugiau nei 2002 m. I ketv. Šalies teritorijoje jos atliko darbų už 480,9 mln. Lt. (98 proc.), užsienyje už 7,9 mln. litų (2 proc.). Statybos apimties didėjimą lėmė didėjanti naujos statybos, rekonstravimo, remonto darbų sparta. Šalyje per 2003 m. I ketv. didžiausią atliktų statybos darbų dalį sudarė nauja statyba – 41,3 proc., rekonstravimas – 27,5 proc., remontas – 26,9 proc., kiti darbai – 4,3 proc. Šalyje statyta netolygiai. Daugiausia darbų (76,8 proc.) buvo atlikta Vilniaus, Kauno, Klaipėdos apskrityse, iš jų Vilniaus m. – 47,0 proc. Mažiausia (3,5 proc.) statyta ar remontuota Utenos ir Tauragės apskrityse (*Statistikos departamento duomenys*, 2003).

Sparčiam statybų rinkos augimui įtakos turėjo gerėjantys Lietuvos ekonominiai rodikliai. Teigiamus šalies ūkio raidos padarinius pajuto dauguma statybos įmonių. 2002 ir 2003 metais statybos bendrovės darbų stoka nesiskundė (Valatkevičiūtė, 2003, p. 21).

Jau nuo 2003 m. gyvenamojoje statyboje plika akimi buvo matoma didelė konkurencija, ypač sostinėje, kur visada investuojama buvo ir yra, daugiausia. Viena vertus, ji vyko tarp statybos bendrovių dėl klientų, kita – dėl žemės sklypų, kurių daugiaaukščiai statybai sostinėje jau trūko (Srėbalius, 2003, p. 1).

Regionuose statybų mastai buvo gerokai mažesni, tai puikiai parodo ir statistikos duomenys. Regionų centruose šiek tiek statoma komercinių pramoninių objektų – parduotuvių, administraciniai pastatai, tačiau gyvenamąją statybą užsiima tik individualūs statytojai. Pramonės plėtra ir investicijos koncentravosi pačiose patogiausiose regionuose. Labai svarbus ekonominis

žingsnis buvo Lietuvos įstojimas į ES, taip Lietuva pritraukė nemažai užsienio investicijų, augo rinka, žinoma didėjo ir konkurencija. Tačiau, kita vertus, ES egzistuoja laisvas darbo jėgos judėjimas, todėl neišvengiamai kvalifikuoti statybų specialistai migravo į kitas šalis (Srėbalius, 2003, p. 1). Dabar šis procesas yra dar labiau suaktyvėjęs dėl pasaulinės krizės.

Remiantis A. Šeštakausku (Šeštakauskas, 2004, p. 2), konkurencinė kova tarp statybos įmonių Lietuvoje jau 2002–2003 buvo gana arši, o sutartiniai santykiai dar tinkamai nereguliuoti. A. Šeštakauskas taip pat pabrėžia, jog Lietuvos kompanijos, konkuruodamos su tarptautiniais statybos koncernais, turės pradėti galvoti ir apie investicijas į personalą nes tik taip bus įmanoma lygiavertė konkurencija. Suprantama, kad didėjant konkurencijai tarp rinkos dalyvių, gerės ir paslaugų kokybė, nes šiandieninis vartotojas gali rinktis iš daugelio įmonių kurių kaina ir kokybė skiriasi. Dinamiška ir ekonominio nuosmukio pakoreguota rinkos situacija sukėlė sumaištį visoje ūkio šakoje. Pernai, tai yra 2009 metais statybos smuktelėjo 48 procentais, galima sakyti statybos apimtys sumažėjo pusiau. Tai turėjo įtakos visam šalies BVP, pačių įmonių išlikimui sunkiomis sąlygomis. Lietuvos BVP smuko 15 procentų, tai labai ženklus ekonomikos susitraukimas (*Statybos: kas penktas netekęs darbo yra statybininkas*, 2010, 14–15 p.).

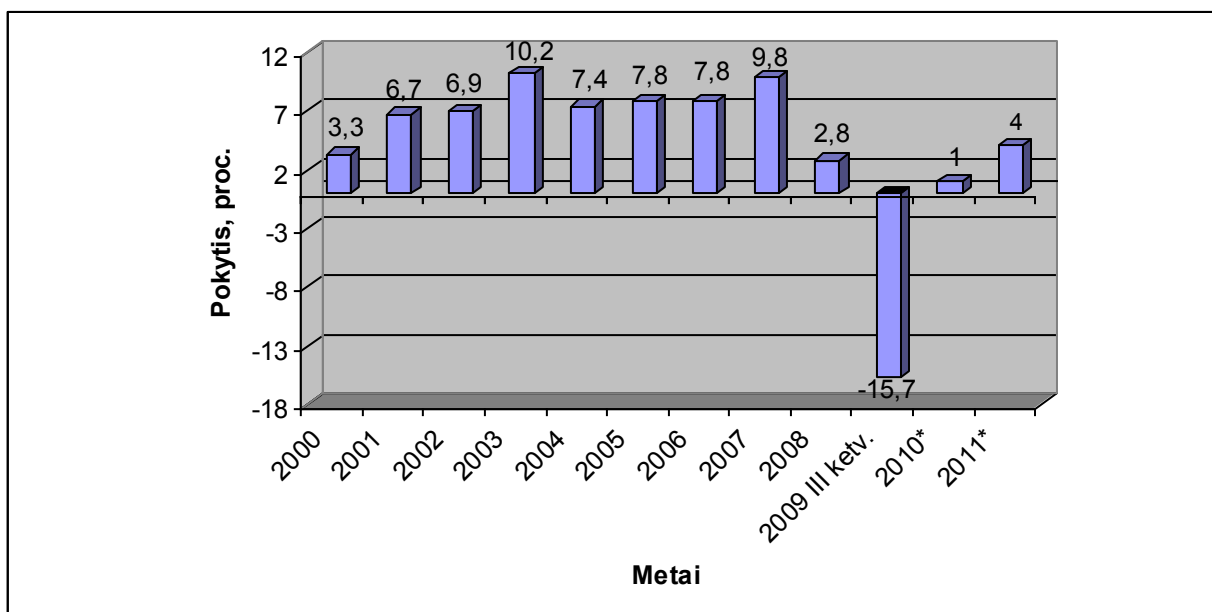
Krizė privertė ieškoti ir iš naujo atrasti naujų verslo galimybių, konkurencinių pranašumų, deja nemažai įmonių bankrutavo, tačiau tai tik parodo jų pačių nekonkurencingumą, nesugebėjimą prisitaikyti prie dinamiškos rinkos, krizinių verslo sąlygų. Mažoms ir kartu vietinėms įmonėms išlikti lengviau, kadangi jos pažysta rinką ir aplinką kurioje dirba. Tačiau dabartinėje situacijoje tai tėra maži privalumai prieš didelius užsienio koncernus.

Visų šalių ekonomikose pastaruoju metu vyksta panašūs procesai. Spartų ūkio augimą trukusį keletą metų keičia ekonominis nuosmukis, įmonių bankrotai ir „kova už būvį“. Tokių statybos šuolių kaip pastaruosius trejetą metų, analitikų nuomone, nebus dar ilgai, kadangi pasaulio ekonomikos variklis – statybos sektorius yra vienaip ar kitaip labiausiai nukentėjęs nuo finansų krizės. Rinkoje išlieka tik stipresni ir sugebantys konkuruoti, greitai priimti sprendimus rinkos dalyviai. Ekonomikos atsigavimas, remiantis EK prognozėmis, žadamas tik 2011 metų antrame arba trečiame ketvirtyje (*ES ekonomikos strategija 2020*, 2009).

Šalies ekonomikos situacija smarkiai įtakoja statybų sektorių. Statistikos departamento duomenimis 1 proc. BVP augimo tenka apie 2 proc. statybų augimo pagal apimtį. Lietuvoje yra tokia susiklosčiusi ūkio struktūra, kad, BVP augant 6–7 proc., statybos gali plėstis apie 10–12 proc. Tai akivaizdžiai buvo matyti ypač 2006 metais (*Statybos rinkos ir BVP sąsajos*, 2010).

Tuo tarpu situacija pradėjo keistis jau 2008 m. Pirmąjį–trečiąjį 2008 m. ketvirčius Lietuvos ekonomika judėjo „minkštojo nusileidimo“ trajektorija, tačiau ketvirtąjį ketvirtį įvyko lūžis, ir ūkis įžengė į recesijos etapą. Statistikos departamento duomenimis, paskutinį 2008 metų ketvirtį, palyginti su tuo pačiu 2007 m. ketvirčiu, šalies BVP sumažėjo 2,0 proc. Metinis BVP 2008 metais

auga gana ženkliai, tačiau pasirodžius pesimistinėms nuotaikoms realusis BVP palyginus su 2007 metais sumažėjo net 7 proc. (14 pav.). 2009 metų realiojo BVP pokytis jau neigiamas, nors grafike pavaizduota tik pirmųjų trijų ketvirčių duomenys. Remiantis SEB banko prognozėmis, 2010 ir 2011 metų BVP jau bus teigiamas, nors augimas bus labai minimalus. 2009 m. labiausiai smuko statybos sektorius – 45 proc., taip pat ženkliai sumažėjo ir transporto, prekybos ir ryšio paslaugų sektorius – 15,7 proc., trečias labiausiai kritęs sektorius – pramonės ir energetikos – 15,1 proc. Žemės ūkio sektorius augo 4,9 proc. ir tai yra vienintelis augęs sektorius.



Šaltinis: SEB metinė makroekonominė apžvalga (2009)

14 pav. Realiojo Lietuvos BVP metinis pokytis (proc.)

SEB banko BVP išlaidų metodu analizė patvirtina, kad vidaus rinkos situacija yra „apverktina“. Pirmasis ir antrasis 2009 metų ketvirčiai buvo labai sunkūs, tik trečiajame ketvirtyje galima išvilgti tam tikrus atsigavimo daigus. Nekilnojamojo turto ir statybų sektorius po gilaus kritimo stabilizacijos ženklus pradėjo rodyti tik ketvirtajame ketvirtyje. Būsto kainos nuo 2007 m. piko ribos jau sumenko apie 38 proc. Toks sektoriaus smukimas turi tiesioginės įtakos įmonių išgyvenimui. Nes sugriežtėjus bankų kreditavimui, rinkai „krentant“, vartotojų suvartojimas yra minimalus, didėja santaupos, išlaidos skaičiuojamos. Didžiausią reikšmę įmonių išgyvenimu turi bankų kreditavimas. Remiantis Lietuvos banko duomenimis, kreditų skaičius 2009 m ir 2010 m. pirmaisiais ketvirčiais beveik nepakito (1 lentelė). Kreditavimo lygis išliko panašus, tai yra pokytis neviršija 5 procentų. Kaip matome iš lentelės suteiktų paskolų kiekis milijonais litų verslo įstaigoms netgi sumažėjo, kas tiesiogiai nulemia verslo aktyvumą bei plėtros galimybes.

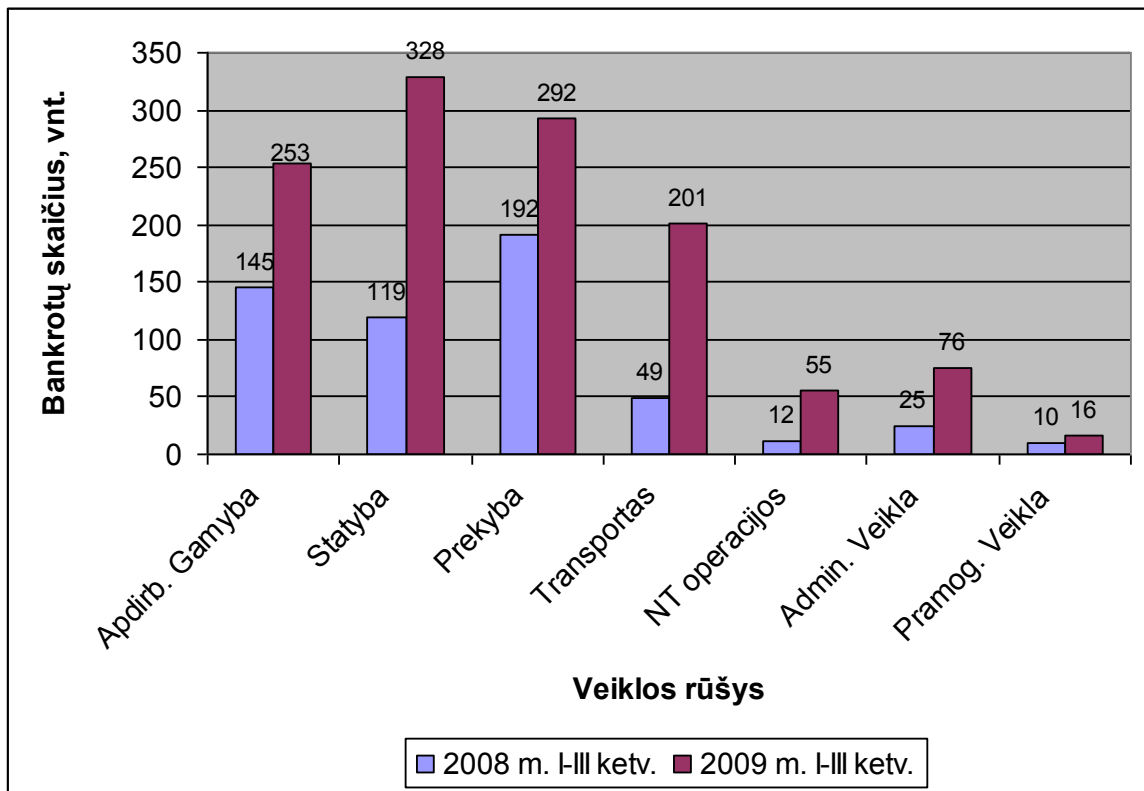
Lietuvos bankų sistemos suteiktos paskolos

Nr.	Klientams suteiktos paskolos, mln. Lt	Suma 2009–04–01	Suma 2010–04–01	Pasikeitimas I ketvirtį, proc.
1	Iš jų– privačioms įmonėms	36358,9	30125,1	-3,1
2	Iš jų– fiziniams asmenims	28248,2	26431,9	-1,9
3	Iš jų– būsto paskolos	20750	20164	-0,9

Šaltinis: Informacija apie kredito įstaigų veiklą Lietuvoje 2010 metų pirmąjį ketvirtį, (2010) <http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla20101.htm>

Cituojant UAB Eika vadovą R. Dargį: „didžiausią reikšmę konkuravimui ir sugebėjimui išlikti rinkoje tokiu sunkiu laikotarpiu nulemia sugebėjimas gauti finansavimą“ (*Statybos: kas penktas netekęs darbo yra statybininkas*, 2010, 14–15 p.). Ypatingai aktualus finansavimo klausimas tampa didžiosioms kompanijoms, kadangi jų pinigų apyvartumas atėjus krizei labai sumenko, naujų butų pirkimas sumažėjo drastiškai, pinigai tapo išaldyti, o kredito įstaigoms įsipareigojimus reikia vykdyti neatsižvelgiant į rinkos padėtį.

Organizacijos nesusitvarkydamos su staiga pasikeitusia verslo situacija, finansavimu turėjo operatyviai reaguoti ir imtis tam tikrų priemonių, kad taptų konkurencingesnės, „atsparesnės“ ekonomikos pokyčiams už kitus varžovus. Tie rinkos dalyviai kurie nesugebėjo prisitaikyti prie dinamiškai besikeičiančio rinkos turėjo pasitraukti iš rinkos. Tai puikiai parodo bankroto atvejų skaičius. Remiantis bankroto departamento pateiktais duomenimis (Įmonių bankroto ir restruktūrizavimo procesų 2009 m. sausio–rugsėjo mėn. apžvalga, 2009) 2009 m. I–III ketv. palyginus su 2008 m. atitinkamu laikotarpiu didžiausi pokyčiai pastebimi paslaugų sektoriuje: nekilnojamojo turto operacijų (L) bei transporto ir saugojimo (H) veiklose bankrotų skaičius išaugo daugiau nei 4 kartus, taip pat apie 3 kartus daugiau bankrutavo administracinės ir aptarnavimo (N), statybos (F). Apie pusantro karto daugiau bankrotų skaičius išaugo – apdirbamosios gamybos (C), meninės, pramoginės ir poilsio organizavimo veiklos (R) bei prekybos (G) įmonėse. Iš pateikto grafiko aiškiai matosi pokyčiai tų verslo sričių kuriuose užfiksuotas didžiausias bankrotų pokytis (15 pav.) Paaštrėjus ekonominei situacijai, rinka natūraliai palieka mažiausiai patyrę, nekonkurencingi ar nesugebantys prisitaikyti prie dinamiškos situacijos dalyviai. Būtina pažymėti, kad didžiausi pradėtų bankrotų skaičiai yra gimininguose ūkio sektoriuose. Prasidėjus pasauliniam nuosmukiui statybos ir nekilnojamo turto veiklos buvo glaudžiai susietos, todėl tarp jų esantis ryšys tiesiogiai parodo kad tai vienas nuo kito priklausomi sektoriai. Krentant nekilnojamojo turto kainoms, pačio produkto, tai yra įvairių statinių, paklausa krenta. Taip statytojai nebūdami užtikrinti ateities perspektyvomis ima mažinti statybos objektų skaičių, bankai ima mažinti kreditavimą, nes nėra galimybės objektyviai įvertinti paklausos ir pasiūlos poreikį.



