



VYTAUTO DIDŽIOJO UNIVERSITETAS
EKONOMIKOS IR VADYBOS FAKULTETAS

LIETUVOS AUKŠTŪJŲ MOKYKLŲ
VADYBOS IR EKONOMIKOS
JAUNŪJŲ MOKSLININKŲ
KONFERENCIJŲ DARBAI
2014 / 17

Eina nuo 1997 metų

Septynioliktoji respublikinė doktorantų ir magistrantų mokslinė konferencija
Europos Sąjungos ūkio procesai ir tendencijos

2014 m. gegužės mėn. 14 d.

Vytauto Didžiojo universitetas
Kaunas 2014

UDK 338(474.5)(063)

Li-227

Konferencijos mokslinis komitetas

Pirmininkas:

Prof., habil. dr. P. Žukauskas

Prof., dr. V. Pukelienė

Pavaduotojai:

Prof., dr. K. Levišauskaitė

Prof., habil. dr. J. Kvedaravičius

Prof., dr. I. Bakanauskienė

Nariai:

Prof., habil. dr. J. Čepinskis

Prof., habil. dr. R. Čiegis

Prof., dr. V. Darškuvienė

Prof., dr. N. Petkevičiūtė

Prof., dr. A. Bakanauskas

Doc., dr. M. Dapkus

Doc., dr. V. Liesionis

Doc., dr. L. Pilelienė

Leidinį remia

Jean Monnet Chair projektas

Supported by

Jean Monnet Chair project

Turinys

<i>Eglė ALEKNEVIČIŪTĖ</i> RECENT TENDENCIES AND DETERMINANTS INFLUENCING GOVERNMENT BOND MARKETS IN EU COUNTRIES: RESEARCH OVERVIEW	5
<i>Aida BARKAUSKAITĖ</i> TIESIOGINIŲ UŽSIENIO INVESTICIJŲ ĮTAKA LIETUVOS REGIONŲ EKONOMINEI PLĖTRAI	15
<i>Evelina BENDORAITIENĖ</i> ĮMONIŲ SOCIALINĖS ATSAKOMYBĖS POVEIKIO FINANSINEI RIZIKAI, ATSIŽVELGIANT Į SUINTERESUOTŲJŲ GRUPIŲ VEIKSMUS, VERTINIMAS.	23
<i>Aurelija DARGVILAITĖ, Šarūnas MIKALONIS</i> NASDAQ OMX BALTIC LISTINGUOJAMŲ ĮMONIŲ APIE PASKOLAS ATSKLEIDŽIAMOS INFORMACIJOS ANALIZĖ. .	35
<i>Dovilė DILIENĖ</i> ORGANIZACINĖS KULTŪROS VYSTYMO MODELIS.	45
<i>Evelina GULBOVAITĖ</i> ASMENINIŲ IR ORGANIZACINIŲ VERTYBIŲ KONGRUENCIJOS VERTINIMO KLAUSIMYNŲ APŽVALGA	53
<i>Dainius JAKOVLEVAS</i> STUDENTŲ FINANSINIO RAŠTINGUMO LYGIO IR JO POVEIKIO IRACIONALIAI FINANSINEI ELGSENAI VERTINIMAS	69
<i>Donata JOVARAUSKIENĖ</i> ASMENS SVEIKATOS PRIEŽIŪROS FINANSAVIMO LIETUVOJE TOBULINIMO MODELIS.	75
<i>Inga KUIZINAITĖ</i> ES ŠALIŲ BANKŲ SEKTORIŲ PAŽEIDŽIAMUMO VERTINIMAS VIENINGO BANKŲ REGULIAVIMO MECHANIZMO KŪRIMO KONTEKSTE	85
<i>Angelė LILEIKIENĖ, Aušra KOVALČIK</i> KOMERCINIŲ BANKŲ VEIKLOS RIZIKĄ RIBOJANČIŲ NORMATYVŲ VYKDYMO ĮŽVALGOS BAZELIO III DIREKTYVŲ KONTEKSTE	97
<i>Mindaugas MIŽUTAVIČIUS</i> SAVANORIŲ IŠLAIKYMO NEVYRIAUSYBINĖSE ORGANIZACIJOSE VEIKSNIŲ ANALIZĖ: TEORINIS ASPEKTAS.	107
<i>Ingrida NAUSĖDAITĖ</i> EURO ĮVEDIMO POVEIKIO INFLIACIJAI VERTINIMAS PASIRINKTOSE ES ŠALYSE.	113
<i>Monika POTAŠINSKAITĖ</i> BALSO UŽ KADRO SAVYBIŲ POVEIKIS TRANSLIACINĖJE REKLAMOJE	123
<i>Edvinas SAMYS</i> IRACIONALIAUS INVESTUOTOJŲ ELGESIO ĮTAKA AKCIJŲ RINKAI: TEORINIS ASPEKTAS	131
<i>Laima SANDU</i> ATLAIÐŽIOS ORGANIZACINĖS KULTŪROS BRUOŽAI.	139
<i>Neringa URNIEŽIŪTĖ</i> KOMUNIKACIJOS TENDENCIJOS MEDICINOS PASLAUGŲ ORGANIZACIJOSE	143

Recent Tendencies and Determinants Influencing Government Bond Markets in EU Countries: Research Overview

Introduction

Large body of academic researches intended to disclose the relationships between different financial markets, their changes and the determinants, influencing those changes, is mainly destined to stocks. The importance of analysis of government bond markets has especially increased in recent years in the context of financial crisis. A question of high significance became the relationship between EU government bond markets, previously referred to as markets, representing safe investments. This is especially important in the context of unstable economic environment. This situation caused the need for this research.

This paper is destined for evaluation of latest researches on the tendencies in European Union (EU) government bond markets and is carried out in several stages. Firstly, the characteristic of government bond markets of EU countries is provided. Secondly, the analysis of related literature and the results obtained is presented together with the methods used for the researches in government bond markets of EU countries. Thirdly, the clustering the determinants that influence government bond yields in EU countries are clustered together with the authors following particular approaches. In the end of this article the conclusions are made.

The object of the research is government bond markets of EU countries.

The aim of the research is to make the overview of the researches implemented in EU government bond markets, to exclude common tendencies obtained and to highlight the determinants, most commonly found to influence government bond yields in EU countries.

The main method of the research is the analysis and synthesis of scientific literature and researches.

The paper is expected to benefit investors in government bond markets: structural clustering of the determinants, influencing government bond market yields in EU countries allows estimating the relationship between government bond markets in EU. As a result, the efficiency of investment portfolio should improve.

Characteristics of EU Government Bond Markets

EU common government bond market is comprised of the markets of Eurobonds and multiple domestic bond markets where governments, sub-sovereign entities and corporations in residence issue bonds, and individual investors participate. Under the process of convergence of the whole EU, the government bond markets of separate EU countries also had a tendency to increasingly act as a single market. The EU government bond market participants are not restricted to their own country and the development of euro has allowed the possibility of buying government bonds in other Euro zone countries without facing currency risk. In addition, government bonds issued by separate countries need to attract international investors. An insight towards the need of EU governments to borrow can be derived when looking at Appendix 1, providing the data of government debt to GDP ratio for EU countries in 2012. It can be seen that Greece's, Italy's, Portugal's, Ireland's and Belgium's governments had debts, higher than 100% of their gross domestic product. With the assumption of these debts not being stable and increasing during the Sovereign debt crisis, the necessity for governments to

issue bonds in these countries is strong. On the contrary to that, Estonia, Bulgaria and Luxembourg tend to have lowest debt ratios, leading to less developed and probably more independent government bond markets.

Most of the authors implement their analyses in government bond markets by using government bond market yields (Abad, Chulij and Gómez-Puig, 2009; Poghosyan, 2012; Conefrey and Cronin, 2013 among others), yield spreads (Hilsher and Nosbusch, 2012; Fang, 2012; Gomez-Puig, Sosvilla-Rivero, and Ramos-Herrera, 2014 among others) or returns on government bond market indices (Bunda, Hamann and Lall, 2009; Perego and Vermeulen, 2013, Piljak, 2013 among others). Regardless of that, the majority of researches still concentrate on 10-year duration government bonds. According to Baur and Lucey (2006), selection of long term government bonds over short term government bonds is based on the fact that they can be seen as closer maturity substitutes to investments in stocks. In addition, monetary policy operations are more likely to show vivid influence on long-term government bonds. This duration is also most commonly used as the benchmark.

As Dunne, Moore and Portes (2006) noticed, government bond markets in EU countries are relatively small compared to the US government bond market and have a tendency to provide risk-free assets for optimal portfolio management. This notification has been made prior to Sovereign debt crisis which highly affected the markets mentioned. In that context the yield spreads between government bonds, issued in different EU countries, reached record levels. As the prices of bonds issued by EU governments again started reflecting the credit risk of the country, smaller EU members or the ones with high fiscal debt needed to pay huge premiums for the possibility to borrow. This divested risk-averse investors from risk-takers as the latter tended to invest in riskier government bonds with a provision of higher returns. This tendency also increased the attention of researchers given to EU government bond markets and the results obtained are diverse.

Clustering the Time Periods of the Analyses of Government Bond Markets in EU Countries

The analysis and synthesis of the relevant literature in the field has shown that the majority of researches concentrate on EU government bond yield spreads rather than the yields or returns on government bonds themselves. Those government bond yield spreads (sometimes also referred to as sovereign bond spreads) are usually calculated as the difference between country's 10-year government bond yield and 10-year *safe* government bond yield. Most commonly used as the *safe* yield is the yield of German bonds. In addition, the researches in the field tend to concentrate on Euro area's government bond markets because it allows to dissociate from currency risk. As D'Agostino and Ehrmann (2013) notice, the earliest studies in European government bond markets had a tendency to concentrate on the differences between bond yields of developed versus emerging markets and the determinants, causing those differences (Bernoth et al, 2004; Gomez-Puig, 2006 among others). The other set of studies was destined to the analysis of EU government bond markets during the period of introduction of a common currency and the effect of convergence of bond yields within that time (Faini, 2006; Manganeli and Wolswijk, 2009).

The analysis of related studies in the field has revealed an important tendency, confirmed by several authors (Hamann and Lall, 2009; Arghyrou and Kontonikas, 2012; Fang, 2012; D'Agostino and Ehrmann, 2013; Pozzi and Sadaba, 2014 among others) – the analysis of government bond markets in EU countries could be divided into two evident periods:

1. *The period of government bond yields convergence* when investors tended to invest in government bonds of peripheral member states because they were expecting those bonds to converge to German bonds. The demand for those bonds increased, the yields decreased and caused these expectations to self-fulfil. In this context macroeconomic risk was not priced. The beginning of this period is related to the introduction of euro (January 1999) and the end of this period is under discussion by different authors. Arghyrou and Kontonikas (2012) obtained that government bond market-pricing behaviour in EMU was governed by a *convergence* model until August 2007 while D'Agostino and Ehrmann (2013), Pozzi and Sadaba (2014) claim it to be the start of Sovereign debt crisis (initially attached to the Icelandic financial crisis from September 2008). Fang (2012) found that common to all EU countries factor played crucial role when explaining government bond spreads. He indicated this factor to be global risk variable. After this period, as different authors argue (Conefrey and Cronin, 2013; Piljak, 2013 among others), country's macroeconomic risk and international risk more strongly influenced the market pricing.

2. *The following period* (from August 2007 or September 2008), commonly referred to as sovereign debt crisis. This period featured the opposite process – *the divergence of government bond yields* of EU countries, punishing countries with weak fiscal positions with higher costs of borrowing. Most of the researchers, implementing their studies in government bond markets of EU countries agree on the tendency of country-specific factors to become more important after the financial crisis together with big increase in international risk (Barrios et al, 2009; Pozzi and Sadaba, 2014 *among others*). Philippas and Siriopoulos (2013) obtained that the introduction of euro has not a uniform effect on the government bond yields in EU countries as there was a nominal convergence between Euro zone bond yields based on money market determinants. This convergence is named to be temporary and it is very volatile to exogenous shocks as well as to the sentiment of international investors. Fang (2012) also showed that government bond yield spreads in EU have significantly increased from September 2008 and that the variations in sovereign bond spreads are more sensitive to the changes of the determinants during the sovereign debt crisis. Gomez-Puig, Sosvilla-Rivero, and Ramos-Herrera (2014) found the marginal effects of sovereign spreads drivers increased in the crisis period. Similarly, Manasse and Zavalloni (2012), as well as Caceres, Guzzo and Segoviano (2010), find the influence of country-specific fundamentals on sovereign bond spreads becoming increasingly important during the crisis. Fang (2012) excluded the role of ECB being specifically important in crisis management. Also, as D’Agostino and Ehrmann (2013) notice, the changes in risk aversion have influenced the under-pricing of risk before the financial crisis, and over-pricing of risk during the European sovereign debt crisis. Finally, Conefrey and Cronin (2013) had concluded that while Greece had a strong influence on euro area bond markets around the time of its first bailout; this had diminished by the time of its second bailout. After that event, it became relatively detached from other markets.

The methods and the techniques used for evaluation of changes in EU government bond markets also significantly vary. As one of the most commonly used model for this evaluation is the set of dynamic conditional correlation generalized autoregressive conditional heteroskedasticity models (DCC GARCH), that are characterized by their ability to capture volatility clustering, and they are widely used to account for non-uniform variance in time-series data. These models were used by Perego and Vermeulen (2013) to evaluate cross-market dynamic correlations in euro zone countries and explained them with macroeconomic factors (relative market uncertainty between countries and balance of payment dynamics; by Piljak (2013) to estimate the factors, influencing comovements between government bond markets. Poghosyan (2012), Costantini, Frassetto and Melina (2013) used cointegration methodology for evaluation of long-run real government bond yields and the factors influencing them. This approach allows for structural breaks to the analysis of the determinants, influencing sovereign bond yield spreads. Conefrey and Cronin (2013) used the spill over index methodology, developed by Diebold and Yilmaz (2012), for evaluation of spill over effects between euro area government bond markets. Its changing value over time allows quickly updating the model given the immediate availability of end-of-day bond yield data. It thus could prove an informative indicator for those tasked with monitoring sovereign market developments and their implications for financial stability. Rolling regressions for the evaluation of comovements between government bond markets was a method chosen by Bunda, Hamann and Lall (2009).

Determinants Influencing Government Bond Yields in EU Countries

The majority of researches in EU government bond markets were destined to evaluate the main determinants of government bond yields causing the comovements of EU government bond markets. As it was already stated, the exclusion of those factors highly depends on not only the time period of analysis, but also on the method used for evaluation. The major aim of these activities is to get valuable information for future forecasting the government bond yields depending on the changes of the determinants. There exists a big variety of determinants potentially influencing government bond yields in EU countries as proposed by different authors: size of stock exchange (Flavin, Hurley and Rousseau, 2001; Mobarek, 2013), inflation (Li, 2002; Andersson, Krylova and Vahamaa, 2004; Johnson et al, 2013, Perego and Vermeulen, 2013); inflation shocks (d’Addonna and Kind, 2006); stock market liquidity (Baele, Bekaert and Inghelbrecht, 2007); exchange market volatility (Hwang, Min, Kim and Kim, 2013); real interest rates (Li, 2002; Walti, 2005; Johnson et al, 2013), characteristics of listed companies (Longin and Solnik, 1995; Brooks and Del Negro, 2005); GDP growth rates (Longin and Solnik, 1995; Johnson et al, 2013; Mobarek, 2013; Perego and Vermeulen, 2013), market size and risk (Flavin, Hurley and Rousseau, 2001), market participant behaviour (Flavin, Hurley and Rousseau, 2001), dependence

of import (Mobarek, 2013; Teiletche and Xu, 2008), informational asymmetries (Flavin, Hurley and Rousseau, 2001), financial integration and similarity of economic structure (Walti, 2005), volatility of financial market (Rey, 2000), distance between the countries (Teiletche and Xu, 2008; Perego and Wermeulen, 2013), common border (Flavin, Hurley and Rousseau, 2001), common language (Walti, 2005), financial liberalization (Beine and Candelon, 2006), CDS spread, TED spread (Hwang, Min, Kim and Kim, 2013), independence of economy and government policies (Solnik, 2000), economic integration (Kim, Moshirian and Wu, 2006; Mobarek, 2013), linkages between markets and globalization (Baur, 2009), macroeconomic announcements (Christiansen and Rinaldo, 2006), unemployment (Johnson et al, 2013), market uncertainty (Perego and Wermeulen, 2013). The division of the determinants influencing comovements between government bond markets is of a high importance. There exist many ways for classifying those determinants and it is crucial to discuss those ways.

For creation of the model that would allow estimating the dependencies within EU government bond markets, it is important to summarize the determinants, influencing EU government bond markets, recently revealed by other authors in the field. The summary of classification of the determinants in previous researches is provided in Table 1.

Table 1

Division of determinants influencing government bond yields in EU countries by different authors

Determinants			Authors
Global	Domestic		Bunda, Hamann and Lall, 2009
			Miyajima, Mohanty and Chan, 2012
			Hilscher and Nosbusch, 2012
			Piljak, 2013
			Conefrey and Cronin, 2013
Microeconomic	Macroeconomic		Piljak, 2013
			Longin and Solnik, 1995
			Flavin, Hurley and Rousseau, 2001
			Mobarek, 2013
			D'Agostino and Ehrmann (2013)
			Gomez-Puig, Sosvilla-Rivero, and Ramos-Herrera, 2014
Macroeconomic			Alexopoulou, Bunda and Ferrando, 2009
			Grauwe and Ji, 2012
			Perego and Vermeulen, 2013
Expectations	Real values		D'Agostino and Ehrmann, 2013
Long-run	Short-run		Poghosyan, 2012
Credit	Liquidity	Global risk aversion	Fang, 2012

Source: compiled by the author.

As it can be obtained from Table 1, the division of the determinants, influencing government bond yields in EU countries, is not solid. The most common within recent researches is division to global and domestic determinants, influencing government bond yields in EU countries. The first cluster of the determinants of government bond yields in EU countries includes division into global and domestic ones (Bunda, Hamann and Lall, 2009; Hilscher and Nosbusch, 2012; Miyajima, Mohanty and Chan, 2012; Conefrey and Cronin, 2013; Piljak, 2013). Bunda, Hamann and Lall (2009) stated that domestic factors have a higher influence on government bond returns than global factors. The distribution of bond returns increased getting closer to September 2008. The results, obtained in the research of Hilscher and Nosbusch (2012), revealed that the volatility of terms of trade has both statistically and economically significant effects on government bond yields. The determinants, expressing the volatility of trade, were chosen country's terms of trade and the price of the country's exports relative to its imports. They also included the measure of country's recent default history, expressed by series for default on total debt. Miyajima, Mohanty and Chan (2012) have also concluded that domestic factors have higher influence on government bond market yields in EU countries than global factors. As the global factor,

affecting country and currency risk, authors used global risk sentiment, represented by the VIX index. For domestic factors they used the domestic short-term interest rate, representing the monetary policy stance. Indicators for GDP growth, inflation and the fiscal balance were used to determine domestic term premium, and domestic macroeconomic volatility was shown by country and currency risk. Their results also show that the international role for domestic bond markets depends crucially on the behaviour of exchange rates, especially unanticipated exchange rate changes. This suggests that greater exchange rate flexibility and deeper derivative markets for hedging currency risk are essential in boosting domestic bond markets. This would reduce the vulnerability of emerging government bond markets and increase their role in international financial markets.

Piljak (2013) divided the factors, influencing comovements between government bond markets, into domestic and international, and evaluated them during the period of 2000-2011. Domestic factors were found to be more important than international: the author used CPI to reflect domestic inflationary environment, three-month interbank interest rate to reflect domestic monetary policy and industrial production indices for reflection of domestic business cycle patterns.

Conefrey and Cronin (2013) obtained that Euro area's Sovereign bond crisis has moved from being driven initially by broadly-based systemic global concerns to a later focus on country-specific (domestic) developments. In addition, evidence points to the fact that the influence of peripheral EU countries on the Euro area sovereign bond markets has diminished. This reflects a bigger focus on county-specific issues in government bond markets. The emphasis on these issues, according to the authors, might help to avoid financial contagion.

The determinants, influencing government bond yields in EU countries, can be also clustered to microeconomic and macroeconomic. This classification has been made by Longin and Solnik (1995), Flavin, Hurley and Rousseau (2001), Mobarek (2013), Piljak (2013) and other authors. Piljak (2013) excluded that macroeconomic factors are more important when explaining time variations in bond return comovements. Similar results were also obtained by D'Agostino and Ehrmann (2013) who found macroeconomic determinants of a particular country being much more important for the spread than the determinants of the country used as the benchmark. On the contrary to that, Gomez-Puig, Sosvilla-Rivero, and Ramos-Herrera (2014) concluded that sovereign risk rise in central countries can only be partially explained by the evolution of local macroeconomic variables.

Several authors keep the idea of assigning all the determinants, influencing government bond market yields in EU countries, only to country's macroeconomic situation (Alexopoulou, Bunda and Ferrando, 2009; Perego and Wermeulen; 2013). The most important implication of the research, implemented by Alexopoulou, Bunda and Ferrando (2009), is the exclusion of two different evolving patterns with different elasticities in the long-run to fundamentals and common factors determining the government bond yields in the countries. They attach the changes in government bond market yields precisely to macroeconomic determinants and do not consider the microeconomic ones. Perego and Wermeulen (2013) mainly focus on credit risk for determination of the impact of macroeconomic variables on comovements between government bond markets (as opposed to liquidity). Authors suggest that debt sustainability depends firstly on expected budget surpluses or deficits which are in turn determined by future economic activity and the interest rate. Secondly, the current account is a good indicator for measuring the overall asset position of the economy. The inflation differential could be expected to play a role when there are widely diverging regional prices. Importantly, they also found the correlation between EU government bond market yields being mostly determined by inflation, current account and GDP growth while relatively unaffected by differences in debt levels and stock market volatility. In addition, when authors divided the countries regionally (to South and North countries), significant differences between the regions appeared, indicating structural differences within government bond markets. Grauwe and Ji (2012) highlight the role of changes in the perception of default risk in the euro zone focusing on two macroeconomic variables: debt-to-GDP and current account. They find a significant effect of debt on the spreads while they do not find any significant effect of the country's current account. In addition, the authors find evidence of a structural break around the year 2008 with respect to debt to GDP ratio and its non-linear effect.

As D'Agostino and Ehrmann (2013) notice, government bond market prices most probably reflect the expectations rather than the historical realized values so the analysis of government bond market returns should be concentrated on forward-looking determinants. The authors suggest dividing the determinants of government bond market yields into expectations and real values. D'Agostino and Ehrmann (2013) use debt to GDP ratios, current account, real GDP growth, unemployment and inflation as the determinants of government bond spreads.

A different approach was taken by Fang (2012). He notices that the majority of the researches, destined to analyze the government bond yields and spreads between different countries exclude three major determinants on government bond yield spreads: credit risk, liquidity risk and global risk. The first determinant, influencing government bond yield spreads, is country's credit risk. It can be expressed in various macroeconomic factors, namely fiscal position and economic determinants (budget balance, the government debt, fiscal deficit, expected budget deficits). Other authors also found fiscal deficit and debt level to significantly affect sovereign bond spreads (Faini, 2006 *among others*) and exclude budget balance and government debt to be significant determinants of government bond yield spreads (Bernoth et al, 2004 among others).

The second common determinant is the liquidity risk premium. Despite of that, different authors tend to argue on its effect. For example, some of the authors state that after the introduction of EMU the liquidity risk premium on government bonds has disappeared (Bernoth et al, 2004). On the contrary to that, some of the authors find it to still be an important determinant, influencing the government bond yields: Gomez-Puig (2006) or Manganelli and Wolswijk (2009) obtained results indicating that liquidity is a very important determinant of government bond yield spreads and it has a tendency to rise during the time of high interest rates.

Finally, the third determinant mentioned is the global risk aversion. This determinant is of particular importance when analyzing the financial market situation during the Sovereign debt crisis. The importance of this factor has been highlighted in studies of Codogno et al. (2003), who found the global risk factor to be very important determinant of European government bond spreads.

Conclusions

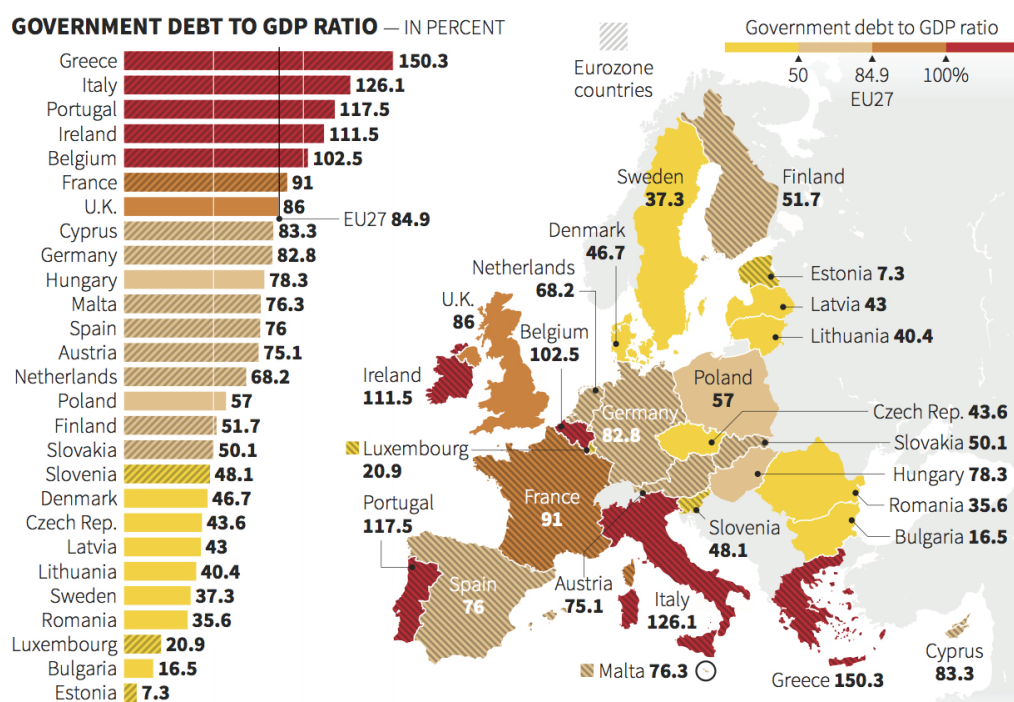
1. Majority of previous analyses in the field concentrating on government bond markets in EU countries obtained a tendency to divide the government bond market development into two periods. The first *period* is referred to as the period of convergence and could be dated from the introduction of euro to 2007 or, more commonly, 2008. The main feature of this period was the convergence of government bond yields in different EU countries due to the fact that peripheral member states because they were expecting those bonds to converge to German bonds. The following, second period started together with Sovereign debt crisis and was featured with the divergence of government bond yields in different EU countries. This tendency was triggered by increased relevance of country-specific factors determining the government bond yields and different EU countries again seen as separate rather than parts of unified entity. In this period most of the government bonds issued in EU countries lost the status of safe assets, acquired some of the stock characteristics and diversification between government bond markets became an important strategy. In this context the role of ECB was named to be crucial in crisis management.

2. Results of the analysis of the researches in government bond markets of EU countries revealed that the convergence of government bond market in EU was temporary and it is very volatile to exogenous shocks as well as to the sentiment of international investors. This finding implies the necessity for common monetary and fiscal policies in EU countries. The analyses of government bond markets in EU countries were mostly implemented by using dynamic methods (DCC GARCH, rolling windows, cointegration).

3. The determinants, influencing government bond market yields are most commonly classified into microeconomic and macroeconomic or domestic and global. Majority of the analyses included the most common domestic variables as the determinants of government bond yields: GDP or GDP growth ratios or the ratios of debt to GDP, reserves to GDP, inflation (expressed in CPI), short-term interest rates, fiscal balance, and government debt. The global economic situation was mostly evaluated by using the US macroeconomic factors (stock market volatility, VIX index, U.S. default yield spread, changes in aggregate liquidity among others). Depending on the factors chosen the results obtained by various authors differ but it is still unitedly concluded that in the recent period the government bond yields in EU countries were determined by country-specific factors and that the correlation of those yields decreased due to different pricing of country's risks. Despite of that, the most important risks, determining government bond yields in EU countries were excluded to be liquidity, credit risks (domestic ones) and global risk aversion which became specifically important in the context of Sovereign debt crisis.

Appendix 1.

Government debt to GDP ratio of EU countries in 2012



Source: Thomson Reuters (based on Eurostat data).

References

1. Abad, P., Chulij, H., and Gómez-Puig, M. (2009). EMU and European Government Bond Market Integration//*ECB Working Paper Series*, No. 1079, August 2009. Internet source: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1079.pdf> (consulted on 18/02/2014).
2. Alexopoulou, I., Bunda, I., and Ferrando, A. (2009). Determinants of government bond spreads in new EU countries//*ECB Working Paper Series*, No. 1093, September 2009. Internet source: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1093.pdf> (consulted on 23/02/2014).
3. Andersson, M., Krylova, E., and Vahamaa, S. (2004). Why does the correlation between stock and bond returns vary over time?//*ECB Working Paper Series*, November 2004.
4. Arghyrou, M. G., and Kontonikas, A. (2011). The EMU sovereign-debt crisis: Fundamentals, expectations and contagion//*Economic Papers* 436, February 2011. Internet source: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2011/pdf/ecp436_en.pdf (consulted on 23/02/2014).
5. Baele, L., Bekaert, G. and Inghbrecht, K. (2009). The Determinants of Stock and Bond Return Comovements. Internet source: <http://ssrn.com/abstract=994241> (consulted on 18/02/2014).
6. Barbosa, L., and Costa, S. (2010). Determinants of Sovereign Bond Yield Spreads in the Euro Area in the Context of the Economic and Financial Crisis. Internet source: http://www.bportugal.pt/en-US/BdP%20Publications%20Research/AB201010_e.pdf (consulted on 21/03/2014).
7. Barrios, S., Iversen, P., Lewandowska, M., and Setzer, R. (2009). Determinants of intra-euro area government bond spreads during financial crisis. Internet source: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16255_en.pdf (consulted on 18/02/2014).
8. Baur, D. G. and Lucey, B. M. (2006). Flights and Contagion - An Empirical Analysis of Stock-Bond Correlation, *Journal of Financial Stability* 5:339-352
9. Bernoth, K., von Hagen, J., and Schuknecht, L. (2006). Sovereign Risk Premiums in the European Government Bond Market. Internet source: <http://www.sfbtr15.de/uploads/media/151.pdf> (consulted on 21/03/2014).
10. Brooks, R., and Del Negro, M. (2005). Country versus Region Effects in International Stock returns//*The Journal of Portfolio Management*, Summer 67-72.
11. Bunda, I., Hamann, A. J., and Lall, S. (2009). Correlations in emerging market bonds: The role of local and global factors//*Emerging Markets Review* 10. Internet source: http://ac.els-cdn.com/S1566014109000107/1-s2.0-S1566014109000107-main.pdf?_tid=53f46546-cba1-11e3-8ed9-00000aacb360&acdnat=1398338131_132ca756466113ac23e2d64fc5fbeb03 (consulted on 29/03/2014).

12. Caceres, C., Guzzo, V. and Segoviano, M. (2010). Sovereign Spreads: Global Risk Aversion, Contagion or Fundamentals // *IMF Working Paper*.
13. Christiansen, C., and Rinaldo, A. (2006). Realized Bond-Stock Correlation: Macroeconomic Announcement Effects// *Swiss National Bank Working Papers* 2006-02.
14. Conefrey, T., and Cronin, D. (2013). Spillover in Euro Area Sovereign Bond Markets// *CBI Research Technical Paper* 05/RT/13. Internet source: <http://www.centralbank.ie/publications/Documents/Research%20Technical%20Paper%2005RT13.pdf> (consulted on 25/03/2014).
15. Codogno, L., Favero, C., and Missale, A. (2003). Yield Spreads on EMU Government Bonds// *Economic Policy*, Volume 18, Issue 37, 503-532.
16. Costantini, M., Fragetta, M., and Melina, G. (2013). Determinants of Sovereign Bond Yield Spreads in the EMU. An Optimal Currency Area perspective// *School of Social Sciences, City University of London, department of Economics Discussion Paper Series* No. 12/15. Internet source: http://www.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0018/204471/13_15_Giovanni.pdf (consulted on 21/03/2014).
17. D'Addona, S., Kind, A. H. (2006). International stock-bond correlations in a simple affine asset pricing model// *Journal of Banking and Finance* 30 (2006).
18. D'Agostino, A., and Ehrmann, M. (2013). The Pricing of G7 Sovereign Bond Spreads. The Times, They Are A-changing// *ECB Working Paper Series*, No. 1520. Internet source: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1520.pdf> (consulted on 12/04/2014).
19. De Grauwe, P., Ji, Y. (2013). Self-fulfilling crises in the euro zone: An empirical test// *Journal of International Money and Finance* 34, 15-36.
20. Diebold, F.X. and Yilmaz, K. (2012). Better to Give than to Receive: Predictive Directional Measurement of Volatility Spillovers // *International Journal of Forecasting*, 28, 57-66.
21. Dunne, P., Moore, M., and Portes, R. (2006). European Government Bond Markets: transparency, liquidity, efficiency // *Centre for Economic Policy Research Working Paper*, May 2006.
22. Faini, R. (2006). Fiscal Policy and Interest Rates in Europe // *Economic Policy*, Vol. 21, No. 47, pp. 443-489, July.
23. Fang, X. (2012). The Determinants of Sovereign Bond Spreads in the Euro Area. Internet source: <http://business.gwu.edu/dsa/files/Fang%202012.pdf> (consulted on 12/04/2014).
24. Flavin, T.J., M. J. Hurley and F. Rousseau, 2002, Explaining Stock Market Correlation: a Gravity Model Approach// *The Manchester School Supplement*, 87-106.
25. Gómez-Puig, M. (2006). Size Matters for Liquidity: Evidence from EMU sovereign yield spreads// *Economics Letters*, Vol. 9, Issue 2, February.
26. Gomez-Puig, M., Sosvilla-Rivero, S., and Ramos-Herrera, C. (2014). An Update of EMU Sovereign Yield Spreads Drivers in Times of Crisis: A Panel Data Analysis. Internet source: <http://www.alde.es/encuentros/trabajos/g/pdf/64.pdf> (consulted on 19/04/2014).
27. Hamann, A. J., Bunda, I., and Lall, S. (2010). Correlations in Emerging Market Bonds: The Role of Local and Global Factors// *IMF Working Papers* 10/6.
28. Hilscher, J., and Nossbusch, Y. (2012). Determinants of Sovereign Risk: Macroeconomic Fundamentals and the Pricing of Sovereign Debt// *Review of Finance* (2010) 14: 235-362. Internet source: http://people.brandeis.edu/~hilscher/HilscherNossbusch_ReviewofFinance_April2010.pdf (consulted on 03/05/2014)
29. Kim, S. J., Moshirian, F., and Wu, E. (2006). Evolution of International Stock and Bond Market Integration: Influence of the European Monetary Union// *Journal of Banking and Finance*, 2006, 30:5, 1507-1534.
30. Li, L. (2002). Macroeconomic Factors and the Correlation of Stock and Bond returns// *Yale International Center of Finance Working Paper*. Internet source: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=363641 (consulted on 12/04/2014).
31. Longin, F., and Solnik, B. (1995). Is the International Correlation of Equity Returns Constant: 1960-1990? // *Journal of International Money and Finance*, February 3-26.
32. Manasse, P., and Zavalloni L. (2012). Contagion in Europe: Evidence from the Sovereign Debt Crisis. Internet source: <http://www.voxeu.org/article/contagion-europe-evidence-sovereign-debt-crisis> (consulted on 03/05/2014).
33. Manganelli, S. and G. Wolswijk (2009). What drives spreads in the euro area government bond market? // *Economic Policy*, Vol. 24 (58): 191-240.
34. Perego, E. R., and Vermeulen, W. N. (2013). Macroeconomic determinants of European stock and government bond correlations: A tale of two regions. Internet source: http://www.univ-orleans.fr/leo/images/espace_commun/seminaires/semmar2013/WP_196.pdf (consulted on 12/04/2014).
35. Philippas, D., and Siriopoulos, C. (2013). Putting the "C" into crisis: Contagion, correlations and copulas on EMU bond markets// *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Elsevier, vol. 27(C), pages 161-176.
36. Piljak, V. (2013). Bond Markets Co-movement Dynamics and Macroeconomic Factors: Evidence from Emerging and Frontier Markets// *Emerging Markets Review* 17, 29-43
37. Poghosyan, T. (2012). Long-Run and Short-Run Determinants of Sovereign Bond Yields in Advanced Economics// *IMF Working Paper* WP/12/271, November 2012. Internet source: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12271.pdf> (consulted on 23/04/2014).
38. Pozzi, L., and Sadaba, B. (2014). Detecting regime shifts in euro area government bond risk pricing: the impact of financial crisis. Internet source: http://people.few.eur.nl/pozzi/Spreads_v2_bis.pdf (consulted on 12/04/2014).

39. Rey, D. M. (2000). Time-varying Stock Market Correlations and Correlation Breakdown. *Finanzmarkt und Portfolio Management*, 14. Jahrgang 2000, No. 4.
40. Solnik, B. (2000). *International Investments*. Fourth Edition. USA: Addison Wesley Longman
41. Teiletche, J., Xu, B., 2008. The determinants of extreme dependence in financial markets // *Working Paper, Bordeaux IV University*.
42. Walti, 2005, The Macroeconomic Determinants of Stock Market Synchronisation // *Mimeo, Department of Economics, Trinity College Dublin*.

Eglė ALEKNEVIČIŪTĖ

NAUJAUSIOS TENDENCIJOS IR VEIKSNIAI, DARANTYS ĮTAKĄ VYRIAUSYBIŲ OBLIGACIJŲ RINKOMS ES ŠALYSE: TYRIMŲ APŽVALGA

Santrauka

Šio straipsnio tikslas – apžvelgti naujausius mokslinius tyrimus ES vyriausybių obligacijų rinkose, išskirti šių rinkų tendencijas ir pagrindinius veiksnius, darančius įtaką vyriausybių obligacijų rinkoms ES šalyse. Atliktos mokslinių tyrimų apžvalgos rezultatai leido padalinti ES šalių vyriausybių obligacijų rinkų vystymąsi į du periodus – konvergencijos (ES šalių vyriausybių obligacijų pajamingumai panašėjo) ir divergencijos (ES šalių vyriausybių obligacijų pajamingumai pradėjo ženkliai skirtis). Apžvalgoje išskirti dažniausiai tyrimuose naudojami vyriausybių obligacijų pajamingumus lemiantys veiksniai: BVP, valstybės skolos rodikliai, infliacija ir trumpalaikės palūkanų normos, bei pagrindinės rizikos, lemiančios pajamingumus: likvidumo, kredito rizikos ir visuotinė rizikos baimė, labiausiai išryškėjusi skolų krizės laikotarpiu.

Straipsnį recenzavo: prof. dr. Kristina Levišauskaitė (VDU)

Tiesioginių užsienio investicijų įtaka Lietuvos regionų ekonominei plėtrai

Įvadas

Tiesioginės užsienio investicijos daugelyje šalių yra suvokiamos kaip vienas iš svarbių strateginės plėtros elementų, todėl tiesioginių užsienio investicijų pritraukimas yra numatomas kaip vienas iš svarbiausių ekonominės politikos uždavinių bei siekiamų tikslų. Tiesioginės užsienio investicijos ne tik skatina šalies ar regiono ekonominį augimą, tačiau daro ir teigiamą netiesioginį poveikį šalies ekonomikai per pažangių technologijų perėmimą, vadybos patirties perėmimą ir kt. Dauguma pasaulio valstybių vis palankiau priima tiesiogines užsienio investicijas, dėl tiesioginių užsienio investicijų atnešamos naudos. Jei tiesioginės užsienio investicijos yra panaudojamos teisingai, jos leidžia pasiekti bendro gyvenimo lygio kilimą, šalies įtakos stiprėjimą pasaulinėje rinkoje. Šalys siekdamos pritraukti didesnes tiesioginių užsienio investicijų apimtis į savo šalį siekia gerinti savo verslo aplinką, taiko užsienio investuotojams įvairias mokesčių lengvatas bei kuria jų pritraukimo strategijas. Tiesioginių užsienio investicijų įtaką ekonomikai tyrė daugybė autorių, tokių kaip Moraru (2013), Mucuk ir Demirsel (2013), Zenasni ir Benhabib (2013), o tiesioginių užsienio investicijų įtaką Lietuvos ekonomikai analizavo Ruplienė ir Garšvienė (2008), Laskienė ir Pekarkienė (2011) bei kiti. Visgi reikia pabrėžti, jog mokslinėje literatūroje itin sudėtinga rasti tyrimų nagrinėjančių tiesioginių užsienio investicijų įtaką atskirų regionų ekonominei plėtrai.

Tyrimo objektas – tiesioginių užsienio investicijų įtaka Lietuvos regionų ekonominei plėtrai.

Tyrimo tikslas – išanalizuoti tiesioginių užsienio investicijų įtaką Lietuvos regionų ekonominei plėtrai.

Tyrimo problema – kokią įtaką tiesioginės užsienio investicijos daro skirtingų Lietuvos regionų ekonominei plėtrai?

Tyrimo uždaviniai:

Apžvelgti teorinius tiesioginių užsienio investicijų įtakos aspektus.

Pristatyti tiesioginių užsienio investicijų pasiskirstymą Lietuvos regionuose.

Išanalizuoti tiesioginių užsienio investicijų įtaką skirtingų Lietuvos regionų ekonominei plėtrai.

Tyrimo metodai: sisteminė mokslinės literatūros analizė, koreliacinė analizė, statistinių duomenų tyrimo bei grafinė analizės.

Teoriniai tiesioginių užsienio investicijų įtakos aspektai jas priimančiai šaliai

Dauguma pasaulio valstybių vis palankiau priima tiesiogines užsienio investicijas (toliau – TUI), nes šios investicijos didina kapitalą į tas šalis, kurios nepajėgios surinkti lėšų pagrindiniams projektams finansuoti. TUI padeda sukurti naujas darbo vietas, mažinti nedarbą, mokami atlyginimai tarptautinėse firmose dažnai yra didesni nei vidaus įmonėse, taip pat tobulėja darbo jėga, o taip gerėja ir jos kokybė. Jei TUI yra panaudojamos teigiamai, jos leidžia pasiekti bendro gyvenimo lygio kilimą, šalies įtakos stiprėjimą pasaulinėje rinkoje ir tarptautinėje konkurencijoje, padeda tobulinti vadybinius standartus, įvesti naujus produktus į rinką (Pilinkienė, 2008). Reikia pabrėžti, jog norint gauti visą naudą iš užsienio investicijų, šalis turi turėti palankią verslo aplinką, kuri skatina ne tik vidaus, bet ir užsienio investicijas. Palanki verslo aplinka taip pat skatina naujoves, prisideda prie įgūdžių tobulinimo bei prisideda prie konkurencingos verslo aplinkos kūrimo (Kurtishi-Kastrati, 2013).

TUI naudą tyrė Ruplienė bei Garšvienė (2008), jos savo tyrime analizavo TUI įtaką priimančios šalies ekonominiam augimui, kuris buvo vertinamas kaip bendrojo vidaus produkto (toliau – BVP) didėjimas, geresnis darbo jėgos panaudojimas, naujų technologijų perėmimas. Išnagrinėjus Lietuvos TUI įtaką BVP vienam gyventojui, buvo nustatyta stipri tiesinė šių rodiklių priklausomybė, nors į skirtingas ekonomines veiklas ši įtaka gauta nevienoda, tačiau visose ekonominėse veiklose buvo nustatytas statistiškai reikšmingas ryšys. Užsienio mokslininko Moraru (2013) tyrimas parodė, jog nors BVP rodiklis jautriai reaguoja į įvairius pokyčius, kurie gali atsirasti per tam tikrą laikotarpį, tačiau jo augimui stiprią įtaką daro TUI srautai. TUI daro teigiamą poveikį ekonominiam augimui, gerinant bendrą našumo lygį bei lemiant efektyvesnį išteklių naudojimą TUI priimančioje šalyje. TUI taip pat prisideda prie užimtumo didėjimo per verslų kūrimą bei jų vystymą.

TUI įtaką BVP augimui ekonominio bendradarbiavimo organizacijos regionui (kurį sudaro dešimt Europos bei Azijos šalių) tyrė Sandalcilar ir Altiner (2012). Jų tyrimas atskleidė, jog TUI analizuoto regionui BVP rodikliui daro itin didelę įtaką. Ekanayake ir Ledgerwood (2010) tyrė TUI įtaką besivystančiose šalyse skirtinguose regionuose (Azijos, Afrikos, Lotynų Amerikos bei Karibų jūros šalyse). Atlikti tyrimai parodė, jog TUI teigiamai veikia ekonomikos augimą besivystančiose šalyse visuose analizuotuose regionuose. Nosheen (2013) taip pat teigia, jog TUI ir BVP priklausomybė yra reikšminga. Jo tyrimo metu buvo analizuojamas TUI ir BVP ryšys ilguoju laikotarpiu Pakistane, kurio metu nustatyta ilgalaikė priklausomybė tarp minėtų veiksnių. Kuliavienės ir Solnyskinienės (2014) tyrimas patvirtino, jog TUI daro didelę įtaką šalies ekonominiam vystymuisi ir TUI dažnai yra laikomos kaip vienas iš svarbiausių ekonomikos skatinimo veiksnių. Taigi, daugelio įvairių autorių atlikti tyrimai patvirtina TUI teigiamą įtaką įvairių šalių ekonominiam augimui, kuris reiškiasi per BVP augimą šalyse priimančiose TUI.

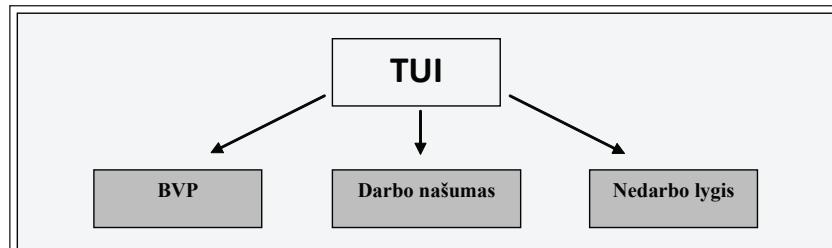
TUI sukuria ir kitokių naudų, ne tik bendrojo šalies vidaus produkto padidėjimą bei ekonominės situacijos šalyje gerinimą. Apie TUI poveikį investicijas priimančios šalies darbo produktyvumui tyrė Laskienė bei Pekarikienė (2011). Didesnis produktyvumas paprastai yra susijęs su spartesniais ekonomikos augimo tempais. TUI srautai stipriai įtakoja Lietuvos darbo produktyvumo augimą, tačiau šis produktyvumo augimas yra skirtingas, skirtingose ekonominės veiklos srityse. Tyrimo rezultatai parodė, jog tarp TUI į statybos pramonę ir šios srities darbo produktyvumo yra labai silpna priklausomybė, taip pat jos visiškai neįtakoja viešojo valdymo sektoriaus produktyvumo, tačiau stipri įtaką yra pramonės ir prekybos, viešbučių, transporto, ryšių srityse. Taigi remiantis tyrimu, galima teigti, jog TUI atneša naudą ir darbo produktyvumo didėjimui.

Axarloglou ir Pournarakis (2007) tyrė TUI įtaką užimtumui ir darbo užmokesčiui (poveikį darbo rinkai) gamybos sektoriui skirtingose JAV valstijose. Jų tyrimas atskleidė, jog TUI įtaka darbo rinkai skirtingose valstijose yra gana silpna. Taip yra dėl to, jog TUI tam tikrose pramonės šakose daro teigiamą poveikį darbo rinkai, kuomet kitose pramonės šakose šis poveikis yra neigiamas. Tačiau TUI prisideda prie gamyklų statybų, valdymo įgūdžių tobulinimo bei kompetencijų augimo TUI priimančioje šalyje (Moyo, 2013). Apie užsienio investuotojų sukuriamas darbo vietas analizavo ir Javorcik (2013). Jos tyrimas atskleidė, jog TUI sukurtos darbo vietos yra laikomos geromis darbo vietomis, tiek iš darbuotojo, tiek iš šalies pozicijų. Užsienio įmonėje darbuotojams yra mokami didesni atlyginimai nei vietinėse įmonėse (bent jau besivystančiose šalyse), be to užsienio darbdaviai linkę suteikti daugiau apmokymo galimybių. Šaliai TUI sukurtos darbo vietos taip pat yra naudingos dėl bendro darbo našumo didėjimo šalyje, kuris atsiranda dėl padidėjusios konkurencijos vietinėms įmonėms. Erdogan taip pat (2011) analizavo TUI įtaką darbo našumo, jos tyrimo rezultatai parodė, jog užsienio kapitalo įmonės prisideda prie vidaus įmonių našumo didėjimo. Mucuk ir Demirsel (2013) atlikti tyrimai, dėl TUI poveikio nedarbo lygiui septyniose besivystančiose šalyse, parodė, jog priežastinis ryšys tarp TUI ir nedarbo lygio atsiranda ilguoju laikotarpiu. Jų teigimu, dažniausiai užsienio investuotojai ateina į šalį įsigydami ar susijungdami su jau veikusia įmone, dėl to TUI dažniausiai sukelia neigiamą poveikį nedarbo lygiui šalyje.

TUI taip pat prisideda prie technologijų sklaidos, žmogiškojo kapitalo formavimo, tarptautinės prekybos integracijos, darbo vietų kūrimo bei verslo plėtros didinimo, visa tai ypač naudinga besivystančioms šalims (Zenasni, Benhabib, 2013). TUI taip pat suteikia ir kitų naudų, jos gali prisidėti prie šalies gamtos saugos gerinimo, socialinės aplinkos tobulinimo, tai galima pasiekti perkeltiant geresnes technologijas į TUI priimančią šalį bei kuriant socialiai atsakingas verslo aplinkas užsienio kompanijose (Kurtishi-Kastrati, 2013).

Čibinskienė ir Kontautienė (2010) tyrė bendrą TUI poveikį Lietuvos ekonomai. Jo metu buvo nustatyta, jog visuminis TUI poveikis Lietuvos ekonomikos plėtrai yra teigiamas. Naudojant TUI, suaktyvėja privataus sektoriaus veikla, lengviau galima prieiti prie naujų technologijų ir valdymo metodų, išsiplečia įėjimo į užsienio rinkas mastai, šios investicijos taip pat padeda šalims ekonomiškai augti, bent kiek pasivyti labiausiai išsivysčiusias industrines pasaulio valstybes.

Vertinant TUI įtaką atskirų regionų ekonominei plėtrai reikia atsižvelgti į tai, jog ne visi rodikliai yra skaičiuojami regionų mastu arba nėra kiekybiškai išmatuojami. Todėl, siekiant nustatyti TUI įtaką Lietuvos regionų ekonominei plėtrai, remiantis Moraru (2013), Sandalcilar ir Altiner (2012), Kuliavienės ir Solnyskinienės (2014), Laskienė ir Pekarkienė (2011) bei Soumia ir Abderrezzak (2013) atliktais tyrimais, buvo išskirti rodikliai, kuriems įtaką daro TUI atėjimas: BVP, darbo našumas bei nedarbo lygis. TUI vertinimo modelis atsispindi 1 paveiksle.



1 pav. TUI vertinimo modelis

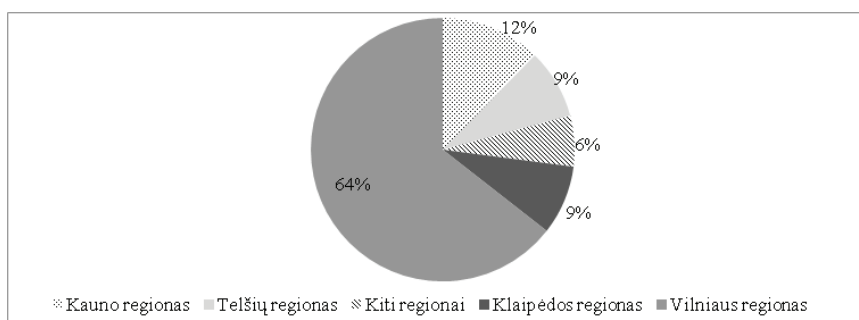
Šaltinis: sudaryta darbo autorės.

Visų rodiklių duomenys tyrimui bus naudojami iš Oficialiosios statistikos portalo (2014), o darbo našumas tyrimo modelyje bus vertinamas kaip vieno dirbančio asmens sukurtas bendrojo vidaus produkto dydis. TUI įtaka ekonominei plėtrai gali būti apibrėžiama kaip tam tikrų ekonominių rodiklių ir TUI priklausomybė, kurios analizės metu yra tinkama koreliacinė analizė. Koreliacinio ryšio stiprumas yra vertinamas pagal apskaičiuoto koreliacijos koeficiento dydį. Apskaičiuotas koreliacijos koeficientas yra reikšminis tuomet, kai $t_{\text{stebimas}} > t_{\text{kritisinis}}$. Jei gaunama, jog $t_{\text{stebimas}} < t_{\text{kritisinis}}$, galima teigti, jog apskaičiuotas koreliacijos koeficientas nėra reikšmingas ir tarp x bei y neegzistuoja tiesinė priklausomybė (Boguslauskas et al., 2009).

Taigi, apibendrinant TUI naudą, galima pabrėžti jog jos padeda kurti naujas darbo vietas, didinti darbo produktyvumą, mažinti nedarbą, prisideda prie šalies ekonomikos augimo padeda optimizuoti išteklių paskirstymą, jų dėka yra perduodamos technologijos bei įgūdžiai iš užsienio šalių, didinama šalies priimančios TUI konkurencija, gerėja tarptautinė prekyba ir, žinoma, šios investicijos daro teigiamą poveikį ekonomikos plėtrai.

Tiesioginių užsienio investicijų pasiskirstymas Lietuvos regionuose

TUI svarbu nagrinėti ne tik Lietuvos mastu, tačiau ir jų apimtis atskiruose regionuose. Prieš pradėdant analizuoti TUI poveikį atskirų regionų ekonominei plėtrai svarbu žinoti ir TUI pasiskirstymą Lietuvos regionuose. Reikia pabrėžti, jog TUI Lietuvos regionuose pasiskirsto itin netolygiai, vieni regionai pritraukia didelius TUI srautus, kuomet kiti regionai nesulaukia šių papildomų investicijų. TUI pasiskirstymą Lietuvos regionuose iliustruoja 2 paveikslas.



2 pav. Tiesioginių užsienio investicijų struktūra pagal Lietuvos regionus 2012 m., proc.

Šaltinis: sudaryta darbo autorės remiantis Oficialiosios statistikos portalo duomenimis (2014).

Daugiausia TUI investicijų 2012 m. teko Vilniaus regionui – 26,92 mlrd. litų (64,43 proc.), antroje vietoje pritraukęs daugiau nei penkis kartus mažiau TUI buvo Kauno regionas – 5,13 mlrd. litų (12,28 proc.). Panašios TUI pasiskirstymo tendencijos buvo visais 2004-2012 m. (žr. 1 lentelę).

1 lentelė

Tiesioginių užsienio investicijų likučiai Lietuvos regionuose 2004-2012 m., mln. litų

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alytaus regionas	170,6	396,6	417,2	445,4	373,9	345,74	319,82	322,61	380,17
Kauno regionas	1886,9	2584,5	2455,8	3925,2	3189,3	3481,61	4104,55	4605,83	5129,15
Klaipėdos regionas	1743,3	2159,3	2158,5	2890,6	3259,3	3092,94	3323,28	3550,26	3555,84
Marijampolės regionas	112	100,8	98,3	92,8	138	316,37	325,28	362,49	460,28
Panevėžio regionas	728,3	683,5	522,1	588,5	571,9	706,37	596,86	708,63	820,31
Šiaulių regionas	193,8	276,6	387,6	434,2	490,2	462,12	549,82	580,7	601,23
Tauragės regionas	21,5	27	32,4	63,5	56,9	47,56	44,61	45,92	47,24
Telšių regionas	1171,6	3825,3	6316,5	5878,2	1510,5	2753,39	3550,03	3781,8	3574,45
Utenos regionas	218,4	266,4	239,7	329,9	340,3	277,16	282,54	242,53	292,31
Vilniaus regionas	9946,3	13575,8	16296,5	20855,6	21803	20303,88	21538,15	23879,93	26920,11
Iš viso	16192,7	23895,8	28924,6	35503,9	31733,3	31787,14	34634,94	38080,7	41781,09

Šaltinis: sudaryta darbo autorės remiantis Oficialiosios statistikos portalo duomenimis (2014).

Vilniaus regionas visu analizuojamu 2004-2012 m. laikotarpiu pritraukė didžiausias TUI apimtis (pritraukė 56,3-68,7 proc. visos šalies TUI). Kauno regionas pagal pritraukiamą TUI kiekį 2004-2012 m. Lietuvoje buvo antrasis (pritraukė 8,5-13,5 proc. visos šalies TUI), išskyrus krizinius 2008 m. kuomet Kauno regioną pagal pritraukiamą TUI kiekį aplenkė Klaipėdos regionas (2008 m. Klaipėdos regionas pritraukė 70 mln. daugiau TUI nei Kauno, tai galima sieti su Klaipėdos regione esančiu jūrų uostu, dėl kurio TUI likučiai kriziniais 2008 m. nesumažėjo). Visais analizuojamais 2004-2012 m. mažiausiai TUI pritraukė Tauragės regionas (vos 0,11-0,18 proc. visos šalies TUI). Pastaraisiais 2009-2012 m. galima išskirti ir Utenos regioną, kuris pritraukė vienas iš mažiausių TUI apimčių (vos 0,64-0,87 proc. visos šalies TUI).

Taigi galima teigti, jog palankiausia užsienio investuotojams yra investuoti į Lietuvos sostinę – Vilnių ir jo regioną (jis kasmet pritraukia 56,3-68,7 proc. visos šalies TUI). Vilniaus regione, lyginant su kitais Lietuvos regionais, yra labiausiai išvystyta infrastruktūra, didžiausias rinkos dydis, yra daugiausia kvalifikuotos darbo jėgos bei kitų užsienio investuotojams teigiamų aspektų.

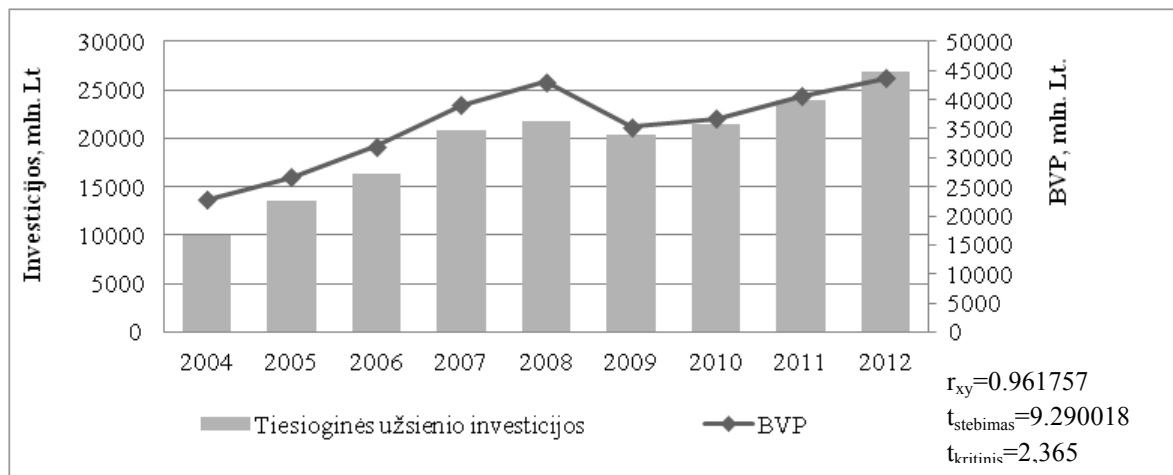
Tiesioginių užsienio investicijų įtaka Lietuvos regionų ekonominei plėtrai

Vilniaus regionas visu analizuojamu 2004-2012 m. laikotarpiu pritraukė didžiausias TUI apimtis, todėl siekiant detaliau panagrinėti TUI kitimą bei nustatyti TUI įtaką Vilniaus regiono ekonominei plėtrai, 3 paveikslas iliustruoja TUI ir BVP apimčių kitimą Vilniaus regione.

Tiek TUI, tiek BVP apimtys Vilniaus regione sumažėjo kriziniais 2009 metais. Visu analizuojamu laikotarpiu, išskyrus 2009 m. Vilniaus regione augo tiek TUI, tiek BVP apimtys, todėl galima teigti, jog TUI ir BVP nagrinėjamu laikotarpiu Vilniaus regione kito labai panašiomis tendencijomis. Apskaičiuotas koreliacijos koeficientas yra reikšminis ir parodė labai stiprią TUI ir BVP tarpusavio priklausomybę, todėl galima teigti, jog TUI daro labai stiprią teigiamą įtaką Vilniaus regiono BVP apimčiai. TUI ir darbo našumo dinamika Vilniaus regione atsispindi 4 paveiksle.

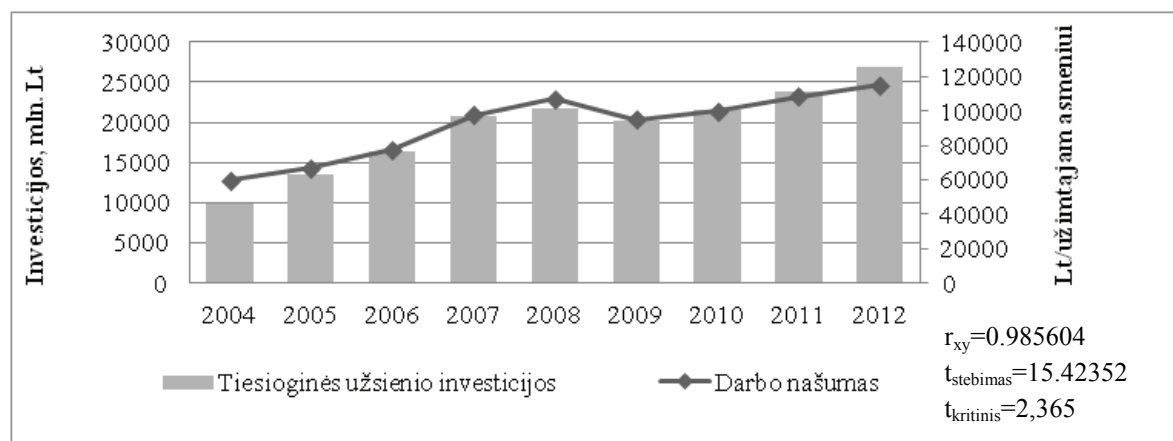
Darbo našumo kitimo tendencijos nagrinėjamu laikotarpiu buvo labai panašios į BVP kitimo tendencijas – darbo našumas Vilniaus regione sumažėjo 2009 m., o nuo jų iki pat 2012 m. buvo fiksuojamas jo augimas. Nors 2009 m. BVP apimtys Vilniaus regione sumažėjo gana ženkliai (17,94 proc.), tačiau sumažėjus ir užimtųjų gyventojų skaičiui, darbo našumo rodiklio sumažėjimas nebuvo toks ženklus kaip BVP (našumas sumažėjo 11,16 proc.). Nustatytas reikšminis koreliacijos koeficientas patvirtino tai, jog TUI ir darbo našumas yra susiję

labai stipria tiesine priklausomybe, todėl galima daryti išvadą, jog TUI daro labai stiprią teigiamą poveikį darbo našumui Vilniaus regione. TUI ir nedarbo lygio kitimą Vilniaus regione iliustruoja 5 paveikslas.



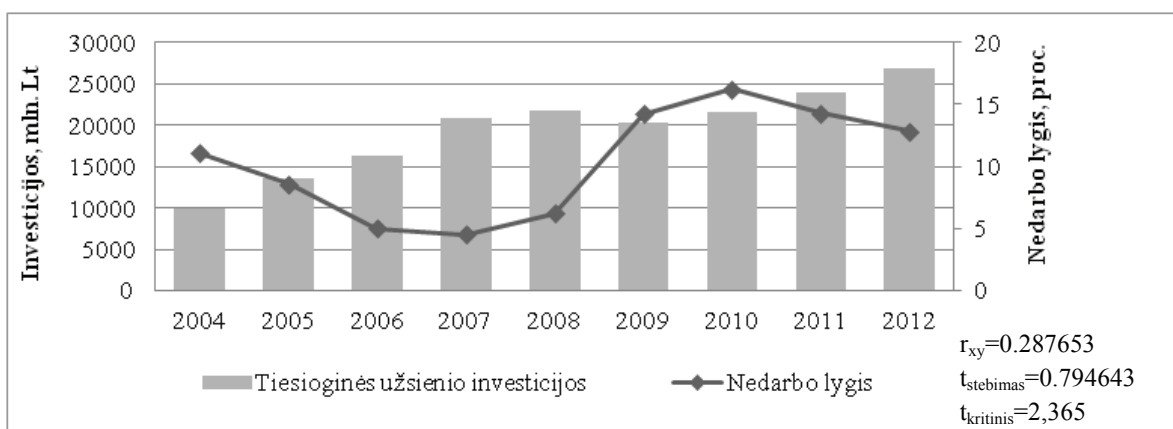
3 pav. TUI ir BVP apimtys Vilniaus regione 2004-2012 m.

Šaltinis: sudaryta darbo autorės remiantis Oficialiosios statistikos portalo duomenimis (2014).



4 pav. TUI ir darbo našumo dinamika Vilniaus regione 2004-2012 m.

Šaltinis: sudaryta darbo autorės remiantis Oficialiosios statistikos portalo duomenimis (2014).



5 pav. TUI ir nedarbo lygis Vilniaus regione 2004-2012 m.

Šaltinis: sudaryta darbo autorės remiantis Oficialiosios statistikos portalo duomenimis (2014).

Nedarbo lygis Vilniaus regione analizuojamu laikotarpiu turėjo tendenciją mažėti, išskyrus krizinius 2008-2009 bei 2010 m. kuomet nedarbo lygis Vilniaus regione augo. Nors teigiama, jog TUI kuria naujas darbo vietas, kas turėtų mažinti nedarbo lygį šalyje (ar šiuo atveju Vilniaus regione), tačiau lyginant TUI ir nedarbo lygio dinamiką aiškios priklausomybės tarp šių rodiklių kitimo nėra. Apskaičiuotas koreliacijos koeficientas tarp TUI ir nedarbo lygio Vilniaus regione yra nereikšminis ir tarp TUI bei nedarbo lygio Vilniaus regione neegzistuoja tiesinė priklausomybė. Siekiant įvertinti, ar TUI įtakos tendencijos ekonominiams kitiems Lietuvos regionų rodikliams yra panašios kaip ir Vilniaus regione, buvo apskaičiuotos analizuotų rodiklių ir TUI priklausomybės kiekviename Lietuvos regione, kurios pateiktos 2 lentelėje. Nustatyta t_{kritis} reikšmė lygi 2,365.

2 lentelė

Tiesinė koreliacija tarp TUI ir ekonominių rodiklių skirtinguose Lietuvos regionuose

Regionas	BVP		Darbo našumas		Nedarbo lygis	
	Koreliacijos koeficientas	$t_{stebimas}$	Koreliacijos koeficientas	$t_{stebimas}$	Koreliacijos koeficientas	$t_{stebimas}$
Alytaus regionas	0.417000	1.213853	0.243268	0.663562	-0.626568	-2.127038
Kauno regionas	0.850235	4.273356	0.921588	6.281501	0.354364	1.002623
Klaipėdos regionas	0.969875	10.53375	0.991086	19.68212	0.246037	0.671598
Marijampolės regionas	0.619616	2.088598	0.850352	4.275479	0.934426	6.941481
Panevėžio regionas	0.136432	0.364373	0.299619	0.830891	0.439137	1.293213
Šiaulių regionas	0.909959	5.805493	0.950532	8.096089	0.441082	1.300320
Tauragės regionas	0.674266	2.415662	0.697567	2.575768	-0.086004	-0.228391
Telšių regionas	0.052192	0.138274	-0.114039	-0.303699	-0.216192	-0.585845
Utenos regionas	0.833383	3.989401	0.412028	1.196400	-0.278512	-0.767231
Vilniaus regionas	0.961757	9.290018	0.985604	15.42352	0.287653	0.794643

Šaltinis: sudaryta darbo autorės.

Nustatytos priklausomybės tarp TUI bei kiekvieno regiono BVP apimčių yra labai skirtingos: Vilniaus, Klaipėdos bei Šiaulių regionuose nustatytos labai stiprios teigiamos koreliacijos, tai reiškia, jog TUI augimas turi teigiamą įtaką šių regionų BVP augimui. Kauno bei Utenos regionuose tarp TUI bei BVP rodiklio buvo nustatytos stiprios teigiamos priklausomybės, o Marijampolės bei Tauragės regionuose vidutinės teigiamos priklausomybės. Tačiau galima teigti, jog TUI atėjimas nedaro įtakos Alytaus, Panevėžio bei Telšių regionų sukuriama BVP apimčiai, nes nustatyti koreliacijos koeficientai šiuose regionuose nebuvo reikšminiai. Apibendrinant galima daryti išvadą, jog TUI atėjimas daugumai Lietuvos regionų daro teigiamą įtaką BVP rodiklio augimui.

Nagrinėjant TUI bei darbo našumo priklausomybes, Klaipėdos, Vilniaus, Šiaulių bei Kauno regionuose tarp minėtų rodiklių buvo apskaičiuotos labai stiprios teigiamos priklausomybės. Marijampolės regione tarp TUI bei darbo našumo buvo nustatyta stipri teigiama priklausomybė, o Tauragės regione TUI bei darbo našumas susijęs vidutinio stiprumo priklausomybe. Visgi Alytaus, Panevėžio, Telšių bei Utenos regionuose apskaičiuoti koreliacijos koeficientai tarp TUI bei darbo našumo buvo nereikšminiai, todėl galima teigti, jog TUI atėjimas nedaro įtakos šių regionų darbo našumo kitimui. Detalesnė analizė atskleidė, jog jei tam tikrame regione buvo nustatyta reikšminė priklausomybė tarp TUI bei BVP rodiklio, tuose pačiuose regionuose buvo nustatytas ir teigiamas TUI poveikis darbo našumo augimui (išskyrus Utenos regioną, kuriame nustatyta stipri priklausomybė tarp TUI bei BVP, tačiau TUI nedaro įtakos darbo našumo rodikliui).

Koreliacijos koeficientai tarp visų Lietuvos regionų TUI bei nedarbo lygio, išskyrus Marijampolės regioną, parodė, jog tarp minėtų rodiklių neegzistuoja tiesinė priklausomybė, nes nustatyti koreliacijos koeficientai nebuvo reikšminiai. Galima teigti, jog tarp TUI bei nedarbo lygio Lietuvos regionuose nebuvo nustatytos tiesinės koreliacinės priklausomybės dėl galimo skirtingo TUI poveikio skirtingų ekonominių sektorių nedarbo lygiui arba dėl pačios TUI formos į Lietuvos regioną atėjimo (nedarbo lygio mažėjimui didžiausią teigiamą įtaką daro naujų įmonių statybos investicijų forma, o ne įmonių pirkimas ar susijungimas). Tarp TUI bei nedarbo lygio Marijampolės regione nustatyta labai stipri teigiama koreliacija, tai reiškia, jog didėjant TUI Marijampolės regione didėja ir šio regiono nedarbo lygis, taip galima nutikti tuomet jei užsienio investuotojai įdiegia naujas technologijas, kurios leidžia sumažinti reikalingų darbuotojų skaičių.

Išvados

Mokslinėje literatūroje yra išskiriamos įvairios TUI naudos, jas galima įvardinti kaip bendrojo vidaus produkto augimą, darbo našumo didėjimą, naujų darbo vietų kūrimą, kuris prisideda prie nedarbo mažinimo, technologijų bei įgūdžių perėmimą iš užsienio šalių. Visgi TUI įtaka priklauso tiek nuo pačios šalies, tiek nuo jos verslo aplinkos, tiek nuo investicijų formos atėjimo, todėl ši įtaka įvairiose šalyse ar tos pačios šalies regionuose gali būti labai skirtinga.

TUI skirtinguose Lietuvos regionuose pasiskirsto itin netolygiai, jau nuo 2004 m. iki pat 2012 m. Vilniaus regionas pirmauja pagal pritraukiamas TUI apimtis. Kauno regionas pagal TUI yra antrasis Lietuvoje (išskyrus krizinius 2008 m., kuomet šį regioną pagal TUI apimtis neženkliai aplenkė Klaipėdos regionas), tačiau Kauno regiono TUI dydis visu 2004–2012 m. laikotarpiu buvo daugiau nei penkis kartus mažesnis už Vilniaus regiono TUI apimtis.

Išanalizavus TUI įtaką atskiriems Lietuvos regionams, galima teigti, jog TUI atėjimas Klaipėdos, Vilniaus bei Šiaulių regionams daro reikšmingą ir teigiamą poveikį šių regionų ekonominei plėtrai per BVP bei darbo našumo rodiklius. Kauno, Marijampolės bei Tauragės regionams TUI įtaka ekonominei šių regionų plėtrai yra kiek silpnesnė, tačiau vis tiek išlieka reikšminga ir svarbi. Visgi galima teigti, jog TUI atėjimas į dalį Lietuvos regionų (Alytaus, Panevėžio, Telšių regionus) nedaro įtakos šių regionų ekonominei plėtrai, nes apskaičiuoti koreliacijos koeficientai tarp TUI bei BVP, darbo našumo bei nedarbo lygio šiuose regionuose buvo nereikšminiai. Verta pabrėžti, jog TUI poveikis atskiro regiono ekonominei plėtrai nebūtinai priklauso nuo TUI apimčių dydžio (Šiaulių regionas sulaukia vos 1,15–1,59 proc. visos šalies TUI dydžio, tačiau TUI įtaką šio regiono ekonominei plėtrai yra labai stipri).

Literatūra

1. Axaroglou, K., Pournarakis, M. (2007). Do All Foreign Direct Investment Inflows Benefit the Local Economy? *The World Economy*, p. 424-445.
2. Čibinskienė, A., Kontautienė, R. (2010). Tiesioginių užsienio investicijų srautų pokyčiai ekonominės krizės sąlygomis. // *Vadyba*, Nr. 1(17), p. 219–227.
3. Ekanayake, E. M., Ledgerwood, J. R. (2010). How does Foreign Direct Investment Affect Growth in Developing Countries? An Empirical Investigation. // *The International Journal of Business and Finance Research*, Vol. 4, No. 3, p. 43-53.
4. Erdogan, A. I. (2011). Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Evidence from Turkey. // *Journal of Applied Finance & Banking*, Vol. 1, No. 4, p. 185-199.
5. Javorcik, B. (2013). Does FDI Bring Good Jobs to Host Countries? - Background Paper for the World Development Report 2013, p. 1-22.
6. Kuliavienė, A., Solnyskinienė, J. (2014). The Evaluation of the Impact of Foreign Direct Investment on Lithuanian Economy Using LAG-Analysis. // *Economics and Management*, 19 (1), p. 16-24.
7. Kurtishi-Kastrati, S. (2013). The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, Vol. 5, Issue 1, p. 26-38.
8. Laskienė, D., Pekarskienė, I. (2011). Tiesioginių užsienio investicijų poveikis investicijas priimančios šalies darbo produktyvumui. // *Ekonomika ir vadyba*, 16, p. 207-213.
9. Moraru, C. (2013). Foreign direct investment and economic growth in Romania. // *Theoretical and Applied Economics*, Vol. 20, No. 5, p. 125-134.
10. Moyo, T. (2013). The impact of Foreign Direct investment on economic growth: The case of Zimbabwe (2009- 2012). // *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 1(6), p. 323-329.
11. Mucuk, M., Demirsel, M. T. (2013). The Effect of Foreign Direct Investments on Unemployment: Evidence from Panel Data for Seven Developing Countries. // *Journal of Business, Economics & Finance*, Vol. 2, Issue 3, p. 53-66.
12. Nosheem, M. (2013). Impact of Foreign Direct Investment on Gross Domestic Product. // *World Applied Sciences Journal*, 24 (10), p. 1358-1361.
13. Oficialiosios statistikos portalas (2014). Peržiūrėta 2014, balandžio 24, adresu <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1>.
14. Pilinkienė, V. (2008). Tarptautiniai ekonominiai santykiai. - Kaunas: Technologija.
15. Ruplienė, D., Garšvienė, L. (2008). Tiesioginių užsienio investicijų įtaka šalies ekonominiam augimui. // *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*, 3 (12), p. 262-270.
16. Sandalcilar, A. R., Altiner, A. (2012). Foreign Direct Investment and Gross Domestic Product: An Application on ECO Region (1995-2011). // *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 3, No. 22, p. 189-198.

17. Zenasni, S., Benhabib, A. (2013). The Determinants of Foreign Direct Investment and Their Impact on Growth: Panel Data Analysis for AMU Countries. // International Journal of Innovation and Applied Studies, Vol. 2, No. 3, p. 300-313.

Aida BARKAUSKAITĖ

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IMPACT ON THE LITHUANIA REGIONS ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

Foreign direct investments (FDI) could be identified as one of the most effective tools to promote the country's economic growth. Most of the world countries want to attract more FDI flows, because these investments bring various benefits. If foreign direct investments are used properly, it leads to the general rise of living standards, the country's resurgence in the global market. In scientific literature there are many of studies investigating FDI and their impact on the economic development of the country, but finding studies examining FDI impact on certain region of the country is extremely difficult. The aim of this work is to analyze the impact of foreign direct investment in Lithuania for regional economic development.

The analysis showed that in Klaipeda, Vilnius and Siauliai regions FDI do significant and positive impact on the regional economic development, GDP and labor productivity indicators, but in some regions FDI does not affect their economic development. However, FDI impact on regional economic development does not necessarily depend on the size of FDI volume.

Straipsnį recenzavo: prof. dr. Irena Pekarskienė (KTU)

Įmonių socialinės atsakomybės poveikio finansinei rizikai, atsižvelgiant į suinteresuotųjų grupių veiksmus, vertinimas

Įvadas

Šiandien pagrindinė įmonių tikslo funkcija pasikeitė ir peržengė siekio generuoti pelną akcininkams ribas. Suinteresuotųjų šalių aktyvumas tapo dažnas įmonės gyvavimo procese ir geros vadybos reikalaujančia problema. Santykių tarp organizacijos ir jos suinteresuotųjų grupių kokybė tapo lemiamu įmonės sėkmės veiksniu, suteikiančiu galimybę reaguoti į konkurencijos sąlygas, neatsilikti nuo pasaulinių tendencijų, gerinti reputaciją bei įgyti socialinį pritarimą.

Įmonių socialinė atsakomybė šiame kontekste yra svarbus veiksnys, leidžiantis įmonėms apjungti skirtingas suinteresuotąsias grupes, patenkinti visuomenės bei aplinkos poreikius, užtikrinti įmonei stabilaus veikimo perspektyvas. Įmonių socialinė atsakomybė yra plati sąvoka, apimanti įmonių ekonominę, socialinę, aplinkosauginę atsakomybę, kartu apjungianti laisvanoriškumo principą bei atsakomybę suinteresuotųjų grupių atžvilgiu. Todėl įmonių socialinė atsakomybė yra nagrinėjama ne tik ekonomikos bet ir vadybos, finansų, marketingo ir psichologijos bei kitų socialinių mokslų kontekste. Įmonių socialinės atsakomybės evoliucija finansų literatūroje yra plačiai aprašoma ir tiriama. Dauguma mokslininkų vis dar analizuoja įmonių socialinės atsakomybės sampratą, bei kaip teisingai įvertinti visas įmonių socialinės atsakomybės dimensijas. Nemaža dalis autorių tiria įmonių socialinės atsakomybės bei įmonės veiklos rodiklių priklausomybę. Empiriniai tyrimų rezultatai nepateikia vienareikšmio atsakymo dėl įmonių socialinės atsakomybės bei įmonės finansinių rodiklių priklausomybės (Margolis ir Walch, 2003).