Šaltinis: Lietuvos bankroto departamentas prie LR vyriausybės

15 pav. Pradėtų bankroto procesų pokytis Lietuvoje 2008–2009 metais pagal veiklos sritis

Taip susiklosčius tokiai situacijai, rinkoje staiga atsiranda statytojų perviršis, kuris nėra reikalingas, nes pasikeitusios rinkos sąlygos diktuoja naujų objektų, darbų poreikį. Silpnos ir mažiau konkurencingos įmonės pradeda susidurti su įvairiomis problemomis (pinigų srautų nesuderinimas, kreditavimo trūkumas, paklausos ir pasiūlos pokyčiai, klientų stoka). Visus šiuos sunkumus įmonės turi įveikti kaip įmanoma greičiau, tai yra prisitaikyti ir tapti vėl iš naujo konkurencingos esančios rinkos sąlygomis. Šie pokyčiai turėjo reikšmės ir statybos kompanijų atliekamiems darbams.

Lietuvoje 2009 metais, palyginus su 2008 metais, bankrotų inicijuota 2,1 karto, Latvijoje – 1,9 karto, Estijoje – 2 kartus daugiau. Toks bankrotų skaičiaus augimas aiškiai parodo verslo subjektų sunkumus, bei konkurencingumo praradimą. Galiausiai įmonės nebesugebėdamos išlikti rinkoje bankrutuoja.

Lyginant Lietuvos ir šiaurės kaimynių situaciją matome, kad per 2009 metų tris ketvirčius bankrotas labiausiai palietė statybos sektorių Lietuvoje (22,7 proc.), Estijoje (28,2 proc.) ir Suomijoje (22,8 proc.), prekybos sektorių – Švedijoje (23,2 proc.) (2 lentelė). Galima sakyti, kad šiose šalyse daugiausia trečiąjį šių metų ketvirtį bankrutavo statybos, prekybos ir apdirbamosios gamybos įmonių, tačiau, jeigu lygintume II ir III šių metų ketvirčius atskirai, matysime, kad III ketvirtį bankrotų šiuose sektoriuose atitinkamose šalyse inicijuota mažiau.

Pradėtų bankroto procesų skaičius pagal ekonominės veiklos rūšis

EVRK	2009 m.															
	Lietuva				Estija				Suomija				Švedija			
	II	III	%	II/III k. pokytis %	II	III	%	II/III k. pokytis %	II	III	%	II/III k. pokytis %	II	III	%	II/III k. pokytis %
Žemės ūkis, miškininkystė ir žuvininkystė	4	7	1,8	75,0	4	5	4,5	25,0	12	16	2,1	33,3	15	21	1,4	40
Kasyba, apdirbamoji gamyba, energetika	110	61	15,4	-44,5	21	20	18,2	-4,8	91	84	11,2	-7,7	175	136	9,2	-22,3
Statyba	123	90	22,7	-26,8	42	31	28,2	-26,2	199	172	22,8	-13,6	258	196	13,2	-24,0
Prekyba	113	81	20,4	-28,3	30	16	14,5	-46,7	160	131	17,4	-18,1	559	343	23,2	-38,6
Apgyvendinimas ir maitinimas	21	10	2,5	-52,4	4	6	5,5	50,0	47	36	4,8	-23,4	112	85	5,7	-24,1
Transportas ir saugojimas	72	55	13,9	-23,6	6	6	5,5	0,0	69	73	9,7	5,8	100	73	4,9	-27,0
Nekilnojamojo turto operacijos	17	17	4,3	0,0	11	11	10,0	0,0					45	46	3,1	2,2
Kita veikla	63	76	19,1	20,6	16	15	13,6	-6,3	218	166	22,0	-23,9	508	369	24,9	-27,4
Nepriskirta jokiai EVRK	-	-	-	-	-	-	-	-	52	75	10,0	44,2	333	212	14,3	-36,3
Iš viso:	523	397	100	-24,1	134	110	100	-17,9	848	753	100	-11,2	2105	1481	100	-29,6

Šaltinis: sudaryta autoriaus remiantis, įmonių bankroto valdymo departamento prie Ūkio ministerijos duomenimis.

Trečiąjį 2009 m. ketvirtį statybos įmonės savo jėgomis atliko darbų už 1663 mln. Lt to meto kainomis, t. y. 48 proc. (antrąjį ketvirtį – 47,7 proc.) mažiau nei tą patį praėjusių metų ketvirtį. Natūriniai statybų veiklos rodikliai atspindi panašias tendencijas. Trečiąjį ketvirtį Lietuvoje pripažintas tinkamu naudoti 851 gyvenamasis namas, juose įrengti 1947 butai (antrąjį šių metų ketvirtį – atitinkamai 955 namai ir 2251 butas), t. y. 21 proc. mažiau nei trečiąjį 2008 m. ketvirtį. Jų naudingasis plotas sudarė 211 tūkst. kv. m ir buvo 23 tūkst. kv. m, arba 10 proc. mažesnis nei prieš metus. Tą aplinkybę, kad statybos darbų mastas vertine išraiška smuktelėjo kur kas daugiau nei natūrine, galima paaiškinti statybos darbų savikainos ir kainos sumažėjimu (*Lietuvos makroekonomikos apžvalga*, 2009).

Vis daugiau kompanijų vadovų apie rinkodarą ne tik kalba, bet ir taiko realiuose verslo procesuose. Deja, rinkoje vis dar trūksta išsamaus išmanymo, kurie sprendimai gali atnešti daugiausia naudos todėl daugeliui kompanijų tenka mokytis ne iš svetimų, bet iš savo klaidų. Koncentruojantis į įmonių konkurencingumo didinimą būtina išskirti tokius dažniausius aspektus, kurių tinkamas neįvertinimas nulemia neigiamą poveikį įmonių veiklai.

1. Rinkos segmento neįvertinimas. Didelė dalis kompanijų orientuojasi į stambių objektų statybą ar aprūpinimą. Net ir tokiose srityse, kur individualus vartotojas nuperka didesnę kiekį, nei sunaudojama didžiųjų objektų statyboje. Susidūrus su žiauria konkurencija, mažinamos kainos ir, kitą syki, pelningiau parduoti vienam individualiam pirkėjui, nei aprūpinti didelį objektą. Juo

labiau, kad individualus pirkėjas moka iš karto. Geriausiai vystosi tos įmonės, kurios subalansuoja dėmesį pagal rinkos segmentų svarbą. Įmonių sugebėjimas sėkmingai įvertinti savo galimybes veikti tam tikrame segmente yra jų konkurencingumo priežastis, nes netinkamas įvertinimas gali nulemti įmonės bankrotą.

2. **Poveikio priemonės.** Kai kurios įmonės visiškai nesistengia išanalizuoti savo vartotojų, kur net pati elementariausia apklausa padėtų išsiaiškinti kokias poveikio priemones reiktų taikyti. Įmonės atstovas turi būti profesionaliai pasirengęs siekdamas įtikinti vartotoją pirkti būtent tos konkrečios įmonės paslaugas ar produktą. Remiantis atliktais tyrimais, yra nustatyta kad tik apytiksliai penktadalis vartotojų turi būti ieškomi tiesioginiu keliu. Klaidinantis požiūris, kad „mane rekomenduos pažystami“ gali atnešti daugiau žalos nei naudos. Šiuo šaltiniu naudojami tik 44 proc. vartotojų, vadinasi konkuruoti remiantis šia priemone ne visada yra tiesingas sprendimas (D. Arditi ir kiti, 2008, p. 245–247)

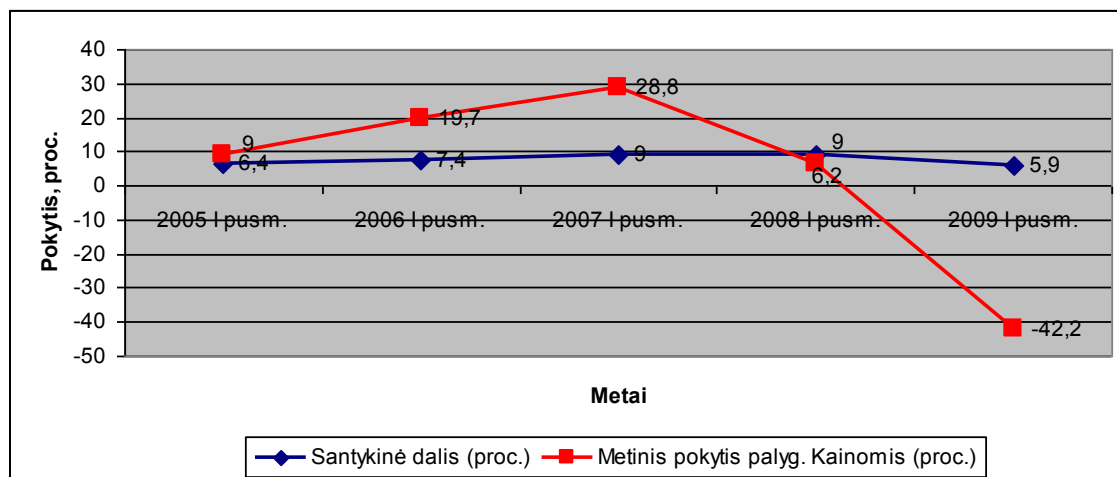
3. **Poveikio neįvertinimas.** Kai kurių kompanijų vadovai mano, kad apie juos visi žino. Prekinio ženklo žinomumą, o tuo labiau pasitikėjimą juo, statybinėje srityje itin sunku pasiekti. Vartotojas šia preke domisi itin retai, gal net tik kelis kartus per gyvenimą. Informaciją jis įsimena geriausiai tada, kai jam reikia. Dėl to, paprastas vartotojas, kuriam nėra aktuali statybos rinkos situacija, elementariai net nepastebės skleidžiamos informacijos. Dėl šios priežasties dažniausiai reklaminės kampanijos rezultatas būna pakankamai trumpalaikis. Todėl būtinas sistemingas pačių efektyviausių priemonių naudojimas, kuris padeda atsikovoti prarastas rinkos dalis iš mažiau aktyvių, ar neaktyvių konkurentų.

4. **Kainos mažinimas.** Daugelyje statybinių sričių kainos tiek sumažintos, kad dirbama vos ne už savikainą, o kai kuriais atvejais – net nuostolingai. Logika paprasta – nuleisiu kelis litus ir parduosiu daugiau nei konkurentas. Tuo pačiu konkurentas priverčiamas nuleisti tuos pačius kelis litus. Greit visi nuleidžia kainas ir jas tenka vėl mažinti. Dėl šios priežasties dažniausiai nukenčia pačios prekės kokybė. Kokybe nekonkuruojama, nes neturima žinių, kaip išviešinti tai, kad parduodama prekė kokybiškesnė nei konkurento. Svarbu detalai apsvarstyti strategiją, kaip išviešinti, kad prekė kokybiška ir išlaikyti deramą kainų lygį. Konkuruojimas vien tik kaina sukelia kainų karus, kurie teigiamo poveikio turi labai mažai.

5. **Reklamos priemonių atsisakymas.** Dalis kompanijų stipriai orientuojasi į tiesioginius pardavimus, neskirdami dėmesio reklamai. Esant ekonominiam nuosmukiui reklamai skirti prieš tai buvusio biudžeto lėšas yra sunku, tačiau reklamos priemonių nereikėtų užmiršti. Žinoma tiesioginiai pardavimai statybos versle užima didžiąją dalį visų pardavimų, tačiau jei nebūtų reklamos vartotojai net nekalbėtų apie konkrečias kompanijas. Todėl geriausia, kada dėmesys tiesioginiams pardavimams ir reklamai yra subalansuotas.

6. Reklamos kampanijų patikėjimas ne profesionalams. Bandytas sutaupyti reklamos kampanijos kūrėjų sąskaita dažnai baigiasi fiasko. Lietuvoje, yra nemažai reklamos agentūrų, kurios puikiai išmano savo verslo subtilybes ir gali kompetentingai sukurti reklamos kampaniją. Stengiantis sutaupyti, dirbant su naujokais reklamos srityje, gali turėti neigiamų pasekmių, kurios gali leti konkurencingumo sumažėjimą (*Feser, Bergman: Industrial and regional clusters; 1999*).

Tai tik pagrindinės klaidos statybinių kompanijų rinkodaros strategijoje. Jų daroma daug daugiau. Cikliškumas būdingas kiekvienai laisvosios konkurencijos principais pagrįstai rinkai ar jos segmentui. Lietuvoje statybų rinkos smukimas buvo gana gilus ir skausmingas, tačiau atsitiesimas nebus toks greitas ir aktyvus. Todėl dabartinis ženklus gyvenamojo nekilnojamojo turto sandorių skaičiaus sumažėjimas – seniai laukta rinkos reakcija į itin išaugusias būsto ir apskritai statybos darbų kainas. Pagal rinkos ekonomikos dėsnius logiška, kad jeigu didėja vartojimas plačiaja prasme, tai didėja ir gamyba (statyba), didėja pramonės šakų, susijusių su statyba, apyvarta, vadinasi didėja sukuriamas bendrasis vidaus produktas bei gerėja ekonominė situacija šalyje. Dėl to didėja biudžeto pajamos iš gaunamų mokesčių, mažėja bedarbystė. Taip apibūdinama ekonomikos augimo stadija, kada augant ūkio sektorių pelnui įsisuka visas ekonomikas mechanizmas.

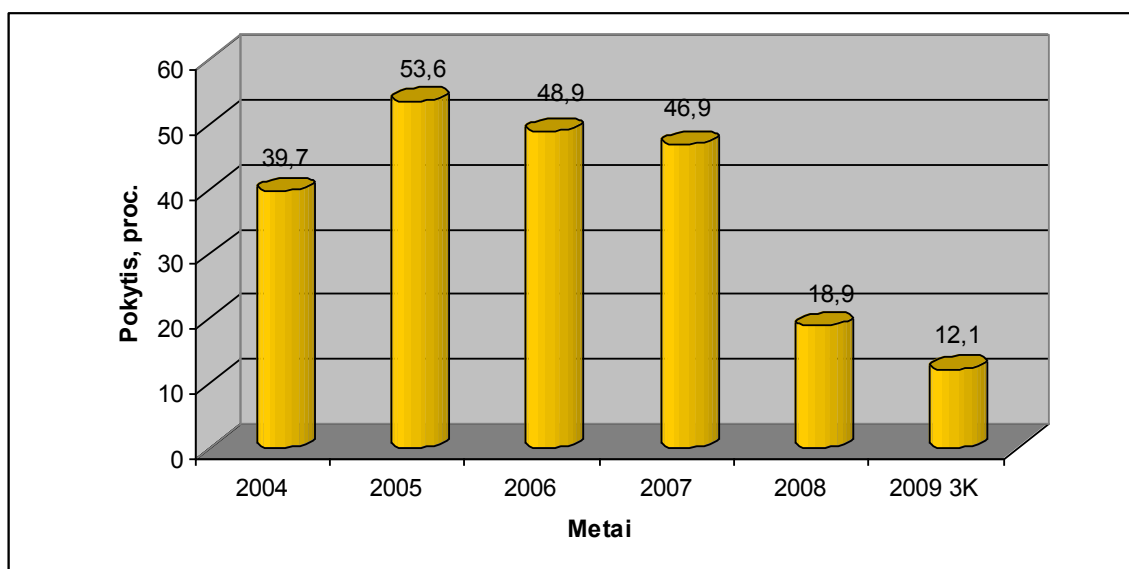


Šaltinis: SEB metinė makroekonominė apžvalga (2009)

16 pav. Lietuvos statybos sektoriaus santykinė dalis ir augimo tempas, proc. (2005–2009 m.m.)

Lyginant 2005–2009 m. statybų apimtį, jos kito gana įvairiai, augant būsto paklausai augo ir statybos sektoriaus reikšmė, tačiau prasidėjus pasaulinei krizei statybų sektorius sureagavo pirmas į besikeičiančią situaciją pasaulio ir Lietuvos rinkose. Pažymėtina, kad 2009 m. statybų sektoriaus atliktų darbų pokyčiui nukritus iki rekordinių mažumų (–42,2 proc.) jo, kaip vieno iš svarbiausių ekonominių sektorių santykinė reikšmė sumažėjo ne taip drastiškai. Sektoriaus reikšmė nukrito 3,1 proc. tai santykinai nėra didelis skaičius, tačiau atsižvelgus į statybų sektoriaus sukuriamo produkto pajamas, tai ženklus kritimas žemyn (16 pav.)

Iki 2008 m. pradžios nekilnojamojo turto statybos plėtrą skatino spartus būsto paskolų portfelio augimas, kuris buvo spartesnis negu kitose valstybės. 2008 m. NT sandorių ženkliai sumažėjo dėl pabrangusių pinigų, kitaip dėl pasidėjusių palūkanų normų. Šis padidėjimas, paskolų išdavimo sugriežtinimas nulėmė paskolų mažėjimo tendenciją. Dėl padidėjusio nemokumo, „blogų paskolų“ kiekio bankai sugriežtino savo paskolų išdavimo sąlygas, kad tiesiogiai paveikė NT sandorių skaičių, kadangi ekonominio pakilimo laikotarpiu vartotojai buvo įpratę vartoti „skolon“. Geros kreditavimo sąlygos tuomet nulėmė ir daug didesnę NT sandorių skaičių, kuris pasikeitus makroaplinkai staigiai sumažėjo, kadangi paprasti vartotojai nesugebėdavo įpirkti būsto be banko kredito (17 pav.). Statybų kompanijos kurios savo veiklą bei statomus objektus vystė su banko paskolomis, turėjo staiga imtis rinkos sąlygas atitinkančių sprendimų. Kai kurios buvo priversto bankrutuoti, jei nesugebėjo būti konkurencingos.

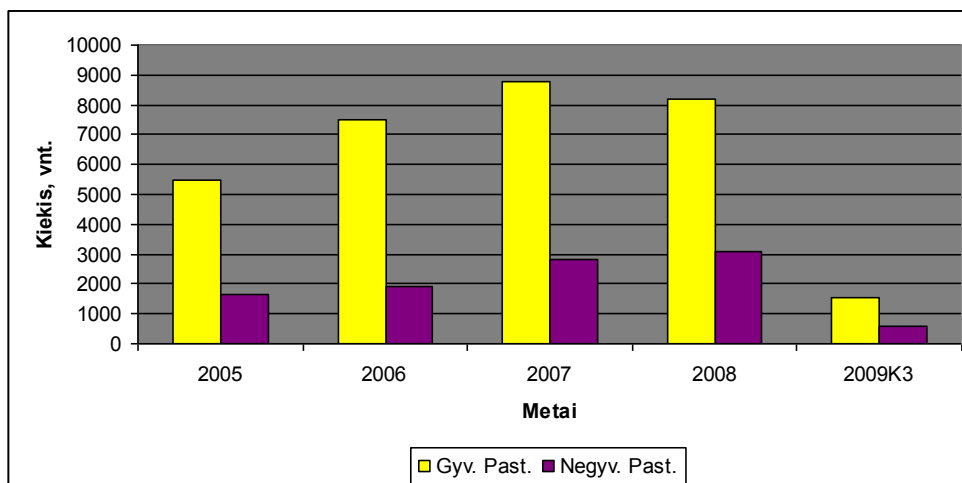


Šaltinis: Suteiktos naujos paskolos nefinansinėms korporacijoms ir namų ūkiams ir jų palūkanų normos. (2010), http://www.lb.lt/stat_pub/statbrowser.aspx?group=7279&lang=lt

17 pav. Paskolų plėtros tempai Lietuvoje 2004–2009 m.

Sandorių mažėjimą lėmė ir palūkanų augimas. Buvo klaidingai kalbama, kad artimiausiu metu Lietuvoje palūkanos turėtų mažėti, nes Europos centrinis bankas (ECB) planuoja sumažinti bazinę palūkanų normą. Tačiau įvyko atvirkščiai, bazinės palūkanų normas ECB didino, nes eurozonos infliacija gerokai viršijo nustatytą 2 proc. kriterijų. Klaidino tie, kurie teigė jog, sumažėjus minėtoms palūkanų normoms, sumažėtų ir palūkanos Lietuvoje. Net jeigu ECB bazinės palūkanų normas ir sumažintų, Lietuvoje palūkanos gali net ir padidėti, nes tai priklauso nuo bendrosios šalies būklės. Dėl šio svarbaus veiksnio, kuris lemia daugelio statybinių kompanijų galimybes tęsti projektus, konkurencingumas ir sugebėjimas išgyventi krizę tapo pačiu svarbiausiu 2009 metų tikslu.

Situacijos analizė rodo, kad būstas buvo ir tebėra aktualus, tačiau gyventojai jo nebeiįperka – pajamos yra per mažos, palyginti su kainomis. Statybos leidimų 2009 m. per tris ketvirčius išduota buvo ženkliai mažiau nei ankstesniais metais, tokį statytojų aktyvumą įtakojo sugriežtintos bankų paskolų išdavimo sąlygos, padidėjęs palūkanos, bendra krizės nuotaika, sumenkę žmonių lūkesčiai (18 pav.). Besikeičianti rinkos situacija parodo kad, naujų objektų statyba yra labai komplikauta ir tik rinkos senbuviai ir finansiškai stiprūs dalyviai apsvaustę savo galimybes imasi naujų projektų vystymo.



Šaltinis: Išduotų statybos leidimų 2009 metų dinamika. (2009)

<http://db1.stat.gov.lt/statbank/selectvarval/saveselections.asp?MainTable=M4060401&PLanguage=0&TableStyle=&Buttons=&PXSId=3556&IQY=&TC=&ST=ST&rvar0=&rvar1=&rvar2=&rvar3=&rvar4=&rvar5=&rvar6=&rvar7=&rvar8=&rvar9=&rvar10=&rvar11=&rvar12=&rvar13=&rvar14=>

18 pav. Išduotų statybos leidimų dinamika, 2005–2009 m. (vnt.)

Toks labai svarbus veiksnys, kaip infliacija Lietuvoje lėmė mažėjančius vartotojų lūkesčius. Kai lūkesčiai geri, žmonės investuoja į nekilnojamąjį turtą. Teigiami gyventojų lūkesčiai yra vienas iš svarbiausių ekonomikos variklių. Lietuvoje keletą metų sparčiai augo nekilnojamojo turto paklausa, kurią skatino ir gera makroekonominė aplinka, ir valstybės parama įsigyjantiems būstą. Kita vertus, pasiūla augo labai lėtai, nekilnojamojo turto rinkos plėtrą stabdė biurokratinė aplinka: smulkmeniškasis statybų reglamentavimas, korupcija valstybinėse institucijose, kurios yra susijusios su statybų sektoriumi. Nuspėti naujų statybų masto mažėjimą 2009 m. ir vėlesniais metais nėra sunku, pasitelkiant išduotų leidimų naujų gyvenamųjų pastatų ir statybai statistiką. Paveiksle aiškiai matome mažėjančią statybos tendenciją.

Statybų sektoriaus apimtys smarkiai krenta nuo 2008 m. IV ketvirčio. To padarinyje 2008 m. bankrutavo dvigubai daugiau statybos įmonių nei 2007 m., šios tendencijos tęsiasi ir 2009 m. Statybų nuosmukį jau atspindėjo ir ketvirtojo 2008 m. ketvirčio BVP duomenys. Šio sektoriaus sukurtos pridėtinės vertės mažėjimas bus dar daug ryškesnis 2009 metais. Vyriausybė, siekdama gelbėti merdėjančią šalies ekonomiką parengė ir patvirtino Verslo skatinimo programą kurioje statybų atgaivinimui skiriamas nemenkas dėmesys. Skiriamas didžiulis dėmesys senų namų

renovavimo klausimui, stengiamasi suaktyvinti statybos sektorių valstybinis projektais, socialinio būsto statybomis. Statytojai ir nekilnojamojo turto vystytojai stengiasi rinkoje atrasti visas bent kažkiek pelningas nišas, kuriose veikiant būtų įmanoma uždirbti pelną, išgyventi, Konkurencija tarp statybinių įmonių tapo tokia arši kad į mažiausią objektą taikosi net keliolika statybos kompanijų.

Būsto pardavimo rinkoje tęsiasi kainų nuosmukis. 2008 m. vidutinė šalies didmiesčiuose parduodamo būsto kaina sumažėjo apie 26 proc., panašus smukimas matyti ir 2009 metais. Kai kurie analitikai linkę teigti, kad 2010 m. būsto kainos stabilizuosis tam tikrame lygyje ir nekilnojamojo turto rinka „dreifuos“ tame lygyje keletą metų, kol visiškai atsigaus ekonomika, vėl padidės vartojimas, bus lengviau gauti būsto paskolą.

3 lentelėje pateikti duomenys 2005–2009 m. laikotarpiu įvykdytus sandorius NT rinkoje populiariausiose pozicijose. Kaip matyti iš lentelės duomenų nuo 2007 metų akivaizdžiai mažėja sandorių skaičius.

3 lentelė

Nekilnojamojo turto pirkimo sandorių skaičiaus dinamika 2005–2009 m., sausio–rugsėjo mėnesiais

NT grupė	Metai				
	2005	2006	2007	2008	2009
Namai	9238	8657	9121	6396	3109
Butai	27648	23330	28164	18116	17021
Žemės sklypai	46437	47216	52587	35971	21097

Šaltinis: NT sandorių skaičius 2009 metais. (2009)
http://www.registrucentras.lt/ibi_apps/WFServlet?IBIF_ex=statistika_ntr_pok/stat_start_pok

Statybos sektoriui įtaką daro labai daug išorės veiksnių. Šie veiksniai gali sudaryti palankias sąlygas statybos verslui plėstis ne tik šalyje, bet ir užsienyje, ir priešingai, trukdyti jo plėtrą arba net sunaikinti. Todėl šio sektoriaus analitikai turi nuolat domėtis šalies pinigų ir išdo politika, stebėti infliacijos lygį, eksporto ir importo pokyčius, studijuoti teisės aktus, susijusius su statybos verslo kūrimu ir plėtra bei reikalavimais, keliamais būtent statybos verslo įmonių veiklai ir kt. Ypač turi būti atkreipiamas dėmesys į statybos kaip ūkio šakos plėtros tendencijas ir pagrindinių rodiklių (pardavimų, pajamų, išlaidų, kokybės, struktūros ir kt.) pokyčius. Statybų sektorius yra vienas rizikingiausių, kadangi čia konkurencija yra jaučiama visuose žingsniuose. Atsižvelgiant į dabartinės situacijos unikalumą galima teigti, kad statybos kompanijų konkurencingumui įtakos turi ne tik jos vidiniai pajėgumai, be įgalimybės išgyventi rinkoje, tačiau ir sugebėjimas įveikti naujus rinkos iššūkius. Nes būtent šioje situacijoje išaiškėja rinkos stipriausieji ir tie kurie pasikeitus situacijai turi pasitraukti iš jos.

Kaip teigia Paul Branstand straipsnyje „Pergalvokite savo strategiją: nuo neatidėliotųjų užrašų iki įmonės vadovų sprendimų“ (Branstad, Jackson, 2008, p. 37–38) – įmonės sprendimų operatyvumas lemia konkurencingumą, jei konkreti įmonė sugeba operatyviai, pasikeitus rinkos situacijai, priimti sprendimus tai ženkliai padidina jos konkurencingumą bei netgi gal sukurti konkurencinį pranašumą. Rinkos persiorientavimas, išlaidų sumažinimas, kiti svarbus ir savalaikiai sprendimai, straipsnio autoriaus teigimu, gali turėti įtakos ilgalaikiams įmonės pasiekimams ateityje. Remiantis šia nuomone, galima sulygtinti apklaustųjų vadovų požiūrį į strateginius pokyčius ir jų naudą įmonės sėkmingam darbui toliau ateityje. Kaip pažymi R. Dargis: „Manau, kad truputį pavėluotai reagavome į pasikeitusią verslo aplinką, reikėjo nuleisti kainas greičiau – jau 2008 m. Galbūt tuomet būtume mažiau praradę.“ (*Statybos: kas penktas netekęs darbo yra statybininkas*, 2010, p. 14). R. Dargis akivaizdžiai pabrėžia kad savalaikiai ir operatyvūs sprendimai gali nulemti įmonės finansinę padėtį, tačiau gali lemti ir išlikimą. Vienos didžiausių statybos įmonių Lietuvoje vadovas ir valdybos narys V. Banys taip komentuoja operatyvių veiksmų įtaką įmonės veiklai; „Manau, kad įmonės rezultatus reikia vertinti atsižvelgiant į to meto aplinkybes. Susitvarkėme neblogai, reagavome į krizę, padarėme tinkamus sprendimus – pirmiausia, suvaldėme išlaidas. Mes sprendimus priėmėme labai skubiai. Viešuosiuose pirkimuose siūlėme mažas kainas ir tai lėmė, kad laimėjome tam tikrus projektus.“

Pasaulyje globaliai pasireiškus krizei, statybos sektoriaus įmonės tai pajuto ypatingai stipriai, dėl savo veiklos sąryšio su augusiu NT kainų burbulu. Statistiniai duomenys aiškiai parodė susiklosčiusią nepalankią situaciją statybos įmonėms: bankrotų padažnėjimai, aktyvūs ir destruktivūs konkurentų veiksmai, bankų kreditavimo problemos. Tai parodo tikrąją problemos mastą ir svarbą.

Lietuvos statybos įmonių analizė parodė, kad įmonės aktyviai ieško būdų bei stengiasi pasiekti teigiamų rezultatų sumenkusioje rinkoje. Nors rinkai susitraukus apie 42 procentus, bei suaktyvėjus konkurentams, įmonės ieško rinkų persiorientavimui, stengiasi išlaikyti šį nelengvą egzaminą.

3. LIETUVOS STATYBOS ĮMONIŲ KONKURENCINGUMO TYRIMAS

Konkurencingumo sampratą galima interpretuoti įvairiai. Kaip pagrindiniai konkurencingumo ištekliai išskiriami gamybos veiksniai, kurie yra reikalingi norint sėkmingai konkuruoti tam tikroje pramonės šakoje: kvalifikuota darbo jėga, gamtos ištekliai, finansiniai ištekliai ir infrastruktūra. Įnirtinga konkurencija mažina pelną, nes reikia didesnių išlaidų siekiant konkuruoti (reklamai, pardavimams, žaliavoms, projektų plėtrai) arba sumažina kainas ir didesnę pelno dalį perleidžia klientams. Pabrėžiant, galima teigti, kad tam tikros pramonės (ūkio šakos) konkurencingumas – tai toje pramonės šakoje veikiančių įmonių konkurencinių gebėjimų ir verslo aplinkos sąveika. Dabar Lietuvos statybos įmonės ir visa statybų pramonė yra kryžkelėje, kai netenkama turėtų konkurencinių pranašumų ir turi būti sukurti naujieji. Siekis būti konkurencingiems, išlikti informacijos ar žinių ekonomikos suformuotoje naujojoje globaliojoje rinkoje ir „naujojoje konkurencijoje“ yra esminis šio tyrimo klausimas. Šiame empiriniame tyrime siekiama išsiaiškinti statybos įmonių konkurencingumo gebėjimus bei kaip juos paveikė dabartinė ekonominė krizė.

3.1. Tyrimo metodologija

Remiantis analitinėje dalyje išanalizuotais teiginiais bei realia rinkos situacijos analize, kur aiškiai išryškėja statybos kompanijų nuosmukis ekonominėje krizėje, atliekamu tyrimu siekiama kokybiškai įvertinti Lietuvos statybos įmonių konkurencingumo veiksnių vertinimą keičiantis pasaulinei ekonominei situacijai.

Empirinis tyrimas – tai informacijos rinkimo, analizės ir interpretavimo procesas siekiant atsakyti į iškeltus klausimus (Kumar, 1999, p. 36). Atliekamas empirinis tyrimas konkrečiau ir plačiau susipažindina su Lietuvos statybos kompanijų konkurencingumo veiksniais, įmonių požiūriu į konkurenciją, jų sugebėjimu konkuruoti bei atrasti naujus konkurencingumo kriterijus. Pagrindinė empirinio tyrimo teorinė prielaida yra būtinybė tinkamai įvertinti pasikeitusią rinkos situaciją, konkurencinę aplinką, kuri lemia įmonių vidinius valdymo ir strateginius pokyčius.