Įmonių socialinės atsakomybės bei įmonės rizikos tarpusavio priklausomybė tiriama keliariopai. Kai kurie autoriai įmonių socialinę atsakomybę nagrinėja kaip įmonės rizikos mažinimo mechanizmą (Godfrey ir kt., 2009; Tsoutsoura, 2004; Testa, 2008; Kytte ir Ruggie, 2005) iš kitos pusės įmonių socialinė atsakomybė tiriama kaip atskira verslo rizikos rūšis (Heugens ir Dentchev, 2007), su kuria susiduria socialiai atsakingos įmonės. Daugeliu atveju tiriamas tiesioginis įmonių socialinės atsakomybės poveikis verslo rizikai: strateginei (Heugens ir Dentchev, 2007), finansinei (Orlitzky, Benjamin 2001; Waddock, Graves, 1997; Jo, Na, 2012; Kim, 2010; Dufresne, Savaria, 2004; Lee, Faff, 2009; Mishra, Modi, 2012; Bouslah ir kt., 2013; Lou, Bhattacharya, 2009; Salama ir kt., 2011; Humphrey ir kt., 2012; Oikonomou ir kt., 2012), kredito (Goss, Roberts, 2010; Derwall, Verwijmeren, 2007; Attig ir kt., 2013; Chang ir kt., 2013), reputacijos (Testa, 2008, Bebbington, 2008; King, Soule, 2007). Taip pat pabrėžiama ir įmonių socialinės atsakomybės bei įmonės finansinės rizikos tarpusavio priklausomybė (Orlitzky, Benjamin 2001). Tyrimai, išskirtinai vertinantys įmonių socialinės atsakomybės įtaką finansinei rizikai yra prieštaringi. Ryšys tarp įmonių socialinės atsakomybės bei finansinės rizikos priklauso nuo tokių faktorių kaip įmonės socialinės atsakomybės bei finansinės rizikos matavimo metodikos, bei tyrimo imties ar tiriamų rinkų pasirinkimo. Taigi nors nemažai mokslininkų tyrė įmonių socialinės atsakomybės ir finansinės rizikos priklausomybę, tačiau dauguma tyrimų vertino tik tiesioginę priklausomybę tarp įmonių socialinės atsakomybės bei finansinės rizikos, suinteresuotųjų grupių daromas spaudimas įmonei bei jų neigiamas poveikis finansinei rizikai beveik netirtas.

Mokslinė problema – Kaip įmonių socialinė atsakomybė įtakoja finansinę riziką?

Objektas – įmonių socialinės atsakomybės įtaka finansinei rizikai.

Tyrimo tikslas – Apibendrinti skirtingų ekonomikos mokslo teorijų bei empirinių tyrimų įžvalgas dėl įmonių socialinės atsakomybės įtakos finansinei rizikai.

Darbo uždaviniai:

1. Išanalizuoti įmonių socialinės atsakomybės ir finansinės rizikos ryšį ekonomikos mokslo teorijose.
 2. Apibendrinti įmonių socialinės atsakomybės poveikio finansinei rizikai empirinių tyrimų rezultatus.
 3. Remiantis empirinių tyrimų rezultatais, atlikti suinteresuotųjų grupių spaudimo įmonei analizę.
 4. Apibendrinti įmonių socialinės atsakomybės poveikio finansinei rizikai vertinimo schemą.
- Straipsnyje naudojamas mokslinės literatūros analizės bei sisteminimo metodai.

Požūriai į įmonių socialinės atsakomybės ir finansinės rizikos ryšį, ekonomikos mokslo teorijose

Literatūra įmonių socialinės atsakomybės (ISA) tematikoje siūlo nemažai teorinių pagrindimų, kurie padeda paaiškinti egzistuojantį ryšį tarp ISA bei finansinės rizikos. Galima išskirti keturis pagrindinius argumentus dėl ryšio tarp ISA bei finansinės rizikos egzistavimo. Šie argumentai apima teorijas, kurios aiškina ISA bei suinteresuotųjų grupių veiksmus įmonės atžvilgiu. Tai įtraukia suinteresuotųjų grupių, ribotų išteklių, socialinio judėjimo bei oportunistinio elgesio teorijas.

Remiantis suinteresuotųjų grupių teorija įmonė yra vertinama kaip kompleksinė suinteresuotųjų grupių sistema, apimanti skirtingas suinteresuotųjų grupių teises, poreikius, įsitikinimus, lūkesčius ir įsipareigojimus prieš įmonę. Kaip teigia suinteresuotųjų grupių apibrėžimas, suinteresuotieji yra bet kokia grupė ar asmenys, kurie gali įtakoti ar būti įtakoti įmonės (Freeman, 1984) ir šie asmenys ar grupė turi skirtingus motyvus bei lūkesčius įmonės atžvilgiu. Pavyzdžiui, akcininkai paprastai nori didelių grąžų savo investicijoms – aukštai mokamų dividendų, todėl reikalauja didelio pelno, augimo ir kylančių akcijų kainų. Jei šie interesai nebūna pasiekti, akcininkai spaudžia vadovus per akcininkų susirinkimus, arba tiesiog parduoda savo akcijas. Tuo tarpu kitos suinteresuotosios grupės, pavyzdžiui darbuotojai turi kitus motyvus, kurie veda priešingų lūkesčių įmonės atžvilgiu. Jie paprastai norimokymų, gebėjimų ugdymo, saugos darbe ir panašiai. Visi šie lūkesčiai didina išlaidas įmonei, kurie iš tiesų gali sumažinti turto dalį akcininkams.

Manoma, jog visos suinteresuotosios grupės ir jų teisės bei poreikiai yra svarbūs įmonei ir jie gali būti įgyvendinami remiantis įmonių socialine atsakomybe. Socialinė atsakomybė leidžia įgyvendinti ir suderinti konfliktuojančius suinteresuotųjų grupių poreikius. Todėl daugelis autorių, atsižvelgdami suinteresuotųjų grupių teoriją, argumentuoja, jog įmonių socialinė atsakomybė gali mažinti neigiamas pasekmes, eliminuoti neigiamus įmonės veiklos rezultatus, ar gali mažinti finansinę riziką išskylančią dėl suinteresuotųjų grupių veiksmų nukreiptų prieš įmonę (Bouslah ir kt., 2013). Freeman (1984) per suinteresuotųjų grupių teoriją aiškina, jog vadovai turėtų subalansuoti įvairių suinteresuotųjų grupių poreikius: akcininkų, darbuotojų, klientų ir bendruomenės, siekiant sėkmingo organizacijos išlikimo. Sėkmingai suderinus suinteresuotųjų grupių poreikius yra užtikrinama įmonės reputacija, kuri yra lemiamas veiksnys įtakojantis įmonės vertę ir kuriantis potencialią naudą (World finance conference, 2013). Iš kitos pusės sėkmingas suinteresuotųjų grupių valdymas mažina darbuotojų kaitą, kas lemia sumažėjusius darbuotojų samdymo, apmokymų kaštus, lojalūs tiekėjai mažina kokybės sertifikatų kaštus, palanki bendruomenė mažina teisminių procesų arba neigiamų viešųjų ryšių atsiradimo galimybę, o stabilūs akcininkai mažina akcijų rinkos svyravimus (Mishra, Suan, 2010).

Todėl suinteresuotųjų grupių teorija teigia, jog įmonių socialinė veikla yra atvirkštinėje priklausomybėje su įmonės rizika. Aukštesnis socialinės veiklos rodiklis gali sumažinti (padidinti) numatomą rizikingumą dėl sumažėjusios finansinės ir operacinės rizikos, ir/arba rizikos susijusios su socialinėmis problemomis (El Ghoul ir kt., 2011, Bouslah ir kt., 2013). Taip pat investuotojai gali žiūrėti į įmones pasižyminčias aukštesnia (žemesne) socialine atsakomybe kaip mažiau (daugiau) rizikingas investicijas, siejant socialinį atsakingumą su aukštesne kokybės vadyba (Bouslah ir kt., 2013). Pavyzdžiui, aukštas socialinis atsakingumas gali sumažinti tikimybę, kad įmonės susidurs su socialine krize, o tai reiškia didesnes pinigines išmokas (pvz. baudos, kompensacijos ar valymo išlaidos, įvykus aplinkos avarijoms, kitoms problemoms, susijusioms su prastomis darbo sąlygomis). Tuo tarpu įmonės su prastais socialinės veiklos rodikliais (žemi socialinės atsakomybės reitingai) gali susidurti su keleriomis rizikomis (pvz., sugadinti įvaizdį ir reputaciją; turėti mažiau pasitikėjimo iš suinteresuotųjų grupių vartotojų, boikotai, esami akcininkai gali parduoti savo akcijas, potencialūs investuotojai gali nenorėti pirkti įmonės akcijų dėl žemo socialinės atsakomybės rodiklio).

Priešingai, suinteresuotųjų grupių veiksmas prieš įmonę gali būti aiškinami ribotų išteklių teorijos pagrindais, kuri teigia, jog įmonė privalo atsiliepti į tų suinteresuotųjų grupių poreikius, kurios teikia įmonei svarbius išteklius ir yra svarbios jos išgyvenimui (Helmig ir kt., 2013). Taigi pirminės suinteresuotosios grupės turi didesnę įtaką įmonei ir gali daryti tiesioginį spaudimą. Ši hipotezė buvo bandyta patvirtinti empiriškai B. Helmig ir kt. (2013), tiriant pirminių suinteresuotųjų grupių didesnę įtaką aplinkosauginių problemų sprendimui. Kaip teigia ribotų išteklių teorija, antrinės suinteresuotosios grupės nėra tokios svarbios įmonės išlikimui, kadangi jos neteikia svarbių įmonės išlikimui išteklių, todėl jų įtaka įmonei yra netiesioginė. Tai galima laisvai paaiškinti bendruomenės, žiniasklaidos ar nevyriausybinų organizacijų pavyzdžiu, kurios neteikia įmonei nei darbo jėgos, gamybai reikiamų žaliavų, nedalyvauja įmonės valdyje, nėra įmonės prekių ar paslaugų vartotojai. Šios suinteresuotosios grupės neturi tiesioginio priėjimo prie įmonės išteklių, todėl neturi ir galios daryti įmonei spaudimą. Tačiau šių suinteresuotųjų grupių, pavyzdžiui bendruomenės nepasitenkinimas įmonės vykdoma veikla, gali įtakoti kitas suinteresuotąsias grupes veikti prieš įmonę. Tokį poveikį antrinės suinteresuotosios grupės įgyvendina žiniasklaidos ar viešosios nuomonės formavimo pagalba (Huijstee, Glasbergen, 2010; Ten ir kt., 2010; Zietsma, Winn, 2008; Henriques, Sharma, 2005; Hendry, 2005; Frooman, Murrell, 2005; Tsai ir kt., 2005; Frooman, 1999; Helmig ir kt., 2013). Taigi galima manyti, jog bandant suderinti konfliktuojančius suinteresuotųjų grupių poreikis, išskiriant tas suinteresuotąsias grupes, kurios turi didesnę priėjimą prie išteklių, kyla konfliktinės situacijos įmonei. Atsiranda mažiau svarbių suinteresuotųjų grupių nepasitenkinimas, kuris galimai virsta į boikotus, streikus ar kitas konfliktines situacijas. Tai lemia papildomas išlaidas tokių situacijų likvidavimui, reputacijos atstatymui, klientų, darbuotojų praradimą, pardavimų apimčių sumažėjimą, krentančias akcijų kainas ir galiausiai sukelia finansinės rizikos atsiradimą.

Toliau, nagrinėjant kaip atskiros suinteresuotosios grupės, ypač antrinės, gali sukelti potencialią grėsmę įmonei arba kaip gali paveikti įmonės sprendimus ar svarbius išteklius, naujai tyrimai remiasi socialinio judėjimo teorija (Helmig ir kt., 2013; Vasi, King, 2012; King, 2008, King, Soule, 2007). Socialinio judėjimo teorija yra paremta kolektyviniu veiksmu, kuris yra apibūdinamas kaip „koordinuotas veiksmas tarp dviejų ar daugiau asmenų, kurie bent menkiausiu būdu, patenkina individualius poreikius ir gauna bendrai patiriamą naudą“ (King, 2008, p. 22). G. B. King (2008) teigia, jog socialinio judėjimo šalininkai suinteresuotųjų grupių spaudimą įvardija kaip strateginių, poreikių vedamų veiksmų funkciją prieš įmonę, vykdomą bendrų (angl. k. – *collective*) narių. Be kolektyvinio veiksmo suinteresuotųjų grupių įtaka įmonei nebūtų įgyvendinama, nes tai būtų tik „atskiri individai trūkstantys bendrųjų interesų įmonės veikloje“ (King, 2008, p. 22). Todėl siekiant atlikti socialinį pokytį ar įtakoti įmonės sprendimus suinteresuotosios grupės privalo remtis kolektyviniu veiksmu. Dauguma mokslininkų kolektyvinį veiksmą sieja su protestais, boikotais, streikais ar kitomis viešųjų demonstracijų formomis, priskiriamomis būtent antrinėms suinteresuotosioms grupėms (Vasi, King, 2012, King, Soule, 2007). Šis argumentas remiasi prielaida, jog antrinės suinteresuotosios grupės įtraukia asmenis ar grupes, kurios nors ir nedalyvauja tiesioginiuose ekonominiuose mainuose ar neturi tiesioginių teisinių įtakų (angl. k. – *authority*) įmonėms, tačiau gali būti paveiktos įmonės veiksmų (Vasi, King, 2012). Taip pat antrinės suinteresuotosios grupės neturi reikiamos galios ar teisėtumo (Mitchell ir kt., 1997), kad jų poreikiai būtų įgyvendinami. Tokiu būdu, kolektyvinis veiksmas antrinėms suinteresuotosioms grupėms padeda įgyvendinti jų iškeltus tikslus. Todėl nagrinėjant suinteresuotųjų grupių veiksmus numatytus prieš įmonę, nepakanka vertinti tik pirminių suinteresuotųjų grupių veiksmus bei jų įtaką įmonės priimamiems sprendimams ir galimoms pasekmėms. Vertinant ĮSA įtaką finansinei rizikai kylančią dėl suinteresuotųjų grupių veiksmų numatytų prieš įmonę yra būtina įtraukti tiek pirminių suinteresuotųjų grupių veiksmus tiek antrinių.

Remiantis oportunistinio elgesio teorija, per didelės investicijos arba vadovų oportunistinis elgesys, leidžia manyti apie teigiamą ryšį tarp ĮSA ir finansinės rizikos. Tai yra didėjant ĮSA didėja ir finansinė rizika (Bouslah ir kt., 2013, Barnea, Rubin, 2010). Šiuo atveju ĮSA gali būti sutapatinta su asmeniniais vadovų interesais, kurių jie pasiekia didindami akcininkų išlaidas. Pavyzdžiui, vadovai gali pasirinkti gerinti SA lygį, investuodami nepagrįstai per daug į socialinės atsakomybės programas, taip gerindami savo kaip dorų piliečių reputaciją (Barnea, Rubin, 2010). Jie taip pat gali gerinti įmonių socialinį atsakingumą, siekdami gauti palaikymo iš socialinių bei gamtosauginių aktyvistų, taip užsitikrindami savo ilgalaikes pozicijas įmonėje (Cespa, Cestone, 2007). Taigi, atsižvelgiant į per didelio investavimo hipotezę, ĮSA turėtų didinti finansinę riziką dėl vadovų savanaudiškumo prielaidos.

Požiūriai į įmonių socialinės atsakomybės ir finansinės rizikos ryšį ekonomikos mokslo teorijose

Teorija	ĮSA didina finansinę riziką	ĮSA mažina finansinę riziką
Suinteresuotųjų grupių		+
Ribotų išteklių	+	
Oportunistinio elgesio	+	

Pastaba: Sudaryta autorės.

Taigi apibendrinat galima matyti, jog prielaidos dėl ĮSA įtakos finansinei rizikai, kylančios iš ekonomikos teorijų, yra nevienareikšmės (1 lentelė). Suinteresuotųjų grupių teorija, leidžia manyti, jog ĮSA padeda įmonėms mažinti konfliktines situacijas su suinteresuotosiomis grupėmis bei užtikrinti reikiamų išteklių kiekį. Todėl ĮSA galimai mažina finansinę riziką. Iš kitos pusės, ribotų išteklių bei oportunistinio elgesio teorija leidžia teigti, jog vadovai, siekdami sau naudoti didina išlaidas socialinėms programoms, taip nepagrįstai didindami įmonės išlaidas ir mažindami teigiamus pinigų srautus. Taip pat, įmonės atsižvelgdamos tik į tas suinteresuotąsias grupes, kurios teikia įmonei svarbiausius išteklius ir išskirdamos mažiau svarbias suinteresuotąsias grupes, galimai sukelia konfliktinių situacijų atsiradimo pavojų. Vadinasi, ĮSA galimai didina finansinę riziką. Kaip galima pastebėti, suinteresuotųjų grupių vaidmuo šiame santykiuose yra skirtingas. Ribotų išteklių teorija teigia, jog svarbiausios ir didžiausią įtaką įmonėms veiksmams turi pirminės suinteresuotosios grupės, dėl jų priėjimo prie svarbiausių išteklių. Tuo tarpu suinteresuotųjų grupių teorija, teigia jog visos suinteresuotosios grupės yra svarbios ir gali daryti poveikį įmonei. Priešingai kolektyvinio veiksmo teorija pabrėžia, jog antrinės suinteresuotosios grupės taip pat yra svarbios, kadangi per kolektyvinį veiksmą gali įtakoti įmonės pirmines suinteresuotąsias grupes. Todėl vertinant ĮSA įtaką finansinei rizikai yra svarbu atsižvelgti tiek į pirmines, tiek į antrines suinteresuotąsias grupes.

Įmonių socialinės atsakomybės įtakos finansinei rizikai empirinių tyrimų analizė

Tyrimų bandančių atsakyti į klausimą dėl ĮSA įtakos finansinei rizikai yra nemažai, visgi kaip teigia D. P. Baron (2011) esame toli nuo vieningo atsakymo dėl ĮSA ir finansinės rizikos priklausomybės. Tyrimai šioje tematikoje yra vis dar reti ir problematiški (Starks, 2009; Lee ir Faff, 2009; Oikonomou ir kt., 2012). Pirmiausia nėra vienareikšmio atsakymo kaip matuoti finansinę riziką: sisteminę ar nesisteminę, neigiamą ar bankroto? Dėl skirtingo finansinės rizikos bei ĮSA vertinimo metodikos gaunami nevienareikšmiai rezultatai. ĮSA įtaką įmonės finansinei rizikai yra argumentuojama, tuo, jog mažinant oro taršą, įmonė mažina savo galimų ginčų su vyriausybinėmis organizacijomis, veiklą reguliuojančiomis institucijomis ar kitomis suinteresuotosiomis šalimis. Taršos mažinimas, taip pat mažina akcijų kainų svyravimus ir finansinę riziką (ypač pramonės įmonių) (World finance conference, 2013). Sumažinus ieškinių tikimybę, įmonės finansiniai ištekliai gali būti skiriami skolų išmokėjimui, dividendams ir daugiau skiriama vidaus investicijoms ar įsigijimams. Ši veikla gali pagerinti įmonės rizikos lygį, sumažinti skolos kainą ir palapnsniui kapitalo kaštus. Kita vertus, bloga reputacija gali padidinti finansinę riziką ir akcijų svyravimus: pinigų srautai gali destabilizuotis ir skolų sąnaudos didės (World finance conference, 2013).

Pasaulinėje finansų konferencijoje 2013 metais buvo pristatyti atlikto tyrimo rezultatai, naudojant Vigeo duomenų bazę, įmonių socialinei atsakomybei vertinti. Rezultatai parodė atvirkštinę priklausomybę tarp ĮSA ir įmonės sisteminės bei nesisteminės rizikos. M. Orlitzky ir J. D. Benjamin(2001) taip pat patvirtina ĮSA bei finansinės rizikos atvirkštinę priklausomybę. H. Jo ir H. Na (2012) bei J. W. Kim (2010) tyrė ĮSA bei įmonės bendrą finansinę riziką naudodami KLD duomenų bazės duomenis, Amerikos rinkai. H. Jo ir H. Na (2012) tyrimas vertino kontraversiškus ekonomikos sektorius (tabako, alkoholio, naftos gamyba) ir patvirtino, jog įmonės finansinė rizika yra priklausoma nuo įmonės įsitraukimo į socialinę atsakomybę. Tuo tarpu J. W. Kim (2012) tyrimo rezultatai pateikė nevienareikšmius atsakymus ir atskleidė, jog kai kurios ĮSA dimensijos matuojamos verslo etikos rodikliu turi atvirkštinę priklausomybę su įmonės bendra finansine rizika, tačiau bendras ĮSA rodiklis tiesiogiai įtakoja įmonės bendrą finansinę riziką. H. Jo ir H.Na (2012) pastebi, jog bendrai įmonių įgyvendinama socialinė atsakomybė mažina ne tik visą riziką, bet ir sisteminę riziką, kadangi mažina jautrumą

dėl rinkos svyravimų, ypač įmonių veikiančių JAV prieštaringose pramonės sektoriuose. Toks pats rezultatas buvo rastas X. Luo ir C. B. Bhattacharya (2009), kurie teigia, jog įmonių socialinė atsakomybė yra atvirkštinėje priklausomybėje su įmonių sisteminė rizika.

Vertinant ĮSA įtaką įmonės nesisteminei rizikai F. B. Dufrence ir P. Savaria (2004) remdamiesi 1995-1999 metų duomenimis iš Kanados socialiai atsakingo investavimo duomenų bazės, parodo, jog ĮSA neigiamai įtakoja įmonės nesistemine finansine rizika, tai yra kuo aukštesnis ĮSA rodiklis tuo nesistemine finansine rizika yra mažesnė. Socialiai atsakingi investicijų portfeliai yra mažiau rizikingi nei socialiai neatsakingi. Tokias išvadas patvirtina ir D. Lee bei R. Faff (2009) stebėjimai, kurie vertino ĮSA įtaką finansinei rizikai įmonių priklausančių DOW Jones stabilumo indeksui atveju. Autoriai pateikia išvadą, jog socialiai atsakingos įmonės yra mažiau rizikingos nei socialiai neatsakingos. Skirtumai tarp nesisteminės rizikos lygio abiejų tipų įmonių atveju yra 22% – 34%.

Naudodami Fortune žurnalo MAC 2002-2003 metų duomenis ĮSA matuoti, X. Luo ir C. B. Bhattacharya (2009) patvirtina ankstesnių tyrimų rezultatus, jog ĮSA mažina įmonių nesistemine riziką. ĮSA taip pat suteikia įmonei stabilumą mažindama būsimų grynųjų pinigų srautų svyravimus. S. Mishra ir S. B. Modi (2012) bei K. Bouslah ir kt. (2013) patvirtina šias išvadas Amerikos kontekste, naudojant KLD duomenis kaip pagrindinį įmonių socialinės atsakomybės vertinimo rodiklį. S. Mishra ir S. B. Modi (2012) pastebi, kad ĮSA turi didelės įtakos nesisteminei įmonių rizikai, vertinant 2000-2009 metų laikotarpyje. Autoriai teigia, jog ĮSA stiprybės mažina riziką, o neigiamos didina. Šias išvadas leidžia padaryti KLD duomenų bazės duomenys, kadangi KLD duomenų bazėje ĮSA yra skirstoma į teigiamas (ĮSA stiprybės) ir neigiamas (silpnybės) dimensijas. K. Bouslah ir kt., (2013) tirdami ĮSA įtaką finansinei rizikai, priklausomybę taip pat vertino tarp atskirų ĮSA komponentų. Tyrimo išvados teigiama, jog finansinė rizika (matuojama nesistemine rizika, taip pat vertybinių popierių grąžos svyravimu) yra neigiamai susijusi su dviem ĮSA komponentais: santykiais su darbuotojais ir žmonių teisėmis. Kiti ĮSA komponentai neturi įtakos finansinei rizikai. Šis tyrimas pritaria išvadai, jog ne visi ĮSA aspektai yra svarbūs siekiant įvertinti įtaką įmonės finansinei rizikai.

Tuo tarpu J. E. Humphrey ir kt. (2012) tyrimas atskleidžia, jog ĮSA įtaka nesisteminei rizikai yra mažai reikšminga. Tirdami Didžiosios Britanijos rinką 2002-2010 metais autoriai nerado jokių ĮSA poveikio nesisteminei rizikai įrodymų. Taip pat buvo pastebėta, kad nėra jokio skirtumo tarp socialiai atsakingų investicinių portfelių ir nesocialiai atsakingų investicinių portfelių rizikos atžvilgiu. Šie rezultatai atsispindėjo ir J. W. Kim (2010) tyrime, kuriame nebuvo atrasta jokių tvirtų įrodymų dėl ryšio tarp ĮSA ir įmonės finansinės rizikos. J. W. Kim (2010) daro išvadą, jog priklausomybė tarp finansinės rizikos ir ĮSA yra neaiški ir nėra aiškaus atsakymo, jog ĮSA mažina arba didina įmonės nesistemine riziką.

Finansų mokslinėje literatūroje yra pažymima, jog nesistemine rizika nėra susijusi su rinkos rizika, todėl gali būti sumažinta arba eliminuota iš portfelio, naudojant diversifikavimo metodus. Be to, sisteminė ir nesistemine rizika atspindi skirtingus aspektus finansinės rizikos: sisteminė rizika atspindi rinkos riziką, o ne sisteminė – riziką, susijusią su konkrečių strategijų įmonėje įgyvendinimu. Iš tiesų, keletas tyrimų teigia, kad tiriant ĮSA poveikį finansinei rizikai, svarbu yra vertinti sisteminę riziką, kadangi sisteminė rizika atsispindi rinkos kainoje ir negali būti pašalinta naudojant diversifikavimo metodus.

A. Salama ir kt., (2011) klausimą dėl ĮSA įtakos finansinei rizikai sprendė naudodami Jungtinėje Karalystėje veikiančių įmonių pavyzdžiu, tirdami įmonių rezultatus nuo 1994 iki 2006 m., daugiausia dėmesio skirdami įmonių aplinkosauginė atsakomybei. Gauti rezultatai nesmarkiai nukrypo nuo kitų autorių darbų, vertinančių ĮSA Amerikos kontekste. Rezultatai patvirtino, jog JK veikiančių įmonių gaminio aplinkosauginės charakteristikos yra atvirkščiai susiję su įmonių sisteminė rizika. Aplinkosauginės atsakomybės rodiklio padidėjimas 1,0 dydžiu (10-balėje skalėje), sumažina įmonės riziką 0,02 dydžiu. Išvados pateikiami du pagrindiniai argumentai tokiai priklausomybei: pirma, aplinkosauginė atsakomybė gali sumažinti kitas svarbias išlaidas, pirmiausia susijusias su didesniu energijos suvartojimu ir atliekų perdirbimo bei aplinkos krizių valdymu. Antra, įmonės aplinkos apsaugos vadybos sistema, kaip manoma, padidina pajamas, pritraukiant socialiai ir ekologiškai sąmoningus vartotojus.

I. Oikonomou ir kt. (2012) atliko (angl. k. – *longitudinal*) išilginę studiją, analizuodami įmonių socialinės veiklos ir sisteminės rizikos santykį nuo 1992 iki 2009 metų, naudodami įmonių duomenis iš S & P 500 indekso. Autoriai teigė, jog tik kai kurie ĮSA komponentai yra neigiamai ir minimaliai susiję su įmonių sisteminė rizika. Be to, jie taip pat rado, kad kiti veiksniai, tokie kaip santykiai su bendruomene, darbuotojais ir aplinkos apsaugos klausimai yra teigiamai ir reikšmingai susiję su sisteminė rizika. Tai yra didėjant socialinės atsakomybės rodikliui šiuose srityse finansinė rizika, vertinama sisteminė rizika didėja. Norėdami patvirtinti savo rezultatus,

I. Oikonomou ir kt. (2012) naudojo du neigiamos rizikos (angl. k. – *downside risk*) matavimus: Bawa ir Lindenberg beta ir Harlow ir Rao beta. Nors rezultatai Bawa ir Lindenberg beta nerodė reikšmingos ĮSA įtakos finansinei rizikai, rezultatai vertinant neigiamą riziką Harlow ir Rao beta parodė tiesioginį ryšį tarp finansinės rizikos ir kai kurių atskirų neigiamų socialinės atsakomybės komponentų (bendruomenės susirūpinimas, darbuotojų rūpesčių ir aplinkosauginio veiksmingumo problemos). Taigi vertinant ĮSA įtaką finansinei rizikai, matuojamai neigiamai rizikai, tarp atskirų socialinės atsakomybės dimensijų yra pastebimas tiesioginis ryšys. Tai yra didėjant kai kurioms socialinės atsakomybės dimensijoms didėja įmonių neigiamai rizika.

Finansinės rizikos matavimas per neigiamą riziką turi kelis argumentus. Pirma, tradiciniai finansinės rizikos matavimo modeliai remiasi Beta skaičiavimais, darant prielaidą, jog akcijų gražos pasiskirstymas yra simetrinis (pavyzdžiui, esant normaliojo skirstinio atveju). Esant tokiai situacijai, standartiniai rizikos matavimo rodikliai ir neigiamos rizikos matavimo rodikliai gaus tuos pačius rezultatus. Tačiau, kai gražos pasiskirstymas yra asimetris (dažniausiai taip ir yra: DeFusco ir kt., 1996), tuomet arba neigiami kainų svyravimai turės dominuojantį poveikį teigiamai rizikai (angl. k. – *upside*) arba atvirkščiai. Tiksliau sakant, jei gražų pasiskirstymas nukrypsta į neigiamą pusę arba „krypsta į kairę pusę, tai pagal tradicinę portfelio teoriją (Markowitz, 1991), bendra rizika, sukuria susiduria akcijos gali būti suskirstyta į sisteminę riziką, atsirandančią dėl bendrų aplinkos veiksnių, turinčių įtakos visai vertybinių popierių visatai ir nesisteminę (specifinę) riziką, kuri kyla iš pramonės / konkrečios įmonės veiksnių. Diversifikacijos pagalba nesisteminė rizika gali būti panaikinta iš portfelio, todėl investuotojams yra kompensuojama tik už jų investicijoms grėšiančią rinkos riziką. Būtent dėl šios priežasties vertinant finansinę riziką svarbu matuoti sisteminę riziką arba tiksliau neigiamą riziką, renkant Beta rodiklį, o ne standartinio nuokrypio (Oikonomou, 2012).

Neigiamos rizikos matavimo teisingumą argumentuoja ir kiti mokslininkai. Kaip teigia X. Luo ir C. B. Bhat-taharya (2009) tradiciniai rizikos matavimo modeliai neįvertina rizikos, nes jie neįvertina ekstremalių neigiamų nuokrypių nuo lūkesčių, kurie yra pagrindinis investuotojų nerimo šaltinis. Kadangi tradiciniai rizikos ir neigiamos rizikos matavimo rodikliai yra skirtingi finansinės rizikos matavimo būdai, yra logiška žiūrėti į finansinę riziką kaip neigiamo nuokrypio galimybę (nei bendrą kainų nestabilumą). Todėl neigiamos rizikos matavimas yra teisingesnis finansinės rizikos matavimo metodas. Antra, remiantis pralaimėjimų baimės naudingumo teorija (angl. k. – *loss aversion utility theory*) „nuostoliai ir trūkumai turi didesnę įtaką investuotojų pasirinkimui nei naudai privalumai“ (Tversky ir Kahneman, 1991 p.1039). Todėl investuotojai yra jautresni neigiamos rizikos atžvilgiu ir dėl to gali reikalauti didesnės gražos už investicijas į įmonės akcijas.

Galiausiai, kai kurie straipsniai vertindami ĮSA bei finansinės rizikos priklausomybę sutelkia dėmesį į ĮSA ir kredito rizikos santykį. A. Goss ir G. R. Roberts (2010) daro išvadą, jog ĮSA lygis yra reikšmingas veiksnys bankroto neatsiradimo tikimybei. Jo teigimu, socialiai atsakingos įmonės yra mažiau rizikingos nei socialiai neatsakingos (tyrimas atliekamas nuo 1991 iki 2003, naudojant KLD duomenis). R. Bauer ir kt., (2009) vertino ĮSA įtaką bankroto rizikai, išskirdami įmonių santykių su darbuotojais įtaką įmonių finansinei rizikai. Autoriai teigia, kad įmonės santykių su darbuotojais kokybė yra stiprus veiksnys investuotojų į obligacijas sprendimams. Aukšti obligacijų reitingai yra reikšmingai susiję su aukštu įmonių santykių su darbuotojais rodikliu. Panašūs rezultatai buvo gauti ir P. Verwijmeren bei J. Derwall (2010) darbe: įmonės, pasižyminčios gerais santykiais su darbuotojais, turi didesnius kredito reitingus bei žemus skolos ir turto santykio rodiklius. N. Attig ir kt., (2013) parodė teigiamą ryšį tarp ĮSA ir įmonės kredito reitingų: kredito reitingų agentūros suteikia aukštesnius reitingus įmonėms, pasižyminčioms aukštais socialinės atsakomybės rodikliais. Tyrimas buvo atliekamas apimant 1991-2010 metų laikotarpį ir naudojant KLD duomenis ĮSA vertinimui.

Panašiai W. Sun ir K. Cui (2012) teigia, jog ĮSA mažina įmonių bankroto riziką, dėl kelių priežasčių: pirmiausia ĮSA padeda generuoti didesnius pinigų srautus. Antra, ĮSA padeda pritraukti naujus klientus ir tai padidina pardavimų apimtį. Trečia, ĮSA padeda sumažinti pinigų srautų svyravimus, kadangi mažina nelaimių ar grėsmių atsiradimą. O kaip teigia, finansų teorija, įmonės bankroto rizika yra tiesiogiai susijusi su įmonių pinigų srautais. Todėl įmonių pinigų srautų padidėjimas, atsiradęs dėl ĮSA, mažina įmonių bankroto galimybę. Tokiu būdu galima manyti, jog ĮSA mažina bankroto riziką. T. C. Chang ir kt. (2013) tyrimo rezultatai taip patvirtina ankstesnių darbų išvadas, jog ĮSA mažina bankroto riziką. Savo išvadas jie argumentuoja tuo, jog socialiai atsakingų įmonių vadovai yra konservatyvesni apskaitos ir operaciniuose sprendimuose, todėl jie priima mažiau rizikingus investavimo sprendimus. Tai lemia, mažesnę skolos lygį socialiai atsakinguose įmonėse lyginant su nesocialiai atsakingomis. Skolos lygis yra vienas iš lemiamų faktorių įmonių bankroto rizikos atveju (Chang ir kt. 2013).

Taigi mokslinė literatūra dėl ĮSA įtakos finansinei rizikai yra nevienareikšmė. Nėra aiškių įrodymų jog ĮSA mažina arba didina įmonės finansinę riziką. Tyrimų rezultatai yra dviprasmiški: kai kurie tyrimai patvirtina, kad

ĮSA mažina įmonės nesisteminę riziką, kiti tyrimai neranda reikšmingo ryšio tarp ĮSA ir finansinės rizikos. Kai kuriais atvejais teigiama, jog atskiri socialinės atsakomybės rodikliai didina įmonių neigiamą riziką.

Suinteresuotųjų grupių spaudimo vertinimas empiriniuose tyrimuose

Nagrinėjant galimą ĮSA įtaką įmonių finansinei rizikai, reikia atkreipti dėmesį į tai, jog, nemažai tyrimų pastebi nereikšmingą ryšį tarp ĮSA bei finansinės rizikos (Kim, 2012; Humphrey ir kt., 2012). Šia prasme, papildomų kintamųjų įtraukimas į tyrimą gali padėti nustatyti, kokiomis sąlygomis ĮSA gali teikti finansinės naudos arba, atvirkščiai, sukelti finansinius nuostolius (Branco, Rodriguez, 2006). Siekiant iškelti reikšmingas hipotezes dėl ĮSA įtakos finansinei rizikai, tyrime remiamasi P. Scherck (2011) metodologinėmis priemonėmis, jog nėra tiesioginio ryšio tarp ĮSA ir įmonės veiklos rezultatų. Taip pat M. L. Barnett (2007), H. Servaes ir A. Tamyo (2013), S. Mishra ir D. Suan (2010) išvalgomis, jog ĮSA įtaka įmonių veiklos rodikliams priklauso nuo ĮSA ryšio su suinteresuotosiomis grupėmis. Tyrimai parodė, jog modeliuose, nagrinėjančiuose ĮSA ir įmonės veiklos rodiklių priklausomybę, privalo būti įtraukiama suinteresuotųjų grupių elgesio faktorius, kuris paaiškina kaip ĮSA sukuria/naikina įmonės vertę, didina/mažina pelningumą ir galiausiai didina/mažina finansinę riziką.

Pavyzdžiui, pagerėjusi įmonės aplinkosauginė veikla netiesiogiai įtakoja įmonės finansinius rodiklius, tačiau gali įtakoti pelningumą dėl padidėjusio operacinio efektyvumo, klientų bei darbuotojų pasitenkinimą ir pan. (Schreck, 2011). Ekologiški produktai gali būti geriau vertinama pirkėjų ir tokiu būdu padidinti pardavimų pajamas. Priešingu atveju, padidėjusios investicijos aplinkosauginiams projektams gali būti neigiamai įvertintos bendruomenės, padidėtų boikotų tikimybė, atsirastų papildomas žiniasklaidos dėmesys, kas galiausiai neigiamai įtakotų įmonės veiklos rodiklius. Kai suinteresuotosios grupės praranda pasitikėjimą įmonės veikla, įmonė netenka savo pagrindinės veiklos palaikymo struktūros ir klientų paramos (Lee, 2008). Klientai nustoja pirkti produktus ar pradeda teisinius procesus, akcininkai parduoda savo akcijas, darbuotojai nebedirba arba dirba prasčiau ir aplinkosauginės organizacijos iškelia teismines bylas (Wood, Jones, 1995). Visa tai tiesiogiai įtakoja įmonės veiklos rezultatus. Tai priklauso nuo ilgalaikių ir reikšmingų santykių su suinteresuotosiomis grupėmis. Įmonės išgyvenimas ir sėkmė priklauso nuo jos vadovų sugebėjimų sukurti ekonominę naudą ir kartu patenkinti suinteresuotąsias grupes.

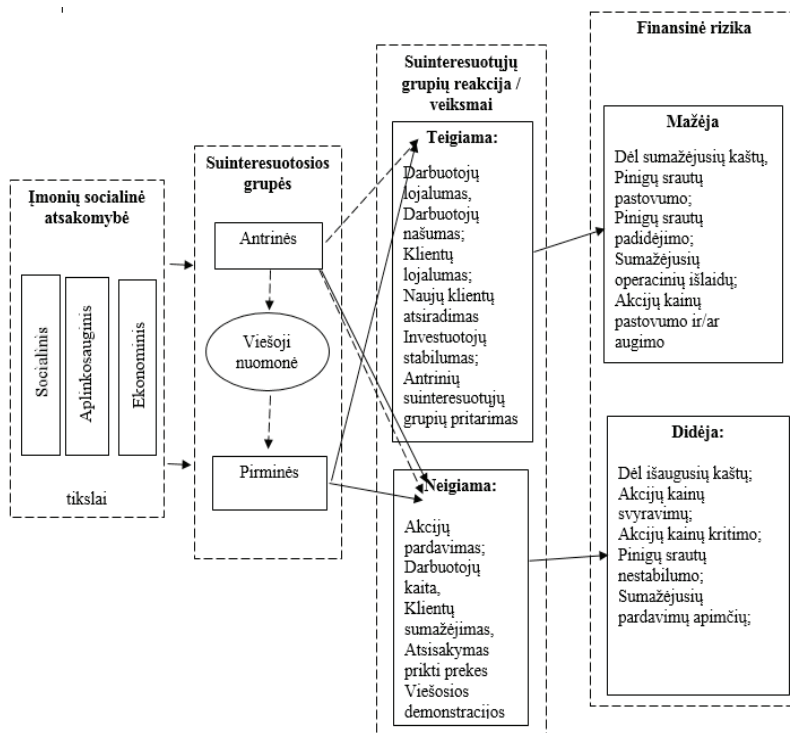
Taigi galima daryti prielaidą, jog patenkintos suinteresuotosios grupės teigiamai įtakoja įmonės veiklos rezultatus ir tokiu atveju finansinės rizikos atsiradimo tikimybė dėl ĮSA mažėja. ĮSA mažina įmonės finansinę riziką, dėl jos sukuriama naudos (Orlitzky, Benjamin, 2001). Tačiau, kai suinteresuotosios grupės yra nepatenkintos, neįvertina įmonės pastangų SA kontekste arba tiksliau neigiamai vertina įmonės atitinkamus veiksmus, tokiu atveju ĮSA dėl suinteresuotųjų grupių poveikio didina arba neigiamai įtakoja įmonės finansinę riziką. ĮSA įtaka įmonių veiklos rezultatams atsižvelgiant suintegruotųjų grupių teigiamą poveikį yra analizuojama ir vertinama P. Schreck (2011) darbe. Tuo tarpu, tyrimų vertinusių, kaip ĮSA įtakoja finansinę riziką, dėl galimų neigiamų suinteresuotųjų grupių veiksmų, aptikti nepavyko.

Analizuojant suinteresuotųjų grupių įtaką įmonėms, galima pastebėti, jog kai kurios įmonės patiria daugiau neigiamo dėmesio ir spaudimo iš suinteresuotųjų grupių nei kitos. Todėl yra svarbu suprasti, kurios įmonės yra labiau spaudžiamos suinteresuotųjų grupių ir kaip tai veikia įmonės finansinę riziką. Suinteresuotosios grupės laikosi tam tikrų taktikų, siekdamos įgyvendinti savo tikslus, įtikinti įmones vykdyti jų reikalavimus (Eesley, Lenox, 2005). Suinteresuotųjų grupių spaudimas yra suprantamas kaip suinteresuotųjų grupių galimybė ir gebėjimas įtakoti įmonę, siekiant įgyvendinti sau naudingus organizacinius sprendimus (Helmig ir kt., 2013, Eesley, Lenox, 2005). Suinteresuotųjų grupių spaudimas įmonei yra atliekamas veiksmis numatytais prieš įmonę.

Nagrinėjant suinteresuotųjų grupių veiksmus nukreiptus prieš įmonę, literatūra išskiria keletą taktikų, kuriomis vadovaujasi suinteresuotosios grupės siekdamos daryti spaudimą įmonei. Suinteresuotųjų grupių taktikos remiasi identiteto arba poreikių modeliais, ribotų išteklių bei galios priskyrimo modeliais. Modeliuose pažymima jog didesnę galią turi tos suinteresuotosios grupės, kurios turi tiesioginį priėjimą prie išteklių arba turi didesnę galią. Iš kitos pusės, didesnį poveikį daro tos suinteresuotosios grupės, kurios turi didesnius išteklius arba pasirenkamos įmonės, kurios gali būti lengviau įtakojamos. Tačiau šiame darbe detaliau nebus nagrinėjamos suinteresuotųjų grupių motyvai ar galimybės paveikti įmonę. Šiuo tyrimu bandoma įvertinti suinteresuotųjų grupių veiksmų dėl ĮSA poveikio įmonių finansinei rizikai. Todėl svarbu yra išskirti galimus suinteresuotųjų grupių veiksmus. Suinteresuotųjų grupių veiksmai apima laiškų susirašinėjimo kompanijas, akcininkų rezoliucijas (angl. k. – *shareholder resolutions*), protestus, boikotus, teisinius procesus (Eesley, Lenox, 2005; Frooman,

1999, Vasi ir King, 2012). Šie veiksmai gali tiesiogiai įtakoti operacinius kaštus, dėl išlaidų viešiesiems ryšiams, teisminių baudų ar padidėjusio vadovų dėmesio. Jie taip pat gali padidinti valdžios įstaigų reguliuojančių įmonių veiklą dėmesį. Tačiau, ko gero, svarbiausia tai, jog šie veiksmai gali įtakoti įmonės reputaciją, įmonės galimybę pritraukti ir išlaikyti klientus, darbuotojus ar akcininkus. Kai kurie autoriai pažymi, jog įmonės gali padidinti pelnus, mažindamos kaštus susijusius su suinteresuotųjų grupių neigiamais veiksmais įmonės atžvilgiu, didindamos įmonės dėmesį į jų vykdomos veiklos poveikį visuomenei (Rowley, Moldoveanu, 2003).

C. Eesley ir M. J. Lenox (2005) papildė galimų suinteresuotųjų grupių veiksmų sąrašą, įtraukdami: teisinius procesus, boikotus, protestus, laiškų rašymo kampanijas, balsavimo teises ir formalus bendradarbiavimo formas. Tokie suinteresuotųjų grupių veiksmai toliau gali būti skirstomi į agresyvų bei pasyvų. Agresyviai suinteresuotųjų grupių elgesiai yra būdingi tokie veiksmai: teisiniai procesai, protestai ir boikotai, o pasyviai: laiškų rašymo kampanijos, balsavimo teisės, ir formalus bendradarbiavimas (Eesley, Lenox, 2005). Pagal autorių parengtą metodiką, suinteresuotųjų grupių spaudimas įmonei yra vertinamas skaičiuojant atitinkamų veiksmų skaičius prieš įmonę per metus. Atitinkamų veiksmų skaičius yra vertinamas skaičiuojant straipsnių kiekį atitinkantį raktinius žodžius per metus. Tačiau reikia pastebėti, jog autoriai tokią metodiką taiko vertindami tik antrinių suinteresuotųjų grupių poveikį.



1 pav. Įmonių socialinės atsakomybės poveikio finansinei rizikai, atsižvelgiant į suinteresuotųjų grupių veiksmus, vertinimas

Pastaba: sudaryta autorės.

Apibendrinant galima teigti, jog suinteresuotųjų grupių poveikis įmonės veiklos rezultatams gali būti dvejopas (1 pav.). Iš vienos pusės patenkintos suinteresuotosios grupės gerina įmonių veiklos rezultatus ir gali būti išreikštos per padidėjusias pardavimų apimtis, akcijų kainas, bei darbuotojų lojalumą, taip pat sumažėjusius akcijų kainų svyravimus bei išlaidas darbuotojų apmokymams, geresne reputacija ir išaugusia įmonės verta. Šie veiksniai tiesiogiai mažina finansinę riziką. Iš kitos pusės, suinteresuotosios grupės gali neigiamai reaguoti į įmonių veiksmus, vykdant socialinę atsakomybę. Įmonė gali nesugebėti suderinti visų konfliktuojančių suinteresuotųjų grupių poreikių, kas galimai įtakotų neigiamą atskirų suinteresuotųjų grupių reakciją, ir paskatintų protestų, boikotų, streikų ar kitų viešųjų demonstracijų atsiradimą. Tokios viešosios demonstracijos manoma yra tiek pirminių tiek antrinių suinteresuotųjų grupių veiksmų išraiška nukreipta prieš įmonę. Kitos suinteresuotųjų grupių veiksmų formos ar priežastys ir motyvai lemiantys suinteresuotąsias grupes neigiamai veikti prieš įmones, galėtų būti tolesnių tyrimų kryptys.

Išvados

Galima išskirti keturis pagrindinius argumentus dėl ryšio tarp ĮSA bei finansinės rizikos egzistavimo. Šie argumentai apima teorijas, kurios aiškina ĮSA bei suinteresuotųjų grupių veiksmus įmonės atžvilgiu. Tai įtraukia suinteresuotųjų grupių, ribotų išteklių, socialinio judėjimo bei oportunistinio elgesio teorijas. Išanalizavus visas minėtas teorijas, galima matyti, jog prielaidos dėl ĮSA įtakos finansinei rizikai yra nevienareikšmės. Suinteresuotųjų grupių teorija, leidžia manyti, jog ĮSA padeda įmonėms mažinti konfliktines situacijas su suinteresuotosiomis grupėmis bei užtikrinti reikiamų išteklių kiekį. Todėl ĮSA galimai mažina finansinę riziką. Iš kitos pusės, ribotų išteklių bei oportunistinio elgesio teorija leidžia teigti, jog vadovai, siekdami sau naudos didina išlaidas socialinėms programoms, taip nepagrįstai didindami įmonės išlaidas ir mažindami teigiamus pinigų srautus. Taip pat, įmonės atsižvelgdamos tik į tas suinteresuotąsias grupes, kurios teikia įmonei svarbiausius išteklius ir išskirdamos mažiau svarbias suinteresuotąsias grupes, galimai sukelia konfliktinių situacijų atsiradimo pavojų. Vadinasi, ĮSA galimai didina finansinę riziką.

Suinteresuotųjų grupių vaidmuo šiame santykiuje yra skirtingas. Ribotų išteklių teorija teigia, jog svarbiausios ir didžiausią įtaką įmonės veiksmams turi pirminės suinteresuotosios grupės, dėl jų priėjimo prie svarbiausių išteklių. Tuo tarpu suinteresuotųjų grupių teorija, teigia jog visos suinteresuotosios grupės yra svarbios ir gali daryti poveikį įmonei. Priešingai kolektyvinio veiksmo teorija pabrėžia, jog antrinės suinteresuotosios grupės taip pat yra svarbios, kadangi per kolektyvinį veiksma gali įtakoti įmonės pirmines suinteresuotąsias grupes. Todėl vertinant ĮSA įtaka finansinei rizikai yra svarbu atsižvelgti tiek į pirmines, tiek į antrines suinteresuotąsias grupes.

Įmonių socialinės atsakomybės bei įmonės rizikos tarpusavio priklausomybė tiriama keliariopai. Kai kurie autoriai įmonių socialinę atsakomybę nagrinėja kaip įmonės rizikos mažinimo mechanizmą (Godfrey ir kt., 2009; Tsoutsoura, 2004; Testa, 2008; Kytte ir Ruggie, 2005) iš kitos pusės įmonių socialinė atsakomybė tiriama kaip atskira verslo rizikos rūšis (Heugens ir Dentchev, 2007), su kuria susiduria socialiai atsakingos įmonės. Daugeliu atveju tiriamas tiesioginis įmonių socialinės atsakomybės poveikis verslo rizikai: strateginei (Heugens ir Dentchev, 2007), finansinei (Orlitzky, Benjamin 2001; Waddock, Graves, 1997; Jo, Na, 2012; Kim, 2010; Dufresne, Savaria, 2004; Lee, Faff, 2009; Mishra, Modi, 2012; Bouslah ir kt., 2013; Lou, Bhattacharya, 2009; Salama ir kt., 2011; Humphrey ir kt., 2012; Oikonomou ir kt., 2012), kredito (Goss, Roberts, 2010; Derwall, Verwijmeren, 2007; Attig ir kt., 2013; Chang ir kt., 2013), reputacijos (Testa, 2008, Bebbington, 2008; King, Soule, 2007). Taip pat pabrėžiama ir įmonių socialinės atsakomybės bei įmonės finansinės rizikos tarpusavio priklausomybė (Orlitzky, Benjamin 2001).

Tyrimai, išskirtinai vertinantys įmonių socialinės atsakomybės įtaką finansinei rizikai yra prieštaringi. Ryšys tarp įmonių socialinės atsakomybės bei finansinės rizikos priklauso nuo tokių faktorių kaip įmonės socialinės atsakomybės bei finansinės rizikos matavimo metodikos, bei tyrimo imties ar tiriamų rinkų pasirinkimo. Taigi nors nemažai mokslininkų tyrė įmonių socialinės atsakomybės ir finansinės rizikos priklausomybę, klausimas kaip įmonių socialinė atsakomybė įtakoja finansinę riziką liko dalinai atsakytas.

Reminatis atlikta analize, galima teigti, jog suinteresuotųjų grupių poveikis įmonės veiklos rezultatams yra dvejopas. Iš vienos pusės patenkintos suinteresuotosios grupės gerina įmonių veiklos rezultatus ir gali būti išreikštos per padidėjusias pardavimų apimtis, akcijų kainas, bei darbuotojų lojalumą, taip pat sumažėjusius akcijų kainų svyravimus bei išlaidas darbuotojų apmokymams, geresne reputacija ir išaugusia įmonės verta. Šie veiksniai tiesiogiai mažina finansinę riziką. Iš kitos pusės, suinteresuotosios grupės gali neigiamai reaguoti į įmonių veiksmus, vykdant socialinę atsakomybę. Įmonė gali nesugebėti suderinti visų konfliktuojančių suinteresuotųjų grupių poreikių, kas galimai įtakotų neigiamą atskirų suinteresuotųjų grupių reakciją, ir paskatintų protestų, boikotų, streikų ar kitų viešųjų demonstracijų atsiradimą. Tokios viešosios demonstracijos manoma yra tiek pirminių tiek antrinių suinteresuotųjų grupių veiksmų išraiška nukreipta prieš įmonę. Kitos suinteresuotųjų grupių veiksmų formos ar priežastys ir motyvai lemiantys suinteresuotąsias grupes neigiamai veikti prieš įmones, galėtų būti tolesnių tyrimų kryptys.

Literatūra

1. Attig, N. et al. (2013). Corporate Social Responsibility and Credit Rating // *Journal of Business Ethics*.
2. Barnea, A., Rubin, A. (2010). Corporate Social Responsibility as a Conflict Between Shareholders // *Journal of Business Ethics*, Vol. 97.

3. Barnett, M. L. (2007). Stakeholder influence capacity and the variability of financial returns to corporate social responsibility // *Acad. Management Rev*, Vol 32.
4. Baron D.P. (2001). Private politics, corporate social responsibility, and integrated strategy // *J. Econom. Management Strategy*, Vol. 10.
5. Bauer, R. et al. (2009). Employee Relations and Credit Risk, SSRN, – Working paper, Maastricht University.
6. Bebbington, J. (2008). Corporate Social Reporting and Reputation Risk Management // *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 21 No. 3,
7. Bouslah, K. et al., (2013). The impact of the dimensions of social performance on firm risk // *Journal of Banking and Finance*, Vol. 37.
8. Branco, M. C., Rodrigues, L. L. (2006). Corporate social responsibility and resource based perspectives // *Journal of Business Ethics*, Vol. 69, No. 2.
9. Cespa, G., Cestone, G. (2007). Corporate social responsibility and managerial entrenchment // *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol. 16.
10. Chang, T. C, et al. (2013). Is default probability associated with corporate social responsibility? // *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, Vol. 20, No. 4.
11. DeFusco, R. A. et al. (1996). Skewness persistence in US common stock returns: Results from bootstrapping tests // *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 23.
12. Derwall, J., Verwijmeren, P. (2007). Corporate social responsibility and the cost of equity capital, – Working Paper, RSM Erasmus University.
13. Dufresne, F. B., Savaria, P. (2004). Corporate Social Responsibility and Financial Risk // *The Journal of Investing*, Vol.13.
14. Eesley, C., Lenox, M. J. (2005). Secondary Stakeholder Actions and the Selection of Firm Targets, – Working paper, Rock Center for Corporate Governance at Stanford University, No. 104.
15. El Ghoul, S., et al. (2011). Does corporate social responsibility affect the cost of capital? // *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35, No. 9.
16. Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman.
17. Frooman, J. (1999). Stakeholder Influence Strategies // *Academy of Management Journal*, Vol. 24, No. 2.
18. Frooman, J., Murrell, A. (2005). Stakeholder Influence Strategies: The Roles of Structural and Demographic Determinants // *Business & Society*, Vol. 44, No. 1.
19. Godfrey, P. C., et al. (2009). The Relationship between corporate social Responsibility and Shareholder Value: an Empirical Test of the Risk Management Hypothesis // *Strategic Management Journal*, Vol. 30, No. 4.
20. Goss, A., Roberts, G. R. (2010). The impact of corporate social responsibility on the cost of bank loans // *Journal of Banking and Finance*. Vol 10.
21. Helmig, B., et al. (2013). Under Positive Pressure: How Stakeholder Pressure Affects Corporate Social Responsibility Implementation // *Business Society*, Vol. 3.
22. Hendry, J. R. (2005). Stakeholder influence strategies: an empirical exploration // *Journal of Business Ethics*, Vol. 61.
23. Henriques, I., Sharma, S. (2005). Pathways of stakeholder influence in the Canadian forest industry // *Business Strategy and the Environment*, Vol. 14,
24. Heugens, P., Dentchev, N. (2007). Taming Trojan Horses: Identifying and Mitigating Corporate Social Responsibility Risks // *Journal of Business Ethics*, Vol. 75.
25. Huijstee, M., Glasbergen, P. (2010). NGOs Moving Business: An Analysis of Contrasting Strategies // *Business Society*, Vol. 49, No. 4.
26. Humphrey, J. E. et al., (2012). Does it cost to be sustainable? // *Journal of Corporate Finance*, Vol. 18.
27. Jo, H., Na, H., 2012. Does CSR reduce firm risk? Evidence from controversial industry sectors // *Journal of Business Ethics*, Vol. 110, No. 4.
28. Kim, J. W. (2010). Assessing the long-term financial performance of ethical companies // *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, Vol. 18.
29. King, B. G. (2008). A Social Movement Perspective of Stakeholder Collective Action and influence // *Business Society*, Vol. 47, No. 21.
30. King, B. G., Soule, S. A., (2007). Social Movements as Extra-institutional Entrepreneurs: The Effect of Protests on Stock Price Returns // *Administrative Science Quarterly*, Vol. 52.
31. Kytte, B. and Ruggie, J. G. (2005). Corporate Social responsibility as risk management, – Working paper, Harvard University, No.10.
32. Lee, D., Faff, R. (2009). Corporate sustainability performance and idiosyncratic risk: A global perspective // *The Financial Review*.
33. Lee, M. P. (2008). A Review of the Theories of Corporate Social Responsibility: Its Evolutionary Path and the Road Ahead // *International Journal of Management Reviews*, Vol. 10, No.1.
34. Lou, X., Bhattacharya, C. B. (2009). The Debate over Doing Good: Corporate Social Performance, Strategic Marketing Levers, and Firm-Idiosyncratic Risk // *Journal of Marketing*, Vol. 73.
35. Margolis, J. D. and Walsh, J. P. (2003). Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business // *Administrative Science Quarterly*, Vol. 48, No. 2.

36. Markowitz, H.M. (1991). Foundation of portfolio theory // *Journal of Finance*, Vol. 46, No. 2.
37. Mishra, S., Modi, S. B., (2012). Positive and negative corporate social responsibility, financial leverage, and idiosyncratic risk // *Journal of Business Ethics*.
38. Mishra, S., Suan, D. (2010). Does Corporate Social Responsibility Influence Firm Performance of Indian Companies? // *Journal of Business Ethics*, Vol. 95.
39. Mitchell, R. K. et al. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts // *Academy of Management Journal*, Vol. 22, No.4.
40. Oikonomou, I., et al. (2012). The Impact of Corporate Social Performance on Financial Risk and Utility: A Longitudinal Analysis // *Financial Management*, Vol. 41, No. 2.
41. Orlitzky, M., Benjamin, J. D. (2001). Corporate Social Performance and Firm Risk: A Meta-Analytic Review // *Business Society*, Vol. 40, No. 4.
42. Rowley, T. J., Moldoveanu, M. (2003). When will stakeholders groups act? An interest and identity based model of stakeholder group mobilization // *Academy of Management Review*, Vol. 28,
43. Salama, A. et al., (2011), Does community and environmental responsibility affect firm risk? Evidence from UK Panel Data 1994-2006 // *Business Ethics: a European Review*, 20(2), 192-204.
44. Schreck, P. (2011). Reviewing the Business Case for Corporate Social Responsibility: New Evidence and Analysis // *Journal of Business Ethics*, Vol. 103.
45. Servaes, H., Tamyo, A. (2013). The Impact of Corporate Social Responsibility on Firm Value: The Role of Customer Awareness // *Management science*, Vol. 59, No. 5.
46. Starks, L. T. (2009). Corporate governance and corporate social responsibility: What do investors care about? What Should Investors Care about? // *The Financial Review*, Vol. 44.
47. Sun, W., Cui, K. (2012). Linking corporate social responsibility to firm default risk // *European management journal*, Vol. 32, No. 2.
48. Ten., E. E. et al., (2010). Extending the application of stakeholder influence strategies to environmental disclosures: An exploratory study from a developing country // *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 23 No. 8.
49. Testa, M. (2008), Corporate Social Responsibility and Reputation Risk Analysis // in proceedings of CRRC conference, Queen's University Belfast, 7-9 September.
50. Tsai, P. C. F., et al. (2005). An Empirical Test of Stakeholder Influence Strategies Model: Evidence from Business Downsizing in Taiwan // *International Journal of Human Resource Management*, Vol. 16, No. 10.
51. Tsoutsoura, M. (2004). Corporate Social Responsibility and financial performance, – Working Paper Series, Center for Responsible Business, UC Berkeley, 3 March.
52. Tversky, A., Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in riskless choice: a reference dependent model // *Quarterly journal of economics*, November.
53. Vasi, I. B., King, B. G. (2012). Social Movements, Risk Perceptions, and Economic Outcomes: The Effect of Social Movements, Risk Perceptions, and Economic Outcomes: The Effect of Risk and Financial Performance // *American Sociological Review*, Vol. 77.
54. Verwijmeren, P., Derwall, J. (2010). Employee well-being, firm leverage, and bankruptcy risk // *Journal of Banking and Finance*, Vol. 34.
55. Waddock, S. A., Graves, S. B.(1997). The corporate social performance–financial performance link // *Strategic Management Journal*, Vol. 18.
56. Wood, D. J., Jones, R. E. (1995). Stakeholder mismatching: A theoretical problem in empirical research on corporate social performance // *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 3.
57. World finance conference (2013). Does Corporate Social Responsibility Affect Firm Financial Risk? Evidence from Vigeo Data.
58. Zietsma, C., Winn, M. I. (2008). Building chains and directing flows: Strategies and Tactics of Mutual Influence in Stakeholder Conflicts // *Business and Society*, Vol. 47, No. 1.

Evelina BENDORAITIENĖ

FINANCIAL RISK MEASUREMENT METHODOLOGY: THE IMPACT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON FINANCIAL RISK, MEETING THE NEEDS OF STAKEHOLDER GROUPS

Summary

Nowadays Corporate social responsibility (CSR) is an important factor allowing companies to combine different stakeholder groups, meet the needs of society and the environment and ensure the stable operation of the company. At the same time the biggest risk for companies is unsatisfied stakeholders, that make pressure to companies for their benefits. There are four main arguments concerning the relationship between CSR and financial risks. These arguments include the theories that explain CSR and stakeholders actions. It includes stakeholder groups, limited resources, social movement and opportunistic behavior theories. From the analysis of all these theories it is obvious that the assumptions of CSR impact on financial risk is mixed. Stakeholder theory suggests that CSR helps companies to reduce conflict situations with stakeholders and

ensure the appropriate level of resources. Therefore, CSR can reduce financial risk. On the other hand, limited resources and the opportunistic behavior theories suggest that managers, for their own benefit may increase spending on social programs, thus unnecessarily increasing costs and reducing the company's positive cash flows. Also, based on the limited resources theory, companies make distinctions between relevant and less important stakeholders and their needs, as these stakeholders provide more or less important resources. That is why, based on oportunistic behaviour and limited reources theory CSR possibly may increase financial risk.

Corporate social responsibility and business's risk interdependence has been investigated in four ways. Some authors examine corporate social responsibility as a company's risk reduction mechanism (Godfrey et al., 2009; Tsoutsoura, 2004; Testa, 2008; Kytile and Ruggie, 2005), on the other hand, corporate social responsibility is examined as a separate business risk (Heugens and Dentchev, 2007). In most cases, the direct relationship between corporate social responsibility and business risk is investigated, measured by strategic (Heugens, Dentchev, 2007), financial (Orlitzky, Benjamin 2001; Waddock, Graves, 1997; Yeah, well, 2012; Kim, 2010; Dufresne, Savaria, 2004; Lee , Faff, 2009; Mishra, Modi 2012; Bouslah et al., 2013; Lou, Bhattacharya, 2009; Salama et al., 2011; Humphrey et al., 2012; Oikonomou et al., 2012), credit (Goss, Roberts, 2010; Derwall, Verwijmeren, 2007; Attig et al., 2013; Chang et al., 2013) and reputation (Testa, 2008, Bebbington, 2008; King, Soule, 2007) risk. It is also emphasized corporate social responsibility's and the company's financial risk interdependence (Orlitzky, Benjamin 2001).

Studies exclusively evaluating corporate social responsibility and financial risk is controversial. The relationship between corporate social responsibility and financial risk depends on factors such as corporate social responsibility and financial risk measurement methodologies, as well as the study sample or the market.

Straipsnį recenzavo: prof. dr. Valdonė Darškuvienė (VDU)

Nasdaq OMX Baltic listinguojamų įmonių apie paskolas atskleidžiamos informacijos analizė

Įvadas

Ekonomikos augimo tempai vis spartėja, žmonės gyvena kokybiškesnį gyvenimą, uždirba didesnius atlyginimus, įmonės plėtoja savo veiklą, bankai išduoda vis daugiau paskolų. Atsiranda vis daugiau nepanaudotų pinigų, kuriuos aktualu investuoti į kokią nors veiklą, kadangi pinigai uždirba pinigus. Ekonomikos augimo laikotarpyje įmonės suinteresuotos plėsti savo veiklą, o dažnu atveju, tai daroma, imant paskolą. Taigi, aktualu analizuoti atskleidžiamą informaciją apie paskolas iš paskolos gavėjų – įmonių pozicijų, nes informacija apie paskolas dažniausiai analizuojama iš bankų pozicijų.

Įmonių finansinės ataskaitos užsienio literatūroje nagrinėjamos labai plačiai (Cassar, 2011; Minnis, Sutherland, 2013; Bloomfield ir kt., 2010), nes tai pagrindinis viešai prieinamas dokumentas atspindintis įmonės finansinę būklę. Lietuvių autorių publikacijose įmonių finansinės ataskaitos taip pat plačiai nagrinėjamos (Grundienė, 2009; Lakis, 2009; Mackevičius, 2006; Lileikienė, Žebrauskytė, 2012), tačiau pastebimas trūkumas darbų analizuojančių finansinėse ataskaitose pateiktą informaciją apie paskolas iš įmonių pozicijų. Svarbu analizuoti, kadangi suinteresuoti asmenys, žinodami įmonės prasiskolinimo lygį, gali geriau priimti sprendimus dėl papildomo kredito suteikimo, ar mokėjimo atidėjimo. Taigi, **tyrimo problema** – kokią informaciją apie paskolas įmonės finansinėse ataskaitose atskleidžia.

Tyrimo objektas – įmonių atskleistos informacija apie paskolas.

Tyrimo tikslas – išanalizuoti įmonių apie paskolas atskleistą informaciją ir identifikuoti jų skirtumus.

Tyrimo uždaviniai:

- išanalizuoti įmonių paskolų teorinius aspektus;
- ištirti Lietuvos ir užsienio autorių publikacijas paskolų tematika;
- parengti Nasdaq OMX Baltic listinguojamų įmonių apie paskolas atskleidžiamos informacijos tyrimo metodiką;
 - atlikti Nasdaq OMX Baltic listinguojamų įmonių finansinėse ataskaitose apie paskolas pateikiamos informacijos tyrimą bei pateikti jo rezultatus;
 - atlikti pagrindinių darbo dalių apibendrinimus ir pateikti išvadas.

Tyrimo metodai: mokslinės literatūros analizė. Palyginamoji analizė. Lyginami įmonių 2008–2012 metų statistiniai duomenys. Statistinių duomenų analizė. Surinkti duomenys sisteminami, grupuojami pagal tam tikrus požymius, analizuojami, tuomet pateikiami vertinimai.

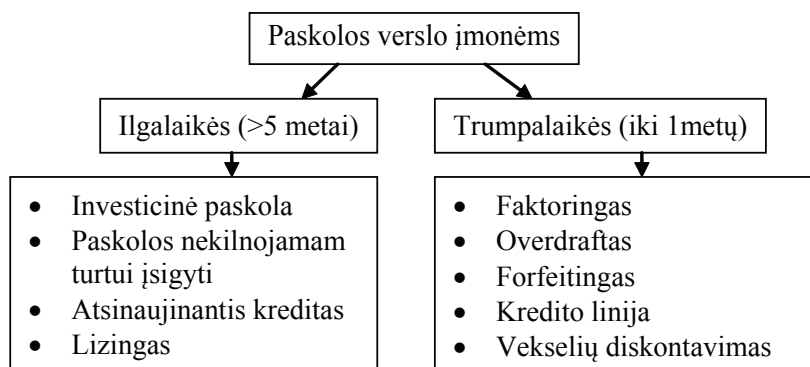
Paskolų samprata

Gilinantis į skirtingus literatūros šaltinius pastebima, kad nedaug autorių pateikia konkretų paskolos apibūdinimą. Paskolos apibrėžimas randamas mokslininkų publikacijose (Rutkauskas ir kt., 2009; Martinkus, Žilinskas, 2001; Jurevičienė, 2009), LR Valstybės skolos įstatyme (1996), 18-ame verslo apskaitos standarte Finansinis turtas ir finansiniai įsipareigojimai (2004) bei aiškinamajame įmonės vadybos terminų žodyne (2000). LR Valstybės skolos įstatyme (1996) *paskola* (angl. loan) apibrėžiama kaip lėšų skolinimosi arba skolinimo priemonė, kai paskolos sutartimi viena šalis (paskolos davėjas) perduoda kitos šalies (paskolos gavėjo) nuosavybėn pinigų, o paskolos

gavėjas įsipareigoja paskolos davėjui grąžinti tokią pat pinigų sumą ir mokėti palūkanas, jeigu paskolos sutartyje nenustatyta kitaip. Čia išskiriami keturi pagrindiniai dalykai, kurie užtikrina sklandų paskolos pasiėmimo procesą. Paskolai gauti reikalingas jos davėjas, asmuo, kuris nori pasiimti ją, taip pat tam tikra pinigų suma už kurią gavėjas sutinka mokėti palūkanas. B. Martinkus, V. Žilinskas (2001) ir D. Jurevičienė (2009) *paskolą* interpretuoja kaip komercinį pasitikėjimą, kuris išreiškiamas skolinant, perduodant vertybę (tai gali būti prekė, paslauga ar pinigai) už pažadą ateityje tai grąžinti, tačiau papildomai sumokant tam tikrą sumą už palūkanas. Suprantama, kad pinigai skolinami ne tiesiogiai, o per įvairias finansų institucijas, kredito įstaigas bei bankus. Pastebima, kad daugelyje apibrėžimų skiriamas dėmesys paskolos davėjui bei paskolos gavėjui. Taip yra, todėl, kad abi šios šalys turi tarpusavyje bendradarbiauti ir bendru nutarimu priimti jiems palankius sprendimus. Be to, dauguma autorių pabrėžia palūkanų svarbą užtikrinant sklandžius procesus paskolų gavimui.

Paskolos gali būti įvairiai grupuojamos ir skirstomos. Jos priskirimas vienai ar kitai grupei priklauso nuo pasirinktų kriterijų, kurie buvo pasirinkti paskolą vertinat. Įvairūs autoriai (Katkus, 2000; Ivaškevičius, Sakalas, 1997; Saunders, Cornett, 2006; Taraila, 2001; Jasienė, 2013) paskolas grupuoja pagal savus kriterijus. Atsižvelgiant į skirtingų autorių pateiktus skirstymo požymius, galima išskirti šiuos pagrindinius: *pagal apdraudimą; pagal gavėjus; pagal terminus; pagal palūkanų normą; pagal tikslą; pagal skolinimo būdus*.

Verslui plėtoti yra taip pat siūlomos įvairios paskolos. Jos gali būti ilgalaikės ir trumpalaikės bei apdraustos ir neapdraustos. Apdraustųjų paskolų pavyzdžiai yra debitorinės paskolos ir paskolos inventoriumui įsigyti; neapdraustųjų paskolų pavyzdžiai – kredito linijos ir automatiškai atsinaujinančios paskolos. Paprastai paskolos naudojamos verslo įmonių gamybos ciklo ir investicijų finansavimui.



1 pav. Verslo įmonių paskolų klasifikacija

Pastaba: sudaryta autorių, remiantis A.V. Rutkausku ir kt. (2009); V. Katkumi (2000).

Bankams skolinamų pinigų verslo įmonėms panaudojimas pagal paskirtį yra labai svarbus. Taip pat yra aktualu, kuriam laikui jos yra išduodamos. 1 pav. pateikiamos ilgalaikės ir trumpalaikės paskolos verslo įmonėms. V. Katkus (2000) savo publikacijoje rašo, kad kiekvienam gamybos ciklo elementui finansuoti reikia skirtingų kredito formų. Pvz., technologinių įrengimų įsigijimui reikės ilgalaikių kreditų, kadangi jų (įrengimai) nusidėvėjimo laikas yra ilgas, tai ir šie įrengimai bus naudojami ilgai. Tačiau produkcijos gamybai reikės trumpalaikių kreditų, kadangi manoma, kad ji bus parduota greitai.

Ankstesnių tyrimų apžvalga

leškant mokslo publikacijų, susijusių su straipsnio tema, Lietuvos autorių darbuose pastebėtas trūkumas darbų tiriančių įmonių finansinėse ataskaitose atskleidžiamą informaciją apie paskolas arba jų svarbą. Autoriai linkę analizuoti paskolų svarbą bankams ir kaip sudaromas (kinta) paskolų portfelis (Jasevičienė, Valvonis, 2003; Lileikienė, Žebrauskytė, 2012), apgaulių galimybes įmonių finansinėse ataskaitose (Grundienė, 2009). Tirta kaip finansinėse ataskaitose įmonės iškraipo realią padėtį (Lakis, 2009), taip pat abstrakčiai nagrinėta finansinėse ataskaitose pateikiama informacija (Mackevičius, 2006) neišskiriant vienos iš sričių.

Užsienio autorių publikacijose šio straipsnio tema aptariama plačiau. G. Cassar (2011) publikacijoje teigia, kad įmonių finansinėse ataskaitose informacija turi būti pateikiama plačiau, tam, kad skolinančios pinigus

institucijos galėtų susidaryti realesnį vaizdą apie įmonės situaciją. Paskolos suma ir jos kaina priklauso ir nuo įmonės finansinėse ataskaitose pateikiamos informacijos apie jau turimas skolas, jų sumas, grąžinimo terminą, palūkanų tipą. R. Bloomfield ir kt. (2010) savo darbe nagrinėja ar išsamios finansinės ataskaitos leidžia identifikuoti įmonių realią finansinę padėtį. M. Minnis, A. Sutherland (2013) tiria kaip finansinės ataskaitos leidžia stebėti kintančią įmonių situaciją.

Išnagrinėjus ankstesniu tyrimus apie paskolas, pastebima, kad užsienio autoriai plačiau aprašo finansinėse ataskaitose pateikiamos informacijos svarbą bankams, o lietuviai tik abstrakčiai nagrinėja finansines ataskaitas. Užsienio autorių publikacijų darbo tema yra pakankamai, lietuvių – galėtų būti ir daugiau.

Tyrimo metodika

Šio darbo tikslas – išanalizuoti Baltijos šalių įmonių (Lietuvos, Latvijos, Estijos) finansinėse ataskaitose apie paskolas atskleidžiamą informaciją ir identifikuoti jos skirtumus. Baltijos šalių įmonės pasirinktos norint palyginti nedidelio regiono tam tikrų sektorių įmonių atskleidžiamą informaciją apie paskolas.

Straipsnyje naudojami tyrimo metodai – palyginamoji analizė ir statistinių duomenų analizė, kurie leidžia įvertinti surinktus duomenis bei juos palyginti. Analizės dalį sudaro 3 pagrindinės darbo dalys. Tai informacijos apie paskolas buvimo / nebuvimo tyrimas, atskleistų duomenų lyginamoji analizė bei duomenų interpretavimas ir skirtumų identifikavimas. 1 – 2 darbo dalims nagrinėti naudota tyrimo klausimai bei atitinkamai vertinimo kriterijai (žr. 1 lentelė ir 2 lentelė), remiantis įmonių metinėse finansinėse ataskaitose pateikta informacija.

1 lentelė

Klausimai informacijos apie paskolas buvimui / nebuvimui įmonių finansinėse ataskaitose identifikuoti

Tyrimo klausimas	Vertinimo kriterijus
Ar įmonė pateikia informaciją apie įsipareigojimų klasifikaciją	Taip / Ne
Kokie apskaitos metodai taikomi įsipareigojimams	Įsigijimo savikaina / amortizuota savikaina
Kiek įmonės turi paskolų (atskirų)	Skaičius (vnt.)
Ar įmonės atskleidžia kas išdavė paskolas	Taip / Ne; Bankas (koks); Kt. grupės įmonė; Kt. (įrašyti)
Ar nurodyta paskolų trukmė	Taip / Ne
Ar pateikta informacija apie palūkanas	Taip / Ne
Kokio tipo palūkanas moka įmonė	Kintamos (K) / Pastovios (P); kas kiek laiko perskaičiuoja
Ar užstatomas turtas pasiimant paskolas	Taip / Ne

Pagal šiuos aspektus apžvelgiama kokią informaciją, darbo autorių pasirinktos įmonės Baltijos regione, pateikia savo metinėse finansinėse ataskaitose. Taip pat analizuojama ar visa informacija yra lengvai prieinama bet kokiam asmeniui.

Įmonės finansinėse ataskaitose atskleidžia skirtingą kiekį informacijos apie paskolas. Informacijos išdėstymas skiriasi, taip pat jos konkretumas ir suprantamumas. Įmonių metinėse finansinėse ataskaitose atskleidžiamos informacijos apie paskolas palyginimui (2 tyrimo daliai) taip pat naudota tyrimo klausimai.

2 lentelė

Klausimai įmonių finansinėse ataskaitose apie paskolas pateiktų duomenų analizei ir palyginimui

Tyrimo klausimas	Vertinimo kriterijus
1. Paskolų sumos lyginamoji analizė	Skaičius
2. Palūkanų sąnaudų lyginamoji analizė	Skaičius
3. Skolos / nuosavybės santykio vertinimas	$\frac{\text{įsipareigojimai}}{\text{nuosavybės}} * 100 \%$
4. Paskolų / nuosavybės santykio vertinimas	$\frac{\text{paskolų suma}}{\text{nuosavybės}} * 100 \%$
5. Palūkanų padengimo koeficiento lyginamoji analizė	$\frac{\text{EBIT (pelnas iki palūkanų ir mokesčių išskaitymo)}}{\text{palūkanų sąnaudos}}$

2 lentelės duomenys rodo, kad visų pasirinktų įmonių finansinės ataskaitos šioje dalyje nagrinėjamos pagal 5 klausimus. Kad būtų galima atsakyti į klausimus, reikia nagrinėti įmonių metinėse finansinėse ataskaitose pateikiamus duomenis apie įsipareigojimus, paskolas, palūkanas, nuosavybę, pagrindinės veiklos pajamas ir sąnaudas.

Norint pasiekti darbo tikslą pasirinkta *tyrimo imtis*, kurią sudaro 8 įmonės iš Baltijos regiono – Lietuvos, Latvijos, Estijos. Darbo autoriai analizuoja šių įmonių metines finansines ataskaitas 2008 – 2012 m. laikotarpiu. Tyrimo imties įmonės pasirinktos iš Nasdaq OMX Baltic vertybinių popierių biržos internetinio puslapio. Darbo autoriai, tokią tyrimo imtį pasirinko tam, kad būtų galima palyginti panašia veikla užsiimančių įmonių metinėse finansinėse ataskaitose atskleidžiamą informaciją apie paskolas skirtingose valstybėse. Iš 3 lentelės matoma, kad tyrimo imties įmonės buvos suskirstytos į 3 skirtingus sektorius – tekstilės, laivybos, alkoholio. Tačiau pastebima, jog alkoholio sektorių sudaro tik dvi įmonės, nes oficialiame ir papildomame Baltijos regiono sąrašuose nepavyko rasti Estijos įmonės gaminančios alkoholinius gėrimus.

3 lentelė

Tyrimo imties įmonės pagal veiklos sektorių

Sektorius	Tekstilės	Laivybos	Alkoholio
Šalys			
LT	AB „Apranga“	AB „Limarko laivininkystės kompanija“	AB „Vilniaus degtinė“
LV	AB „Silvano fashion group“	AB „Riga shipyard“	AB „Latvijas balsams“
EE	AB „Baltika group“	AB „Tallink grupp“	–

Informacijos šaltiniai. Tyrimui atlikti naudojamos įmonių finansinės ataskaitos, kurios pateikiamos Nasdaq OMX Baltic vertybinių popierių biržos internetinio puslapyje.

Tyrimo rezultatai

Informacijos apie paskolas prieinamumo ir palyginamumo vertinimas. Tyrimo metu, pastebėta, jog nei viena įmonė nepateikia informacijos, kurios reikia norint atsakyti į visus 1 lentelėje iškeltus tyrimo klausimus. Kai kurios įmonės nepateikia kiek konkrečių paskolų turi (nepateikia – AB „Riga shipyard“, AB „Tallink grupp“, AB „Vilniaus degtinė“ ir AB „Latvijas balsams“). Tokių įmonių finansinėse ataskaitose pateikta tik bendra paskolų suma, tačiau jos yra suskirstytos į atskiras kategorijas, nenurodant tikslaus paskolų skaičiaus. Todėl sunku nustatyti, kurios įmonės turi daug paskolų, kurios mažai bei kaip jos kito tiriamuoju laikotarpiu. Taip pat tik kelios įmonės nurodo konkrečius paskolų davėjus (AB „Apranga“ skolinosi iš „Apranga“ įmonių grupės, AB „Limarko laivininkystės kompanija“ tyrimo laikotarpiu paskolas gavo iš AB SEB, AB Swedbank ir Unicredit bankų, AB „Latvijas balsams“ paskolas iš AB Swedbank, Nordea bankų), paskolų trukmę (AB „Latvijas balsams“, AB „Silvano fashion group“ ir AB „Vilniaus degtinė“). Tačiau visos savo metinėse finansinėse ataskaitose pateikia informaciją apie įsipareigojimus, kokius jiems apskaitos metodus taiko, nurodo kokias palūkanas moka (AB „Silvano fashion group“ ir AB „Baltika group“ už paskolas moka tiek kintamas tiek pastovias palūkanas, kitos tyrimo imties įmonės moka tik kintamas palūkanas) ir užstato turtą norint gauti paskolą.

Atliekant tyrimą pastebėta, kad įmonių užstatai skiriasi. Tos įmonės, kurios rengia konsoliduotas finansines ataskaitas (AB „Apranga“, AB „Limarko laivininkystės kompanija“, AB „Baltika group“, AB „Silvano fashion group“) ir yra įmonių grupės dalis kaip užstatą pateikdavo grupės narių turtą. Laivyba užsiimančios įmonės norėdamos gauti paskolą užstatydavo laivus, kurių statybai ir buvo imamos paskolos, kitaip tariant, jei įmonė negalėtų grąžinti paskolos iš jos būtų nusavintas laivas.

Analizuojant tyrimo duomenis pastebėta, kad 2008-2012 m. įmonių pateikiama informacija apie 1 lentelėje pateiktus kriterijus nekito. Tyrimo laikotarpiu įmonės nekeitė įsipareigojimų klasifikacijos, jiems taikomų apskaitos metodų, mokamų palūkanų tipo, užstato rūšies paskolai gauti.

Apie paskolas atskleistų duomenų lyginamoji analizė. Pirmasis tyrimo klausimas yra *paskolų sumos lyginamoji analizė*. Šis skaičius parodo už kokią sumą pinigų įmonė yra prasiskolinusi. 4 lentelėje pateikiami įmonių metinių finansinių ataskaitų duomenys.

4 lentelė

Tyrimo imties įmonių paskolų suma 2008–2012 m.

Įmonė Metai	AB „Ap-ranga“ (tūkst. eur)	AB „Silva-no fashion group“ (tūkst. eur)	AB „Baltika group“ (tūkst. eur)	AB „LLK“ (tūkst. eur)	AB „Riga shipyard“ (tūkst. eur)	AB „Tallink grupp“ (tūkst. eur)	AB „Vilniaus deg-tinė“ (tūkst. eur)	AB „Latvijas bal-sams“ (tūkst. eur)
2008	15997	7835	16758	54945	8316	1085978	7803	37019
2009	14528	1745	21632	46799	6749	1134629	5795	37010
2010	5447	36	19444	47378	5245	1067697	5103	34529
2011	4073	20	18166	40727	842	959506	5533	31444
2012	6852	47	4735	35789	5272	840380	5428	25699

Pastaba: sudaryta autorių, remiantis įmonių metinėmis finansinėmis ataskaitomis.

Matoma, kad po kriziniu laikotarpiu visų įmonių paskolų sumos sumažėjo, lyginant 2008 ir 2012 metus. AB „Latvijas balsams“, AB „Limarko laivininkystės kompanija“ (toliau žymima AB „LLK“), AB „Tallink grupp“ ir AB „Vilniaus degtinė“ įmonių metinėse finansinėse ataskaitose matomas tolydus paskolų sumos mažėjimas 2008–2012 metų laikotarpyje. Tai sietina su atsigavimu po krizės ir teisingais įmonių vadovybės sprendimais. Pastebėtina, kad AB „Silvano fashion group“ sugebėjo grąžinti beveik visas paskolas. Didžiausią sumą paskolų turėjo įmonė AB „Tallink grupp“ – 2012 metais turėjusi daugiau nei 840 milijonų eurų paskolų. Ši Estijos įmonės paskolų suma daugiausiai prasiskolinusias (imtyje dalyvaujančias) Lietuvos ir Latvijos įmones viršijo atitinkamai 23,5 ir 32 kartų. Teoriškai, kuo įmonės paskolų suma didesnė tuo sunkiau jai turėtų būti grąžinti paskolas, tačiau iš 4 lentelės duomenų matoma, kad visoms įmonėms, nepaisant paskolų sumos, pavyko ženkliai sumažinti paskolų sumą tiriamu laikotarpiu.

Palūkanų sąnaudų lyginamoji analizė leidžia įvertinti, kuri iš įmonių skolinosi brangiausiai tiriamu laikotarpiu. Antrasis kriterijus, kuriuo įmonių finansinės ataskaitos lyginamos – palūkanų sąnaudos.

5 lentelė

Tyrimo imties įmonių palūkanų sąnaudos 2008–2012 m.

Įmonė Metai	AB „Ap-ranga“ (tūkst. eur)	AB „Silvano fashion group“ (tūkst. eur)	AB „Baltika group“ (tūkst. eur)	AB „LLK“ (tūkst. eur)	AB „Riga shipyard“ (tūkst. eur)	AB „Tallink grupp“ (tūkst. eur)	AB „Vilniaus deg-tinė“ (tūkst. eur)	AB „Latvijas balsams“ (tūkst. eur)
2008	966	136	749	1665	574	58476	420	3082
2009	743	426	1049	1045	223	52487	315	2377
2010	378	65	1391	1091	513	39606	164	1700
2011	130	28	1239	1352	221	56158	216	1478
2012	61	16	826	858	232	39927	221	1072

Pastaba: sudaryta autorių, remiantis įmonių metinėmis finansinėmis ataskaitomis.

Iš 5 lentelėje pateiktų duomenų matoma, kad įmonių palūkanų sąnaudos lyginant 2008 ir 2012 metus sumažėjo visose įmonėse išskyrus AB „Baltika group“. Šios įmonės palūkanų sąnaudų augimą mažėjant paskolų sumoms galėjo lemti įmonės trumpalaikių paskolų ėmimas aukštomis palūkanomis. Lyginant 4 lentelės duomenis su šios lentelės duomenimis, matoma, kad paskolų sumoms mažėjant, mažėjo palūkanų sąnaudos (išskyrus AB „Baltika group“). Mažesnės paskolų ir palūkanų sumos rodo įmonių pajėgumo vykdyti veiklą ir uždirbti pajamas augimą.

Skolos ir nuosavybės santykio vertinimas - trečiasis kriterijus, kuris leidžia palyginti finansinę situaciją tarp įmonių, o kartu ir tarp šalių. Šis rodiklis parodo, vienam nuosavo kapitalo litui tenkančią skolų sumą. Jei įmonės įsiskolinimai sudaro apie pusę nuosavybės, teigtina, kad įmonės finansinė padėtis normali, tačiau normali

koeficiento reikšmė svyruoja priklausomai nuo įmonės veiklos sektoriaus. Įmonių įsipareigojimų ir nuosavybės santykiai pateikti 6 lentelėje.

6 lentelė

Tyrimo imties įmonių įsipareigojimų ir nuosavybės santykis 2008–2012 m.

Įmonė Metai	AB „Apranga“	AB „Silvano fashion group“	AB „Baltika group“	AB „LLK“	AB „Riga shipyard“	AB „Tallink grupp“	AB „Vilniaus degtinė“	AB „Latvijas balsams“
2008	1,39	0,54	1,61	1,64	1,48	1,92	1,36	1,21
2009	0,82	0,36	2,76	1,68	1,34	2,03	0,96	1,06
2010	0,33	0,23	2,19	2,29	1,62	1,80	0,97	0,94
2011	0,31	0,31	2,62	3,98	5,02	1,55	1,31	0,81
2012	0,43	0,23	1,31	15,53	2,26	1,29	1,38	0,72

Pastaba: sudaryta autorių, remiantis įmonių metinėmis finansinėmis ataskaitomis.

6 lentelėje pateikti duomenys rodo, kad 5 iš 8 įmonių tiriamu laikotarpiu finansinė padėtis gerėjo. Lyginant 2008 ir 2012 metų duomenis, matoma, kad skolos ir nuosavybės santykis AB „Apranga“ mažėjo 3,2 karto (iki 0,43), AB „Silvano fashion group“ 2,34 karto (iki 0,23), AB „Baltika group“ 1,23 karto (iki 1,31), AB „Tallink grupp“ 1,49 karto (iki 1,29), AB „Latvijas balsams“ 1,68 karto (iki 0,72), o AB „LLK“ didėjo net 9,47 karto (iki 15,53), AB „Riga shipyard“ 1,53 karto (iki 2,26), AB „Vilniaus degtinė“ nežymiai augo (nuo 1,36 iki 1,38). Įmonių kurių įsipareigojimų ir nuosavybės santykis mažėjo, procesas siejamas su po krizinio laikotarpio vartojimo augimu, gamybos mastų plėtra. AB „LLK“ koeficiento augimą lėmė nuolatinės įmonės skolos ir nuostoliai, kuriems padengti naudotas kapitalas. AB „Riga shipyard“ koeficiento augimui įtaką darė infliacija. Lyginant kaip įmonėms sekėsi tarpvalstybiniame kontekste, pažymėtina, kad Estijos abi įmonės pagerino mokumą, Latvijos vienai iš trijų įmonių to padaryti nepavyko, o Lietuvos dviejų įmonių skolos ir nuosavybės koeficientas augo. Kuo koeficientas aukštesnis tuo įmonė laikoma rizikingesne investuotojams.

Paskolų ir nuosavybės santykio vertinimas iš esmės nedaug kuo skiriasi nuo skolos ir nuosavybės koeficiento, kadangi paskolos yra sudedamoji skolų dalis. Tačiau šis rodiklis leidžia tiksliau išmatuoti būtent paskolų dalį atsiejant ją, nuo kitų įsipareigojimų. 7 lentelėje pateikiama įmonių paskolų ir nuosavybės santykis 2008–2012 m. laikotarpiu.

7 lentelė

Tyrimo imties įmonių paskolų ir nuosavybės santykis 2008–2012 m.

Įmonė Metai	AB „Apranga“	AB „Silvano fashion group“	AB „Baltika group“	AB „LLK“	AB „Riga shipyard“	AB „Tallink grupp“	AB „Vilniaus degtinė“	AB „Latvijas balsams“
2008	0,76	0,16	0,88	1,47	0,25	1,67	0,70	0,67
2009	0,61	0,04	1,81	1,38	0,20	1,77	0,51	0,67
2010	0,21	0,00	1,57	1,90	0,16	1,60	0,45	0,56
2011	0,14	0,00	1,89	3,38	0,02	1,36	0,53	0,47
2012	0,21	0,00	0,46	14,43	0,15	1,10	0,52	0,35

Pastaba: sudaryta autorių, remiantis įmonių metinėmis finansinėmis ataskaitomis.

Iš 7 lentelėje pateiktų duomenų matoma, kad visų įmonių išskyrus Lietuvos AB „LLK“ paskolų santykis su nuosavybe lyginant tiriamo laikotarpio pradžią su pabaiga sumažėjo. Mažėjantis santykis rodo įmonių mokumo augimą. Lyginant 6 lentelėje pateiktus duomenis su šios lentelės duomenimis, pastebėtina, kad AB „LLK“ ir AB „Tallink grupp“ įmonių skolos / nuosavybės koeficientas ir paskolų / nuosavybės santykis yra panašūs. Iš to spręstina, kad šių įmonių didžiąją įsipareigojimų dalį sudaro paskolos.

Paskutinis tyrimo klausimas, leidžiantis palyginti įmonių finansinėse ataskaitose pateikiamą informaciją apie paskolas yra įmonių *palūkanų padengimo koeficiento lyginamoji analizė* (žr. 8 lentelė). Palūkanų padengimo koeficientas parodo kompanijos gebėjimus apmokėti palūkanas iš pagrindinės veiklos gautomis pajamomis. Kuo šis rodiklis didesnis tuo geriau vertinama įmonės finansinė padėtis.

8 lentelė

Tyrimo imties įmonių palūkanų padengimo koeficientas 2008–2012 m.

Įmonė Metai	AB „Apranga“	AB „Silvano fashion group“	AB „Baltika group“	AB „LLK“	AB „Riga shipyard“	AB „Tallink grupp“	AB „Vilniaus degtinė“	AB „Latvijas balsams“
2008	4,58	24,27	-0,48	0,31	20,93	1,87	2,18	3,23
2009	-3,43	9,07	-9,46	-3,28	-12,86	2,78	1,43	3,29
2010	6,50	271,66	-5,52	-1,70	-4,73	4,14	0,21	5,05
2011	63,94	995,89	-5,39	-8,22	88,59	3,62	-3,68	4,76
2012	148,67	1220,13	2,37	-10,98	18,13	4,08	1,21	6,01

Pastaba: sudaryta autorių, remiantis įmonių metinėmis finansinėmis ataskaitomis.

Įmonių finansinė padėtis palūkanų padengimo koeficiento atžvilgiu tiriamu laikotarpiu pateikta 8 lentelėje. Neigiamas palūkanų padengimo koeficientas rodo, kad įmonė tais metais patyrė nuostolį, o teigiamas, dar nebūtinai rodo, kad įmonė uždirbo pelną. Geriausia situacija tiriamu laikotarpiu buvo AB „Silvano fashion group“, nes įmonė turėjo mažas paskolų sumas 2010–2012 metų laikotarpyje. Daugiausiai neigiamas palūkanų padengimo koeficientas buvo AB „LLK“, kadangi ši įmonė visu tiriamu laikotarpiu patyrė nuostolius. Nuo 2008 iki 2011 m. AB „Baltika group“ taip pat patyrė nuostolius, tik jų sumos buvo mažesnės.

Apibendrinant atliktą analizę, teigtina, kad visos įmonės pateikia informaciją, kurios reikia norint atsakyti į šioje darbo dalyje iškeltus tyrimo klausimus. Matoma, kad tyrime dalyvaujančių įmonių finansinis pajėgumas ženkliai skiriasi, kadangi vienos jų geba vykdyti veiklą išlaikydamos mažus įsipareigojimus arba juos mažindamos, o kitos nesugeba vykdyti veiklos ir gauti pelną. Įmonių finansinė padėtis yra normali tik AB „Apranga“ ir AB „Silvano fashion group“, kadangi jų skolos / nuosavybės santykis yra mažesnis už 0,5. Kitų įmonių šis rodiklis ženkliai didesnis ir tai reiškia, kad investuotojams rizikinga į jas investuoti. AB „Baltika group“ ir AB „LLK“ turėtų keisti įmonės valdymo strategiją, kadangi tiriamu laikotarpiu ženkliai mažėjo įmonių nuosavybės rodikliai, o skolos mažėjo lėčiau.

Tyrimo duomenų interpretavimas ir skirtumų identifikavimas. Surinkti duomenys rodo, kad visų trijų Baltijos regiono šalių įmonių finansinės ataskaitos pateikia sąlyginai daug informacijos apie paskolas. Iš jų matoma už kokią sumą pinigų įmonė paskolų turi, kurią dalį jos sudaro įsiskolinimų ar nuosavo kapitalo struktūroje. Šią informaciją pateikia visos įmonės, tačiau atliekant analizę pastebėta, kad dalis įmonių nepateikia informacijos kiek paskolų turi, kas paskolas išdavė ar kada jos turi būti gražintos. Ankstesnių tyrimų duomenys parodė, kad kuo išsamiau ir suprantamiau informacija pateikiama finansinėse ataskaitose, tuo didesnė tikimybė įmonei gauti paskolą. Pagal reikalavimus parengta finansinė ataskaita ir jos išsamumas suteikia pinigų skolintojui galimybę objektyviau įvertinti įmonės finansinę būklę, o kartu ir kuria pasitikėjimą. Taigi, kuo daugiau informacijos apie paskolas įmonės pateikia finansinėse ataskaitose, tuo realesnį finansinės būklės vaizdą sudaro pinigų skolintojui ir taip įgauna galimybę gauti paskolą. Atlikta analizė parodė, kad kaip ir ankstesni tyrimai nurodė, kuo įmonių informacija platesnė ir suprantamesnė, tuo lengviau įmonei gauti paskolą.

Atliktos analizės rezultatai rodo, kad įmonių finansinėse ataskaitose vyrauja tokie **skirtumai:**

- AB „Riga shipyard“ įsipareigojimams apskaityti taiko įsigijimo savikainos metodą, kitos įmonės taiko amortizuotos savikainos metodą;
- AB „Apranga“, AB „Silvano fashion group“, AB „Baltika group“ ir AB „Limarko laivininkystės kompanija“ – tai tyrimo imties įmonės finansinėse ataskaitose pateikiančios informaciją apie turimų paskolų skaičių;
- informaciją kas suteikė paskolas atskleidžia AB „Apranga“, AB „LLK“ ir AB „Latvijas balsams“. Likusios penkios tyrimo imties įmonės šios informacijos neteikia;
- paskolų trukmę finansinėse ataskaitose nurodo AB „Latvijas balsams“, AB „Silvano fashion group“ ir AB „Vilniaus degtinė“, kitos tyrimo imties įmonės arba visiškai neteikia informacijos apie paskolų trukmę, arba suskirsto paskolų trukmę į laikotarpius;

- iš visų tyrimo imties įmonių tik AB „Silvano fashion group“ ir AB „Baltika group“ nurodo, kad paskolų palūkanoms skaičiuoti taiko ir pastovią ir kintamą normas. Kitos tyrimo imties įmonės naudoja kintamų palūkanų metodą;

- 2008–2012 m. laikotarpyje visų tyrimo imties įmonių finansinė būklė gerėjo išskyrus Lietuvos AB „LLK“. Ši įmonė patyrė nuostolius, o juos padengdavo nuosavu kapitalu.

Tyrimo imties įmonių finansinėse ataskaitose pastebėti **panašumai**:

- Lietuvos, Latvijos ir Estijos tyrimo imties įmonės nurodo informaciją apie palūkanas; įsipareigojimų klasifikavimą bei užstato turtą norėdama gauti paskolą

- visų aštuonių tyrimo imties įmonių finansinėse ataskaitose randama informacija apie bendrą paskolų sumą, palūkanų sąnaudas, įsipareigojimus ir nuosavą kapitalą, todėl visoms galima suskaičiuoti palūkanų padengimo koeficientą, įsipareigojimų ir nuosavo kapitalo santykį.

Iš pateiktų skirtumų ir panašumų matoma, kad Lietuvos, Latvijos ir Estijos – visų trijų Baltijos šalių tyrimo imties įmonių finansinėse ataskaitose atskleidžiama informacija skiriasi nežymiai, todėl negalima daryti išvados, kad vienos iš šalių finansinės ataskaitos parengtos detaliau nei kitų. Taip pat atskirų sektorių įmonių finansinės ataskaitos taip pat žymiai nesiskiria. Tačiau manoma, kad išsamiai parengtose metinėse finansinėse ataskaitose, geresnius finansinės būklės rodiklius pateikiančios įmonės, turi geresnes galimybes gauti paskolas ir finansuoti savo veiklą ar ją plėtoti.

Tolimesnių tyrimu šia tema atveju, verta išanalizuoti ilgesnio laikotarpio duomenis ir pakeisti tyrimo imtį iki visų vieno, ar kelių sektorių įmonių. Taip būtų galima įvertinti ir palyginti kaip įmonių finansinė būklė kito lyginant prieš krizinį laikotarpį, su krizės ar po kriziniu laikotarpiu. Visų vieną sektorių atstovaujančių įmonių analizė detaliau parodytų tam sektoriui būdingus finansinių ataskaitų specifinius bruožus, o kartu leistų tiksliau įvertinti to sektoriaus įmonių finansinę būklę ir jos dėsningumus.

Išvados

1. Ankstesnių tyrimų analizė parodė, kad nors straipsnių darbo tematika yra daug, bet įmonių pusės tyrimų apie paskolas trūksta. Literatūros analizė parodė, kad įvairūs autoriai paskolą traktuoja panašiai. Šiame straipsnyje naudojamas LR Valstybės skolos įstatyme (1996) pateiktas paskolos apibrėžimas – tai lėšų skolinimosi arba skolinimo priemonė, kai paskolos sutartimi viena šalis (paskolos davėjas) perduoda kitos šalies (paskolos gavėjo) nuosavybės pinigus, o už paslaugą moka palūkanas. Dažniausiai paskolos skirstomos pagal: apdraudimą; pagal gavėjus; pagal terminus; pagal palūkanų normą; pagal tikslą; pagal skolinimo būdus.

1. Siekiant įvertinti Baltijos šalių listinguojamų įmonių atskleidžiamą informaciją apie paskolas atliktas tyrimas, kuris suskaidytas į tris etapus. 2-iems tyrimo etapams iškelti tyrimo klausimai, naudoti palyginamosios analizės ir statistinių duomenų analizės metodai. Tyrimo imtį sudaro 3 Lietuvos, 3 Latvijos ir 2 Estijos įmonės, atstovaujančios tekstilės, laivybos ir alkoholio sektorius.

2. Pirmojo etapo duomenys parodė, jog įmonės AB „Riga shipyard“, AB „Tallink grupp“, AB „Vilniaus degtinė“ ir AB „Latvijas balsams“ nepateikia kiek konkrečių paskolų turi. AB „Apranga“ skolinosi iš „Apranga“ įmonių grupės, AB „Limarko laivininkystės kompanija“ tyrimo laikotarpiu paskolas gavo iš AB SEB, AB Swedbank ir Unicredit bankų, AB „Latvijas balsams“ paskolas iš AB Swedbank, Nordea bankų. Paskolų trukmę nurodo AB „Latvijas balsams“, AB „Silvano fashion group“ ir AB „Vilniaus degtinė“. Visos įmonės pateikia informaciją apie įsipareigojimus, kokius jiems apskaitos metodus taiko, tačiau pastebėta, kad įmonių užstatai skiriasi.

3. Antrajame etape atlikus lyginamąją duomenų analizę apie paskolas nustatyta, kad geriausia finansinė situacija 2008–2012 m. buvo Latvijos AB „Silvano fashion group“, o blogiausia Lietuvos AB „Limarko laivininkystės kompanija“ iš tyrimo imties įmonių.

4. Trečiajame etape pastebima, kad 2008–2012 m. laikotarpyje visų tyrimo imties įmonių finansinė būklė gerėjo išskyrus Lietuvos AB „LLK“. Ši įmonė patyrė nuostolius, o juos padengdavo nuosavu kapitalu. Lietuvos, Latvijos ir Estijos tyrimo imties įmonės nurodo informaciją apie palūkanas, įsipareigojimų klasifikaciją bei užstato turtą norint gauti paskolą.

5. Norint atlikti išsamesnį tyrimą, reikėtų išanalizuoti vieno ar kelių sektorių visų įmonių pateikiamą informaciją ir praplėsti tyrimo laikotarpį. Tai leistų atrasti tam tikrus dėsningumus būdingus atskiriems sektoriams ir palyginti prieš krizės, krizės ir po krizės laikotarpio įmonių duomenis.

Literatūra

1. 18-asis verslo apskaitos standartas. Finansinis turtas ir finansiniai įsipareigojimai // Žin., 2004, Nr. 180-6699
2. Cassar, G. (2011). Discussion of the value of financial statement verification in devt financing: evidence from private U. S. firms. Prieiga per internetą: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1749491 [žiūrėta: 2013 11 27]
3. Bloomfield, R., Hodge, F., Hopkins, P., Rennekamp, K. (2010). Does coordinated presentation help credit analysts identify firm characteristics? Prieiga per internetą: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1650906 [žiūrėta: 2013 11 27]
4. Grundienė, Ž. (2009). Apgaulių finansinėse ataskaitose nustatymo utadis metodas. Prieiga per internetą: <http://archive.minfolit.lt/arch/21001/21246.pdf> [žiūrėta: 2013 11 24]
5. Ivaškevičius, D.; Sakalas, A. (1997). Bankų vadyba: vadovėlis. - Kaunas: Technologija.
6. Jasienė, M. (2013). Pinigai ir kreditas. - Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
7. Katkus, V. (2000). Šiuolaikinės bankininkystės principai. Vilnius: Lietuvos bankininkystės, draudimo ir finansų institutas.
8. Lakis, V. (2009). Informacijos apie įmonę iškraipymo būdai ir padariniai. Prieiga per internetą: www.ceeol.com [žiūrėta: 2013 11 24]
9. Lietuvos Respublikos valstybės skolos įstatymas. Žin., 1996, Nr. 86-2045, Nr. I-1508
10. Lileikienė, A.; Žebrauskytė, G. (2012). Lietuvos bankų aktyvų ir pasyvų valdymo strategijos ekonomikos nuosmukio sąlygomis ir įtaka paskolų portfelio kokybei. Prieiga per internetą: http://www.vlvk.lt/private/Vadybos%20turiniai/Vadyba_2012_1.pdf#page=111 [žiūrėta 2013 11 24]
11. Mackevičius, J. (2006). Įmonių finansinių ataskaitų informacija: reikšmė, vertinimas, analizė. Prieiga per internetą: www.ceeol.com [žiūrėta: 2013 11 24]
12. Martinkus, B.; Žilinskas, V. (2001). Pinigai. Vertybiniai popieriai. Bankai: mokomoji knyga. Kaunas: Kauno technologijos universitetas.
13. Minnis, M., Sutherland, A. (2013). Financial statements as monitoring mechanisms: evidence from small commercial loans. Prieiga per internetą: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2327378 [žiūrėta: 2013 11 27]
14. Rutkauskas, V., Sūdžius, V., Mackevičius, V. (2009). Verslo finansų principai ir praktika. Mokomoji knyga. Vilnius: VGTU leidykla.
15. Saunders, A., Cornett, M. (2006). Financial institutions management: a risk management approach. - Mc Graw Hill international Edition.
16. Taraila, S. (2001). Kreditavimas: teorija ir praktika. - Vilnius: Lietuvos bankininkystės, draudimo ir finansų institutas.
17. Vertybių popierių biržos Nasdaq OMX Baltic duomenų bazė. Prieiga per internetą: <http://www.nasdaqomxbaltic.com> [žiūrėta: 2013 12 02]

Aurelija DARGVILAITĖ, Šarūnas MIKALONIS

AN ANALYSIS OF LOANS' INFORMATION DISCLOSURE BY NASDAQ OMX BALTIC

Summary

The main purpose of this paper is to analyze loans' information disclosed in financial statements and to identify differences among the companies. In the first part of the paper loans, their classification, importance to business, banks and economy were analyzed and an overview of previous research in this area was conducted. In the second part of the paper and analysis of loans' information disclosed in financial statements of 8 companies from Lithuania, Latvia and Estonia for the period of 2008–2012 is conducted. Gathered information was compared between companies and countries. The analysis showed that there are small differences among the companies disclosed information about loans. The analysis of loans information in the second part of the paper demonstrates that the best situation is AB „Silvano fashion group” and the worst is in AB „Limarko laivininkystės kompanija”. In addition, the analysis showed that it is very important to give trustful and needful information in the financial statements because it is the main thing which can guarantee a loan from bank.

Straipsnį recenzavo: doc. dr. Renata Legenzova (VDU)

Organizacinės kultūros vystymo modelis

Įvadas

Šiandieniniame pasaulyje kiekvienai organizacijai jos organizacinė kultūra kasdien tampa vis svarbesnė (Schein, 1992). Šią organizacijos kultūros svarbą lemia tiek konkurencija tarp įmonių, sparti globalizacija, tiek ir žmogiškųjų išteklių tobulėjimas ir jų didėjanti svarba įmonėse. Dar daugiau, pastaraisiais dešimtmečiais smarkiai kito ir pačios organizacijos koncepcijos suvokimas – organizacijos imamos suvokti kaip gyvas organizmas, o ne tik kaip tam tikras dirbtinai sukurtas mechanizmas (Kvedaravičius, 2005).

Tad natūralu, kad ir kiekvienos organizacijos veiklos sėkmingumą lemia ne tik jos turima bei taikoma strategija, struktūra ar įvairūs organizaciniai procesai, tačiau ir jos vidinė kultūra (Zakarevičius, 2004). Taigi, organizacinė kultūra yra labai svarbus organizacijos veiklos efektyvumo gerinimo veiksnys, tačiau didžiausia jo problema yra ta, kad labai sunku pamatyti bei išmatuoti šio veiksnio poveikį, todėl dažniausiai organizacijų vadovai ir susitelkia ties labiau apčiuopiamomis organizacinėmis procedūromis, technologijomis ir veiklos rodikliais, nustumdami į šalį šį svarbų žmogiškiesiems ištekliams rodiklį (Grūdienė, 2009).

Dar daugiau, žmogiškieji ištekliai yra būtent tas veiksnys, kuris padeda išlaikyti jos konkurencingumą sudėtingoje, bei nuolat besikeičiančioje išorinėje verslo aplinkoje (Juknevičienė, 2006). Tad organizacija gali tapti stiprėti tik tada, kai ji, siekdama veiklos efektyvumo bei konkurencingumo pripažįsta žmogiškuosius išteklius kaip svarbiausią veiksnių (Purlys, 2009). Darbuotojai dažniausiai yra tiek stiprioji, tiek ir silpnoji organizacijos grandis – kiekvieno organizacijos nario asmeniniai rezultatai bei indėlis į darbą atsispindi ir visos organizacijos veiklos efektyvumą.

Organizacinė kultūra ir yra veiksnys, skatinantis darbuotojus veikti efektyviai ir produktyviai (Šimanskienė, 2008). Tad, kiekvienai organizacijai jos organizacinė kultūra yra svarbi ir aktuali, nes išskiria organizaciją iš visumos, suteikia unikalumo, didina organizacijos darbuotojų lojalumą ir įsipareigojimą, nustato bendrąsias organizacijos vertybes, normas, nuostatas, politiką, elgesio, tarpusavio bendravimo ir reagavimo būdus.

Mokslininkai pastebi, kad stipriausios viso pasaulio organizacijos tokios yra tik dėka savo savitos ir stiprios – tai yra tinkamos joms kultūros. (Peter, Waterman, 1982). Todėl organizacinės kultūros kūrimas ir vystymas yra svarbi tiek mokslinė, tiek ir praktinė problema. Ypač ši problema yra aktuali Lietuvos įmonėms, nes vadovai dažnai neįvertina tiek žmogiškojo kapitalo indėlio į veiklos sėkmingumą, tiek ir organizacinės kultūros svarbos siekiant įmonės efektyvumo bei tikslų (Šimanskienė, 2008).

Mokslinio tyrimo objektas – organizacinė kultūra yra vadybos mokslo tyrimo sritis. Šiame tyrime buvo projektuojamas organizacinės kultūros vystymo modelis.

Mokslinė problema – nepakankami tyrimai organizacinės kultūros srityje sąlygojo vieningo organizacinės kultūros sampratos apibrėžimo nebuvimą, bei neatskleistą ryšį tarp organizacinės kultūros elementų. Nėra nagrinėjamas organizacinės kultūros vystymas įmonėse, ir organizacinės kultūros svarbos klausimas.

Tyrimo tikslas – išanalizavus mokslinę literatūrą ir atlikus organizacinės kultūros tyrimą įmonėje, atskleisti ir įvertinti organizacinės kultūros ypatumus, organizacinės kultūros tipologijos tinkamumą įmonei bei parengti organizacinės kultūros vystymo modelio projektą.

Teoriniai organizacinės kultūros aspektai

Organizacinė kultūra yra pakankamai jauna vadybos mokslo tyrinėjimo sritis, ir iki šiol mokslininkai nėra visuotinai priėmę vieningos klasikinės organizacinės kultūros sampratos. Šiame tyrime buvo laikoma, jog organizacijos kultūra – tai savaime susiklosčiusi organizacijos narių bendravimo forma, jų bendros vertybės ir požiūriai. Tai yra natūrali, specialiai neformuota kultūra, apimanti visą organizaciją, nors organizacijos darbuotojai ir vadovai apie tokią egzistuojančią kultūrą ir nenučiuokia.

Tuo tarpu organizacinė kultūra yra sąmoningai vadovybės sukurta kultūra, kuri gali būti savita, originali, bei išsiskirti iš kitų organizacijų kultūrų. Ši organizacinė kultūra, kaip jungiamoji grandis, suvienija visų organizacijos darbuotojų pastangas siekti bendrų organizacinių tikslų ir remiasi bendromis individų dvasinėmis, emocinėmis, bei kultūrinėmis vertybėmis. Organizacinė kultūra – tai dirbtinai sukurta kultūra tam tikriems organizaciniams tikslams pasiekti.

Vienu pagrindinių organizacijos valdymo procesų valdymo ištekliu tampa organizacijos vystymasis. Pačią vystymo sampratą aiškiausiai pateikė J. Kvedaravičius (2006). Jo manymu, vystytis gali tai, kas turi dvigubą pradą – natūraliai dirbtinį arba dirbtinai natūralų, nes pradų dualistiškumas užtikrina pačią vystymosi pradžią – kas yra ne vien tik žmogaus, bet ir ne be žmogaus pagalbos sukurta ir, kaip medžiaga, yra įtraukiama į dirbtinius procesus, kur daromi dirbtiniai pokyčiai. Dar daugiau, vystymasis – tai galimybių ir tikslų augimas. Taigi, galime teigti, jog vystymasis nėra nuolatinis, o tai daugiau etapinis, žingsninis procesas – nėra nuolatinio vystymosi pagreičio, kaip ir nėra bei negali būti konkretaus vystymosi tikslo.

Dar daugiau, J. Kvedaravičius (2006) pabrėžia, jog pats organizacijos vystymasis susiformuoja ilgainiui ir net gi yra kaip tam tikra valdymo filosofija, kuriai yra reikalingas laikas, nuolatinis iššūkis, ypatingos pastangos, tam tikri vadovo pradmenys, ambicijos ir tikėjimas. Organizacijos vystymąsi minėtas autorius apibrėžia kaip sociokultūrinės sistemos potencialo atskleidimą – vadinasi, organizacija, vystydama savo organizacinę kultūrą, plečia ir savo (tiek organizacines, tiek kultūrinės) galimybių ribas, taip sudarydama sąlygas tolesniam organizacinės kultūros (o tuo pačiu organizacijos) vystymuisi. Vadinasi, vystymasis yra pačios organizacijos pokytis, tam tikras savarankiškas judesys, žingsnis. Niekas kitas negali priversti organizacijos vystytis.

Toliau analizuojant organizacinės kultūros vystymą (bei vystymąsi) galime teigti, jog jeigu organizacijos kultūra yra keičiama dirbtiniu būdu (kuomet organizacijos vadovai veikia planingai bei sąmoningai), tuomet turime organizacinės kultūros vystymą, o jeigu organizacinė (arba organizacijos) kultūra keičiasi pati savaime – turime organizacinės kultūros vystymąsi. Interpretuojant J. Kvedaravičiaus ir I. Narbutaitės (2005) teiginius, galime teigti, jog organizacinės kultūros vystymąsi lemia tinkamas potencialo panaudojimas (formavimas ir atskleidimas), o pastarasis yra lemiamas dvejopo pobūdžio šaltinių:

- Organizacijos vidinės galimybės;
- Išorinės aplinkos sukuriamos papildomos palankios sąlygos.

Prie organizacijos vidinių galimybių galime priskirti tiek vadovybės inicijuojamus organizacinės kultūros vystymo veiksmus, tiek ir pačių darbuotojų vykdomą veiklą. Išsamiau paanalizavus vadovybės vykdomus pokyčius, galime teigti, jog organizacijos vadovybės pageidaujamas reiškinys yra sistemos (visos organizacijos bei tuo pačiu jos organizacinės kultūros) išvedimas iš pusiausvyros bei ramybės būsenos, kadangi būtent toks pusiausvyros praradimas ir yra reikiama prielaida sociokultūrinės sistemos vystymuisi. Tokios prielaidos atsiradimas leidžia visai organizacijai pereiti į gilesnį suvokimo lygmenį – vadinasi, organizacijos vadovybė, inicijuodama organizacinės kultūros vystymąsi, visų pirma siekia išvesti organizaciją iš jos pusiausvyros būsenos, tokiu būdu sudarydama sąlygas organizacijos narių sąmonei pakilti į aukštesnį suvokimo bei pažinimo lygmenį. Dar daugiau, toks organizacinės kultūros vystymas leidžia efektyviausiai atskleisti bei panaudoti organizacijos žmogiškąjį (ir ne tik) potencialą.

Vadinasi, organizacinė kultūra ir jos vystymas yra neatsiejama dalis nuo visos organizacijos vystymo.

Organizacinės kultūros tyrimas

Organizacinės kultūros tyrimo objektas – organizacijos UAB „Perkūno namai“ narių (darbuotojų ir vadovų) esamos bei norimos ir siektinos organizacinės kultūros įvertinimas bei vystymo krypties nustatymas.

Organizacinės kultūros vystymo tyrimas įmonėje buvo atliktas naudojant kelias metodikas, jos buvo pasirinktos remiantis mokslininko J. S. Ott'o (1989) pasiūlytais organizacinės kultūros tyrimo metodais:

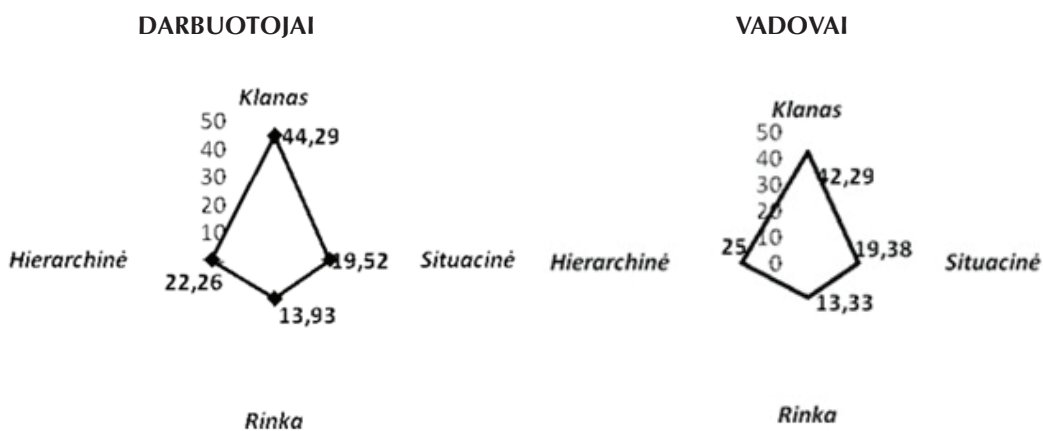
- Stebėjimas (įmonė buvo stebima darbo metu);
- Įvairių įmonės dokumentų bei straipsnių apie įmonę analizė;
- Interviu su organizacijos vadovais;
- Anketinė organizacijos narių apklausa.

Tiriant organizacinę kultūrą itin svarbus tinkamų tyrimo metodologijų pasirinkimas, kadangi norint susidaryti tikrąjį organizacinės kultūros vaizdą mokslininkai rekomenduoja naudotis ne vienu, o keliais tyrimo metodais ir juos tinkamai tarpusavyje suderinti. Pasirinktų kelių metodų naudojimas tiriant įmonės organizacinę kultūrą leido objektyviai ją ištirti, įvairiapusiškai įvertinti ir pateikti realius analizės rezultatus.

Anketinė organizacijos narių (vadovų ir darbuotojų) apklausa buvo atlikta naudojant K. Cameron ir R. Quinn pasiūlytą (2006) instrumentą, kurį patys autoriai įvardino kaip konkuruojančių vertybių modelį (Competing Values Framework – CVF). Mokslininkų patvirtintos ir teigiamai įvertintos anketos naudojimas padidina tyrimo rezultatų objektyvumą ir tikslumą (žymiai padidėja galimybė, jog gauti rezultatai atitiks realią situaciją ir bus objektyvūs – įvertinti ne pagal asmenines tyrėjo kompetencijas ir nuostatas, tačiau remiantis mokslininkų aprobuotu instrumentu).

Anketinės apklausos metu gauti rezultatai buvo analizuojami išskaidant nagrinėjamos organizacijos respondentus į dvi grupes – vadovai ir darbuotojai. Tokiu būdu buvo siekiama nustatyti, kokios organizacinės kultūros nori organizacijos darbuotojai, o kokios – organizacijos vadovai. Taip pat buvo išanalizuotas ir skirtingas šių dviejų grupių šiandieninės/esamos organizacinės kultūros matymas ir vertinimas.

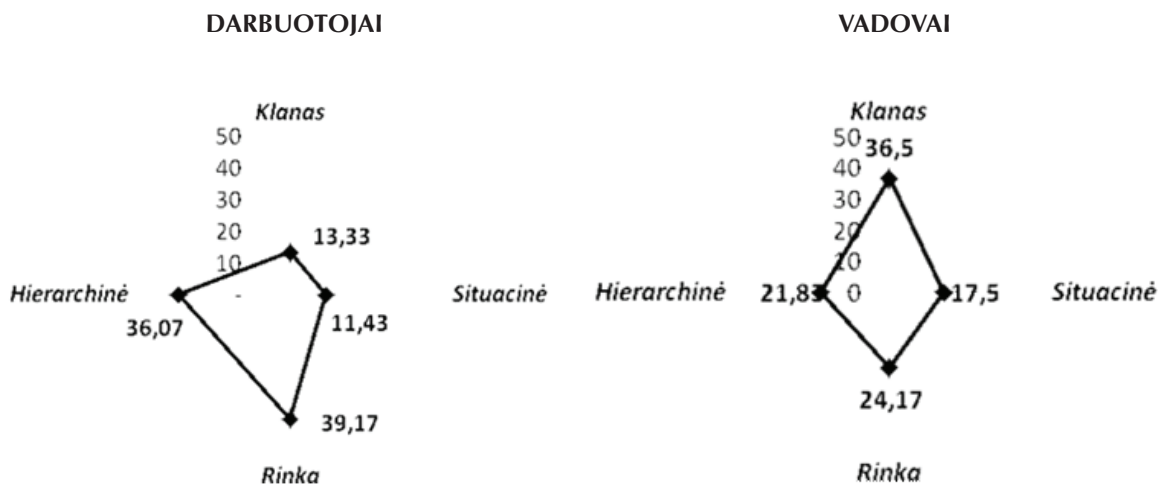
Atlikus tyrimą ir išanalizavus gautus duomenis buvo nustatytas neatitikimas tarp darbuotojų ir vadovų organizacinės kultūros tipologijų – tiek tarp esamos organizacinės kultūros (1 pav.), tiek ir tarp norimos (2 pav.) – suvokimo. Toks neatitikimas tarp skirtingo lygio tos pačios organizacijos narių suvokimą apie organizacinę kultūrą sąlygoja ir organizacijos efektyvumo mažėjimą, bei bendrumo jausmo nebuvimą organizacijoje. Jeigu skirtingo lygio darbuotojai skirtingai mato ir suvokia tą pačią organizaciją bei jos kultūrą, vadinasi, ir organizacija nėra vientisa bei nedali sistema, nėra bendrų visai organizacijai tikslų, bei bendro tų tikslų siekimo.



1 pav. Darbuotojų ir vadovų esamos organizacinės kultūros suvokimas

Svarbus ir mažas neatitikimas tarp esamos organizacinės kultūros suvokimo (1 pav.) nagrinėjamoje organizacijoje. Jis parodo, kad yra užtikrinamas pakankamai efektyvus bendravimas tarp valdymo sluoksnių, ir kad tiek organizacijos vadovybė, tiek ir organizacijos darbuotojai vienodai mato bei suvokia esamą organizaciją, jos filosofiją, ideologiją, strategiją, bei kirus organizacijos sėkmingumą lemiančius veiksniai. Šis bendras esamos organizacijos pajautimas bei suvokimas leidžia daryti išvadas apie vieningą kolektyvą organizacijoje.

Tuo tarpu išanalizavus skirtingo lygio organizacijos narių norimas organizacinės kultūras buvo surastas didelis neatitikimas tarp darbuotojų ir vadovybės norimos bei siektinos organizacinės kultūros. Nagrinėjamos organizacijos darbuotojai norėtų, jog organizacinė kultūra ateityje būtų labiau orientuota į hierarchijos bei rinkos organizacinę kultūrą. Tokia organizacinės kultūros orientacija, jų nuomone, leistų siekti daug didesnio sėkmingumo. O tuo tarpu nagrinėjamos organizacijos vadovai siekia, kad ateityje organizacinė kultūra nebūtų labai stipriai pakeista, ir pagrinde atitiktų klan organizacinės kultūros tipologiją, bei ją dalinai papildytų rinkos organizacinės kultūros tipologija.

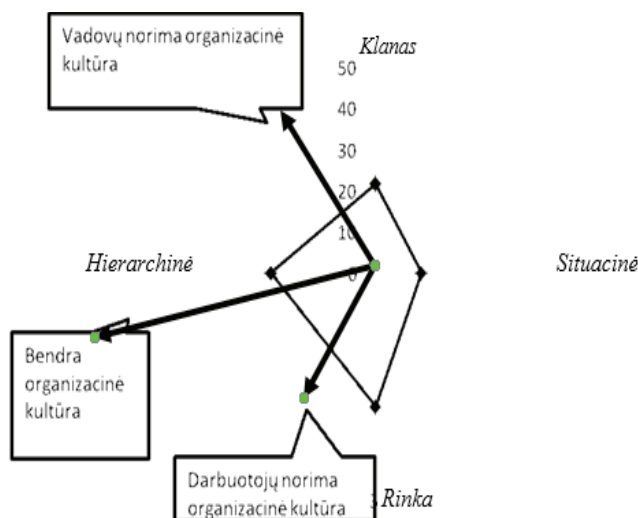


2 pav. Darbuotojų ir vadovų siektina organizacinė kultūra

Toks skirtingo lygio nagrinėjamos organizacijos narių suvokimas apie organizacinę kultūrą, kuri leistų organizacijai ateityje siekti didesnio sėkmingumo, leidžia daryti prielaidas, kad organizacijos darbuotojai ir vadovai skirtingai įsivaizduoja bei suvokia organizacijos viziją, strategiją ir sėkmingumą ateityje garantuojančius kriterijus. Organizacijos vadovų nuomone, organizacinė kultūra ateityje neturėtų labai stipriai kisti, ir pagrindinė jos orientacija liktų ta pati (bendradarbiavimas papildomas konkurencija bei rinkos sąlygomis), o tuo tarpu organizacijos darbuotojai norėtų organizacinę kultūrą pakeisti kardinaliai, ir kad organizacija taptų labiau orientuota į kontrolę ir konkurenciją.

Šis organizacinės kultūros orientacijų išsiskyrimas tarp skirtingo lygio organizacijos narių parodo ir skirtingą darbuotojų bei vadovų organizacijos sėkmingumo suvokimą. Darbuotojai sėkmingumą suvokia per tokių vertybių kaip: efektyvumas, nuoseklumo, vienodumo, rinkos dalis, tikslų pasiekimo, bei pelningumo siekimą bei laikymąsi. O tuo tarpu vadovų nuomone, organizacijos sėkmingumas daugiausiai yra lemiamas tokių vertybių kaip įsipareigojimas, bendravimas, vystymasis papildant jas rinkos dalimi, tikslų pasiekimu, bei pelningumu.

Rastą neatitikimo tarp norimų skirtingo lygio nagrinėjamos organizacijos narių organizacinių kultūrų problemą buvo sugalvota išspręsti sukuriant bendrą organizacinės kultūros tipologiją (3 pav.), kuri leistų suvienodinti tiek vadovų, tiek darbuotojų būsimą organizacinę kultūrą.



3 pav. Kompromisinė organizacinės kultūros tipologija

Toks kompromisinio organizacinės kultūros modelio sukūrimas leistų organizacijai siekti bendrų tikslų ir sulaukti didesnio veiklos efektyvumo bei neprarasti esamo organizacijos narių vieningumo. Dar daugiau, to-

kios bendros visiems organizacijos nariams organizacinės kultūros tipologijos nustatymas, modelio sukūrimas bei įgyvendinimas nagrinėjamoje organizacijoje leis siekti didesnio organizacinės veiklos efektyvumo, ir tą vaizdžiai parodo 3 pav. pateikiamas modelis.

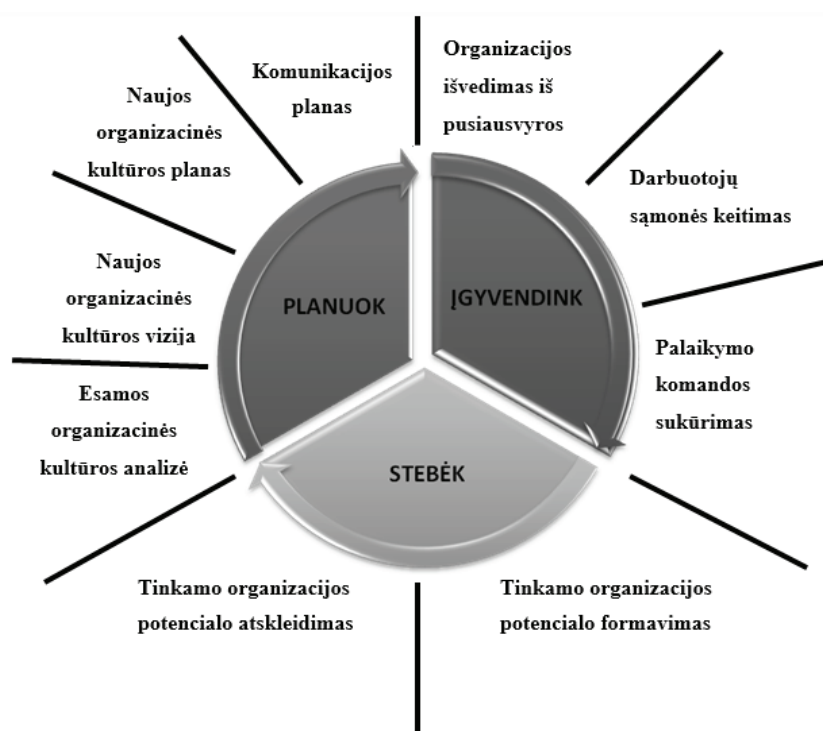
Organizacinės kultūros vystymo modelis

Organizacinės kultūros vystymo modelis buvo sudarytas remiantis J. Kvedaravičius (2006), L. Šimanskienė (2002), Stewart (1991), Williams ir kt. (1989) bei pavirtinta AIM (Accelerating Implementation Methodology) pokyčių pagreitinimo metodologija. Ši AIM metodologija yra grindžiama trimis pagrindiniais įvairių organizacijos veiklos sričių pokyčių valdymo etapais:

- Atšildymo arba planavimo;
- įgyvendinimo;
- užšaldymo arba stebėjimo.

Šios metodologijos esminis akcentas yra pokyčio valdymo ciklo nenutrūkstamumas, kuris ir užtikrina nuolatinių organizacijos tobulėjimą, ir siekį nepasitenkinti tik esama situacija. AIM metodas remiasi dešimt pagrindinių žingsnių, kurie užtikrina lankstų, bet tuo pačiu ir kontroliuojamą pokyčio įgyvendinimą.

Šio metodo lankstumas leidžia jį naudoti vykdant bei valdant bet kokios srities pokyčius, kadangi AIM metodas išskiria žmogiškuosius išteklius kaip pačius svarbiausius bet kokio pokyčio planavime, įgyvendinime ir valdyme (o tuo tarpu dažna organizacija daug didesnę reikšmę teikia technikai ar struktūrai).



4 pav. Organizacinės kultūros vystymo modelis

Organizacinės kultūros vystymo modelis padalina visus organizacinės kultūros vystymo veiksmus į tris pagrindines grupes:

- planavimas (organizacinės kultūros vystymo poreikio nustatymas), kuriame bus atliekama esamos organizacinės kultūros analizė bei sukuriama naujos organizacinės kultūros vizija bei planas ir iš anksto sudaromas komunikacijos planas, kuris leis pagerinti komunikacijos greitį ir efektyvumą viso organizacinės kultūros vystymo projekto metu;
- įgyvendinimas (inicijuojamas organizacinės kultūros vystymas), kuriame organizacijos vadovybės tikslas yra išvesti organizaciją iš esamos pusiausvyros būsenos ir tuo metu pakeisti darbuotojų sąmonę. Šiame

etape yra svarbus palaikymo grupės vaidmuo – ši grupė yra tarpininkas tarp vadovybės ir darbuotojų, ir yra sudaryta iš charizmatiškų bei autoritetingų darbuotojų (savotiškų lyderių), kurie veikia principu „sakau – darau“ (angl. *say-do*), bei savo pavyzdžiu nukreipia kitų darbuotojų veiklą tinkama linkme;

- Stebėjimas (organizacinės kultūros vystymasis), kuriame užtikrinamas tinkamas organizacijos potencialo formavimas bei tinkamas atskleidimas. Šiame etape organizacija užtikrina, kad svarbiausias jos išteklius – žmogiškasis – bus tinkamai atrenkamas, ruošiamas darbui, bei visiems organizacijos nariams bus sudaromos palankios sąlygos tobulėti.

Pateikti organizacinės kultūros vystymo modelio veiksmai nėra griežtai formalizuoti ir, siekiant optimaliausių rezultatų, organizacijos vadovybė turėtų lanksčiai vykdyti veiksmus pagal jų eiliškumą, bei pati, pagal esamą situaciją, spręsti apie veiksmų atlikimo trukmę ir svarbą.

Literatūra

1. Asree, S., Zain, M., Razalli, M. R. (2010). Influence of leadership competency and organizational culture on responsiveness and performance of firms. // *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. Vol. 22, No. 4, 2010.
2. Bellou, V. (2008). Identifying organizational culture and subcultures within Greek public hospitals // *Journal of Health, Organization and Management*. Vol. 22, No. 5, 2008.
3. Cameron, K. S., Quinn, R. E. (2006). *Diagnosing and changing Organizational Culture*. San Fransico: Jossey-Bass. Prieiga per internetą: <http://books.google.lt/books?id=Qp_xCHZIAukC&printsec=frontcover&dq=organizational+culture&hl=lt&ei=RCtuTeKulcTBtAabl9SIDw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=6&ved=0CEMQ6AEwBTgK#v=onepage&q&f=false>
4. Deshpande, R., Farley, J. U., Webster, F. E. (1993). Corporate culture, customer orientation and innovativeness in Japanese firms: a quadrad analysis // *Journal of Marketing*. Nr. 57.
5. Goodenough, W. H. (1971). *Culture, Language and Society*. Basic Books, Reading, MA.
6. Hofstede, G. (1998). Identifying organizational subcultures: an empirical approach // *Journal of Management Studies*. Vol. 35, Nr. 1.
7. Jean Lee, S. K., Yu, K. (2004). Corporate culture and organizational performance // *Journal of Managerial Psychology*. Vol. 19, No. 4, 2004.
8. Jucevičienė, P. (1996). *Organizacijos elgsena*. – Kaunas. Technologija. 1996.
9. Kvedaravičius, J. (2006). *Organizacijų vystymosi vadyba*. Kaunas: Vytauto Didžiojo universitetas.
10. Kvedaravičius, J., Narbutaitė, I. (2005). Sinergija – organizacijos vystymąsi suponuojantis veiksnys // *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Kaunas: VDU, Nr. 36.
11. Paulin, M., Ferguson, R. J., Salazar, A. M. A. (1999). External effectiveness of service management: a study of business-to business relationships in Mexico, Canada and the USA // *International Journal of Service Industry Management*. Vol. 10, No. 5.
12. Peters, T. J., Waterman, R. H. (1982). *In Search of Excellence*. – Harper & Row, Cambridge.
13. Sakalas A. (1998). *Personalo vadyba*. – Vilnius: Margi raštai, 1998.
14. Schein, E. H. (2010). *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass. Prieiga per internetą: <http://books.google.com/books?id=cFOhQWMB3XoC&printsec=frontcover&dq=schein&hl=lt&ei=luRtTZTbIMSD4QbuiqmxDDQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CCgQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false> (prisijungta 2011 02 17).
15. Seilius, A. (1998). *Organizacijų tobulinimo vadyba*. – Klaipėda. Klaipėdos universiteto leidykla.
16. Šimanskienė, L. (2002). *Organizacinės kultūros formavimas*. – Klaipėda. Klaipėdos universiteto leidykla.
17. Šimanskienė, L. (2008). Organizacinės kultūros poveikis organizacijų valdymui // *Vadybos mokslas ir studijos – kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai*. 2008. Nr. 15 (4).
18. Šimanskienė, L., Tarasevičius, T. (2010). Organizacinės kultūros ir vadovų tipų sąsajos // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. 2010. Nr. 20 (1).
19. Zakarevičius, P. (2004). Organizacijos kultūra kaip pokyčių priežastis ir pasekmė // *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Kaunas: VDU, Nr.30.

Dovilė DILIENĖ

ORGANIZATIONAL CULTURE DEVELOPMENT MODEL

Summary

For each organization its organizational culture is very important and urgent because it differentiates an organization from the others, gives it a unique character, increases the organization's loyalty and commitment, the organization provides general values, norms, attitudes, policies, behaviour, interpersonal communication and response methods.

The main goal of this research is to prepare the organizational culture model of development to chosen company, the aim of achieving improved service quality and efficiency.

In the theoretical part of the analysis of organizational culture and the essence of the concept in order to reveal the organizational culture (and its development) the importance of the companies.

In the research work part was carried out in the organizational culture in selected company, and the type of organizational culture, distinguishing between the two groups of respondents – managers and employees. The study was conducted in accordance with the organizational culture research methods – a questionnaire survey of members of the organization, interviews with organization leaders, business documents analysis and monitoring.

After data analyse, was calculated the financial and economic analysis demonstrating the appropriateness of the organizational culture of development chosen by the company. It has also been unified organization of employees and managers target the organizational culture and typology of organizational culture and the development of a model for company.

Straipsnį recenzavo: doc. dr. Sonata Staniulienė (VDU)

Asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos vertinimo klausimynų apžvalga

Įvadas

Asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos tyrimų skaičius rodo vertybių kongruencijos aktualumą šiuolaikinėse organizacijose, kurios savo konkurencinį pranašumą įgyja investuodamos į personalo valdymą. Teorinės vertybių kongruencijos studijos parodė, kad vertybių kongruencija yra aktualus ir vis dažniau tiriamas teigiamas reiškinys organizacijų vadybos kontekste dėl šio reiškinio reikšmingumo tiek organizacijos, tiek darbuotojo gerovei. Užsienyje atlikta nemažai empirinių tyrimų, kurie įvertina asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją. Lietuvoje tokių tyrimų atlikta nedaug. Tyrimai patvirtina, kad asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija teigiamai siejasi su darbuotojų pasitenkinimu darbu, įsipareigojimu organizacijai, motyvacija, darbuotojų iniciatyvumu, kontekstinės veiklos atlikimu bei rezultatais organizacijai, darbuotojų identifikacija su organizacija, pilietišku elgesiu, autonomija, poreikių patenkinimu, etišku elgesiu, tobulėjimu ir bendradarbiavimu bei neigiamai siejasi su darbuotojų ketinimu išeiti iš darbo, cinizmu, su darbu nesusijusių veiklų atlikimu, nerūpestingumu, stresu ir nerimu (Vveinhardt, Gulbovaitė, 2013, 2014).

Nors mokslinės literatūros analizė parodė šio reiškinio svarbą šiuolaikinėms organizacijoms ir jų darbuotojams, tačiau tyrimų ašimi vis dar lieka ne pati vertybių kongruencija kaip reiškinys, tačiau šio reiškinio ir su juo susijusių tam tikrų asmens ir organizacijos aspektų tyrimai. Mokslininkai gilinasi į ryšius, bet ne į patį vertybių kongruencijos konceptą, todėl daugelis sukurtų ir naudojamų asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos klausimynų skirti vertybių kongruencijos poveikio asmeniui ir organizacijai tirti. Nors atlikta nemažai tyrimų asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos tematika ir egzistuoja gana gausu metodų vertybių kongruencijai įvertinti, tačiau naudojamų klausimynų pasirinkimo vertybių kongruencijai iširti pagrindimas lieka nevisiškai išgrynintas. Natūralu, kad tyrimai atlikti išsikeliant skirtingus tikslus, naudojant skirtingus metodus, pasirenkant vis kitus klausimynus, todėl ieškant neištirtų vertybių kongruencijos sričių, naudotų instrumentų gausa padeda ir iš dalies ap sunkina tyrėjų darbą. Tikslinga tampa atlikti asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos tyrimuose taikytų klausimynų analizę, kurios rezultatas galėtų padėti pasirinkti tinkamiausią metodą bei klausimyną vertybių kongruencijai tirti. Siekiama identifikuoti sukonstruotus asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijai iširti naudotus klausimynus, detalai išanalizuoti jų struktūrą, įvertinti klausimynų dažno naudojamo priežastis. Taip pat įvertinti, kaip taikyti vertybių kongruencijos vertinimo klausimynai kito bėgant laikui.

Tyrimo problema keliama klausimu: kokie klausimynai naudojami vertybių kongruencijai organizacijose tirti ir kuriuos iš jų taikant galima įvertinti giluminius asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos lygius?

Tyrimo objektas - asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos vertinimo klausimynai.

Tyrimo tikslas - atlikti empiriniuose tyrimuose naudojamų klausimynų apžvalgą, nustatyti, kurie iš jų išsamiausiai atskleidžia asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją, ir pateikti siūlymus asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos detaliam vertinimui atlikti.

Tyrimo uždaviniai:

1. Apžvelgti empiriniuose tyrimuose taikomus klausimynus asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijai įvertinti.
2. Atlikti vertybių kongruencijos tyrimuose taikytų klausimynų struktūros apžvalgą.

3. Nustatyti dažniausiai taikomų klausimų taikymo priešastis.
4. Identifikuoti instrumentus, kurie visapusiškai įvertina asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją.

Tyrimo metodai: mokslinės literatūros analizė, bendroji ir loginė analizė, kompleksinis apibendrinimas ir lyginimas.

Klausimų atrinkimo apžvalgai etapai

Tyrimas buvo atliekamas keliais etapais. Pirmajame etape atrinkta mokslinė literatūra pagal apsibrėžtus raktinius žodžius. Antrajame etape pakartotinai, jau iš esamos literatūros, atrinkta medžiaga pagal 5 įtraukimo į tyrimą kriterijus. Trečiajame analizuoti tyrimai remiantis suformuotais klausimų struktūros analizės kriterijais.

Literatūros paieška. Tyrimui atlikti atrinkti tarptautinėse duomenų bazėse (Emerald, APA PsycNET, Wiley, ScienceDirect, Routledge, Springer, Sage ir kt.) publikuojami moksliniai straipsniai, kuriuose tirta asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija. Tyrimų paieška buvo komplikauta dėl terminijos skirtumų, naudojamų asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijai apibrėžti, tokių kaip asmens-organizacijos atitikimas, asmens-kultūros atitikimas, asmens-aplinkos atitikimas, asmens-darbo atitikimas, asmens-grupės atitikimas ir kt. Vertybių kongruencija apibrėžiama kaip vertybių suderinamumas tarp individų ir organizacijos, bendradarbių darbo komandose, pavaldinių ir vadovų, kandidatų į darbą ir atrankos specialistų. Tuo tarpu asmens-organizacijos atitikimas yra vertybių, normų, požiūrių, tikslų atitikimas tarp individų ir organizacijos. Asmens-organizacijos atitikimas yra paltesnė sąvoka, tačiau jo dėmesio centras yra darbuotojų ir organizacijos, kurioje jie dirba vertybių kongruencija, todėl nenuostabu, kad mokslinėje literatūroje asmens-organizacijos atitikimas yra dažnai sutapatinamas su vertybių kongruencija ir tiriant asmens-organizacijos atitikimą, taip pat tiriama asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija. Analizei atrinkti tyrimai remiantis tokiais raktiniais žodžiais: *asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija, asmens-organizacijos atitikimas*.

Įtraukimo į tyrimą kriterijai. Analizei atlikti naudoti tik tie tyrimai, kurie atitiko nustatytus penkis kriterijus. *Pirma*, atliktas tyrimas turėjo būti empirinis. Į tyrimų imtį nepateko straipsniai, kuriuose atlikta tik teorinė literatūros analizės ar metaanalizė. *Antra*, kiekviename straipsnyje turėjo būti pateikta tokia minimali informacija: šalis, kurioje atliktas tyrimas; respondentų skaičius ir jų charakteristikos; naudoti instrumentai tyrimui atlikti; pagrindiniai gauti tyrimo rezultatai. *Trečia*, atrinkti tik tokie tyrimai, kurie tyrė asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją. Jei buvo tirtos tik asmens ar tik organizacijos vertybės, tyrimai į analizę nebuvo įtraukiami. *Ketvirta*, tyrimai turėjo būti publikuoti anglų kalba. *Penkta*, analizei atrinkti tyrimai atlikti 1999–2012 metais.

Klausimų struktūros analizės kriterijai. Visi identifikuoti klausimynai, taikyti vertybių kongruencijos vertinimui, analizuoti ir lyginti aprašant jų sukūrimo metus, autorius, skalių ir/ar subskalių skaičių, įvardijant konkrečius teiginius ir elementus sudarančius klausimyną.

Tyrimuose taikyti vertybių kongruencijos vertinimo klausimynai

Remiantis nustatytais kriterijais, buvo rasta, susisteminta ir išanalizuota 40 empirinių tyrimų. Šių tyrimų analizė atskleidė gan platų spektrą metodų, taikytų asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijai iširti. 1 lentelėje pateiktas šių metodų sąrašas, jų sukūrimo metai, autoriai bei skalių ir/ar subskalių skaičius sudarantis klausimyną. Klausimynai lentelėje pateikti laikantis metų chronologinės sekos.

Nors analizuoti naujausi (1999 – 2012 m.) empiriniai asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos tyrimai, tačiau nustatyta, kad praktikoje šiuose tyrimuose dažniausiai taikomi keli populiariausi, seniai sukurti ir patikrinti vertybių vertinimo klausimynai tokie kaip – Darbo vertybių aprašymas (Super, 1970), Darbo vertybių apklausa (Rokeach, 1973), Persidengiančios vertybės (Posner ir kt., 1985), Organizacinės kultūros aprašymas (Cooke, Lafferty, 1986), Konkuruojančių vertybių modelis (Quinn, Rohrbaugh, 1983), Organizacinės kultūros suderinamumas (O'Reilly, Chatman ir Caldwell, 1991), Organizacinių vertybių apklausa (Liedtka, 1991), Subjektyvi asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija (Cable, Judge, 1996), Subjektyvus asmens-organizacijos atitikimas (Cable, DeRue, 2002), Darbo vertybių apklausa (Cable, Edwards, 2004) ir kt. Jų taikymo tikslingumą tyrimuose galima pagrįsti tuo, kad metodai garantuoja reikiamą rezultatų patikimumą ir validumą. Tik pavieniai tyrimai atlikti remiantis naujais, pačių tyrimo autorių sukurtais, originaliais klausimynais.

mynais. Naujai kuriami tyrėjų metodai nėra taip plačiai pripažįstami ir paplitę tyrimuose. Be to nustatyta, kad sukurti ir pripažinti metodai dažnai tik modifikuojami ir adaptuojami konkrečiam tyrimui statistiškai įvertinant ir patvirtinant jų patikimumą.

1 lentelė

Vertybių kongruencijos vertinimo klausimynai ir jų taikymo dažnumas tyrimuose

Metai	Instrumento pavadinimas	Instrumento trumpinys	Autorius(-iai)	Skalių ir/ar subskalių skaičius	Dažnis tyrimuose
1970	Darbo vertybių aprašymas <i>Work Values Inventory</i>	WVI	D. Super	45	1
1971	Darbo vertybių apklausa <i>Work Value Scale</i>	WVS	S. Wollack ir kt.	42	1
1973	Rokeach vertybių tipologija <i>Rokeach Value Survey</i>	RVS	M. Rokeach	36	1
1983	Konkuruojančių vertybių modelis <i>Competing Values Framework</i>	CVF	R. E. Quinn, J. Rohrbaugh	16	3
1984	Darbo vertybių klausimynas <i>Work Values Questionnaire</i>	WVQ	D. Elizur	24	1
1985	Persidengiančios vertybės <i>Shared values</i>	-	B. Posner	2	1
1986	Organizacinės kultūros aprašymas <i>Organizational Culture Inventory</i>	OCI	R. Cooke, J. Lafferty	120	1
1991	Organizacinės kultūros suderinamumo metodas <i>Organizational Culture Profile</i>	OCP	A. O'Reilly, A. Chatman, F. Caldwell	54	5
1991	Organizacinių vertybių apklausa <i>Organizational Value Survey</i>	OVS	J. Liedtka	15	2
1991, 1992	Vertybių taksonomija <i>The Taxonomy of Values</i>	-	P. McDonald, J. Gdanz	24	6
1992	Schwartz vertybių apklausa <i>Schwartz Value Survey</i>	SVS	S. H. Schwarz (1992)	57	
1996	Organizational Culture Profile Suvokiama subjektyvi asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija – adaptuota A. O'Reilly, A. Chatman, F. Caldwell (1991)	OCP	D. Cable ir T. Judge	40	2
1998	Lyginamoji vertybių skalė <i>The Comparative Emphasis Scale</i>	CES	B. Meglino, B. Ravlin	48	1
1999	Competing value framework adaptuota Quinn, Rohrbaugh (1983), Quinn, Spreitzer (1991)	CVF	T. Kalliath ir kt.	32	1
2002	Subjektyvus asmens-organizacijos atitikimas <i>Subjective P-O fit</i>	-	D. Cable, D. DeRude	3	9
2004	Darbo vertybių apklausa <i>Work Value Survey</i>	WVS	D. Cable, J. Edwards	24	1
2004	Asmens ir organizacijos vertybių kongruencija <i>Person-organization value congruence</i>	-	M. Siegall, T. McDonald	2	1
2008	Darbo ir organizacinių vertybių apklausa <i>Work and Organizational Values Survey sudarytas remiantis Swartz (1992)</i>	WOVS	S. De Clercq ir kt.	50	1

Vertybių kongruencijos tyrimuose naudotų klausimynų struktūros apžvalga

Tikslinga išanalizuoti naudotų klausimynų struktūrą, kuri padėtų nustatyti priežastis, kodėl vieni ar kiti klausimynai susilaukia didesnio mokslininkų pritaikymo dažnumo tyrimuose negu kiti. Plačiau bus analizuojami šie empiriniuose tyrimuose taikyti klausimynai, jų struktūra ir taikymo sąlygos: D. Super (1970) **Darbo vertybių aprašymas** (*Work Values Inventory*), S. Wollack ir kt. (1971) **Darbo vertybių apklausa** (*Work Value Scale*), M. Rokeach (1973) **Rokeach vertybių tipologija** (*Rokeach Value Survey*), R. E. Quinn ir J. Rohrbaugh (1983) **Konkuruojančių vertybių modelis** (*Competing Values Framework*), B. Posner (1985), D. Elizur (1984) **Darbo vertybių klausimynas** (*Work Values Questionnaire*), **Persidengiančios vertybės** (*Shared values*), R. Cooke ir J. Lafferty (1986) **Organizacinės kultūros aprašymas** (*Organizational Culture Inventory*), A. O'Reilly, A. Chatman ir F. Caldwell (1991) **Organizacinės kultūros suderinamumas** (*Organizational Culture Profile*), J. Liedtka (1991) **Organizacinių vertybių apklausa** (*Organizational Value Survey*), P. McDonald ir J. Gdanz (1991, 1992) **Vertybių taksonomija** (*The Taxonomy of Values*), S. H. Schwarz (1992) **Schwartz vertybių apklausa** (*Schwartz Value Survey*), D. Cable ir T. Judge (1996), B. Meglino ir B. Ravlin (1998) **Lyginamoji vertybių skalė** (*The Comparative Emphasis Scale*), T. Kalliath ir kt. (1999) **Konkuruojančių vertybių modelis** (*Competing value framework*), D. Cable, D. DeRude (2002) **Subjektyvus asmens-organizacijos atitikimas** (*Subjective P-O fit*), D. Cable ir J. Edwards (2004) **Darbo vertybių apklausa** (*Work Value Survey*), S. De Clercq ir kt. (2008) **Darbo ir organizacinių vertybių apklausa** (*Work and Organizational Values Survey*).

Asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos tyrimų analizė rodo, kad vertybių kongruencijai įvertinti dažniausiai remiamasi D. Cable ir D. DeRue (2002) sukurtu trijų teiginių metodu, kuris įvertina kaip asmuo subjektyviai suvokia atitikimą tarp savo ir organizacijos vertybių. *Asmens-organizacijos atitikimas*, kuris pasak D. Cable ir D. DeRue (2002) yra sugretinamas su asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija yra vertinamas šiais teiginiais: „Dalykai, kuriuos aš vertinu gyvenime yra labai panašūs į dalykus, kuriuos vertina mano organizacija“, „Mano asmeninės vertybės atitinka mano organizacijos vertybes ir kultūrą“, „Mano organizacijos vertybės ir kultūra gerai atitinka tuos dalykus, kuriuos aš vertinu gyvenime.“

Labai panašiu metodu, kaip ir D. Cable ir D. DeRue (2002), tačiau žymiai ankščiau pristatytu, vertybių kongruenciją įvertina ir B. Posner (1985), pasitelkdamas dviejų vertybių skalę, kurią sudaro teiginiai: „Mano asmeninės vertybės yra bendrai suderinamos su organizacijos vertybėmis“ ir „Aš manau, kad kartais nuleidžiu asmeninius principus, kad atitikčiau savo organizacijos lūkesčius.“ M. Siegall ir T. McDonald (2004) taip pat sukonstravo metodą, kuriuo vertybių kongruencija nustatoma tokiais dviem teiginiais: „Sutinku su organizacijos vertybėmis“ ir „Per pastaruosius metus mano su darbu susiję tikslai ir organizacijos tikslai pradėjo priešintis“.

Nors šie vertybių kongruencijos vertinimo metodai panašūs, tačiau D. Cable ir D. DeRue (2002) sukurtas *Asmens-organizacijos atitikimo* metodas taikytas dažniau nei ankščiau minėti. Tokį metodo taikymo dažnumą galima pagrįsti jo nesudėtingu pritaikymu tyrimuose, tačiau nei vienas iš ankščiau minėtų metodų neatsižvelgia į konkrečias, tam tikrai kultūrai būdingas vertybes, kurios apsunkintų klausimyno adaptavimą tyrimui kitoje kultūroje. Aukščiau įvardyti klausimynus sudarantys teiginiai leidžia lengvai įvertinti asmens ir organizacijos vertybių kongruencijos apraiškas, tačiau neidentifikuoja, kokios konkrečios vertybės apskritai sutampa bei kokių stiprumu jos sutampa tarp asmens ir organizacijos.

Seniausiai sukurtas tyrimuose aptiktas vertybių vertinimo klausimynas - dar 1970 m. pirmą kartą išpublikuotas D. Super (1970) *Darbo Vertybių aprašymas* (*Super's Work Value Inventory*, toliau SWVI). Tai vienas žinomiausių klausimynų, kuris tiria su darbu susijusias vertybes. D. Super vertybes apibūdina kaip asmeninių poreikių tobulinimą per sąveiką su aplinka ir teigia, kad vertybės yra pasitenkinimai, kurių žmonės siekia savo darbe arba kaip jų darbo rezultatas. Pasitelkiant šį metodą, siekiama padėti individams įvertinti tai, kas jiems svarbu darbe. Klausimyną sudaro 15 darbo vertybių skalių, kurios apima: saugumą, santykius su vadovu, ekonominę naudą, prestižą, santykius su kolegomis, profesinę sėkmę, darbo aplinką, gyvenimo būdą, kūrybiškumą, estetiką, intelektinę stimuliaciją, įvairovę, altruizmą, nepriklausomybę ir vadovavimą kitiems (2 lentelė).

Kiekviena skalė turi po tris identifikuojamas vertybes susijusias su konkrečia skale, taigi klausimyną sudaro 45 identifikatoriai. Anot klausimyno kūrėjų, ne visos vertybės yra vienodai svarbios visiems darbuotojams, todėl vertinant vertybes respondento prašoma atsakyti pasirenkant vieną iš penkių variantų, atsižvelgiant į jo svarbą nuo visiškai nesutinku iki visiškai sutinku.

2 lentelė

D. Super Darbo vertybių aprašymas (1970)

Vertybių skalės	Skalių teiginiai
Kūrybiškumas	Išbandyti naujas idėjas ir pasiūlymus, sukurti ką nors naujo, svarstyti naujas idėjas.
Vadovavimas kitiems	Turėti autoritetą kitiems, naudoti lyderio savybes, planuoti ir organizuoti kitų žmonių darbą.
Pasiekimai	Patirti jausmą, kad šiandienos darbai atlikti gerai, gauti gerus darbo rezultatus, matyti savo pastangų rezultatus.
Aplinka	Tinkama darbo vieta, adekvačios poilsio ir fizinių poreikių patalpos, palanki, rami aplinka darbo metu
Santykiai su vadovybe	Teisingi, sąžiningi santykiai su tiesioginiu vadovu, supratingas ir prieinamas vadovas, vadovas rūpinasi darbuotojo nuomone.
Gyvenimo būdas	Galimybė būti žmogumi, kuriuo norėtum būti, laisvalaikis, kuris tau labiausiai patinka, vadovavimasis tau labiausiai tinkamu gyvenimo būdu.
Saugumas	Žinojimas, kad tavo darbas tęsis, įsitikinimas, kad visada galėsi turėti drabą, žinojimas, kad nutrūkus įmonės veiklai galėsi įsidarbinti kitoje organizacijoje.
Santykiai su kolegomis	Priklausymas grupei, draugystės su kolegomis formavimas, ryšių su bendradarbiais užmezgimas.
Estetika	Kūrybiškumo galimybės, grožio pasauliui kūrimas, įspūdingų produktų kūrimas.
Prestižas	Prestižo įgavimas savo srityje, žinojimas, kad kiti asmenys tavo darbą laiko svarbiu, buvimas pavyzdžiu kitiems.
Nepriklausomybė	Laisvė savo aplinkoje, savo sprendimų priėmimas, buvimas pats sau viršinininku.
Ivairovė	Pokyčių darbe laukimas, rutininių darbų nebuvimas, skirtingų užduočių atlikimas.
Ekonominė nauda	Galimybė gauti paaugštinimą, galimybė pasikelti darbo užmokestį, pakankamą pragyvenimui, uždėtis pakankamas labai geram gyvenimui.
Altruizmas	Pagalba kitiems, jausmas, kad tikrai pagelbėjai kitam asmeniui, prisidėjimas prie kitų asmenų gerovės.
Intelektinė stimuliacija	Privalėjimas spręsti problemas, protinių iššūkių turėjimas, nuolatinis protinis darbas.

Šaltinis: sudaryta remiantis D. Super (1970).

3 lentelė

M. Rokeach vertybių tipologija (1973)

Instrumentinės vertybės	Terminalinės vertybės
1. Ambicijos	1. Brandi meilė
2. Atlaidus	2. Draugystė
3. Atsakingas	3. Grožio pasaulis (menai, gamta)
4. Gabus	4. Įdomus gyvenimas / Savirealizacija
5. Intelektualus	5. Išmintis
6. Kontroliuojantis save	6. Išsigelbėjimas (amžinas gyvenimas)
7. Lakios vaizduotės	7. Sveikata/Laimė (pasitenkinimas)
8. Linksmas	8. Laimėjimo/atlikimo jausmas
9. Logiškas	9. Laisvė
10. Mandagus	10. Lygybė
11. Mylintis	11. Malonumas (malonus gyvenimas)
12. Nepriklausomas	12. Nacionalinis saugumas
13. Paklusnus	13. Patogus gyvenimas/Gyvenimo kokybė
14. Paslaugus	14. Savigarba
15. Plataus mąstymo	15. Socialinis pripažinimas (pagarba)
16. Sąžiningas	16. Šeimos saugumas (rūpinimasis artimaisiais)
17. Smalsus	17. Taika pasaulyje
18. Švarus	18. Vidinė harmonija

Šaltinis: sudaryta remiantis M. Rokeach (1973).