Empirinio tyrimo tikslas – gauti bei pateikti Lietuvos statybos įmonių konkurencingumo, ekonominės krizės sąlygomis, įvertinimus. Įgyvendinti tyrimo tikslą buvo iškelti tokie tyrimo uždaviniai:

1. Remiantis veiksniais aprašytais teorinėje darbo dalyje parengti struktūruoto interviu klausimyną ir suderinti klausimus su galimais respondentais
2. Remiantis atliktų interviu atsakymais parodyti kriterijus kurie labiausiai veikia įmonių konkurencingumą;

3. Remiantis empirinio tyrimo rezultatais pateikti rekomendacijas ir pasiūlymus įmonėms, dalyvavusioms apklausoje.

Duomenų rinkimo metodu pasirinkta apklausa.. Apklausa atlikta struktūruoto interviu būdu. Interviu atlikti naudojant iš anksto parengtą ir suderintą klausimyną (1 PRIEDAS). Interviu atliekamas respondentams palankesnėje aplinkoje, išvengiant moralinio spaudimo ar psichologinio diskomforto. Pokalbis vedamas remiantis klausimyno klausimų nuosekliu išdėstymu ir seka. Gauti atsakymai pateikti susistemintame klausimyno atsakymų lape–protokole (2 PRIEDAS).

Tyrimo objektas – Lietuvos statybos kompanijos. Statybos kompanija tai įmonė turinti pastovų darbuotojų personalą, ir atliekanti ne tik remonto, bet ir bendrastatybinius darbus ar kompleksinius statybos projektus. Šiame tyrime analizės vienetu yra laikoma įmonė, o tiriamuoju vienetu įmonės vadovas, kuris gali suteikti pilną ir reikalingą informaciją apie jo vadovaujamą įmonę. Kokybiškai atlikti tyrimą, tai yra, gauti visą reikalingą informaciją buvo panaudotas struktūruotas interviu būdas.

Daug dėmesio skirta tyrimo organizavimui, pasirinktas tiesioginio bendravimo apklausos metodas, kurio įvykdymo laikas derinamas su respondentais iš anksto. Interviu pokalbio trukmė svyravo nuo 40 minučių iki 2 valandų 20 minučių. Tokie interviu laiko skirtumai susidarė dėl natūralaus respondentų skirtingo požiūrio į atliekamo tyrimo svarbumą, bei jų pačių nuomonės išreiškimo galimybes. Tyrimo organizavimo ir įgyvendinimo sunkumai buvo įmonių vadovų užimtumas, kas ženkliai trukdė atlikti tyrimą spartesniais tempais, bei daugelio įmonių vadovų apatija dalyvavimui tokiose tyrimuose. Papildomai norint kokybiškiau ir reprezentatyviau atspindėti rinkos situaciją buvo parengta analogiška interviu klausimams anketa, išsiuntinėta 64 įmonių vadovams. Gautas vienas atsakymas, su atsisakymu dalyvauti tyrime. Organizavime daugiausia laiko ir materialinių išteklių pareikalavo susitikimų organizavimas su aukščiausiojo ar aukštesniojo lygio vadovais. Atliekant interviu nuvažiuota apytiksliai 1800 km, nes susitikimai ir interviu vykdyti įmonių buveinėse. Interviu atlikimas užėmė 5 darbo dienas. Parenkant respondentus atsižvelgta į jų užimamas pareigas: 6 respondentai – įmonės vadovai (direktoriai), 3 respondentai direktorių pavaduotojai, 5 – savarankiškų skyrių vadovai (direktoriai), 1 – generalinis direktorius (3 PRIEDAS) Apklaustieji respondentai atitiko šiam tyrimui svarbius kriterijus:

1. Vadovai, vadovaujantys skirtingam darbuotojų skaičiui – smulkioms, vidutinėms ir stambioms įmonėms;
2. Dirba vadovaujimąjį darbą nemažiau kaip 3 metus;
3. Turi aukštąjį išsilavinimą;
4. Jų vadovaujamos įmonės yra Lietuvos statybininkų asociacijos narės.

Tyrimo imtis (tikslinė grupė) sugeneruota remiantis Lietuvos regionais ir juose veikiančiomis statybų įmonėmis. Naudojama patogioji imtis. Tai netikimybinė atranka, nes

tiriamuosius nesunku atrasti ir bendrauti. Imtis sudaryta išrenkant keletą regioninių statybos įmonių, kurios pastaraisiais metais dirbo ypač aktyviai konkrečiame regione. Išskirti statybų srities ekspertai kurie dalyvaudami tyrime, atsakinėdami į interviu klausimus suteikė svarbios ir kokybiškos informacijos, kuri leidžia daryti empirinio tyrimo išvadas apie Lietuvos statybų kompanijų konkurencingumo aspektus ekonominės krizės akivaizdoje.

Šis imties nustatymo ir sudarymo būdas pasirinktas, norint išvengti ypatingai didelių laiko sąnaudų, kurios atsiranda naudojant tikimybinę imties sudarymo metodiką. Koncentruotasi į ekspertus, tiriamo verslo srities specialistus, tai yra įmonės vadovus. Pasirinktas patogiosios imties būdas, kuris leido pakankamai greitai ir kokybiškai atlikti reprezentatyvų tyrimą. Analizuojant interviu apklausos rezultatus remiamasi turinio analizės metodu:

1) skaitomi respondentų atsakymai ir išskiriami esminiai aspektai (2 PRIEDAS), kuriuos atspindi frazės, žodžiai bei remiantis išskirtais raktiniais žodžiais skiriamos kategorijos;

2) atliktas prasminių elementų identifikavimas: kategorijų turinio skaidymas, išskiriant pastarųjų elementus bei sugrupuojant atsakymus.

3) turinio duomenų interpretavimas bei priežastinių ryšių nustatymas (Bailey, 1987, p. 302; Luobikienė, 2003, p. 91.)

3.2. Lietuvos statybos įmonių konkurencingumo veiksnių tyrimo rezultatų aptarimas

Pernai, tai yra 2009 metais statybos smuktelėjo 48 procentais, galima sakyti statybos apimtys sumažėjo pusiau. Tai turėjo įtakos visam šalies BVP, pačių įmonių išlikimui sunkiomis sąlygomis. BVP smuko 15 procentų, tai labai ženklus ekonomikos susitraukimas (*Statybos: kas penktas netekęs darbo yra statybininkas*, 2010, p. 15). Šioje dalyje pateikiami tyrimo rezultatai, jų santykis su analitinėje darbo dalyje aptartais konkurencingumo aspektais. Atliktas tyrimas parodo gana kontraversiškus rezultatus, kurie atskleidžia skirtingai suvokiamą situaciją Lietuvos statybos rinkoje.

Tyrimo tikslas išsiaiškinti kaip įmonės veikia ekonominės krizės sąlygomis, koks jų požiūris į konkurencingumą. Konkurencingumo tyrimo esmė buvo tikslingai išsiaiškinti įmonių padėtį bei sugebėjimą išlikti arba būti pakankamai konkurencingoms sunkiomis ekonominėmis sąlygomis.

Atikus interviu su 15 įvairaus dydžio ir techninių galimybių statybos kompanijų vadovais (direktoriais, direktorių pavaduotojais, skyrių vadovais) gauta išsamios informacijos apie jų įmonių darbuotojų skaičiaus kaitą, finansinius rodiklius, įmonės strateginius tikslus, sekančių metų planus, naujų paslaugų ar rinkų paiešką, konkurencingumo vertinimą. Pritaikius turinio analizės metodą, rezultatai parodo įmonių konkurencingumo didinimo kryptis, konkurentų aktyvumo įveikimo

galimybes, valstybės įstatyminės bazės nepritaikymą prie besikeičiančios Lietuvos statybos rinkos situacijos.

Apklaustieji vadovai vieningai atsakė į klausimą apie jaunas statybos kompanijas, absoliuti dauguma klausimą apie jaunų statybos bendrovių išlikimo galimybes krizės laikotarpiu vertino neigiamai. Sugretinus visų respondentų argumentus, nustatyta kad jaunų įmonių išlikimui didžiausią grėsmę kelia finansinė įmonės situacija. Akcentuotas tokių įmonių nesugebėjimas suvaldyti pinigų srautų, bei apyvartinių lėšų trūkumas. Šie du veiksniai sukuria didžiausius barjerus sėkmingai konkuruoti jaunoms statybos įmonėms. Tai pagrindiniai aspektai galintys lemti jaunos, nepatyrusios statybinės įmonės bankrotą, nemokumą. Apyvartinių lėšų trūkumo priežastimi nustatyta tokių įmonių žinomumas, paslaugų kainų dempingas. Respondentų nuomone, vartotojas yra linkęs pasitikėti gerai žinoma, rekomenduojama ar kitaip patikrinta statybos įmone. Kaip papildomą priežastį atsirasti finansiniams sunkumams jaunosiose įmonėse respondentai nurodė, prasta teikiamų paslaugų kokybė. Siekdamas išlikti konkurencingos tokios įmonės išsivelia į „kainų karus“, kur jos kovodamos vienos su kitomis mažina paslaugų kainas iki kritinės ribos, taip pakenkdamos pačios sau, to pasakoje situacijoje vienintelis laimėtojas – vartotojas. Tačiau galų gale tai tampa įmonės bankroto priežastimi, nes prasidėjus grandininiam procesui, kada sumažinus kainą ir laimėjus rangos konkursą darbai atliekami nesąžiningai, už prastesnes medžiagas nei numatyta darbų sąmatoje ar projekte, tuomet klientai lieka nepatenkinti atliktų darbų kokybe, įmonė praranda pasitikėjimą, taip „atsisijoja“ dalis klientų, kurie ieško ne tik kainos bet ir kokybės. Sekantis tokio proceso žingsnis yra apyvartinių lėšų trūkumas, kuris atsiranda kainas sumažinus iki „nežmoniškos“ ribos, kaip akcentavo I. Kaubrys, UAB „Dovirma“ komercijos direktorius, turintis ilgametę patirtį statybos versle. Nustatyta, kad konkurencingumui stiprinti patyrusios įmonės pateikia darbų sąmatą, kurioje kainos atitinka realią rinkos situaciją kainos ir kokybės atžvilgiu. Respondentų nuomone, nėra tikslinga išsivelti į „kainų karus“ su jaunomis įmonėmis, kurios taiko žemų kainų strategijas.

Empirinio tyrimo duomenys atskleidžia visų respondentų nuomonę apie konkurencingumą stiprinančius veiksnius. Visi respondentai patvirtino, kad konkuruoti padeda ne tik kaina, kaip lemiamas rodiklis. Atliekamų darbų kokybė nulemia rekomendacijas ateityje. Kaip konkretizavo UAB Altausta vadovas A. Macijauskas: „statybų sektorius yra labai specifinis, todėl čia svarbūs tokie aspektai kaip bankų kreditavimo galimybės, rinkos augimo tendencijos, sezoniškumas, darbuotojų kaita, paslaugų kokybė ir daugelis kitų“.

Atlikus tyrimą išryškintos dvejopos nuomonės apie ekonominės krizės poveikį: vieni vadovai teigė, kad jiems krizė jau baigiasi, užsakymų skaičius didėja. Kiti teigė, kad jų įmonės vis dar turi sunkumų rinkoje, veikla nėra užtikrinta, darbų trūksta, ateities jie neprognozavo taip teigiamai. Vienos įmonės yra daug konkurencingesnės nei kitos, tai aiškiai parodo tyrimo rezultatai.

Būtina pabrėžti, kad mažesniosios regionų įmonės vis dar susiduria su sunkumais rinkoje: nėra pakankamai užsakymų, apyvartinių lėšų trūkumas, stabilumo trūkumai pačioje rinkoje.

Iš tyrimo rezultatų išryškėjo tendencija, rodanti žymiai didesnę konkurenciją tarp mažesniųjų rinkos dalyvių. Mažos įmonės, kurios ekonomikos piko laikotarpiu buvo išsiplėtusios – didelis darbuotojų, užsakymų skaičius, dabar susiduria su ryškiu resursų perviršiu, kas įtakoja darbuotojų atleidimus, nes susitraukus rinkai, nėra pakankamai užsakymų apkrauti visus gamybinius pajėgumus. Anot B. Apavičiaus UAB Apastata vadovo: „norint išgyventi šiuos sunkius laikus, teko atleisti lygiai 50 procentų darbuotojų. Nuo 120 dirbančiųjų, darbuotojų skaičius buvo sumažintas iki 60. Tai drastiškas žingsnis, tačiau tik taip galėjome sutaupyti ir sėkmingai konkuruoti su kitais rinkos dalyviais“. Remiantis UAB Apastata vadovo nuomone, ekonomikos nuosmukis tapo labai gera priežastimi peržiūrėti įmonės pagrindinius tikslus, perskaičiuoti veiklos sąnaudas. „Išvengiant ryškių finansinių problemų ir norint išlikti konkurencingiems turėjome aktyviai dalyvauti daugumoje viešųjų konkursų, mažinti paslaugų kainas, mažinti atlyginimus darbuotojams“, teigia UAB Altausta vadovas A. Macijauskas. „Tačiau nepaisant tokių veiksmų, dar negaliu tvirtai sakyti, kad krizė visiškai įveikta. Šie metai gali būti lemiami“ – atviravo B. Apavičius.

Kita dalis respondentų, kurie teigė kad jiems krizė jau praeitas etapas, paminėjo keltą nepopuliarių sprendimų, strateginių pokyčių įmonių veikloje. Daugelis vadovų pamini darbuotojų atleidimus ir finansiškai sunkius sprendimus (2 PRIEDAS). Sugretinant tyrimo rezultatus su neseniai išsakyta Lietuvos statybininkų asociacijos prezidento A. Šeštakauskio nuomonę (Lietuvos statybų sektoriaus įmonių raida ekonominės krizės akivaizdoje, p.40) apie atleidimus statybų rinkoje: „iš statybos sektoriaus per sunkmetį (2009 m. 2 pusmetis) buvo atleista apie 50000 tūkstančių darbuotojų, tai sudaro net 20% atleistųjų. Vadinasi, kas penktas netekęs darbo yra statybininkas“. Tyrimo rezultatai taip pat parodo šios situacijos aktualumą.

Tyrimo išreikšta respondentų nuomonė aiškiai parodo problemas su kuriomis susidūrė dauguma statybos įmonių. Jas galima sugretinti su analitinėje darbo dalyje analizuotu straipsniu (Statybos: kas penktas netekęs darbo yra statybininkas, 40–42 p.). Tyrimo išryškėjo įmonių sunkumai finansų srityje: pinigų srautų suregulavimas, įsipareigojimų kreditavimo įstaigoms vykdymas. Tyrimo respondentų nuomonė sutampa su analitinėje darbo dalyje nagrinėtais aspektais – sumažėjusiu bankų kreditavimu, sugriežtėjusiu tiekėjų požiūriu į statybos įmones.. Tyrimas atskleidžia operatyvių ir savalaikių sprendimų būtinybę norint išgyventi dinamiškoje rinkos situacijoje. Interviu respondantai paminėjo kad sunkiausia buvo surasti finansinių galimybių sureguliuoti pinigų srautus, nors tai atlikus, iškart sumažėjo spaudimas iš klientų, kreditorių, tiekėjų, kuris leido ramiau pažvelgti į susiklosčiusią situaciją. UAB Dovirma vadovo teigimu, jiems išgyventi krizę padėjo tik operatyvūs ir savalaikiai sprendimai – stipriai sumažintos išlaidos ir

sąnaudos praeitais metais, ieškoti aktyvių būdų kaip pabaigti vystyti pradėtus projektus, galiausiai susitarta su bankais dėl lengvatinių sąlygų paskoloms. Kaip vieną iš pagrindinių žingsnių jis nurodo pinigų srautų suvaldymą.

Tyrimo gauti rezultatai koreliuoja su straipsniu, kuriame jo autorius su bendraminčiais, pateikia rekomendacijas kaip veikti krizės sąlygomis (P. Branstand, 2008, „Pergalvokite savo strategiją: nuo neatidėliotinių užrašų iki įmonės vadovų sprendimų“, 49 p). Remiantis straipsnyje išreikšta nuomone, galima sulyginti apklaustųjų vadovų požiūrį į strateginius pokyčius ir jų naudą įmonės sėkmingam darbui toliau ateityje.