Individualių vertybių įvertinimui dažnai tyrimuose aptinkamas M. Rokeach (1973) *Rokeach vertybių tipologijos (Rokeach Value Survey, toliau RVS)* metodas. Pastangos efektyviai išmatuoti vertybes mokslininko M. Rokeach buvo pradėtos dar 1970 metais. Išsamiai tyrinėdamas vertybes, M. Rokeach (1973) sukūrė *Vertybių matavimo instrumentą (Value Measurement Instrument – VMI)*. Mokslininkas susiaurino vertybių skaičių iki 18 terminalinių ir 18 instrumentinių vertybių taip, kad jo tyrimas manomas esti universalus pobūdžio (3 lentelė). Terminalinės – tai galutinės vertybės, atspindinčios galutinę egzistavimo būseną (individo pasiekimų galutiniai rezultatai, tikslai, kuriuos jie siekia realizuoti per savo gyvenimą), instrumentinės – tarpinės, atspindinčios pageidautiną elgesio būdą, priemonės, padedančias apsiekti aukščiausių tikslų (išryškėja priemonėse, naudojamose realizuoti tarpines vertybes). M. Rokeach identifikuotos terminalinės ir instrumentinės vertybės pateiktos 3 lentelėje.

Rokeach vertybių tipologijos klausimyne respondentų prašoma eilės tvarka, pagal svarbumą jiems, įvertinti terminalinės ir instrumentines vertybes. Be to, M. Rokeach taikydamas šį instrumentą suprato, kad galima kiekybiškai įvertinti asmens ir grupių vertybes, todėl galima stebėti vertybių prioritetų pokyčius laikui bėgant.

Dažnai tyrimuose aptinkamas vertybių kongruencijos įvertinimo metodas – P. McDonald ir J. Gandz (1991, 1992) sukurtas *Vertybių taksonomijos (Taxonomy of Values)* metodas. Šių autorių sukurtas metodas - tai pako-reguota M. Rokeach (1973) vertybių sąrašo versija, sukurta naudoti verslo organizacijose. Vertybių taksonomijos metodu galima įvertinti 24 vertybes (4 lentelė).

4 lentelė

P. McDonald & J. Gandz (1992) Vertybių taksonomija

Vertybių skalės	Skalių teiginiai
Į santykius orientuotos	Plačios pažiūros, dėmesingumas, bendradarbiavimas, mandagumas, teisingumas, sugebėjimas atleisti, huomo jausmas, dorumas, atvirumas, socialinė lygybė.
Į užduotis orientuotos	Agresyvumas, stropumas, iniciatyvumas.
Į pokyčius orientuotos	Prisitaikymas, autonomiškumas, kūrybiškumas, vystymasis, eksperimentavimas.
Į esamos padėties išlaikymą	Apdairumas, ekonomiškumas, taisyklių ir normų laikymasis, logiškas mąstymas, nuolankumas, drausmingumas.

Šaltinis: sudaryta remiantis P. McDonald, J. Gandz (1992).

Metodo autoriai teigė, kad kiekviena organizacija turi kiekvieną iš šių vertybių, tačiau šių vertybių svarba kiekvienoje organizacijoje santykinai svyruoja. Be to, tolimesni tyrimai paskatino šiuos autorius sugrupuoti vertybes į 4 atskiras skales, kurias jie įvardino „į užduotį orientuotos vertybės“, „esamos padėties išlaikymo vertybės“, „su pokyčiais susijusios vertybės“, „į santykius orientuotos vertybės“. Taikant šį metodą, galima pamatuoti vertybių kongruencijos lygį, kadangi vertinama, kaip atitinkamos vertybės yra svarbios asmeniui, ir kaip organizacijai.

Kitas dažnai tyrimuose naudojamas metodas – R.E. Quinn ir J. Rohrbaugh (1983) *Konkuruojančių vertybių modelis (Competing Value Framework, toliau CVF)*. Šios metodo dažną taikymą praktikoje galima pagrįsti išsamiais duomenimis, gautais atlikus empirinius tyrimus organizacijose, kurių pagrindą sudaro efektyvumo kriterijai ir indikatoriai. K.S. Cameron ir R.S. Quinn (2006) teigia, jog CVF pripažįstamas kaip vienas iš penkiasdešimties svarbiausių modelių vadybos mokslo istorijoje. Modelis buvo sukurtas atlikus tyrimus organizacijose, siekiant išsiaiškinti kas lemia efektyvų jų funkcionavimą (Quinn, Rohrbaugh, 1983). CVF pagrįstas efektyvumo rodikliais, kurie priskirti dviem konkuruojančių vertybių dimensijoms: pirma dimensija – lankstumas ir diskretiškumas *su* stabilumas ir kontrolė; antra dimensija – vidinė orientacija ir integracija *su* išorinė orientacija ir diferenciacija. Abi konkuruojančios dimensijos kartu sudaro keturis modelio kvadrantus - kiekviename jų pateiktas organizacinio efektyvumo rodiklių rinkinys, kuriame susitelkia pagrindinės nuostatos, vertybės bei prielaidos, atitinkančios tam tikrą kultūros tipą.

Remiantis K. S. Camerono ir R. E. Quinno CVF, diagnozuojama esama ir siektina organizacinė kultūra bei nustatomos siektinos naujos organizacinės vertybės. Atlikus tyrimą išskiriamas bendras siektinų vertybių rinkinys, kurio pagrindu kuriama nauja organizacinė kultūra. Originali šio instrumento versija turi 16 teiginių, tačiau kiti autoriai adaptuodami šį modelį naujiems tyrimams, dažnai išplečia teiginių skaičių.

Aparto metodo modifikavimo pavyzdys galėtų būti T. Kalliath ir kt. (1999) sukurtas ir pristatytas *Konkuruojančių vertybių modelis* (5 lentelė). Koreguotas modelis sukurtas modifikuojant R. Quinn ir G. Spreitzer (1991) metodo versiją.

5 lentelė

T. Kalliath ir kt. (1999) modifikuotas R.E. Quinn ir G.M. Spreitzer (1991) sukurtas Konkuruojančių vertybių modelis

LANKSTUMAS			
VIDINIS	Žmonių santykių <ul style="list-style-type: none"> o Bendradarbiavimas o Darbuotojų įgalinimas veikti o domėjimasis naujomis idėjomis vertinti o Komandinis darbas o <i>Moralė</i> o <i>Lojalumas</i> o <i>Pasitikėjimas</i> o <i>Draugiškumas</i> 	Atviros sistemos <ul style="list-style-type: none"> o Lankstumas o Asmeninis augimas o Inovatyvumas o Kūrybiškumas o <i>Decentralizacija</i> o <i>Rizikingumas</i> o <i>Naujausių paslaugų, produktų ir technologijų teikimas</i> o <i>Naujos idėjos</i> 	IŠORINIS
	Vidinių procesų <ul style="list-style-type: none"> o Kontrolė o Įstatymų ir normų laikymasis o Stabilumas o Numatomi rezultatai o <i>Darbo proceso kontroliavimas</i> o <i>Tvarka</i> o <i>Taisyklės</i> o <i>Priklausomybė ir pasitikėjimas</i> 	Racionalių sikslų <ul style="list-style-type: none"> o Koncentracija į užduotį o Aiškumas o Efektyvumas o Puikūs darbo rezultatai o <i>Darbų užbaigtumas</i> o <i>Tikslų pasiekimas</i> o <i>Konkurencingumas</i> o <i>Geriausias įmanomas darbų atlikimas</i> 	
KONTROLĖ			

Šaltinis: sudaryta remiantis R.E. Quinn, G.M. Spreitzer (1991), T. Kalliath ir kt. (1999).

Naujajį modelį lygiai taip pat sudaro keturios skalės: vidinių procesų, atviros sistemos, racionalių tikslų ir žmogiškųjų santykių vertybės. Tačiau skirtingai nei originali šio metodo versija, kuri klausimyne talpina 16 vertybių, T. Kalliath ir kt. (1999) modifikuota versija identifikuoja 32 vertybes. Autoriai koreguodami metodą į kiekvieną subskalę pridėjo papildomai po 4 identifikatorius (5 lentelėje šie identifikatoriai pažymėti pakreiptu šriftu). Atliekant vertinimą, respondentų prašoma visas 32 vertybes įvertinti nuo 1 (visiškai nevertinama) iki 7 (labai vertinama) tris kartus. Pirma, kaip jos patiems respondentams svarbios, antra – kaip svarbu padaliniui, trečia – organizacijai kaip visumai.

Tyrimų analizė atskleidė, kad vienas dažniausiai naudojamų ir vertybėmis pagrįstų asmens-organizacijos atitikimo įvertinimo metodų yra A. O'Reilly, A. Chatman ir F. Caldwell 1991 m. pasiūlytas *Organizacijos kultūros suderinamumo (Organizational Culture Profile, toliau OCP) metodas* (6 lentelė).

Anot instrumento kūrėjų, konstruojant metodą, pastangos buvo nukreiptos identifikavimui tokių teiginių, kurie: 1) galėtų būti naudojami tiek asmeniui, tiek organizacijai apibūdinti; 2) nebūtų vienodai būdingi visiems asmenims ir organizacijoms; 3) būtų lengvai suvokiami. Viso klausimyną sudaro 54 teiginių apie vertybes sąrašas. Kiekvienas teiginys koncentruojasi į skirtingą vertybę, tokią kaip „rizikos prisiėmimas“, „inovatyvumas“, „tikslumas“, „agresyvumas“, „nekonfliktingumas“ ar „neformalumas“. Respondentų prašoma įvertinti vertybes 9 taškų atsakymų skalėje nuo „labiausiai svarbu“ iki „labiausiai nesvarbu“. Teiginių vertinimą respondentas atlieka du kartus: pirma, jis nurodo, kaip, jo nuomone, svarbu, kad tam tikros vertybės būtų jo idealioje organizacijoje, ir antrą kartą – kaip, jo nuomone, šios vertybės iš tiesų svarbios esamoje organizacijoje. Sulyginus asmens idealios organizacijos profilį su asmens suvokiamu tiriamos organizacijos profiliumi, nustatomas asmens-organizacijos atitikimas. Remiantis šiuo metodu, asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija gali būti apskaičiuojama sulyginant organizacijos vertybes su individo puoselėjamosiomis vertybėmis. Toks asmeninių ir organizacinių vertybių gretinimas ir palyginimas padeda pagrindą supratimui, ką organizacijos nariai bendrai jaučia, kaip veikia ir kaip turėtų elgtis. Teorikai N. Ashkanasy, L. Broadfoot ir L. Falkus (2000), atlikę

metaanalizę patvirtina, kad šis metodas yra vienas iš kelių instrumentų, kurie garantuoja reikiamą rezultatų patikimumą ir validumą.

6 lentelė

C.A. O'Reilly ir kt. (1991) Organizacinės kultūros suderinamumas

Vertybių teiginiai			
1) lankstumas	15) orientacija į komandinį darbą	29) orientacija į veiksmus	43) pritapimas
2) sugebėjimas prisi- taikyti	16) dalinimasis informacija	30) iniciatyvumas	44) bendravimas su kitais darbuotojai
3) stabilumas	17) empatija organizacinės kul- tūros atžvilgiu	31) refleksyvus	45) entuziazmas darbui
4) nuspėjamumas	18) orientacija į bendravimą su žmonėmis	32) orientacija į pasiekimus	46) sugebėjimas ilgai dirbti
5) inovatyvumas	19) teisingos nuostatos	33) reiklumas	47) nesusivaržymas
6) staigus reagavimas į naujas pasitaikiusias galimybes	20) pagarba asmens teisėms	34) asmeninis atsakingumas	48) kokybės akcentavimas
7) polinkis į eksperimen- tavimą	21) tolerancija	35) aukštų standartų kėlimas	49) išsiskyrimas iš kitų
8) rizikingumas	22) neformalus bendravimas	36) galimybės profesiniam to- bulėjimui	50) gera reputacija
9) atsargumas	23) lengvas sukalbamumas	37) aukštas užmokestis už gerą darbą	51) socialinis atsakingu- mas
10) autonomškumas	24) ramumas	38) darbuotojų saugumas	52) orientavimasis į re- zultatus
11) paklusnumas taisy- klėms	25) kolegų palaikymas	39) pagyrimas už gerą darbą	53) aiški filosofija
12) analitiškas	26) agresyvumas	40) nekonfliktiškumas	54) konkurencingumas
13) dėmesingas deta- lėms	27) organizuotumas	41) sugebėjimas tiesiogiai iš- spręsti iškilusius konfliktus	
14) preciziškumas	28) ryžtingumas	42) sugebėjimas darbo aplinko- je rasti draugų	

Šaltinis: sudaryta remiantis A. O'Reilly ir kt. (1991), D. Cable, J. Judge's (1997).

C.A. O'Reilly ir kt. (1991) sukurtą Organizacinės kultūros suderinamumo metodą, kaip pagrindą savo naujo instrumento formavimui, pasitelkė D. Cable ir T. Judge (1996). Autoriai sutrumpino vertybių sąrašą ir tiek asmenines, tiek organizacines vertybes siūlo tirti naudojant 40 teiginių. 6 lentelėje pateikiamas C.A. O'Reilly ir kt. (1991) vertybių sąrašą, D. Cable ir J. Judge (1996) instrumente adaptuotos šio instrumento vertybės nurodytos paryškintu šriftu. Vertinant vertybes, respondentų prašoma įvertinti kiek kiekvienas teiginys yra jam pačiam būdingas ir nurodo patalpinti kiekvieną teiginį į atitinkamą sekciją nuo labiausiai iki mažiausiai būdingų. Į kiekvieną sekciją galima įrašyti tik ribotą teiginių skaičių, pavyzdžiui tik 2 teiginiai gali būti patalpinti į sekciją „labiausiai būdinga“. Be to D. Cable ir T. Judge (1996) *Subjektyviai suvokiamo asmens-organizacijos atitikimo* instrumentą papildė trimis teiginiais, kuriuos respondentas turi įvertinti nuo 1 iki 5 Likerto skalėje: „Kokiu laipsniu Jūs jaučiate, kad Jūsų vertybės atitinka ar sutampa su šios organizacijos ir joje esančių darbuotojų vertybėmis?“, „Mano vertybės sutampa su esamų organizacijos darbuotojų vertybėmis“ ir „Ar manote, kad vertybės ir šios organizacijos „asmenybė“ atspindi jūsų vertybes ir asmenybę?“

J. Liedtka (1991) sukurtas *Organizacinių vertybių apklausos (Organizational Value Survey)* metodas taip pat neretai aptinkamas tyrimuose. Autorė šiame originaliame metode išskyrė 15 organizacinių vertybių, kurios turėtų būti vertinamos: lyderystė, organizacijos reputacija, darbuotojų gerovė, tolerancija, paslaugos visuome-
nei, bendruomenė, organizacijos stabilumas, biudžeto stabilumas, organizacijos augimas, pelno maksimizavi-
mas, inovacijos, nuoširdumas, dorumas, produkto kokybė ir klientų aptarnavimas. Tačiau kiti tyrėjai adaptavo šį klausimyną išplėsdami arba sutrumpindami vertybių sąrašą. Be to reiktų pabrėžti, kad šis metodas vertybių kongruenciją matuoja lyginat aukščiausio lygio vadovų ir vadybininkų vertybių palyginimu.

Kitas metodas, sukurtas D. Cable ir J. Edwards (2004) ir šių tyrėjų testuotas ne kartą – *Darbo vertybių apklausa* (*Work Values Survey*, toliau WVS). Metodas paremtas S. H. Schwartz (1992) Žmogiškųjų vertybių modeliu. S. H. Schwartz vertybių skalė naudinga dėl to, kad identifikuoja pagrindines (universalias) individų vertybes, tačiau WVS autoriai teigia, kad negalėjo šio instrumento naudoti dėl kelių priežasčių: 1) autoriai tyrė individus organizacijos kontekste, tuo tarpu kai S. H. Schwartz skalėje yra nemažai dimensijų, kurios negali būti taikomos darbo organizacijoms (pvz. „dvasinis gyvenimas“); 2) neaiškus S. H. Schwartz instrumento empirinis patikimumas ir sunku jį įvertinti, kadangi metodas nėra pagrįstas klasikine matavimo teorija, nes identifiukuoti susijusių vertybių grupes naudojant *smallest-space analysis*. Kaip ir S. H. Schwartz (1992) skalė, taip ir WVS modelis pagrįstas dvejomis ašimi, kurios atskiria pagrindinius individų motyvatorius. Pirmoji ašis yra atvirumas pokyčiams su konservatizmu, kuri atskiria vertybes pagal siekius naujų intelektualinių ir emocinių interesų lyginant su siekimo tikrumo ir status quo išlaikymu. Kita ašis yra savęs tobulinimas su savęs-transcendencija, kuri išrikiuoja vertybes pagal stiprinti asmeninius interesus su kitų gerovės skatinimu. Naudojantis šiuo modeliu, J. Edwards ir D. Cable (2002) identifikavo 8 persidengiančias darbo vertybes (7 lentelė): altruizmas, santykiai, atlygis, saugumas, valdžia, prestižas, įvairovė ir autonomija.

7 lentelė

J.R. Edwards ir D.M.Cable (2004) Darbo vertybių apklausa

Vertybių skalės	Skalių teiginiai
Altruizmas	Pasaulio būklės gerinimas, paslaugumas visuomenei, aukojimasis žmonijos labui,
Santykiai su kitais	Santykių su bendradarbiais formavimas, pastangos pažinti savo kolegas artimiau, tvirtų ryšių su kolegomis kūrimas.
Užmokestis	Atlyginimo dydis, visas užmokestis, išmokyti kiekis.
Prestižas	Pagarba, įgaunamas statusas visuomenėje, traukti investicijas.
Saugumas	Užtikrintumas dėl darbo vietos, užtikrintumas, kad visada bus ką dirbti, įsitikinimas, kad darbai tęsis.
Autoritetas/Įgaliojimais	Organizacinė struktūra, aiški komandų grandinė, ryškios įgaliojimų ribos.
Įvairovė	Darbų įvairovė, kažko naujo darymas kiekvieną dieną, darbai, susidedantys iš skirtingų užduočių.
Autonomškumas	Darbo atlikimas savo būdu, nulemti kaip darbas bus atliktas, asmeninių sprendimų priėmimas

Šaltinis: sudaryta remiantis J. R. Edwards, D. M.Cable (2004).

Subjektyviai suvokiamai vertybių kongruencijai įvertinti respondentų prašoma įvertinti 24 WVS teiginius keturiais skirtingais būdais. Asmeninėms vertybėms nustatyti prašoma įvertinti „Kaip jums tai svarbu?“, o organizacinėms – „Kaip tai svarbu organizacijai, kurioje jūs dirbate?“. Taip pat psichologiams poreikiams nustatyti klausama: „Kiek tai jums reikšminga?“, organizacijos pasiūlai nustatyti: „Kiek tai yra jūsų darbe? Visų klausimų atsakymai galėjo svyruoti nuo 1 (visiškai nesvarbu) iki 5 (labai svarbu).

Organizacinės kultūros aprašymas (*Organizational Culture Inventory*, toliau OCI) – sukurtas R. Cooke ir J. Lafferty naudojamas įvertinti esamą organizacinei kultūrai. OCI siūlo 12 esminių elgesio normų, kurios dar grupuojamos į tris pagrindinius kultūros tipus: konstruktyvų, pasyvų/gynybinį ir agresyvų/gynybinį (Cooke, Szumal, 2000). Keturios elgesio normos yra priskiriamos konstruktyviam kultūros tipui, kuriame vertinamas bendradarbiavimas, mėgavimasis užduotimis ir kūrybiškumas, šios normos palengvina aukštos kokybės problemų sprendimą ir sprendimų priėmimą, skatina komandinį darbą, produktyvumą ir ilgalaikį efektyvumą. Likusios aštuonios elgesio normos priskiriamos Gynybos (Pasyvus ir Agresyvus) kultūros tipui ir menkina efektyvumą. Pasyviam/Gynybiniam kultūros tipui būdinga tradicinė valdžia, normų atitikimas ir vykdymas bei hierarchinė valdžia, o Agresyvus/Gynybinis kultūros tipas demonstruoja keletą neigiamų normų, pavyzdžiui, konkurenciją ir opoziciją, kurios gali būti žalingos ilgalaikėje organizacijoje perspektyvoje. 8 lentelėje pateikiama OCI santrauka apie konkrečias elgesio normas ir kultūros tipus, kuriuos apibrėžė metodo autoriai.

Metodą sudaro 120 teiginių, apibūdinančių elgesį, įvertinus šiuos teiginius, nustatomos esamos organizacijos ar grupės elgesio normos ir idealios pageidaujamos. Šio metodo praktinis taikymas leidžia organizacijos nariams pamatyti, ar vyraujanti kultūra skiriasi nuo vertybių ir normų, kurios, organizacijos narių nuomone, padėtų organizacijai pasiekti optimalų efektyvumą. Atsižvelgiant į tai nariai gali sutelkti dėmesį į konkrečias

sritis, kurias reikia patobulinti, jei jie nori pasiekti savo organizacijos viziją. Remiantis vertinimu, galima nustatyti praktines strategijas siekiant padidinti produktyvumą ir ilgalaikį efektyvumą. Šio metodo validumas ir patikimumas yra gerai dokumentuotas, kadangi apklausoje dalyvavo tūkstančiai žmonių visame pasaulyje.

8 lentelė

R. Cooke ir J. Lafferty (1986) Organizacinės kultūros aprašymas

Elgesio normos	Teiginiai	Kultūros tipas, kuriai priklauso
Humanistinės/ Pagalbos	Organizacija valdoma į žmones orientuotu būdu, iš narių tikimasi paslaugumo ir pagalbos vienas kitam.	Konstruktyvi
Ryšių	Organizacija teikia prioritetą tarpasmeinei harmonijai.	Konstruktyvi
Pasiekimų	Šiame kultūros tipe iššūkius skatinančių tikslų nustatymas ir pasiekimas yra esminė darbo sąvoka.	Konstruktyvi
Savirealizacijos	Šioje kultūroje svarbiausia kūrybiškumas, kokybė nei kiekybė, darbuotojų tobulėjimas ir savirealizacija.	Konstruktyvi
Pristaikymo	Siekiant išsaugoti gerus santykius, bet kokia kaina yra vengiami konfliktai.	Pasyvi/Gynybinė
Konvensijos	Konservatyvi organizacinė kultūra.	Pasyvi/Gynybinė
Priklausymo	Randamos hierarchinėse organizacijose, kur centralizuotas sprendimų priėmimas.	Pasyvi/Gynybinė
Vengimo	Organizacinė kultūra, kurioje sėkmė nepripažįstama, bet už klaidas baudžiama. Charakterizuojama žmonių, perkeliančių atsakomybes kitiems, todėl jie neprisiima kaltės už klaidas.	Pasyvi/Gynybinė
Priešinimosi	Konfrontacija ir negatyvizmas- stiprios jėgos darbe. Statusas ir įtakos turėjimas yra pagrindiniai organizacijos narių tikslas.	Agresyvi/Gynybinė
Galios	Valdžia yra neatskiriama nuo asmenų valdžios padėties. Hierarchinė sprendimų priėmimo ir veiksmų suformavimo struktūra.	Agresyvi/Gynybinė
Konkurencijos	Šio kultūros tipo organizacijose nariai yra apdovanojami už vienas kito pranokimą. Laimėjimas yra organizacijos ašis ir „laimėjimo-pralaimėjimo“ sistema apibrėžia darbo santykius.	Agresyvi/Gynybinė
Kompetencijos/ Perfekcionizmo	Organizacijos, kuriose sunkus darbas ir perfekcionizmas konkrečioms tikslams yra labai svarbūs aspektai.	Agresyvi/Gynybinė

Šaltinis: sudaryta remiantis Cooke, Lafferty (1986); Cooke, Szumal (2000).

C. Ravlin ir M. Meglino (1987) sukūrė *Lyginamąją dėmesio skalę* (*The Comparative Emphasis Scale*, toliau CES), skirtą pamatuoti 4 darbo vertybių dimensijoms, kurias jie identifikavo atliekė tyrimus: 1) pasiekimai, 2) rūpestis/pagalba kitiems, 3) sąžiningumas, 4) teisingumas. Viso apklausa talpina 24 porų teiginių, kurie nusako elgesį, atitinkantį skirtingą vertybę. Šis metodas sukurtas ir plačiausiai naudojamas asmeninių vertybių vertinimui, kurios buvo įrodyta, jog yra būdingos darbovietėje (9 lentelė).

Metodo autoriai, kaip ir M. Rokeach (1973) tikėjo, kad nepaisant vertybių matavimo sunkumų, labiausiai priimtinas būdas tiksliai išmatuoti vertybes yra priverstinio pasirinkimo forma (metodu?). Anot autorių, kartais žmonės turi pasirinkti vieną iš dviejų dalykų, kurį, jie mano, kad privalo daryti. Šiose pasirinkimo situacijose jie turi daugiau dėmesio skirti vienai veiklai, o ne kitai. Todėl klausimyne nurodytos 24 poros skirtingų teiginių, kurios apibūdina veiklas, kurias žmonės jaučia, kad turėtų daryti. Respondento prašoma atidžiai perskaitykite kiekvieną teiginį ir pažymėti tą, kurį, jo nuomone, jis pabrėžia daugiau savo elgesyje darbe. Teiginių pavyzdžiai, iš kurių individas turi pasirinkti: a) manau, kad kažko darymo atsisakymas yra blogai, b) sukurti vienodas sąlygas visiems darbuotojams; a) atspindžiu sąžiningumo vertybę, b) atspindžiu teisingumo vertybę. Toks matavimas yra efektyvus, kadangi nepaisant to, kad visos vertybės yra linkusios būti labai socialiai pageidautinos, asmenys gali jas išskirti pagal teikią joms svarbą.

9 lentelė

B.M. Meglino ir E.C. Ravlin The Comparative Emphasis Scale (1989)

Vertybių skalės	Skalių teiginiai
Pasiekimai / Sunkus darbas	Palaidų galų surišimas darbe ir projektuose, poreikių patenkinimas neatsižvelgiant į asmeninį grafiką, papildomų užduočių atlikimas siekiant išsiveržti į priekį, darymas visko, ko reikalauja darbas, naujų galimybių ieškojimas tam, kad įgauti naujų įgūdžių, aukščiausių savo darbo rezultatų išlaikymas, pastangos būti geriausiam savo darbe, kiekvieno pradėto darbo užbaigimas, pastangos dirbti kaip įmanoma geriau, kad kuo daugiau išmokti apie savo darbą, aukštų standartų išsikėlimas savo darbui, didesnės atsakomybės prisiėmimas, tam kad išsiskirti organizacijoje, darbo tęsimas iki kol problema galutinai išsprendžia.
Teisingumas	Nešališkumas bendraujant su kitais, skirtingų nuomonių apsvarstymas prieš imantis veiksmų, visiems teisingų sprendimų priėmimas, nešališkumas sprendžiant nesutarimus, lygių galimybių suteikimas visuose darbuose, žmonių vertinimas remiantis jų sugebėjimais, o ne asmenybėmis, tolygus užduočių skirstymas visiems darbuotojams, teisingo sprendimo suradimas ginčuose, apdovanojimų ir skatinimų skyrimas teisingiausių įmanomu būdu, lygiavertis elgesys su visais darbuotojais, lygių galimybių suteikimas visiems darbuotojams, siekiantiems paaukštinimo, lygus elgesys su visais darbuotojais.
Nuoširdumas / sąžiningumas	Tikruosius jausmus atspindinčių veiksmų atlikimas, tikrosios savo nuomonės išsakymas, net jeigu ji nėra populiari, nuoširdžios nuomonės išreiškimas kalbant su bendradarbiais, klaidų pripažinimas ir atsakomybės už jas prisiėmimas, klaidos pripažinimas vietoj bandymo ją nusišlėpti, teisingas požiūris bendraujant su kitais, atsisakymas prisiimti svetimus nuopelnus, atsakomybės už savo klaidas prisiėmimas, atsisakymas meluoti dėl geresnio įvaizdžio, atstovavimas savo tikimoms nuostatoms, atsisakymas daryti tai, kas tavo manymu yra neteisinga, ištikimumas savo įsitikinimams.
Rūpestis / pagalba kitiems	Vengimas įžeisti kitus asmenis, žmonių, susiduriančių su sunkumais, skatinimas, pagalba kolegoms, susiduriantiems su sunkumais, pastangos sumažinti kolegų apkrovą, pagalba kitiems sudėtinguose darbuose, pagalba asmenims, turintiems asmeninių bėdų, pastangos būti paslaugiam kolegoms, pastangos neįžeisti draugo jausmų, pagalba tiems, kurie jaudinasi dėl darbo reikalų, dalinimasis naudinga informacija ir idėjomis, reikalinga kitiems darbuotojams, kitų klaidų taisymas stengiantis jų neįžeisti, pagalbos rankos ištiesimas bet kuriam, kuriam to reikia.

Šaltinis: sudaryta remiantis B. M. Meglino, E. C. Ravlin (1989).

Nors tikrasis CES formatas yra priverstinis pasirinkimas (Meglino, Ravlin, 1998), tačiau galima matuoti ir dar dviem būdais: ranguojant pagal svarbumą ir Likerto tipo skele.

D. Elizur (1984) sukūrė 24 *Darbo vertybių* rinkinį. Vertybių kongruencijai įvertinti respondentų klausama: pirma, „Kiek kiekvienas iš šių teiginių yra svarbus jūsų darbe“ ir antra, „Kiek jūs manote, kad organizacija stengiasi aprūpinti šiomis vertybėmis?“. Klausama penkių balų Likerto skalėje, o asmens-organizacijos atitikimas matuojamas netiesiogiai ir individo lygmenimis. Šio klausimyno identifikatoriai pateikti 10 lentelėje.

10 lentelė

D. Elizur (1984) Darbo vertybės

Vertybių skalės	Skalių teiginiai
Pažinimo	Pažanga, grįžtamasis ryšys, statuso nusipelnymas, domėjimasis darbu, prasmingas darbas, asmeninis augimas, sugebėjimų išnaudojimas, atsakomybė, pagalba visuomenei, nepriklausomybė, kompanija, darbo įtaka, organizacinė įtaka.
Emocinės	Pripažinimas, bendradarbiai, pagarba, interakcija, vadovavimas.
Instrumentinės	Užmokestis, naudos, saugumas, patogios darbo valandos, darbo sąlygos.

Šaltinis: sudaryta remiantis D. Elizur (1984).

Pasak S. Wollack ir kt. (1971), *Darbo Vertybių tyrimas (The Survey of Work Values, toliau SWV)* buvo sukurtas, siekiant įvertinti asmens požiūrį į darbą, o ne jausmus apie konkretų darbą. Nors metodas buvo sukurtas esminėms ir neesminėms vertybėms matuoti, tačiau jos yra bendros skirtingoms kultūroms. Klausimyną sudaro šešios skalės, apibrėžiamos kaip:

1. Pasididžiavimas darbu - pasitenkinimas ir malonumas gaunas atliekant gerai savo darbą.

2. Įsitraukimas į darbą - laipsnis, kuriuo darbuotojas aktyviai domisi kolegų ir organizacijos funkcijomis ir nori prisidėti prie su darbu susijusių sprendimų.
3. (activity preference) Pirmenybė darbui - ji susijusi su darbuotojo noru būti aktyviam ir užimtam savo darbe.
4. Požiūris į atlyginimą- individo teikiama vertė uždirbamiems pinigams darbovietėj.
5. Darbo/Socialinis statusas darbe - poveikis individo autoritetui tarp savo draugų, kolegų ir artimųjų, užimant tam tikras pareigas darbe.
6. Aukštumų siekimas - nuolatinis noras siekti aukštesnio lygio darbo ir geresnio gyvenimo lygio.

Kiekvienai iš šių šešių skalių priskiriami po 9 teiginius. Viso klausimyną sudaro 54 teiginiai. Kiekvienas iš darbo vertybių teiginių matuojamas Likerto skalėje nuo 1 (visiškai nepritariu) iki 5 (labai pritariu). Pasak Miller, Woehr ir Hudspeth (2002), *Darbo vertybių apklausa* ne tik suteikia daugialypę, sekuliarizuotą aiškinimą apie darbo etiką, bet ir bendrai įvertintos skalės taip pat sudaro labai platų aiškinimą apie darbo etikos vaizdinį.

Darbo ir organizacinės vertybių (Work and Organizational Values) klausimynas adaptuotas pagal S. De Clerq ir kt. (2008) sukurtą *Darbo ir organizacinių vertybių apklausą (Work and Organizational Values Survey, trumpinys WOVs)*, kuri suformuota remiantis S.H. Schwartz (1992) vertybių teorija. Klausimyną sudaro 50 teiginių apie vertybes. 12 iš jų vertina savęs tobulinimą, 12 savęs transcendenciją, 5 atvirumą pokyčiams, 8 konservatyvizmą, 5 hedonizmą ir 9 orientaciją į tikslus. Organizacinėms vertybėms identifikuoti respondentų prašoma nurodyti, kiek jie aiškiai suvokia savo ir organizacijos vertybes, taip pat jų vadovų, kolegų ir pavaldinių vertybes.

1992 m. S. H. Schwartz pristatyta *Vertybių apklausa* susilaukė didelio tyrėjų susidomėjimo. Metodas sudarytas remiantis M. Rokeach Vertybių tyrimu. S. H. Schwartz (1992) išskyrė 10 plačių, bazinių vertybių, kurios kyla iš 3 fundamentalių poreikių, kuriuos turi kiekvienas individas: biologinių, socialinių ir visuomeninių. Šios bazinės vertybės yra pagrindinės, aptinkamos skirtingose kultūrose (11 lentelė). S. H. Schwartz vertybių skalės turi stiprų empirinį ir teorinį pamatą. Šios vertybės apima ryškiausias kategorijas buvusias ankstesniose vertybių teorijose, vertybių klausimynuose skirtingose kultūrose, religinėse ir filosofinėse diskusijose apie vertybes. 10 bazinių vertybių gali būti apibūdintos pateikiant pagrindinį motyvacinį tikslą.

11 lentelė

S.H. Schwartz (1992) vertybių apklausa

Vertybių skalės	Skalių teiginiai
Pasiekimai	Ambicijos, įtaka, sėkmė, sugebėjimai, protingumas.
Geranoriškumas	Lojalumas, atsakomybė, gyvenimo reikšmingumas, tikra draugystė, nuoširdumas, atlaidumas, paslaugumas, brandi meilė, dvasinis gyvenimas.
Konformizmas	Disciplina, mandagumas, pagarba vyresniesiems, paklusnumas.
Hedonizmas	Malonumai, nuolaidžiavimas sau, mėgavimasis gyvenimu.
Galia	Įvaidžio visuomenėje išsaugojimas, socialinė galia, autoritetas, turtas, socialinis pripažinimas.
Saugumas	Nacionalinis saugumas, priklausymo, bendrumo jausmas, paslaugų atoveiksmis, šeimos saugumas, sveikata.
Savi-orientacija	Savigarba, privatumas, savo tikslų pasirinkimas, kūrybiškumas, smalsumas, nepriklausomybė, laisvė.
Stimuliacija	Įdomus gyvenimas, įvairus gyvenimas, draša.
Tradicija	Susitaikymas su sau skirtu gyvenimu, santūrumas, dievobaimingumas, tradicijų gerbimas, kuklus, atsiskyrimas.
Universalizmas	Išmintis, taika pasaulyje, socialinis teisingumas, pasaulio grožis, vidinė harmonija, aplinkosauga, lygybė, vienybė su gamta, platus požiūris.

Šaltinis: sudaryta remiantis S. H Schwartz (1992).

Vertybių teorija, be to kad pristato 10 bazinių vertybių, taip pat aiškina vertybių struktūrą: ryšius tarp vertybių (Schwartz, 2006). Kaip teigia teorijos autorius, siekdamas tam tikrų vertybių žmogus patiria psichologinės, praktinės ir socialinės pasekmės, kurios gali konfliktuoti, nesutapti su kitomis jo vertybėmis. Kaip pvz., siekdamai asmeninės naudos ar sėkmės (pasiekimų vertybė) gali kliudyti kitų gerovei (rūpinimosi vertybė). Anot, N. Koivula (2008), S. H. Schwartz vertybių modelis yra labai išsamus, tačiau yra požymių, kad šis modelis

neapima visų vertybių. Pavyzdžiui, jame trūksta susijusių su darbine veikla vertybių, nėra kitų gyvenimo rolių, tokių kaip tėvystė.

Vertybių kongruencijos vertinimo klausimynų privalumai ir trūkumai

Tyrimuose naudotų asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos klausimynų analizė rodo, kad dauguma jų skirti tirti ne vertybėms, o organizacinei kultūrai. Tik keletas klausimynų skirti pamatuoti būtent vertybių kongruencijai.

Išimtinai vertybių kongruencijos matavimo metodai labai skurdūs, nes daugelyje jų, vertybių kongruencijos nustatymas apsiriboja klausimu darbuotojui, ar jis mano, kad jo asmeninės vertybės atitinka organizacijos, kurioje jis dirba, vertybes. Tokie instrumentai yra pasiūlyti D. Cable ir D. DeRue (2002) Subjektyvus asmens-organizacijos atitikimas, B. Z. Posner (1985), M. Siegall ir T. McDonald (2004). Tačiau toks asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos įvertinimas neatskleidžia giluminio konkrečių vertybių sąlyčio taškų, nes neidentifikuoja specifinių asmeninių ir organizacinių vertybių. Darytina prielaida, kad respondentui sudėtinga įvardyti kas jam, kaip darbuotojui yra vertybės, o kas organizacijai, ir kaip jos dera tarpusavyje. Respondentai vertybių kongruencijai įvertinti gali pasirinkti ne vienodus kriterijus, nes vertybės nėra aiškiai apibrėžtos. Akcentuotina ir tai, kad respondentas gali suabejoti savo atsakymų tikslumu, nes organizacijoje egzistuoja formaliai deklaruojamos vertybės. Kadangi metodai neįgalina tiesiogiai pamatuoti jų asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos stiprumo, todėl naudojant juos tyrimams, neįmanoma pateikti jokių konkrečių pasiūlymų vertybių kongruencijai organizacijoje stiprinti.

Išsami klausimynuose naudotų vertybių skalių, subskalių ir jas sudarančių indikatorių analizė parodė, kad daugelis vertybių kongruencijais tyrimuose taikytų klausimynų skirti tik individo vertybėms susijusioms su darbu tirti ir tik nedaugelis instrumentų vertybių kongruenciją tiria per individo asmenines vertybes, kurios apimta ir individų bendražmogiškąsias ne su darbu susijusias vertybes. Tokių instrumentų pavyzdžiai yra M. Rokeach vertybių tipologija (1973) ir S. H. Schwartz vertybių apklausa (1992), kurie įvertina individui būdingas vertybes, kurios gali būti pritaikytos ir organizacijos kontekste.

Palyginus visus tyrimuose taikytus klausimynus, tinkamiausiu vertybių kongruencijai vertinimui atlikti, kurį taikant galima įvertinti konkrečias vertybes ir nustatyti kongruencijos stiprumą, galėtume laikyti A. O'Reilly, A. Chatman ir F. Caldwell 1991 sukurtą Organizacinės kultūros suderinamumo metodą. Visų pirma, tyrimas parodė, kad šis metodas dažnai naudojamas vertybių kongruencijos tyrimuose, todėl jo tinkamumas ir naudojamumas tyrimuose gali būti grindžiamas tuo, kad instrumentas užtikrina reikiamą rezultatų patikimumą ir validumą. Antra, kitaip nei kiti vertybių kongruencijai įvertinti tyrimuose naudojami metodai, šis susideda iš plataus vertybių sąrašo ir todėl paliečia tiek esmines, tiek mažiau svarbias individų ir organizacijos vertybes, todėl taikant šį klausimyną, galima susidaryti visapusišką vertybių sistemos vaizdą. Taip pat taikant A. O'Reilly ir kt. (1991) metodą, galima pamatuoti vertybių kongruencijos lygį, nes jis nustato kiek atitinkamos vertybės yra svarbios asmeniui ir kiek svarbios organizacijai. Nes darbuotojai turi išrikiuoti organizacines vertybes nuo pačios svarbiausios iki mažiausiai svarbios dukart: pirma, pagal svarbumą jam pačiam; antra, pagal vertybių svarbumą organizacijai. Todėl šis instrumentas parodo aiškią individo ir organizacijos vertybių hierarchiją. Remiantis šiuo metodu, asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija gali būti paskaičiuojama sulyginant organizacijos vertybes su darbuotojo įvardytomis vertybėmis.

Atlikus asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos klausimynų analizę, nustatyta, kad nėra visapimančio, universalaus matavimo instrumento, kurį naudojant tyrimuose galime susidaryti išsamų ir visapusišką vaizdą apie asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją. Todėl išsamiai vertybių kongruencijos diagnostikai atlikti rekomenduojama sukonstruoti instrumentų, kurį papildytų šios dimensijos: 1) asmeninių ir organizacinių vertybių atitikimo lygiai (laipsniai), 2) asmens ir organizacijos vertybių pokyčiai, 3) asmeninių ir organizacinių vertybių atitikimo pokyčiai.

Išvados

1. Asmeninių ir organizacinių kongruencijos vertinimui taikytų klausimynų apžvalgą parodė, kad net ir naujaisiuose tyrimuose taikomi seniai suformuoti, jau tapę klasikiniai, tyrimo metodai. Tik pavieniai tyrimai atlikti remiantis naujais, pačių tyrimo autorių suformuotais, tyrimo klausimynais.

2. Asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijai įvertinti tyrimuose dažniausiai naudojami D. Cable ir D. DeRude (2002) sukurtas *Subjektyvus asmens-organizacijos atitikimo* (Subjective P-O fit) metodas, A. O'Reilly, A. Chatman ir F. Caldwell (1991) sukurtas *Organizacinės kultūros suderinamumo metodas* (Organizational Culture Profile) ir P. McDonald, J. Gdanz (1991) *Vertybių taksonomijos* (The Taxonomy of Values) metodas, kiti metodai naudojami pavieniais atvejais.

3. Naujaisiu tyrimo autorių sukurti klausimynai dažniausiai panaudojami tik vienam tyrimui atlikti. Nustatyta, kad naujaisiu asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos vertinimo metodai taip pat retai būna sukurti pačių tyrimo autorių, o naudojami seni metodai dalinai adaptuoti naujiems tyrimams.

4. Išsamiausias, iš dažniausiai tyrimuose taikytų, klausimynas, rekomenduotinas asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos vertinimui atlikti, galėtų būti A. O'Reilly, A. Chatman ir F. Caldwell 1991 sukurtas *Organizacinės kultūros suderinamumo metodas*. Taikant jį, galima įvertinti tiek konkrečias asmenines, tiek organizacines vertybes, palyginti jų stiprumą bei nustatyti kongruencijos atitikimo lygį. Be to metodas plačiai taikomas praktikoje, yra patikimas ir validus.

5. Siekiant visapusiško asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos diagnozavimo, siūloma taikyti D. Cable ir T. Judge (1996) *Subjektyviai suvokiamo asmens-organizacijos atitikimo* metodą, kadangi jis sukurtas adaptuojant išsamų A. O'Reilly, A. Chatman ir F. Caldwell (1991) sukurtą *Organizacinės kultūros suderinamumo metodą*, kurį papildė ir trys autorių sukurti teiginiai subjektyviai asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijai įvertinti.

Literatūra

1. McDonald, P., Gandz, J., 1992. Getting value from shared values // *Organisational Dynamics*. Vol. 20, No. 3.
2. De Clercq, S., Fontaine, J. R., Anseel, F. (2008). In search of a comprehensive value model for assessing supplementary person–organization fit // *The Journal of Psychology*. Vol. 142, No. 3.
3. Koivula, N. (2008). Basic Human Values in the Workplace. *Social psychological studies*. No. 17.
4. Cameron, K. S., Quinn, R. E. (2006). *Diagnosing and changing organizational culture*. San Francisco: Jossey-Bass.
5. Cable, D. M., Edwards, J. R. (2004). Complementary and supplementary fit: A theoretical and empirical integration // *Journal of Applied Psychology*. Vol. 89, No. 5.
6. Siegall, M., McDonald, T. (2004). Person–organization value congruence, burnout and diversion of resources // *Personnel Review*. Vol. 33, No. 3.
7. Cable, D. M., DeRue, D. S. (2002). The convergent and discriminant validity of subjective fit perceptions // *Journal of Applied Psychology*. Vol. 87, No. 5.
8. Ashkanasy, N. M., Broadfoot, L., Falkus, S. (2000). Questionnaire measures of organizational culture. In N. M. Ashkanasy, C. Wilderom & M. Peterson (Eds.), *Handbook of Organizational Culture and Climate*. Thousand Oaks, CA: Sage.
9. Cooke, R. A., Szumal, J. L. (2000). Using the Organizational Culture Inventory to understand the operating cultures of organizations. In Ashkanasy, N. M., Wilderom, C. P. M., & Peterson, M. F. (Eds.), *Handbook of organizational culture and climate*. Thousand Oaks, CA: Sage.
10. Kalliath, T. J., Bluedorn, A. C., Strube, M. J. (1999). A test of value congruence effects // *Journal of Organizational Behavior*. Vol. 20, No. 7.
11. Meglino, B. M., Ravlin, E. C. (1998). Individual values in organizations: Concepts, controversies, and research // *Journal of Management*. Vol. 24, No. 3.
12. Cable, D. M., Judge, T. A. (1996). Person–organization fit, job choice decisions, and organizational entry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 67, No. 3.
13. Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries // *Advances in experimental social psychology*, ed. M. Zanna – New York: Academic Press. Vol. 25.
14. Liedtka, J. (1991). Organizational Value Contention and Managerial Mindsets // *Journal of Business Ethics*. Vol. 10, No. 7.
15. O'Reilly, C. A., Chatman, J. A., Caldwell, D. F. (1991). People and organizational culture: A profile comparison approach to assessing person–organization fit // *Academy of Management Journal*. Vol. 34, No. 3.
16. Quinn, R., Spreitzer, G. (1991). The psychometric of the competing values culture instrument and an analysis of the impact of organizational culture on quality of life. In R. Woodman & W. Passmore (Eds.), *Research in organizational change and development*. Greenwich, CT: JAI Press.

17. Cooke, R. A., Lafferty, J. C. (1986). Level V: Organizational Culture Inventory. – Form 3, Human Synergetics, Plymouth, MA.
18. Posner, B. Z., Schmidt, W. H., Kouzes, J. M. (1985). Shared Values Make A Difference: An Empirical Test of Corporate Culture // Human Resource Management. Vol. 24, No. 3.
19. Elizur, D. (1984). Facets of work values: a structural analysis of work outcomes // Journal of Applied Psychology. Vol. 69, No. 3.
20. Quinn, R. E., Rohrbaugh, J. (1983). A Spatial Model of Effectiveness Criteria: Towards a Competing Values Approach to Organizational Analysis // Management Science. Vol.29, No.3.
21. Rokeach, M., (1973). The Nature of Human Values. New York: The Free Press.
22. McDonald, P., Gandz, J., 1991. Identification of values relevant to business research // Human Resource Management. Vol. 30, No. 2.
23. Super, D. E. (1970). Work Values Inventor. Boston. MA: Houghton Mifflin.
24. Vveinhardt, J., Gulbovaitė, E. (2013). Comparative analysis of the researches on personal and organizational value congruence // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai = Management of Organizations: Systematic Research. No. 67.
25. Vveinhardt, J., Gulbovaitė, E. (2014). Diagnostic Instruments for Value Congruence // Journal of Business Theory and Practice. Vol. 2, No. 2.
26. Wollack, S., Goodale, J., Wijting, J. ir kt. (1971). Development of the survey of work values //Journal of Applied Psychology. Vol. 55, No. 4.

Evelina GULBOVAITĖ

REVIEW OF THE QUESTIONNAIRES FOR ASSESSMENT OF PERSONAL AND ORGANIZATIONAL VALUE CONGRUENCE

Summary

This paper presents a review of the questionnaires for assesment of personal and organizational value congruence. Empirical studies of the 1999–2012 period that considered personal and organizational values congruence have been selected for the sake of review. The biggest focus is on the analysis of questionnaires in order to specify their content, structure and frequencies of usage. The logical scales, subscales and items containing the questionnaire were identified and described for detailing the specifics of the questionnaire. The similarities and differences of the content of the questionnaires constructed by different authors were compared. The strengths and weaknesses of the questionnaires application in empirical studies were evaluated.

Review of the questionnaires used in empirical studies to asses personal and organizational value congruence showed that even the most recent studies used the questionnaires that were formed a long time ago and have become classic. Subjective person-organization fit method developed by D. Cable and D. Deru (2002), the method of Organizational Culture Profile developed by A. O'Reilly, A. Chatman (1991) and The Taxonomy of Values method developed by F. Caldwell (1991) and P. McDonald, J. Gdanz (1991) have been commonly used to evaluate personal and organizational value congruence. Only very few studies have been conducted on the basis of new questionnaires formed by the authors themselves.

Keywords: personal and organizational value congruence, person-organization fit.

Straipsnį recenzavo: doc. dr. Jolita Vveinhardt (VDU)

Studentų finansinio raštingumo lygio ir jo poveikio iracionaliai finansinei elgsenai vertinimas

Įvadas

XXI amžiuje pasaulyje ypatingai išaugo finansinių produktų pasiūla ir jų kompleksškumas. Galimybė investuoti į vertybinius popierius tapo ne tik papildomu pajamų šaltiniu, tačiau tai ėmė lemti ir sukauptų lėšų senatvei dydį vis didesniai žmonių skaičiui. Neatsakingas skolinimasis leido susikurti „lengvųjų kreditų kultūrai“ pasaulyje (Sevim, Temizel, Sayilir, 2012). Šiame kontekste, kiekvieno asmens finansinės žinios ir įgūdžiai tampa vis svarbesniais veiksniais individo ir visos šalies finansams. Todėl labai svarbu, jog šalyse būtų nuolat atliekami finansinio raštingumo ir finansinės elgsenos vertinimai, tam, kad būtų laiku nustatytos finansinių žinių spragos ir rizikoje esančių žmonių grupės (Atkinson, Messy, 2011).

Išaugus finansinio raštingumo aktualumui pasaulyje, atliekama vis daugiau jo lygio vertinimų (Almenberg, Widmark, 2011; ANZ, 2011; Huston, 2012; Bonte, Filipiak, 2012; Bruhn ir kt., 2013; Bongini, Trivelalto, Zenga, 2013; Klapper, Lusardi, Panos, 2013 ir kt.). Nustatinėjama, kokie veiksniai lemia finansinio raštingumo lygį (DePaolo, Ferrera, Gallatin, 2011; Gallery ir kt., 2011; ANZ, 2011; Crossan, Feslier, Hurnard, 2011; Almenberg, Widmark, 2011; Atkinson, Messy, 2012). Taip pat, koks ryšys sieja finansinį raštingumą ir finansinę elgseną (Crossan, Feslier, Hurnard 2011; Gatherhood, Disney, 2011; Gallery ir kt., 2011; Gibson, Mckenzie, Zia, 2012; Sevim, Temizel, Sayilir, 2012; Dean ir kt., 2013; Klapper, Lusardi, Panos, 2013; Karabulut 2013; Smith, Barbosa, 2013).

Taikomi finansinio raštingumo lygio vertinimo būdai tarpusavyje labai skiriasi. Taip pat dar vis pasigendama tyrimų, kuriuose kompleksiskai tiriami finansinio raštingumo lygį lemiantys veiksniai bei finansinio raštingumo ir iracionalios finansinės elgsenos ryšys. Tuo remiantis, straipsnio problemą atskleidžia šie trys probleminiai klausimai:

1. Kaip tinkamai įvertinti finansinio raštingumo lygį?
2. Kokie pagrindiniai veiksniai daro įtaką finansinio raštingumo lygiui?
3. Koks yra ryšys tarp finansinio raštingumo ir iracionalios finansinės elgsenos?

Pavyko aptikti tik vieną išsamų Lietuvoje atliktą finansinio raštingumo tyrimą, kurį atliko Lietuvos bankas (2012). Tačiau šis tyrimas labiau vertina gyventojų finansinę elgseną, o ne gyventojų finansinio raštingumo lygį, nes pastarajam buvo skirti klausimai, kuriais tik teirautasi, ar žinoma apie konkrečių finansinių produktų egzistavimą. Taip pat Swedbank (2010) yra atlikęs nedidelį finansinio raštingumo vertinimą šalies mokyklose.

Pastaruju laikotarpiu Lietuvoje taip pat atlikta ir keletas finansinės gyventojų elgsenos tyrimų (Bikas, 2008; Jurevičienė Gausienė, 2010; Taujinskaitė, 2011, Swedbank, 2011; Lietuvos bankas, 2012). Dalis tyrimų yra orientuoti konkrečiai į investuotojų finansinę elgseną (Bikas, Kavaliauskas, 2010; Macijauskas, 2012; Levišauskaitė, Kartašova, 2012).

Tačiau Lietuvoje nėra tyrimų, kuriuose analizuojamas finansinio raštingumo ir iracionalios finansinės elgsenos ryšys ar kompleksiskai tiriami finansinio raštingumo lygį lemiantys veiksniai. Taip pat pasigendama konkrečiai į studentus orientuoto finansinio raštingumo vertinimo. Šio segmento minėto raštingumo lygio nustatymas yra labai svarbus aspektas, todėl, jog jauname amžiuje žmonės jau pradeda priiminėti svarbius finansinius sprendimus. Netinkami pasirinkimai šioje srityje daro neigiamą įtaką visai šalies finansų sistemai, todėl svarbu laiku identifikuoti šioje grupėje kylančią riziką. Šiame straipsnyje aprašomas atliktas finansinio raštingumo

lygio vertinimas prisideda prie negausios šių tyrimų grupės Lietuvoje, padeda nustatyti problemines finansinio raštingumo sritis, identifikuoti finansinio raštingumo lygį lemiančius veiksnius bei nustatyti, koks yra ryšys tarp finansinio raštingumo lygio ir iracionalios finansinės elgsenos.

Tyrimo objektas. Studentų finansinio raštingumo lygis, jį lemiantys veiksniai ir finansinio raštingumo lygio ryšys su iracionalia finansine elgsena.

Tyrimo tikslas. Parengus finansinio raštingumo lygio vertinimo metodiką, nustatyti studentų finansinio raštingumo lygį, išskirti pagrindinius jį lemiančius veiksnius ir ištirti finansinio raštingumo lygio ryšį su iracionalia finansine elgsena.

Tyrimo uždaviniai:

1. Atlikti finansinio raštingumo sampratos bei vertinimo metodų teorinę analizę.
1. Parengti finansinio raštingumo lygio vertinimo, jį įtakančių veiksnių nustatymo ir ryšio su iracionalia finansine elgsena vertinimo metodiką.
2. Taikant sudarytą metodiką, įvertinti studentų finansinio raštingumo lygį.
3. Nustatyti pagrindinius veiksnius, kurie turi įtakos finansinio raštingumo lygiui.
4. Nustatyti finansinio raštingumo lygio ir iracionalios finansinės elgsenos ryšį.

Tyrimo metodologija

Finansinio raštingumo lygio vertinimo populiacija yra Vytauto Didžiojo universiteto studentai. Apskaičiuota, jog atsitiktinę imtį turi sudaryti 368 respondentai, tam, jog ši būtų reprezentatyvi su 95% pasiklovimo lygmeniu ir 5% paklaida.

Atliktame vertinime finansinis raštingumas yra suprantamas ne tik kaip finansinės žinios, tačiau ir kaip įgūdžiai, kurie įtraukia bazinius matematinius gebėjimus. Taip nuspręsta todėl, jog reikšminga dalis finansinės informacijos yra išreikšta būtent skaičiais.

Finansiniam raštingumui vertinti pasirinktas apklausos metodas. Sudarytas finansinio raštingumo lygio vertinimo klausimynas apima mokesčių, taupymo, investicijų, euro įvedimo, skolinimosi bei taupymo senatvei aspektus, skiriant mažesnę dėmesį investicijoms bei didesnę dėmesį kreditams. Viso į sudarytą vertinimo klausimyną įeina 12 klausimų. Kiekvieno teisingo atsakymo vertė yra lygi vienam balui. Bendras imties finansinio raštingumo lygis buvo vertintas kaip visų apklausoje dalyvavusių studentų surinktų balų vidurkis. Sudarytoje vertinimo skalėje 1-4 balai atitinka žemą finansinio raštingumo lygį, 5-8 – vidutinį, 9-12 – aukštą.

Regresinės analizės metodu tikrinti nustatyto finansinio raštingumo lygio ir išskirtų, galimai jam įtaką darančių, veiksnių ryšiai. Atrinkti veiksniai regresinei analizei yra šie: lytis, amžius, skolinimosi kredito įstaigoje patirtis, asmens lėšų kaupimas pensijų fonde, darbo patirtis, fakultetas ir kursas, kuriame studijuojama. Pasirinkti būtent šie – tam, jog rezultatus būtų galima lyginti su kitų autorių darbais ir papildyti jų išvadas (Bongini, Trivellato, Zenga, 2013; Dean ir kt., 2013; Rooij, Lusardi, Alessie, 2011; Gatherhood, Disney, 2011; Huston, 2012; Sevim, Temizel, Sayilir, 2012).

Į tyrimą taip pat atrinktos klaidos ir efektai iš kiekvienos iš trijų pagrindinių iracionalios finansinės elgsenos išraiškos grupių: emocijų, įsitikinimų ir informacijos procesų. Koreliacinė analizė padėjo nustatyti ar tarp šių iracionalios finansinės elgsenos elementų ir finansinio raštingumo yra statistiškai reikšmingas ryšys. Gauti rezultatai prisidėjo prie šios srities kompleksinių tyrimų, kurių trūkumas jaučiamas mokslinėje literatūroje. Atrinktos klaidos ir efektai yra šie: lošėjo klaida – klaida, kuomet asmuo klaidingai mano, jog tam tikras atsitiktinis įvykis yra mažiau tikėtinas, priklausomai nuo kito, jau įvykusio, įvykio; naminių pinigų efektas – tendencija priimti didesnę riziką, jei tai daroma iš laimėtų pinigų; apskaičiavimo mintyse klaida – klaida, kuomet žmonės tą pačią pinigų sumą vertina skirtingai, priklausomai nuo to, kuriai sąskaitai mintyse ji yra priskirta; apgailėstavimo vengimo klaida – klaida, kuri skatina žmones laikyti savo turtą net tuomet, jei investicijai nebėra arba yra tik labai maža tikimybė atgauti savo vertę; per didelio pasitikėjimo savimi klaida – pasireiškia savo gebėjimų ir žinių pervertinimu (Jurevičienė, Gausienė, 2010; Pompian, 2012).

Atliekant tyrimą tikrintos trys hipotezės.

H1: *Aukštesnių kursų studentai pasižymi aukštesniu finansinio raštingumo lygiu.*

Ši hipotezė priimama arba atmetama remiantis regresinės analizės rezultatais. Tik tuomet, jei nustatyta, jog šioje regresijoje kurso veiksnys yra statistiškai reikšmingas prie 95% pasiklovimo lygmens ($\alpha < 0,05$), hipotezė priimama. Kitu atveju – atmetama.

H2: *Ekonomikos ir vadybos studijų programų studentai pasižymi aukštesniu finansinio raštingumo lygiu nei kitų studijų programų studentai.*

Antroji hipotezė priimama analogiškai kaip ir pirmoji, pasitelkiant regresinės analizės rezultatus. Jei prie 95% pasiklovimo lygmens šis veiksnys reikšmingas tuomet hipotezė priimama ($\alpha < 0,05$). Kitu atveju – atmetama.

H3: *Aukštesnis studentų finansinio raštingumo lygis mažina jų iracionalios finansinės elgsenos pasireiškimą.*

Priimant prielaidą, jog augantis finansinio raštingumo lygis mažina iracionalios finansinės elgsenos pasireiškimą, trečioji hipotezė priimama, remiantis koreliacinės analizės rezultatais.

Koreliacija atliekama tarp finansinio raštingumo lygio ir procentinės respondentų kiekviename finansinio raštingumo lygyje dalies, kuriai būdinga iracionalios finansinės elgsenos klaida. Koreliacijos koeficientas turi būti statistiškai reikšmingas ir neigiamas kiekvienam tikrinamam ryšiui tarp finansinio raštingumo ir iracionalios elgsenos klaidos ar efekto. Visi skaičiavimai atliekami prie 95 % pasiklovimo lygmens ($\alpha < 0,05$). Tik jei visi nustatyti ryšiai atitiks iškeltus kriterijus, hipotezė bus priimta, kitu atveju – atmesta.

Tyrimo didžiausias apribojimas yra rezultatų interpretavimo mastas – Vytauto Didžiojo universiteto studentai.

Tyrimo rezultatai

Atlikta mokslinių tyrimų analizė leidžia pateikti keletą apibendrinimų. Finansinis raštingumas suprantamas kaip esminių ekonominių ir finansinių sąvokų žinojimas ir gebėjimas tas žinias panaudoti, siekiant efektyviai naudoti finansinius išteklius per visą gyvenimą. Tačiau, ar matematinius gebėjimus derėtų įtraukti į finansinio raštingumo sampratą, vis dar išlieka aktualiu diskusiniu klausimu tarp skirtingų tyrėjų (Hathaway, Khatiwada, 2008; Hung, Parker, Yoong, 2009; Almenberg, Widmark, 2011; Finke, Howe, Huston, 2011). Atlikta finansinio raštingumo vertinimo būdų analizė leidžia teigti, jog nėra sudaryto visiems vieningo respondentų vertinimo būdo. Ši situacija yra susidariusi todėl, jog tyrėjai įvairiai interpretuoja finansinį raštingumą, todėl pasirenkamos skirtingos įtraukiamos temos, klausimų skaičius bei jų forma. Labiausiai šios tematikos tyrimuose nesutariama dėl to, ar į finansinio raštingumo vertinimą turėtų įeiti matematiniai gebėjimai. Tačiau vieningas finansinio raštingumo vertinimo būdas taip pat nėra ir itin tikslingas, nes vertinami respondentai labai skiriasi tarpusavyje savo savybėmis ir gebėjimais. Iki šiol vienintelis taikytas metodas finansiniam raštingumui įvertinti yra apklausos metodas (Rooij, Lusardie, Allesie, 2011; Depaolo, Ferrera, Gallatin, 2011; Schmeiser, Seligman, 2013; Klapper, Lusardi, Panos, 2013, ir kt.)

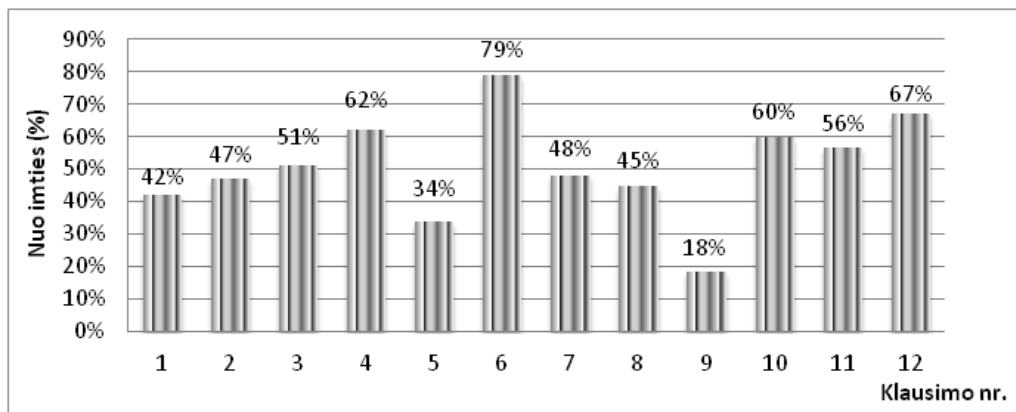
Pagal sudarytą finansinio raštingumo vertinimo metodiką viso buvo apklausti 389 Vytauto Didžiojo universiteto studentai. Į imtį pateko atstovai iš visų bakalauro ir magistro programų pakopų bei iš visų universitete esančių fakultetų.

Apskaičiuota, jog imties studentų finansinio raštingumo lygio balų vidurkis yra 5,8 iš 12 galimų ir tai atitinka vidutinį finansinį raštingumą sudarytoje vertinimo skalėje. Tačiau atsižvelgiant į tai, jog apklausa buvo parengta pagal studentų finansinius poreikius bei galimybes, galima teigti, kad universitete yra susiformavęs finansinių žinių ir įgūdžių poreikis.

Studentams trūksta žinių visose tikrintose sferose. Mažiausiai žinomos sritys yra šios: kredito unijų veikla – kokias paslaugas jos teikia (9 klausimas); investicijų rizikingumas – nežinojimas, ar nedidelis indėlis banke yra saugesnė investicinė priemonė nei auksas ar akcijos (5 kl.); sudėtinės palūkanos – kaupimo principo nesupratimas (8 kl.); euro įvedimo pasekmės (1 kl.). Geriausiai studentai išmano: pridėtinės vertės mokesčio taikymo sritį; kredito istorijos paskirtį; tai, jog greitųjų kreditų palūkanų normos yra žymiai aukštesnės nei bankų teikiamų paskolų palūkanų normos. Teisingų atsakymų pasiskirstymas pateiktas 1 pav.

Didelį susirūpinimą kelia tai, kad dalis respondentų, kurie praeityje jau turėjo paskolų, netinkamai apskaičiavo sudėtines palūkanas ar neteisingai atsakė į klausimą apie kredito istoriją (28%). Taip pat svarbu atsižvelgti į tai, jog dalis studentų, kurie kaupia lėšas pensijų fonde, nežino, jog pastarieji jų pinigus investuoja į akcijas ar obligacijas (40%).

Regresinės analizės metodu buvo patikrinti finansinio raštingumo ir galimai jam įtaką darančių veiksnių ryšiai. Nustatyta, jog nėra statistiškai reikšmingo ryšio tarp skolinimosi kredito įstaigoje patirties ir finansinio raštingumo lygio. Taip pat tokio ryšio nėra ir su darbo patirties veiksniumi. Pastarojo veiksnio išvada prisideda prie P. Bongini, P. Trivellato, M. Zenga (2013) analogiškos tyrimo išvados. Kursas, kuriame studijuojama, yra statistiškai reikšmingas veiksnys, todėl priimta pirmoji hipotezė, jog aukštesnių kursų studentai pasižymi aukš-



1 pav. Kiekvieno klausimo teisingų atsakymų dalis (%)

Pastaba: sudaryta autoriaus, remiantis atliktos apklausos rezultatais.

tesniu finansinio raštingumo lygiu. Šiame darbe taip pat nustatyta, jog kursas geriau nei amžius paaiškina finansinio raštingumo lygį. Teigiamas studentų amžiaus veiksnio poveikis finansinio raštingumo lygiui aptiktas ir kituose tyrimuose (Samy ir kt., 2008; DePaolo, Ferrera, Gallatin, 2011). Kurso veiksnio išvada taip pat prisideda prie S. Agarwall (2010), kuris nustatė, jog daktaro laipsnį turinčių asmenų finansinio raštingumo lygis yra pats aukščiausias tarp kitų išsilavinimo pakopų. Lėšų kaupimas pensijų fonde taip pat teigiamai siejasi su finansinio raštingumo lygiu. Tai prisideda prie M. Rooij, M. Lusardi, R. Alessie (2011) tyrimo ir leidžia teigti, jog ne tik susirūpinimas savo pensija, kurio teigiamas poveikis buvo nustatytas minėtų autorių tyrime, bet ir realių sprendimų priėmimas šioje srityje, didina finansinio raštingumo lygį. Vyriška lytis taip pat teigiamai siejasi su auštesniu finansiniu raštingumu. Ši išvada nustatyta ir kituose užsienyje atliktuose tyrimuose (Muller, Weber, 2010; ANZ, 2011; Gatherhood, Disney, 2011; Crossan, Feslier, Hurnard, 2011). Antroji hipotezė, jog ekonomikos ir vadybos studijų programų studentai pasižymi aukštesniu finansinio raštingumo lygiu nei kitų studijų programų studentai taip pat buvo priimta. Pastarasis veiksnys daro ir didžiausią, iš visų tikrintų veiksnių, įtaką finansiniam raštingumui.

Atlikta koreliacinė analizė tarp finansinio raštingumo lygio ir iracionalios finansinės elgsenos papildoma šios tematikos tyrimus, tarp kurių itin trūksta tokio pobūdžio kompleksinių vertinimų. Analizė atskleidė, jog finansinio raštingumo lygio augimas nemažina lošėjo klaidos, naminių pinigų efekto, apskaičiavimo mintyse klaidos ir apgailestavimo vengimo klaidos pasireiškimo. Finansinis raštingumas mažina tik savo žinių pervertinimo klaidos pasireiškimą. Remiantis šiais rezultatais, trečioji hipotezė, jog finansinis raštingumas mažina iracionalios finansinės elgsenos pasireiškimą, buvo atmesta.

Tai leidžia teigti, jog iracionalios finansinės elgsenos pasireiškimas labai priklauso ir nuo kitų veiksnių, todėl siekiant sumažinti minėtos elgsenos pasireiškimą, neužtenka vien ugdyti žmonių finansinį raštingumą. Tyrimo rezultatai leidžia daryti išvadą, jog subjektyvių veiksnių poveikis finansinio raštingumo lygiui gali būti stipresnis už objektyvių veiksnių, tokių kaip įgytos finansinės žinios ir įgūdžiai.

Lietuvoje iki šiol nebuvo atliktas tokio tipo, konkrečiai į studentus orientuotas, finansinio raštingumo lygio vertinimas. Taip pat nepavyko aptikti kitų šios tematikos tyrimų, kuriuose kompleksiskai nagrinėjamas finansinio raštingumo ir iracionalios finansinės elgsenos ryšys.

Atliktas tyrimas turi keletą tolesnių plėtojimo krypčių. Pirmą, sudaryta finansinio raštingumo lygio vertinimo metodika gali būti taikoma kiekvienais metais Vytauto Didžiojo universiteto studentams tam, kad būtų įvertintos finansinio raštingumo lygio kitimo tendencijos. Tačiau reikia atsižvelgti į tai, jog pirmąjį klausimą gali tekti modifikuoti, jei Lietuvoje būtų įvestas euras. Antra, šią vertinimo metodiką taip pat galima pritaikyti kituose universitetuose, tam, jog būtų palygintas skirtingų aukštųjų mokyklų ar universitetų studentų finansinių žinių ir įgūdžių lygis. Trečia, sudarytą metodiką galima tobulinti, įtraukiant ir kitus finansų srities klausimus. Ketvirta, regresinė analizė atskleidė, jog pasirinkti veiksniai paaiškina tik 20% finansinio raštingumo lygio, todėl į šią analizę tikslinga įtraukti ir daugiau veiksnių, kurių poveikis nebuvo tirtas šiame darbe. Penkta, taip pat derėtų patikrinti ir kitų iracionalios finansinės elgsenos išraiškos elementų ryšį su finansinio raštingumo lygiu.

Tyrimą labiausiai riboja tai, jog rezultatai yra reprezentatyvūs tik Vytauto Didžiojo universiteto studentų atžvilgiu.

Straipsnyje aprašytas atliktas studentų finansinio raštingumo vertinimas atskleidė, jog pasirinktos populiacijos studentams trūksta finansinių žinių bei įgūdžių. Taip pat nustatytos sritys, kuriose yra susiformavęs itin didelis finansinio švietimo poreikis. Tokio tipo tyrimus ateityje derėtų atlikti ir kituose segmentuose, amžiaus grupėse tam, jog nuolat būtų stebimas gyventojų finansinio raštingumo lygis.

Išvados

1. Daugiausiai diskusijų finansinio raštingumo sampratoje kelia matematinių klausimų įtraukimas. Vienintelis iki šiol taikytas minėto raštingumo vertinimo metodas yra apklausa, tačiau įvairūs autoriai taiko labai skirtingus vertinimo būdus.

2. Apskaičiuota, jog imties studentų finansinio raštingumo lygio balų vidurkis yra 5,8 iš 12 galimų ir tai atitinka vidutinį finansinį raštingumą sudarytoje vertinimo skalėje. Tačiau atsižvelgiant į tai, jog apklausa buvo parengta pagal studentų finansinius poreikius bei galimybes, galima teigti, kad universitete yra susiformavęs finansinių žinių ir įgūdžių poreikis.

3. Regresinė analizė atskleidė, jog tarp finansinio raštingumo ir skolinimosi kredito įstaigoje patirties, darbo patirties – reikšmingo ryšio nėra. Finansinis raštingumas yra aukštesnis didėjant kurso veiksniai, esant vyriškos lyties, didėjant amžiui, kaupiant pinigus pensijų fonde, studijuojant ekonomikos ir vadybos fakulteto studijų programoje.

4. Visos tikrintos iracionalios finansinės elgsenos klaidos pasireiškia tarp imties respondentų, tačiau statistiškai reikšmingas ir neigiamas ryšys tarp finansinio raštingumo lygio ir iracionalios finansinės elgsenos buvo nustatytas tik su per didelio pasitikėjimo savimi klaida. Vadinasi iracionalios finansinės elgsenos pasireiškimas labai priklauso ir nuo kitų veiksnių, todėl siekiant sumažinti minėtos elgsenos pasireiškimą, neužtenka vien ugdyti žmonių finansinį raštingumą.

Literatūra

1. Almenberg, J., Widmark, O. (2011). Financial Literacy and Participation in Asset Markets. Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=1756674>>, (prisijungta 2014 02 28).
2. ANZ (2011). Adult Financial Literacy in Australia Full Report of the Results from the Survey. Prieiga per Internetą: <<http://www.anz.com.au/resources/f/f9fc9800493e8ac695c3d7fc8cff90cd/2011-Adult-Financial-Literacy-Full.pdf.pdf>>, (prisijungta 2014 02 18).
3. Atkinson, A., Messy, F.A. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study // OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15.
4. Bikas, E. (2008). Lithuanian Household Savings Behaviour // Transformations in Business and Economics, No. 7(3).
5. Bikas, E., Kavaliauskas, A. (2010). Lietuvos Investuotojų elgsena finansų krizės metu // Verslas: Teorija ir praktika, Nr. 11(4).
6. Bongini, P., Trivellato, P., Zenga, M. (2013). Financial Literacy and Undergraduates: A Question of Aptitude? Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=2325316>>, (prisijungta 2014 02 18).
7. Bonte, W., Filipiak, U. (2012). Financial literacy, information flows and caste affiliation: empirical evidence from India // Journal of banking & finance, Vol. 36.
8. Crossan, D., Feslier, D., Hurnard, R. (2011). Financial literacy and retirement planning in New Zealand // Netspar discussion papers, No. 01/2011-015.
9. Debt Begets Debt: Examining Negative Credit Card Behaviors and Other Forms of Consumer Debt (2010). / Dean, L.R., Joo S., Gudmunson, C.G. ir kt. Journal of financial service professionals, Vol. 67, Issue 2.
10. DePaolo, C.A., Ferreira, E.J., Gallatin, H.E. (2011). Assessing Finance Literacy Teaching at Indiana State University // Networks Financial Institute Working Paper, No. 2011-WP-24.
11. Financial Literacy and Financial Planning: Evidence from India (2010). / Agarwal, S., Amromin, G., Itzak, B.D., ir kt. Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=1728831>>, (prisijungta 2014 02 18).
12. Financial Literacy and Pension Investment Decisions (2011). // / Gallery N., Gallery, G., Brown, K., ir kt. Financial Accountability & Management, No. 27.
13. Finke, M.S., Howe, J.S., Huston, S.J. (2011). Old Age and the Decline in Financial Literacy. Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=1948627>>, (prisijungta 2014 02 18).
14. Gathergood, J., Disney, R.F. (2011). Financial Literacy and Indebtedness: New Evidence for U.K. Consumers. Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=1851343>>, (prisijungta 2014 02 18).
15. Gibson, J., Mckenzie, D., Zia, B. (2012). The impact of financial literacy training for migrants // Policy Research Working Paper, Nr. 6073.

16. Hathaway, I., Khatiwada, S. (2008). Do Financial Education Programs Work? Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=1118485>>, (prisijungta 2014 02 18).
17. High School Financial Education Experimental Evidence from Brazil (2013). / Bruhn, M., Leao, L., Legovini, A. ir kt. The World Bank Development Research Group & Latin America and Caribbean Region Policy Research Working Paper, Nr. 67/23.
18. Hung, A., Parker, A.M., Yoong, J. (2009). Defining and Measuring Financial Literacy. Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=1498674>>, (prisijungta 2014 02 18).
19. Huston, S. J. (2012). Financial literacy and the cost of borrowing // International journal of consumer studies, September.
20. Jurevičienė, D., Gausienė, E. (2010). Finansinės gyventojų elgsenos ypatumai // Verslas teorija ir praktika, Nr. 11(3).
21. Karabulut, Y. (2013). Financial Advice: An Improvement for Worse? Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=1710634>>, (prisijungta 2014 02 18).
22. Kartašova, J., Levišauskaitė, K. (2012). Investuotojų patirties įtaka individualių investuotojų elgsenai ir jų priimamiems sprendimams finansų rinkoje // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai, Nr. 61.
23. Klapper, L., Lusardi, A., Panos, G.A. (2013). Financial Literacy and its Consequences: Evidence from Russia Durring the Financial Crisis // Journal of banking & finance, No. 37.
24. Lietuvos Bankas^a (2012). Tyrimas: pirkdami finansinius produktus ar paslaugas gyventojai nėra linkę rinktis. Prieiga per Internetą: <http://www.lbank.lt/tyrimas_pirkdami_finansinius_produkthus_ar_paslaugas_gyventojai_nera_linke_rinktis>, (prisijungta 2018 02 19).
25. Macijauskas, L. (2012). Lietuvos investuotojų elgsena: iracionalumo apraiškos // Pinigų studijos, Nr. 2.
26. Muller, S., Weber, M. (2010). Financial literacy and mutual fund investments: Who buys actively managed funds? // Schmalenbach business review (SBR), April.
27. Pompian, M. M. (2012). Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions. New Jersey: Hoboken.
28. Rooij, M., Lusardi, A., Alessie R. (2011). Financial Literacy and Retirement Planning in the Netherlands // Journal of economic psychology, No. 32.
29. Sevim, N., Temizel, F., Saylir, O. (2012). The Effects of Financial Literacy on the Borrowing Behaviour of Turkish Financial Consumers // International Journal of consumer studies, Vol. 36, Issue 5.
30. Smith, C., Barbosa, G.A. (2013). The Role of Trans-Generational Financial Knowledge and Self-Reported Financial Literacy on Borrowing Practices and Debt Accumulation of College Students Prieiga per Internetą: <<http://ssrn.com/abstract=2342168>>, (prisijungta 2014 02 18).
31. Swedbank (2010). 9 iš 10 Moksleivių Trūksta Asmeninių Finansų Valdymo Žinių. Prieiga per Internetą: <<http://www.swedbank.lt/lt/articles/view/1178>>, (prisijungta 2014 02 18).
32. Swedbank (2011). Lietuvos gyventojų finansinė elgsena pradeda naują ekonomikos ciklą. Prieiga per Internetą: <<https://www.manofinansai.lt/lt/aktualijos/146>>, (prisijungta 2014 02 18).
33. Taujanskaitė, K. (2011). Namų ūkių finansinės elgsenos pokyčiai ekonominės krizės laikotarpiu Lietuvoje. Prieiga per Internetą: <http://www.mruni.eu/mru_lt_dokumentai/fakultetai/ekonomikos_ir_finansu_vadymo_fakultetas/konferencijos/prpp/Economics_and_Financial_Markets_2011.pdf/>, (prisijungta 2014 02 18).

Dainius JAKOVLEVAS

VALUATION OF STUDENTS' FINANCIAL LITERACY AND ITS IMPACT ON THE IRRATIONAL FINANCIAL BEHAVIOUR

Summary

Currently in Lithuania there is no assessment which was aimed to evaluate students' financial literacy level, also there is a critical shortage of complex financial literacy and irrational behavior relation research. Therefore, the aim of this paper is to develop a financial literacy assessment methodology to determine students' level of financial literacy, to highlight its main determinants and to investigate the relation between financial literacy level and irrational financial behavior.

Researches of this finance field are analyzed in the first part of this paper. Financial literacy assessment methodology is created, main financial literacy factors and irrational financial behavior elements are chosen in the second part of this work. Applied methodology results are shown in the third part of this work. It is estimated that students' financial literacy level is average at Vytautas Magnus University. The least known areas for students are revealed: activity of credit union, financial instruments risk, principle of compound interest, consequences of euro establishment. It was found that the accumulation of money in a pension fund, studying at Economics and Management Faculty, year of study, male gender and age are positively related to the level of financial literacy. Work and borrowing from credit institution experiences have no impact. It was also found that the growth of financial literacy level does not reduce the occurrence of irrational financial behavior.

Asmens sveikatos priežiūros finansavimo Lietuvoje tobulinimo modelis

Įvadas

Sveikatos priežiūros finansavimas pastaraisiais metais tapo ypač aktualia problema daugelyje pasaulio valstybių. Visuotiniai pripažįstama, jog sveikata yra ekonominės – socialinės gerovės variklis ir garantas. Taigi siekiant geresnės šalies piliečių sveikatos ypatingai svarbu užtikrinti optimalų sveikatos priežiūros sistemos finansavimą bei paslaugų prieinamumą.

Finansavimas – tai kritinis elementas, darantis įtaką sveikatos priežiūros paslaugų procesams, jų apimtims, vartojimui ir kokybei. Taip pat finansavimas lemia sveikatos priežiūros sistemos efektyvumą ir jos galimybes rinkos dalyviams pasiūlyti jų poreikius atitinkančias paslaugas. Šalių vyriausybės tiesiogiai daro įtaką šalies piliečių sveikatos lygiui, pasirinkdamos vienokį ar kitokį sveikatos priežiūros finansavimo būdą.

Lietuvoje sveikatos priežiūros politikos problemas ir rinkos ypatumus savo moksliniuose darbuose analizuoja D. Jankauskienė, R. Pečiūra (2007), G. Černiauskas, G. Buivydas (2009), J. Kumpienė (2003), D. Jankauskienė (2010), Ž. Piligrimienė, I. Bučiūnienė (2008), G. Černiauskas, L. Murauskienė (2000), D. Brogienė (2005), T. Stravinskas (2000).

Sveikatos priežiūros sistemų kaita, vykstantys demografiniai pokyčiai, atskirų šalių vykdomos sveikatos priežiūros sistemų reformos yra stebimos tarptautinių organizacijų (Pasaulio sveikatos organizacijos (WHO), Ekonominio bendradarbiavimo ir Vystymo organizacijos (OECD)). Kiekvienais metais pateikiamos atskirų pasaulio regionų aktualiausios sveikatos priežiūros sistemų problemos, vykdomų reformų rezultatai ir kita su sveikatos priežiūros sistemų problematika susijusi informacija. Siekiant efektyvaus sveikatos priežiūros sistemos funkcionavimo, šios srities rezultatus šalies mastu nuolat stebi ir analizuoja įvairios šalyje veikiančios organizacijos: LR sveikatos apsaugos ministerija, Teritorinė ligonių kasa, LR statistikos departamentas. Vertinant atliktą mokslinių šaltinių analizę, galima konstatuoti, kad pateikiamos kasmetinės ataskaitos, siūlomos programos yra fragmentiškos, konstatuojančios konkrečius rezultatus, tačiau nesūlančios esamos Lietuvos asmens sveikatos priežiūros sistemos finansavimo problemų sprendimo variantų.

Taigi šio **straipsnio** pagrindinis **tikslas** – sukurti sveikatos priežiūros sistemos finansavimo tobulinimo modelį, įvertinantį privalomųjų medicininių santaupų sąskaitų bei papildomojo (savanoriškojo) asmens sveikatos draudimo plėtros galimybes Lietuvoje, laikantis solidarumo ir visuotinio prieinamumo principų.

Pagrindiniam tikslui skirti **uždaviniai**:

1. Išanalizuoti Lietuvos sveikatos priežiūros sistemą ir jos finansavimo pokyčius reformos kontekste.
2. Išnagrinėti šiuo metu Lietuvoje veikiančią sveikatos priežiūros sistemos finansavimą bei pagrindines jos problemas.
3. Pateikti sveikatos priežiūros sistemos finansavimo Lietuvoje tobulinimo modelį.

Straipsnyje taikyti sisteminės analizės, lyginamosios analizės, loginės analizės, grafinio vaizdavimo ir modeliavimo metodai leido išnagrinėti sveikatos priežiūros ekonomikos aspektus, išanalizuoti ir įvertinti sveikatos priežiūros sistemą, jos problemas bei sudaryti sveikatos priežiūros sistemos finansavimo tobulinimo modelį.

Raktiniai žodžiai: sveikatos priežiūros sistema, sveikatos priežiūros sistemos finansavimas.

Sveikatos priežiūros sistema ir jos finansavimas Lietuvoje reformos kontekste

Lietuvoje nuo pat nepriklausomybės atkūrimo pradėta formuoti nacionalinė sveikatos politika. Lietuvos Respublikos Seimas 1998 metais patvirtino ilgalaikę (1997–2010 metams) Lietuvos sveikatos programą. Lietuvos sveikatos programa atliepia PSO „Sveikata visiems XXI amžiuje“ pagrindiniams sveikatos priežiūros politikos principams. Sveikatos politikos metmenyse vienas iš iškeltų tikslų numato, kad turi būti valstybių strategijos, užtikrinančios „finansavimo sistemos, skatinančios universalų sveikatos priežiūros kaštų padengimą, solidarumą ir palaikymą“. Šiuo metu pagrindinis tolesnės sveikatos priežiūros sistemos reformos dokumentas – Lietuvos sveikatos programa 2020.

Nors tokias strategijas turi visos Europos Sąjungos valstybės, tačiau sveikatos priežiūros sistemos būklė daugelyje Europos šalių kelia dideles diskusijas. Teigiama, kad gaunamos lėšos sveikatos priežiūros sistemai nėra pakankamos siekiant suteikti savalaikes, kokybiškas, vartotojų poreikius tenkinančias paslaugas. Sveikatos priežiūros sistemos infrastruktūra neatitinka šiuolaikinių techninių reikalavimų, nes gaunamos lėšos neatitinka sveikatos priežiūros sistemos poreikių.

Sveikatos reforma nukreipta į organizacinių ir valdymo struktūrų keitimą, taip pat finansavimo šaltinių, finansavimo mechanizmų ir sveikatos priežiūros resursų keitimą visos šalies mastu.

Siekiant apibendrinti sveikatos priežiūros Lietuvoje sistemos reformą – išskirti keturi pagrindiniai etapai, atsižvelgiant į reikšmingus pokyčius, dariusius įtaką sveikatos priežiūros sistemos struktūriniais ir organizaciniais pokyčiams. Sveikatos priežiūros reformos etapai vertinami atsižvelgiant į išskirtas sveikatos priežiūros sistemos dalyvių grupes: sistemos priežiūros institucijas, mokėtojus, sveikatos priežiūros ir gydymo įstaigas kaip paslaugų teikėjus ir darbdavius, šių įstaigų darbuotojus, sveikatos priežiūros ir gydymo paslaugų vartotojus. Sveikatos priežiūros sistemos reformos etapai ir jų apibendrinimas pateikiami 1 priede.

Pirmasis sveikatos priežiūros reformos etapas (1991–2003). Atlikus sveikatos priežiūros sistemos pokyčių analizę valdymo bei finansavimo plotmėje, galima teigti, jog 1996–2003 m. etapas pasižymi esminiais lūžiais šioje sistemoje. Sveikatos priežiūros sistemos įstatyminės bazės stiprinimas, sistemos finansavimo pagrindo pakeitimas darė įtaką sveikatos priežiūros sistemos pokyčiams siekiant efektyvesnio sistemos finansavimo bei aukštesnės teikiamų paslaugų kokybės. Tačiau esminis reformos įgyvendinimo žingsnis šiuo laikotarpiu – tai valstybinio sveikatos draudimo sistema, tapusi sveikatos priežiūros sistemos finansavimo pagrindu. Pirmajame sveikatos priežiūros sistemos reformos etape sudaromos sąlygos savanoriško sveikatos draudimo rinkos formavimuisi. Be jau minėtų aplinkybių savanoriškas sveikatos draudimas buvo sąlygotas privataus sveikatos priežiūros įstaigų sektoriaus stiprinimo, nepasitenkinimo valstybine sveikatos priežiūros sistema (Černiauskas, 2000; Sveikata 21, 1999; Stravinsakas, 2000; Lietuvos sveikatos programa, 1998; Černiauskas ir kt., 2000).

Antrasis sveikatos priežiūros reformos etapas (2004–2006). Antrasis sveikatos priežiūros sistemos reformos etapas išskirtas atsižvelgiant į svarbius pokyčius Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą. Valstybinės ir visuomeninės medicinos, sudarančios visų Europos Sąjungos šalių sveikatos priežiūros pagrindą, reikšmė augo. Esminių pokyčių sveikatos priežiūros sistemos finansavimo sistemoje šiuo laikotarpiu, palyginti su praėjusiu, negalima išskirti. Toliau diegiamos naujovės siekiant efektyvesnio bei skaidresnio sveikatos priežiūros finansavimo proceso, didelis dėmesys skiriamas sveikatos priežiūros paslaugų kokybei gerinti, naujausioms technologijoms taikyti sveikatos priežiūros įstaigose. Įgyvendinama visų apskričių sveikatos priežiūros įstaigų restruktūrizacija, rengiamos tolesnės šio proceso rekomendacijos, įteisinta ir plėtojama privati medicinos paslaugų teikimo praktika. Diegiamos standartizuotos ES sveikatos draudimo kortelės, supaprastinančios apsidraudusiems asmenims gauti sveikatos priežiūros paslaugas bet kurioje ES šalyje (Jankauskienė ir kt., 2007).

Trečiasis sveikatos priežiūros reformos etapas (2007–2013). Trečiasis sveikatos priežiūros sistemos reformos etapas yra siejamas su ekonominės krizės įtaka ir jos tolesniais padariniais, neišvengiamai darančiais įtaką tolesniam sveikatos priežiūros įstaigų reorganizavimui bei kitiems struktūriniais pokyčiams ir naujiems sveikatos priežiūros sistemos reformos tyrimams (Jankauskienė, 2007; Černiauskas ir kt., 2009; Jankauskienė, 2011; Buivydas ir kt., 2010).

Ketvirtasis sveikatos priežiūros reformos etapas (nuo 2014 m.). Pagrindinis ketvirtojo sveikatos priežiūros reformos etapo tikslas deklaruojamas **Lietuvos sveikatos programoje 2020**, – geresnė Lietuvos gyventojų sveikata ir ilgesnė gyvenimo trukmė. Sėkmingai įgyvendinta **Lietuvos sveikatos programa 2020** turėtų teigiamai veikti šalies gyventojų gyvenimo trukmę, skatinti gyventojus daugiau dėmesio skirti savo sveikatai. Programoje teigiama, jog 2012–2020 m. laikotarpiu turėtų didėti bendrosios namų ūkių, verslo ir valstybės investicijos į sveikatą, būtinas santykinai spartesnis sveikatos išlaidų augimas palyginti su BVP. Programoje pateikiamų

tikslų įgyvendinimas teigiamai veiks ne tik gyventojų gyvenimo trukmės ilgėjimą, bet skatins darbo jėgos produktyvumo ir šalies verslo konkurencingumo augimą, padės sumažinti Lietuvos visuomenės sveikatos srities atsilikimą nuo kitų Europos Sąjungos šalių (LR sveikatos apsaugos ministerija, 2012).

Atlikus sveikatos priežiūros sistemos reformos keturių pagrindinių etapų organizacinių bei struktūrinių pokyčių analizę, vertinami sveikatos priežiūros sistemos finansavimo pokyčiai. Šis vertinimas atliekamas sveikatos priežiūros sistemos finansavimo lygties pagrindu, akcentuojant jos elementų pasikeitimus išskirtais sveikatos priežiūros sistemos reformos etapais.

Sveikatos priežiūros sistemos finansavimo pasikeitimai atskirais reformos etapais bus vertinami finansavimo lygtimi (Clewer ir kt., 1998).

$$TF+SI+UC+PI=P*Q \tag{1}$$

Čia TF – mokesčių dalis;

SI – valstybinio socialinio sveikatos draudimo dalis;

UC – sveikatos priežiūros paslaugų apmokėjimas vartotojo lėšomis (oficialus apmokėjimas (UC¹) ir neoficialus apmokėjimas (UC²));

PI – savanoriškas sveikatos draudimas;

P – kaina;

Q – kiekis.

Pateikta sveikatos priežiūros sistemos finansavimo lygtis gali būti vertinama kaip lygybė: pagal pateikiamą finansavimo lygybę sveikatos priežiūros paslaugas teikiančių įstaigų įplaukų, gautų už suteiktas sveikatos priežiūros paslaugas, suma yra lygi gautam sveikatos priežiūros paslaugų finansavimui ir kitų sveikatos priežiūros sistemos dalyvių pelno dydžiui.

Vertinant Lietuvos sveikatos priežiūros sistemos finansavimo pokyčius verta paminėti, kad išskirtų trijų reformos etapų metu vyko ne tik struktūriniai pokyčiai. Remiantis pateikiama finansavimo lygtimi 1 lentelėje pateikiama finansavimo lygtis ir jos elementų pokyčiai atskirais reformos etapais.

1 lentelė

Sveikatos priežiūros sistemos finansavimo lygtis atskirais reformos etapais

Sveikatos priežiūros reformos etapai	Finansavimo lygties struktūra
Iki 1996 m.	$TF=P*Q$
1996–2003 m.	$TF+SI+UC1+UC2=P*Q$
2004–2006 m.	$TF+SI+UC1+UC2+PI=P*Q$
2007–2009 m. krizė	$TF+SI+UC1+UC2+PI=P*Q$
2010 – iki dabar	$TF+SI+UC1+UC2+PI=P*Q$

Atsižvelgiant į pateikiamą sveikatos priežiūros sistemos finansavimo lygtį ir jos elementų pokyčius skirtingais sveikatos priežiūros reformos etapais, galima teigti, jog sistemos finansavimas tapo priklausomas nuo keleto kintamųjų. Iki sveikatos priežiūros reformos pradžios, t. y. 1996 m., sveikatos priežiūra Lietuvoje buvo finansuojama mokesčių pagrindu ir buvo priklausoma nuo vienintelio elemento – surenkamų mokesčių dalies. Pradėjus sveikatos priežiūros reformą 1996 m., finansavimo lygties kairiąją pusę sudarė jau trys elementai: mokesčių dalis, valstybinis socialinis sveikatos draudimas ir sveikatos priežiūros paslaugų vartotojų mokėjimai asmeninėmis lėšomis. Finansavimo lygtyje atsiradęs valstybinis socialinis sveikatos draudimas sudarė didžiąsą sveikatos priežiūros finansavimo lėšų dalį.

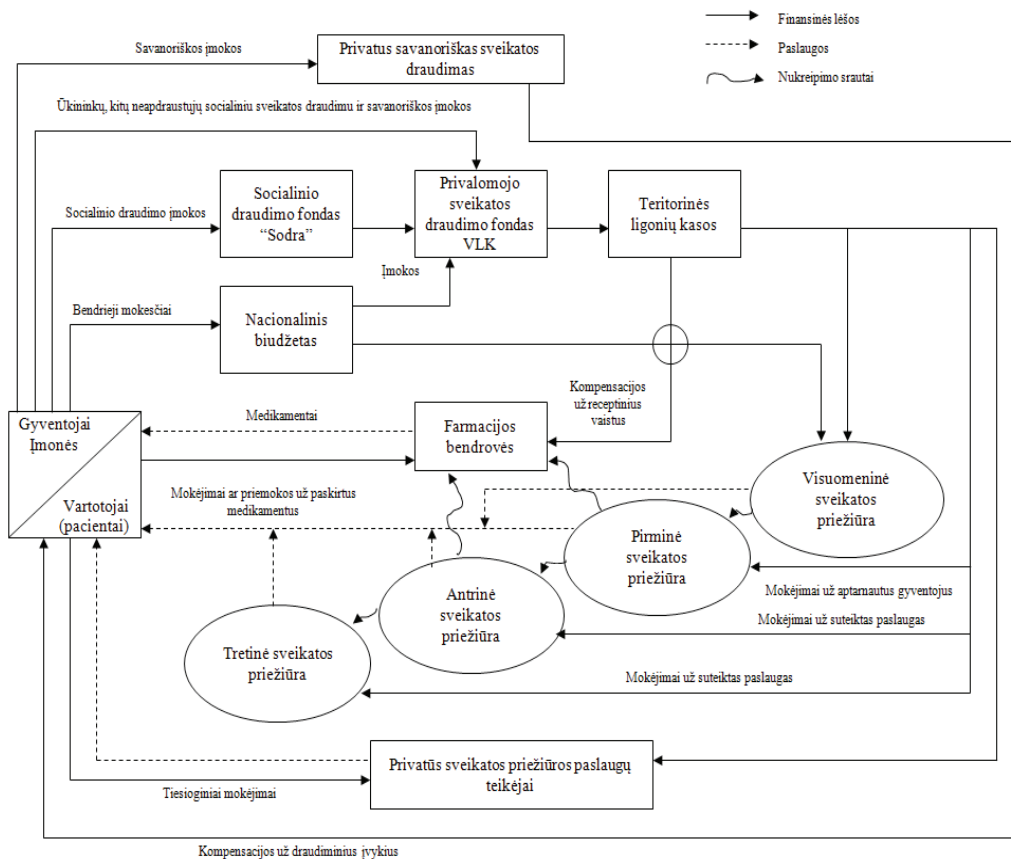
Antrojo ir trečiojo reformos etapų finansavimo lygtys yra identiškos. Šiais laikotarpiais sveikatos priežiūros finansavimas tapo priklausomas jau nuo keturių pagrindinių elementų. Kairiąją lygybės pusę 2004 m. papildė savanoriškas sveikatos draudimas. Šio elemento atsiradimas gali būti siejamas su Lietuvos įstojimu į ES.

Nors pastaraisiais metais sveikatos priežiūros sistemos reformos etapais sistemos finansavimo lygties elementai nekito, tačiau verta paminėti, kad elementų procentinė dalis šiais laikotarpiais keitėsi. 2004–2006 m. laikotarpiu valstybinio sveikatos draudimo dalis buvo mažesnė (3 proc.), o 2007–2009 m. dėl ekonominės krizės ir finansinių šalies sveikatos priežiūros sistemos problemų ši dalis buvo sparčiai didinama (iki 9 proc.). Tuo tarpu kalbant apie finansavimą iš valstybės biudžeto, vartotojų mokėjimus asmeninėmis lėšomis ir sava-

norišką sveikatos draudimą, situacija yra priešinga. Minėtu laikotarpiu šių elementų dalys finansavimo lygtyje mažėja: valstybė iš deficitinio biudžeto mažina asignavimus sveikatos apsaugai, vartotojai neturi lėšų mokėti už gydymo paslaugas asmeninėmis lėšomis, taip pat augantis nedarbas mažina pajamas iš savanoriško sveikatos draudimo.

Lietuvos sveikatos priežiūros sistemos finansavimo mechanizmas

Išanalizavus Lietuvos sveikatos priežiūros sistemos ir jos finansavimo lygties pokyčius reformos kontekste toliau analizuojamas šiuo metu mūsų šalyje veikiantis sveikatos priežiūros sistemos finansavimo modelis, kuriame atsispindi pagrindiniai sveikatos priežiūros sistemos dalyviai, finansinių išteklių pobūdis, finansinių išteklių bei paslaugų judėjimas, nukreipimo centrai (1 pav.).



1 pav. Lietuvoje veikiantis sveikatos priežiūros finansavimo modelis

Vertinant pastaraisiais metais Lietuvos sveikatos sistemoje susiklosčiusią situaciją, galima teigti, jog šiuo metu aktualios kelios problemos:

- Lietuvoje veikiantis sveikatos sistemos mechanizmas yra sudėtingas ir nevisiškai skaidrus;
- Tarpininkų gausa;
- Vartotojas negali tiesiogiai daryti įtakos sveikatos priežiūrai skirtų lėšų skaidriam panaudojimui ir neturi galimybės jų kaupti ateičiai.
 - Neigiamą poveikį sveikatos priežiūros sistemos finansavimui gali turėti šešėlinės ekonomikos ir aukšto nedarbo lygis šalyje.
 - Asmeninės atsakomybės už sveikatą stoka.
 - Sveikatos priežiūros sistemos finansavimo augimo tendencijos gerokai skiriasi nuo BVP augimo tendencijų. Lietuva skiria per mažą BVP dalį sveikatos apsaugai, o veikiant rinkoje, tai yra didelė problema.

Sveikatos priežiūros sistemos finansavimas mūsų šalyje vykdomas Nacionalinių sveikatos sąskaitų (NSS) pagrindu, persikirstant lėšas tarp sveikatos sistemos dalyvių. Sveikatos priežiūros sistemos dalyvių skaičius bei jų tarpusavio sąveika pastaraisiais metais tampa aktualia problema, nes sistemos dydis sąlygoja dideles išlaidų išlaidas ir kontrolės problemas. Taip pat atsiranda funkcijų dubliavimosi rizika. Lietuvoje NSS (nacionalinės sveikatos sąskaitos) pateikia šiai sistemai skiriamas lėšas trimis būdais: pagal sveikatos priežiūros funkcijas pateikiamos išlaidos pagal funkcijas, kur funkcijos atitinka ekonomines prekes ar paslaugas; pagal sveikatos priežiūros paslaugų teikėjus, kurioje atsispindi lėšų persikirstymas vykdant pagrindinę pardavimo (angl. *purchasing*) funkciją; pagal sveikatos priežiūros finansuotojus, kurioje atsispindi lėšų sveikatos priežiūros sistemai pritraukimas iš potencialių ir realių sveikatos priežiūros paslaugų vartotojų, piliečių ir valdžios institucijų.

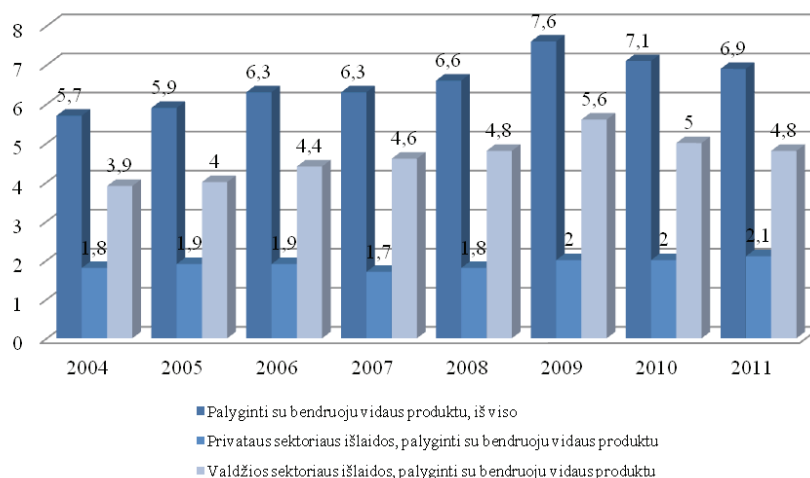
2 lentelė

Lietuvos bendrosios sveikatos priežiūros išlaidos pagal sveikatos priežiūros finansuotojus, mln. Lt

Metai	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Valdžios sektorius	2414,3	2862,5	3584,4	4507,2	5354,5	5048,5	4801,0	5066,5
Valdžios sektorius, neįskaitant socialinio draudimo fondų	308,3	396,3	563,1	887,3	1001,0	813,7	747,8	753,4
Socialinio draudimo fondai	2106,0	2466,3	3021,3	3619,9	4353,5	4234,8	4053,2	4313,1
Privatus sektorius	1159,5	1360,9	1571,8	1668,1	2041,3	1883,4	1860,7	2026,2
Privatus draudimas	14,2	15,2	20,6	24,3	37,1	44,9	37,7	44,6
Privačių namų ūkių tiesioginės išlaidos	1141,4	1341,1	1546,1	1640,2	1999,8	1834,4	1819,8	1980,5
Ne pelno institucijos, teikiančios paslaugas namų ūkiams	0,4	0,7	1,0	1,0	1,3	0,8	0,0	0,4
Bendrovės	3,5	3,9	4,0	2,5	3,1	3,3	3,1	0,8
Kitos šalys	0,3	0,7	0,5	0,6	0,3	0,5	118,8	234,1
Bendrosios sveikatos priežiūros išlaidos	3574,1	4224,2	5156,7	6175,9	7396,1	6932,4	6780,5	7326,8

Šaltinis: Lietuvos statistikos departamentas.

Apibendrinant sveikatos priežiūros finansavimo pokyčius 2004–2011 m., galima teigti, jog didžiausia finansavimo lėšų dalis tenka gydymo paslaugoms ir pagrindiniams sveikatos priežiūros paslaugų teikėjams (ligoninėms). Didžiausia finansavimo lėšų dalis yra skiriama iš valstybės biudžeto 5,066 mlrd. Lt 2011 m., o



2 pav. Lietuvos sveikatos priežiūros išlaidos palyginti su BVP 2004–2011 m., proc.

Šaltinis: Lietuvos statistikos departamentas.

privataus sektoriaus indėlio augimas yra sąlyginai nedidelis – nuo 1,160 mlrd. Lt 2004 m. iki 2,026 mlrd. Lt 2011 m. Sveikatos priežiūros sistemos finansavimas analizuojamu laikotarpiu buvo didinamas iki 2008 m. ir siekė 7,396 mlrd. Lt, tuo tarpu 2009–2010 m. dėl susidariusios šalies ekonominės situacijos (dėl pasaulinės ekonominės krizės) finansavimas 2009 m. mažėjo iki 6,932 mlrd. Lt., o 2010 m. iki 6,780 mlrd. Lt. 2011 m. sveikatos priežiūros sistemos finansavimas pasižymėjo augimo tendencija ir siekė 7,3268 mlrd. Lt.

Sveikatos priežiūros sistemos finansavimo dinamika, palyginti su BVP analizuojamu laikotarpiu, pateikiama 2 paveiksle. Kaip matome pateikiamame paveiksle – bendrosios išlaidos, palyginti su BVP, Lietuvoje nuo 2004 m. pasižymėjo augimo tendencija: 2004 m. buvo skiriama 5,7 proc. nuo BVP, o 2009 m. – 7,6 proc. nuo BVP. 2010 m. situacija keitėsi dėl pasaulinės ekonominės krizės padarinių mūsų šalies ekonomikai: 2010 m. sveikatos priežiūrai buvo skiriama 7,1 proc. nuo BVP, o 2011 m. – 6,9 proc. nuo BVP. Atsižvelgiant į 2012 m. šalies ekonominės būklės pasikeitimus (mažėjantį nedarbą, augantį BVP), tikėtina, jog situacija keisis teigiama linkme, t. y. sveikatos priežiūrai bus skiriama didesnė BVP dalis.

Atsižvelgiant į susiklosčiusią sveikatos priežiūros sistemos finansavimo situaciją, akivaizdu, jog Lietuvoje veikianti sistema, kurios finansavimo pagrindas yra valstybės biudžeto lėšos, ilgainiui negalės efektyviai funkcionuoti, nes skiriamos lėšos yra nepakankamos užtikrinti sveikatos apsaugą šalies gyventojams.

Asmens sveikatos priežiūros sistemos finansavimo Lietuvoje tobulinimo galimybės

Atsižvelgiant į atliktą šalies sveikatos priežiūros sistemos situacijos analizę ir vadovaujantis kitų šalių gerosios praktikos pavyzdžiais, pasirinktos dvi galimos ekonomiškai efektyvaus asmens sveikatos priežiūros sistemos tobulinimo Lietuvoje priemonės: privalomųjų medicininių santaupų sąskaitos ir savanoriško sveikatos draudimo plėtra.

Privalomosios medicininių santaupų sąskaitos pasižymi šiomis charakteristikomis:

- dalyvavimo būdas: remiantis teisiniu ar vyriausybės reguliavimu privalomas visiems šalies piliečiams/gyventojams ar specifinėms gyventojų grupėms;
- išmokos: medicininių sveikatos sąskaitų formavimas pagrįstas įmokomis, o tokių sąskaitų turėtojai medicininiams poreikiams disponuoja tik savo sukauptais pinigais sąskaitoje, išskyrus būtinosios medicininės pagalbos atvejus;
- pagrindinis finansavimo augimo metodas: teisiškai privalomas (įmokos dydis skaičiuojamas kaip procentas nuo gaunamų pajamų);
- finansavimo mechanizmas ir sutelkimo apimtis: medicininių santaupų sąskaitomis gali naudotis tik jų savininkas ir šeimos nariai (OECD ir kt., 2011).

Sveikatos priežiūros finansavimui naudojant siūlomą priemonę Sveikatos priežiūros finansavimui naudojant siūlomą priemonę, Vyriausybė, siekdama užtikrinti visuotinos aprėpties ir solidarumo principų įgyvendinimo, gali numatyti tam tikrą procentinę išskaitą iš kiekvienos medicininių santaupų sąskaitos. Nepaisant to, kad privalomosios medicininių santaupų sąskaitos formuojamos privalomųjų įmokų pagrindu, jos nėra privalomojo draudimo subkategorija. Šių sąskaitų paskirtis lemia jų unikalumą lyginant su kitomis santaupų rūšimis, nes jos gali būti naudojamos tik medicininiams poreikiams tenkinti.

Kaip jau buvo minėta, kita sveikatos priežiūros finansavimo tobulinimo Lietuvoje priemonė – savanoriško sveikatos draudimo plėtra, kuriam būdinga:

- dalyvavimo būdas: savanoriškas, individo ar įmonės nuožiūra;
- išmokos: papildomos išmokos atsižvelgiant į vykdomos savanoriško sveikatos draudimo politikos nuostatus (sudarytos sveikatos draudimo sutarties sąlygas);
- pagrindinis finansavimo augimo metodas: dažniausiai įmokos nėra siejamos su gaunamomis pajamomis, ir dažniausiai priklauso nuo individo rizikos grupės, gali būti tiesiogiai ar netiesiogiai subsidijuojamos Vyriausybės;
- finansavimo mechanizmas ir sutelkimo apimtis: individualus.

Savanoriškas sveikatos draudimas pasirenkamas individo ar įmonės savo nuožiūra pagal poreikius. Savanoriškas sveikatos draudimas gali būti perkamas ir darbdavio. Savanoriško sveikatos draudimo įmokos gali būti grindžiamos individo rizika, t. y. atsižvelgiant į jo sveikatos būklę, taip pat gali būti nustatomos pagal bendruomenės sveikatos lygį, o kai kuriose šalyse ir pajamų dydžiu. Savanoriškas sveikatos draudimas dažniausiai

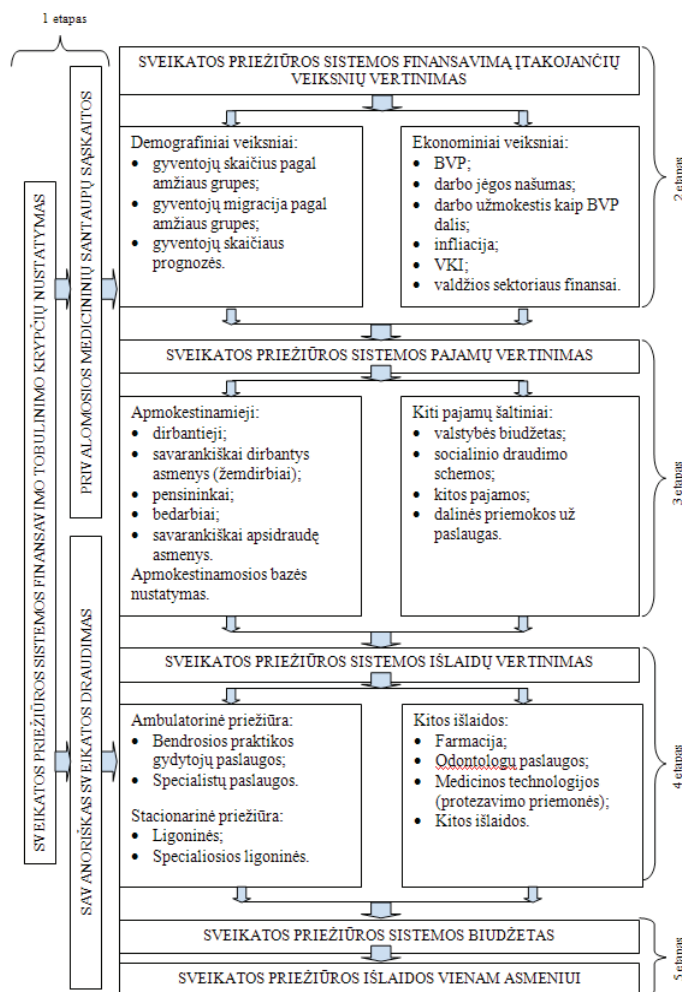
įsigyjamas iš privačių draudimo bendrovių (pelno siekiančių ar ne pelno siekiančių), kai kuriais atvejais jį gali pasiūlyti ir viešosios organizacijos (D. Brogienė, 2005).

Pasirinkti sveikatos priežiūros sistemos tobulinimo variantai siejami su gaunamomis individo pajamomis (ne tik darbo užmokesčiu), todėl įgyvendinant šias priemones turėtų būti įvestas visuotinis pajamų deklaravimas, kurio dėka pavyktų adekvačiai įvertinti individo gaunamas pajamas ir pritraukti daugiau lėšų sveikatos priežiūros sistemai finansuoti.

Asmens sveikatos priežiūros finansavimo Lietuvoje tobulinimo modelis

Asmens sveikatos priežiūros finansavimo tobulinimo Lietuvoje modelio poreikį nulėmė susidariusi situacija šalies sveikatos priežiūros sistemoje. Vykstantys demografiniai pokyčiai, ekonominių sąlygų pokyčiai nacionaliniu bei pasauliniu mastu sąlygoja sveikatos priežiūros sistemos finansavimo mechanizmo funkcionavimo problemas. Surenkamų lėšų sveikatos priežiūros sistemai finansuoti nepakanka, o dėl šios priežasties lėtėja sveikatos priežiūros infrastruktūros vystymasis, mažėja sveikatos priežiūros sistemos konkurencingumas Europos Sąjungos kontekste, nevykdomi Europos Sąjungos nustatyti reikalavimai. Bendrasis asmens sveikatos priežiūros finansavimo Lietuvoje tobulinimo modelis pateikiamas 3 paveiksle.

Pateikiamą sveikatos priežiūros sistemos finansavimo tobulinimo modelį sudaro 5 etapai. Pirmajame etape numatomos pagrindinės tobulinimo kryptys: privalomosios medicininių santaupų sąskaitos arba savanoriško sveikatos draudimo plėtra. Antrajame etape detalizuojami ir vertinami pagrindiniai asmens sveikatos priežiūros finansavimui darantys įtaką veiksniai: demografiniai rodikliai ir darbo jėgos struktūra; ekonominiai rodikliai. Teisingas modeliui svarbių rodiklių pasirinkimas nulemia siūlomo modelio pagrįstumą ir teisingą jo praktinio



3 pav. Asmens sveikatos priežiūros sistemos finansavimo Lietuvoje tobulinimo bendrasis modelis

taikymo verifikaciją. Esant poreikiui, modelį veikiančių rodiklių sandara gali būti koreguojama, atsižvelgiant į jų reikšmingumą. Trečiajame etape siekiama įvertinti kiekvienos apmokestinamosios grupės indėlį į bendrąsias sveikatos priežiūros sistemos pajamas pagal joms nustatytas apmokestinimo normas. Bendruoju požiūriu sveikatos priežiūros sistemai surenkamos lėšos turėtų atitikti sveikatos sistemos patiriamas išlaidas. Ketvirtajame etape atliekamas sveikatos priežiūros sistemos išlaidų vertinimas trim požiūriais: išlaidų išmokoms, administracinių kaštų ir kitų išlaidų. Penktajame etape įvertinami rezultatai ir sudaromas siūlomo asmens sveikatos priežiūros finansavimo tobulinimo modelio biudžetas. Šioje išraiškoje atsispindi atliktų demografinių, ekonominių rodiklių, planuojamų sveikatos priežiūros sistemos pajamų bei išlaidų įvertinimo įtaka modeliui, įvertinamas sveikatos priežiūros sistemos biudžetas. Įvertinamos asmens sveikatos priežiūros išlaidos, tenkančios vienam gyventojui.

Pateikto koncepcinio modelio įgyvendinimas leistų pasiekti šiuos pagrindinius tikslus:

- skatintų sveikatos priežiūros paslaugų pasiūlos augimą, išplėstų sveikatos priežiūros sistemos finansavimo bazę;
- teigiamai veiktų teikiamų sveikatos priežiūros paslaugų kokybės pokyčius;
- sudarytų sąlygas šalies gyventojams savarankiškai kaupiti lėšas sveikatos priežiūros paslaugoms pirkti ir didintų jų asmeninę atsakomybę už savo sveikatos būklę;
- sudarytų palankias sąlygas infrastruktūros plėtrai bei leistų padidinti sveikatos priežiūros sistemos finansavimo mechanizmo skaidrumą, sumažinant neoficialių mokėjimų už sveikatos priežiūros paslaugas kiekį;
- didintų nacionalinės sveikatos priežiūros paslaugų rinkos konkurencingumą Europos mastu.

Akcentuojant neigiamus siūlomo modelio rezultatus verta paminėti sveikatos priežiūros paslaugų prieinamumo mažėjimą, kuriam daugiausiai turėtų įtakos galimas sveikatos priežiūros paslaugų kainų augimas. Šie pokyčiai neigiamai veiktų Lietuvos sveikatos priežiūros sistemos finansavimo mechanizmo funkcionavimą ir ilgainiui neišspręstų susidariusios situacijos šalies sveikatos priežiūros rinkoje.

Išvados

1. Sveikatos priežiūros reformos būtinybę lemia esamos sveikatos priežiūros sistemos ir paslaugų vartotojų poreikių neatitikimas bei neefektyvus esamos sveikatos priežiūros sistemos veikimas. Atsižvelgiant į Lietuvoje vykstančius sveikatos priežiūros sistemos ir jos finansavimo pokyčius skirtingais reformos etapais, galima teigti, jog šalyje susidariusi situacija tampa sudėtinga. Pastaraisiais metais kilę ekonominiai sunkumai verčia susimąstyti apie alternatyvius sveikatos priežiūros sistemos finansavimo būdus, leisiančius užtikrinti sveikatos priežiūros paslaugų teikimą ir ekonominį prieinamumą optimalaus finansavimo pagrindu.

2. Artimiausiu metu turi būti dedamos pastangos privalomųjų sveikatos santaupų sąskaitoms įvesti, savarankiam sveikatos draudimui skatinti, asmeninei atsakomybei už sveikatą ugdyti, nes vykstantys demografiniai pokyčiai, visuomenės senėjimas, įvairių lėtinių ir chroniškų ligų atvejų gausėjimas lemia vis didesnes sveikatos priežiūros sistemos išlaidas, kurių nebus įmanoma finansuoti vien socialinio sveikatos draudimo mokesčių pagrindu.

3. Siūlomas asmens sveikatos priežiūros sistemos finansavimo tobulinimo Lietuvoje modelis sudarytų palankias sąlygas sistemos finansavimo bazės plėtrai, sudarytų sąlygas gyventojams savarankiškai kaupiti lėšas sveikatos priežiūros paslaugoms pirkti ir didintų jų atsakomybę už efektyvų lėšų naudojimą, padėtų sumažinti neoficialių mokėjimų už sveikatos priežiūros paslaugas kiekį.

1 priedas

Sveikatos priežiūros reformos etapai Lietuvoje

Rinkos dalyviai	1991–2003 m.	2004–2006 m.	2007–2013 m.	2014–2020 m.
Prižiūrinčios organizacijos	<ul style="list-style-type: none"> Vyriausybė. Sveikatos apsaugos ministerija. 	<ul style="list-style-type: none"> Vyriausybė. Sveikatos apsaugos ministerija. Pasaulio Sveikatos organizacija. 	<ul style="list-style-type: none"> Vyriausybė. Sveikatos apsaugos ministerija. Pasaulio sveikatos organizacija. 	<ul style="list-style-type: none"> Vyriausybė. Sveikatos apsaugos ministerija. Pasaulio sveikatos organizacija.
Mokėtojai	<ul style="list-style-type: none"> Sodra. Valstybinė ligonių kasa. Teritorinės ligonių kasos (10 apskrity). 	<ul style="list-style-type: none"> Sodra. Valstybinė ligonių kasa. Teritorinės ligonių kasos (5 apskrity). 	<ul style="list-style-type: none"> Sodra. Valstybinė ligonių kasa. Teritorinės ligonių kasos (5 apskrity). Finansiniai tarpininkai (Sveikatos draudimo bei gyvybės draudimo paslaugas teikiančios bendrovės). 	<ul style="list-style-type: none"> Sodra. Valstybinė ligonių kasa. Teritorinės ligonių kasos (5 apskrity). Finansiniai tarpininkai (Sveikatos draudimo bei gyvybės draudimo paslaugas teikiančios bendrovės).
Paslaugų teikėjai	<ul style="list-style-type: none"> Miesto ligoninės. Specializuotos vietinės gydymo įstaigos; Kaimo ligoninės; Ambulatorijos. Privačios gydymo įstaigos. 	<ul style="list-style-type: none"> Visuomenės sveikatos priežiūros įstaigos (specializuotos įstaigos, visuomenės sveikatos centrai ir jų filialai, kt.). Asmens sveikatos priežiūros įstaigos (ligoninės, poliklinikos, slaugos ir palaikomojo gydymo ligoninės, kt.) 	<ul style="list-style-type: none"> Visuomenės sveikatos priežiūros įstaigos (specializuotos įstaigos, visuomenės sveikatos centrai ir jų filialai, kt.). Asmens sveikatos priežiūros įstaigos (ligoninės, poliklinikos, slaugos ir palaikomojo gydymo ligoninės, kt.). Privačios gydymo įstaigos. 	<ul style="list-style-type: none"> Visuomenės sveikatos priežiūros įstaigos (specializuotos įstaigos, visuomenės sveikatos centrai ir jų filialai, kt.). Asmens sveikatos priežiūros įstaigos (ligoninės, poliklinikos, slaugos ir palaikomojo gydymo ligoninės, kt.). Privačios gydymo įstaigos.
Darbdaviai	<ul style="list-style-type: none"> Sveikatos priežiūros institucijų statuso ir nuosavybės teisių pasikeitimas. Vadybinių žinių stygius: nepakankama kaštų kontrolė. 	<ul style="list-style-type: none"> Kaštų valdymas. Teikiamų sveikatos priežiūros paslaugų kokybės gerinimas. ES paramos įsisavinimas modernizuojant gydymo įstaigas. 	<ul style="list-style-type: none"> Kaštų valdymas. Tolesnis sveikatos priežiūros paslaugų kokybės gerinimas. Bendradarbiavimas su ES sveikatos priežiūros institucijomis. 	<ul style="list-style-type: none"> Kaštų valdymas. Tolesnis sveikatos priežiūros paslaugų kokybės gerinimas. Bendradarbiavimas su ES sveikatos priežiūros institucijomis.
Darbuotojai	<ul style="list-style-type: none"> Prastos darbo sąlygos. Mažas darbo užmokestis. 	<ul style="list-style-type: none"> Darbo sąlygų gerinimas. Darbo užmokesčio augimas. 	<ul style="list-style-type: none"> Tolesnis darbo sąlygų gerinimas. Darbo krūvio didinimas. Nepakankamas darbo užmokesčio augimas. Išaugę sveikatos priežiūros darbuotojų emigracijos srutai. 	<ul style="list-style-type: none"> Tolesnis darbo sąlygų gerinimas. Darbo krūvio didinimas. Nepakankamas darbo užmokesčio augimas. Toliau augantys sveikatos priežiūros darbuotojų emigracijos srutai.
Pacientai	<ul style="list-style-type: none"> Silpna pozicija: priskyrimas gydymo įstaigai pagal gyvenamąją vietą. 	<ul style="list-style-type: none"> Didesnės galimybės gauti reikalingas sveikatos priežiūros paslaugas. Gydymo paslaugų prieinamumas visoje ES. Savanoriškas sveikatos draudimas. 	<ul style="list-style-type: none"> Galimybė rinktis bet kurią gydymo įstaigą (tiek valstybinę, tiek privačią). Gydymo paslaugų prieinamumo gerinimas ES. Apdraustųjų savanorišku sveikatos draudimu skaičiaus augimas. Didėjančios tiesioginių (neoficialių) pacientų mokėjimų apimtys. 	<ul style="list-style-type: none"> Galimybė rinktis bet kurią gydymo įstaigą (tiek valstybinę, tiek privačią). Gydymo paslaugų prieinamumo gerinimas ES. Apdraustųjų savanorišku sveikatos draudimu skaičiaus augimas. Didėjančios tiesioginių (neoficialių) pacientų mokėjimų apimtys.

Literatūra

1. Brogienė, D. (2005). Papildomas (savanoriškas) sveikatos draudimas. Retrieved September 16, 2010, from<[http://www.lgs.lt/_upload/1180334414BROGIENE%20Papildomas%20\(savanoriskas\).ppt#256,1,Papildomas\(savanoriškas\)sveikatosdraudimas](http://www.lgs.lt/_upload/1180334414BROGIENE%20Papildomas%20(savanoriskas).ppt#256,1,Papildomas(savanoriškas)sveikatosdraudimas)>.
2. Buivydas, R., Černiauskas, G., Černiauskas, N., Grabauskas, J. V., Jankauskiene, D., Kairys, J., Kairys, I., Kalediene, R., Kumpiene, J., Panovas, I., Suziedelyte, O. (2010). Lietuvos sveikatos sektorius amžių sandūroje. - Vilnius: Sveikatos ekonomikos centras, 143-283.
3. Černiauskas, G. (2000). Pirmasis reformų dešimtmetis: sveikatos priežiūros sektorius socialinių – ekonominių pokyčių kontekste.
4. Černiauskas, G., Buivydas, R. (2009). Sveikatos apsaugos sistemos finansų ir ekonomikos perspektyvos. Retrieved November 16, 2010, from<<http://www.google.lt/search?q=2.%09Gediminas+%C4%8Cerniauskas%2C+Mykolo+Romero+universiteto+docentas+Romualdas+Buivydas%2C+Sveikatos+ekonomikos+centro+direktorius+SVEIKATOS+APSAUGOS+SISTEMOS+FINANS%C5%B2+IR+EKONOMIKOS+PERSPEKTYVOS+2009+m.+Vilnius&ie=utf-8&oe=utf-8&q=t&rls=org.mozilla:lt:official&client=firefox-a>>.
5. Černiauskas, G., Murauskiene, L. (2000). Health Care Systems in Transition: Lithuania. European Observatory on Health Care Systems: WHO Regional Office for Europe, Copenhagen.
6. Clewer, A.; Perkins, D. (1998). Economics for Health Care Management.
7. Jankauskienė, D. (2007). Sveikatos Politika Ir Valdymas. Vadovėlis. - Vilnius: Mykolo Romerio universiteto Leidybos centras.
8. Jankauskienė, D. (2011). Sveikatos politikos vertybės ir iššūkiai artimiausiame dešimtmetyje // Sveikatos politika ir valdymas, 3, 7-26.
9. Jankauskienė, D., Pečiūra R. (2007). Sveikatos politika ir valdymas.
10. Lietuvos sveikatos programa, 1997–2010 (1998). - Vilnius: UAB „Medikų žinių leidykla“.
11. Lietuvos Respublikos sveikatos apsaugos ministerija (2012). Lietuvos sveikatos programa 2020 –tarpsektorinio bendradarbiavimo žmonių sveikatos labui programa. Retrieved January 56, 2012, from<http://www.emedicina.lt/lt/gydytojui/lietuvos_naujienos/lietuvos_sveikatos_programa_2020_-_tarpsektorinio_bendradarbiavimo_zmoniu_sveikatos_labui_programa.html>.
12. OECD, Eurostat, WHO (2011). A System of Health Accounts 2011. OECD Publishing.
13. Stravinskas, T. (2000): Ekonominio asmens sveikatos priežiūros modelio plėtotė Lietuvoje. – Phd diss., Kauno technologijos universitetas, Kaunas.
14. Sveikata 21 (1999). Pagrindiniai PSO visuomenės sveikatos principai Europos regione.

Donata JOVARAUSKIENĖ

THE HEALTH CARE FUNDING IMPROVEMENT MODEL OF LITHUANIA

Summary

The health care system has a decisive influence on the economic growth and productivity of employees. The health level of the population directly affects the labour force, which is the basis of productivity. Productivity, in turn, has decisive influence on the country's economic growth.

Funding is the critical element, influencing health care processes, their volume of consumption and quality. So bearing this in mind, the aim of this article is to create the improvement model of health care funding in Lithuania, estimating the mandatory medical savings accounts, and supplementary (voluntary) individual health insurance development in Lithuania, in accordance with the principles of solidarity and universal access. The analysis of Lithuanian health care system and its funding changes during different reform stages helped to identify key issues and offer the health care funding improvement model, based on mandatory medical savings accounts and supplementary (voluntary) individual health insurance development.

Straipsnį recenzavo: doc. Jolita Sinkienė (KTU)

ES šalių bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimas vieningo bankų reguliavimo mechanizmo kūrimo kontekste

Įvadas

Subalansuotos ir sėkmingos komercinių bankų veiklos reikšmė tinkamam valstybės finansų sistemos funkcionavimui ir ekonomikos augimui seniai pagrįsta daugeliu mokslinių tyrimų. Siekiant išlaikyti bankų veiklos stabilumą ir efektyvumą, reikšmingą vaidmenį atlieka nacionalinės ir tarptautinės priežiūros institucijos, kurių parengti reikalavimai ir veiklos apribojimai bankams įtraukiami į nacionalinę teisę. Vis dėlto, reguliuotojų reikalavimai ne visuomet veiksmingi, todėl ekonominių pokyčių sąlygomis ypač aktualus tampa bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimas, galintis padėti nustatyti neigiamų pokyčių priežastis, sudaryti sąlygas bankų veiklos reguliavimo pokyčių ir ekonomiškai pagrįstų sprendimų priėmimui.

Pastaroji globali finansų krizė išryškino bankų sektorių pažeidžiamumo problemas ir neigiamą sisteminės rizikos poveikį jų veiklai bei atskleidė reguliavimo mikrolygyje trūkumus ir priežiūros neefektyvumą, reikšmingai skiriantis nacionaliniams režimams (Welfens, 2008; Schinasi, Truman, 2010; Gheorghe, 2012; Deutsche Bundesbank, 2013 ir kt.). Siekdama neleisti pasikartoti krizės scenarijui ateityje, Europos Sąjunga nusprendė stiprinti finansų institucijų reguliavimą. Nuo 2014 metų rudens ES pradės veikti bendras bankų reguliavimo mechanizmas, kuriuo remiantis finansų tarpininkų priežiūra bus atliekama ne tik nacionaliniu, bet ir centruotu tarptautiniu lygiu. Vis dėlto, Sąjungos bankų sistema yra pakankamai fragmentuota ir diversifikuota, egzistuoja ryškūs finansų sistemų, jų efektyvios priežiūros ir šalių ekonominės situacijos skirtumai, nulemiantys nevienodą bankų pažeidžiamumo laipsnį. Tad šiame straipsnyje formuluojama **tyrimo problema**: kokie yra Europos Sąjungos šalių bankų sektorių funkcionavimo ypatumai, turintys įtakos jų pažeidžiamumui, laikantis bendrų tarptautinio reguliavimo taisyklių, ir galintys prisidėti / trukdyti tinkamam vieningo bankų reguliavimo mechanizmo įgyvendinimui?

Tyrimo objektas – Europos Sąjungos šalių bankų sektorių pažeidžiamumas ir vieningas bankų reguliavimo mechanizmas.

Tyrimo tikslas – atskleidus Europos Sąjungos šalių bankų sektorių funkcionavimo ypatumus, įvertinti jų pažeidžiamumą, siekiant efektyvaus vieningo bankų reguliavimo mechanizmo veikimo.

Siekiant užsibrėžto tikslo, suformuluoti šie **darbo uždaviniai**:

1. Išnagrinėti vieningo ES bankų reguliavimo mechanizmo kūrimo prielaidas ir pagrindinius principus.
2. Apibūdinti pažeidžiamumo sąvoką ir pagrindinius jo matavimo rodiklius.
3. Parengti ES šalių bankų pažeidžiamumo vertinimo metodiką.
4. Atlikti ES šalių bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimą, identifikuojant jų funkcionavimo panašumus ir skirtumus.

Tyrimo metodai: loginė mokslinės literatūros analizė ir sisteminimas, empirinių tyrimų apžvalga, statistinių duomenų palyginamoji analizė. Duomenų apdorojimui ir sisteminimui panaudoti grupavimo, apibendrinimo ir grafinio vaizdavimo būdai.

Vieningo ES bankų reguliavimo mechanizmo esmė

2012 metų rugsėjo 12 dieną Europos Komisija, remdamasi Lisabonos sutartimi, išklėlė bendro bankų reguliavimo mechanizmo (angl. *Single Supervisory Mechanism, SSM*) kūrimo pasiūlymą, kuriuo remiantis nuo 2014 metų rudens atsakomybę už finansų institucijų priežiūrą tarptautiniu lygmeniu prisiimtų Europos centrinis bankas (European Commission, 2013). Po metų pasiūlymas patvirtintas, todėl šiuo metu Europos Sąjungos finansų sistemoje vykdomi reikšmingi pakeitimai, pradedamas įgyvendinti SSM projektas, padėsiantis pamatus vieningos bankų sąjungos sukūrimui.

Remiantis daugeliu mokslininkų, gali būti išskiriamos kelios vieningo ES bankų reguliavimo mechanizmo kūrimo prielaidos:

- *lėtas daugelio šalių ekonomikų atsigavimas* (Gheorghe, 2012; Deutsche Bundesbank, 2013). Mechanizmu siekiama panaikinti ankstesnės bankų priežiūros trūkumus ir atgaivinti ekonomiką.

- *bankų sektoriaus „gyvybingumo“ svarba Europos Sąjungai* (Posen, Véron, 2009). Vis dar egzistuojantis finansų institucijų pažeidžiamumas gali iškreipti kredito ir kapitalo paskirstymą, nulemti investicijų srautų ir paklausos mažėjimą bei žmogiškojo kapitalo pasiūlos ir paklausos netinkamą pasiskirstymą, todėl SSM kūrimu tikimasi sustabdyti šiuos procesus.

- *tinkamų priemonių ir mechanizmų, skirtų suvaldyti makroekonominius šokus trūkumas* (European Commission, 2013; Mylonakis, 2013; Verhelst, 2013). ES šalys narės susidūrė ne tik su bankų krize, kilusia dėl įsipareigojimų nevykdymo ir nuostolių kapitalo rinkose, bet ir skolų krize, kurią iššaukė netinkamas / nepakankamas fiskalinis valdymas ir teikiamos finansinės sanacijos žlungančioms kredito įstaigoms. Tokiomis sąlygomis nepriklausomos integruotos ir centralizuotos priežiūros institucijos sukūrimas tampa prioritetu, galinčiu padėti panaikinti neigiamą grįžtamąjį ryšį tarp bankų sektorių ir šalių finansų sistemų.

- *nepakankamas / neefektyvus finansų institucijų reguliavimas mikrolygyje* (Welfens, 2008; Schinasi, Truman, 2010; Aydi ir kt., 2012; Wymeersch, 2012; Barbu, Boitan, 2013; Schäfer, 2013). Finansų krizė parodė, kad norint išlaikyti bankų stabilumą ekonominių sukrėtimų metu, vien tik veiksmų derinimo bankų reguliavimo atžvilgiu nepakanka – tam yra būtinas priežiūros funkcijų atsakomybės integravimas tarptautiniu lygmeniu.

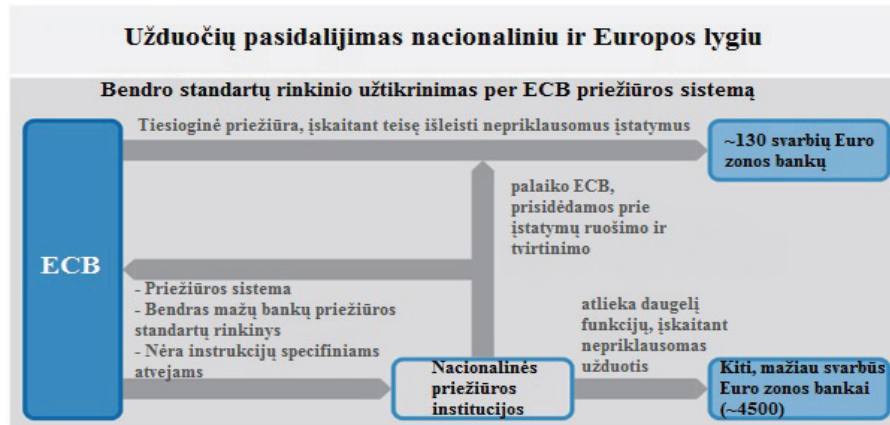
- *sulėtėjusi ar netgi sustojusi Europos Sąjungos šalių finansų sistemų integracija* (European Commission, 2013; Sapir, Wolff, 2013). Dabartiniu metu pastebimas ES finansų sektoriaus susiskaldymas, trukdantis efektyviam valiutos ir vidaus rinkos funkcionavimui, todėl būtina griežtinti finansų institucijų reguliavimą.

Siekiant užtikrinti Europos bankų sistemos saugumą ir tvarumą, mažinti rizikas ir jų šaltinius bei padidinti šalių narių finansų sistemų integraciją ir stabilumą, SSM bus taikomas 17-oje Euro zonos valstybių, o likusios 11 ES narių galės prisijungti savanoriškai (Čekija, Didžioji Britanija ir Švedija iš anksto pranešė neprisijungiančios prie SSM) (žr. 1 paveikslą). Toks šalių diferencijavimas pasirinktas dėl politinės valios trūkumo kai kuriose ne Euro zonos šalyse ir teisinių suvaržymų, apribojančių vieningos valiutos sąjungai nepriklausančių valstybių balsavimo teises Europos centriname banke. Nepaisant to, naujusias ECB reguliavimas apims bankus, kurių aktyvai sudaro apytiksliai 70 % visos ES bankų sistemos turto, o prisijungus kai kurioms ne Euro zonos šalims – tikimasi pasiekti ir 80 % dalį.

Naujoji Europos bankų priežiūros ir reguliavimo sistema didžiąja dalimi bus nukreipta į sistemiškai svarbius bankus, todėl ECB tiesiogiai prižiūrės tik išsiskiriančias savo dydžiu ar svarbias šalies ekonomikai finansų institucijas, t. y. tas, kurių:

- turto vertė viršija 30 mlrd. eurų (didžiausi bankai);
- turto vertė viršija 5 mlrd. eurų ir 20 % šalies bendrojo vidaus produkto (kriterijus galioja tik toms SSM šalims, kurių BVP mažesnis nei 150 mlrd. eurų);
- bankas nacionalinės priežiūros institucijos vertinamas, kaip svarbus šalies ekonomikai (su ECB sutikimu) arba gauna finansinę paramą iš ES stabilumo fondų;
- ECB nuomone, bankas atlieka sistemiškai svarbias tarptautines operacijas;
- bankas yra vienas iš trijų svarbiausių finansų institucijų šalyje-narėje.

Bent vienas iš šių nustatytų kriterijų turi būti tenkinamas tam, kad bankas būtų įvertintas, kaip reikšmingas visos Europos mastu. Vis dėlto, pastaroji krizė parodė, kad finansinį stabilumą gali pažeisti ir mažesnių bankų problemos, todėl numatoma į reguliavimo objektus įtraukti ir mažiau reikšmingas kredito įstaigas. Planuojama, kad ECB bus atsakingas už mažiausiai 2-3 sistemiškai svarbių kiekvienos SSM priklausančios šalies bankų tiesioginę priežiūrą – iš viso apytiksliai 130 Euro zonos bankų, o likusieji mažiau svarbūs bankai (apytiksliai 4500) bus nacionalinių reguliuotojų, veikiančių pagal ECB rekomendacijas, priežiūroje (Deutsche Bundes-



1 pav. Užduočių pasidalijimas tarp ECB ir nacionalinių priežiūros institucijų SSM atveju

Šaltinis: Deutsche Bundesbank (2013).

bank, 2013; European Commission, 2013). Be to, ECB, remdamasis specifiniais kriterijais, gali bet kada galės pasirinkti tam tikrą banką, kurį prižiūrės tiesiogiai.

Bankų pažeidžiamumas ir jo vertinimas

Daugelio autorių (Gropp, Vesala, Vulpes, 2004; Beck, Demirgüç-Kunt, Levin, 2005; Minda, 2007; Ruiz-Porras, 2007-2009; Degryse, Elahi, Penas, 2012; Europos centrinis bankas, 2013 ir kt.) nuomone, bankų sektoriaus pažeidžiamumas gali būti suprantamas, kaip priešingybė stabilumui. Bankų sektorius yra stabilus, jeigu finansiniai ištekliai yra efektyviai paskirstomi tarp lėšų tiekėjų ir gavėjų, finansinės rizikos yra tiksliai įvertinamos ir įkainojamos, o pats bankų sektorius yra pajėgus atlaikyti netikėtus ekonominius sukrėtimus. Vis dėlto, finansų institucijos savo veikloje susiduria su įvairių rūšių rizika (pavyzdžiui, užsienio valiutos kurso, moralinės rizikos, rinkos, kredito ir kt.), galinčia neigiamai įtakoti jų stabilią būseną, t. y. nulemti pelningumo, efektyvumo mažėjimą ir padidinti nemokumo bei bankroto tikimybę. Pastaroji globali finansų krizė atskleidė, kad dėl finansų

1 lentelė

Bankų sektorių pažeidžiamumo tyrimai

Autorius (-iai)	Tyrimo kryptis	Tyrimo metodai pažeidžiamumui vertinti
J. R. Barth, G. Caprio, R. Levine (2002)	Bankų sektorių reguliavimo ir pažeidžiamumo ryšys	Bankų grynųjų palūkanų pajamų maržos, kaštų, neveiksnių paskolų analizė ir krizių nustatymas tiriamu laikotarpiu
R. Gropp, J. Vesala, G. Vulpes (2004)	Rinkos rodikliai, atspindintys bankų sektoriaus pažeidžiamumo augimą	Bankų pelningumo, turto, finansinio svėro rodikliai ir jų pokyčių / kintamumo analizė
A. Minda (2007)	Užsienio bankų atėjimo į rinką įtaka Lotynų Amerikos bankų sektoriaus pažeidžiamumui / stabilumui	Statistinių duomenų – bankų pelningumo, efektyvumo ir likvidumo rodiklių – analizė
A. Uhde, U. Heimeshoff (2009)	Bankų sektoriaus koncentracijos ir stabilumo / pažeidžiamumo ryšys	Z-score indeksas
M. Doll (2010)	Bankų sektoriaus konkurencijos, koncentracijos ir stabilumo ryšys	Z-score indeksas, logistinio tikimybinio modelio suformavimas
H. Degryse, M. A. Elahi, M. F. Penas (2012)	Bankų pažeidžiamumą įtakojantys veiksniai	Bankų akcijų indekso gražos svyravimai
D. Mare, F. Fiordelisi (2012)	Bankų sektoriaus konkurencijos ir stabilumo / pažeidžiamumo ryšys	Z-score indeksas

Pastaba: lentelė sudaryta autorės.

institucijų tarpusavių ryšių kilusi sisteminė rizika padidino viso finansų sektoriaus pažeidžiamumą – polinkį į didelio masto tarptautinę krizę, sukeltą ekonominių sukrėtimų vienoje valstybėje.

Atlikus mokslinių tyrimų, kuriuose nagrinėjamas bankų sektorių pažeidžiamumas, analizę, nustatyta, kad dalis jų nukreipti į konkurencijos ir koncentracijos poveikio bankų sektoriaus stabilumui / pažeidžiamumui nagrinėjimą (1 lentelė). Šiam tikslui įgyvendinti M. Doll (2010), A. Uhde, U. Heimeshoff (2009), D. Mare, F. Fiordelisi (2012) atliko dviejų priešingų hipotezių – „koncentracijos-pažeidžiamumo“ ir „koncentracijos-stabilumo“ tyrimą. Pirmieji mokslininkai bankų sektorių pažeidžiamumui vertinti pasirinko sisteminių krizių pasireiškimo fiksavimą, kuriuo remiantis vėliau suformuojamas logistinis tikimybinis modelis, įvertinantis daugelio bankų veiklos, makroekonominių ir kt. veiksnių įtaką krizės pasireiškimo tikimybei. Taip pat mokslininkai savo tyrimuose bankų sektoriaus stabilumui ir bankų bankroto tikimybei vertinti naudojo *Z-score* indeksą. Šis indeksas gali būti nustatomas tiek individualiam bankui, tiek visam bankų sektoriui, ir atspindi potencialaus nemokumo tikimybę. *Z-score* skaičiavimas apima kelis kintamuosius – bankų turto pelningumą (angl. *return on assets*, ROA), finansinio sveto lygį – nuosavo kapitalo ir turto santykį (E/A) bei turto pelningumo standartinį nuokrypį ($\sigma(\text{ROA})$):

$$Z\text{-score} = \frac{ROA + \frac{E}{A}}{\sigma(\text{ROA})}$$

Z-score indekso reikšmė didėja, augant banko turto grąžai ir finansinio sveto lygiui bei mažėjant turto pelningumo svyravimams. Didesnė šio indekso reikšmė atspindi aukštesnį banko stabilumą, mažesnę veiklos ir nemokumo riziką (Uhde, Heimeshoff, 2009; Mare, Fiordelisi, 2012).

Kiti autoriai (Barth, Caprio, Levine, 2002; Gropp, Vesala, Vulpes, 2004; Minda, 2007; Degryse, Elahi, Penas, 2012) nagrinėjo bankų pažeidžiamumą atspindinčius ir įtakojančius veiksnius, finansų sektoriaus reguliavimo ir naujų užsienio bankų atėjimo į rinką įtaką bankų sektorių stabilumui (1 lentelė). Daugelis iš jų tyrimams pasitelkė statistinių duomenų, identifikuojančių bankų finansinės situacijos pokyčius, analizę, t. y. tyrė bankų pelningumo, efektyvumo ir likvidumo rodiklius, bankų turto, grynųjų palūkanų pajamų maržos, kaštų, neveiksnių paskolų kitimo tendencijas, bankų sektorių akcijų indeksų svyravimus.

ES šalių bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimo metodika

ES šalių atrankai pasirinkti tam tikri kriterijai, svarbūs bendro priežiūros taisyklių rinkinio kūrimo ir įgyvendinimo kontekste:

1) priklausymas / nepriklausymas euro zonai (nuo 2014 metų rudens SSM bus taikomas eurą įsivedusių šalių bankų sektoriams, o likusios ES valstybės-narės galės prisijungti savanoriškai. Euro ir ne euro zonos valstybių bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimas ir palyginimas gali padėti nustatyti jų panašumus / skirtumus, reguliavimo reikalavimų laikymosi ypatumus);

2) priklausymo ES laikotarpis, atskleidžiantis šalių bankų sektorių tarpusavio finansinių ryšių išplėtojimo laipsnį ir išsivystymo lygį (tokiu suskirstymu galima įvertinti bankų sektorių patirtį veikiant tarptautinėje sąjungoje ir jos įtaką šių finansų institucijų pažeidžiamumui bei vieningo bankų reguliavimo mechanizmo funkcionavimo galimybes / ribotumus jaunose ir senose ES valstybėse);

3) regioninė padėtis (empiriškai įrodyta, kad šalies kultūra ir mentalitetas, priklausantys nuo geografinės padėties, turi įtakos bankų veiklos strategijos pasirinkimui ir rizikos siekimo / vengimo lygiui, todėl bankų įtaka ekonomikai ir jų veiklos rezultatai įvairiose šalyse turėtų būti skirtingi);

4) bankų sektoriaus išsivystymo lygis šalyje (turto ir BVP santykis, atspindintis banko sisteminį rizikingumą);

5) bankų sektoriaus koncentracijos lygis (*Herfindahl-Hirschman* indeksas, HHI) (indeksas parodo bankų galimybes uždirbti didesnę pelną, pasiekti aukštesnę rinkos galią ir atlaikyti makroekonominius ar likvidumo šokus, taip sumažinant visos sistemos finansinį pažeidžiamumą).

Europos Sąjungos bankų sektorių vertinimui vieningo bankų reguliavimo mechanizmo kūrimo kontekste pasirinktos 10 šalių iš 28 galimų, t. y. Airija, Danija, Didžioji Britanija, Ispanija, Estija, Kipras, Lenkija, Lietuva, Švedija ir Vokietija (2 lentelė). Šalių bankų sektorių klasifikavimui pasirinkti 2006 metų bankų turto santykio su šalies BVP ir koncentracijos lygio (pagal *Herfindahl-Hirschman* (HHI) indeksą) rodikliai, atspindintys prieškriziniu laikotarpiu vyravusią situaciją, kuomet daugelis finansų institucijų išgyveno ekonominį pakilimą.

2 lentelė

Pasirinktų ES šalių bankų sektorių klasifikavimas

Šalys / Kriterijai	Euro zonos (+) / ne euro zonos (-) šalis	ES nare tapo iki 2004 m. (+) / po 2004 m. (-)	Bankų sektoriaus turtas viršija (+) / neviršija (-) šalies BVP	Aukšta arba vidutinė (+) / žema (-) bankų sektoriaus koncentracija	Regioninė padėtis
Airija	+	+	+	-	Vakarų Europa
Danija	-	+	+	+	Šiaurės Europa
Didžioji Britanija	-	+	+	-	Vakarų Europa
Estija	+	-	+	+	Rytų Europa
Ispanija	+	+	+	-	Pietų Europa
Kipras	+	-	+	+	Pietų Europa
Lenkija	-	-	-	-	Vidurio Europa
Lietuva	-	-	-	+	Rytų Europa
Švedija	-	+	+	+	Šiaurės Europa
Vokietija	+	+	+	-	Vidurio Europa

Pastaba: lentelė sudaryta autorės, remiantis C. Ferreira (2012), Helgi Library (2013), European Union (2013).

Pusė iš pasirinktų valstybių bankų sektorių priklauso euro zonai, 60 % – į ES įstojo po 2004 metų gegužės 1-os dienos, 50 % – pasižymi aukšta arba vidutine koncentracija, o 80 % – turtas viršija bendrąjį vidaus produktą (2 lentelė). Vakarų Europos valstybių – Airijos ir Didžiosios Britanijos – bankų sektoriai 2006 metais pasižymėjo žema koncentracija (HHI < 1000), daugiau nei 40 metų priklauso ES ir yra panašaus išsivystymo lygio. Airijos bankų sektoriaus pasirinkimas tyrimui taip pat gali būti pagrįstas vis dar patiriamais sunkumais ir nuostoliais, o Danijos, Didžiosios Britanijos ir Švedijos – reikšmingumu euro neįsivedusių šalių bankų sistemai. Remiantis N. Véron (2012), 2011 metais Didžiosios Britanijos bankų aktyvai sudarė apie 23,6 %, Švedijos – 3,4 %, o Danijos – 2 % visos ES bankų sistemos turto arba atitinkamai – 77 %, 11 % ir 6,5 % ne euro zonos valstybių bankų sistemos turto. Bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimui taip pat pasirinktos 2 Baltijos valstybės, į ES įstojusios po 2004 metų, kurių bankų sektoriai pasižymėjo vidutine (Lietuvos) arba aukšta koncentracija (Estijos). Likusių atrinktų Vidurio Europos valstybių – Lenkijos ir Vokietijos – bankų sektoriai skirtingi visų kriterijų, išskyrus žemos koncentracijos, atžvilgiu, o Pietų Europos valstybių – Ispanijos ir Kipro – bankų sektorių skirtumai: dalyvavimo ES laikotarpis ir koncentracijos lygis.

3 lentelė

Atrinkti tyrimui ES šalių sistemiskai svarbūs ir mažiau svarbūs bankai

Šalis	Sistemiškai svarbus bankas	Mažiau svarbus bankas
Airija	<i>Bank of Ireland</i>	<i>ACC Bank</i>
Danija	<i>Danske Bank</i>	<i>Alm. Brand Bank</i>
Didžioji Britanija	<i>HSBC</i>	<i>Close Brothers Group</i>
Estija	<i>Nordea</i>	<i>Krediidipank</i>
Ispanija	<i>Santander</i>	<i>Banca March</i>
Kipras	<i>Bank of Cyprus</i>	<i>USB Bank</i>
Lenkija	<i>PKO Bank Polski</i>	<i>Bank Handlowy</i>
Lietuva	<i>Swedbank</i>	<i>Medicinos bankas</i>
Švedija	<i>SEB</i>	<i>Carnegie</i>
Vokietija	<i>Deutsche Bank</i>	<i>DVB Bank</i>

Pastaba: lentelė sudaryta autorės.

Kaip minėta, SSM didžiąja dalimi bus nukreiptas į sistemiskai Europos mastu svarbius bankus, tačiau mažesniųjų bankų pažeidžiamumas taip pat įtakoja kitų susijusių finansų institucijų veiklą. Siekiant įvertinti mažesnių, šalies mastu svarbių kredito įstaigų galimybes dalyvauti SSM, pasirinktų ES šalių bankų sektoriai bus vertinami,

kaip susidedantys iš 2 dalių: sistemiskai svarbių Europos mastu ir reikšmingų konkrečios šalies mastu bankų. Pažeidžiamumo vertinimui iš kiekvienos atrinktos ES šalies pasirinkta po vieną sistemiskai svarbų banką ir mažiau reikšmingą banką (3 lentelė). Didžioji dalis atrinktų tyrimui ES šalių sistemiskai svarbių bankų pasižymėjo pagrindiniu atrankos į SSM kriterijų – jų turto vertė viršijo 30 mlrd. eurų, t. y. šios finansų institucijos svarbios ne tik šalies, bet ir visos Europos mastu. Išimtis – Lietuvoje veiklą vykdančias *Swedbank* bankas, kurio turtas nesiekia reikalaujamo dydžio, tačiau šis bankas yra vienas iš trijų svarbiausių šalyje. Mažiau svarbūs bankai (*ACC Bank, Alm. Brand Bank, Close Brothers Group, Krediidipank, Banca March, USB Bank, Bank Handlowy, Medicinos bankas, Carnegie ir DVB Bank*) nepasižymi didelėmis aktyvų apimtimis ir dydžiu nacionaliniuose sektoriuose, tačiau išsiskiria veiklos vykdymo trukme ar reikšmingumu tam tikrai rinkai / verslo šakai / klientų grupei.

ES šalių bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimas atliekamas, atsižvelgiant į Europos centrinio banko (2013) finansinio stabilumo ataskaitas, kuriose didžiausias dėmesys skiriamas finansiniams santykiniams rodikliams, leidžiantiems įvertinti ir palyginti bankų sektorių stabilumą, o kartu ir efektyvumą bei pelningumą. Empiriniam tyrimui atlikti pasirinkti 3 pažeidžiamumo vertinimo kriterijai: veiklos riziką ribojantis normatyvas – kapitalo pakankamumas, pelningumo ir paskolų kokybės rodikliai – atitinkamai turto grąža bei atidėjinių ir paskolų santykis, pažeidžiamumo indeksas – *Z-score* (4 lentelė).

4 lentelė

ES šalių bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimo kriterijai

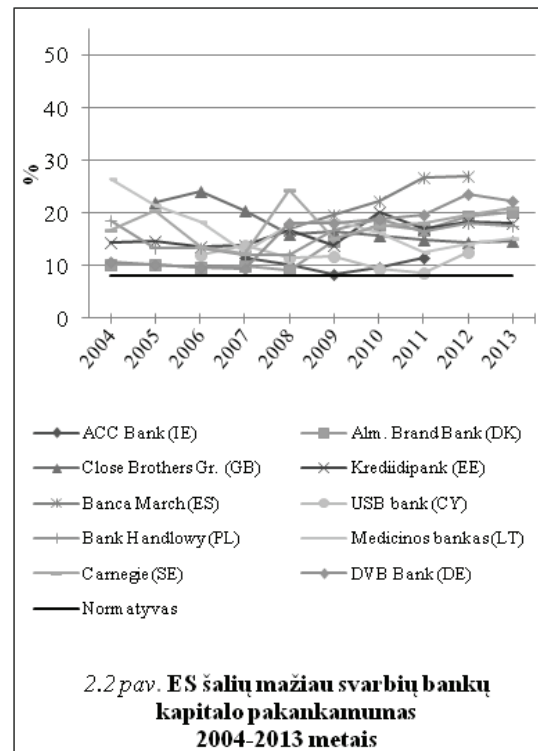
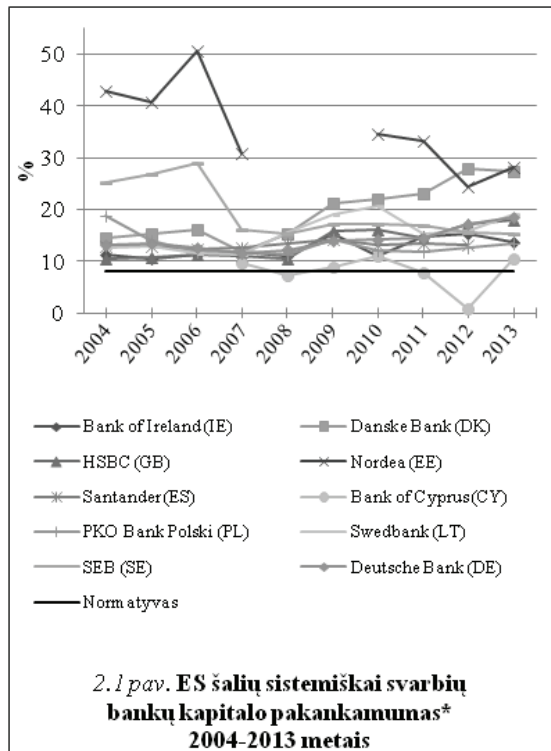
Nr.	Kriterijai	Komentarai
1)	<ul style="list-style-type: none"> • kapitalo pakankamumas 	Bankų veiklos riziką ribojančio normatyvo kitimo tendencijos padės įvertinti indėlininkų saugumo ir finansų institucijų pažeidžiamumo pokyčius
2)	<ul style="list-style-type: none"> • turto grąža, • atidėjinių paskolų nuostoliams padengti ir paskolų santykis 	Bankų pelningumo ir paskolų kokybės rodiklių kitimo tendencijos padės įvertinti jų atsparumą išoriniams ekonomikos sukrėtimams ir turimų išteklių valdymo efektyvumą, kurie svarbūs stabilumo išlaikymui
3)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Z-score</i> indeksas 	Indeksas rodytų bankų stabilumo / pažeidžiamumo pokyčius ir atspindės jų bankroto tikimybę

Pastaba: lentelė sudaryta autorės.

Remiantis Eurostat, ES-28 šalyse ekonomikos nuosmukis pradėtas jausti jau 2007 metais, kuomet BVP augimas sumažėjo, o 2009 metais – neigiamas. Siekiant įvertinti ES bankų sektorių pažeidžiamumą, nagrinėtinas laikotarpis – 2004-2013 metai. Dešimties metų tyrimo laikotarpio pasirinkimas leis įvertinti bankų sektorių panašumus / skirtumus ir stabilumo pokyčius ekonominio pakilimo laikotarpiu, prasidėjus ekonomikos nuosmukiui ir stabilizavusis situacijai, t. y. vieningo bankų reguliavimo mechanizmo funkcionavimo galimybes, keičiantis ekonomikos ciklui.