Didžiosios kompanijos šiemet tikisi jau fiksuoti tam tikrą pelną, apklausos rezultatai išryškino tai kad mažesnės kompanijos šių metų tikslu kelia tik įmonės išgyvenimą be didesnės plėtros, investicijų ar pelno fiksavimo. Remiantis analitinėje darbo dalyje nagrinėta literatūra, didžiosios statybų ir nekilnojamo turto vystytojų įmonės šiuos metus tikisi užbaigti su uždarbiu, tai atitinka tyrime gautus rezultatus, kur didžiųjų statybos įmonių vadovai nurodė šiuos metus planuojantys baigti teigiamai.

Empirinis tyrimas atskleidė dar vieną svarbią išvadą apie konkurencingumo rodiklių vertinimą, įmonių vadovų atsakymai apie darbuotojų kvalifikaciją ir patirtį leidžia teigti, kad tai ypatingai svarbus konkurencingumo rodiklis. Tyrimo respondentų nuomone, svarbiausias aspektas kuriuo vadovaujasi užsakovai yra kainos ir kokybės santykis. „Visada darbų įvykdymas remiasi į kokybę, nepriklausomai nuo darbų kainos, todėl išlikti konkurencingiems rinkoje yra lengviau kada įmonės darbuotojai yra patyrę bei puikiai išmano savo darbo specifiką. Žinoma, rinkoje visada daug nežinios, vienos statybos įmonės gali atlikti vienus ar kitus darbus kokybiškiau, tačiau viską parodo priduočių eksploatacijai objektų skaičius. Gerai ir kokybiškai dirbanti įmonė, kuri nesusiduria su problemomis dėl nekokybiškų darbų, broko darbuose, visada savo objektus eksploatacijai priduođa lengviau nei įmonė kuri stengėsi sutaupyti medžiagų ar kokybiškesnių darbų sąskaita“ – taip situacijos svarbumą apibūdino UAB Iglus generalinis direktorius Mantas Leliukas.

Kaip pažymėjo, G. Aleknavičius UAB Vikstata ilgametis vadovas, darbų kokybė visada yra svarbiausias rodiklis, nors kartais užsakovų pirminis dėmesys visada yra sukonzentruotas į kainą, tačiau už žemą ar net žemiausią kainą negalima tikėtis norimos kokybės, todėl jo nuomone konkuruoti ir būti konkurencingiems galima ne tik su žemesne ar žemiausia kaina rinkoje, tačiau ir pasiūlant klientui optimaliausią variantą. Tada išryškėta įmonės, kurių darbuotojai labiau patyrę ir gali darbus atlikti maksimaliai kokybiškai.

Tyrimas išryškino, kad konkurencingumo sumažėjimui turėjo įtakos ir bankų kreditų sugriežtinimas, kas ženkliai pasijautė statybos sektoriaus įmonių veikloje. Prasidėjus ekonomikos nuosmukiui sugriežtėjo daugelio pramonės įmonių reikalavimai vykdant apmokėjimus, tai paveikė ir statybos kompanijų pinigų srautų sureguliovimą. Kada įmonės galėdavo pinigus panaudoti per tą

patį periodą net kelis kartus, jų apyvartumas buvo didelis, dabar jos nebeturėdamos mokėjimo atidėjimų, privalo vykdyti avansinius mokėjimus arba už prekes ar paslaugas atsiskaityti jų gavimo dieną. Todėl bankams ženkliai sumažinus kreditavimą, daugelis statybos įmonių tapo mažiau konkurencingos vien dėl apyvartinių lėšų trūkumo. Respondentų nuomone tai vienas iš konkurencingumą mažinančių rodiklių. Analitinėje dalyje apžvelgti Lietuvos banko duomenys apie suteiktų paskolų skaičių puikiai parodo įrodo tyrimo metu gautų rezultatų patikimumą. Respondentams akcentavus bankų taisyklių sugriežtinimą tai akivaizdžiai parodo kreditavimo lygio pokyčiai 2009 ir 2010 metų pirmaisiais ketvirčiais, kurie beveik nepakito, netgi šiek tiek sumažėjo. Lietuvos banko duomenys analizuojami analitinės dalies 49 psl. Kreditavimas išryškėjo kaip viena svarbiausių priežasčių konkurencingumo sumažėjimui.

„Specializacija – konkurencingumo užtikrinimas“ taip savo nuomonę apie konkurencingumo svarbą išreiškė vienos didesnių Kauno miesto statybos kompanijos vadovas. Respondento nuomone tik sugebėjimas išsiskirti iš kitų segmento kompanijų gali būti konkurencingumo atsiradimo galimybė. Konkreti įmonė teikia unikalią paslaugą, kuri Kauno mieste yra jų konkurencingumo pagrindas. Atsižvelgiant į bendrą respondentų nuomonę, ne visi išskyrė naujų paslaugų, galbūt ne tiek unikalių, kiek besiskiriančių nuo konkurentų teikimu rinkai. 75 procentai respondentų teigė, kad unikalių paslaugų teikimo galimybės yra gan ribotos vien dėl jų savikainos ir mažos rinkos, todėl užtenka vos kelėtos įmonių kurios sugeba pateikti rinkai išskirtinę paslaugą, kadangi darbų apimtys yra per mažos, kad dauguma įmonių pradėtų teikti unikalias paslaugas.

Konkurenciniu pranašumu įmonių vadovai įvardino ir įmonės įvaizdį be reputaciją, kuri yra susiformavusi vartotojo mastyme. Daugelis įmonių vadovų teigė, kad socialiai atsakingos įmonės įvaizdis padeda konkuruoti visuose lygiuose, tiek siekiant laimėti rangos konkursus tiek derintis dėl tiekėjų sutarčių sąlygų. Kaip teigia Panevėžio miesto vienos didžiausios statybų įmonės vadovas, gera reputacija yra geriausia reklama. Jo nuomone net marketingo išlaidos yra minimalios jei visuomenės nuomonė apie įmonę yra teigiama. Tai sustiprina užsakovų pasitikėjimą tokia įmone. Bei nulemia jos konkurencingesnę padėtį rinkoje.

Įmonės konkurencingumui didelę reikšmę turi ir jos darbų geografija. „Žinoma konkurencingesnė bus ta įmonė kuri gali dirbti ne tik savo šalies teritorijoje, bet ir užsienyje“ – akcentavo G. Aleknavičius. Esant ekonominiam nuosmukiui tai padeda išgyventi krizę, kadangi vieno regiono smukimas gali lemti kito regiono kilimą arba normalų ekonominį gyvenimą. Atsižvelgiant ir į finansinę pusę tai turi nemažai naudos, kuri aiškiai juntama esant regionų skirtumams, statybų poreikiui, bei įmonių koncentracijai, paslaugų kainai netgi medžiagų kainoms.

Kaip išskyrė UAB Skirnuva vadovas, didžiausias konkurencingumas „paprastų vartotojų“ akimis yra geras įmonės įvaizdis ir reputacija, kurios nusipirkti neįmanoma. Jo teigimu tai netgi gal

įtapti ilgalaikiu konkurenciniu pranašumu, kuris gali būti sėkmingai naudojamas konkurencinėje kovoje. Didžiausias privalumas konkurencingumui yra vartotojų atsiliepimai apie vieną ar kitą pastatytą objektą, kada tokiais atsiliepimais kuriamas įmonės įvaizdis. „Jei įmonė sugeba ilgai išlaikyti savo teigiamą įvaizdį kuris vartotojų sąmonėje sukuria išliekamąją vertę, tuomet tokia įmonė yra daug konkurencingesnė sunkiomis rinkos sąlygomis“ – teigia UAB Skirnuva vadovas.

Interviu dalyvavę įmonių vadovai taip pat teigiamai vertino strateginių pokyčių naudą įmonių konkurencingumui. UAB Merko statyba vadovas pažymėjo kad strateginius sprendimus bei veiksmus gali reikėti keisti net kardinaliai, dėl tokio staigaus ir didesnio nei planuota rinkos smukimo. Jo teigimu kai kurie sprendimai netgi trumpame periode gali būti visiškai nenaudingi, tačiau ilgame periode jie atneša įmonei grąžą. Sprendimų priėmimas turi būti operatyvus, nes uždelsimas tampa konkurentų pranašumu – teigia UAB Pamario Restauratorius vadovas.

Norint kokybiškai įvertinti įmonių konkurencingumą apibūdinančius rodiklius interviu metu statybos įmonių vadovų buvo paprašyta suranguoti teiginius (atliekamų darbų kokybė, kaina, darbuotojų profesinis pasirengimas ir patirtis, įmonės įvaizdis, savikaina, galimybės dirbti užsienyje, finansinė padėtis, tiekėjų pasitikėjimas) skalėje nuo 0 iki 10 balų įvertinimo, pagal reikšmę: 0 balų jei jų vadovaujama įmonė visiškai nekonkurencinga, 10 balų – labai konkurencinga. Visų interviu dalyvavusių vadovų atsakymai pateikiami 4 lentelėje. Respondentai paprastumo sumetimais yra koduojami raidėmis A, B, C, ir t.t.

4 lentelė

Respondentų nuomonė apie jų įmonės konkurencingumą

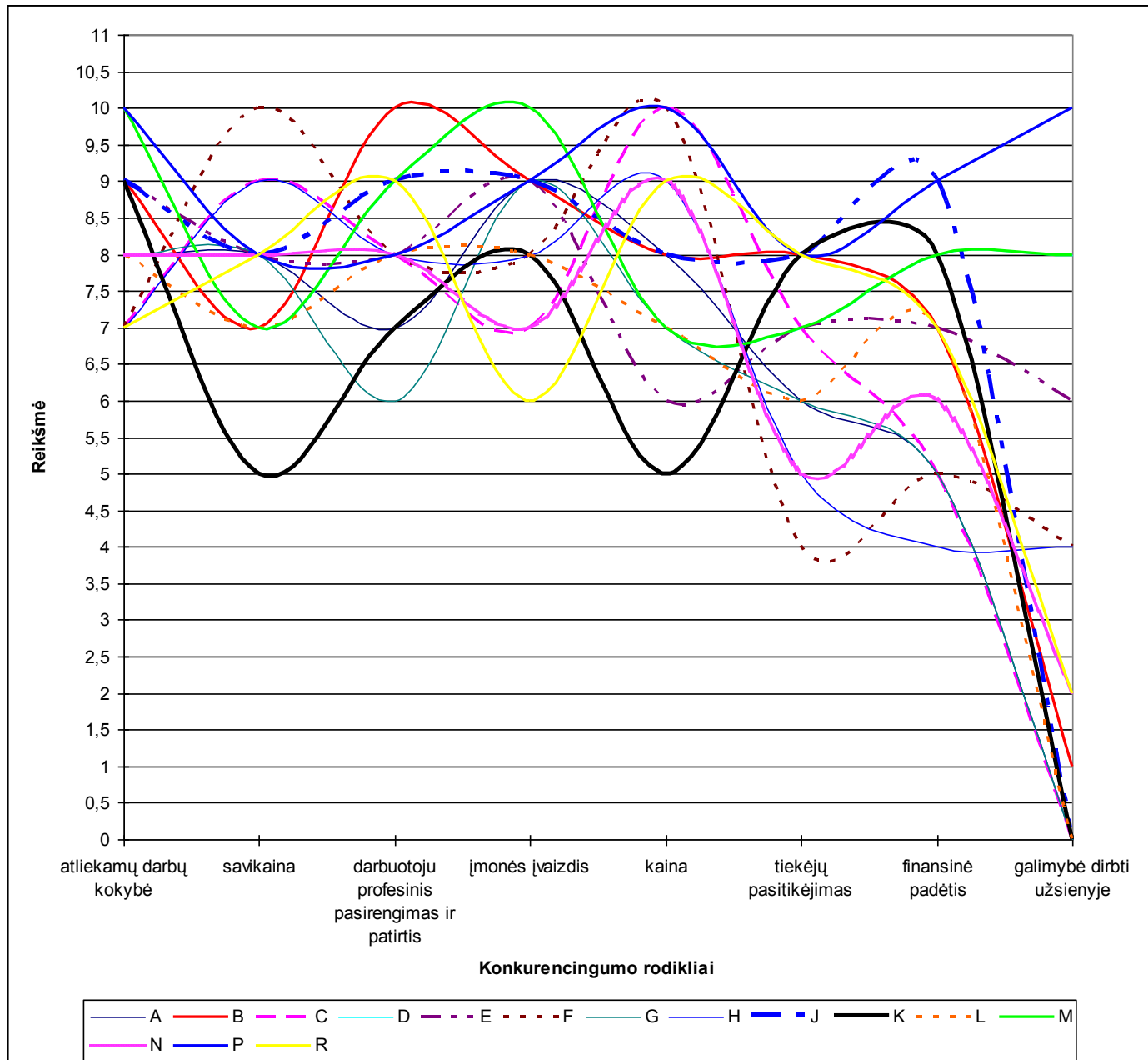
Klausimas/ Respondentas	A	B	C	D	E	F	G	H	J	K	L	M	N	P	R
atliekamų darbų kokybė	8	9	7	10	9	7	8	7	9	9	8	10	8	10	7
savikaina	8	7	9	7	8	10	8	9	8	5	7	7	8	8	8
darbuotoju profesinis pasirengimas ir patirtis	7	10	8	9	8	8	6	8	9	7	8	9	8	8	9
įmonės įvaizdis	9	9	7	10	9	8	9	8	9	8	8	10	7	9	6
kaina	8	8	10	7	6	10	7	9	8	5	7	7	9	10	9
tiekėjų pasitikėjimas	6	8	7	7	7	4	6	5	8	8	6	7	5	8	8
finansinė padėtis	5	7	5	8	7	5	5	4	9	8	7	8	6	9	7
galimybė dirbti užsienyje	0	1	0	8	6	4	0	4	0	0	0	8	2	10	2

Šaltinis: sudaryta autoriaus

Iš gautų rezultatų sudaromas grafikas, kuris vaizdžiai parodo įmonių vadovų nuomonę apie jų vadovaujamų įmonių konkurencingumo padėtį. Sekančiame grafike pateikiama susisteminta informacija apie respondentų įmonių konkurencingumą apibūdinančius teiginius.

Iš pateikto grafiko aiškiai matoma, kad tik nedaugelis įmonių save priskiria pakankamai konkurencingoms dirbti užsienio rinkose. Tai siejama su įmonės geografine padėtimi, jų specializacija, bei konkrečia įmonės strategija. Tik trys respondentai pažymėjo kad jų įmonės siekia būti konkurencingos ir užsienio rinkose. Tai siejasi su įmonių veiklos specifika bei techninėmis galimybėmis, netgi finansine situacija.

Kiti du ypatingai svarbūs teiginiai, kurie netgi koreliuoja tarpusavyje yra kaina ir atliekamų darbų kokybė. Visų įmonių vadovai teigė kad jie pakankamai konkurencingi tiek kainos, tiek kokybės atžvilgiu. Šie veiksniai leidžia įmonėms pasiekti pakankamai aukštus rezultatus veikloje, kadangi tai pagrindiniai rodikliai pagal kuriuos užsakovas renkasi (viešųjų pirkimų konkursai) rangovus kurie atliks darbus. Sugebėjimas konkuruoti keliais veiksniais įmones daro daug patrauklesnes vartotojams, kadangi jie gali rinktis, o įmonė gali prisitaikyti prie kliento poreikių.



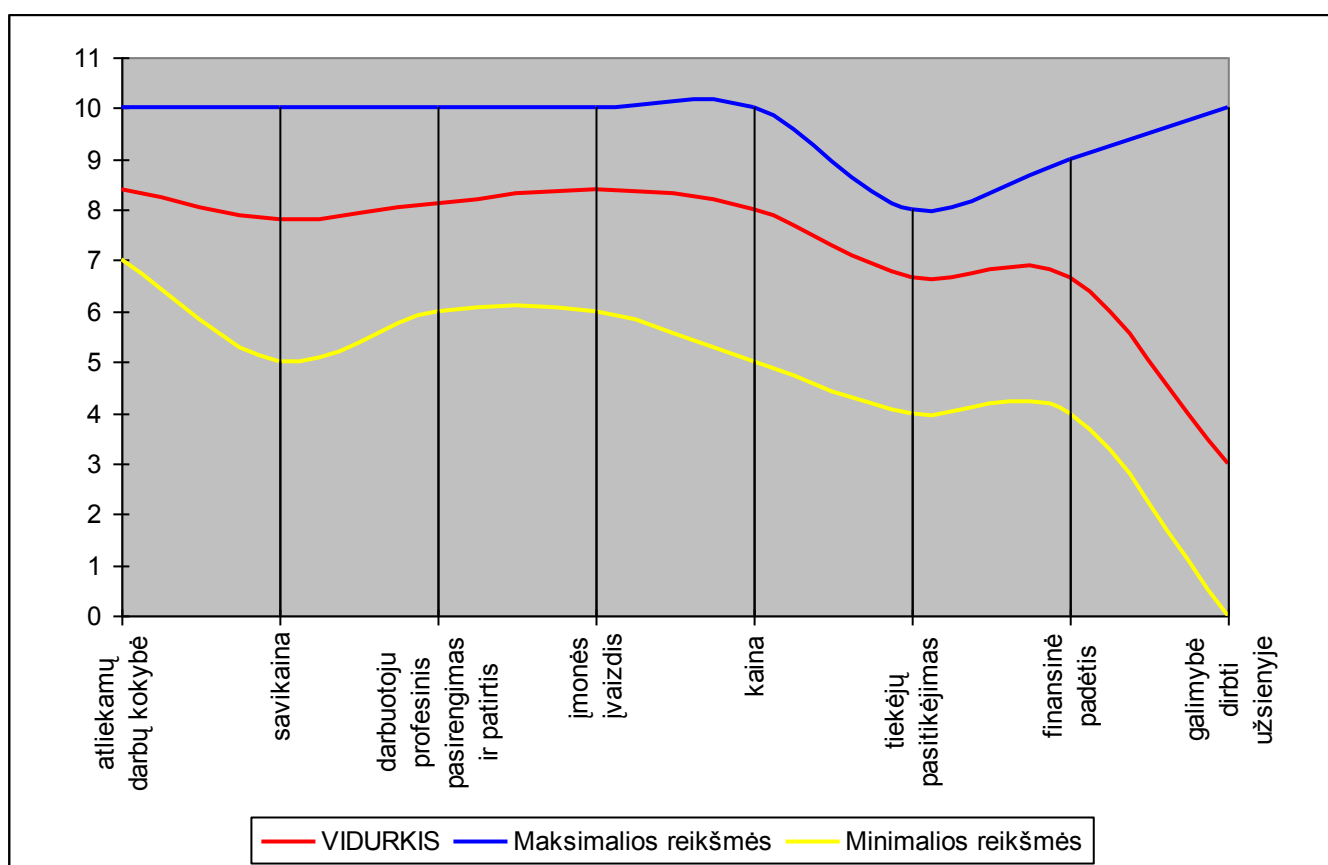
Šaltinis: sudaryta autoriaus

19 pav. Respondentų nuomonė apie jų įmonių konkurencingumą

Labiausiai išsiskyręs veiksnys buvo tiekėjų pasitikėjimas įmonėmis, čia įmonės išreiškė mažiausią konkurencingumo laipsnį. Šio veiksnio įtaka bendram įmonės konkurencingumui yra labai didelė, kaip paaikškino UAB Nemenčinės statyba verslo plėtros ir tiekimo vadovas: „turint

gerus ir patikimus tiekėjus, įmonė gali užtikrinčiau vykdyti veiklą, turint tvirtą užnugarį tokiai įmonei nėra aktualios žaliavų kainos, tiekimo terminai. Patikimas tiekėjas – sėkmingai veikianti įmonė.“ Tiekėjų skirtumai ir įmonių skirtumai suteikia nevienodas konkuravimo galimybes tiekimo srityje. Tvirtas ryšys tarp užsakovo (statybinės įmonės) ir tiekėjo nulemia abipusį konkurencinį pranašumą.

Sekančiame grafike pateikiama susisteminta ir išanalizuota medžiaga apie įmonių konkurencingumo įverčius. Pateikiama bendra įmonių vidurkinė reikšmė kuri nurodo bendrą įmonių konkurencingumo lygį, bei maksimalios ir minimalios reikšmės, kaip amplitudės ribų nubrėžimas.



Šaltinis: sudaryta autoriaus

20 pav. Įmonių konkurencingumo apibūdinimo vidurkinės, maksimalios ir minimalios reikšmės

Kaip matoma iš grafiko, vidurkio įvertinimas ženkliai sumažėja ties tokiais rodikliais kaip galimybės dirbti užsienyje, bei tiekėjų pasitikėjimas įmone. Iš respondentų pateiktų įvertinimų aiškiai parodomas jų įmonių silpnosios konkurencingumo pusės. Tai yra kad daugumos respondentų nuomone, jų konkurencingumo silpnoji grandis yra tiekėjų pasitikėjimas užsakovais. Didesnis betarpiškas bendravimas sukurtų didesnę pasitikėjimą užsakovais, taip grandinini ryšiu statybos įmonės įgytų didesnę pasitikėjimą iš tiekėjų pusės, kad nulemtų jų didesnę konkurencingumą.

Kitas svarbus aspektas išaiškėjęs tyrimo metu, yra silpnas įmonių konkurencingumas apibūdinant jų galimybes dirbti užsienyje. Dauguma apklausos dalyvių (12 vadovų) neigiamai vertino jų įmonių galimybes dirbti užsienyje, ir tik 3 respondentai šią galimybę priskyrė prie konkurencingumą didinančių aspektų.

Apibendrinant galima teigti, kad Lietuvos statybos įmonės „sunkiai“ išgyvena pasaulinę ekonominę krizę. Tai parodo tyrimo duomenys apie įmonių problemas su kuriomis jos susiduria. Tyrimo pagrindinė išvada išreiškia Lietuvos statybos įmonių konkurencingumo vertinimo pokytį, kuris parodo, kad konkurencingos įmonės lengviau išgyvena krizę. Daugumai įmonių reikia stiprinti įmonės pozicijas norint būti pakankamai konkurencingoms aktyvioje ir ypatingai „aršioje“ konkurencinėje kovoje.

IŠVADOS IR PASIŪLYMAI

1. Statybų rinkos ciklas susideda iš plėtos, kuri vyksta maždaug tuo pat metu daugelyje ekonomikos veiklų ir po jos einančio panašaus bendrojo nuosmukio, lėtėjimo ir atsigavimo, kuris virsta kito ciklo plėtos faze. Užsienio šalių patirtis rodo, kad labai svarbu tikslingai interpretuoti procesus, kurie vyksta statybų rinkoje, nes tai turi poveikį šalies ekonomikai, ūkio sektoriui, įmonėms. Konkurencingumo suvokimas nulemia įmonių strateginius sprendimus, kurie atliekami operatyviai ir tikslingai gali nulemti įmonės išgyvenimą ekonominio sunkmečio metu. Statybų įmonės yra smarkiausiai veikiamos recesijos, bet įprastai patiria didžiausias apyvartas augimo periodais, nes statybos sektorius generuoja vienus didžiausių BVP srautų šalių ekonomikoje.

2. Išryškėjus destruktvyviai finansinei ekonominei krizei, pasaulis patiria ciklinį ekonomikos ir statybų verslo nuosmukį. Ryškėjant ekonominei krizei, dėl griežtesnės bankų politikos, teikiant kreditus ir paskolas, jau 2008 m. pabaigoje sumažėjo statybų apimtys. Išgyventi sugeba tik pačios stipriausios, konkurencingiausios ir sugebančios prisitaikyti prie rinkos pokyčių statybos įmonės. Analizė atskleidė skirtingą įmonių konkurencingumo vertinimą bei pačios sąvokos suvokimą.

3. Išanalizavus įmonių konkurencingumo aspektus buvo parengta tikslinė metodika konkurencingumui tirti. Tyrimo metodas pasirinktas – ekspertinis interviu. Ekspertai atrinkti pagal iš anksto nustatytus kriterijus. Atsižvelgiant į konkurencingumui aktualius rodiklius sudarytas interviu klausimynas.

4. Atliktas Lietuvos statybos įmonių konkurencingumo tyrimas atskleidė, kad ne visos įmonės vienodai vertina konkurencingumo pokyčių svarbą įmonės veikloje. To pasakoje skirtingas požiūris suteikia skirtingus konkurencingumo aspektus.

5. Tyrimo rezultatai parodo kad konkurencingiausios įmonės nesusiduria, arba susiduria nežymiai su finansinėmis (kreditavimo, įsipareigojimų vykdymo, atsiskaitymų) problemomis. Absoliuti respondentų dauguma patvirtino tai kad įmonių konkurencingumui vienas reikšmingiausių veiksnių yra apyvartinių lėšų bei kreditavimo laisvumas.

6. Tyrimas pagrindė ir seniau kitų tyrimų gautas išvadas, kad operatyvių ir savalaikių sprendimų priėmimas, gali paveikti įmonės konkurencingumo padėtį.

7. Tyrime išaiškėjusios įmonių vadovų nuomonės apie bendrą šalies ūkio politiką, valstybės mokesčių sistemą leidžia daryti išvadą, kad sukurti konkurencingumo pagrindus įmonėje neužtenka vien vidinių resursų, būtina atsižvelgti ir į išorinę aplinką, kuri yra glaudžiai ir tampriai susijusi su įmonės veiklos rodikliais.

Atliktas įmonių konkurencingumo tyrimas leido **pasiūlyti** šias konkurencingumo didinimui aktualias sprendimų kryptis:

- Rinkos ekonomikoje privatusis sektorius gali naudoti parengtus ekonominio augimo šaltinius veiklai plėtoti ir pelningumui didinti. Šiuo metu yra neišvengiamas mokesčių reformos tobulinimas, ypač sprendžiant smulkaus ir vidutinio verslo apmokestinimą, nes šis verslo segmentas ir ES, ir Lietuvoje sukuria didžiausią dalį BVP ir vadinamas ekonomikos varikliu. Taip pat būtini aktyvesni Lietuvos bankų veiksmai, skatinantys gerinti kreditinę aplinką šalyje.

- Būtinai atviras visuomenės ir verslo dialogas su valdžios institucijomis – tai gali padėti sumažinti įtampą bei surasti idėjų padėčiai pagerinti.

- Kiekviena statybų sektoriaus įmonė turėtų sudaryti savo veiklos stabilumo ir konkurencingumo vertinimo modelį. Jis padėtų ne tik iš anksto nustatyti galimo bankroto tikimybę, kitus įmonei gresiančius konkurencingumą mažinančius pavojus ir įvairių rūšių riziką, bet ir imtis strateginių veiksmų įmonės veiklai gerinti.

- Įmonių konkurencingumo praktinis įvertinimas yra gana problematiškas. Atsižvelgiant į atlikto tyrimo rezultatus rekomenduotina statybos įmonėms aktyviau ieškoti naujų konkurencingumo galimybių, aktyvinti naujų rinkų paiešką, koncentruotis ne tik į vieną segmentą ar konkurencingumo aspektą o siekti plataus pranašumo, kuris užtikrintų ilgalaikį konkurencingumą rinkoje.

JUŠKYS, Andrius. (2010) *The Competitiveness of Construction Companies in the Economic Downturn*. MBA Graduation Paper. Kaunas: Kaunas Faculty of Humanities, Vilnius University. 65 p.

SUMMARY

The current economic crisis that started in the USA with the decline of the real estate prices and spread around the world affects the economy of the whole world. There is a need to understand how economic difficulties affect the markets, business structures, which factors are important for the decisions of companies as the unit. Considering the global economic conditions and tendencies, the changing business environment affects the companies of construction sector as well. Today, both in the world and in Lithuania, they experience more or less cyclic fluctuations. The trend of construction sector companies' bankruptcy showed up. The main goal of the bigger part of construction companies is the company's survival. The economic environment is changing very dynamically and this determines the competitiveness of construction companies.

The object – The competitiveness of construction companies of Lithuania.

The aim – To identify the influence of the economic crisis on the competitiveness of construction companies operating in Lithuania.

In order to achieve the main aim of the paper, the following objectives are formulated:

- To disclose the influence of economic cycles and crisis on economy sectors and competitiveness of the companies;
- To examine the tendencies of construction sector development in changing economic environment and in the economic downturn;
- To carry out the empirical research in Lithuanian construction sector companies and present the conclusions on their competitiveness;

Having analysed the aspects of the competitiveness of companies the target method were prepared for competitiveness study. The research of the competitiveness of Lithuanian construction companies revealed that not all the companies equally value the importance of competitiveness changes in the company's activity. The outcome is that different approach gives different indicators of competitiveness. The opinions of the heads of the companies about overall economic policy and state tax system revealed during the study lead to the conclusion that internal resources are not enough to create the basics of competitiveness. It is necessary to take into account the external environment, which is closely and tightly linked to the company performance indicators.

The paper has 65 pages, there are 4 tables and 20 pictures presented in the paper.

LITERATŪRA

1. 2005 m. gegužės 12 d. – Mėnesinis biuletenis, [interaktyvi duomenų bazė] (2005). ECB – Europos Centrinis Bankas: ecb.int [žiūrėta 2010 m. balandžio 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.ecb.int/pub/mb/editorials/2005/html/mb050512.lt.html>>
2. 2007 – 20013 m. Sanglaudos skatinimo veiksmų programa, [interaktyvus] (2009) ES struktūrinė parama: esparama.lt. Vilnius. [žiūrėta 2010 m. kovo 23 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/teises_aktai/Veiksmu_programos/3VP2009_11_05.pdf>
3. *Annual detailed enterprise statistics on construction*. [interaktyvi duomenų bazė]. (2010) EUROSTAT – European Commission: epp.eurostat.ec.europa.eu. [žiūrėta 2010 m. kovo 14 d.]. Prieiga per internetą: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sbs_na_4a_co&lang=en>
4. ARDITI, David, KOKSAL Almula, KALE, Serdar (2000) Engineering, Construction and Architectural Management. *Business failures in the construction industry* 7 | 2, USA: Chicago, p. 120–132
5. AKUČKAITĖ, Asta., SVIRSKIENĖ, Ugnė. (2007) *Strategijos įgyvendinimo probleminiai aspektai* [interaktyvi konferencijos duomenų bazė]. [žiūrėta 2010 kovo 4 d.]. 2008. Prieiga per Internetą: <<http://www.smf.su.lt/documents//konferencijos/SMD%20konferencija/2007/Ekonomikos%20ir%20vadybos%20aktualijos07.pdf>>
6. BAILEY, Kenneth D. (1987) *Methods of social research*. 3rd edition, New York : Free Press. 533 p ISBN 0–02–901450–6
7. BRANSTAD, Paul, JACKSON , Bill (2008) *Rethink Your Strategy*. An Urgent Memo. Shumeet Banerji: USA. 1–13 p.
8. BURNHAM, James, B. (2003) *Why Ireland Boomed*. [interaktyvus] The Independent Review, VII, n.4, Spring. ISSN 1086–1653 [žiūrėta 2010 m. kovo 14 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.finfacts.ie/irelandeconomy/irelandeconomicboom.htm>>.
9. *Central Europe Construction. Review issue 01* [interaktyvi duomenų bazė] (2010) Construction market in Central and Eastern Europe: ceeconstruction.com. [žiūrėta 2010 m. balandžio 19 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.ceeconstruction.com/wp_738/Central_Europe_Construction_Review_issue_01_June_.shtml>
10. *Compare countries' house-price data over time*, [interaktyvi duomenų bazė] (2010), The Economist: economist.com [žiūrėta 2010 m. kovo 20 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=14438245>

11. DYER, John., SINGH, Harry. (1998) The relation view: Cooperative strategy and sources on International competitive advantage// *Academy of management review*. Vol. 32, No. 4, p. 34–112. ISSN 00–5101–2878
12. EMERY, Chelsea (2009) U.S. business bankruptcies rise 40 percent in May. [interaktyvi duomenų bazė]. Reuters – Business and Financial News, Breaking US and International News: reuters.com. [žiūrėta 2010 m. vasario 27 d.]. Prieiga per internetą:<
<http://www.reuters.com/article/idUSTRE5516WN20090602>>.
13. EUROPEAN COMMISSION (2009) *European Economic Forecast – autumn 2009* [interaktyvus] EUROPA – European Commission: ec.europa.eu [žiūrėta 2010 m. balandžio 22 d.]. Prieiga per internetą: <
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16055_en.pdf>
14. *Europos būsto rinkos apžvalga*, [interaktyvi duomenų bazė] (2008) RICS: The mark of property professionalism worldwide: rics.org. [žiūrėta 2010 m. balandžio 19 d.]. Prieiga per internetą: <
http://www.rics.org/Property/Residentialproperty/ehr_2007.htm>.
15. *Europos Komisija pasiūlė naują ekonomikos strategiją „Europa 2020“* [interaktyvi duomenų bazė] (2010) Europos Komisija: ec.europa.eu, [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą:<
http://ec.europa.eu/news/economy/100303_lt.htm>
16. *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. (2009). Šiaulių universitetas, 1(14) p. 224–237 ISSN 1648–9098
17. FESER, Edward, J., BERGMAN, Edward, M. (1999) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. [interaktyvi duomenų bazė]. Regional Research Institute, West Virginia University: rri.wvu.edu. [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <
<http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter2.htm#2.1>>
18. FAGERBERGAS, Jason., MOSLEY, Henry ir kiti (1999). *Technology and Competitiveness // Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3, Autumn 1996 pp. 39–51. ISSN 1284–9012
19. GRAHAM, Sh. (2009) *Construction Statistics Annual 2009* [interaktyvus] UK National Statistics Publication Hub: statistics.gov.uk [žiūrėta 2010 m. balandžio 14 d.]. Prieiga per internetą: <
http://www.statistics.gov.uk/downloads/theme_commerce/CSA-2009/Opening-page.pdf>
20. GRIFFITHS, A; ZAMMUTO, F. R., (2005), *Institutional governance systems and variations in national competitive advantage: an integrative framework*. (2005) [interaktyvus] *The academy of management review*, volume 30, No.4, p. 823–842 [žiūrėta 2010 kovo 12 d.]. Prieiga per Internetą:<
http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:E.02~2009~D_20090602_090503-48917/DS.005.0.01.ETD>