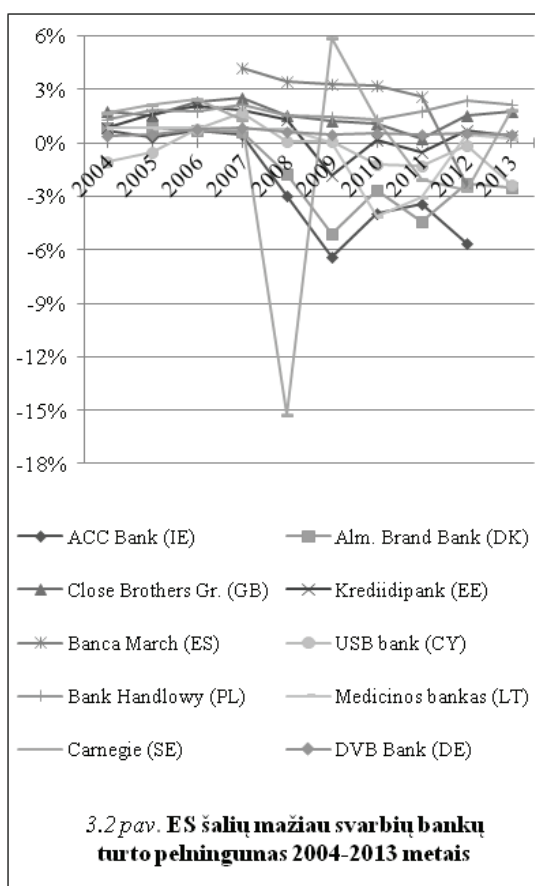
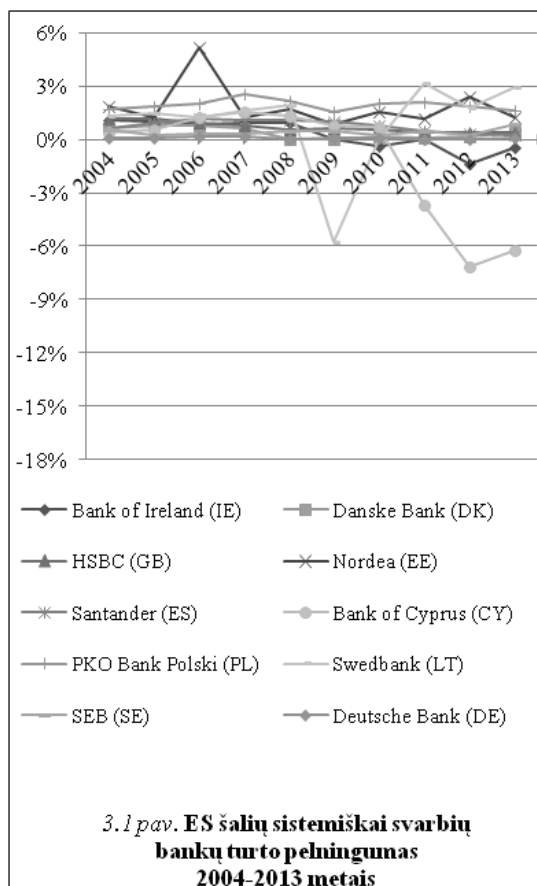
ES šalių bankų sektorių empirinis pažeidžiamumo vertinimas

Nagrinėjant pagrindinio bankų veiklos riziką ribojančio normatyvo – kapitalo pakankamumo rodiklio pokyčius 2004-2013 metų laikotarpiu, galima teigti, kad visi tyrimui atrinkti Europos Sąjungos šalių sistemiskai svarbūs ir mažiau svarbūs bankai laikėsi nustatyto 8 % normatyvo ir jį viršijo, išskyrus vieną didžiausių Kipro bankų – *Bank of Cyprus* (žr. 2.1, 2.2 paveikslus). Šios kredito įstaigos kapitalo pakankamumas 2008 metais sumažėjo nuo 9,7 % iki 7,2 %, o 2012 metais siekė tik 0,6 %. Kipras susidūrė ne tik su ekonominiu nuosmukiu, bet ir su bankų krize, pareikalavusia rekapitalizacijos vykdymo iš sukaupto kapitalo. Taip pat nustatyta, kad vidutinis sistemiskai svarbių ir mažiau svarbių bankų rodiklis kito ta pačia kryptimi, t. y. 2006-2008 metais mažėjo, o vėliau išaugo nuo 13,1 % iki 18,6 % (sistemiskai svarbūs bankai) ir nuo 15,3 % iki 18,42 % (mažiau svarbūs bankai). Nepaisant to, sistemiskai svarbūs bankai yra jautresni pokyčiams tarptautinėse finansų rinkose, kadangi aptariamo rodiklio reikšmės 2004-2013 metų laikotarpiu svyravo 0,9 % (*Bank of Cyprus*, Kipras) ir 50,6 % (*Nordea*, Estija) ribose, o mažiau svarbių bankų – 8,3 % (*ACC Bank*, Airija) ir 27,1 % (*Banca March*, Ispanija) ribose.



*2008-2009 metų *Nordea* banko kapitalo pakankamumas metinėse ataskaitose nėra pateikiamas dėl apskaitos standartų ir kapitalo bei pagal riziką įvertinto turto skaičiavimo pokyčių.

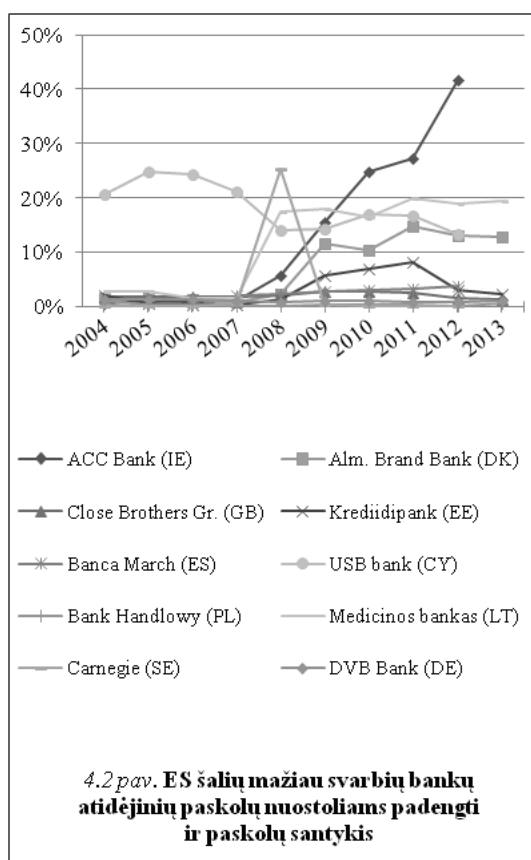
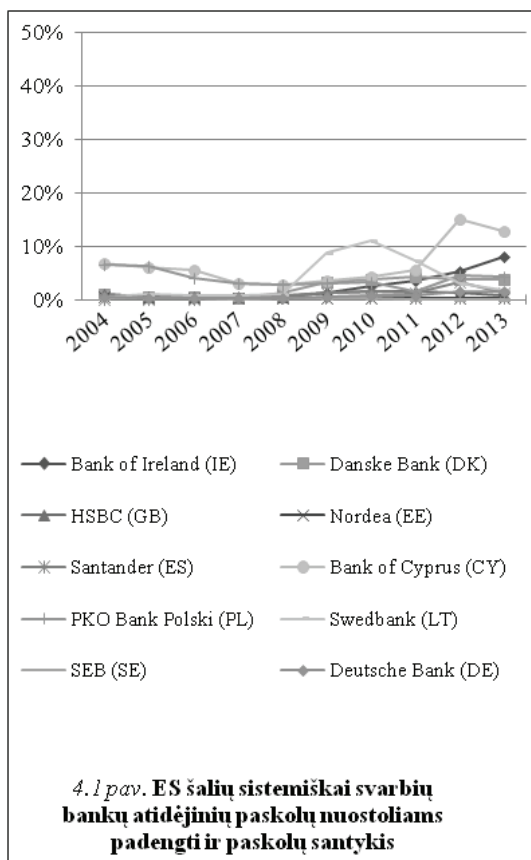
Pastaba: paveikslai sudaryti autorės, remiantis bankų metinėmis ataskaitomis.



Pastaba: paveikslai sudaryti autorės, remiantis bankų metinėmis ataskaitomis.

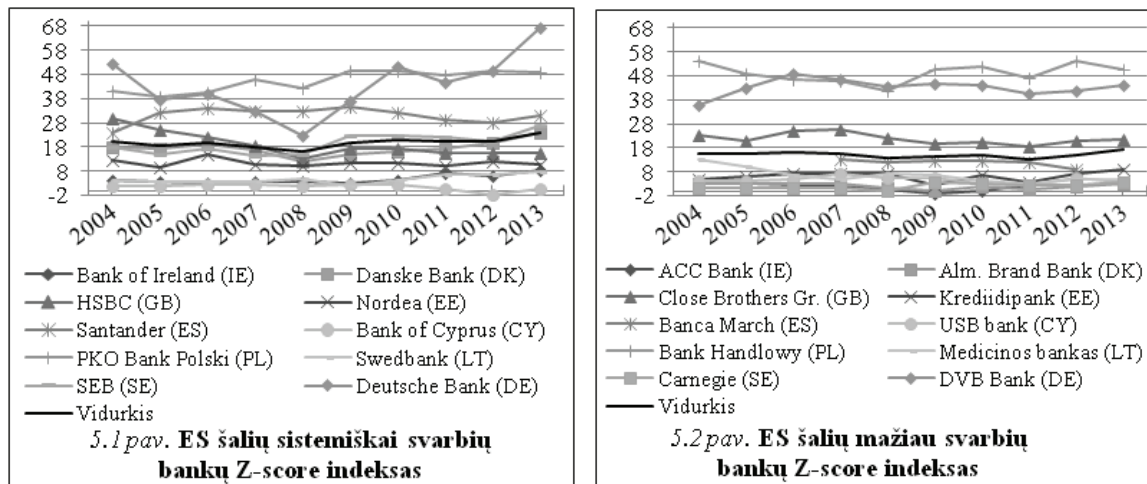
Turto pelningumo pokyčių atžvilgiu, sistemiškai svarbūs 10-ties pasirinktų tyrimui ES šalių bankai ekonomikos nuosmukį atlaikė geriau nei mažieji, kadangi neigiamos ROA reikšmės nustatytos tik *Bank of Ireland* (Airija), *Danske Bank* (Danija), *Bank of Cyprus* (Kipras) ir *Swedbank* (Lietuva) atveju (žr. 3.1, 3.2 paveikslus). Mažiau svarbūs Europos Sąjungos narių bankai krizės poveikį ėmė jausti 2007-2008 metais, kuomet visų finansų institucijų pelningumas sumažėjo atitinkamai vidutiniškai 2,7 ir 0,97 procentinio punkto, o neigiamos ROA reikšmės 2008-2013 metais nustatytos 7-iuose iš 10-ties finansų institucijų. Taip pat nustatyta, kad visu nagrinėjamu laikotarpiu sistemiškai svarbių bankų turto panaudojimo efektyvumas (ROA) buvo lygus 0,63 % ir apie 3 kartus viršijo mažiau svarbių bankų pelningumą. Globalios finansų krizės ir išaugusio paskolų vertės sumažėjimo labiausiai pažeisti Airijos ir Kipro bankų sektoriai, kadangi šių šalių bankų pelningumas 2010-2013 metais buvo neigiamas.

2008-2012 metais didesniais paskolų portfelio kokybės svyravimais pasižymėjo mažiau svarbūs ES šalių bankai, kurių atidėjinių ir paskolų santykis vidutiniškai sudarė nuo 0,36 % iki 18,47 %, o sistemiškai svarbių bankų atveju – 0,15-6,5 %, t. y. 2,4-2,8 karto mažiau (žr. 4.1, 4.2 paveikslus). Prastėjančios makroekonominės sąlygos ir auganti rizika paskatino bankus itin konservatyviai vertinti potencialius paskolų nuostolius, dėl ko jau 2008 metais kredito nuostoliams padengti skirtos lėšos padidintos apytiksliai nuo 0,76 karto Danijos ir Vokietijos mažuosiuose bankuose iki 53 kartų Švedijos *Carnegie*, lyginant su 2007 metais. Susiklosčius nepalankiai situacijai didžiausi atidėjiniai paskolų nuostoliams padengti buvo kaupiami Airijos, Kipro ir Lietuvos bankų sektoriuose: pirmosios valstybės sistemiškai svarbus *Bank of Ireland* ir mažasis *ACC Bank* kredito nuostolių padengimui 2008-2013 metų laikotarpiu skyrė atitinkamai 0,4-7,9 % ir 5,8-41,6 %, Kipro *Bank of Cyprus* ir *USB Bank* – atitinkamai 2,8-15,1 % ir 13,2-17 %, o Lietuvos *Swedbank* ir *Medicinos bankas* – atitinkamai 1-10,9 % ir 16,6-20 % visos paskolų vertės. Efektyviausiai svarbiausia bankų turto dalis buvo valdoma Didžiosios Britanijos, Lenkijos ir Vokietijos bankų sektoriuose, kuriuose vidutinė metinė atidėjiniams skiriama suma sudarė atitinkamai 1,1-2,2 %, 0,3-3,2 % ir 0,9 % visų paskolų.



Pastaba: paveikslai sudaryti autorės, bankų metinėmis ataskaitomis.

Pasirinktų tyrimui Europos Sąjungos šalių sistemiskai svarbių ir mažiau svarbių bankų *Z-score* indekso reikšmės 2004-2013 metų laikotarpiu mažai keitėsi, o didžiausi pokyčiai nustatyti 2008 metais, prasidėjus globaliai finansų krizei (žr. 5.1, 5.2 paveikslus).



Pastaba: paveikslai sudaryti autorės, remiantis apskaičiuotais bankų santykiniais rodikliais.

Krizės metu dešimtadaliu ir trečdaliu išaugo atitinkamai Lenkijos *PKO Bank Polski* ir Vokietijos *Deutsche Bank* ir daugiau kaip 70 % mažiau svarbių Airijos, Danijos ir Švedijos bankų pažeidžiamumas (žr. 5.1, 5.2 paveikslus). Visu tiriamu laikotarpiu Lenkijos ir Vokietijos sistemiskai svarbūs ir mažiau svarbūs bankai išlaikė aukščiausias *Z-score* indekso reikšmes, siekusias iki 23-67, o Airijos, Kipro ir Lietuvos bankai buvo vieni rizikingiausių ir pažeidžiamiausių, kadangi *Z-score* koeficientas buvo apie 8-22 kartus mažesnis – vidutinės reikšmės siekė atitinkamai 3, 2,9 ir 5,5. Nustatyta, kad 2004-2013 metų laikotarpiu vidutinis pasirinktų empiriniam tyrimui ES šalių sistemiskai svarbių bankų pažeidžiamumas buvo mažesnis nei mažiau svarbių finansų institucijų ir skyrėsi apie 1,2-1,4 karto.

5 lentelė

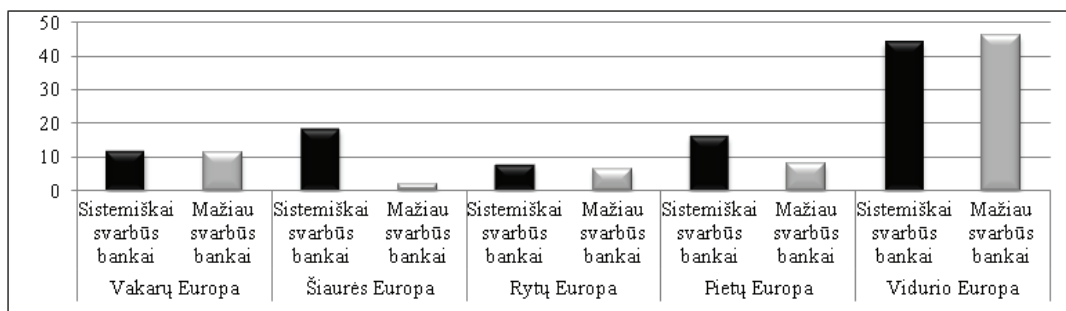
Vidutinis 2004-2013 metų ES šalių bankų sektorių *Z-score* indeksas

Kriterijus	Sistemiškai svarbūs bankai	Mažiau svarbūs bankai	Kriterijus	Sistemiškai svarbūs bankai	Mažiau svarbūs bankai
Euro zonos šalys	18,42	13,33	Ne euro zonos šalys	21,17	16,31
Istojusios į ES iki 2004 metų	22,52	13,66	Istojusios į ES po 2004 metų	15,69	16,56
Aukšta/vidutinė koncentracija	10,87	4,24	Žema koncentracija	28,71	25,41
Turtas viršija šalies BVP	18,49	11,57	Turtas neviršija šalies BVP	24,99	27,84

Pastaba: lentelė sudaryta autorės, remiantis apskaičiuotais bankų *Z-score* indeksais.

Nagrinėjant vidutinės 2004-2013 metų pasirinktų empiriniam tyrimui Europos Sąjungos šalių bankų sektorių *Z-score* indekso reikšmes, nustatyta, kad visų ES šalių antrankos kriterijų atžvilgiu sistemiskai svarbių bankų pažeidžiamumas buvo mažesnis, išskyrus jaunų ES šalių (Estija, Kipras, Lenkija, Lietuva) ir mažiau išsvystytų ES šalių (Lenkija, Lietuva) bankų sektorių atvejus (5 lentelė). Be to, nustatyta, kad euro zonai nepriklausančių – Danijos, Didžiosios Britanijos, Lenkijos, Lietuvos ir Švedijos – sistemiskai svarbių ir mažiau svarbių bankų vidutinis *Z-score* koeficientas nagrinėjamu laikotarpiu buvo apie 1,2 karto didesnis lyginant su euro zonos šalių finansų institucijomis. Tai reiškia, kad pirmųjų šalių bankai susiduria su mažesne veiklos ir nemokumo rizika, todėl jų veikla stabilesnė. Vertinant bankų sektorių pažeidžiamumą pagal jų rinkos dalies kriterijus, nustatyta, kad žema koncentracija pasižyminčių ES šalių bankų veikla yra mažiau pažeidžiama išorinių ekonomikos sukrėtimų ar įsipareigojimų nevykdymo susijusiose finansų institucijose. Vadinas, kuo šalyje veiklą vykdo daugiau kredito įstaigų, tuo individualaus banko veikla stabilesnė, kadangi tiek sistemiskai svarbių, tiek ir mažiau reikšmingų bankų vidutinis 2004-2013

metų *Z-score* indeksas viršijo aukštos arba vidutinės koncentracijos sektoriuose (Danijos, Estijos, Kipro, Lietuvos ir Švedijos) veikiančių bankų koeficientus apie 2,6-6 kartus.



6 pav. Vidutinis 2004-2013 metų ES šalių bankų sektorių *Z-score* indeksas

Pastaba: paveikslas sudarytas autorės, remiantis apskaičiuotais bankų *Z-score* indeksais.

Regioninės padėties atžvilgiu, didžiausiu stabilumu 2004-2013 metais pasižymėjo Vidurio Europos valstybių (Lenkijos ir Vokietijos) sistemiskai svarbūs ir mažiau svarbūs bankai, kurių vidutinis *Z-score* (lygus 45) apie 2,5-22 kartus viršijo likusių ES šalių bankų koeficientus (žr. 6 paveikslą). Taip pat vienais stabiliausių gali būti laikomi Šiaurės Europos valstybių (Danijos ir Švedijos) sistemiskai svarbūs bankai – *Danske Bank* ir *SEB*, kurių vidutinis *Z-score* siekė 18,5, ir Vakarų Europos šalių (Airijos ir Didžiosios Britanijos) mažiau svarbūs bankai, kurių *Z-score* indekso reikšmė viršijo 11, t. y. buvo 1,5-5,5 karto didesnė nei likusių regionų mažųjų bankų. Nagrinėjamu laikotarpiu labiausiai pažeidžiama buvo Šiaurės Europos šalių mažųjų bankų *Alm. Brand Bank* ir *Carnegie* veikla – vidutinis *Z-score* indeksas buvo mažesnis nei 2,1 ir rodė išaugusią bankroto riziką. Sistemiskai reikšmingų šalies mastu bankų atžvilgiu, labiausiai nestabili buvo Rytų Europos valstybių – Estijos ir Lietuvos – *Nordea* ir *Swedbank* bankų veikla – vidutinis *Z-score* indeksas siekė vos 8.

Išvados

Bankų sektoriaus pažeidžiamumas gali būti suprantamas, kaip stabilumo sumažėjimas, rodantis didesnę rizikingumą ir polinkį į krizines situacijas. Didėjantis pažeidžiamumas gali būti identifikuojamas, nagrinėjant viso sektoriaus finansinių rodiklių reikšmių, bankų sektoriaus akcijų grąžos pokyčius arba skaičiuojant tam tikrus indeksus, susidedančius iš pagrindinių bankų veiklos rodiklių. Siekiant sumažinti bankų pažeidžiamumą, suvaldyti galimus makroekonominis šokus ateityje, padidinti bankų reguliavimo mikrolygyje efektyvumą ir visos ES integraciją, nuo 2014 metų rudens pradės veikti vieningas bankų reguliavimo mechanizmas. SSM taip pat turėtų padėti suvienodinti bankų priežiūros reikalavimus tarptautiniu mastu ir padėti atkurti pasitikėjimą ES finansų sistema bei euro valiuta.

Atlikus empirinį ES šalių bankų sektorių pažeidžiamumo vertinimą, nustatyti ženklūs riziką ribojančio normatyvo, veiklos rezultatų ir paskolų kokybės rodiklių bei *Z-score* indekso skirtumai, rodantys mažesnes vieningo bankų reguliavimo mechanizmo funkcionavimo galimybes. Aukštam reguliavimo harmonizavimo lygiui tarp ES šalių pasiekti prireiks nemažai finansinių išteklių ir laiko, ypač vis dar probleminėse situacijose esančių euro zonos valstybių Kipro ir Ispanijos atžvilgiu. Vieningas taisyklių rinkinys senųjų / naujųjų ES ir euro zonos / ne euro zonos šalių bankams yra būtinas norint užtikrinti Sąjungos bankų sistemos stabilumo, skaidrumo ir priežiūros efektyvumo didinimą, tačiau svarbu išlaikyti tam tikrą lankstumą, taikant kelių lygių mechanizmą, kuris ypač aktualus ekonominių pokyčių sąlygomis. ES šalims turėtų būti suteikiama galimybė nustatyti kapitalo pakankamumo normatyvą priklausomai nuo bankų sektoriaus situacijos ir galimybių vykdyti naujausius *Basel* reikalavimus. Taip pat ES šalys turi turėti teisę išlaikyti / pasirinkti tuos bankų veiklos reguliavimo ir priežiūros instrumentus priklausomai nuo bankų sektoriaus rizikos lygio, ekonomikos ciklo stadijos. Akivaizdu, kad kelių lygių SSM suformavimas gali palengvinti sudėtingose situacijose esančių bankų sektorių prisitaikymo prie naujų reguliavimo taisyklių galimybes, problemų sprendimą ir didinti mechanizmo funkcionavimo efektyvumą.

Literatūra

1. Aydi, R., Arbak, E., De Groen, W. P. (2012). Banks and business models: towards a new paradigm? // Centre for European Policy Studies.
2. Barbu, T. C., Boitan, I. A. (2013). Implications of the single supervisory mechanism on ECB's functions and on credit institutions' activity // Theoretical and Applied Economics, Vol. 20, No. 3.
3. Barth, J. R., Caprio, G., Levine, R. (2002). Bank Regulation and Supervision: What Works Best? Prieiga per Internetą: <<http://www.bis.org/bcbs/events/b2ealev.pdf>>, (prisijungta 2014 05 15).
4. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Levin, R. (2005). Bank concentration and fragility: impact and mechanics // NBER Working Paper No. 11500.
5. Degryse, H., Elahi, M. A., Penas, M. F. (2012). Determinants of Banking System Fragility: A Regional Perspective // ECB Working Paper Series No. 1567.
6. Deutsche Bundesbank (2013). European Single Supervisory Mechanism for banks – a first step on the road to banking union // Deutsche Bundesbank Monthly Report July 2013.
7. Doll, M. (2010). Bank concentration, competition and financial stability // Prieiga per Internetą: <arno.uvt.nl/show.cgi?fid=113128>, (prisijungta 2014 05 15).
8. European Commission (2013). Financial supervision. Prieiga per Internetą: <http://ec.europa.eu/internal_market/finances/committees/index_en.htm>, (prisijungta 2014 05 10).
9. European Union (2013). List of European Union Countries. Prieiga per Internetą: <<http://europa.eu/about-eu/countries/>>, (prisijungta 2014 05 10).
10. Europos centrinis bankas. Banking supervision. Prieiga per Internetą: <<http://www.ecb.europa.eu/ssm/html/index.en.html>>, (prisijungta 2014 05 15).
11. Europos centrinis bankas. Financial stability review 2004–2014. Prieiga per Internetą: <<http://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html>>, (prisijungta 2014 05 15).
12. Eurostat statistikos duomenų bazė. Prieiga per Internetą: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>>, (prisijungta 2014 05 15).
13. Ferreira, C. (2012). Bank efficiency, market concentration and economic growth in the European Union // ISEG Working Papers No. 2012/38.
14. Gheorghe, C. A. (2012). Prudential regulation and surveillance – essential elements of the banking activity // Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Vol. 5 (54), No. 2.
15. Gropp, R., Vesala, J., Vulpes, G. (2004). Market Indicators, Bank Fragility, and Indirect Market Discipline // Economic Policy Review, Vol. 10, No. 2.
16. Helgi Library. Prieiga per Internetą: <<http://www.helgilibrary.com/>>, (prisijungta 2014 05 10).
17. Mare, D., Fiordelisi, F. (2012). Financial stability and competition in the Euro area // AIDEA 2013 Conference Working Paper.
18. Minda, A. (2007). The entry of foreign banks into Latin America: a source of stability or financial fragility? // Latin America Journal of Economics, Vol. 38, No. 150.
19. Mylonakis, J. (2013). The Prospects of the European Banking Union and the Hellenic Banking Sector Challenges: A Preliminary Exercise // Review of European Studies, Vol. 5, No. 2.
20. Posen, A., Véron, N. (2009). A solution for Europe's banking problem // Bruegel Working Paper No. 2009/03.
21. Ruiz-Porras, A. (2007). Banking Competition and Financial Fragility: Evidence from Panel-Data // MPRA Paper No. 5673.
22. Sapir, A., Wolff, G. B. (2013). The neglected side of banking union: reshaping Europe's financial system // ECOFIN 14.
23. Schäfer, D. (2013). Banking Supervision in the Eurozone // Intereconomics, Vol. 48, No. 1.
24. Schinasi, G. J., Truman, E. M. (2010). Reform of the global financial architecture // Bruegel Working Paper 2010/05.
25. Uhde, A., Heimeshoff, U. (2009). Consolidation in banking and financial stability in Europe: empirical evidence // IWQW discussion paper series, No. 02/2009.
26. Verhelst, S. (2013). Assessing the Single Supervisory Mechanism: Passing the Point of No Return for Europe's Banking Union // EGMONT Paper No. 58.
27. Véron, N. (2012). Financial reform after the crisis: an early assessment // Bruegel Working Paper No. 2012/01.
28. Welfens, P. J. J. (2008). The International Banking Crisis: Lessons and EU Reforms // Global Jean Monnet Conference / ECSA World Conference 2008.
29. Wymeersch, E. (2012). Towards a European Banking Union: The Single Supervisory Mechanism // Financial Law Institute Working Paper Series No. 2012-07.

Inga KUIZINAITĖ

THE ASSESSMENT OF THE EU COUNTRIES BANKING SECTORS FRAGILITY IN THE CONTEXT OF THE SINGLE SUPERVISORY MECHANISM CREATION

Summary

In order to eliminate the drawbacks of supervision and to increase the stability of the financial system, EU decided to create the single supervisory mechanism, which will carry the supervision of banks both on national and international level. However, EU banking system is highly fragmented and diversified; there also exists differences of the financial systems, effective supervision and the economic situation of countries. Therefore, the aim of this work is to disclose the characteristics of functioning and to assess the fragility of the EU banking sectors when seeking effective working of the single supervisory mechanism.

In the first part of this work, the theoretical aspects of banks fragility and single supervisory mechanism are analyzed. In the second part of this study, the method of empirical research is prepared: the countries and their banks are selected and the methods and criterions of the EU banks fragility assessment are given. In the third part of this work, the results of empirical research are presented.

The results of the analysis indicate that there exist significant differences in terms of banks development, risk limiting standard, activity indicators and fragility level, which may initially prevent single supervisory framework from effective functioning. In order to assure Union's banking system stability and efficiency of supervision, single rulebook for banks is essential. However, it's important to maintain some flexibility, using multi-level regulatory mechanism.

Straipsnį recenzavo: prof. dr. Kristina Levišauskaitė (VDU)

Komercinių bankų veiklos riziką ribojančių normatyvų vykdymo įžvalgos Bazelio III direktyvų kontekste

Įvadas

Priežiūros institucijos įpareigoja komercinius bankus laikytis tam tikrų normatyvinių rodiklių, parodančių ar komercinis bankas yra pasirengęs atsverti prisiimamą riziką. Europos centrinis bankas (ECB) tobulina ir kuria naujus veiklos riziką ribojančius normatyvus komerciniams bankams, siekiant sukurti kuo tobulesnį normatyvinių rodiklių paketą, kurio pagalba būtų galima išvengti komercinių bankų bankroto, ypač finansinės krizės laikotarpiu. Tačiau, per ketverius metus šalyje bankrutavo du komerciniai bankai: AB bankas „Snoras“ bei AB „Ūkio bankas“.

Pastaruosiu metu tarp mokslininkų kyla daug diskusijų dėl Bazelio III efektyvumo bei įtakos komercinių bankų veiklos riziką ribojantiems normatyvams. Minėtas reguliavimas aktualus Lietuvai, nes jau prasidėjo septynerių metų integracinis procesas per CRD IV direktyvas į Bazelį III.

Tyrimo objektas. AB Šiaulių banko veiklos riziką ribojančių normatyvinių rodiklių vykdymas Bazelio III direktyvų kontekste.

Tyrimo dalykas. Bazelio III veiklos riziką ribojantys normatyviniai rodikliai.

Tyrimo tikslas – įvertinti AB Šiaulių banko likvidumo ir kapitalo pakankamumo normatyvų vykdymo analizę Bazelio III direktyvų kontekste.

Siekiant šių tikslų, tyrimo metu, formuluojami **uždaviniai**:

1. Susisteminti ir apibendrinti mokslinėje literatūroje pateikiamą veiklos riziką ribojančių normatyvų metodiką Bazelio III direktyvų kontekste, išryškinant jų esminius principus.
2. Įvertinti AB Šiaulių banko likvidumo ir kapitalo pakankamumo normatyvų vykdymą.

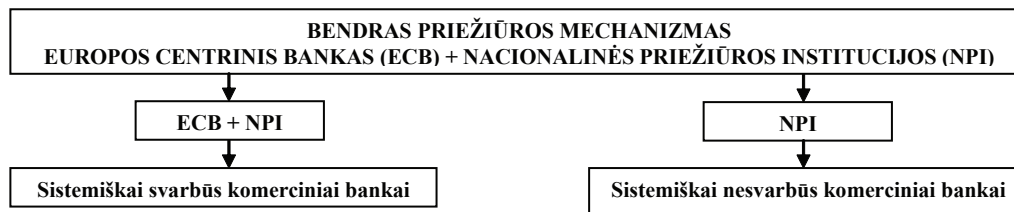
Tyrimo metodai – mokslinės literatūros ir kitų imperatyvių dokumentų analizė, dokumentų tyrimo analizė, ekonominių procesų modeliavimas.

I. Komerciniams bankams nustatyti veiklos riziką ribojantys normatyvai Bazelio III direktyvų kontekste: teoriniai aspektai

Prevencinėje komercinių bankų priežiūros koncepcijoje teigiama, kad komercinio banko priežiūra turi prasidėti dar prieš jam gaunant veiklos licenciją, t.y. nuo ketinimo įsteigti komercinį banką (Alexander, 2012). Nors rinkos ekonomikos sąlygomis šalyje vyrauja verslo laisvė, tačiau komercinių bankų sektorius yra vienas labiausiai reguliuojamų sektorių, kadangi jų vykdoma veikla palieka ryškų pėdsaką visos šalies ekonomikoje.

Komercinių bankų veiklos priežiūrą atlieka ir veiklos riziką ribojančius normatyvus šalyje nustato Lietuvos bankas, kuris per Bazelio II rizikos valdymo sistemą ir CRD IV paketo direktyvas netiesiogiai kontroliuoja šalyje veikiančių komercinių bankų veiklos riziką ribojančių normatyvų vykdymą (Alexander, 2012). CRD IV paketu ribojama valstybių narių kompetencija priimti individualias nacionalines komercinių bankų sektorių reglamentuojančias teisės normas, taip siekiant maksimalios konvergencijos ES mastu. Be to, CRD IV paketo direktyvų pagalba pašalintas „reguliacinio arbitražo“ efektas, kai komerciniai bankai keliai į ES valstybes nares, kuriose

finansų sektoriui nustatyti švelnesni normatyviniai veiklos reikalavimai (Europos komisija, 2013). Tačiau, nuo 2014 m. lapkričio mėn. Lietuvos bankas praras savo suverenitetą ir bus santykinai eliminuotas iš reguliavimo, nes visoje Europos Sąjungoje įsigalios bendras komercinių bankų taisyklių sąvadas – **komercinių bankų sąjunga** (Ambrasas, 2014). Komercinių bankų sąjungos bendrasis taisyklių sąvadas apima: 1) bendrą priežiūros mechanizmą; 2) bendras komercinių bankų pertvarkymo mechanizmą; 3) indėlių garantijų sistemos stiprinimą.



1 pav. Komercinių bankų bendras priežiūros mechanizmas.

Šaltinis: sudaryta autorių, remiantis Europos Komisijos pranešimu (2013).

Autoriai, F. Breuss (2013), V. Cocris, I. Turcanu, S. Percic (2013), A. Ubide (2014), C. M. Buch, T. Korner, B. Weigert (2014) nurodo, jog *bendrojo priežiūros mechanizmo* pagalba ECB perduodami nauji euro zonos komercinių bankų priežiūros įgaliojimai: leidimų visiems Europos komerciniams bankams išdavimas ir bendro taisyklių sąvado darnus ir nuoseklus taikymas euro zonoje; tiesioginė sisteminės svarbos komercinių bankų, įskaitant visus komercinius bankus, kurių turtas daugiau negu 30 mlrd. EUR arba kurių vertė yra ne mažesnę kaip 20 proc. šalies BVP (beveik 130 bankų) priežiūra; mažesnių komercinių bankų priežiūros, kurią vykdo NPI, stebėjimas. V. Vasiliausko (2013) teigimu į ECB priežiūrą, turėtų patekti trys Lietuvos finansų grupės – AB „SEB bankas“, „SWEDBANK AB“ ir AB „DNB bankas“. Vadinasi, komercinių bankų sąjungos priežiūros sistema iš esmės skirta dideliems komerciniams bankams, tačiau ECB santykinai prižiūrės ir mažesnius komercinius bankus, nes pastarieji, kaip rodo patirtis, finansų sistemos stabilumui taip pat gali kelti grėsmę.

Bendrojo pertvarkymo mechanizmo pagalba komercinis bankas, kuriam taikomas BPM, susidūręs su dideliais sunkumais, jo pertvarkymą būtų galima tvarkyti veiksmingai. Tarvalstybinių bankų žlugimo atveju tai būtų veiksmingesnė priemonė nei nacionalinių pertvarkymo institucijų tinklas ir būtų išvengiama užkrečiamojo poveikio (Europos komisija, 2013; Šenavičius, 2013). *Indėlių garantijų užtikrinimo* priemonės siekis sutrumpinti indėlių grąžinimo laiką nuo 20 darbo dienų iki 7 kalendorinių dienų, paliekant draudžiamą indėlio sumą 100 000 EUR. (Willey et al., 2012).

Daugiau kritikos komercinių bankų sąjungos adresu pateikia P. Wallace (2014). Autoriaus nuomone, komercinių bankų veiklos riziką ribojančių normatyvų sinergija yra tik ES „įrankis“ pakloti patikimesnius trapios valiutos pamatus, t.y. bus pareikalauta sunkių ir galbūt brangių sprendimų: uždaryti neperspektyvius komercinius bankus ir papildomomis lėšomis užpildyti kapitalo spragas, o tam gali prireikti net ir mokesčių mokėtojų pagalbos. Remiantis tokiu požiūriu, galima teigti, jog komercinių bankų sektoriuje vykdoma reforma yra tik ES siekiamų egzogeninių tikslų „šalutinis produktas“.

Vis dėlto, nepaisant teigiamų ar neigiamų vertinimų, komerciniai bankai šiai dienai šalyje reguliuojami per šiuos veiklos riziką ribojančius normatyvus [12 – 18]:

1. Likvidumo normatyvas (≥ 30 proc.);
2. Kapitalo pakankamumo normatyvas (≥ 8 proc.), finansinės krizės metu kai kuriems komerciniams bankams normatyvas buvo padidintas iki ≥ 10 proc.;
3. Max. atviros pozicijos užsienio valiuta ir/arba tauriaisiais metalais normatyvas:
 - bendrosios pozicijos dydis (< 25 proc. kapitalo);
 - 1 valiutos ir/arba tauriųjų metalų (< 15 proc. kapitalo).
4. Max. paskolos vienam skolininkui normatyvas (< 25 proc. kapitalo);
5. Kiti priežiūros institucijos teisės aktų nustatyti normatyvai: privalomosios atsargos Lietuvos banke.

Verta atkreipti dėmesį, kad be minėtų veiklos riziką ribojančių normatyvų, komerciniai bankai laikėsi Lietuvos banko aprobuoto didelių paskolų normatyvo, kurio norma sudarė ne daugiau kaip 800 proc. kapitalo. Tačiau, Lietuvos Respublikos Bankų įstatyme (2012) nurodyta, jog didelių paskolų normatyvas panaikintas 2011 m. gegužės mėn. 3 d. Paradoksali situacija pastebima tuomet, kai apžvelgus šalies ir užsienio autorių

literatūrą, nerasta normatyvo pašalinimo argumentacijos. Po oficialaus kreipimosi į Lietuvos banką, gautas Priežiūros institucijos vyr. specialistės V. Stankevičienė (2014) išaiškinimas, kuriame akcentuojama, kad didelių paskolų normatyvas pripažintas netekusiu galios, atsižvelgiant į tai, kad jo reglamentavimas neteko galios pagal 2009 m. rugsėjo 16 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyvą 2009/111/EB, iš dalies keičiančią direktyvų 2006/48/EB, 2006/49/EB ir 2007/64/EB nuostatas dėl centrinių įstaigų kontroliuojamų komercinių bankų, tam tikrų nuosavų lėšų straipsnių, didelių pozicijų, priežiūros priemonių ir krizių valdymo. Remiantis Lietuvos banko išaiškinimu, galima teigti, kad šio normatyvo reikalingumas buvo peržiūrėtas ir jo atsisakyta po pasaulinės finansų krizės, taip siekiant sugriežtinti komercinių bankų veiklos reguliavimą. Įdomus faktas, kad apžvelgus šalyje veikiančių komercinių bankų konsoliduotas metines ataskaitas, pastebėta, jog šis normatyvas ir toliau skaičiuojamas. Terminų neatitikimas tarp normatyvo panaikinimo Europos Sąjungoje (toliau – ES) ir Lietuvoje, galėtų būti paaiškinamas tuo, kad valstybės narės tinkamai pasiruošę direktyvų įgyvendinimui joms suteikiamas tam tikras pereinamasis laikotarpis.

Nuo 2015 m. šalyje startuoja Bazelis III tęstinis projektas, kurio įgyvendinimas per CRD IV paketo direktyvas vyks 7 metus, t.y. 2013 – 2019 m. Esminiai Bazelio III veiklos riziką ribojančių normatyvų pokyčiai susiję su likvidumo ir kapitalo pakankamumo normatyvais.

Bazelio III direktyvos numato du naujus **likvidumo** normatyvo matavimo rodiklius (Pricewaterhouse Coopers, 2011):

1. Likvidumo padengimo koeficientas (angl. *The Liquidity Coverage Ratio*, LCR) apsaugo nuo trumpalaikių likvidumo trūkumų:

$$LCR = \frac{A1; A2}{O - \min \{I; 75\% O\}} \geq 100\% \quad (1)$$

kur A1 – turtas, min. 60 proc.: pinigai, atsargos centriname banke, vidaus arba centrinio banko skola nacionaline valiuta, skolos vertybiniai popieriai užsienio valiuta, centrinio banko, viešo sektoriaus ir kt. įmonių vertybiniai popieriai.

A2 – turtas, max. 40 proc.: AA ir aukštesnio reitingo obligacijos, turtas, traukiamas į kapitalo pakankamumo normatyvą pagal 20 proc. rizikos laipsnį.

O – išmokos.

I – įmokos.

2. Grynas stabilus finansavimo koeficientas (angl. *The Net Stable Funding Ratio*, NSFR) skatina komercinius bankus užtikrinti aukštos kokybės ilgalaikį finansavimą per vidutinės trukmės laiko horizontą:

$$NSFR = \frac{ASF}{RSF} \quad (2)$$

kur ASF – stabilus finansavimo fondas

RSF – reikalaujamas stabilus finansavimo lygis.

$$NSFR = \frac{C + PS_{>1m.} + L_{>1m.} + (D_{<1m.} * 85\%) + (D * 70\%)}{(GD * 5\%) + (CL_{<1m.} * 50\%) + (RL_{<1m.} * 85\%) + (OA * 100\%)} \geq 100\% \quad (16)$$

kur C – kapitalas;

PS – privilegijuotos akcijos;

L – įsipareigojimai;

D – indėliai;

GD – vyriausybės skola;

CL – verslo paskolos;

RL – mažmeninės paskolos;

OA – kitas turtas.

Reikėtų pažymėti, jog *grynojo stabilus finansavimo koeficiento* testavimas vyks iki 2017 m. ir įvestas bus tik 2018 m. Šiai dienai nėra aiškios net grynojo stabilus finansavimo koeficiento ribos, rodiklis detalčiau analizuojamas nebus.

Likvidumo padengimo koeficientas Banko veikloje bus integruotas nuo 2015 m. sausio mėn. 1 d. (1 lentelė).

1 lentelė

Likvidumo padengimo koeficiento norma integracijos procese

	2015	2016	2017	2018	2019
Likvidumo padengimo koeficientas	60%	70%	80%	90%	100%

Šaltinis: Sudaryta autorių, remiantis www.bis.org

Šiai dienai komerciniai bankai likvidumo padengimo koeficientą jau testuoja. Analizuojant likvidaus padengimo koeficientą reikėtų pastebėti, kad skaičiuojant šį rodiklį bus įtraukiama tik maža dalis indėlių. Vadinasi, indėliai gali tapti mažiau patrauklia priemone likvidumo normatyvo formavimui. Ypatingai sustiprės konkurencija finansų rinkose dėl „gerų“ skolininkų, nes kreditų augimas mažins likvidaus padengimo koeficiento rodiklį. Todėl komerciniai bankai bus suinteresuoti „auginti“ tik „gerų“ kreditų portfelį. Be viso to, tai naujas produktas pareikalausiantis įdiegimo kaštų. O komerciniai bankai iki 2015 m. ruošiasi ne tik likvidaus padengimo koeficiento projektui, bet ir euro įvedimui.

Bazelio III numato naują **kapitalo pakankamumo normatyvo** struktūrinę schemą (2 lentelė).

2 lentelė

Kapitalo pakankamumo integracijos etapai

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Min. bendrosios nuosavybės dalis	3,5	4	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Kapitalo apsaugos rezervas				0,625	1,25	1,875	2,5
Min. + apsaugos kapitalas	3,5	4	4,5	5,125	5,75	6,375	7
Reguliavimo atskaitymai		20	40	60	80	100	100
Min. Tier I	4,5	5,5	6	6	6	6	6
Min. iš viso	8	8	8	8	8	8	8
Min. iš viso + kapitalo apsaugos rezervas	8	8	8	8,625	9,25	9,875	10,5
Nelikvidžios priemonės	90	80	70	60	50	40	30

Šaltinis: Sudaryta autorių, remiantis K. Shakirov ir kt. (2012), P. E. Chabanel (2012) ir S. Walter (2010).

Lentelės duomenys demonstruoja, kad po Bazelio III direktyvų injekcijos kapitalo pakankamumo normatyvas išaugs iki ~ 11 proc. Iš esmės galima išskirti du bazinius pokyčius: 1) apskaičiuojant kapitalo pakankamumo normatyvą straipsnis „Investicijos į kitas kredito institucijas ir finansų institucijas“ nebebus eliminuojamas netgi tuo atveju, jeigu viršys 10 proc. minėtų institucijų kapitalo; 2) skaičiuojant kapitalo pakankamumo normatyvą, keičiasi kredito rizikos vertinimas: nekilnojamo turto pozicijos vertinamos tokia tvarka – būstas (35 % rizika), komercinės paskirties (50 % rizika), likę (100 % rizika); SVV skiriasi į dvi dalis – MVĮ (rizika = 54 %, atsižvelgiant į metinę apyvartą (≤ 50 mln. EUR arba 173 mln. Lt) bei SVV, rizika kaip ir anksčiau 75 %. Iš esmės naujasis skaičiavimas tik pagerina komercinių bankų kapitalo pakankamumo normatyvą.

II. Veiklos riziką ribojančių normatyvų vykdymo analizė Bazelio III direktyvų kontekste AB Šiaulių banko pavyzdžiu

Atliekant AB Šiaulių banko (toliau – Bankas) likvidumo padengimo koeficiento vykdymą, atliktas normatyvo dedamųjų modeliavimas, tai yra remiantis prieinama informacija tam tikri aktyvai ir pasyvai „išauginti“ arba sumažinti 2015 m., taip siekiant įvertinti kaip Bankas vykdytų likvidumo padengimo koeficiento normatyvą (3 lentelė). Reikėtų pažymėti, jog Bankas šiai dienai skaičiuoja analogišką rodiklį, kuris Banke vadinamas Likvidaus turto atsargos ir 1 mėn. finansavimo spragos santykis.

Modeliuojant procesus, tyrimo eigoje, aktyvinių pozicijų straipsniai „Pinigai“ bei „Lėšos centriniame banke“ sumažinti 5 proc., darant prielaidą, kad Bankas turi per daug grynųjų pinigų bei remiantis Banko vadovy-

3 lentelė

Likvidumo normatyvas pagal Bazelį III

Aktyvai		Pasyvai	
Pinigai	56.984	Įplaukos	467.711
		Lėšos kitose kredito įstaigose	384.799
		Korespondentinės sąskaitos	
Lėšos centriniame banke	321.331	50 proc. paskolų iki 1 mėn.	60.000
		Skolos vertybiniai popieriai	22.912
		Išmokos	1.092.175
Skolos vertybiniai popieriai	1.139.500	Įsiskolinimai kitoms kredito įstaigoms	307.230
		15 proc. indėlių	713.478
		20 proc. nebalansinių įsipareigojimų	71.466
Viso:	1.517.815	Viso:	624.463

Šaltinis: sudaryta autorių.

bės ateities sprendimais. „Skolos vertybinių popierių“ straipsnis sumažintas ~ 30 proc., darant prielaidą, kad nors Banke paskolų išdavimas juda vangiai ir tam tikra kompensacija vyksta per vertybinių popierių operacijas, tačiau perteklinis likvidumas nėra naudingas Bankui ir netolimos ateities vadovų sprendimai apima vertybinių popierių transformacijos į kitus aktyvus poreikį. Modeliuojant pasyvinius straipsnius „Lėšos kitose kredito įstaigose“ ir „Korespondentinės sąskaitos“ sumažintos 20 proc., darant prielaidą, kad Bankas turi perteklinį „Pinigai ir jų ekvivalentai“ straipsnį, kuris Banko vadovybės sprendimu ateityje turėtų mažėti. „Paskolų“ straipsnis „išaugintas“ 50 proc., žinant Banko planus 2014 m. Indėliai „išauginti“ 2 proc., remiantis prielaida, kad Bankas turi daug neaktyvių klientų ir ateities tendencijos rodo klientų mažėjimą. Vadinasi iš Banko bus atsiimta indėlių, bet Bankas pritrauks tam tikrą dalį indėlių. Todėl augimas apsiriboja ties 2 proc.

Vadovaujantis aukščiau minėtomis prielaidomis apskaičiuojamas likvidumo padengimo koeficientas, remiantis Bazelio III direktyvomis:

$$\text{Likvidumo padengimo koeficientas} = \frac{1.517.815}{624.623} = 243 \% \quad (3)$$

Gautas likvidumo normatyvas yra 243 proc. o tai daugiau nei 4 kartus viršija būsimą 2015 m. normą. Nagrinėjant likvidumo normatyvą, reikėtų pastebėti, kad Bankas viršija aktyvų normą daugiau nei 18 proc., kuri yra priskiriama prie A₁ grupės (min. 60 proc.), ir sudaro 78 proc. A₂turtas neviršija 40 proc. max. ribos ir sudaro 21 proc.

Siekiant įvertinti likvidumo padengimo koeficiento reikšmės jautrumą įvykus pačiam tikėtiniausiam neigiamam scenarijui, atliktas testavimas nepalankiomis sąlygomis. Modeliuojant buvo pasirinktas pats tikėčiausias įvykis – reputacinės rizikos pasireiškimas (4 lentelė). Pagal Lietuvos banko rekomendacijas parinkti trys galimi scenarijai.

4 lentelė

Banko testavimo nepalankiomis sąlygomis modelis

Situacija	Scenarijus	
Vietinėje žiniasklaidoje publikuojamas straipsnis neigiamai atsiliepiantis apie AB Štalių banką sukelia fizinių asmenų paniką, dėl to sumažėja Banko indėlių portfelis.	Labiausiai tikėtina	Prarandama 13 proc. indėlių
	Tikėtina	Prarandama 16 proc. indėlių
	Mažai tikėtina	Prarandama 19 proc. indėlių

Šaltinis: sudaryta autorių, remiantis LB nutarimu „Dėl testavimo nepalankiomis sąlygomis“.

Modelio pagalba siekiama nustatyti, kokią įtaką turėtų scenarijų analizei numatyti veiksniai Banko likvidumo rizikai ir kokio dydžio nuostolių Bankas patirtų minėtu atveju, remiantis Bazelio III direktyvomis. Gauti duomenys pateikti 5 lentelėje.

Labiausiai tikėtino scenarijaus atveju, Bankas netektų beveik 620 tūkst. Lt indėlių, kurie būtų kompensuoti per pinigų mažėjimą ~ 31 000 tūkst. Lt, „Lėšos centriniame banke“ straipsnio mažėjimą ~ 123 670 tūkst. Lt,

„Skolos vertybiniai popieriai“ ir „Lėšos kitose kredito įstaigose straipsnių mažėjimą daugiau nei ~ 200 000 tūkst. Lt. Tikėtino scenarijaus atveju, Bankas netektų beveik 800 tūkst. Lt indėlių, kurie būtų kompensuoti per pinigų mažėjimą ~ 38 000 tūkst. Lt, „Lėšos centriniame banke“ straipsnio mažėjimą ~ 152 000 tūkst. Lt, „Skolos vertybiniai popieriai“ mažėjimą daugiau nei ~ 300 000 tūkst. Lt bei „Lėšos kitose kredito įstaigose straipsnių mažėjimą beveik ~ 300 000 tūkst. Lt. Mažiausiai tikėtino scenarijaus atveju Bankas netektų beveik 900 tūkst. Lt indėlių, kurie būtų kompensuoti per pinigų mažėjimą ~ 45 000 tūkst. Lt, „Lėšos centriniame banke“ straipsnio mažėjimą ~ 180 000 tūkst. Lt, „Skolos vertybiniai popieriai“ mažėjimą daugiau nei ~ 360 000 tūkst. Lt bei „Lėšos kitose kredito įstaigose straipsnių mažėjimą beveik ~ 316 000 tūkst. Lt.

5 lentelė

Likvidumo normatyvo testavimas nepalankiomis sąlygomis Bazelio III direktyvų įgyvendinime

		Scenarijus		
Aktyvai		13 proc.	16 proc.	19 proc.
Pinigai	56.984	26.067	18.932	11.797
Lėšos centriniame banke	321.331	197.661	169.122	140.583
Skolos vertybiniai popieriai	1.139.500	892.161	835.083	778.004
Viso:	2.017.815	1.115.889	1.023.137	930.384
Pasyvai		13 proc.	16 proc.	19 proc.
Įplaukos	467.711	251.289	201.346	151.402
Lėšos kitose kredito įstaigose	384.799	168.377	118.434	68.490
Korespondentinės sąskaitos				
50 proc. paskolų iki 1 mėn.	60.000	60.000	60.000	60.000
Skolos vertybiniai popieriai	22.912	22.912	22.912	22.912
Išmokos	1.092.175	999.422	978.018	956.614
Įsiskolinimai kitoms kredito įstaigoms	307.230	307.230	307.230	307.230
15 proc. indėlių	713.478	620.726	599.322	577.917
20 proc. nebalansinių įsipareigojimų	71.466	71.466	71.466	71.466
Viso:	624.463	999.422	978.018	956.614

Šaltinis: sudaryta autorių.

Tačiau net ir po drastiško indėlių kritimo mažiausiai tikėtino scenarijaus atveju, likvidumo normatyvas pagal Bazelį III būtų vykdomas su didele atsarga ir būtų mažiau perteklinis (6 lentelė).

6 lentelė

Likvidumo normatyvo pagal Bazelį III testavimas nepalankiomis sąlygomis

	Buvusi norma	Scenarijus		
		13 proc.	16 proc.	19 proc.
Likvidumo padengimo koeficientas	243	149	132	116

Šaltinis: sudaryta autorių.

Analizuojant likvidumo normatyvo pagal Bazelio III direktyvas A_1 ir A_2 min. ir max. ribų leistinus ribas, būtina akcentuoti, kad labiausiai tikėtino scenarijaus atveju A_1 turto proc. norma išaugo 5 proc. ir sudaro 83 proc., tikėtino scenarijaus atveju augimas sudaro 1 proc. ir sudaro 84 proc., o mažiausiai tikėtino scenarijaus atveju augimas siekia taip pat 1 proc. ir sudaro 90 proc. Vadinasi, po testavimo nepalankiomis sąlygomis pakito likvidumo normatyvo pagal Bazelį III dedamųjų struktūra. Tačiau jokie likvidumo normatyviniai reikalavimai nepažeisti, net ir pats normatyvas vykdomas su didele atsarga.

Siekiant atlikti Banko **kapitalo pakankamumo normatyvo** prognozavimą atliktas kapitalo poreikio ir kapitalo dedamųjų modeliavimas, t.y. tam tikri aktyvai ir pasyvai „išauginti“ arba sumažinti 2015 m., taip siekiant įvertinti kaip Bankas vykdytų kapitalo pakankamumo normatyvą pagal Bazelį III (7 lentelė).

Taigi, Valdybos sprendimu Banko kapitalas bus didinamas 20 mln. Lt, išleidžiant naują akcijų emisiją, todėl akcinio kapitalo straipsnio „išaugintas“ iki 270 000 tūkst. Lt. Straipsnio nematerialus turtas augimas 2 proc.

7 lentelė

Kapitalas pagal Bazelio III direktyvas (tūkst. Lt.)

I lygio kapitalas	
Akcinis kapitalas	270.000
Einamųjų metų nuostoliai	0
Kiti rezervai (privalomasis rezervas)	2.641
Neigiamas finansinio turto perkainojimo rezervas	-1.990
Nematerialusis turtas	-905
Atsargos kapitalas	2.611
Praėjusių metų nepaskirstytas pelnas	15.244
Akcijų priedai	32.719
Iš viso I lygio kapitalo	320.320
II lygio kapitalas	
85% finansinio turto perkainojimo rezervas	-
Subordinuotų paskolų kapitalas	69.056
Iš viso II lygio kapitalo	69.056
Investicijos į kitas kredito įstaigas ir finansines institucijas	-
Iš viso kapitalo	389.376

Šaltinis: sudaryta autorių.

Daugiausia sietinas su euro integracija Banko veikloje, nes jau ir šiuo metu vyksta įvairūs programų, licencijų atnaujinimo projektai. Nepaskirstytas pelnas padidintas beveik 50 proc., remiantis retrospektyviais duomenimis. Reikėtų atkreipti dėmesį, kad straipsnis „Investicijos į kitas kredito įstaigas ir finansines institucijas“ nemažina kapitalo pagal Bazelio III direktyvas. Tai ypatingai naudingas pakeitimas Bankui, nes šis straipsnis kapitalo pakankamumo normatyvą įtakoja ~ 0,1 proc. Ir tai ne vienintelis teigiamas pakeitimas (8 lentelė).

8 lentelė

Kapitalo poreikis pagal Bazelio III direktyvas

Kapitalo poreikis	
Standartizuoto metodo pozicijų grupių (kredito rizika)	235.228
Skolos finansinių priemonių	9.306
Nuosavybės vertybinių popierių	82
Užsienio valiutos kurso pozicijų	627
Operacinės rizikos, taikant Bazinio indikatorius metodą	14.013
Kitas kapitalo poreikis (prekybos knygos didelių pozicijų)	9.733
Iš viso kapitalo poreikio	268.989

Šaltinis: sudaryta autorių.

Standartizuoto metodo pozicijų grupės augimas 2 proc. ir tam didžiausios įtakos padarė paskolų augimas, kuris yra suplanuotas Banko vadovybės daugiau nei 10 proc. Reikėtų atkreipti dėmesį, kad kreditinė rizika iš dalies kompensuojama per Bazelio III direktyvas, nes atsiranda nauja paskolų rizikos grupė – 54 proc. mažų ir vidutinių įmonių paskolos (36 lentelė), t.y. dalis paskolų, pagal Bazelį II priskirtos 70 proc. Rizikai, migruoja prie 54 proc. rizikos. Bankui dėl minėto pakeitimo kapitalo poreikis sumažėja ~14 027 tūkst. Lt arba 6 proc. Operacinės rizikos straipsnio augimas 2 proc. ypatingas tuom, kad čia įtraukiama „Grynosios paslaugų ir komisinių pajamos“ rizikos augimas, atsiradęs dėl euro integracijos šalyje. Bankas praras nemažą dalį komisinių iš valiutos keitimo. O komisiniai už valiutos keitimą eurai yra vienos didžiausių Banke.

Atlikus kapitalo ir kapitalo poreikio analizę, apskaičiuojamas kapitalo pakankamumo normatyvas:

$$\text{Kapitalo pakankamumo rodiklis} = \left(\frac{389.376}{268.989} \right) * 8\% * 100\% = 11,58 \quad (4)$$

Standartizuoto metodo pozicijų struktūrinė analizė pagal Bazelio III direktyvas

Straipsnis			
0	Pinigai	56.984	
20	Korespondentinės sąskaitos	86.993	17.399
50	Įmonių skolos vertybiniai popieriai	306.381	153.190
54	Paskolos MVĮ	834.992	450.896
75	Paskolos SVV	556.661	417.496
	Paskolos fiziniams asmenims	214.771	161.078
100	Nuosavybės vertybiniai popieriai	2.123	2.123
	Investicijos į dukterines, materialus ir visas kitas turtas	348.244	348.244
	Kitos paskolos	346.941	346.941
	Pradelstos paskolos (daugiau kaip 90 d.)	144.095	144.095
	NT užtikrintos pozicijos	623.533	623.533
	Įmonių skolos vertybiniai popieriai	76.595	76.595
	Viso:	3.598.311	2.741.588
NBL		396.288	15.852
	Viso:		235.228

Šaltinis: sudaryta autorių.

Gautas kapitalo pakankamumo normatyvo rodiklis pagal Bazelio III direktyvas gerokai viršija reikalaujamą normą. Vadinasi Bankui bent jau artimiausius metus po kapitalo bazės stiprinimo kapitalo pakankamumo problemos negresia, nors rodiklis nėra toks perteklinis kaip likvidumo normatyvo. Kapitalo bazės stiprinimas 20 000 tūkst. Lt Banko kapitalo pakankamumo normatyvą padidina 1 proc., kitoms sąlygoms nekintant.

Siekiant įvertinti kapitalo pakankamumo normatyvo reikšmės jautrumą įvykus pačiam labiausiai tikėtinam neigiamam scenarijui, atliktas testavimas nepalankiomis sąlygomis. Modeliuojant scenarijų analizę buvo pasirinktas pats tikėčiausias įvykis – kreditinės rizikos pasireiškimas (10 lentelė). Pagal Lietuvos banko rekomendacijas parinkti trys galimi scenarijai.

Kapitalo pakankamumo normatyvo testavimo scenarijai po Bazelio III direktyvų integracijos

Situacija	Scenarijus	
Mažėja nekilnojamo turto kainos, todėl ypatingai krenta paskolų užtikrintų nekilnojamo turto vertė.	Labiausiai tikėtina	Prarandama 7 proc. paskolų, užtikrintų nekilnojamo turto
	Tikėtina	Prarandama 9 proc. paskolų, užtikrintų nekilnojamo turto
	Mažai tikėtina	Prarandama 11 proc. paskolų, užtikrintų nekilnojamo turto

Šaltinis: sudaryta autorių, remiantis LB nutarimu „Dėl testavimo nepalankiomis sąlygomis“.

Po testavimo labiausiai tikėtino scenarijaus atveju Banke 32 mln. Lt paskolų tampa neveiksniomis ir šioms paskoloms suformuojama 50 mln. Lt atidėjinių. Tačiau kapitalo pakankamumo normatyvas vykdomas su didele atsarga – 11,44 proc.

Po testavimo tikėtino scenarijaus atveju Banke 41 mln. Lt paskolų tampa neveiksniomis ir šioms paskoloms suformuojama 50 mln. Lt atidėjinių. Tačiau kapitalo pakankamumo normatyvas vis dar nepažeistas – 10,84 proc.

Po testavimo mažai tikėtino scenarijaus atveju Banke 50 mln. Lt paskolų tampa neveiksniomis ir šioms paskoloms suformuojama 120 mln. Lt atidėjinių. Kapitalo pakankamumo normatyvas vykdomas, tačiau jau su mažesne atsarga – 9,82 proc. Bankas, siekdamas atstatyti kapitalo pakankamumo normatyvą į stabilesnį, turi kelis pasirinkimo variantus: akcijų emisija arba subordinuota paskola. Ir tam Bankui pririnktų apie 20 mln. injekcijos.

Išvados

Siekiant komercinių bankų stabilumo, nuo 2014 m. lapkričio mėn. Lietuvos bankas dalinai praras savo veiklos savarankiškumą ir bus santykinai eliminuotas iš reguliavimo, nes visoje Europos Sąjungoje įsigalios bendras komercinių bankų taisyklių sąvadas – komercinių bankų sąjunga. Komercinių bankų sąjungos bendrasis taisyklių sąvadas apima: bendrą priežiūros mechanizmą; bendras komercinių bankų pertvarkymo mechanizmą; indėlių garantijų sistemos stiprinimą. Nuo 2015 m. šalyje startuoja Bazelis III tęstinis projektas, kurio įgyvendinimas per CRD IV paketo direktyvas vyks 7 metus, t.y. 2013–2019 m. Esminiai Bazelio III veiklos riziką ribojančių normatyvų pokyčiai susiję su nauju likvidumo padengimo koeficientu ir kapitalo pakankamumo normatyvo normos augimu.

Bazelio III likvidumo normatyvo direktyvų modeliavimas parodė, kad tyrimo eigoje analizuojamas AB Šiaulių bankas iki Bazelio III integracijos turėjo perteklinį likvidumo normatyvą, perteklinis likvidumas išlieka ir po Bazelio III direktyvų įgyvendinimo. Netgi tuo atveju, jeigu 2019 m. Bazelio III likvidumo norma taptų privaloma 2015 m., Bankas ir toliau palaikytų perteklinį likvidumo normatyvą. Perteklinį likvidumą įrodė ir Bazelio III likvidumo normatyvo testavimo nepalankiomis sąlygomis modeliavimas.

Tyrimo metu konstatuota, kad kapitalo pakankamumo normatyvo rodiklis pagal Bazelio III direktyvas gerokai viršija reikalaujamą normą. Tam didžiausios įtakos turėjo teigiamos Bazelio III direktyvos, kurios kapitalo bazę padidino 0,1 proc., o kapitalo poreikį sumažino 6 proc. Be to, Banko akcinio kapitalo didinimas, kapitalo bazę sustiprina 1 proc. Vadinas Bankui bent jau artimiausius metus, po kapitalo bazės stiprinimo, kapitalo pakankamumo normatyvo nevykdymo problemos negresia, nors rodiklis nėra toks perteklinis kaip likvidumas ir toliau lieka dideliu iššūkiu Bankui. Tyrimas įrodė, kad kapitalo bazės stiprinimas 20 000 tūkst. Lt Banko kapitalo pakankamumo normatyvą padidina 1 proc., esant *ceteris paribus*. Normatyvinių rodiklių modeliavimas parodė, kad Bankas turėdamas modelinę situaciją 2019 m. kapitalo pakankamumo normatyvo jau nebevykdytų ir jam prireiktų ~ 20 mln. Lt kapitalinių injekcijų per akcijų emisiją ar subordinuotą paskolą, abiejų instrumentų derinius. Vadinas, Bankas jautrus kapitalo pakankamumo pokyčiams ir tai silpnoji Banko vieta, ką pripažįstą ir patys Banko vadovai.

Literatūra

1. Alexander, P. (2012). Too many cooks spoil CRD IV liquidity broth // The banker No. May.
2. Ambrasas, T. (2014). Banko pertvarkymo teisiniai mechanizmai // Jurisprudencija, Nr. 21 (1).
3. Bazelio priežiūros komitetas. [žiūrėta 2014-03-26]. Prieiga per internetą: <www.bis.org>
4. Breuss, F. (2013). European Banking Union // Austrian University of economic and research, No. 454.
5. Buch, C. M., Korner, T., Weigert, B. (2014). Towards Deeper Financial Integration in Europe: What the Banking Union Can Contribute. [žiūrėta 2014-03-26]. Prieiga per internetą: <http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/Sonstiges/Genshagen_Paper_-_Buch.pdf>
6. Chabanel, P. E. (2012). Basel III regulatory update. Moody's Analytics, p. 6. <http://www.moodyanalytics.com/~media/Insight/Regulatory/Basel-III/Presentations/2012-13-06-Basel-III-Regulatory-Update.ashx>
7. Cocris, V., Turcanu, I., Percic, S. (2013). Towards a European banking union: risk and challenges. [žiūrėta 2014-03-03]. Prieiga per internetą: <http://www.mbf-eu.info/Files/7ffcd1ce-e923-4767-a98f-74f56a09e8df/Paper_COCRIS.pdf>
8. Europos Komisija (2014). Kapitalo reikalavimo direktyvos. [žiūrėta 2014-03-26]. Prieiga per internetą: <http://ec.europa.eu/internal_market/bank/regcapital/legislation_in_force_en.htm>
9. Europos komisija. (2013). Bendrasis pranešimas apie Europos Sąjungos veiklą 2013. [žiūrėta 2014-01-04]. [žiūrėta 2014-03-03]. Prieiga per internetą: <file:///C:/Users/aus/Downloads/NAAD14001LTN_002.pdf>
10. Gudelytė, L., Valužis, M. (2012). Bankų valdymo ir jų priežiūros pagrindai. – Viešojo įstaiga Socialinių mokslų kolegija, p. 265.
11. Lietuvos banko valdybos nutarimas Nr. 138, 2010 – 10 – 25. Dėl kapitalo pakankamumo skaičiavimo bendrųjų nuostatų. [žiūrėta 2014-03-04]. [žiūrėta 2014-03-03]. Prieiga per internetą: <www.lb.lt/docs/word/061109_138nuostatos.doc>
12. Lietuvos banko valdybos nutarimas Nr. 1, 2010 – 10 – 25. Likvidumo normatyvo skaičiavimo taisyklės ir likvidumo atsargos bei atsvaros pajėgumo nustatymo bendrosios nuostatos. [žiūrėta 2014-02-22]. Prieiga per internetą: <www.lb.lt/docs/word/100525_58taisykles_forma.doc>
13. Lietuvos banko valdybos nutarimas Nr. 145, 2010 – 12 – 31. Vidaus kapitalo pakankamumo vertinimo proceso bendrosios nuostatos. [žiūrėta 2014-03-03]. Prieiga per internetą: <www.lb.lt/docs/word/061123_145.doc>
14. Lietuvos banko valdybos nutarimas Nr. 197, 2010 – 12 – 31. Dėl maksimalios atviros pozicijos užsienio valiuta ir tauriaisiais metalais. [žiūrėta 2014-01-03]. Prieiga per internetą: <http://www.lb.lt/valdyb_nutar_197>

15. Lietuvos banko valdybos nutarimas Nr. 91, 2010 – 12 – 31. Dėl maksimalios paskolos vienam skolininkui. [žiūrėta 2014-01-03]. Prieiga per internetą: <http://www.lb.lt/valdyb_nutar_41_2>
16. Lietuvos banko valdybos nutarimas Nr. 145, 2010 – 10 – 21. Dėl vidaus kapitalo pakankamumo vertinimo bendrųjų nuostatų priežiūrinio tikrinimo ir vertinimo procese. [žiūrėta 2014-01-23]. Prieiga per internetą: <www.lb.lt/docs/word/061123_145.doc>
17. Lietuvos banko valdybos nutarimas Nr. 133, 2010 – 12 – 23. Testavimo nepalankiausiomis sąlygomis bendrosios nuostatos. [žiūrėta 2013-02-23]. Prieiga per internetą: <www.lb.lt/03174_nuostatos>
19. Moody's analytics. (2011). Basel III. p. 13 – 17. [žiūrėta 2013-10-01]. Prieiga per internetą: <<http://www.moodyanalytics.com/~media/Insight/Regulatory/Basel-III/Thought-Leadership/2011/11-01-05-Basel-III-Introduction.ashx>>
20. Pricewaterhouse Coopers. (2011). Basel III: Managing new regulatory burdens. p. 3 – 4.
21. Shakirov, F., Goussanou, C., Wiggins, A., Geelkens, J. (2012). Bank capital adequacy rules: rationale and consequences. p. 13 – 17. Prieiga per internetą: <<http://www.parisschoolofeconomics.com/benassy-quere-agnes/Enseignement/Poleco2013-presentation12-capitaladequacy.pdf>>
22. Stankevičienė, V. (2014). Oficialus paklausimas dėl Didelių paskolų normatyvo panaikinimo šalyje.
23. Šenavičius, V. (2013). Europos Sąjungos viešosios politikos tendencijos bankų sektoriuje. Viešoji politika ir administravimas, Nr. 3.
24. Šiaulių bankas (2012). 2012 m. metinė konsoliduota finansinė atskaitomybė. [žiūrėta 2014-03-07]. Prieiga per internetą: <www.sb.lt/Finansines%20ataskaitos/1_%202012_metine_fin_ataskaita>
25. Šiaulių bankas (2013). 2013 m. metinė konsoliduota finansinė atskaitomybė. [žiūrėta 2014-03-07]. Prieiga per internetą: <www.sb.lt/Finansines%20ataskaitos/1_%202013_metine_fin_ataskaita>
26. Ubide, A. (2013). How to Form a more Perfect European banking union // Peterson Institute for International Economics, No. 13 – 23.
27. Valiante, B. (2014). Framing Banking Union in the Euro area // CEPS Working document, No. 388.
28. Vasiliauskas, V. (2013). Kas laukia Lietuvos, jai pirmininkaujant ES Tarybai: centrinio banko atstovo požiūris. [žiūrėta 2014-03-07]. Prieiga per internetą: <https://www.lb.lt/v_vasiliauskas_kas_laukia_lietuvos_jai_pirmininkaujant_es_tarybai_centrinio_banko_atstovo_poziuris>
29. Vasiliauskas, V. (2013). Lietuva tikisi susitarti dėl dalies bankų pertvarkos // Kauno diena, Nr. Rugsėjis.
30. Wallace, P. (2014). Sunki paauglystė. Pasaulis 2014, vasaris.
31. Walter, S. (2010). Basel III: Stronger Banks and a More Resilient Financial System. p. 3 – 20. [žiūrėta 2014-03-01]. Prieiga per internetą: <<http://www.bis.org/speeches/sp110406.pdf>>
32. Willey, S., Reynolds, S., Heuer, D., Berger, H. MacLennan, J. (2012). The European Commission's Proposals for a Single Supervisory Mechanism: Racing Towards Banking Union in the EU? White & Case, No. September.

Angelė LILEIKIENĖ, Aušra KOVALČIK

COMMERCIAL BANKS PRUDENTIAL REQUIREMENTS IMPLEMENTATION INSIGHTS IN THE CONTEXT OF BASEL III

Summary

Seeking commercial banking stability since 2014 November Lithuanian central bank partially will lose independence and will be relatively eliminated from the regulation, because Europe Union creates European bank union. Commercial banks' Union general rulebook include: joint monitoring mechanism; total commercial bank restructuring mechanism; deposit guarantee system strengthening. Since 2015 in country starts ongoing project Basel III, which implementation through CRD IV package directives will be held for 7 years 2013 – 2019 m. Essential Basel III prudential requirements changes related to the new liquidity coverage normative and capital adequacy normative rate growth.

Basel III liquidity normative modeling showed that joint – stock Siauliai Bank normative pre Basel III integration had excess liquidity normative, the excess liquidity remains and after Basel III implementation. Even in the case in 2019 Basel III liquidity rate becomes mandatory in 2015 Bank will continue to maintain excess liquidity ratio. Excess liquidity has proven Basel III liquidity and the ratio of the stress test simulations.

The research concluded that the capital adequacy normative under Basel III directives significantly higher than the required rate. Basel III directives increased the capital base of 0.1 percent and reduced the capital requirement of 6 percent. In addition, the Bank's share capital increase, capital base strengthened 1 percent. It means that do not need to strength capital base and capital adequacy ratio at least the next year. The study proved that the strengthening of the capital base of 20, 000 thousand Lt Bank's capital adequacy ratio increased 1 percent. Consequently, the Bank's capital adequacy normative is sensitive to changes and it is the most weakness spot of the Bank.

Straipsnį recenzavo: doc. dr. Jurgita Martinkienė

Savanorių išlaikymo nevyriausybinėse organizacijose veiksmų analizė: teorinis aspektas

Įvadas

Nevyriausybinių organizacijų (toliau NVO) veikla yra svarbi kiekvienos valstybės socialiniam ir ekonominiam funkcionavimui. NVO sektorius sujungdamas žmones, turinčius bendrų interesų, padeda spręsti įvairias socialines problemas. Remiantis Lietuvos gyventojų apklausos „Savanorystė Lietuvoje“ (2010) duomenimis, savanoriška veikla Lietuvoje vertinama vis palankiau ir dažniau pasirenkama, kaip papildoma veikla. Tai skatina esamų organizacijų vystymąsi ir naujų kūrimą. Tačiau NVO vadovai vis dar susiduria su problema, kaip tinkamai pritraukti ir motyvuoti savanorius, kad sumažėtų jų kaita nevyriausybinėse organizacijose ir būtų vykdoma geresnė veikla. Tai skatina ieškoti naujų būdų ir metodų, kurie padėtų geriau valdyti veiklą, suprasti savanorių motyvus ir priimti geresnius sprendimus.

Tyrimo objektas – savanorių išlaikymas nevyriausybinėse organizacijose.

Tyrimo tikslas – nustatyti savanoriškos veiklos pasirinkimo motyvus ir galimus savanorių išlaikymo veiksmus.

Tyrimo uždaviniai:

- nustatyti pagrindinius motyvus, darančius įtaką savanoriškos veiklos pasirinkimui;
- apibendrinti tyrėjų požiūrius į savanorių atrankos veiksmus;
- apibendrinti mokslininkų nuomones apie savanorių išlaikymo veiksmus;
- pateikti išvadas ir rekomendacijas.

Temos aktualumas. Savanoriai yra labai svarbūs daugelio nevyriausybinių organizacijų sėkmei (Doherty, 2009). Tačiau Butkuvienė (2005) nurodo, kad Lietuvos gyventojai savanorišką veiklą vertina vis dar nepalankiai ir retai ją pasirenka, dėl sovietinio paveldo, nevyriausybinių organizacijų pasyvumo, ekonominės padėties ir žmonių abejingumo. Remiantis Lietuvos gyventojų apklausos „Savanorystė Lietuvoje“ duomenimis, dėl lėto NVO vystymosi kaltos pačios organizacijos, kadangi visuomenė yra per mažai informuojama apie jų veiklą. Taip pat Jaunmuktane (2013) nurodo, kad Baltijos šalyse vis dar nėra sukurto tinkamo savanoriškos veiklos vystymo metodo. Galima teigti, kad NVO vadovai turėtų labiau pasistengti ir kreipti daugiau dėmesio į savanorių pritraukimą. Ilgalakis bendradarbiavimas tarp NVO ir savanorio gali suteikti geresnes galimybes organizacijai plėstis. Savanoriai yra motyvuojami įvairių veiksmų, kurie skatina skirti savo laiką savanoriškai veiklai. Svarbu išsiaiškinti ir tinkamai panaudoti šiuos veiksmus, nes kaip nurodo Mitchell ir Taylor (2004) „mažiausiai penkis kartus brangiau kainuoja pritraukti naują savanorį, nei gerinti bendradarbiavimo ryšius tarp jau esamų“, todėl savanorio išlaikymas organizacijoje yra ypač svarbus siekiant geresnių ir finansiškai palankesnių rezultatų. Mitchell ir Yates (1996) pabrėžia, kad atsižvelgimas į savanorių motyvaciją gali paskatinti jų išlaikymą, todėl ypač aktualu nustatyti, su kuo susijęs noras tęsti savanorišką veiklą organizacijoje, norinčioje išlaikyti ilgalaikius savanorius.

Metodika. Atlikta mokslinės literatūros analizė siekiant išsiaiškinti pagrindinius savanoriškos veiklos pasirinkimo motyvus, taip pat apibendrinti mokslininkų pateikiamas nuomones apie savanorių išlaikymo ir atrankos aspektus.

Savanorių motyvacija

Norint pritraukti savanorius į NVO veiklą reikia išsiaiškinti, kokie veiksniai daro įtaką savanoriškos veiklos pasirinkimui. Savanoriška veikla nėra apmokama, taigi jos pasirinkimui daro įtaką kiti motyvai, bet ne finansinis atlygis. Savanoriai dažniausiai priimami dirbti žemesnėse pareigose, todėl NVO vadovams tampa tikru iššūkiu pritraukti savanorius dirbti neatlygintinai, kadangi žmonės dirbantys žemesniuose valdymo lygiuose yra labiau motyvuoti išorinių veiksnių, tokių kaip finansinis atlyginimas (Deal ir kt., 2013). Taip NVO vadovai turi ieškoti kitokių būdų, kaip tinkama motyvuoti savanorius.

Savanoriška veikla dažniausiai suprantama kaip altruistinis veiksmas (Kurapkaitienė, 2013). Pagal Jovaišą (2007), altruizmas apibrėžiamas, kaip „asmenybės bruožas, pasireiškiantis nesavanaudišku rūpinimusi kitu žmogumi“. Bet Pelosa ir kt. (2008) nurodo, kad asmenys, kurie dirba pelno siekiančiose įmonėse, yra skatinami pasirinkti savanorišką veiklą daugiau dėl egoistinių arba savanaudiškų motyvų, tokių kaip karjeros galimybių, kompetencijos didinimas ar bendravimo poreikių tenkinimas.

Dažnai savanorių motyvacija vertinama pagal amžių. Jaunesni savanoriai yra labiau skatinami dėl pripažinimo, karjeros galimybių, o vyresni savanoriai – motyvuojami noro padėti kitiems, komandinio darbo ar bendravimo poreikio (Peterson, 2004). Christauskas ir kt. (2012) pabrėžia, kad tie, kurie yra dalyvavę savanoriškoje veikloje, dažniau yra motyvuojami bendravimo veiksnių, o tie, kurie nedalyvavo savanoriškoje veikloje, ją pasirinkę dėl noro realizuoti save ir padėti kitiems. Polinkį savanoriauti gali lemti lytis. Tyrimai nurodo, kad moterys yra labiau linkusios pasirinkti savanorišką veiklą, nei vyrai (Wilson, 2000; Wuthnow, 1995). Tačiau Wymer, Jr. ir Samu (2002) teigia, kad vyrai savanoriškai veiklai skiria daugiau laiko nei moterys, bet moterys, priešingai nei vyrai, yra skatinamos altruistinių motyvų ir savanorišką veiklą dažniau laiko rimta veikla. Motyvacijai taip pat gali daryti įtaka šeima, tikėtina, kad vaikai iš savanoriaujančios šeimos ateityje taps savanoriais (Reilly, Vesic, 2002). Bussell ir Forbes (2002) išskiria šiuos savanoriškos veiklos pasirinkimo motyvus: noras būti savanoriu, nes buvo pakviestas (draugų ar šeimos narių), altruizmas, bendruomeniškumas, NVO privalumai, privalumai šeimai, narystės privalumai, profesinių įgūdžių gerinimas, privalumai karjerai, papildoma praktika, prestižas, religiniai motyvai.

Taigi, galima teigti, kad savanorių motyvacijai įtakos turi daugybė veiksnių: lytis, amžius, kultūra, šeimos ir draugų vertybės, išsilavinimas, religija ir kt. Sudėtinga tiksliai nustatyti, kodėl žmonės renkasi savanorišką veiklą, ir kas juos motyvuoja. Viskas priklauso nuo individualių motyvų, kurie gali būti tiek išoriniai: kultūra, religija, draugų ar šeimos įtaka, tiek vidiniai: psichologiniai veiksniai, noras realizuoti save, noras padėti kitiems.

Organizacijai nustačius, kokie motyvai skatina pasirinkti savanorišką veiklą, ateityje daug lengviau juos suprasti ir išlaikyti organizacijoje. Būtent pagal šiuos motyvus organizacija gali atrinkti savanorius, nustatydama, kokiomis savybėmis ar motyvais turi pasižymėti būsimi savanoriai.