21. *Hard crash for Latvia's housing market*. [interaktyvi duomenų bazė] (2009) Global Property Guide: [globalpropertyguide.com](http://www.globalpropertyguide.com) . [žiūrėta 2010 m. kovo 16 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Latvia/Price-History>>
22. HELPMAN, Eddy., KRUGMAN, Paul., (1985). *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Chapter 1. p. 12–78. ISBN 00–1984–1820
23. Jungtinės karalystės statistikos departamento ataskaita apie statybos sektoriaus veiklą, (2008) [interaktyvus] *UK statistic department review on construction sector activity* [žiūrėta 2010 kovo 2 d.]. 1–76 p. Prieiga per internetą: <<http://www.bea.gov/bea/ARTICLES/2004/03March/0304IndustryAcctsV3.pdf>>
24. *Informacija apie kredito įstaigų veiklą Lietuvoje 2010 metų pirmąjį ketvirtį*. [interaktyvi duomenų bazė] (2010). Lietuvos Bankas: [lb.lt](http://www.lb.lt) [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla20101.htm>>
25. *Išduotų statybos leidimų 2009 metų dinamika*. [interaktyvi duomenų bazė] (2009) Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės: stat.gov.lt [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://db1.stat.gov.lt/statbank/selectvarval/save selections.asp?MainTable=M4060401&PLanguage=0&TableStyle=&Buttons=&PXSId=3556&IQY=&TC=&ST=ST&rvar0=&rvar1=&rvar2=&rvar3=&rvar4=&rvar5=&rvar6=&rvar7=&rvar8=&rvar9=&rvar10=&rvar11=&rvar12=&rvar13=&rvar14=>>>
26. *Įmonių bankroto ir restruktūrizavimo procesų 2009 m. sausio–rugsėjo mėn. apžvalga*. [interaktyvi duomenų bazė] (2009). Įmonių bankroto valdymo departamentas: bankrotodep.lt [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.bankrotodep.lt/Apzvalgos.php>>
27. *Japonijos nekilnojamo turto rinkos krizė*, [interaktyvi duomenų bazė] (2006) Burbulas – Nekilnojamo turto rinkos analitika: burbulas.lt [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.burbulas.lt/japonijos_nekilnojamo_turto_rinkos_krizė>.
28. KUMAR, V. (2000) *International marketing research*. Upper Saddle River (N.J.) : Prentice Hall. 448 p. ISBN 0–13–045386–2
29. KRUGMAN, Paul. (1996) Making Sense of the Competitiveness Debate. *International Competitiveness*, [interaktyvus] Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, No. 3, autumn 1996, p. 17 – 25. [žiūrėta 2010 balandžio 3 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.personal.psu.edu/faculty/r/2/r2w/AGBM420/Readings/W4-7%20Spatial%20Readings-JustForFun/KrugmanComp.pdf>>
30. LEIKA, Mindaugas, VALENTINAITĖ, Milda (2007) *Būsto kainų kitimo veiksniai ir banko elgsena vidurio ir rytų Europos dalyse*. . [interaktyvus]. Lietuvos Bankas: lb.lt [žiūrėta 2010 m.

vasario 11 d.]. Prieiga per internetą:

http://www.lb.lt/lt/leidiniai/pinigu_studijos2007_2/Leika_Valentaite.pdf

31. *Lisabonos strategija: daugiau ir geresnių darbų konkurencingesnėje Europoje*, [interaktyvi duomenų bazė] (2005) Europos Parlamentas: www.europarl.europa.eu/highlights/lt. [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per Internetą:<
<http://www.europarl.europa.eu/highlights/lt/1001.html>>
32. LOBANOVA, Lena. (2001) Konkurencingumo modelis: žmogiškųjų išteklių kokybės potencialas// Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai, Nr. 20, p. 135–153. ISSN 0087–07–1312
33. LUOBIKIENĖ, Irena (2003). *Sociologinių tyrimų metodika*. Kaunas: Technologija. 135 p. ISBN 9955–09–281–5
34. LEUNG, PingSun; CAI, Junning. (2005). A review of comparative advantage assessment approaches in relation to development. [interaktyvus]. University of Hawaii. [žiūrėta 2010 kovo 27 d.]. Prieiga per Internetą: <
<http://sard.ruc.edu.cn/zengyinchiu/files/Kecheng/Agricultural%20International%20Trade/A%20REVIEW%20OF%20COMPARATIVE%20ADVANTAGE%20ASSESSMENT%20APPROACHES%20IN%20RELATION%20TO%20AQUACULTURE%20DEVELOPMENT.pdf>>.
35. MARČINSKAS, Arvydas., DISKIENĖ, Daiva. (2001) Įmonės konkurencingumą lemiantys veiksniai// *Ekonomika*. 2001. Nr. 55–56. p.64–74. ISSN 1291–2770
36. MAKSVYTIENĖ, Irena., URBONAS, Juozas. (2003) Forming Features and Stages of International Economic Competitiveness, *Inžinerine Ekonomika–Engineering Economics*, Nr. 4. p. 12–86. ISSN 0170–1277
37. NGOWI, A.B. (2001) The competition aspect of construction alliances. *Logistics Information Management*, Vol 14, No. 4. MCB University Press, p.242–249 ISSN0957–6053
38. *NT sandorių skaičius 2009 metais. Statistikos dokumentas*. [interaktyvi duomenų bazė] (2009) VĮ Registrų centras: [registrucentras.lt](http://www.registrucentras.lt). [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą:<
http://www.registrucentras.lt/ibi_apps/WFServlet?IBIF_ex=statistika_ntr_pok/stat_st_art_pok>
39. PORTER, Michael, E., SACHS, Jeffrey, D. (2000) *The global Competitiveness Report 2000*, [interaktyvus] New York: Oxford University Press. [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą:<
<http://web.mit.edu/annakot/OldFiles/MacData/afs.course/15/15.018/attach/Global%20Competitiveness%20Report%202000.%20part%201.pdf>>.
40. RAZAUSKAS, Tomas, (2008). The cycles of economic development and depression within the different sectors of economy. VGTU
41. RINKAUSKAITĖ, Kristina. (2004) *Įmonės konkurencingumas ir jo didinimo veiksniai*. LŽUŪ [interaktyvus]. Jaunųjų mokslininkų darbų bazė 2004. Prieiga per

- interneta: <http://www.lzuu.lt/jaunasis_mokslininkas/smk_2007/vadyba/Rinkauskaite_Kristina.pdf>
42. RE & SOLUTION (2009) *Baltic property market report, 2008: Lithuania, Latvia, Estonia*. [interaktyvus] International property advisers: resolution.lt [žiūrėta 2010 m. balandžio 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.resolution.lt/repository/research/Baltijos%20saliu%20nekilnojamojo%20turo%20rinkos%20apzvalga%202008.pdf>>
 43. Pasaulio bankas. (2010) *Pasaulio banko indikatorių apžvalga* [interaktyvus]. worldbank.org, balandžio 3 d. [žiūrėta 2010 m. sausio 10d.]. Prieiga per Internetą: <http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2009/Resources/4231006-1225840759068/WDR09_22_SWDIweb.pdf>
 44. REILJAN, John., HINRIKUS, Maati., IVANOV, Ader. (2000) Key Issues in Defining and Analyzing the Competitiveness of a Country, Working Paper on the Framework of Grant No. 3974, p. 12–187. Tartu University Press: University of Tartu
 45. MALAKAUSKAITĖ, Asta; NAVICKAS Valentinas. (2008) Nauji makroekonominės politikos svertai: klasterių fenomenas [interaktyvus]., Verslas: teorija ir praktika. [žiūrėta 2010 kovo 12 d.]. 2008/4. VGTU. 245–252 p. Prieiga per internetą: <<http://www.ceeol.com/aspx/issuedetails.aspx?issueid=febd1ad6-c20d-4554-9a86-fd3ac6626bcd&articleId=5c4add49-d57d-4be4-89cc-1fd0527f06ac>>.
 46. REINHART, Carmen, FELTON, Andrew (2008) *The first global financial crisis of the 21st century: Introduction*, [interaktyvus]. London: CEPR–Vox EU Publication. VOX – Research-based policy, analysis and commentary from leading economists: voxeu.org, [žiūrėta 2010 m. kovo 14 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.voxeu.org/reports/subprime/preface_intro.pdf> .
 47. RICS [interaktyvi duomenų bazė]. *2008 metų Europos namų rinkos apžvalga* (2008). 2008 European Housing Review [žiūrėta 2010 m. kovo 14 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.rics.org/site/scripts/download_info.aspx?fileID=5930&categoryID=545>.
 48. SABONIENĖ, Asta. (2009) Lithuanian Export Competitiveness: Comparison with other Baltic States. Inžinerinė Ekonomika: KTU leidykla. p. 15–29. ISSN 1392–2785 [žiūrėta 2010 m. kovo 14 d.].
 49. *Seasonally Adjusted Standardised Unemployment Rate*. [interaktyvi duomenų bazė]. (2010) Status Ireland: Official Irish Statistics: statusireland.com [žiūrėta 2010 m. kovo 14 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.statusireland.com/statistics/finacial-statistics-for-ireland/31/Seasonally-djusted-Standarised-Unemployment-Rates-SUR.html>>
 50. *SEB banko metinė makroekonominė apžvalga* [interaktyvus] (2009), Nr. 37, p 35 ISSN 1648–1542 [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.seb.lt/pdf/lt/LMA37.pdf>>

51. SRĖBALIUS, T. (2003) Investicijos džiugina didmiesčius. *Verslo žinios*: Statyba. kovo 26, p.
52. *Statistikos departamento duomenys* [interaktyvi duomenų bazė] (2010) Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės: stat.gov.lt [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.std.lt/web/main.php?parent=300&module=652&id=533>>.
53. *Statybos apimčių indekso kritimas*. [interaktyvi duomenų bazė] (2010) EUROSTAT – European Commission: epp.eurostat.ec.europa.eu. [žiūrėta 2010 m. kovo 14 d.]. Prieiga per internetą: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>
54. Statybos: kas penktas netekęs darbo yra statybininkas (2010). *Verslo žinios*, balandžio 15d., 14–15 p.
55. *Statybos rinkos ir BVP sąsajos*. [interaktyvi duomenų bazė] (2010) Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės: stat.gov.lt [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280>>.
56. *Suteiktos naujos paskolos nefinansinėms korporacijoms ir namų ūkiams ir jų palūkanų normos*. [interaktyvi duomenų bazė] (2010) Lietuvos Bankas: lb.lt [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.lb.lt/stat_pub/statbrowser.aspx?group=7279&lang=lt>.
57. ŠEŠTAKAUSKAS, A (2004) *Lietuvos statybos tendencijos*, 12 p. Lietuvos statybininkų asociacija [interaktyvus]. [žiūrėta 2010 vasario 25 d.]. Prieiga per Internetą:<<http://www.statybininkai.lt/?id=2235>>.
58. *The Global Competitiveness Report 2009–2010* [interaktyvi duomenų bazė] (2010) World Economic Forum: weforum.org. [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą:<<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>>.
59. *The housing bubble is bursting and home prices are falling!* [interaktyvi duomenų bazė] (2008) [žiūrėta 2010 m. kovo 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://mysite.verizon.net/vzeqrguz/housingbubble>>
60. VALATKEVIČIŪTĖ, Rasa (2003) *Lietuvos statybu rinka turės paklusti tarptautinėms taisyklėms*, Respublika, Vilnius : Baltijos pranešimai. 125 p. ISBN 1648–4207
61. VAN CAUWENBERGH, Liliane, (2010) European RICS and Macdonald & Company Property Remuneration Survey 2009/2010. [interaktyvi duomenų bazė] RICS – the market of property professionalism worldwide: joinricsineurope.eu. [žiūrėta 2010 m. balandžio 19 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.joinricsineurope.eu/en/pressroom/the-property-profession-remains-confident-in-the-future-of-europes-real-estate-40/>>
62. VILPIŠAUSKAS, Ramūnas. (2004) *Tarptautinis konkurencingumas ir Lietuvos eksporto politika* [interaktyvus]. Pinigų studijos 2004, Integraciniai aspektai, Nr.1. p 54–68. Prieiga per Internetą:<http://www.lb.lt/lt/leidiniai/pinigu_studijos2004_1/Vilpisauskas.pdf>

Interviu klausimynas

1. Kaip Jūsų vadovaujama įmonė pajuto ekonominės krizės poveikį? Koku būdu tai labiausiai pasireiškė (pajamos, klientų skaičius, darbuotojų sumažėjimas)?
2. Kaip iki krizės buvo žiūrima į konkurentus? Ar dabartinis požiūris skiriasi nuo buvusio?
3. Atėjus krizei suaktyvėjo visi rinkos dalyviai, konkurencija pasidarė labiau juntama. Kaip Jūsų įmonė didina savo konkurencingumą (kainų politika, paslaugų kokybė, nauji produktai ir /ar paslaugos, naujos rinkos, įmonės biudžeto optimizavimas)?
4. Kokie įmonės veiksmai padeda įveikti krizę?
5. Ar norėdami išsilaikyti rinkoje ketinate keisti savo įmonės marketingo strategiją?
6. Kaip atsižvelgiate į nuolatos besikeičiančią rinkos situaciją?
7. Kokie Jūsų pranašumai padidina Jūsų konkurencingumą prieš kitas statybos bendroves?
8. Koks Jūsų pagrindinis įmonės tikslas vienerių metų laikotarpyje: išgyventi krizę ar vykdyti įmonės plėtrą?
9. Kaip LR įstatyminė bazė lemia Jūsų konkurencingumą tarptautiniu mastu? Didina ar mažina?
10. Kaip jūs spręstumėte dabartinės statybų pramonės nuosmukio problemas? Kokius matote išėjus iš dabartinės ekonominės situacijos?
11. Kokia Jūsų nuomonė apie įmonių kooperavimosi galimybes dabartinėje rinkos situacijoje?
12. Kokius konkurentus išskirtumėte kaip pačius pavojingiausius Jūsų įmonei?
13. Kaip vertinate užsienio investuotojų atėjimo į Lietuvą galimybę, kurie investuotų būtent į statybos pramonės plėtrą?
14. Kaip tiekėjai paveikė Jūsų įmonės konkurencingumą, įmonės veiklą pasikeitus ekonominei situacijai?
15. Ką manote apie jaunų statybos bendrovių padėtį, gyvavimą šiomis rinkos sąlygomis?