Savanorių atranka

Kaip buvo minėta savanorių motyvacija yra pagrindinė sąlyga savanoriškos veiklos pasirinkimui. Šiuos veiksnius galima skirti į kategorijas ir atskirti savanorius, taip lengviau vykdant jų atranką. Viena pagrindinių pelno siekiančių organizacijų marketingo strategijų yra rinkos segmentavimas. Būtent segmentavimas padeda suskirstyti vartotojus pagal tam tikrus požymius ir parinkti atitinkamą jų pritraukimo strategiją (Pranulis ir kt., 2012). Kotler (1979) nurodo, kad marketingo strategijos naudojamas pelno siekiančiose įmonėse gali būti pritaikytos ir NVO sektoriuje, naudojant segmentavimą galima pasiekti tinkamus klientus bei savanorius. Bussell ir Forbes (2002) pabrėžia, kad tinkamas savanorių segmento parinkimas gali turėti teigiamos įtakos savanorių atrankai ir išlaikymui. Specifinė savanorių rinka reikalauja tam tikrų atrankos ir segmentavimo būdų. Dažniausiai savanorių segmentai remiasi demografinėmis ar psichologinėmis charakteristikomis.

Randle ir Dolnicar (2009) savanorius skirsto į tuos, kurie gali suteikti didelę naudą (angl. *high-contribution volunteer*) NVO ir į tuos, kurie suteikia mažą naudą (angl. *low-contribution volunteer*). Didelę naudą suteikiantys savanoriai paprastai būna vyresni, turintys šeimas, daugiau laisvo, yra motyvuojami skirtingų veiksnių apimančių norą padėti kitiems ir įvairių savanaudiškų veiksnių. Mažą naudą suteikiantys savanoriai paprastai būna jauni, neturintys daug laiko, polinkiu savanoriauti dažniausiai daro kitų žmonių įtaka.

Randle ir Dolnicar (2012) pabrėžia, kad skirtinga kultūra gali daryti įtaką savanorio polinkiu savanoriauti NVO. Yra nemažai NVO, kurios veikia tarptautiniu mastu, todėl skirtingų kultūrų savanorių dalyvavimas NVO

veikloje yra neišvengiamas. Tai gali sukelti problemų atrenkant savanorius ar skirstant jų segmentus. Todėl parinkti vieni savanorių atrankos metodai gali būti neveiksmingi atrenkant kitos kultūros savanorius. Prieš tai reikėtų atidžiai išanalizuoti specifinius kultūros bruožus ir gyventojų supratimą į savanorystę bei jos motyvus.

Parinkus segmentavimo būdą galima kurti atrankos strategijas vienam, ar keliems segmentams, priklausomai nuo NVO veiklos. Svarbu atsižvelgti į tai, kokių savanorių reikia organizacijai, kokie jos tikslai ir ką organizacija gali savanoriams suteikti. Kad būtų skatinamas savanorių pritraukimas, organizacija turi nustatyti, kokio segmento savanoriai būtų tinkamiausi jos veiklos vykdymui ir sutelkti visą dėmesį į jį (Callow, 2004).

Toliau aptariamas Callow (2004) savanorių segmentavimo metodas taikomas potencialių savanorių atrakai. Minėtas autorius nagrinėja vyresnių savanorių segmentą ir išskiria keturias skirtingas patirtis, kurios remiasi savanorių motyvais dalyvauti savanoriškoje veikloje. Šios patirtys susideda iš humanitarinės ir socialinės patirties, kurios gali būti stiprios arba silpnos (žr. 1 lentelę).

1 lentelė

M. Callow (2004) potencialių savanorių segmentai

Humanitarinė patirtis	Stipri	Turėti galimybę organizacijai artimus žmones įtraukti į aktyvią jos veiklą.	Turėti galimybę aktyviai dalyvauti nevyriausybinių organizacijų savanoriškoje veikloje.
	Silpna	Turėti galimybę bendrauti su draugišku kolektyvu ir susidraugauti su kitais savanoriais.	Turėti galimybę sustiprinti savo asmeninius ir profesinius įgūdžius savanoriaujant nevyriausybinėse organizacijose.
		Stipri	Silpna
	Socialinė patirtis		

Šaltinis: lentelė sudaryta pagal M. Callow (2004).

Žmogui gali daryti įtaką altruistiniai motyvai, tačiau tuo pat metu gali jausti socialinės sąveikos poreikį (Callow, 2004). Būtent altruistinius motyvus labiau pabrėžia humanitarinė patirtis, o socialinė patirtis nurodo norą bendrauti su kitais, patenkinti savo socialinius poreikius.

Callow (2004) metodas apima tam tikrus savanorystės motyvus ir juos sukristo į keturias grupes. Galima išskirti bendravimo motyvus – bendrauti su draugišku kolektyvu ir susidraugauti su kitais savanoriais (humanitarinė silpna / socialinė stipri patirtis). Savanaudiškesni motyvai apibūdinami galimybe sustiprinti savo asmeninius ir profesinius įgūdžius savanoriaujant nevyriausybinėse organizacijose (humanitarinė silpna / socialinė silpna patirtis). Altruistiniai motyvai – galimybė aktyviai dalyvauti nevyriausybinių organizacijų savanoriškoje veikloje (humanitarinė stipri / socialinė silpna patirtis).

Išskirtinis Callow (2004) segmentas – turėti galimybę organizacijai artimus žmones įtraukti į aktyvią jos veiklą (humanitarinė stipri / socialinė stipri patirtis). Šią patirtį sudaro tiek altruistiniai, tiek egoistiniai motyvai. Tai galima apibūdinti naudojant Batson ir Ahmad (2002) keturis visuomenės įtraukimo principus, išskiriant kolektyvizmo (angl. *collectivism*) principą, kuris apibūdina gerovės didinimą specifinei žmonių grupei, tiesiogiai jai nepriklausanti. Tokie savanoriai aktyviai siūlo NVO teikiamas paslaugas ir bando pritraukti žmones. Tai gali būti ne vien pagalba konkrečiai žmonių grupei, bet ir naujų savanorių pritraukimas į NVO veiklą. Toks savanorių segmentas siekia ne tik padėti kitiems, bet ir patenkinti savo asmeninius poreikius, įtraukti žmones į NVO veiklą.

Toks savanorių skirstymas yra ganėtinai tinkamas, kadangi apima pagrindinius motyvus, kurie skatina dalyvauti savanoriškoje veikloje. Žinoma, šių motyvų gali būti ir daugiau, jei būtų analizuojamas kiekvienas asmuo atskirai. NVO vadovai turėtų nuspręsti į kokį segmentą geriau orientuotis ir kokius savanorius atrinkti. Kad būtų tinkamai atrinkti savanoriai svarbu atsižvelgti ir į pačią NVO veiklą bei jos tikslus. Yra nemažai NVO, kurioms reikalingi savanoriai norintys padėti kitiems, tokios organizacijos turėtų orientuotis į tuos savanorių segmentus, kurie pabrėžia labiau altruistinius motyvus. Ir priešingai įvairios jaunimo ar laisvalaikio organizacijos galėtų stengtis pritraukti savanorius siekiančius tobulėjimo ar poreikio bendrauti.

Savanorių išlaikymas

Konkurencija svarbus veiksnys tiek pelno siekiančioms, tiek NVO. Nevyriausybinių organizacijos plėsdamos savo veiklą užima vis didesnę rinkos dalį, tuo pačiu mažėja išteklių jų veiklai vykdyti. Mažėja galimybės pri-

traukti savanorius, kadangi labiau konkuruojančios ir tvirtesnį finansinį pagrindą turinčios NVO jų pritraukia daugiau. Svarbiausias išteklius NVO plėtojimui ir veiklos vykdymui yra būtent savanoriai, kurie sutinka ne tik dalyvauti NVO vykdomoje veikloje, bet ir ją paremti finansiškai. Todėl organizacijoms, kurios siekia geresnių ir ilgalaikių rezultatų, ypač svarbu išlaikyti savanorius.

Savanorių išlaikymas priklauso nuo NVO žmogiškųjų išteklių valdymo (angl. *human resources management*) strategijos. Tačiau, kaip pabrėžia Akingbola (2006) NVO vadovai per mažai skiria dėmesio žmogiškųjų išteklių valdymui ir dažniausiai jo neįtraukia į bendrą organizacijos strategiją. Kuriant žmogiškųjų išteklių strategiją svarbu išaiškinti kas gali daryti įtaką ilgalaikių santykių kūrimui tarp NVO ir savanorio. Pirmiausia reikia nustatyti savanorio motyvus, taip pat skatinti glaudesnę bendradarbiavimą, bei išsiaiškinti kas duos didžiausią naudą tiek savanoriui, tiek NVO.

Gellatly ir kt. (2009) nurodo, kad darbuotojo didesnę įsipareigojimą organizacijai skatina darbo kokybės gerinimas, savarankiškumo skatinimas, įvertinimo atitikimas ir garantijų suteikimas. Taip pat darbuotojų įsipareigojimą organizacijai didina suteikti paaukštinimai, įvertinimai, įgūdžių ir žinių gilinimas ruošiant apmokymo programas, taip pat nustatytas grįžtamasis ryšys (Si, Li, 2012). Nica ir kt. (2011) nurodo, kad organizacijų vadovai turėtų atkreipti dėmesį į nuolat besikeičiančią aplinką. Dėl technologijų tobulėjimo reikia darbuotojus nuolat apmokyti, taip pat labai svarbu atsižvelgti į esamų darbuotojų asmenines savybes bei nepamiršti buvusių organizacijos darbuotojų. Skatinimo išlikti organizacijoje veiksniai remiasi būtent darbuotojo įvertinimu atsižvelgiant į jo motyvus, lengvesnių darbo sąlygų suteikimu, tai galima įgyvendinti rengiant įvairius apmokymus, didinant kompetenciją bei didesnės laisvės ir atsakomybės suteikimu. Svarbu suprasti esamą savanorį, jo lūkesčius, ir suteikti tai kas labiausiai jį motyvuotų siekiant sukurti ilgalaikius santykius.

Hailey ir James (2002) pabrėžia, kad organizacijose, kuriose vyksta nuolatinis mokymasis yra skatinamas lyderių tobulėjimas. Rengiant apmokymus savanoriai ne tik įgauna naujų įgūdžių, bet ir didėja tikimybė ateityje užimti lyderio vietą, tai ypač svarbu šiuolaikinei organizacijai. Tinkamai apmokyti savanoriai gali lengviau vykdyti jiems skirtas užduotis, todėl tai skatina pasitenkinimą darbu. Gellis (2001) nurodo transformacinės lyderystės (angl. *transformational leadership*) svarbą darbuotojų pasitenkinimo didinimui socialinio darbo kontekste. Tai reiškia, kad savanorių ugdymas gali daryti įtaką požiūriui į save, kaip į lyderį, ir skatinti savanorių išlaikymą bei organizacijos vystymąsi.

Savanoriui įsitraukus į organizacijos veiklą, labai svarbus jo įvertinimas ir grįžtamojo ryšio suteikimas, kaip nurodo Jawahar (2006), teigiamas grįžtamasis ryšys skatina pasitenkinimą darbu ir įsipareigojimą organizacijai. Įvertinti darbą galima įvairiais būdais, svarbu atsižvelgti į tai, kas savanorį motyvuoja ir kokio įvertinimo tikisi.

Norint tapti konkurencinga NVO reikia tinkamai valdyti savanorišką veiklą. Tačiau kaip ir kiekvienoje organizacijoje susiduriama su veiklos valdymo problemomis, taip ir NVO vadovai neišvengia to šioje srityje. Kadangi savanoriška veikla yra specifinė ir dažniausiai dėl mažo savanorių įsipareigojimo organizacijai, labai nepastovi sritis NVO vadovams tampa tikru iššūkiu pritraukti, valdyti ir išlaikyti savanorius. Hager ir Brudney (2004) nurodo, kad dauguma NVO vadovų nors ir žino kokie yra valdymo metodai, ir kaip juos pritaikyti, tačiau tik maža dalis šiuos metodus tikrai taiko. NVO turi visas galimybes gerinti veiklą, reikia nustatyti savanorių motyvus, pasirinkti atrankamas ir išlaikymo metodus ir juos įtraukti į bendrą organizacijos strategiją.

Išvados

Savanoriškos veiklos pasirinkimą lemia įvairūs motyvai. Jie gali būti tiek vidiniai, kurie labiau susiję su altruistiniais, tačiau apima ir egoistinius motyvus, tiek išoriniai, tokie kaip draugų, visuomenės ar šeimos įtaka, religiniai ir kultūros ypatumai. Skirtumai renkantis savanorišką veiklą vyrauja tiek tarp lyčių, tiek tarp skirtingų amžiaus grupių. Jauni savanoriai yra labiau linkę savanoriauti, ypač jei tai jiems suteikia papildomą naudą (Shields, 2009). Dėl to savanorių atranką geriausia pradėti dar mokyklose, kolegijose ar universitetuose. Ten, kur daugiausia jaunų žmonių, būtų didesnė tikimybė rasti savanorį ir sukurti NVO ateities lyderių kartą.

NVO vadovai savanorių motyvus gali naudoti, kaip savanorių segmentus ir pritaikyti atsirenkant potencialius savanorius. Svarbu atsižvelgti į tai, kokių savanorių reikia organizacijai, kokie jos tikslai ir ką organizacija gali savanoriams suteikti. NVO nustačiusi motyvus, kuriais turi pasižymėti būsimi savanoriai gali juos lengviau pažinti, o tai daro įtaką jų išlaikymui, kadangi lengviau galima pritaikyti įvairius motyvavimo ar išlaikymo metodus. Pagal nustatytus motyvus savanoriai skirstomi į tam tikras grupes, tačiau kaip buvo minėta svarbu atsižvelgti į kultūrinius skirtumus, lytį ar amžių bei kitus veiksnius. Darbe aptartas Callow (2004) potencialių

savanorių segmentas yra tinkamas skirtyti savanorius į tam tikrus segmentus ir atrinkti tinkamiausius, atsižvelgiant į būsimų savanorių motyvus. Šis metodas tinkamas skirstyti tiek vyresnius, tiek jaunesnius asmenis ir išsiaiškinti ne tik būsimų, bet ir esamų savanorių motyvus (Shields, 2009). Taip būtų skatinamos atrankos ir esamų savanorių išlaikymo galimybės. Susitelkus ties konkrečiu segmentu ar išskiriant kelis segmentus, organizacija galėtų rasti savanorius būtent tokius, kokių reikia. Taip būtų vykdoma finansiškai palankesnė veikla, nes atrinkti tinkami savanoriai sumažintų jų kaitą organizacijose.

Savanorių išlaikymui daro įtaką pačių savanorių motyvacija ir NVO sugebėjimas patenkinti savanorių poreikius. Išlaikymą gali sąlygoti įvairūs veiksniai pagrindinis jų – savanorių motyvacija. Taigi, NVO atrinkdama savanorius turėtų atsižvelgti į jų motyvaciją, nes geresnis savanorių pažinimas gali paskatinti ilgalaikį bendradarbiavimą. Norint skatinti savanorių išlaikymą NVO vadovai turėtų labiau atsižvelgti į tai, kaip stiprinti ryšį, bendravimą, bendradarbiavimą tarp NVO narių, todėl reikia nustatyti, kaip šiuos poreikius panaudoti savanorių išlaikymui. Galima būtų skatinti darbą komandoje, kadangi taip būtų patenkinti savanorių socialiniai poreikiai, taip pat būtų geriau vykdoma organizacijos veikla.

Literatūra

1. Akingbola, K. (2006). Strategy and HRM in Nonprofit Organizations: Evidence from Canada // *International Journal of Human Resource Management*. Vol. 17, No. 10.
2. Batson, C. D., Ahmad, N. (2002) Four Motives for Community Involvement // *Journal of Social Issues*. Vol. 58, No. 3.
3. Bussell, H., Forbes, D. (2002). Understanding The Volunteer Market: The What, Where, Who and Why of Volunteering // *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*. Vol. 7, No. 3.
4. Butkuvienė E. (2005). Dalyvavimas Savanoriškoje Veikloje: Situacija ir Perspektyvos Lietuvoje po 1990-ųjų // *Sociologija. Mintis ir veiksmas*, Nr. 2.
5. Callow, M. (2004). Identifying Promotional Appeals for Targeting Potential Volunteers: an Exploratory Study on Volunteering Motives Among Retirees // *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*. Vol. 9, No. 3.
6. Christauskas, Č., Petrauskienė, R., Marcinkevičiūtė, L. (2012). Theoretical and Practical Aspects of Volunteer Organisation Members (Volunteers) Motivation // *Inžinerinė Ekonomika-Engineering Economics*. Nr. 23 (5).
7. Deal, J. J., Stawiski, S., Graves, L., Gentry, W. A., Weber, T. J., Ruderman, M. (2013). Motivation at Work: Which Matters More, Generation or Managerial Level? // *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*. Vol. 65, No. 1.
8. Doherty, A. (2009). The Volunteer Legacy of a Major Sport Event // *Journal of Policy Research in Tourism, Leisure and Events*. Vol. 1, No. 3.
9. Gellatly, I. R., Hunter, K. H., Currie, L. G., Irving, P. G. (2009). HRM Practices and Organizational Commitment Profiles // *The International Journal of Human Resource Management*. Vol. 20, No. 4.
10. Gellis, Z. D. (2001). Social Work Perceptions of Transformational and Transactional Leadership in Health Care // *Social Work Research*. Vol. 25, No. 1.
11. Hager, M. A., Brudney, J. L. (2004). Volunteer Management Practices and Retention of Volunteers. The Urban Institute.
12. Hailey, J., James, R. (2002). Learning Leaders: The Key to Learning Organisations // *Development in Practice*, Vol. 12, No. 3 & 4.
13. Jaunmuktane, A. (2013). Volunteering in the Baltic States // *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. Nr. 2 (30).
14. Jawahar, J. M. (2006). Correlates of Satisfaction with Performance Appraisal Feedback // *Journal of Labor Research*, Vol. 27, No. 2.
15. Jovaiša, L. (2007). Enciklopedinis Edukologijos Žodynas. Vilnius: Gimtasis žodžis.
16. Kotler, P. (1979). Strategies for Introducing Marketing in to Nonprofit Organisations // *Journal of Marketing*.
17. Kurapkaitienė, N. (2013). Darbosu Savanoriais Pagrindai. Vilnius: MRU.
18. Lietuvos gyventojų apklausa „Savanorystė Lietuvoje“ (2010), Socialinės informacijos centras (SIC). Prieiga per internetą: <http://www.3sektorius.lt/docs/savanoryste_lietuvoje2010_2013-01-17_15_47_11.pdf>, (prisijungta 2014 02 16).
19. Mitchell, M. A., Yates, D. (1996). How to Attract the Best Volunteers // *Nonprofit World*. Vol. 14, No. 4.
20. Mitchell, M. A., Taylor S. (2004) Internal Marketing: Key to Successful Volunteer Programs // *Nonprofit World*. Vol. 22, No. 1.
21. Nica, E., Lefter, V., Popescu, H. G. (2011). Installing Confidence in Employees in Order to Increase Loyalty and Employee Retention // *Global Conference on Business and Finance Proceedings*. Vol. 6, No. 2.
22. Pelozo, J., Hudson, S., Hassay, D. N. (2009). The Marketing of Employee Volunteerism // *Journal of Business Ethics*. Vol. 85.
23. Peterson, D. K. (2004). Recruitment Strategies for Encouraging Participation in Corporate Volunteer Programs // *Journal of Business Ethics*. Vol. 49, No. 4.
24. Pranulis, V., Pajuodis, A., Urbonavičius, S., Virvilaitė, R. (2012). Marketingas. Vilnius: „Garnelis“.

25. Randle, M., Dolnicar, S. (2009). Not Just Any Volunteers: Segmenting the Market to Attract the High Contributors // *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*. Vol. 21, No. 3.
26. Randle, M., Dolnicar, S. (2012). Attracting Volunteers in Highly Multicultural Societies: a Marketing Challenge // *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*. Vol. 24, No. 4.
27. Reilly, C. R., Vesic, V. (2002). Family Volunteering: Making a Difference Together // *Leisure / Loisir*. Vol.27, No. 3-4.
28. Shields, P. O. (2009). Young Adult Volunteers: Recruitment Appeals and Other Marketing Considerations // *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*. Vol. 21, No. 2.
29. Si, S., Li, Y. (2012). Human Resource Management Practices on Exit, Voice, Loyalty, and Neglect: Organizational Commitment as a Mediator // *The International Journal of Human Resource Management*. Vol. 23, No. 8.
30. Wilson, J. (2000). Volunteering // *Annual Review of Sociology*. Vol. 26.
31. Wymer, W. W. Jr., Samu, S. (2002). Volunteer Service as Symbolic Consumption: Gender and Occupational Differences in Volunteering // *Journal of Marketing Management*. Vol. 18, No. 9-10.
32. Wuthnow, R. (1995). Learning to Care: Elementary Kindness in an Age of Indifference // *Journal of Social Work Education*. Vol. 32, No 2.

Mindaugas MIŽUTAVIČIUS

THE ANALYSIS OF FACTORS FOR SUPPORTING VOLUNTEERS IN NON-GOVERNMENTAL ORGANISATIONS: THEORETICAL ASPECT

Summary

Volunteer attraction and retention are increasingly becoming more important in non-governmental organizations (NGO). Increasing social and employment needs increase expanding chances of non-governmental organizations. In order to improve non-governmental organizations activity it is needed to improve the relationship between existing volunteers and to maintain them in non-governmental organizations. Volunteering in non-governmental organizations is often not paid, so it is important to find out which motives encourage volunteering and how to properly manage and maintain volunteers. This raises the problem of how to manage, motivate and attract volunteers to reduce their turnover in non-governmental organizations. The aim is to identify motives for choice of volunteering and the potential volunteer retention factors. A scientific literature was analyzed to find out the main reasons for the choices of volunteering and summarize scientists' opinions about volunteer retention and selection aspects.

Volunteer motivation is influenced by many factors such as gender, age, culture, values of family and friends, education, religion, etc. It is difficult to determine why people choose voluntary activities, and what motivates them. It all depends on the individual motives, which can be external: culture, religion, friends or family influence, and internal: psychological factors, desire for self-fulfilment and intention to help others. Of course it can be more of these motives if they would be analyzed separately for each person.

When organization identifies what are the reasons for choosing voluntary activities, in the future it is much easier to understand and maintain volunteers in organization. According to volunteer's motives, organizations can select volunteers, determining what characteristics or motives must have prospective volunteers. The paper discussed Callow (2004) potential volunteers segmentation method based on the distribution of volunteers according to their motives. Such volunteers' selection is quite appropriate, because it includes the main motives for encouraging to participate in voluntary activities.

NGO managers should decide which segment is better and select volunteers. In order to properly select volunteers is important to take into account NGO activities and objectives. There are a number of NGOs that are looking for volunteers willing to help others, these organizations should focus on those segments of the volunteers who emphasize more altruistic motives. And various youth and recreational organizations should try to attract volunteers striving for self-improvement or the need to communicate.

In order to create long-term relationships between NGOs and volunteers need to find out the reasons which encourage the choice of voluntary activities. It is easier to use the variety of motivation and retention programs when motives for the volunteering choice are known. It is important to take into account what volunteers expect and what organization can give for them.

Volunteer's desire to continue volunteering can be promoted by giving easier working conditions, this can be done through a range of training, capacity building, and providing more freedom and responsibility. It is important to be aware of the volunteer's expectations, and provide what most motivates him or her to establish long-term relationships.

Straipsnį recenzavo: dr. Audrius Šimkus (VDU)

Euro įvedimo poveikio infliacijai vertinimas pasirinktose ES šalyse

Įvadas

Euras yra viena svarbiausių šių dienų atsiskaitymo priemonių, kuri pakeitė nacionalinę valiutą jau 18-oje Europos Sąjungos (ES) valstybių. Ekonominė ir politinė situacija rodo, kad ES žengia link tvirtos valiutinės sąjungos. Daugelis mokslinės literatūros autorių (Allam ir Goerres, 2008; Ciobanu ir Ciobanu, 2008; Ricci, 2008 ir kt.) įžvelgia vienareikšmišką euro įvedimo naudą ne tik šalies ekonomikai, bet ir socialinei gerovei. Tačiau taip pat teigiama, kad skirtingose šalyse euro įvedimas ne tik būtų traktuojamas skirtingai, bet ir gali pasireikšti įvairus poveikis ekonomikai. O. Stoica (2004) mano, jog stiprioms ekonomikoms euro įvedimas yra naudingas, silpnoms – pavojingas. Tuo tarpu kiti autoriai (Dandashly ir Verdun, 2009; Furrutter, 2012) akcentuoja euro įvedimo nuostolius ir pačios euro zonos netikslingumą. Taigi, mokslininkų nuomonė apie euro įvedimą yra dviprasmiška.

Diskusijas, ar šalis turėtų prisijungti prie euro zonos, D. McGowan (2005) vadina konkuruojančių politinių idealų kova. Atsižvelgiant į tai, M. S. Allam ir A. Goerres (2008) teigimu, politinės partijos, kurios palaiko euro įvedimą, turėtų daugiau dėmesio skirti ekonominei konsolidacijai ir politiniam stabilumui, o ne skaldymui į nugalėtojus ir pralaimėtojus. Be to vis dar nėra aiškaus sutarimo, kada ir kokiomis sąlygomis šaliai yra naudinga prisijungti prie euro zonos. Todėl svarstymai apie teikiamą euro įvedimo naudą ir nuostolius reikalauja išsamesnės analizės ir įrodymų, kokiomis tendencijomis galėtų pakrypti šalies ekonominė situacija.

Problema ir ištirtumo lygis. Dauguma šiuolaikinių empirinių tyrimų paprastai orientuoti į tai, kokias pasekmes galėtų patirti viena ar kita šalis, prisijungusi prie euro zonos. Dažnai sudaromi prognozavimo modeliai prieš euro įvedimą, remiantis teorinėmis išvadomis (Bitans ir Kaužens, 2004; Johansson ir Nellvik, 2008; Hufner ir Koske, 2008; Ganey, 2010). Aktualia tyrimų sritimi laikomas euro įvedimo poveikis šalies infliacijai (Lamla ir Lein, 2010; Caporale, Girardi ir Ventura, 2011 ir kt.), tačiau dažnai yra gaunami prieštaringi rezultatai. Vieni autoriai (Dziuda ir Mastrobuoni, 2008; Fritsche ir kt., 2008) mano, kad toks procesas neturi jokios įtakos. Tuo tarpu kiti (Karam, Laxton, Rose ir Tamirisa, 2008; Lamla ir Lein, 2010; Caporale, Girardi ir Ventura, 2011) teigia, kad euro įvedimas prisidėjo prie kainų augimo, nes tai sąlygojo gamintojų kainų korekcijos ir neigiamas vartotojų požiūris. Taigi, ar euro įvedimas iš tiesų turi esminį poveikį infliacijai yra aktuali mokslinė problema.

Tyrimo objektas – euro įvedimo poveikis infliacijai.

Tyrimo tikslas – nustatyti euro įvedimo poveikį kainų lygiui.

Šiam tikslui pasiekti, keliami **uždaviniai**:

1. Susisteminti ekonominėje literatūroje pateikiamą teoriją, analizuojančią euro įvedimo poveikį infliacijai;
2. Parengti ir pagrįsti tyrimo, įvertinančio euro įvedimo poveikį infliacijai, metodologiją;
3. Pateikti atlikto euro įvedimo poveikio infliacijai tyrimo rezultatus.

Tyrimo metodai ir naudoti šaltiniai. Teorinių išvadų pateikimui yra naudojamas loginis mokslinės literatūros susistemavimo metodas. Infliacijos pokyčiams įvertinti naudojama grafinė analizė. Tuo tarpu euro įvedimo poveikio kainoms nustatymas atliekamas regresinės analizės metodo pagalba. Literatūros analizei naudoti moksliniai užsienio autorių straipsniai, studijos ir empiriniai tyrimai. Tyrimui atlikti remiamasi Eurostat, Ekono-

minio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos (angl. Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD) ir Pasaulio banko (angl. World bank) duomenų bazėse pateiktais statistiniais duomenimis.

Euro kaip bendros valiutos įvedimo poveikio infliacijai teorinių ir empirinių tyrimų analizė

Šiandieninė literatūra ir empiriniai tyrimai, analizuojantys pinigų sąjungos esmę ir naudą, paprastai remiasi optimalios valiutos zonos koncepcija, kurios pagrindus daugiau nei prieš 50 metų suformavo ekonomikos profesorius ir 1999 m. Nobelio premijos laureatas Robert Alexander Mundell. Optimalios valiutos zonos teorija padeda suprasti, ar šalims yra naudinga kurti valiutinę sąjungą ir ar jos tenkina tam tikrus optimalumo kriterijus, kad ši sąjunga būtų ekonomiškai naudinga visos zonos mastu. Ankstyvojoje literatūroje (Fleming, 1971) svarbų vaidmenį užima infliacijos lygio panašumo kriterijus. Kuomet tarp šalių infliacija yra maža ir panaši laikui bėgant, prekybos sąlygos taip pat išliks stabilios. Anot F. P. Mongelli (2008), tai skatina einamosios sąskaitos operacijų ir prekybos pusiausvyrą, mažinant nominalaus valiutų kurso koregavimo poreikį. Galima teigti, kad žemos infliacijos išlaikymas tarp šalių gali būti vienu iš pagrindinių argumentų kurti vienos valiutos sąjungą.

1 lentelė

Euro įvedimo poveikio infliacijai teorinių bei empirinių tyrimų išvados ir rezultatai

Autoriai	Pagrindinės išvados ir rezultatai
M. Fleming (1971), M. Šuster ir kt. (2006), M. Petreski (2007), J. Priewe (2007), F. P. Mongelli (2008), R. Pal (2011), J. Viskovic (2012).	<i>Infliacijos lygio panašumai – vienas iš pagrindinių optimalios valiutos zonos kriterijų.</i>
M. Šuster ir kt. (2006), L. A. Ricci (2008), P. Krugman (2012), J. Viskovic (2012).	<i>Euro įvedimo nauda – didesnis kainų skaidrumas.</i>
P. Karam, D. Laxton, D. Rose ir N. Tamirisa (2008), M. J. Lamla ir S. M. Lein (2010), G. M. Caporale, A. Girardi ir M. Ventura (2011).	<i>Infliacijos augimo tendencijos po euro įvedimo.</i>
W. Dziuda ir G. Mastrobuoni (2008), U. Fritsche ir kt. (2008).	<i>Nedidelė įtaka infliacijai po euro įvedimo</i>

Pastaba: sudaryta autorės.

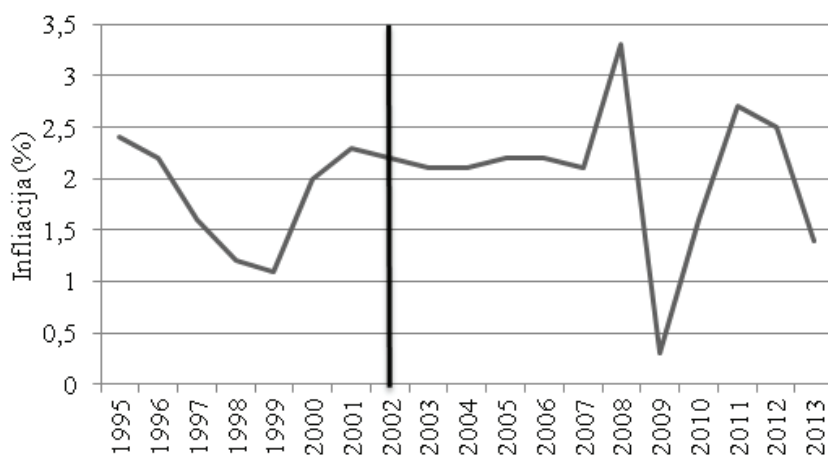
P. Krugman (2012) teigia, kad optimalios valiutos zonos teorija yra apie tai, kaip turi būti išlaikoma pusiausvyrą tarp bendros valiutos įvedimo naudos ir galimų kaštų. Tuo pačiu priduria, jog bendros valiutos privalumai akivaizdūs: mažesnės sandorių išlaidos, pašalinama valiutų rizika, didesnis skaidrumas ir konkurencija. Euro įvedimas leistų tiesiogiai palyginti kainas vidaus rinkoje ir euro zonos šalių rinkose (Krugman, 2012). Reiškia, kad vartojimo kainų skaidrumas leis šalies piliečiams geriau orientuotis tarp viduje ir užsienyje vyraujančių kainų. Tuo tarpu įmonių sektoriuje kainų skaidrumas funkcionuos kaip veiksnys, padidinantis konkurenciją, kuri sukurs tam tikrą spaudimą kainų augimui (Šuster ir kt., 2006).

Ypatingai didelis dėmesys šiandieniniuose tyrimuose yra skiriamas kainų politikai. P. Karam, D. Laxton, D. Rose ir N. Tamirisa (2008) atlikta analizė parodė, kad nors pinigų sąjungoje atsiranda valiutų kursų svyravimų panaikinimas, tačiau iškyla didesnis vidaus produkcijos ir infliacijos kintamumas. Šie nuostoliai gali mažėti laikui bėgant, kuomet rinkos tampa konkurencingesnės, lankstesnės ir labiau integruotos. Infliacijos augimo pasekmės taip pat išvelgia G. Mastrobuoni (2004), M. J. Lamla ir S. M. Lein (2010). G. Mastrobuoni (2004) tyrimas parodė, kad Italijoje, Ispanijoje ir Prancūzijoje euro įvedimas turėjo stipresnį poveikį kainoms, o šis kainų augimas yra susijęs su vartotojų nesugebėjimu prisitaikyti prie naujos valiutos. Pasak G. M. Caporale, A. Girardi ir M. Ventura (2011) Italijos mažmenininkai paskatino kainų pataisymus, kurie sąlygojo aukštesnę infliacijos lygį ir žalingą poveikį šalies ekonomikos konkurencingumui. Tuo tarpu M. J. Lamla ir S. M. Lein (2010) rezultatai atskleidžia tai, kad žiniasklaidos pranešimai turėjo statistiškai patikimą ir ekonomiškai reikšmingą poveikį infliacijos suvokimui ir prisidėjo prie staigaus jos augimo po euro įvedimo. Tačiau mokslinės išvados akcentuoja ir tai, kad euro įvedimas neturėjo pernelyg žymios įtakos kainų augimui (Dziuda ir Mastrobuoni, 2008). Pavyzdžiui, U. Fritsche ir kt. (2008) nustatė, kad perėjus prie bendros valiutos (euro) didžiausias kainų poveikis yra identifikuojamas Suomijoje, o mažiausias Italijoje. Taip pat rezultatai parodė, kad yra tokių šalių

(Portugalija), kuriose tokio poveikio visiškai nėra. Galima daryti išvadą, kad nors tyrimų išvados ir skiriasi, tačiau infliacijos augimas yra sąlygotas vidinių problemų, apibūdinančių gamintojų kainų korekcijas, neigiamą vartotojų požiūrį ir kitų informacijos srautų netikslingumą.

Euro įvedimo poveikio infliacijai tyrimo pagrindimas ir metodika

Teorinėje analizėje nustatyta, kad euro įvedimas užtikrina kainų skaidrumą. Ši ekonominė nauda dažnai yra interpretuojama skirtingai. Empiriniuose tyrimuose nustatyta, kad po euro įvedimo stebimos infliacijos augimo tendencijos. Kainų skaidrumas iš tiesų gali sąlygoti spaudimą infliacijai (Šuster ir kt., 2006). Tyrimų rezultatai dažnai šį aspektą patvirtina (Mastrobuoni, 2004; Karam, Laxton, Rose ir Tamirisa, 2008; Lamla ir Lein, 2010; Caporale, Girardi ir Ventura, 2011). Tačiau empirinių tyrimų analizė taip pat parodė, kad euro įvedimas gali neturėti jokios įtakos kainų lygiui. Tokius rezultatus pateikia W. Dziuda ir G. Mastrobuoni (2008) bei U. Fritsche ir kt. (2008). M. Beblavy (2010) padarė išvadą, kad Slovakijoje per pastarąjį dešimtmetį suvokiama infliacija krito ir euro įvedimas neturėjo jokios įtakos, kai tuo tarpu Slovėnijoje ir Kipre suvokiama infliacija augo lyginant su faktine. M. Šuster ir kt. (2006) teigia, kad įsivedus eurą, kainos negali šokti tokiu lygiu, kuris būtų aukštesnis nei euro zonos vidurkis, nes susilyginimas yra palaipsnis, o ir vyraujanti paklausa neleisėtų priimti tokių kainų. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad nėra aiškaus argumento patvirtinančio ar paneigiančio euro įvedimo pasekmes kainų politikai, kurios pagrindą sudaro infliacija ir jos pokyčiai. Dėl šios priežasties būtina suprasti ir įvertinti infliacijos tendencijas, siekiant nustatyti poveikį šalies ekonomikai. Grafike (1 pav.) matoma infliacijos dinamika euro zonoje (įtraukiant naujas nares jų įstojimo metais) 1995-2013 m. laikotarpiu.



1 pav. Infliacijos dinamika euro zonoje 1995-2013 m.

Šaltinis: Eurostat duomenų bazė.

Analizuojamu laikotarpiu infliacija euro zonoje pasižymi tiek kilimo, tiek kritimo tendencijomis. 1999-1995 m. infliacija palaipsniui krito (viso 45,8%), kai tuo tarpu jau nuo 1999 m. iki 2002 m. pradėjo staigiai kilti (viso 100% - dvigubai). Orientuojantis į tai, kad euro zona buvo įkurta tais metais, galima teigti, jog suformuoti lūkesčiai apie numanomą infliacijos augimą po euro įvedimo galėjo sąlygoti tokį poveikį. Tačiau nuo 2002 m. infliacijos tendencijos yra pastovios bei nerodančios jokių augimo ženklų. Tai leistų patvirtinti empirinių tyrimų autorių išvadas, kurie neįžvelgė jokių pasekmių kainų lygiui. Iš tiesų grafinė analizė neatskleidžia tikslių interpretacijų, todėl svarstymai apie euro įvedimo poveikį kainoms turėtų būti patvirtinti, remiantis išsamesnių tyrimų rezultatais.

Tyrime siekiama iširti tas euro zonos šalis, kurios pasižymi skirtingais aspektais, užtikrinant gautų duomenų patikimumą. Šalių pasirinkimą sąlygojo dvi priežastys: istorinė patirtis ES bei geografinė padėtis (2 lentelė).

Tiriamos euro zonos šalys pagal istorinę patirtį ES ir geografinę padėtį

Regionas Prisijungimas prie sąjungos	Vakarų Europa	Šiaurės Europa	Pietų Europa	Vidurio Europa
1951 m.	Belgija Prancūzija			
1973 m.		Airija		
1981 m.			Graikija	
1986 m.			Ispanija	
1990 m.	Vokietija (Rytų ir Vakarų)			
2004 m.				Slovėnija

Pastaba: sudaryta autorės (2014).

Ankstyvoji sąjungos patirtis siejama su 1951 m., kuomet buvo įkurta Europos anglies ir plieno bendrija, prie kurios prisijungė Belgija ir Prancūzija. Jau 1973 m. vyko pirmoji ES plėtra, o 2004 m. prisijungė buvusios komunistinės valstybės, tarp jų ir Slovėnija. Šie ES istoriniai laikotarpiai pasižymi atskirų valstybių įsitraukimu į bendrą ekonominę veiklą. Apibendrinant galima teigti, kad į tyrimą įtraukiamos šalys, pasižyminčios įvairia ekonomine situacija, kurios skirtingumas sąlygojo istorinis įsitraukimas į ES bei geografinė padėtis žemyne. Be to visos analizuojamos šalys, išskyrus Slovėniją, 2002 m. sausio 1 d. savo nacionalinę valiutą pakeitė euru, nors euro zonos suformavimas įvyko jau 1999 m. Slovėnija į tyrimą įtraukiama ir todėl, kad tai buvo pirmoji pokomunistinė valstybės įsivedusi eurą (2007 m.). Nepaisant to, pirmųjų euro zonos narių euro įvedimo data yra laikoma 2002 m. sausio 1 d., todėl tyrimas atliekamas fiksuojant būtent šiuos metus. Atsižvelgiant į tai, tyrimo imtis apima 1980-2012 m. laikotarpį, išskyrus Slovėniją (1993-2012 m.), bei apibrėžia laikotarpį prieš ir po euro įvedimo. Laikotarpis prieš euro įvedimą į tyrimą įtraukiamas bent 2-3 kartus ilgesnis, nei po euro įvedimo. Galima teigti, kad tokiu būdu siekiama gauti patikimus rezultatus, kurie atspindėtų buvusios ekonominės situacijos tendencijas ir įvertintų galimus pakitimus. Taip pat į tyrimą yra įtraukiami metiniai infliacijos duomenys, nes reakcija į valiutos pasikeitimą gali būti ne tokia greita, kokios tikimasi. Daugelis ryšių ir sąveikų ekonomikoje yra neaiškūs, todėl pokyčiams reikia laiko, o toks tyrimo imties pasirinkimas atspindi vidutinį laikotarpį, kuris pasak Europos centrinio banko (ECB), suteikia lanksčią reakciją, vykstant ekonominiams sukrėtimams (euro įvedimui).

Siekiant įvertinti euro įvedimo poveikį infliacijai pasirinktas regresinės analizės metodas. Nustatant šį poveikį sudaromas daugialypės tiesinės regresijos modelis pagal lygtį:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \epsilon, \tag{1}$$

kur Y – priklausomas kintamasis, X_1, X_2, \dots, X_k – nepriklausomi kintamieji, $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ – modelio koeficientai, ϵ – atsitiktinė paklaida.

Regresinėje analizėje naudojami procentiniai pokyčiai geriau aprašo laiko eilutes bei leidžia gauti tikslesnius rezultatus. Tuo tarpu euro įvedimo kintamasis regresinėje analizėje naudojamas kaip pseudokintamasis (angl. dummy variable). Šiuo atveju yra išskiriamos dvi reikšmės, kurias gali įgyti šis kintamasis: 0 – žymi laikotarpį prieš euro įvedimą, 1 – žymi laikotarpį po euro įvedimo. Taigi, senųjų euro zonos valstybių, įtrauktų į tyrimą, euro įvedimo kintamasis iki 2001 m. imtinai įgyja 0 reikšmę, o nuo 2002 m. – 1 reikšmę. Slovakijos atveju euro įvedimo kintamasis iki 2006 m. imtinai įgyja 0 reikšmę, o nuo 2007 m. – 1 reikšmę. Be to taikant daugialypės tiesinės regresijos metodą, svarbu išskirti ir kitus nepriklausomus kintamuosius, kurie turėtų įtakos infliacijai. Tokia procedūra taip pat yra reikalinga tam, kad būtų gaunami tikslesni rezultatai, neiškreipiant šalyse vyraujančios ekonominės situacijos. Taigi, žemiau pateiktoje 3 lentelėje yra matomi nepriklausomi kintamieji, kurie yra įtraukiami į tyrimą.

3 lentelė

Daugialypės tiesinės regresijos modelio kintamieji

Priklausomas kintamasis	Nepriklausomi kintamieji
Infliacija	Nedarbo lygio pokytis; Valandinio darbo užmokesčio (Index 2010=100)/ minimalaus darbo užmokesčio (eurai) pokytis; Valdžios sektoriaus išlaidos (% BVP) pokytis; Palūkanų normos pokytis; Euro įvedimo pseudokintamasis (0 – laikotarpis prieš euro įvedimą, 1 – laikotarpis po euro įvedimo).

Pastaba: sudaryta autorės.

Aptariant regresinės analizės kintamuosius, svarbu paminėti, kad infliacijos ir nedarbo ryšį apibūdina Filipino kreivė. Ši kreivė rodo, kad kuo mažesnis nedarbo lygis, tuo didesnė infliacija. B. W. Cashell (2004) tyrimo rezultatai parodė, jog šiuo teiginiu abejoti nereikia. Be to remiantis Fišerio efektu į tyrimą yra įtraukiama palūkanų norma. Daugelis mokslininkų (Asgharpur, Kohnehshahri, Karami, 2007; Voznyuk, 2011), nagrinėdami teorinius aspektus, teigia, kad augant infliacijai, didėja ir palūkanų norma. Taip pat manoma, kad produkcijos kaštams augant, didėja palūkanų norma, kas sąlygoja kainų augimą ir kartu infliaciją. Reiškia, kad tarp infliacijos ir palūkanų normos vyrauja teigiamas ryšys, nors empiriniuose tyrimuose kartais pastebimos ir prieštaringos išvados. Dar vienas aktualus ekonominis rodiklis – valdžios sektoriaus išlaidos. J. C. Eggoh ir K. Muhamad (2012) teigia, kad nepagrįstai augančios valdžios sektoriaus išlaidos išstumia produktyvias investicijas, tokiu būtu sukeldamos infliaciją. C. Magazzino (2011) tirdamas Viduržemio jūros šalis patvirtino šį teiginį. Atsižvelgiant į darbo užmokesčio įtaką infliacijai, F.C.Q. Cacnio (2011) teigdamas, kad augantis darbo užmokestis sukelia infliaciją, savo tyrime įrodė silpną šio ryšio egzistavimą. Tuo tapu A. Zanetti (2005) tvirtina, kad šis ryšys iš tiesų yra labai jautrus.

Euro įvedimo poveikio infliacijai tyrimo rezultatai

Pokyčiai kainų politikoje yra svarbiausias aspektas visuomenės mastu. Optimalios valiutos zonos teorija teigia, kad bendros valiutos sukūrimas užtikrina kainų skaidrumą, tačiau empiriniai tyrimai rodo, kad neigiamų lūkesčių pagrindu gali būti suformuotas kainų augimas. Šiomis išvadomis yra abejojama, nes nėra konkrečių įrodymų arba yra mažas atliktų tyrimų patikimumas. Todėl svarbu suprasti, koks buvo euro įvedimo poveikis infliacijai septyniose tiriamose šalyse. Minėtam poveikiui įvertinti sukuriama daugialypės tiesinės regresijos modeliai, į kuriuos yra įtraukiami 5 nepriklausomi kintamieji: nedarbo lygis, darbo užmokestis, valdžios sektoriaus išlaidos, palūkanų norma ir kokybinis euro įvedimo kintamasis. Slovėnijos atveju dėl nedidelės tyrimo imties ir duomenų trūkumo regresinėje analizėje nenaudojami darbo užmokesčio ir palūkanų normų rodikliai. Infliacijos modelio suvestinės rezultatai skirtingose šalyse yra matomi 4 lentelėje.

4 lentelė

Euro įvedimo poveikio infliacijai modelio suvestinė

Šalis	Porinis koreliacijos koeficientas R	Determinacijos koeficientas R ²	Koreguotas determinacijos koeficientas R ² adj	Durbin-Watson testas	p-reikšmė	Kolmogorovo-Smirnovo testas (Sig. reikšmė)
Airija	0,712	0,507	0,464	2,072	0,000	0,585
Belgija	0,550	0,302	0,254	2,390	0,005	0,438
Graikija	0,805	0,647	0,592	2,189	0,000	0,962
Ispanija	0,728	0,530	0,485	2,433	0,000	0,925
Prancūzija	0,634	0,402	0,317	2,332	0,012	0,897
Slovėnija	0,686	0,471	0,405	1,835	0,006	0,923
Vokietija	0,732	0,536	0,499	1,950	0,000	0,848

Pastaba: sudaryta autorės, apskaičiuavus IBM SPSS Statistics 19 programa.

Lentelės duomenys rodo, jog sudaryti infliacijos modeliai yra statistiškai reikšmingi, kadangi $p < 0,05$ (α). Belgijos (0,005), Prancūzijos (0,012) ir Slovėnijos (0,006) modelių p -reikšmės yra didesnės nei kitų, tačiau tenkina pasirinkto reikšmingumo lygmens (α) sąlygą, todėl modeliai vis dar laikomi statistiškai reikšmingais. Kolmogorovo-Smirnovo testas parodė, kad standartizuotų liekanų skirstinys yra normalusis. Tokia išvada formuluojama atsižvelgiant į *Sig.* reikšmę, kuri visais atvejais yra didesnė nei 0,05. Durbin-Watson testas atskleidė tai, kad pateikiamuose modeliuose autokoreliacijos problemos nėra, kadangi galioja nelygė: $d_U < d < 4-d_U$ (remiantis Durbin-Watson kritinėmis reikšmėmis, $T = 6, \dots, 100$; $K = 2, \dots, 21$; $\alpha = 0,05$). Koreguotas determinacijos koeficientas (R^2_{adj}) rodo, kad suformuoti modeliai yra patikimi, nes visos reikšmės yra didesnės nei 0,250. Taigi, nepriklausomų kintamųjų elgesys pakankamai gerai aprašo priklausomojo kintamojo reikšmes. Tačiau mažiausią šio statistinio rodiklio reikšmę įgija Belgijos (0,254) ir Prancūzijos (0,317) infliacijos modeliai. Tai iš dalies leidžia abejoti modelių patikimumu ir galimybe taikyti praktikoje, ypač Belgijos atveju, kuomet koreguoto determinacijos koeficiento reikšmė yra ties minėta riba. Tuo tarpu didžiausią koeficiento reikšmę įgyja Graikijos (0,592) modelis. Galima teigti, kad šis modelis yra patikimiausias praktiniams rezultatams pateikti. Nepaisant to, visi analizuojami modeliai yra statistiškai reikšmingi ir patikimi, todėl išvados bus formuluojamos neatmetant nei vieno modelio statistinių rezultatų. Pašalinus statistiškai nereikšmingus kintamuosius, pateikiami galutiniai į infliacijos modelius įtraukiami rodikliai. 5 lentelėje yra matomos šių rodiklių koeficientų reikšmės.

5 lentelė

Euro įvedimo poveikio infliacijai modelio koeficientai

Šalis	Kintamieji	Nestandardizuoti koeficientai (B)	Standartizuoti koeficientai (Beta)	p-reikšmė	VIF
Airija	(Konstanta)	12,974		0,053	
	Nedarbo lygis	-0,975	-0,327	0,043	1,091
	Palūkanų norma	2,604	0,734	0,000	1,091
Belgija	(Konstanta)	11,403		0,205	
	Nedarbo lygis	-1,855	-0,336	0,042	1,139
	Palūkanų norma	1,407	0,334	0,043	1,139
Graikija	(Konstanta)	-6,521		0,073	
	Palūkanų norma	1,671	0,843	0,000	1,395
	Euro įvedimas	39,227	0,743	0,000	1,283
	Infliacija(t-1)	0,220	0,179	0,030	1,119
Ispanija	(Konstanta)	1,413		0,548	
	Nedarbo lygis	-0,680	-0,551	0,001	1,000
	Palūkanų norma	0,607	0,477	0,004	1,000
Prancūzija	(Konstanta)	-10,586		0,018	
	Valdžios sektoriaus išlaidos	3,160	0,280	0,013	1,004
	Palūkanų norma	0,792	0,521	0,006	1,028
	Euro įvedimas	14,555	0,326	0,007	1,029
Slovėnija	(Konstanta)	-17,701		0,028	
	Nedarbo lygis	-1,816	-0,617	0,005	1,076
	Euro įvedimas	39,504	0,506	0,016	1,076
Vokietija	(Konstanta)	-12,895		0,076	
	Valdžios sektoriaus išlaidos	7,171	0,379	0,013	1,091
	Infliacija (t-1)	0,259	0,526	0,001	1,091

Pastaba: sudaryta autorės, apskaičiavus IBM SPSS Statistics 19 programa.

Remiantis lentelės duomenimis, galima teigti, kad nedarbo lygio rodiklis yra statistiškai reikšmingas Airijoje, Belgijoje, Ispanijoje ir Slovėnijoje. Tyrimo rezultatai patvirtina Filipso kreivės ryšį tarp infliacijos ir nedarbo trumpuoju laikotarpiu. Prancūzijoje ir Vokietijos infliacijos pokyčiams įtakos turėjo valdžios sektoriaus išlai-

dos. Reiškia, kad šių išlaidų augimas sąlygoja infliaciją. Taip pat nustatytas teigiamas ryšys tarp infliacijos ir palūkanų normos tokiose šalyse kaip Airija, Belgija, Graikija, Ispanija ir Prancūzija. Autokoreliacijos problemai pašalinti Vokietijos ir Graikijos modeliuose buvo sukurtas vėluojantis kintamasis, kuris parodo, kad infliacijos pokyčiams šiose šalyse didelę įtaką turėjo infliacijos lūkesčiai. Teorija teigia, kad jei dabartinėje situacijoje tikimasi, jog infliacija augs, tai ateityje matomas šio rodiklio augimas. Taigi, šiose šalyse ypatingą reikšmę analizuojamu laikotarpiu užėmė formuojami lūkesčiai.

Orientuojantis į euro įvedimo poveikį infliacijai, nustatyta, kad Airijoje, Belgijoje, Ispanijoje ir Vokietijoje toks poveikis statistiškai nereikšmingas. Airijoje infliacijos šuolis pastebimas 1999 m. – 2000 m. (nuo 1,64 iki 5,56), kuomet buvo sukurta euro zona, tačiau oficialiai valiuta nebuvo įvesta. Sekančiais metais pastebimas tolygus infliacijos rodiklio mažėjimas, o tai reiškia, kad euro įvedimas neturėjo reikšmingos įtakos infliacijos pokyčiams. Taip pat tokie rezultatai matomi Belgijos ir Ispanijos modeliuose. Šiose šalyse euro įvedimo laikotarpiu nepastebimi jokie ryškūs kainų pokyčiai. Be to manoma, kad Ispanijos infliacijos tendencijos 2002 m. gali būti susijusios su valstybinių institucijų priimtu sprendimu dėl netiesioginių mokesčių padidinimo. Vokietijos atvejis rodo, kad formuojami infliacijos lūkesčiai nebuvo iškreipti euro įvedimo efekto, todėl šioje šalyje visuomenės požiūris į bendros valiutos sąjungą neturėjo įtakos infliacijai. Be to Belgijoje ir Vokietijoje iki euro įvedimo gali būti pastebima didesnė prekių ir paslaugų kainų konvergencija, kadangi šių šalių infliacijos rodiklis beveik atitiko euro zonos vidurkį (1999 m. – 2002 m. svyravo nuo 1,1 iki 2,2). Tai reiškia, kad šios šalys jau prieš euro įvedimą pasižymėjo didesniu kainų skaidrumu, todėl perėjimo prie bendros valiutos įvykis neturėjo pasireikšti infliacijos augimo tendencijomis.

Tyrimas parodė, kad euro įvedimo kintamasis statistiškai reikšmingas Graikijoje (0,000), Prancūzijoje (0,007) ir Slovėnijoje (0,016). Graikijos ir Slovėnijos modeliuose pagal standartizuotą (Beta) koeficientą euro įvedimas turėjo pakankamai didelę įtaką, Prancūzijoje – mažesnę. Graikijos atvejis rodo, kad iki euro įvedimo ši šalis netenkino Mastrobuoni kriterijaus, todėl aukšti infliacijos lūkesčiai po euro įvedimo galėjo būti pagrindinė infliacijos pokyčių priežastis. Tuo tarpu Slovėnijoje euro įvedimo (2007 m.) efektą galėjo sustiprinti prasidėjusi finansinė krizė (2008 m.). Todėl euro įvedimo poveikis infliacijai nebūtinai galėjo būti vienintele infliacijos augimo priežastimi. Be to teorinė analizė atskleidė, kad perėjimas prie bendros valiutos panaikina valiutų kursų riziką. Tačiau Prancūzijos atvejis rodo, kad ši rizika nebuvo panaikinta, o taip galėjo atsitikti dėl atsiradusios infliacijos. Galima daryti išvadą, kad euro įvedimas paspartino kainų augimo šuolius Graikijoje, Prancūzijoje ir Slovėnijoje.

Išvados

Optimalios valiutos zonos teorijoje plačiai analizuojamas infliacijos lygio panašumo kriterijus. Kuomet tarp šalių infliacija yra maža ir panaši laikui bėgant, prekybos sąlygos taip pat išliks stabilios. Be to P. Krugman (2012) analizuodamas euro įvedimo naudą, teigia, kad šis įvykis leistų tiesiogiai palyginti kainas vidaus rinkoje ir euro zonos šalių rinkose. Vieningos valiutos įvedimo empirinių tyrimų analizė atskleidė naudojamų metodų įvairovę, pagrįstą tiek prognozavimo modelių taikymu, tiek realios ekonominės situacijos ištirtumu. P.Karam, D. Laxton, D. Rose ir N. Tamirisa (2008), M. J. Lamla ir S. M. Lein (2010), G. M. Caporale, A. Girardi ir M. Ventura (2011) nustatė, kad euro įvedimas sukuria infliacijos augimo pasekmes. Tuo tarpu W. Dziuda ir G. Mastrobuoni (2008), U. Fritsche ir kt. (2008) savo tyrimuose paneigė šį teiginį. Taigi, vis dar nėra aišku, ar euro įvedimas iš tiesų turi poveikį kainų kilimui šalyje.

Tyrimo rezultatai atskleidė, kad euro įvedimas nebūtinai turi įtakos infliacijos pokyčiams. Tokius rezultatus galėjo sąlygoti šalių vidinė ir globalinė ekonominė situacija. Infliacijos augimo tendencijos po euro įvedimo nustatytos Graikijoje, Prancūzijoje ir Slovėnijoje, tačiau Airijoje, Belgijoje, Ispanijoje ir Vokietijoje toks poveikis statistiškai nereikšmingas. Graikijos infliacijos rodiklis dar prieš euro įvedimą 2002 m. netenkino Mastrobuoni kriterijaus, todėl tai tik paskatino infliacijos pokyčius. Prancūzijoje didžiulę įtaką kainų augimui turėjo visuomenės nesugebėjimas prisitaikyti prie naujosios valiutos (Mastrobuoni, 2004). Poveikį Slovėnijos infliacijos pokyčiams galėjo sukurti įsibėgėjanti ekonominė krizė. Panašius rezultatus akcentuoja U. Fritsche ir kt. (2008). Taigi, galima teigti, kad euro įvedimas nebūtinai sąlygoja infliacijos pokyčius, o šį poveikį sustiprinti galėjo šalių vidinė ir globalinė ekonominė situacija.

Literatūra

1. Allam, M. S. and Goerres, A. (2008). Adopting the Euro in Post-Communist Countries: An Analysis of the Attitudes toward the Single Currency // MPIFG Discussion Paper. Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies.
2. Asgharpur, H., Kohnehshahri, L. A. and Karami, A. (2007). The Relationship between Interest Rates and Inflation Changes: an Analysis of Long-Term Interest Rate Dynamics in Developing Countries. Prieiga per Internetą: <http://repo.uum.edu.my/2416/1/Hossein_Asgarpur.pdf> (prisijungta 2014 03 20).
3. Bitans, M. and Kaužens, E. (2004). Impact of the Euro Adoption on the Economy of Latvia. Prieiga per Internetą: <http://www.macroeconomics.lv/sites/default/files/impact_of_the_euro_adoption.pdf> (prisijungta 2014 03 19).
4. Cacnio, F. C. Q. (2011). Do Higher Wages Cause Inflation? // Bangko Sentral NG Pilipinas, Economic Newsletter, No. 11-01.
5. Caporale, G. M., Girardi, A. and Ventura, M. (2011). The Euro Changeover and Price Adjustments in Italy // Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) Discussion Papers, No. 1114.
6. Cashell, B.W. (2004). Inflation and Unemployment: What is the Connection? // Cornell University ILR School Federal Publications.
7. Ciobanu, G. and Ciobanu, A. (2008). CEE Countries and Euro Adoption: a Costs-Benefits Analysis. Prieiga per Internetą: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1133511> (prisijungta 2014 02 18).
8. Dandashly, A. and Verdun, A. (2009). Euro Adoption in Central Europe: Laggards by default and laggards by choice // EUSA Twelfth Biennial International Conference.
9. Dziuda, W. and Mastrobuoni, G. (2008). The Euro Changeover and its Effects on Price Transparency and Inflation. Prieiga per Internetą: <http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/dziuda/personal/pdf/jcmb_veryfinalrevision2.pdf> (prisijungta 2014 03 18).
10. Eggoh, J.C. and Muhammad, K. (2012). On the Non-linear Relationship between Inflation and Economic Growth. Prieiga per Internetą: <http://www.univ-reims.fr/leo/images/espace_commun/seminaires/semmar2011/WP_101.pdf> (prisijungta 2014 03 19).
11. Fleming, (1971). On Exchange Rate Unification // Economic Journal.
12. Furrutter, M. (2012). The Eurozone: An Optimal Currency Area? // IIFER papers. Innsbruck: Department of Political Science.
13. Ganev, G. (2010). Costs and Benefits of Euro Adoption in Bulgaria. Prieiga per Internetą: <<http://research.uni-sofia.bg/bitstream/10506/450/1/Bg-to-euro%20draft%203%20FINISS%20format.pdf>> (prisijungta 2014 02 18).
14. Hufner, F. and Koske, I. (2008). The Euro Changeover in the Slovak Republic: Implications for Inflation and Interest Rates. Prieiga per Internetą: <<http://www.oecd.org/slovakia/41029725.pdf>> (prisijungta 2014 03 15).
15. Johansson, H. and Nellvik, T. (2008). The European Monetary Union's Effect on Trading Patterns. Prieiga per Internetą: <<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:3584/FULLTEXT01.pdf>> (prisijungta 2014 03 19).
16. Karam, P., Laxton, D., Rose, D. and Tamirisa, N. (2008). The Macroeconomic Costs and Benefits of Adopting the Euro // International Monetary Fund Staff Papers.
17. Krugman, R. (2012). Revenge of the Optimum Currency Area // NBER Macroeconomics Annual.-Edited by D. Acemoglu, J. Parker and M. Woodford. Chicago: University of Chicago Press.
18. Lamla, M. J. and Lein, S. M. (2010). The Euro Cash Changeover, Inflation Perceptions and the media // KOF Swiss Economic Institute Working Paper, No. 254.
19. Mastrobuoni, G. (2004). The Effects of the Euro-Conversion on Prices and Price Perceptions // CEPS Working Paper, No. 101.
20. Magazzino, C. (2011). The nexus between Public Expenditure and Inflation in the Mediterranean Countries // MPRA Paper, No. 28493.
21. McGowan, D. (2005). Has the Euro Increased Trade? Prieiga per Internetą: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=338602> (prisijungta 2014 03 15).
22. Mongelli, F. P. (2008). European Economic and Monetary Integration, and the Optimum Currency Area Theory // European Economy: Economic Papers. Brussels: European Commission, No. 302.
23. Pal, R. (2011). Euro Adoption amid Reshaping EMU: the case of Romania. Prieiga per Internetą: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1953886> (prisijungta 2014 02 18).
24. Petreski, M. (2007). Is the Euro Zone an Optimal Currency Area? Prieiga per Internetą: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=986483> (prisijungta 2014 02 20).
25. Prieue, J. (2007). Reconsidering the theories of optimum currency area – a critique. Prieiga per Internetą: <http://daadpartnership.htw-berlin.de/fileadmin/Workshops/2012_Berlin/Papers/Prieue_Optimum_Currency_Areas_2007.pdf> (prisijungta 2014 02 15).
26. Ricci, L. A. (2008). A Model of an Optimum Currency Area // Economics - The Open-Access, Open-Assessment E-Journal.
27. Stoica, O. (2004). Toward Successful Euro Adoption in Romania. Prieiga per Internetą: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=952412> (prisijungta 2014 02 20).
28. The Effects of Euro Adoption in the Slovak Economy (2006). National Bank of Slovakia // Šuster, M., Arendaš, M., Benčík, M. et al. NBS Research Department.

29. The Euro and Prices: Changeover-related Inflation and Price Convergence in the Euro Area (2008). KOF Swiss Economic Institute // Fritsche, U., Graff, M., Lamla, M. et al.
30. Viskovic, J. (2012). The Optimum Currency Area and the Credibility of Maastricht Criteria // International Conference of the Faculty.
31. Zanetti, A. (2005). Do Wages Lead Inflation? Swiss evidence. Prieiga per Internetą: <http://www.sgvs.ire.eco.unisi.ch/papers/Zanetti_SGVS06.pdf>prisijungta 2014 03 19).

Ingrida NAUSĖDAITĖ

THE ASSESSMENT OF EURO IMPACT ON INFLATION IN SELECTED EU COUNTRIES

Summary

The euro is one of the most important instruments of payment, but the euro impact on inflation is an urgent scientific problem. P. Krugman (2012) said that euro adoption allows compare prices on the domestic market and euro area markets. This fact is determined in optimal currency area. Nevertheless researchers found that the introduction of euro caused the growth of prices in euro area countries. But these findings are not sufficiently established.

Considering to these results, the purpose of this research is to evaluate the impact of the euro on country's inflation. Methodology is based on time series models and regression analysis. In this investigation the period before euro adoption is two or three times longer than after this event because it allows to obtain more reliable results. The results showed that the introduction of the euro had an impact on inflation in Greece, France and Slovenia. Meanwhile, this effect was not statistically significant in Ireland, Belgium, Spain and Germany. Greek inflation rate before the introduction of the euro did not meet the Maastricht criteria, so it just led to changes in inflation. In France a major impact on price growth was the inability of society to adapt to the new currency (Mastrobuoni, 2004). Besides, in Slovenia inflation growth was able to create the economic crisis. So these findings could result the country's internal and global economic situation.

Straipsnį recenzavo: dr. doc. Jonė Kalendienė (VDU)

Balso už kadro savybių poveikis transliacinėje reklamoje

Įvadas

Istorinis požiūris į reklamos ištakas leidžia teigti, kad reklama ir balsas yra neatsiejami. Viena iš ankstyviausiųjų reklamos formų užgimė antikiniais laikais. Tai pirminė žodinė reklama, kurioje pagrindiniu skelbimų (reklaminių pranešimų) įgarsinimo instrumentu tampa žmogaus balsas. Kaip anuomet, taip ir šiais laikais balso už kadro reklamoje panaudojimo vaidmens svarba yra nepaprastai didelė. Šios temos aktualumas pasižymi tuo, kad transliacinė reklama esamomis technologinėmis sąlygomis dar negali pasinaudoti visų penkių žmogaus eksteroreceptinių jausmų sąveika, siekiant visapusiško ir stipraus poveikio vartotojui skatinant jį įsigyti produktą. Produkto įsigijimas yra suprantamas kaip pirkimo proceso, apimančio laikotarpį nuo poreikio atsiradimo iki prekės įsigijimo, baigtinis veiksmas, tačiau nagrinėjant balso už kadro savybių poveikį vartotojui nėra priinama iki pirkimo laikotarpio. Neabejotina, kad rega bei klausa (televizijos reklamos atveju) ir klausa (radijo reklamos atveju) yra būtent tos jausmų, kurias galima pasitelkti transliacinėje reklamoje, tačiau reikia suprasti balso panaudojimo svarbą. Nepaneigama, kad balsas už kadro yra neatsiejama garsinės ir vaizdinės reklamų dalis. Galima teigti, kad televizijos reklamoje balso už kadro vaidmuo kartais yra sąlyginai nedidelis ir naudojamas pagrindinės reklamos minties ar šaukinio pateikimui, tačiau radijo reklama be balso už kadro yra tiesiog neįmanoma.

Balsas už kadro reklamoje analizuojamas neišskiriant audiovizualinės ir garsinės reklamų todėl, kad esminiai panaudojimo bei poveikio principai yra tapatūs. Autorė suponuoja, kad balsas už kadro yra kertinis veiksnys, kuris gali turėti poveikį vartotojui transliacinės reklamos atveju. Suprantama, kad garsinėje reklamoje balsas už kadro yra nepakeičiamas, tačiau galima teigti, kad audiovizualinės reklamos atžvilgiu situacija yra panaši, kadangi tarp vartotojų yra įsigalėjęs tipinis elgesys, kuris pasireiškia šalutinių veiklų darymu esant reklaminei pauzei, o tokiu būdu atsiribojama nuo vizualinio reklamos turinio, ir šiuo atveju būtent balsas už kadro gali turėti poveikį auditorijai. Užsienio autorių publikacijų (Chattopadhyay ir kt., 2003; Meyers-Levy, Zhu, 2010; Peirce, 2001; Whipple, Mcmanamon, 2002; Cook, 2003; Englis, 2013 ir kt.) balso už kadro savybių bei jų poveikio tematika yra nemažai, tačiau jos nėra struktūrizuotos, gilinamasi į pavienius smulkius aspektus, todėl visaapimantis požiūris yra labai reikalingas. Balso už kadro savybių bei jų poveikio atskleidimas yra ypač aktualus Lietuvos verslui, kadangi turi įtakos jų komunikacijos procesams, neapsiribojant, akademinėi visuomenei taip pat, kadangi šia tema publikacijų Lietuvoje nėra.

Darbo tikslas – atskleisti balso už kadro savybių daromą poveikį reklamoje.

Darbo objektas – balso už kadro savybės ir jų poveikis.

Darbo problema – balso už kadro savybių, turinčių poveikį auditorijai reklamos metu, atskleidimas.

Darbo uždaviniai:

- išanalizuoti balso už kadro savybes, jų panaudojimo bei generuojamo poveikio aspektus;
- pateikti balso už kadro savybių daromą poveikį transliacinėje reklamoje.

Darbo metodika – mokslinės literatūros analizė apie balsą už kadro, jo savybes bei balso už kadro poveikį transliacinėje reklamoje. Interpretacijos ir apibendrinimas. Informacijai apdoroti panaudotas grupavimo būdas.

Balso už kadro savybių klasifikavimas

Balsas, kaip garso šaltinis, pasižymi įvairiomis savybėmis. Tos, kurios iš prigimties būdingos konkrečiam balso nešėjui ir yra apibrėžtos jo fiziologiniais ypatumais, vadinamos prigimtinėmis arba suformuotomis (tonacija, tembras, lytis ir kt.). Tuo tarpu kontroliuojamos balso savybės (tempas, nuotaika, artikuliacija ir kt.) yra tos, kurias kalbantysis gali suteikti įgarsindamas tekstą (Обрыукоpo, 2004). Balso už kadro reklamoje ypatumas tas, kad tiek prigimtines, tiek kontroliuojamas balso savybės virsta kontroliuojamomis. Būtent, renkantis balsą už kadro atsiranda galimybė priimti sprendimus dėl reikiamų savybių ir jų atsirinkimo bei kaitalojimo, todėl tokiu būdu jos yra kontroliuojamos.

Renkantis balsą už kadro reikia atsižvelgti į balso tembrą, toną ir artikuliaciją, kadangi šios savybės, nors ir ne esminės analizuojamu atveju, tačiau yra svarbios ir išryškina balso už kadro panaudojimo subtilybes. Balso tembras, kuris apibūdina balso spalvingumą, yra individualus bruožas ir kiekvieno žmogaus savitas, todėl autoriai (Chattopadhyay ir kt., 2003; Englis, 2013 ir kt.) laikosi pozicijos, kad balso tembras turi būti malonus bendra prasme ir toliau šio bruožo nenagrinėja dėl jo savitumo. Taip pat balsas už kadro geba pridėti niuansų reklaminiam pranešimui naudodamas atitinkamą toną. Būtent, balsu galima perteikti tokias emocijas kaip laimė, draugiškumas, geidulingumas, primygtinumas ar optimizmas (Cook, 2003; Beasley, Danesi, 2002). Tokiu būdu, suteikiant nuotaiką, galima sustiprinti reklaminių pranešimą ir sudominti auditoriją, o nuotaikos suteikimas reklamuojamam produktui ar paslaugai turėtų būti parenkamas atsižvelgiant į vizualinį turinį. Savaiame suprantamu laikoma aiški artikuliacija, nes priešingu atveju atsiranda tikimybė, kad reklaminis pranešimas, dėl prastos dikcijos, iš viso nebus suprastas morfoloģine prasme.

Siekiant išaiškinti kokios balso už kadro savybės reklamoje yra reikšmingos buvo atlikta literatūros analizė (Chattopadhyay ir kt., 2003; Meyers-Levy, Zhu, 2010; Whipple, Mcmanamon, 2002; Cook, 2003; Englis, 2013 ir kt.; Borkowska, Pawlowski, 2011; Peirce, 2001 ir kt.). Remiantis atrinktais bei susistemintais duomenimis šio straipsnio autorės sudarytas reikšmingiausių balso už kadro savybių grupavimo klasifikacijos modelis (1 pav.).



1 pav. Balso už kadro savybių grupavimo klasifikacija

Šaltinis: sudaryta straipsnio autorės.

Nagrinėjant balso už kadro reklamoje savybes galima teigti, kad pačios svarbiausios, dėl kurių yra sutariama, yra balso už kadro lytis, kalbėsenos tempas bei tonacija, tačiau išsiskiria nuomonė kokias fiziologines ypatybes geba atkoduoti klausantysis: nėra sutariama ar iš girdimo balso už kadro įmanoma įvardinti kalbėtojo amžių, apimtį ir išvaizdos ypatumus. Analizuojant balso už kadro savybių ir jų poveikio¹ vartotojui aspektus įvardintas nuomonių išsiskyrimas svarbus tuo, kad esant tikimybei, jog balsas už kadro užkoduoja amžių, apimtį bei patrauklumą, balso už kadro pasirinkimas gali tapti sudėtingu procesu suprantant, kad balsas už kadro yra vokalinis prekės ženklų veidas. Reikia pažymėti, kad punktyrine linija balso už kadro savybių grupavimo klasifikacijos modelyje žymimos tos savybės, dėl kurių nėra aiškaus sutarimo tarp autorių. Šio straipsnio autorė laikosi pozicijos, kad tam tikras savybes apie žmogų išties galima apibūdinti iš girdimo balso, tačiau esamų tyrimų nevienalytiškumas (Meyerr-Levy, Zhu, 2010; Fraccaro ir kt., 2010; Bruckert ir kt., 2006; Krauss, Freyberg, Morsella, 2002) suponuoja, kad nėra aiškaus pagrindo tvirtinti, jog balsas geba perduoti klausančiajam

¹ Šiame straipsnyje suprantamas kaip tam tikrų reklaminių pranešimų įgarsinimui panaudojamų balso už kadro savybių ypatybių veikimo rezultatas.

tokius asmens fiziologinius duomenis (savybes), kaip ūgis, svoris ar išvaizdos ypatumai. Kalbant apie amžiaus kriterijų, reikia pastebėti, kad amžius iš esmės gali turėti poveikio balso charakteristikoms. Pavyzdžiui, vykstant senėjimo procesams kinta balso klosčių struktūra, todėl atsiranda akustiniai balso pakitimai. Būtent dėl šių fiziologinių ypatybių bei apibendrinus aukščiau paminėtų autorių įžvalgas galima teigti, kad balsas gali išduoti tik amžių.

Balso už kadro lyties pasirinkimo motyvas

Žmogaus lytis yra esminis bei prigimtinis bruožas, kuris padeda aiškiai išskirti tikslinę rinką. Be kitų kriterijų, tokių kaip amžius, pajamos ar pomėgiai, lyties kriterijus daugeliu atveju aiškiai atskiria rinkoje esančius produktus bei paslaugas. Būtent, kai kurios produktų ar paslaugų kategorijos priskiriamos vyriškajai arba moteriškajai auditorijoms. Priskyrimas kuriai nors lyčiai yra nusistovėjęs ir atliekamas šiuo principu: kam skirtas produktas ar paslauga ir kas jį naudoja, tai tos lyties atstovai ir yra tikslinė auditorija (Nass, Yen, 2010). Tikslinės auditorijos lytis yra labai svarbi analizuojant balso už kadro savybių poveikio reklamoje aspektus.

Visų pirma, reikia išskirti esminius principus, kuriais vadovaujantis galimas balso už kadro lyties parinkimas reklamai. Išanalizavus literatūrą apie balso už kadro lyties parinkimo sprendimus nepavyko rasti sistemingo požiūrio, kuriuo remiantis taptų aišku kokie motyvai gali lemti balso už kadro reklamoje lyties pasirinkimą, todėl pateikiamas požiūris grindžiamas keliais autoriais (Englis, 2013; North ir kt., 2004). Balso už kadro reklamoje lyties parinkimas galimas dviem motyvais: pagal produkto ar paslaugos tikslinės auditorijos lytį ir pagal siekiamos auditorijos dėmesio lytį. Kiekvienas iš įvardintų pasirinkimų yra grįstas skirtingais tikslais. Balso už kadro lyties parinkimo motyvas pagal produkto ar paslaugos tikslinės auditorijos lytį yra aiškiausiai suprantamas, kadangi, kaip jau minėta, produktai bei paslaugos yra skirstomi į vyriškas ir moteriškas kategorijas. Pasak R. Terlutter, S. Diehl ir S. Okazaki (2010), vyriškąją auditoriją labiau įtikina vyriškas balsas už kadro reklamoje nei moteriškas. Kitaip tariant, balso už kadro reklamoje lytis, kuri atitinka prekės ženklą, būtent jam suteikiamą lyties savybę, yra be abejonės labiau įtikinantis (North ir kt., 2004). Radijo reklamoje balsas už kadro yra esminis faktorius, nuo kurio priklauso semantinė bei formali perduodamos reklaminės žinutės esmė, tačiau tinkama balso už kadro lytis turi būti pasirenkama ir audiovizualinėje reklamoje, nes priešingu atveju yra skatinamas nepasitikėjimas reklamuojamo produkto ar paslaugos atžvilgiu. Moteriškas balsas už kadro iš esmės yra netinkamas vyrų auditorijai orientuotų produktų reklaminiams pranešimams įgarsinti, teigia K. Peirce (2001). Ir tai suponuoja, jog vyriškai auditorijai skirtų produktų bei paslaugų reklamoje turėtų būti parenkamas vyriškas balsas už kadro. Minimais autoriams antrina ir kiti tyrėjai (Nass, Yen, 2010), kurie remdamiesi atlikto tyrimo duomenimis teigia, kad vyriškas balsas už kadro geriau įtikina vyrų auditorijai skirtų produktų kategorijos pirkimą. A.B. Овруцкого (2004), analizuodama balso už kadro lyties pasirinkimą moterims skirtų prekių, tokių kaip parfumerijos, asmeninės higienos ar apatinių rūbų reklamose, teigia, kad moteriško balso už kadro panaudojimas yra savaime suprantamas. Tačiau pažymi, kad kartais parfumerijos, pėdkelnių ar kokių kitų specifinių moteriškų prekių reklamose turi būti naudojamas vyriškas balsas už kadro. To priežastis ta, kad moteris girdėdama vyrišką balsą už kadro jai skirtos prekės reklamoje nesąmoningai tai sieja su gebėjimu įgauti vyro palankumą ar galimybę užmegzti romantiškus santykius tuo atveju, jei įsigis reklamuojamą prekę, o taip pat todėl, kad vyro išdėstomi teiginiai šiuo atveju skamba įtikinamiau. Sulygtu išimtinu principu yra ir su vyrų auditorija.

Reziumuojant išdėstytus motyvus galima teigti, kad tikslinės auditorijos lyties neatitinkantis balsas už kadro yra vertinamas kaip nepatikimas bei nepajėgus pasirodyti ekspertu. Šiuo atveju tai reiškia, kad susidaro priešprieša tarp balso už kadro ir pranešimo gavėjo. Priešprieša ta prasme, kad esant vyriškam balsui už kadro, kuris pateikia reklaminį pranešimą išskirtinai moterų auditorijai skirto produkto ar paslaugos atveju, yra akivaizdaus pagrindo tą balsą už kadro vertinti kaip nepatikimą, nes jis negali būti reklamuojamo produkto vartotoju, ir todėl negali būti vertinamas kaip ekspertas, o jo lyties balsu už kadro deklaruojamos produkto ar paslaugos savybės tampa kvestionuojamos. Tampa aišku, kad pagal produktui priskiriamą lytį turi būti parenkamas balsas už kadro siekiant įtikinti vartotoją produkto ar paslaugos savybėmis. Tačiau balso už kadro lytis nebūtinai turi atitikti produktui ar paslaugai priskiriamą lytį, kai išsikeltas poveikio tikslas yra ne pagal produkto ar paslaugos lytį, o pagal siekiamos auditorijos dėmesio lytį. Šiuo atveju dėmesio siekis yra suprantamas kaip priešingos reklamuojamam produktui ar paslaugai lyties atstovo balso už kadro panaudojimas. Toks pasirinkimas grindžiamas psichologiniais veiksniais ir manymu, kad esant priešingos produktui ar paslaugai balso už kadro lyties atstovui, kurio lytis nesutampa su siekiamos auditorijos dėmesio lytimi, suveiks seksualinio pobūdžio motyvai.

Kalbėsenos tempo įsimenamumo ir įtikinamumo aspektai

Kalbėsenos greitis yra vertinamas pagrindinio dažnio kontūro metodu. Šio metodo pagalba matuojamas gerklose esančių balso klosčių vibracijos greitis (Peterson, Cannito, Brown, 1995). Būtent tų klosčių vibracijos greitis ir yra kalbėsenos tempas. Balso už kadro reklamoje atliekamų sustojimų reikšmę analizavę autoriai (Zuckerman, Miyake, 1993; Whipple, 2012) teigia, kad sustojimai tarp žodžių ar sakinių sudaro didesnės kompetencijos pojūtį, negana to, sustojimai yra būtini, kadangi tokiu būdu išsakoma mintis yra dalinama į loginius vienetus. Šios įžvalgos yra svarbios tuo, kad reklamoje panaudojamą balsą už kadro vartotojas identifikuotų kaip reklamuojamo produkto ekspertą, o sustojimai yra būtini siekiant pabrėžti vieną ar kitą reklaminio pranešimo epizodą bei įgyvendinti sakinių loginius struktūros elementus.