2 PRIEDAS

Susisteminti ir sugrupuoti interviu atsakymai

Respondentai/ Klausimai	Respondentas A	Respondentas B	Respondentas C	Respondentas D	Respondentas E
1	Poveikis milžiniškas, įmonė jaučia bankroto grėsmę	Užsakymų drastiškas sumažėjimas, kainų mažėjimas	Visapusiškai paveikė: kainos, darbuotojai, tiekėjai	Apyvartos sumažėjimas, pelno sunykimasis	Klientų skaičius sumažėjo
2	Iki krizės nežymūs, dabar staigus suaktyvėjimas konkurentų	Požiūris nekito, kito skaičius, atsirado daugiau	Pasikeitė kardinaliai, skaitomasi su kiekvienu konkurentu	Konkurenciją vertiname teigiamai, tai rinkos rodiklis	Spaudimas jaučiasi, aktyvesnis rinkos forsavimas
3	Mažinamos kainos, vidinės sąnaudos.	Kainos kokybės santykis	Naujos paslaugos, kainų mažinimas	Mažinami atlyginimai, atsisakoma papildomų darbuotojų	Paslaugų optimizavimas, struktūriniai pokyčiai įmonėje
4	Aktyvi naujų klientų paieška, 50 proc. darbuotojų atleidimas	Nauji užsakovai, atlyginimų mažinimas	Sumažėjusios žaliavų kainos, patikimi ir motyvuoti darbuotojai	Dalyvavimas visuose konkursuose	Atlyginimų ir darbuotojų mažinimas
5	Nėra poreikio.	Minimalus biudžetas	Naujos technologijos, nereikia marketingo daug	Neketiname skirti biudžeto ar keisti kažką, esame žinomi	Pastangos bendravimui su tiesioginiais klientais
6	Tiekėjų, partnerių apieškos, rinkos naujienų sekimas	Rinkos stebėjimas, ieškojimas naujienų	Visi įmanomi būdai	Optimalios kainos paieškos, ieškomi rinkos nišos	Naujos paslaugos, žemos kainos
7	Kaina ir kokybė	Kokybė patikimumas	Žinomumas ir patirtis	Kainos kokybės santykis, įmonės dydis pliusas	Rekomendacijos, kokybė
8	Tik išgyventi	Išgyventi su mažiausiais nuostoliais	Išgyvenimas, nes investicijos yra padarytos, gražos laukimas	Išgyvenimas su tam tikru metiniu pelnu	Išgyventi krizę su minimaliomis plėtros galimybėmis
9	Užsienio rinkos nėra numatyta, užtenka LR teritorijos	Mažina LR įstatymai, nėra tikslinga bandyti eksportuoti paslaugas	Negalvojame, įstatymai naikina verslumą, net jo užuomazgas	Konkurencingumo mažinimas labai jaučiamas iš LR įstatymų	Mažina verslumą ir įmonių aktyvumą
10	Viešųjų konkursų įstatymo keitimas, patentų apmokestinimas	Kreditų aktyvinimas, mokesčių sistemos peržiūra	ES lėšų panaudojimo įstatymų keitimas, bendras mokesstinės bazės peržiūrėjimas	Biurokratija, įstatymų „prastūmimo“ problema, kyšininkavimas	Įkainių keitimas valstybinių, biurokratija
11	Neigiamas požiūris	Paskutinis iš veiksnių kurių turi imtis įmonė	Nepritariame	Nei taip nei ne, nebūtina įmonei toks daiktas	Pasikliaujame tik savo jėgomis
12	UAB Altausta	UAB Klaipėdos apdaila, UAB Pireka, UAB Apastata	AB PST, AB IGLUS	Neišskiria konkurentų	Kaminta, CityService, Žaidas
13	Pakankamai teigiamai, tačiau tik tolimoje ateityje	Teigiamai tai palankus metas plėstis „milžinėms“	Realu galimybė užsienio investuotojo	Nėra LT rinkos, nelabai reali galimybė	Realu, netgi turime patvirtinimų apie užsienio investuotojų susidomėjimą
14	Apmokėjimo sąlygų pakeitimas	Pasikeitė didelis skaičius tiekėjų	Išankstiniai atsiskaitymai su tiekėjais	Tiekėjai tie patys, sąlygos pasikeitė	Atsiskaitymų griežtinimas
15	Jaunos įmonės nekonkurencingos, daug bankrutuos	Konkuruoja lengviau, kainos dempinguotos, gyvena iš minimalių antkainių	Nekonkurencingos, jos išnyks dėl savo „trupparegiškumo“ versle	Jaunos įmonės – „kamikadzės“, nėra verslumo, strateginio mąstymo	Jaunos įmonės yra trumpalaikės, nes nėra tinkamo požiūrio į verslą

Šaltinis: sudaryta autoriaus

Susisteminti ir sugrupuoti interviu atsakymai

Respondentai/ Klausimai	Respondentas F	Respondentas G	Respondentas H	Respondentas J	Respondentas K
1	Užsakymų drastiškas sumažėjimas, kainų mažėjimas	Užstrigo mokėjimai valstybiniai, apyvartų mažėjimas	Sumažėjo darbų apimtys, teko keisti tiekėjus	Poveikis milžiniškas	Užsakymų drastiškas sumažėjimas, kainų mažėjimas
2	Požiūris nekito, kito skaičius, atsirado daugiau smulkių konkurentų	„Nežmoniška“ konkurencija, ieškoma visų įmanomų būdų gauti kuo daugiau užsakymų	Žinoma pasikeitė į neigiamą pusę.	Konkurentų skaičiaus augimas	Požiūris nekito, kito skaičius, atsirado daugiau
3	Kaina konkurencinga, to užtenka	Kaina pakankamai didelė bet kokybė išskirtinė	Darbuotojų atleidimai	Mažinamos kainos, vidinės sąnaudos.	Kainos kokybės santykis
4	Nauji užsakovai, atlyginimų mažinimas	Pinigų srautų suregulavimas, veiklos būtinumo peržiūrėjimas	Nauji užsakymai, užsienio rinkų žvalgyba	Aktyvi naujų klientų paieška, 50 proc. darbuotojų atleidimas	Nauji užsakovai, atlyginimų mažinimas 30 proc.
5	Nereikia	Neskiriame biudžeto	Visada išlaikome tą patį reklamos ir visuomenės rėmimo lygį	Nėra poreikio.	Minimalus biudžetas
6	Rinkos stebėjimas, ieškojimas naujų	Naujų kreditorių tiekėjų paieška	Nuolatinis rinkos kainų sekimas	Rrinkos naujų sekimas	Rinkos stebėjimas, ieškojimas naujų
7	Patirtis	Techninė bazė	Išskirtinumas, dirbant tam tikrus darbus	Kaina ir kokybė	Kokybė patikimumas
8	Išgyventi su mažiausiais nuostoliais	Plėtra nenumatoma, tačiau išgyvenimo klausimas visai nekeliamas	Pelnas. Planuojamas 2008 metų lygis, apie 12 mln. Lt apyvarta	Tik išgyventi	Išgyventi su mažiausiais nuostoliais
9	Įstatymai neskirti konkuruoti o tik smukdyti	Reikia įstatymus koreguoti esant tokiems pasauliniams pokyčiams	Įstatymai tobulinti, tačiau geri.	Puikiai vykdyti veiklą galime užsienyje, nematau didesnių problemų	Mažina LR įstatymai konkurencingumą
10	Kreditų aktyvinimas, verslumo skatinimas	Rinkos mechanizmas pats viską sureguliuos	Biurokratinis aparatas	SVV įstatymų keitimas	Kreditų aktyvinimas, mokesčių sistemos peržiūra
11	Paskutinis iš veiksmų kurių turi imtis įmonė	Pritariame	Pritariame, tačiau su tam tikromis sąlygomis	Neigiamas požiūris	Paskutinis iš veiksmų kurių turi imtis įmonė
12	UAB Vėtrūna	Neišskiriame	Konkurentai yra ir partneriai	Regioniniai statybų srities atstovai	Visa Lietuva
13	Teigiamai	Galimybių yra, tačiau reikia skaičiuoti tikimybę	Ne, per maža rinka	Teigiamai	Teigiamai tai palankus metas plėstis „milžinėms“
14	Pasikeitė tiekėjų sąlygos	Visi išliko tie patys	Niekas nesikeitė, žodžio ir įsipareigojimų laikymaisi mūsų arkliukas	Apmokėjimo sąlygų pakeitimas	Pasikeitė didelis skaičius tiekėjų
15	Konkuruoja lengviau, gyvena iš minimalių antkainių	Daug didesnės pastangos išgyventi	išnyks nekokybiški statybų atstovai	Aktyviai dirbti norėdamos išgyventi	Konkuruoja lengviau, kainos dempinguotos, gyvena iš minimalių antkainių

Šaltinis: sudaryta autoriaus

Susisteminti ir sugrupuoti interviu atsakymai

Respondentai/ Klausimai	Respondentas L	Respondentas M	Respondentas N	Respondentas R	Respondentas P
1	Sumažėjo darbų	Apyvartų kritimas	Poveikis milžiniškas, įmonė jaučia bankroto grėsmę	Jaučiasi visoje įmonės veikloje	Užstrigo mokėjimai valstybiniai, apyvartų mažėjimas
2	Žinoma pasikeitė į neigiamą pusę, arši konkurencija trikdo normalų bendravimą	Daugiau konkurentų, tačiau rimtų sumažėjo	Iki krizės nežymūs, dabar staigus suaktyvėjimas konkurentų	Konkurentų aktyvumas labai padidėjo	„Nežmoniška“ konkurencija, ieškoma visų įmanomų būdų gauti kuo daugiau užsakymų
3	Darbuotojų atleidimai	Atlyginimų, darbuotojų skaičiaus mažinimas	Mažinamos kainos, vidinės sąnaudos.	Išskirtinumas, dirbant tam tikrus darbus	Kaina pakankamai didelė bet kokybė išskirtinė
4	Nauji užsakymai, užsienio rinkų žvalgyba	Nauji aktyvūs užsakymai, valstybiniai užsakymai	Aktyvi naujų klientų paieška, 25 proc. darbuotojų atleidimas	Beveik pusė darbuotojų teko atleisti	Pinigų srautų suregulavimas, veiklos būtinumo peržiūrėjimas
5	Neskiriame biudžeto	nereikia	Nėra poreikio.	Neskiriame biudžeto	Neskiriame biudžeto
6	Nuolatinis rinkos kainų sekimas	Aktyvus rinkų naujienų sekimas	Tiekėjų, partnerių apieškos, rinkos naujienų sekimas	Darbuotojų kaita	Naujų kreditorių tiekėjų paieškos
7	Išskirtinumas, dirbant tam tikrus darbus	Kokybė, kokybė, kokybė	Kaina ir kokybė	Kokybės užtikrinimas, garantinis laikotarpis	Techninė bazė
8	Pelnas planuojamas	Išgyventi	Fiksuoti pelną	Santykinė plėtra	Plėtra nenumatoma
9	Įstatymai neskirti konkuruoti o tik smukdyti	SVV žlugdymas tokiais įstatymais	Įstatymai tobulinti, tačiau geri.	Įstatymai privalo būti koreguojami ir pritaikomi LT lygio įmonėms	Reikia įstatymus koreguoti esant tokiems pasauliniams pokyčiams
10	Kreditų aktyvinimas, verslumo skatinimas	Aktyvesnė veikla su valstybiniais ir privačiais sektoriais	Biurokratinis aparatas	Bankų kreditavimo politika	Rinkos mechanizmas pats viską sureguliuos
11	Paskutinis iš veiksnių kurių turi imtis įmonė	nepritariame	Pritariame, tačiau su tam tikromis sąlygomis	Visiškai nepritariu	Pritariame
12	Nesukonkretino	AB Veikmė, UAB KST	Konkurentai yra ir partneriai	Nėra konkurentų kuriuos reiktų minėti	Neišskiriame
13	Teigiamai	Galimybių mato tokiems investuotojams	Ne, per maža rinka	Nėra tokios rinkos Lietuvoje	Galimybių yra
14	Pasikeitė tiekėjų sąlygos, sugriežtėjo atsiskaitymai	Išankstiniai mokėjimai	Niekas nesikeitė, žodžio ir įsipareigojimų laikymaisi mūsų arkliukas	Išankstiniai mokėjimai	Pasikeitė keletas pagr. tiekėjų
15	Konkuruoja lengviau	Trūksta apyvartinių lėšų	Sunki padėtis, joms trūksta apyvartinių lėšų	Daug bankrotų bus iš jaunų įmonių tarpo	Daug didesnės pastangos išgyventi turi būti

Šaltinis: sudaryta autoriaus

Tyrimė (interviu) dalyvavę įmonių vadovai

Nr.	Koduotė	Įmonė	Pareigos	Vadovo Vardas ir Pavardė
1.	Resp. A	UAB Apastata	Direktorius	Bolius Apavičius
2.	B	UAB Dovirma	Komercijos direktorius	Irmantas Kaubrys
3.	C	UAB Altausta	Direktorius	Algimantas Macijauskas
4.	D	AB Iglus	Generealinis direktorius	Mantas Leliukas
5.	E	UAB Kriautė	Direktorius	Albertas Šilinis
6.	F	UAB Vikstata	Direktorius	Gintaras Aleknavičius
7.	G	UAB Pastatų priežiūros paslaugos	Statybos skyriaus vadovas	Mečislovas Juška
8.	H	UAB Skirnuva	Projektavimo ir komercijos skyriaus vadovas	Linas Tamulaitis
9.	J	UAB Merko statyba	Direktoriaus pavaduotojas projektų valdymui	Andrius Lubinas
10.	K	UAB Šakių hidrostatyba	Direktorius	Vidmantas Kameneckas
11.	L	UAB Nemenčinės statyba	Verslo plėtros ir tiekimo vadovas	Daniel Senkevič
12.	M	UAB Pamario restauratorius	Direktoriaus pavaduotojas statybai	Algimantas Zokaitis
13.	N	UAB Klaibuta	Direktorius	Aloyzas Sakalauskas
14.	P	UAB Bilderis	Direktoriaus pavaduotojas	Ramūnas Matelis
15.	R	UAB Statybos ritmas	Gamybos direktorius	Raimundas Gurevičius

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis interviu protokolų medžiaga

MĖNESINIAI VISO STATYBŲ SEKTORIAUS INDIKATORIAI (2005 M. ES BAZINIAI)

	11/08	12/08	01/09	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09	07/09	08/09	09/09	10/09	11/09
EA16	96.8	93.6	95.1	93.6	94.2	94.1	92.3	92.2	90.6	90.7	90.0	89.7	88.7
EU27	98.9	96.2	96.7	95.2	95.4	95.9	94.1	93.6	93.1	93.2	92.8	92.6	92.1
BE	101.5	97.1	99.1	102.7	105.8	96.0	99.0	99.9	97.7	99.2	97.5	:	:
BG	148.1	149.0	146.5	144.8	142.6	140.6	134.3	135.3	131.4	126.2	124.5	119.0	116.8
CZ	111.6	110.6	111.4	110.0	110.3	116.9	113.2	113.4	113.2	114.3	117.5	114.1	117.3
DK	98.1	96.3	96.2	94.4	94.0	89.9	84.6	86.9	81.7	83.6	81.4	80.5	:
DE	104.4	107.1	100.7	103.7	113.9	110.9	109.0	109.1	107.6	111.7	109.3	108.0	108.8
ES	79.5	73.1	80.7	75.3	72.5	75.0	71.8	71.6	68.5	67.6	68.8	68.4	66.0
FR	103.8	102.5	101.0	101.1	101.6	101.4	100.7	100.0	98.6	97.4	98.5	98.4	98.0
IT	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
LU	98.6	99.7	105.6	103.5	108.3	105.6	99.4	100.6	109.2	105.2	104.9	104.2	:
HU	79.0	81.9	71.5	79.3	83.1	79.6	77.2	86.6	76.0	75.4	78.2	77.8	:
NL	112.4	113.0	109.9	110.5	109.9	109.0	107.0	106.4	106.5	105.7	104.4	c	c
AT	108.6	106.8	109.1	106.9	107.5	108.7	105.7	107.4	106.5	107.3	107.5	106.9	:
PL	147.8	151.0	149.1	149.5	149.9	151.2	150.6	154.5	162.4	160.2	157.6	157.6	161.2
PT	87.8	86.6	84.2	84.8	88.0	87.4	86.1	83.7	83.7	85.5	83.2	79.8	83.1
RO	200.6	198.2	191.5	187.6	182.1	165.8	164.0	178.5	159.6	153.7	154.5	146.4	150.7
SI	134.0	119.4	136.5	142.1	146.6	132.0	130.3	128.1	121.8	121.1	109.0	112.8	107.7
SK	136.3	133.1	109.1	128.3	126.3	124.6	130.7	126.7	123.9	128.6	120.3	106.0	120.6
FI	117.2	113.2	115.1	109.4	110.2	108.7	103.6	105.0	108.4	110.5	107.8	105.6	c
SE	125.7	119.4	122.2	121.7	117.5	121.8	123.3	117.4	119.3	121.6	120.0	120.4	119.2
UK	97.4	95.8	93.1	91.1	89.1	91.4	91.6	91.7	92.8	93.4	94.0	92.5	92.0

Šaltinis: Eurostat, (2009), http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/4-17092009-BP/EN/4-17092009-BP-EN.PDF

Pastaba: c– informacija konfidenciali; :- informacija nepateikta