Pagrindiniai kalbėsenos tempai yra lėtas, vidutinis ir greitas. Kalbėsenos greitis tirtas daug kartų, tačiau pasitelkti tyrimų metodai varijuoja. Vienas iš tyrimo metodų rėmėsi mechaniniu balso greičio kaitaliojimu (Miller ir kt., 1976). Šis tyrimas parodė, kad greitesne kalbėseną pasižymintis kalbantysis yra vertinamas kaip labiau nusimanantis apie tai, ką kalba, taip pat labiau įtikinantis, objektyvesnis ir intelektualesnis. Tyrimo autoriams antrina A. Krishna (2013) teigdamą, kad klausytojas greitai kalbantį balsą už kadro priskiria labiau kompetentingam ir įtikinančiam asmeniui. P. LaBarbera ir J. MacLachlan (1979), siekdami išvengti galimų netikslumų mechaninio balso kaitaliojimo kontekste (pavyzdžiui, mechaniškai kaitaliojant balso greitį kinta tonacija) pasinaudojo elektronine laiko kompresijos programa. Tokiam kalbėsenos greičio metodui pritaria ir vėlesnių tyrimų autorius J. S. Armstrong (2010), kuris pamini, kad balsas už kadro reklamoje gali tiesiog kalbėti greičiau, tačiau geresnis sprendimas yra pasinaudoti elektronine laiko kompresija, kadangi ji nors ir pagreitina kalbėseną, tačiau kalba išlieka suprantama ir aiški. Taip pat manoma, kad klausytojas labiau reaguoja į reklaminį pranešimą, jeigu jis yra greitesnis už normalų ir tai suponuoja, jog vartotojas turėtų būti labiau įtikinamas (MacLachlan, Dean, 1980). Akivaizdžius bendra prasme įtikinančio balso kalbėsenos tempo rodiklius parodė telefonines apklausas atliekančių žmonių darbo rezultatai (turint omenyje gebėjimą įtikinti dalyvauti apklausoje) – rezultatai buvo geresni tų žmonių, kurių balsas pasižymėjo greitesne kalbėseną (Oksenberg, Coleman, Cannell, 2001). Taigi, nepaisant skirtingos tyrimo metodologijos, rezultatai yra tapatūs: pirmenybė pagal poveikio ypatybes atitenka greitesnei nei vidutinei ar lėta kalbėsenai, nes ji pasižymi didesniu įtikinamumu, klausytojas skiria didesnę dėmesį reklamai, taip pat greitakalbiai yra vertinami kaip labiau kompetentingi, tikri, laisvi bei energingi.

Vadovaujantis tyrimų rezultatais tampa aišku, kad greitesnis balso už kadro kalbėsenos tempas yra gebantis pernešti daugiau poveikio ypatybių – labiau mėgstamas, atkreipiantis dėmesį, labiau įtikinantis, labiau kompetentingas – tačiau būtina pažymėti, kad greitesnis balso už kadro kalbėjimo tempas turėtų derėti prie įgarsinamo teksto bei situacijos ir atitikti reklamai priskiriamą tikslą. Būtent, greita kalbėseną tinkama tais atvejais, kai vartotojui reikia minimalios informacijos. Greitesnis tempas neturėtų būti naudojamas aukšto įsitraukimo į reklaminį pranešimą atvejais (Armstrong, 2010). Tokios nuomonės laikosi ir K. Whipple (2012) bei A. Krishna (2013), kurios teigia, kad žmonės nesugeba spėti paskui greitakalbį ir kartais nesupranta balso už kadro sakomo teksto, o lėtesnė kalbėseną leidžia klausytojui labiau įsitraukti ir apgalvoti girdimą informaciją, tuo tarpu greita kalbėseną gali atriboti klausytoją jam juntant, jog tai per daug informacijos, kurią jis galėtų suprasti vienu metu. Šio straipsnio autorė laikosi nuomonės, kad greitesnė kalbėseną gali kliudyti klausytojui detalizuoti reklaminį pranešimą, o remiantis tokia prielaida tampa aišku, kad greitesnė kalbėseną galimai mažina visų reklaminiam pranešimui priskiriamų įtikinimo savybių pasireiškimą.

Balso už kadro kalbėsenos tempas, neapsiribojant apsisprendimu dėl greitesnio, lėtesnio ar vidutinio greičio, turėtų būti modeliuojamas pasinaudojant elektroninės laiko kompresijos kompiuterine programa, kadangi tokiu būdu bus tikrai įgyvendinta aiškios artikuliacijos bei loginių pauzių svarba. Greitesniu tempu pasižymintis balsas už kadro vertinamas kaip labiau įtikinantis, taip pat tokio tempo balsui už kadro priskiriamas didesnis poveikio spektras. Būtent, greičiau nei vidutiniu tempu kalbantys yra vertinami kaip labiau kompetentingi, energingi, objektyvūs bei pritraukiantys dėmesį. Tačiau svarbu suprasti, kad greitesnis balso už kadro kalbėjimo tempas reklamoje gali turėti įtakos informacijos išliekamumo atmintyje atžvilgiu, todėl priimant sprendimą dėl įvardinto, reikia įvertinti ar vartotojas bus pajėgus įsisavinti pateikiamą informaciją.

Amžiaus atitikimo koncepcija

Balso už kadro amžiaus savybė tampa itin svarbia kalbant apie balso už kadro poveikį reklamoje. Šios savybės svarba paremta mokslininkų įžvalgomis, kuriose teigiama, jog gebėjimas iš balso įvardinti kalbančiojo amžių būdingas visiems be išimties individams – evoliucijos metu balsas buvo svarbus kriterijus renkantis partnerį, ypač naktį, kai matymas buvo suvaržytas (Hughes, Dispenza, Gallup, 2004). Neapsiribojant, jau anksčiau minėtas senėjimo procesų poveikis balso klosčių struktūrai, kuris pasireiškia akustiniais balso pakitimais. Tuo tarpu jauno amžiaus asmens balso tonacija yra aukštesnė ir tik einant link fiziologinės brandos balsas šiek tiek pasilenka link žemesnės tonacijos, todėl klausantysis taip pat nesunkiai geba identifikuoti jauną balsą už kadro.

Balso už kadro amžius yra reikšminga poveikio ypatybė, nes vartotojai yra nevienalytė visuma, bet iš skirtingų dedamųjų, įskaitant ir amžiaus grupes, susidedantis objektas, todėl savaime suprantama, kad balso už kadro reklamoje amžius, siekiant poveikio, turi atitikti tikslinės auditorijos amžių. Jeigu reklamuojamo prekės ženklo tikslinė auditorija yra vyresnio amžiaus žmonės, tai jaunuolio balsas už kadro bus netinkamas sprendimas. Lygiai tuo pačiu principu, vaikams skirtus produktus bei paslaugas reklamoje turėtų įgarsinti vaikiškas balsas. Balso už kadro amžiaus pasirinkimo priežastys susideda iš kelių aspektų. Visų pirma, balsas už kadro turi atitikti prekės ženklui priskiriamas savybes (North ir kt., 2004). Greta to, vartotojai nėra linkę atkreipti dėmesio į reklamą, kurioje, gebėdami identifikuoti balso už kadro amžių, supranta, kad tai ne jų amžiaus grupei priklausantis individas (Cook, 2003; Karpf, 2006). Turima omenyje, kad, pavyzdžiui, reklamuojant vyresnio amžiaus vartotojams skirtus produktus, tarkim, farmacinės kilmės prekes, reikia suprasti, kad jaunuolio balsas už kadro reklamoje neatkreips vyresnio amžiaus žmogaus dėmesio, nes tai suponuoja, kad reklama skirta ne jam. Be to, esant jauno amžiaus balsui už kadro sunku patikėti teiginiais, kad reklamuojama produkcija (pavyzdžiui, medicininiai preparatai sąnarių problemoms gydyti) yra efektyvūs. Kitas svarbus momentas tas, kad žmonės senatvėje susiduria su girdėjimo problemomis, vadinamuoju senatviniu kurtumu, todėl jie nebegirdi aukštų tonacijų, kurios būdingos jauno amžiaus žmonėms. Ir būtent dėl šios fiziologinės priežasties reklamose, kurios yra skirtos pagyvenusiems žmonėms, siekiant jų dėmesio ir užtikrinimo, kad reklaminis pranešimas bus aiškiai išgirstas, balsas už kadro turėtų būti jų amžiaus grupės, kuris, pagal išdėstytus principus, bus žemesnės tonacijos. Sulygtu balso už kadro amžiaus atitikimo principu vaikų auditorijai skirtoje reklamoje neturėtų būti parenkamas vyresnio amžiaus žmogaus balsas už kadro.

Reziumuojant, pasirinkus tikslinės auditorijos amžiaus grupės neatitinkantį balsą už kadro nebus pasiektas norimas tikslas – dėmesio pritraukimas. Ir balsas už kadro neįgyvendins jam priskiriamo tikslo – poveikis tikslinei auditorijai, kuris grįstas patikimumo ir pasitikėjimo faktoriais. Orientuojantis į vyresnio amžiaus auditoriją balso už kadro pasirinkimas ypatingai svarbus ne tik dėl išdėstyto principo, tačiau ir dėl senatvinio kurtumo, kuris turi įtakos aukštų tonacijų girdėjimui, o pastarosios labiausiai būdingos jauno amžiaus žmonių balsams. Todėl renkant balsą už kadro reklamoje ir siekiant atkreipti vartotojo dėmesį, yra labai svarbu pasirinkti auditorijos amžiaus grupei pagal amžių priklausantį akustinį atstovą – balsą už kadro.

Vyriškų ir moteriškų balsų tonacijų preferencijos

Balso tonacija yra savita kiekvienam individui, o vyriškų ir moteriškų balsų tonacijos yra lemtos fiziologinių skirtumų. Tradiciškai balsai yra skirstomi į tris principines kategorijas. Vyriški balsai skirstomi į bosus, baritonus ir tenorus (žemos, vidutinės ir aukštos tonacijos balsai), o moteriški, sulygtu vyriškų balsų klasifikacijai principu, į altus, mecosopranus ir sopranus. Analizuojant literatūrą vyrų ir moterų balsų tonacijos tematika pastebėtas aiškus sutarimas tarp autorių (Collins, 2000; Borkowska, Pawlowski, 2011; Hodges-Simeon, Gaulin, Puts, 2010 ir kt.), kad balso tonacija yra nemažai poveikio reklaminiam pranešimui suteikianti savybė. Nors įvardinti autoriai analizuoja skirtingas balso tonacijos poveikio ypatybes bei preferencijas, tačiau visos jos yra svarbios, nes vienaip ar kitaip prisideda prie balso už kadro reklamoje efektyvumo.

Labai svarbu pabrėžti, kad tiek vyrai, tiek moterys bendrai sutaria, kurie balsai iš esmės jiems yra patrauklūs. Būtent, tarp moterų vyrauja aiškus sutarimas, kad žemas vyriškas balsas yra labiau patrauklus ir tuo pačiu dominuojantis bei jas labiau įtikinantis nei vidutinės ar aukštesnės tonacijos balsai (Collins, 2000; Hodges-Simeon, Gaulin, Puts, 2010; Vukovic ir kt. 2010). Tuo tarpu ir vyrai vertindami kitų vyrų balsus teigia, kad žemos tonacijos balsai jiems taip pat atrodo labiau dominuojančių bei paveikių asmenybių balsai (Pipitone, Gallup,

2008). Žemo vyriško balso poveikio moterims aspektus nagrinėję autoriai siekė atrasti priežastinius ryšius. Žemesnės vyriško balso tonacijos įtikinamumo bei patrauklumo prigimtis aiškinama tuo, kad moterys tokį balsą vertina lytiškai subrendusio vyro stereotipu (Feinberg ir kt., 2005), o vyrai, turintys aukštesnį testosterono lygį, dažniausiai turi žemesnius balsus (Dabbs, Mallinger, 1999). Atsižvelgiant į jau aptartą gebėjimą iš balso nuskaidyti amžių, prie žemos tonacijos vyriškam balsui priskiriamų poveikio ypatybių galima gretinti B. Pawlovski (2008) įžvalgą – moterys pirmenybę teikia vyresniems už save vyrams. Būtent dėl įvardintų priežasčių žemas vyriškas balsas moterų auditorijos atžvilgiu yra vertinamas kaip patrauklus, o ir vyrų ir moterų atžvilgiu dominuojantis bei labiau įtikinantis. Analizuojant moterų balso tonacijas tampa aišku (vyrauja aiškus sutarimas tarp abiejų lyčių), kad, priešingai vyrų balsų analizės rezultatams, daugiausiai poveikio ypatybių priskiriama aukštos tonacijos moteriškiems balsams, pabrėžiant, kad žemi moteriški balsai anaipol nėra autoritetingi ar patrauklūs (Pipitone, Gallup, 2008; Krishna, 2013). Vis tik reikia pastebėti, kad pasigendama poveikio ypatybių, tokių kaip ekspertiškumas, priskyrimo aukštesniems moteriškiems balsams, o vyraujantys vertinimai apsiriboja sąvokomis patrauklumas, seksualumas bei nuoširdumas. Nepaisant aukščiau įvardinto atotrūkio tarp aukštesniems moteriškiems ir žemiems vyriškiems balsams suteikiamų poveikių savybių, autorė suponuoja, kad aukštesnio moteriško balso už kadro pasirinkimo atveju suveikia visai kiti motyvai. Būtent, tais atvejais, kuomet aukštesnės tonacijos moteriškas balsas už kadro skiriamas moterų auditorijai, veikia pasitikėjimo, nuoširdumo ar patarimo pobūdžio poveikio scenarijus, ir šiuo atveju nėra būtinas autoritetingas ar dominuojantis personažas. O tais atvejais, kai aukštesnės tonacijos moteriškas balsas už kadro pasirenkamas vyriškai auditorijai, veikia priešingi dominavimui, tokie kaip patrauklumas, apžavėjimas ar seksualumas.

Atlikta analizė yra labai reikšminga, kai suprantama, kad balsas už kadro audiovizualinės reklamos atveju yra prekės ženklo akustinis veidas, kuris, vienomis ar kitomis skirtingoms tonacijoms priskiriamomis savybėmis, geba daryti poveikį auditorijai. Savaiame suprantama, kad žemam balsui priskiriamos savybės – įtikinamumas, dominavimas – yra neabejotinai aktualios kalbant apie reklamos įgarsinimą todėl, kad įvardintos balso savybės būdingos sėkmingiems individams, kurie dažniausiu atveju vertinami kaip kompetentingi ir ekspertai. Neapsiribojant, aukštesniems moteriškiems balsams priskiriamos poveikio ypatybės yra taip pat paveikios turint omenyje, kad veikia kiti psichologiniai motyvai.

Išvados

Išanalizuoti požūriai yra labai svarbūs, kai įvertiname, jog balsas už kadro yra prekės ženklo vokalinis atspindys, o atsižvelgiant į aptartus balso už kadro savybių bei jų poveikio apibendrinimus, galima daryti šias išvadas:

- šio straipsnio autorės sudarytas balso už kadro savybių grupavimo klasifikacijos modelis atskleidė, kad reikšmingiausios, poveikio prasme, balso už kadro savybės yra balso už kadro lytis, kalbėsėnos tempas, amžius ir tonacija;
- vyriškas balsas už kadro yra labiau įtikinantis vyrų auditorijai, kai reklamuojami jiems priskiriami produktai ar paslaugos, tuo tarpu reklamuojant moterų auditorijai skirtus produktus ar paslaugas efektyvesnis yra moteriškas balsas už kadro (kalbant apie balso už kadro visumines poveikio ypatybes). Esant siekiamybei atkreipti bei įtikinti auditorijai reklamuojant konkrečiai tos auditorijos lyčiai skirtus produktus ar paslaugas, o dėmesio atkreipimą bei įtikinimą grindžiant psichologine supozicija – noras užkariauti priešingos lyties romantišką palankumą – balso už kadro lytis turi nesutapti su produkto ar paslaugos ir tikslinės auditorijos lytimis;
- kalbėsėnos tempas pasižymi tokiomis poveikio ypatybėmis, kaip įsimenamumas ir kompetencija. Greitesnis tempas geba pernešti daugiau poveikio ypatybių nei vidutinė ar lėta kalbėsėnos, nes greitesniu tempu pasižymintis balsas už kadro vertinamas kaip labiau įtikinamas, objektyvus bei pritraukiantis dėmesį, tačiau būtina pažymėti, kad greitesnis balso už kadro kalbėsėnos tempas labiau tinkamas tais atvejais, kai vartotojui reikia minimalios informacijos, nes greitesnė kalbėsėna gali turėti įtakos informacijos išliekamumo atmintyje atžvilgiu;
- balso už kadro amžiaus savybė tampa itin svarbia kalbant apie balso už kadro poveikį reklamoje, nes yra pagrindo manyti, jog gebėjimas iš balso įvardinti kalbančiojo amžių būdingas visiems individams be išimties. Įvertinant įvardintą, renkantis balsą už kadro reklamoje labai svarbu pasirinkti auditorijos amžiaus grupei pagal amžių priklausantį akustinį atstovą, nes taip pritraukiamas dėmesys ir generuojamas poveikis, kuris grįstas pasitikėjimo faktoriumi. Balso už kadro amžius, kuris labiau atitinka tikslinės auditorijos amžių, sukuria

didesnį pasitikėjimą girdimu balsu už kadro ir reklamuojamo produkto ar paslaugos savybėmis, nes vartotojai yra nevienalytė visuma, bet iš skirtingų dedamųjų, įskaitant amžiaus grupes, susidedantis objektas;

- žemos tonacijos vyriškas balsas už kadro reklamoje labiau įtikina vyrų ir moterų auditorijas nei vidutinės ar aukštos tonacijos balsai, kadangi žemos tonacijos balsui priskiriamos poveikio ypatybės yra būdingos sėkmingiems individams, kurie dažniausiu atveju vertinami kaip kompetentingi ir ekspertai. Tuo tarpu aukštos tonacijos moteriškas balsas už kadro reklamoje turi daugiau teigiamo poveikio ypatybių moterų ir vyrų auditorijoms nei žemos ar vidutinės tonacijos balsai. Tai atvejais, kai aukštesnės tonacijos moteriškas balsas už kadro skiriamas moterų auditorijai, veikia pasitikėjimo, nuoširdumo ar patariamo pobūdžio poveikio scenarijus, o tais atvejais, kai aukštesnės tonacijos moteriškas balsas už kadro pasirenkamas vyriškai auditorijai, veikia pa-trauklumas, apžavėjimas.

Literatūra

1. Armstrong, J.S. (2010). *Persuasive Advertising – Evidence-based Principles*. Great Britain: CPI Antony Rowe, Chippenham and Eastbourne.
2. Beasley, R., Danesi, M. (2002). *Persuasive Signs – The Semiotics of Advertising*. - Germany: Walter de Gruyter GmbH & Co.
3. Borkowska, B., Pawlowski, B. (2011). Female voice frequency in the context of dominance and attractiveness perception // *Animal Behaviour*. Vol. 82.
4. Bruckert, L., Lienard, J.S., Lacroix, A., Kreutzer, M., Leboucher, G. (2006). Women use voice parameters to assess men's characteristics // *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*. Vol. 273.
5. Chattopadhyay, A., Dahl, D. W., Ritchie, R. J. B., Shahin, K. N. (2003). Hearing Voices: The Impact of Announcer Speech Characteristics on Consumer Response to Broadcast Advertising // *Journal of Consumer Psychology*. Vol. 13.
6. Collins, S.A. (2000). Men's voices and women's choices // *Animal Behaviour*. Vol. 60.
7. Cook, G. (2003). *The Discourse of Advertising*. New York: Taylor and Francis Group.
8. Dabbs, J.M., Mallinger, A. (1999). High testosterone levels predict low voice pitch among men // *Personality and Individual Differences*. Vol. 27.
9. Englis, B.G. (2013). *Global and Multinational Advertising*. - New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
10. Feinberg, D. R., Jones, B. C., Little, A. C., Burt, D.M., Perrett, D. I. (2005). Manipulations of fundamental and formant frequencies influence the attractiveness of human male voices // *Animal Behaviour*. Vol. 69.
11. Fraccaro, P. J., Feinberg, D. R., DeBruine, L.M., Little, A. C., Watkins, C. D., Jones, B. C. (2010). Correlated Male Preferences for Femininity in Female Faces and Voices // *Evolutionary Psychology*. Vol. 8.
12. Hodges-Simeon, C.R., Gaulin, S.J.C., Puts, D.A. (2010). Different Vocal Parameters Predict Perceptions of Dominance and Attractiveness // *Human nature*. Vol. 21.
13. Hughes, S.M., Dispenza, F., Gallup, G.G. (2004). Ratings of voice attractiveness predict sexual behavior and body configuration // *Evolution & Human Behavior*. Vol. 25.
14. Karpf, A. (2006). *The human voice*. United States of America: Bloomsbury Publishing.
15. Krauss, R. M., Freyberg, R., Morsella, E. (2002). Inferring speakers' physical attributes from their voices // *Journal of Experimental Social Psychology*. Vol. 38.
16. Krishna, A. (2013). *Customer Sense – How the 5 Senses Influence Buying Behavior*. United States: Palgrave Macmillan.
17. LaBarbera, P., MacLachlan, J. (1979). Time-compressed speech in radio advertising // *Journal of Marketing*. Vol. 43.
18. MacLachlan, J., Dean, M. H. (1980). Reducing the costs of TV commercials by use of time compressions // *Journal of Marketing Research*. Vol. 17.
19. Meyers-Levy, J., Zhu, R. J. (2010). Gender differences in the meanings consumers infer from music and aesthetic stimuli // *Journal of Consumer Psychology*. Vol. 20.
20. Miller, N., Maruyama, G., Beaver, R.J., Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 34.
21. Nass, C. I., Yen, C. (2010). *The Man Who Lied to His Laptop: What Machines Teach Us About Human Relationships*. New York: Penguin Group.
22. North, A.C., Mackenzie, L.C., Law, R.M., Hargreaves, D.J. (2004). The Effects of Musical and Voice "Fit" on Responses to Advertisements. Vol. 34.
23. Oksenberg, L., Coleman, L., Cannell, C. F. (2001). Interviewers' Voices and Refusal Rates in Telephone Surveys // *Public Opinion Quarterly*. Vol. 50.
24. Овруцкого, А. В. (2004). *Анатомия рекламного образа*. Россия: Питер.
25. Pawlowski, B. (2008). The biological meaning of preferences on the human mate market // *Przegląd Antropologiczny – Anthropological Review*. Vol. 63.

26. Peirce, K. (2001). What If the Energizer Bunny Were Female? Importance of Gender in Perceptions of Advertising Spokes-Character Effectiveness // *Sex Roles*. Vol. 45.
27. Peterson, R. A., Cannito, M. P., Brown, S. P. (1995). An Exploratory Investigation of Voice Characteristics and Selling Effectiveness // *Journal of Personal Selling & Sales Management*. Vol. 15.
28. Pipitone, R. N., Gallup Jr, G. G. (2008). Women's voice attractiveness varies across the menstrual cycle // *Evolution and Human Behavior*. Vol. 29.
29. Saxton, T. K., Debruine, L. M., Jones, B. C., Little, A.C., S. Roberts, S. C. (2009). Face and voice attractiveness judgments change during adolescence // *Evolution and Human Behavior*. Vol. 30.
30. Terlutter, R., Diehl, S., Okazaki, S. (2010). *Advances in Advertising Research* (Vol. 1) – Cutting Edge International Research. Germany: Gabler Verlag.
31. Vukovic, J., Jones, B.C., DeBruine, L., Feinberg, D. R., Smith, F. G., Little, A. C., Welling, L.L.L. M., Main, J. (2010). Women's own voice pitch predicts their preferences for masculinity in men's voices // *Behavioral Ecology*. Vol. 21.
32. Zuckerman, M., Miyake, K. (1993). The attractive voice: What makes it so? // *Journal of Nonverbal Behavior*. Vol. 7.
33. Whipple, K. (2012). The power of voice // *Legacy* (National Association for Interpretation). Vol. 23.
34. Whipple, T. W., McManamon, M. K. (2002). Implications of using male and female voices in commercials: an exploratory study // *Journal of Advertising*. Vol. 31.

Monika POTAŠINSKAITĖ

THE INFLUENCE OF THE VOICE-OVER CHARACTERISTICS IN THE BROADCAST COMMERCIALS

Summary

The historical approach to the origins of the advertising suggests that advertising and voice are inseparable. One of the earliest suchlike forms of advertising was developed in the ancient times. At that time and nowadays the voice-over's use in the advertising is paramount. The relevance of this research is characterized by the fact that the existing technological conditions do not yet allow to take the advantage of the five human senses in the advertising. Due to the absence of the early stated the comprehensive and substantial influence for the consumer is unattainable. Undoubtedly that the vision and the hearing (in the case of television advertising) and hearing (in the case of radio advertising) are the particular senses, which can be used in the broadcast advertising thus the need of understanding the importance of the voice is important. Therefore incontrovertibly the voice-over is an integral part of the audible and visual advertising. It can be stated that voice-over's role in television advertising sometimes is relatively nominal and used for major advertising idea or slogan though radio advertising is inconceivable without the voice-over. The author supposes that the voice-over is an essential factor in the broadcast advertising that can contain an influence on the consumer. It is understood that the voice-over is irreplaceable in the audio advertising but it can be said that a similar situation is with the audio-visual advertising's case because there is a well-established conduct among the consumers – the consumers occupy themselves with extraneous activities during commercial breaks, hereby they disassociate from the visual advertising content's and in this scenario the voice-over can have the influence on the audience. The aim of this research is to reveal the voice-over characteristics' influence in the advertising. The analysis of the literature on the voice-over and voice-over characteristics' as well as voice-over characteristics' influence on the broadcast advertising was made. The generated influence in the advertising of the voice-over characteristics was found.

Straipsnį recenzavo: prof. dr. Arvydas Bakanauskas (VDU)

Iracionalaus investuotojų elgesio įtaka akcijų rinkai: teorinis aspektas

Įvadas

Didelė dalis ekonominių tyrimų koncentruojasi į praktinį aspektą ir bando spręsti kasdienes problemas, kurios dažniausiai susijusios su procesų, naudos ar kito veiksnio optimizavimu. Net naudojant optimizavimo technikas, tokias kaip tikėtinos naudos maksimizavimas ar tiesinis programavimas pirmiausia, problema yra supaprastinama įvedant eilę prielaidų ir ribotumų, o tada ieškomas optimalus sprendimas teoriniam problemos sprendimui. Visgi tokie rezultatai dažnai neatitinka realių pasaulio taisyklių ir jų pritaikymas, bei gauti rezultatai sprendžiant iškilusias realios ekonomikos problemas dažnai būna neadekvatūs esamai situacijai, o patys modeliai tampa nepatikimi.

Kyla klausimas: kodėl taip yra? Reikia pastebėti, kad tam, kad viskas ekonomikoje vyktų taip kaip mes prognozuojame ir kokį modelį pritaikome, visi jos dalyviai turi elgtis pagal iš anksto numatytas taisykles. Čia ir priartėjame prie šiame darbe analizuojamos problemos – ar žmogus, ekonomikos dalyvis, gali visada būti racionalus ir priimti ekonomiškai naudingiausius sprendimus, kaip teigia racionalaus elgesio teorija ar vis dėlto žmonės yra emocijoms, blogam patyrimui ir kitiems kognityviniams, socialiniams ir psichologiniams efektams pasiduodanti asmenybė, dažnai nesugebanti priimti ekonomiškai naudingiausio sprendimo.

Tyrimo objektas – (I)racionalus investuotojo elgesys

Tyrimo tikslas – atlikti teorinį racionalaus elgesio teorijos įvertinimą šiandienos ekonomikos sąlygomis.

Tyrimo uždaviniai:

- Suformuoti efektyvios rinkos hipotezės ir racionalaus elgesio teorijų sampratas;
- Įvertinti elgesio finansų formavimosi procesą;
- Išanalizuoti sprendimo priėmimo procesą racionalaus elgesio ir elgsenos finansų teorijose;
- Įvertinti akcijos kainos ir elgesio finansų ryšį teoriniu aspektu.

Elgesio finansų teorija

Efektyvi finansų rinka dažniausiai apibūdinama kaip rinka, kurioje visa viešai prieinama informacija pilnai atsispindi akcijų, obligacijų ar kitų finansinių instrumentų kainose – priklausomai kokia rinka pasirinkta nagrinėti. Kaip dar buvo teigiama A. Smitho nematoma ranka turi užtikrinti, kad rinka veiks efektyviai ir nebūtinas papildomas valdžios organų įsikišimas, norint pasiekti reikiamus rinkos pokyčius. Visgi pasaulyje vykstantys procesai kasdien įrodo, kad pati rinka ne visada sugeba veikti efektyviai. Didžioji depresija, 2008 metų finansų krizė – čia tik ledkalnio viršūnė, o nuolatinis ekonomikos reguliavimas ir valstybės intervencijos (ar finansinės priemonės) reikalingos nuolat, galima tik diskutuoti dėl jų masto.

Visgi kas neleidžia ekonomikai funkcionuoti pagal ekonomistų klasikų suformuotus dėsnius? Tam įtakos turi įvairios sąlygos: aplinka, žmonės, valstybė, bet labiausiai reiktų atkreipti dėmesį į žmonių elgesį, kuris dažnai būna ne visiškai racionalus. Ekonomistai matydami situaciją, kad didelė dalis ekonomikoje vykstančių procesų priklauso nuo ekonomikos dalyvių elgsenos pradėjo taikyti bihevioristinį modelį ekonomikoje. Dar 1913 m. J. D. Watson pristatė biheviorizmą kaip naują, tuo metu dar radikalų požiūrį psichologijoje. Jis teigė, kad vienintelės įdomios studijos psichologijoje apima tiesioginį stebėjimą, pavyzdžiui stimuliaciją ir atsaką

į ją. Vėliau jis įrodinėjo, kad ne vidiniai procesai, bet išorinė aplinka įtakoja elgseną. Bihevizizmą vėliau išplėtojo B. F. Skinner ir jo pasekėjai, kurie paneigė vidinio kognityvizmo procesų ar būsenų svarbą priimant sprendimus. Jis remdamasis tyrimų rezultatais, atliktais su žiurkėmis ir balandžiais, įrodė, kad visas žmogaus elgesys gali būti paaiškinamas žmogų veikiančių stimulų ir asociacijų, kurias jis suvokia kaip gryną tiesą, pagalba. Kadangi toks požiūris atitinka ir ekonomikos dėsnius – jis pastaruoju metu ypač plačiai pradėtas taikyti aiškinant procesus vykstančius rinkose, taip pat ir finansų rinkoje.

Efektyvios rinkos hipotezė buvo suformuota dar 1960 m. Eugene Fama disertaciniame darbe Čikagos universitete, kuri teigė, kad esant aktyviai rinkai esant pilnam informacijos prieinamumui ir žinioms bet koks vertybinis popierius bus tinkamai įkainuotas, o investuotojai patys bus racionalūs ir pirks ir parduos juos tik už tokią kainą (racionalią). Kitaip tariant buvo teigiama, kad vertybinio popieriaus kaina pilnai atspindės visą žinomą informaciją. Analizuojant giliau matyti, kad toks teorijos pateikimas reiškia, kad pardavimo kaina, t. y. kaina už kurią vertybinio popieriaus savininkas sutinka ją parduoti turi būti didesnė nei šio popieriaus vertė pardavėjui ir mažesnė nei vertė pirkėjui. Kas gali rodyti keletą dalykų: pirma, kažkuris iš šių sandėrio dalyvių turi daugiau informacijos nei kitas, antra – skiriasi jų preferencijos (pavyzdžiui, vienas iš jų nori investuoti, kitam reikalingos laisvos lėšos), trečia – ar kaina tikrai racionali, jei ji vertinama skirtingai, nors tiriamas tas pats vertybinis popierius.

Egzistuoja trys šios teorijos kryptys: silpna, vidutinė ir stipri. Pirmoji teigia, kad kainoje atsispindi tik praities informaciją, antra – atspindima praities informacija ir įmonės padėtis šiandien, trečia – atspindima tiek praities, tiek šiandienos įmonės padėtis, tiek galimos įmonės perspektyvos ateityje ir tuo pačiu kainos pokyčiai. Reikia pastebėti, kad kaina gali būti racionali jei ji atspindi visą informaciją, o ateities prognozės dažnai gali būti svarbesnės nei praities, todėl šiame darbe efektyvios rinkos teoriją analizuosime iš perspektyvos, kad visa, tiek vieša, tiek privati informacija yra žinoma, o arbitražo galimybių rinkoje nėra (Banerjee, 1992).

Racionalaus elgesio/sprendimų priėmimo teorija kyla iš efektyvios rinkos teorijos ir teigia, kad visi investuotojų priimami sprendimai yra racionalūs su jų žinomu informacijos kiekiu, tačiau ar tikrai tą šiandien galime matyti? Kalbant apie racionalumą būtina paminėti Čikagos mokyklą, kuri stipriai prisidėjo prie racionalumo sąvokos plėtojimo ir racionalumo teorijos kūrimo. Galima sakyti, kad būtent šita mokykla ir suformavo šiandien suprantamą racionalumo apibrėžimą.

Racionalus elgesys yra tiesiog kitas ekonominio elgesio apibūdinimas, kitaip tariant remiantis Čikagos mokykla ekonominis elgesys yra tolygus racionaliam elgesiui. Racionalumas ekonomikoje reiškia, kad kiekvienas individas pasirenka (vieną iš) naudingiausių galimybių, atsižvelgdamas į visas preferencijas, jo suprantamame galimybių spektre. Čia, galimybės yra vertinamos kaip visų esamų kaštų ir naudų suvokimas konkrečioje situacijoje.

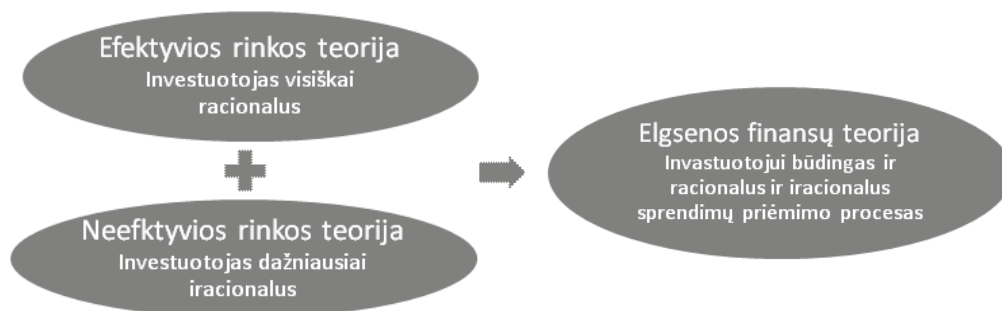
Vienas pagrindinių Racionalumo teorijos šalininkų G. Becker (1962) mano, kad Racionalumo teorija yra pati geriausia kokią turime šiandien. Jo nuomone Jei norime iškeisti racionalaus elgesio teoriją į kitą, pirmiausia reikia turėti į ką pakeisti, tačiau autorius kol kas nemato tinkamų alternatyvų nei elgsenos ekonomikoje nei kur nors kitur. Visgi galima konstatuoti, kad G. Becker turėjo esminę įtaką formuojant racionalumo sąvoką. Jo ekonomiškai racionalus žmogus buvo išspręs su fiksuota preferencijų funkcija, o pats žmogaus suvokimo plėtros procesas suprantamas kaip palaipsniui vykstantis informacijos apie „tikruosius“ skonius, naudas ar gerovę suvokimas.

Jei žmonės taip elgtųsi kaip, kad traktuoja G. Becker (1976), racionalumo teorija nekeltų jokių abejonių ir galėtų būti vertinama kaip panacėja visoms problemoms vertybinių popierių rinkoje spręsti, bei kitose ekonomikos srityse. Visgi dažnai susiduriame su iracionalumo teorijos plėtote. Net jei paimtume paprastą žaidimų teorijos elementą ir vertintume kalinio dilemos situaciją, atlikus eksperimentą paaiškėtų, kad pusę priimtų sprendimų toje situacijoje buvo iracionalūs. Arba, pavyzdžiui kada stebimas didelis vertybinių popierių pardavimo suaktyvėjimas ir grąžų normų šoktelėjimas, nors jokių politinių, ekonominių ar įmonės vidaus rodiklių lygmenyje reikšmingų pokyčių negalima įžvelgti, visa tai kažkas turėjo lemti. Čia dažniausiai atsiranda jau neracionalios tokių pokyčių priežastys.

Dėl tokių elementų ir yra kritikuojama racionalumo teorija teoriniame lygmenyje Daugelio akyse, tai vis dar lieka naudinga pagalbinė hipotezė tiriant rinkos dalyvių elgesį ekonomikoje. Žvelgiant šituo kampu racionalumo teorija prisirišusi prie preferencijų ir jų pokyčių, bet niekur nepaaiškina kaip preferencijos gali kada nors pasikeisti. Ekonomistai labiau linkę priimti paaiškinimą paremtą skirtingomis preferencijomis tarp skirtingų individų, bet ne paaiškinimą paremtą preferencijų pasikeitimais vertinant tą patį vieną individą ir jo pasirinkimus. Kaip pavyzdžiui, vertinant pakantumo rizikai teoriją, vieni žmonės rizikai yra neutralūs, kiti nepakantūs, vieni mėgsta klasikinę muziką, kiti rokenrolą ir pan. Gali būti, kad agentai kartais elgiasi iracionaliai, kai jie veikia prieš savo pačių išsikeltus tikslus ir norus, taip yra dėl to, kad šių dalyvių preferencijos gali būti

savaime iracionalios arba tuo metu agentas buvo tokioje psichologinėje būsenoje, kuri lėmė jo apsisprendimą pasirenkant iracionalias galimybes (Frankfurter, McGoun ir Allen, 2004).

Elgsenos finansų teorija atsirado būtent šių aukščiau aptartų teorijų sandūroje (žr. 1 pav.). Kadangi efektyvios rinkos ir neefektyvios rinkos teorijos turėjo trūkumų ir negalėjo paaiškinti visų reiškinų, vykstančių rinkoje, susiformavo nauja platesnio požiūrio teorija (Frankfurter, McGoun ir Allen, 2004). Efektyvios rinkos teorija neįtraukė į investuotojų vertinimą kognityvinių ir žmogaus nuovokumo ribojimų, o neefektyvios rinkos teorija negalėjo paneigti efektyvios rinkos teorijos šalininkų kritikos ir įrodyti, kad investuotojai elgiasi iracionaliai, ko pasėkoje susiformavo Elgsenos finansų teorija (Blanc ir Rachlinski, 2005).



1 pav. Elgsenos finansų teorijos formavimosi procesas

Pastaba: sudaryta autoriaus remiantis G. L. Blanc ir J. J. Rachlinski (2005).

Naujoji investuotojų elgesį aiškinanti teorija teigia, kad investuotojui būdingi tiek racionalūs, tiek iracionalūs sprendimo priėmimo argumentai. Taip pat teoretiniai tyrimai siūlo, kad arbitražas, laukiamas racionalių investuotojų, nepanaikina neteisingo įkainojimo (Friedman ir Friedman, 2008). Pirmą priežastį – visada egzistuoja tam tikri psichologiniai nukrypimai, kurių nei vienas negali išvengti. Antra – kai investuotojai yra jautrūs rizikos pokyčiams, kainos atspindi svertinius vidutinius lūkesčius. Taip yra todėl, kad kai racionalus investuotojas prekiauja vertybiniais popieriais pasinaudodamas arbitražu, siekia panaikinti neteisingai nustatytą kainą, iracionalūs investuotojai siekdami arbitražo prekiauja teisingai įkainotais vertybiniais popieriais. Tačiau tai ne visada, kaip galėtų pasirodyti, suteikia naudą racionaliam investuotojui, nes agresyviai dalyvaudamas rinkoje iracionalus investuotojas gali uždirbti daugiau prisiimdamas daugiau rizikos ar labiau reaguodamas į viešus informacinius signalus (Hirshleifer ir Luo, 2001).

Iracionalus individo elgesys privertė modifikuoti ekonomiškai išprususio žmogaus suvokimą. Kadangi toks individas tapo neberealus ir tik teorijose sutinkamas subjektas. Apskritai ekonomiškai racionalaus investuotojo raidą galima suskirstyti į tris etapus (Frankfurter, McGoun ir Allen, 2004):

- Pirmasis etapas. Ekonomiškai išprususio žmogaus sąvoka buvo naudojama ilgą laiką supaprastinti finansų teoriją, bet laikoma visiškai utopija, kuri neegzistuoja praktikoje o tik teorijoje ir metodologijose;
- Antrasis etapas. Ekonomiškai išprususio žmogaus sąvoka tapo modernių finansų pagrindu kaip būtina be kurios negalima apsieiti;
- Trečiasis etapas. Šiandien ekonomikos srities mokslininkai ekonomiškai išprususio žmogaus sąvoką laiko idealu, kuris privalo egzistuoti.

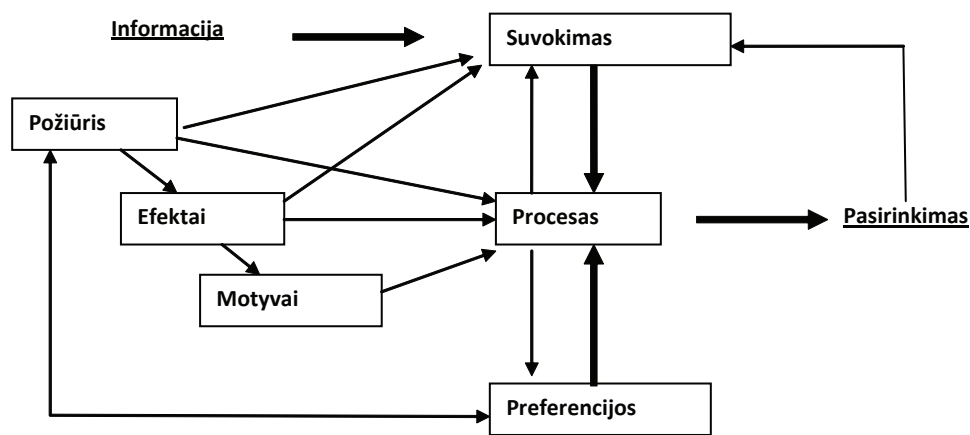
Taigi vertinant teoriškai matyti, kad racionalus elgesys ne visada būdingas ekonomikos dalyviams, o jų pasirinkimus gali įtakoti supanti aplinka ir vidinė emocinė būklė (Kahnman, Tversky, Smith, 1979; Cowen, 2001; Altman, 2009). Viena iš dažniausių psichologinių klaidų, kurias daro investuotojai, pasidavimas kitų investuotojų įtakai ir nuotaikoms. Kaip pavyzdžiui, bandos elgesio efektas, kuris gali nulemti didelius rinkos svyravimus tiek apyvartoje, tiek gražos pokyčiuose abiem kryptimis (Blanc ir Rachlinski, 2005).

Sprendimų priėmimo procesas racionalaus elgesio ir elgsenos ekonomikoje, bei valstybės vaidmuo

Racionalus vartotojo modelis yra giliai įsipynęs ekonominėje analizėje, todėl daugeliui ekonomistų yra sunku įsivaizduoti, kaip racionalumo teorijos nesėkmės gali įtakoti visos ekonomikos sprendimus. Vis dėlto yra

sukaupta elgsenos ekonomikos mokslininkų įrodymų prieštaraujančių racionalumo modeliui. Pasirinkimo elgesys gali būti charakterizuojamas kaip *sprendimo procesas*, kuris apima suvokimą ir tikėjimą, kurie remiasi prieinama informacija, ir yra įtakojami požiūrių, motyvų, ir pirmenybių (žr. 5 pav.). 5 paveiksle pavaizduoti šie su sprendimų priėmimu susiję elementai (McFadden, 1996).

Keletas trumpų apibrėžimų kaip suvoksime šiame modelyje kiekvieną elementą. *Suvokimas* yra jutimo pažinimas. Suvokimas bus naudojamas plačiai, kad apimtų ir *tikėjimą*, kuris priklauso psichiniam pasaulio modeliui. *Efektai* priklauso nuo sprendimų priėmimo emocinės būklės ir jos poveikio sprendimų supratimui. *Požiūris* yra apibrėžiamas kaip stabilios psichologinės tendencijos įvertinančios tam tikrą objektą esant palankumui ar nepalankumui. Požiūrių amplitudė gali būti labai plati, apimanti, pavyzdžiui, palyginamuosius sprendimus, bet požiūris pats savaime yra vienetinis įvertinimas. *Pirmenybės* yra palyginamieji sprendimai, kurie priimami lyginant skirtingus objektus. Esant tam tikroms techninėmis sąlygomis, apimant išbaigtumą ir tranzityvumą, pirmenybės gali būti išmatuojamos skaičiais ar *nauda*. *Motyvai* verčia eiti užsibrėžto tikslo link.



2 pav. Sprendimo priėmimo modelis

Pastaba: sudaryta autoriaus remiantis D. McFadden (1998).

Sprendimų priėmimo procesas yra psichologinis mechanizmas, kuris apibrėžia kognityvines užduotis ir suvokimo, tikėjimo, požiūrių, pirmenybių ir motyvų vaidmenį atliekant *pasirinkimą*. Neoklasikinė ekonomika ir elgesio ekonomika radikaliai skirtingai žvelgia į sprendimų priėmimo procesą (Miljkovic, 2005). Pirmia, pirminis elgesio ekonomistų dėmesio centras yra suprasti šių sprendimų priėmimo elementų prigimtį, kaip jie yra nustatomi ir kinta augant patirčiai. Pirminis neoklasikų dėmesio centras - kaip nuo turimos informacijos prieinama prie sprendimų priėmimo. Antra, elgesio ekonomikos sprendimų priėmimo procesas teigia, kad elgesys yra vietinis, adaptyvus, besimokinant, priklausantis nuo konteksto, kintantis, ir įtakojamas sudėtingų suvokimo, motyvų ir požiūrių sąveikų (Miljkovic, 2005). Standartinis neoklasikų ekonomikos modelis teigia, kad vartotojai elgiasi taip, tarytum informacija būtų apdorota ir pakeista į suvokimą, naudojant griežtus statistinius principus (suvokimo racionalumas), pirmenybės yra primityvios, nuoseklios, ir nekintamos, o pažintinis procesas yra tiesiog preferencijų maksimizavimas, suteikiantis rinkai apribojimus (proceso racionalumas). Kiti autoriai (Opaluch ir Segerson, 1989) pateikė psichologinį požiūrį apie šiuos skirtumus: "Jau nuo senų laikų žmonės pabandė suprasti prigimtine vertę, tai yra, kaip įvykiai mus motyvuoja. Buvo apibūdinamos dvi gėrybių rūšys: vieną jų būtų galima pavadinti intuityviu pasitenkinimu, artimai susijusi su konkreto objekto vartojimu ir biologiniais poreikiais, bei subtilesnį pasitenkinimą, tokį kaip žinios".

Grįžtant prie modelio galima išskirti du kelius, kuriais nuo *informacijos* galima pasiekti *pasirinkimą*. Didesnės juodos rodyklės rodo kelią, kuris svarbus neoklasikams. Jų modelyje svarbiausi veiksniai yra suvokimas ir preferencijos, visa kita daugiau mažiau yra ignoruojama, o elgsenos ekonomikos mokslininkai į sprendimų priėmimo procesą įtraukia daugiau veiksnių – pažymėta siauresnėmis rodyklėmis. Elgsenos ekonomikos modelis ne tik įtraukia požiūrį, efektus, motyvus į modelį, bet ir susaisto viską sąveikos ryšiais, o taip pat ir grįžtamuju *pasirinkimo* ryšiu (McFadden, 1996).

Kitas reikšmingas skirtumas tarp neoklasikų racionalumo ir elgsenos ekonomikos iracionalumo pastebimas vertinant valstybės vaidmenį, todėl toliau trumpai apžvelgsiu kaip kiekvienos teorijos šalininkų nuomone turėtų elgtis valstybė atsižvelgdama į situaciją ekonomikoje ir remdamasi savo teorijos pagrindais.

Visuotinai priimta teorija aprašo sąlygas kurioms esant vyriausybė gali kištis į ekonominius procesus, sukeltus išorės veiksnių. Autoriai (North, 1994) ir Altman, (2009) savo darbuose analizavo vyriausybių nustatytų taisyklių poveikį mikro ir makro ekonomikos elgesiui. Naujoji ekonomikos elgsenos teorija yra kitas ekonomikos literatūroje atsiradęs tipas, kuris remiasi žmogaus iracionalumu ir ribotu racionalumu, kuri pritaria vyriausybės kišimuisi į ekonomiką. Svarbus šios ekonomikos literatūros tipo poaibis vadinamas asimetriniu paternalizmu. Tai yra atvejis kur prioritetai yra keičiami taip, kad jie geriau atspindėtų neoklasikinę perspektyvą, kuri pasisako už gerovės maksimizavimą.

Akcijos kainą lemiantis racionalus ir iracionalus investuotojo elgsens

Pradedant analizuoti mokslinius tyrimus, tyrusius akcijų rinką, reikia išskirti, kodėl akcijų kainos nustatymas yra svarbus elementas, kam jis ir kada reikalingas. Pirmiausia reikia pastebėti, kad akcijos kaina yra bene svarbiausias elementas padedantis įvertinti įmonės vertę (aišku čia gali pasitaikyti ir subjektyvumo) jos akcininkams ir kitiems rinkos dalyviams. Įmonės akcijų vertę reikia nustatyti skirtingais ryšiais su įmone susijusiems subjektams ir esant kelioms sąlygoms:

- Pačiai įmonei reikia įvertinti savo vertę ir akcijos kainą:
 - Ruošiamasi išleisti pirminį akcijų paketą (angl. IPO);
 - Vykdomas įsigijimo ar susijungimo sandėris (angl. acquisitions and mergers);
 - Akcijų paketo persiskirstymas įmonės viduje;
- Kitiems rinkos dalyviams reikia įvertinti įmonę
 - Norima investuoti į įmonės akcijas ir reikia nustatyti ar įmonė nėra pervertintina;
 - Vykdomas įsigijimo ar susijungimo sandėris (angl. acquisitions and mergers);

Didžioji dalis autorių (Ramanidharan, 2013; Zhong, Darrat, Anderson, 2003; Zhou, Sornette, 2006; Cheng, Chen, Wei, 2010; ir kt.) išskiria du metodus, kuriais remiantis investuotojas gali įvertinti akcijos kainą ir nustatyti, ar ji atitinka įmonės kuriamą vertę: techninė¹ ir fundamentali² analizė. Reikia pastebėti, kad tai visiškai skirtingi analizės įrankiai (žr. 1 lentelė): kai techninė analizė taikoma trumpu laikotarpiu ir tiria priežastis dėl kurių rinka juda, fundamentali – ilguoju ir tiria specialius efektus ir pan. (Cheng, Chen, Wei, 2010). Žemiau esančioje lentelėje pateikti tik pagrindiniai, esminiai šių įrankių skirtumai, nors jų egzistuoja ir daugiau. Visgi svarbiausias skirtumas, tai, kad investuotojai, kurie nori investuoti ilgu laikotarpiu ir uždirbti grąžą iš akcijų vertės augimo ir geresnių įmonės rezultatų, investicijų, naujų pradėtų veiklų ir pan., renka fundamentalią analizę, o spekuliatyviniai investuotojai – techninę. Tokį pasirinkimą nulemia pats įrankių specifiskumas.

1 lentelė

Techninės ir fundamentaliios analizės įrankių skirtumai

	Fundamentali analizė	Techninė analizė
Pagrindinis dėmesys	Analizuojami kiekybiniai ir kokybiniai įmonės rodikliai	Analizuojama akcijų kaina ir prekybos apimtys
Duomenys	Finansinės būklės ataskaitos	Akcijų biržų duomenys
Laikotarpis	Ilgas laikotarpis	Trumpas laikotarpis
Tikslas	Investavimas	Aktyvi prekyba (spekuliacija)

Pastaba: sudaryta autoriaus, remiantis D Ramanidharan (2013).

1 Techninė analizė – metodas, kurio pagalba įvertinamos akcijų kainos ir rinkos judėjimo kryptis ateities laikotarpyje, remiantis statistine kintamųjų, tokių kaip prekybos apimtys, kainos pokyčiai ir kt. praities analizė, norint sukurti tam tikrus pokyčių šablonus, kurie galėtų pasikartoti ateityje.

2 Fundamentali analizė – vertybinių popierių analizės metodas, bandantis pamatuoti vidinę įmonės vertę. Šis metodas apima finansinės būklės ataskaitų, įmonės valdymo, konkurencinių pranašumų, konkurentų, ekonominių faktorių ir politinių ir ekonominių procesų analizę

Apibendrinant prognozavimo modelius galima pasinaudoti rytų autorių (Cheng, Chen, Wei, 2010) išvadamis, kad kalbant apie prognozavimo modelius:

- rinkos analitikai ir fondų valdytojai taiko skirtingus metodus akcijų kainų prognozei priklausomai nuo jų asmeninės patirties, kas gali sąlygoti klaidingus rinkos signalus. Tai parodė ir atlikta akcijos kainų nustatymo ir prognozės metodų analizė, parodžiusi prieštaringus metodus. Matyti, kad nuo investuotojo patirties ir žinių didžia dalimi priklauso pasirenkama metodika ir jos taikymo tikslumas, dėl to autoriai skirtingomis metodikomis gauna skirtingus rezultatus;
- daugumoje statistinių metodų naudojamos prielaidos apie kintamuosius, kurios neturėtų būti taikomos duomenims, kuriems nebūdingas statistinis pasiskirstymas. Ekonomistai nesurasdami tinkamo modelio, kuris galėtų paaiškinti pokyčius vykstančius akcijų rinkoje bando pačius įvairiausius metodus, nors jie nieko bendro neturi su statistikos analize. Nepaisant to, kad akcijų rinka ir juda dažnai paveikta ne fundamentalių veiksnių, tokių metodų kaip žmogaus genomo modelis ar Cellular automaton modeliai, kurių analizės principai nepagrįsti statistinių duomenų analize. Visgi autoriaus nuomone reikėtų bandyti apjungti keletą modelių, kurie tinkami statistikai analizuoti ir sukurti kažką geresnio, kaip tai darė;
- dauguma prognozavimo metodų galima prilyginti juodos dėžės metodui (kai kišdamas ranką į ją nežinai ką ištrauksi), o taisyklės, kuriomis reikia vadovautis analizuojant – dažnai per sudėtingos. Visgi ši išvada labiau galioja neišprususiam investuotojui, kuris negali pasinaudoti tinkamai sukurtais modeliais, o savo modelio kūrimas jam būtų utopinė idėja.

Toliau pateikiami suklasifikuoti tyrimai, atskleidžiantys tendencijas kur vertinant elgsenos finansus ir akcijų kainas krypo didžiausias mokslininkų tyrimų dėmesys.

2 lentelė

Tyrimai iracionalaus elgesio ir akcijų kainos nustatymo kontekste

Tyrimai, kurie tyrė investuotojų priimančių iracionalius sprendimus, elgsens akcijų rinkoje	Akcijų kainos nustatymo ir įtakančių veiksnių struktūros tyrimai
Lee, Chung, Kang, 2008 Wang, Hung, Kao, Shih, 2011; Shubiri, 2011; Vyas, 2012; Azam, Kumar, 2011; Somoye, 2009; Anna, Merikas ir Prasad, 2004; Samoye, Rufus ir Ezekei, 2009; Adam ir George, 2008; Stracca, 2004; Barnea, Cronquist, Siegel, 2010; Murphy, 2012; Blanc ir Rachlinski, 2005; Levy, Post, 2005; Pompian, Longo 2006; Baker, Nofsinger, 2002; Tilson, 2008; D’Arcangelis 2010; Daniel, Hirshleifer, Teoh, 2002; Nofsinger ir Sias, 1999; Griffin, Harris, ir Topaloglu, 2003; Zhou ir Lai, 2009; J. Yao, C. Ma, W. P. He, 2013; Goodfellow, Bohl, Gebka, 2009; Robin, Bierlaire, 2012; Liu, Yao, Xiao ir Qu, 2011; Bakker, Hare, Khosravi ir Ramadanovic, 2010; Odean, 1999; Barber ir Odean, 2001; Bloomfield, 2000; Grinblatt ir Keloharju, 2000; Palomino, Renneboog ir Zhang, 2009; Vissing-Jorgensen, 2004; Tversky ir Kahneman, 1979; Longstaff, 1999; Chiang, Li, Tan, 2010.	Ramanidharan, 2013; Zhong, Darrat, Anderson, 2003; Zhou, Sornette, 2006; Cheng, Chen, Wei, 2010; Prasad, 2013; Friesen, Weller ir Dunham 2009; Tanaka-Yamawaki ir Tokuoka, 2007; Kaza, 2000; Chen, Da, Zhao, 2013; Park, Shin, 2013; Jouini, 2013; Fowowe, 2013; Kao, Chiu, Lu, Yang, 2013; Lee, Zeng, 2011; Kilian, 2009; Miller, Ratti, 2009; Mohamad ir Nassir, 1993; Moshirian, Ng, Wu, 2009; Jasemi, Kimiagari, 2011; Chun, Kim, Kim, 2002; Thawornwong, Enke, Dagli, 2003; Sarangi, B. K. Nayak, S. Dehuri, 2012; Chaudhary. Nishat, 2002.
Yao, Ma, He, 2013; Cheng, Chen, Wei, 2010; Back ir Weigend, 1997; Zhong, Darrat, C. Anderson, 2003; Bohl, Siklos, 2004; Jasemi, Kimiagari, 2011; Corredor, Ferrer, Santamaria, 2013; Daniel, Hirshleifer, Teoh, 2002	

Pastaba: sudaryta autoriaus.

2 lentelėje matomi suklasifikuoti tyrimai analizuojamos temos kontekste (savaiame suprantama tai nėra visi kada nors daryti tyrimai šia tema, bet pakankama imtis, kad padėtų atskleisti dėsningumus). Iš pateiktos informacijos matyti aiškus skirtumas tarp analizuojamų tematikų: yra dalis autorių ir tyrimų, kurie tyrė investuotojų elgseną akcijų rinkoje ar akcijų kainas įtakojuosius veiksnius, bet visiškai nedidelė dalis tyrimų, kurie bandė išmatuoti, kokią įtaką iracionalus investuotojų elgsens turi akcijos kainai, ar kokią dalį akcijos kainos nulemia. Jau paminėjau porą autorių (Back ir Weigend; Cheng, Chen ir Wei) tyrimų, kurie bandė analizuoti šią problemą būtent tokiu ar panašiu rakursu.

Atlikus gilesnę atliktų tyrimų analizę matyti, kad rytų šalių (Kinijos, Indijos ir pan.) mokslininkai labiausiai susidomėję iracionalaus investuotojo elgsenos įtakos akcijų kainai problema. Tyrimuose vyrauja bandos elgsensio nustatymas akcijų kainų svyravimuose, tačiau gilesnės analizės koku lygiu tai įtakoja pačių akcijų rinką ar akcijų kainą neatliekama.

Išvados

Racionalaus elgesio/sprendimų priėmimo teorija kyla iš efektyvios rinkos teorijos ir teigia, kad visi investuotojų priimami sprendimai yra racionalūs su jų žinomu informacijos kiekiu. Racionalus elgesys yra tiesiog kitas ekonominio elgesio apibūdinimas, kitaip tariant remiantis Čikagos mokykla ekonominis elgesys yra tolygus racionaliam elgesiui. Racionalumas ekonomikoje reiškia, kad kiekvienas individas pasirenka (vieną iš) naudingiausių galimybių, atsižvelgdamas į visas preferencijas, jo suprantamame galimybių spektre. Čia, galimybės yra vertinamos kaip visų esamų kaštų ir naudų suvokimas konkrečioje situacijoje.

Elgsenos finansų teorija atsirado dviejų teorijų sandūroje. Kadangi efektyvios rinkos ir neefektyvios rinkos teorijos turėjo trūkumų ir negalėjo paaiškinti visų reiškinų, vykstančių rinkoje, susiformavo nauja platesnio požiūrio teorija. Efektyvios rinkos teorija neįtraukė į investuotojų vertinimą kognityvinių ir žmogaus nuovokumo ribojimų, o neefektyvios rinkos teorija negalėjo paneigti efektyvios rinkos teorijos šalininkų kritikos ir įrodyti, kad investuotojai elgiasi iracionaliai, ko pasėkoje susiformavo Elgsenos finansų teorija.

Racionalus vartotojo modelis yra giliai įsipynęs ekonominėje analizėje, todėl daugeliui ekonomistų yra sunku įsivaizduoti, kaip racionalumo teorijos nesėkmės gali įtakoti visos ekonomikos sprendimus. Vis dėlto elgsenos ekonomikos mokslininkų sukaupti įrodymai prieštarauja racionalumo modeliui. Pasirinkimo elgesys gali būti charakterizuojamas kaip sprendimo procesas, kuris apima suvokimą ir tikėjimą, kurie remiasi prieinama informacija, ir yra įtakojami požiūrių, motyvų, ir pirmenybių.

Neoklasikams sprendimo priėmimo modelyje svarbiausi veiksniai yra suvokimas ir preferencijos, visa kita daugiau mažiau yra ignoruojama, o elgsenos ekonomikos mokslininkai į sprendimų priėmimo procesą įtraukia daugiau veiksmų. Elgsenos ekonomikos modelis ne tik įtraukia požiūrį, efektus, motyvus į modelį, bet ir susaisina viską sąveikos ryšiais, o taip pat ir grįžtamuoju pasirinkimo ryšiu.

Didžioji dalis analizuotų tyrimų tyrė investuotojų elgseną akcijų rinkoje ar akcijų kainas įtakojusius veiksnius, bet visiškai nedidelė dalis tyrimų, kurie bandė išmatuoti, kokią įtaką iracionalus investuotojų elgesys turi akcijos kainai, ar kokią dalį akcijos kainos nulemia. Atlikus gilesnę analizę tirtos literatūros kontekste matyti, kad rytų šalių mokslininkai labiausiai susidomėję iracionalaus investuotojo elgsenos įtakos akcijų kainai problema. Tyrimuose vyrauja bandos elgesio nustatymas akcijų kainų svyravimuose, tačiau gilesnės analizės koku lygiu tai įtakoja pačių akcijų rinką ar akcijų kainą neatliekama.

Literatūra

1. Opaluch, J. J., Segerson, K. (1989). Rational Roots of "Irrational" Behavior: New Theories of Economic Decision-Making. Prieiga per internet: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/28875/1/18020081.pdf>, <prisijungta 2014-03-25>.
2. North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time // *American Economic Review*: Nr. 84, p.p. 359-368.
3. Ramanidharan, D. (2013). Risk fundamental & technical analysis- dow theory- charts.
4. Zhong, M. Darra, A. F., Anderson, D. C. (2003). Do US stock prices deviate from their fundamental values? Some new evidence // *Journal of Banking & Finance*: Nr. 27, p. 673-697.
5. Zhoua, W.X., Sornetteb D. (2006). Fundamental factors versus herding in the 2000–2005 US stock market and prediction // *PhysicaA* : Nr. 36, p. 459–482.
6. Cheng, C. H., Chen, T. L., Wei, B. Y. (2010). A hybrid model based on rough sets theory and genetic algorithms for stock price forecasting // *Information Sciences*: Nr. 180, p. 1610–1629.
7. Banerjee, A. (1992). A Simple Model Of Herd Behavior // *The Quarterly Journal of Economics*: Nr. 3, p. p. 797 – 817
8. Fama, E. F (1998). Market Efficiency, Long-Term Returns, and Behavioral Finance // *Journal of Financial Economics*: Nr. 49, p. 283-306.
9. Becker, G. S. (1976). The Economic Approach to Human Behavior // *The economic approach to human behavior* (Chicago University Press, Chicago): p.p. 3-14.
10. Becker, S. G. (1962). Irrational Behavior and Economic // *The Journal of Political Economy*: Nr. 1, p.p. 1 – 13.
11. Frankfurter, G. M., McGoun, E. G., Allen, D. E. (2004). The prescriptive turn in behavioral finance // *Journal of Socio-Economics*: Nr. 33, p. 449–468.
12. Blanc, G. L., Rachlinski, J. J. (2005). In Praise of Investor Irrationality // *Cornell Law School research paper*: Nr. 05-006
13. Hirshleifer, D., Luo, G. Y. (2001). On the survival of overconfident traders in a competitive securities market of Financial Markets: Nr. 4, p. 73-84.
14. Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis Decision under Risk // *Econometrica*: Nr. 47(2), p. 263-291.

15. Altman, M. (2009). Behavioral Economics, Economic Theory and Public Policy // *Australasian Journal of Economic Education*: p.p. 1-55.
16. Cowen, T. (2001). How Do Economists Think About Rationality? // George Mason University.
17. McFadden, D. (1996). Rationality For Economists? // *Journal of Risk and Uncertainty*, Special Issue on Preference Elicitation
18. Miljkovic, D. (2005). Rational choice and irrational individuals or simply an irrational theory: A critical review of the hypothesis of perfect rationality // *The Journal of Socio-Economics*: Nr. 34, p.p. 621 – 634.

Edvinas SAMYS

IRRATIONAL BEHAVIOUR OF INVESTORS INFLUENCE ON STOCK MARKET: THEORETICAL APPROACH

Summary

Background of Rational behaviour theory is efficient market hypothesis, which basic idea is that all decisions of investors are rational based on quantity and quality of information they have. Rational behaviour based on classical economy is just another name for normal, everyday behaviour in markets. Nowadays evens have shoved different situation, which can't be explained by classical theory and efficient market hypothesis. So other explanations and theories are needed. There behavioural theory takes it place. Behavioural theory comes from two other theories efficient market hypothesis and inefficient market hypothesis. Efficient market hypothesis in evaluation of investor excludes cognitive and psychological biases, and inefficient market hypothesis wasn't able to disproof thesis of approach based on efficient behaviour.

Main factors on decision making for neoclassics are preferences and perception, o the other hand behavioural economist includes more factors when analyses decisions on economy. Scientists of behavioural economy also include attitude, effects, and motivation and add links between them all, and feedback.

Main group of researches investigate how investors behave in stock market and how some factors influence prices of stocks, but there is rare scientist who investigates both elements together. There are some researchers that investigates this, but all of them, based on reviewed literature, is from eastern countries and all researches concentrates on herding behaviour, but no one investigates how that and other investors biases is reflected on stock prices. So that's main result from literature review and I'm gone fill that lack of researches in European area.

Straipsnį recenzavo: prof. dr. Valdonė Darškuvienė (VDU)

Atlaidžios organizacinės kultūros bruožai

Įvadas

Atlaidumas kaip religinis aspektas nagrinėjamas daugelyje religinių šaltinių, tačiau kaip vadybinis organizacijos aspektas pradėtas nagrinėti tik XX a. pabaigoje (Cameron, Caza, 2002; Bottom ir kt., 2002). Ilgą laiką atlaidumas buvo suvokiamas ir traktuojamas kaip skaudžių situacijų ignoravimasar tiesiog nemalonių situacijų vengimas, tačiau vadybinis požiūris atskleidė priešingą šios sąvokos prasmę (Madsen, Gygi ir kt., 2009).

Temos aktualumą lėmė atlaidaus požiūrio vengimas Lietuvos organizacijose, tema vis dar mažai tyrinėta Lietuvoje bei nepakankamai atlikta mokslinių tyrimų, kad sėkminga praktika būtų toliau pritaikoma ir vystoma kitoms organizacijoms.

Tyrimo objektas – atlaidžios organizacinės kultūros bruožai.

Tyrimo tikslas – nustatyti ir apibrėžti atlaidžios organizacinės kultūros bruožus.

Tyrimo tikslui pasiekti išskirti šie **uždaviniai**:

1. Nustatyti atlaidžios organizacinės kultūros teorinę kilmę ir prasmę;
2. Atlikti mokslinėje literatūroje pateikiamų atlaidumo bruožų palyginamąją analizę;
3. Apibendrinti atlaidžios organizacinės kultūros bruožus teoriniame kontekste;
4. Apibendrinti atlaidaus požiūrio pritaikymą organizacijoje.

Tyrimo metodai – išanalizuoti teoriniai atlaidžios organizacinės kultūros bruožai ir nuostatos, atlikta užsienio autorių atlaidumo kaip mokslinės sąvokos teorinė kilmė. Atlikta antrinių duomenų analizė. Naudotasi sisteminės mokslinės literatūros analizės bei loginės lyginamosios analizės metodais.

Atlaidumo kaip mokslinės sąvokos teorinė kilmė

Atlaidumas kaip mokslinė sąvoka religiniame kontekste suvokiama ir deklaruojama kaip nuolankumas kitam asmeniui (Smith, 1991). Nuolankumas kaip religinė sąvoka turi būti siektina kiekvieno individo gyventi pagal atlaidaus gyvenimo principus (Cameron, Caza, 2002). Atlaidumas praktine prasme apibrėžiamas kaip viena iš socializacijos galimybių, individas norėdamas integruotis į visuomenę, privalo prisitaikyti prie visuomenės normų, net ir tokių, kurie individui nepriimtini (Madsen, Gygi ir kt., 2009).

Autoriai S. R. Madsen ir kiti (2009) išskyrė tokią atlaidumo teorinę kilmę:

- Atlaidumas susijęs su fizinio ar emocinio skausmo sukeltais padariniais;
- Atlaidumas atsiradęs tarpkonfliktinėse situacijose;
- Emocijų pateisinimas, susiejant jas su kuriuo nors įvykiu;
- Apsvarstant tarpkonfliktinius santykius.

Visi šie išvardinti bruožai turi religinės kilmės aspektus, kai viena pusė atleidžia ar nusileidžia kitos pusės naudai, vardan abipusės gerovės. Minėti autoriai išskyrė atlaidumo kilmę vadybiniame spektre:

- Bandant suvokti pusiausvyros pažeidimo kilmę;
- Bandant suvokti pažeidimo procesą platesniame kontekste.

Vadybinis požiūris, priešingai nei religinis, atlaidumą sieja su tiesos ieškojimu ir teisingiausiu sprendimu priėmimu konfliktinėms pusėms. Atlaidumas nebesiejamas su nusileidimu vienas kitam. Vadyba priešingai nei religija, siekia suvaldyti procesus, paaiškindama priežasčių kilmę ir siekdama pašalinti ar suvaldyti priežastis (Aquino, Grover, Goldman, Folger, 2003).

Apibendrinus kitų autorių nuomones, galima teigti, kad vadybiniu požiūriu atlaidumas kaip vienas iš organizacinės kultūros elementų svarbus dėl šių priežasčių:

- Siekiant organizacijoje efektyvių darbo santykių tarp darbuotojų, ypač pasireiškiančių kritinėse verslo situacijose (Bottom, Gibson, Daniel, Muringhan, 2002);
- Siekiant organizacinės sėkmės, paremtos gerais darbo santykiais (Kurzynski, 1998);
- Darbo aplinkoje vystant individo gerąją praktiką (Butler, Mullis, 2001);
- Darbo santykiuose sumažinant pažeidėjo neigiamumą ir skatinant pozityvų požiūrį į aplinką (Mccullough, Fincham, Tsang, 2003);
- Darbo aplinkoje skatinant darbuotojų transformaciją, padrašinant padėti vieni kitiems (Cameron, Caza, 2002).

Atlaidžios organizacinės kultūros bruožai

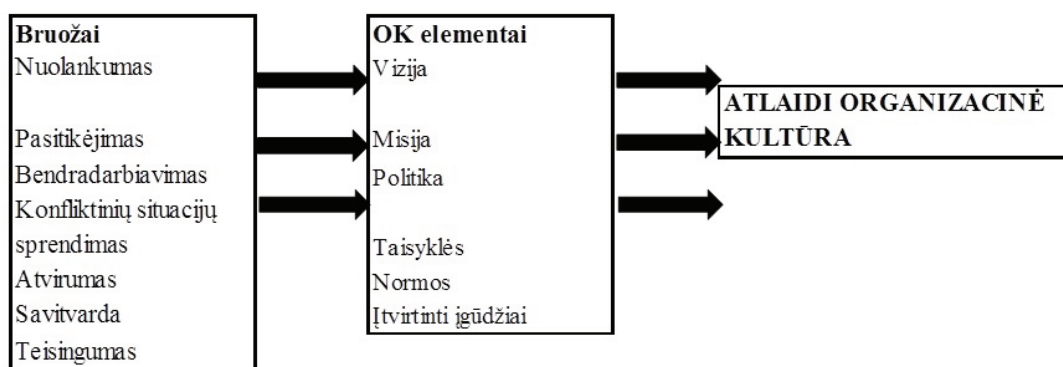
Remiantis autoriais A. Cameron, K. Casa (2002), K. Aquino ir kt. (2003), D. S. Butler, F. Mullis (2001), W. P. Bottom ir kt. (2002), S. R. Madsen ir kt. (2009) buvo nustatyti tokie atlaidžiai organizacinei kultūrai būdingi bruožai:

- Aukštesnės moralės normos;
- Didesnis pasitenkinimas darbu;
- Stipresnis socialinis kapitalas organizacijoje;
- Didesnis pasitikėjimas darbuotojais;
- Humaniškumas;
- Stipresni tarpusavio santykiai.

Priešingai, organizacijose, kurios nėra propaguojamos vadybinio atlaidumo nuostatos dažniau sutinkamos:

- Neigiamos emocijos;
- Prastesnis darbo atlikimas;
- Ribotos tobulėjimo galimybės;
- Silpnėsnis socialinis kapitalas.

Įmonės organizacinė kultūra yra sąmoningai formuojamas ir vystomas įmonės vidaus procesas per suformuotą politiką, viziją, misiją ir kitus organizacinės kultūros elementus (Schein, 1992; Garalis, 2003; Šimanskienė, 2008; Staniulienė, 2010). Atsižvelgus į anksčiau išvardintus atlaidžios organizacinės kultūros bruožus, įmonėje turi būti formuojami organizacinės kultūros elementai, žr. 1 pav.

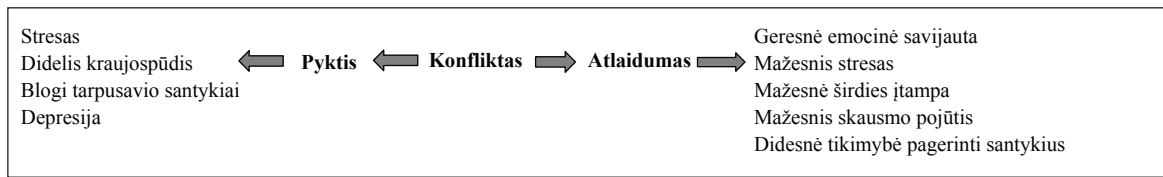


1 pav. Atlaidžios organizacinės kultūros bruožai

Pastaba: sudaryta remiantis A. Cameron, K. Casa (2002); K. Aquino ir kt. (2003); D. S. Butler, F. Mullis (2001); W. P. Bottom ir kt. (2002); S. R. Madsen ir kt. (2009); S. Staniulienė (2010).

Lyderis organizacijoje atlieka svarbų vaidmenį formuojant atlaidžią organizacinę kultūrą (Madsen ir kt., 2009). Pasak autorių, Madsen ir kt., (2009), atlaidaus lyderio pavyzdys padeda organizacijos nariams augti ir tobulėti, skatina efektyvų bendradarbiavimą, padeda sukurti kūrybišką aplinką, padrašina susidūrus su kliūtimis, skatina vengti pykčio ir ieškoti kompromisų. Jokiu būdu organizacijoje paskatinimas neturi būti siejamas su finansiniu atlygiu (Cameron, Caza, 2002).

Tiriant atlaidžios organizacinės kultūros bruožus ir jų reikšmę organizacijai, svarbu išskirti atlaidaus požiūrio įtaką individui, žr. 2 pav.



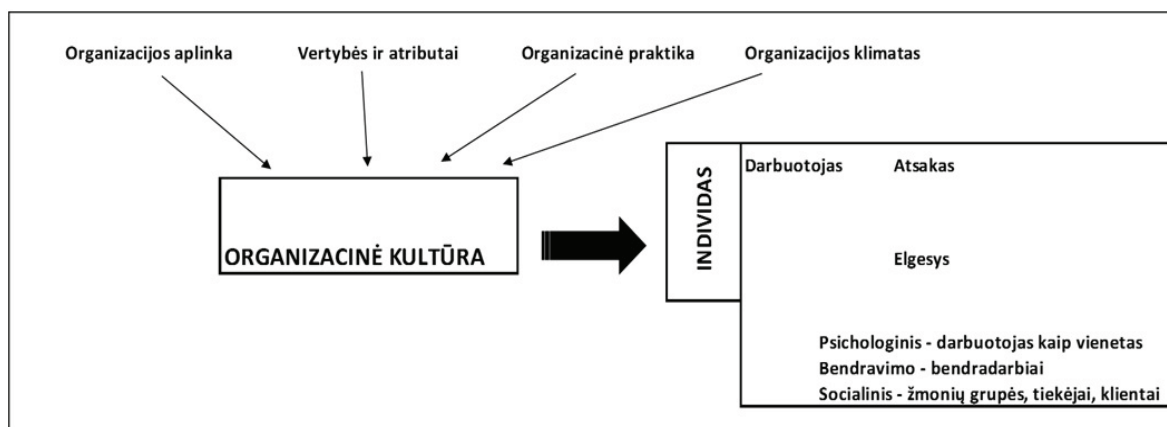
2 pav. Atlaidumo įtaka individui

Pastaba: sudaryta remiantis A. Cameron, K. Casa (2002); M. E. McCullough, L. M. Root (2007).

Darbuotojai suvokdami atlaidaus požiūrio tiesioginę įtaką ir naudą sau, lengviau priima įmonės suformuotą organizacinę kultūrą. Žmogiškas atlaidumas ne tik gerina darbo santykius, tačiau kartu darbuotojas mažiau patiria streso, pasižymi geresne emocine savijauta, priešingai - pykčio priepuoliai iššaukia ilgalaikes sveikatos pasekmes, tokias kaip depresija ar aukštas kraujospūdis.

Atlaidaus požiūrio formavimas organizacijoje

Įmonės organizacinės kultūros praktinio pritaikymo ir įgyvendinimo sėkmė priklauso nuo to, kaip greitai įmonės darbuotojai ją priims ir dirbs pagal naujas nuostatas. Formuojant atlaidžią organizacinę kultūrą, be suformuotų organizacinės kultūros elementų, autoriai išskyrė organizacinę praktiką (Madsen ir kt., 2009). Iki šiol daugumą tyrėjų, tiriančių įvairius organizacinės kultūros tipus, jų sandarą ir procesus išskaidė į organizacinės kultūros elementus (Staniulienė, 2010; Šimanskienė, 2008). Organizacinė praktika rečiau sutinkama prie formuojamų organizacinės kultūros veiksmų. Priešingai, formuojant atlaidžią organizacinę kultūrą, organizacinė praktika tampa vienu svarbiausių procesų. Teigiama, kad vadovai ir lyderiai privalo rodyti gerą darbo pavyzdį, kitiems darbuotojams bei įkvėpti juos taikyti naują požiūrį darbe (žr. 3 pav).



3 pav. Atlaidžios organizacinės kultūros formavimo ir įtakos individui procesai

Pastaba: sudaryta remiantis R. Fehr, M. Gelfand (2012) ir S. R. Madsen ir kt., (2009).

Autorių, R. Fehr, M. Gelfand (2012) ir S. R. Madsen ir kt. (2009) teigimu, suformuota atlaidi organizacinės kultūros aplinka, klimatas ir praktika, daro didelę įtaką įmonės žmogiškajam kapitalui individualiame lygmenyje. Darbuotojas įgavęs tam tikras kultūrinės ar organizacinės normas pirmiausiai psichologiniame lygmenyje keičia mąstymą, atsiranda individuali savivoka. Tolimesniame mąstymo ir naujo požiūrio pritaikymo lygmenyje, formuojamas tarpkoleginis atlaidaus požiūrio elgesys. Galutiniame savivokos etape, naujos nuostatos pritaikomos viešame, socialiniame gyvenime. Taigi, nauja organizacinė kultūra ir jos suformuota aplinka keičia ne tik darbo aplinkos santykius, tačiau ir kiekvieno individo požiūrį jo paties socialiniame gyvenime.

Išvados

1. Atlaidumas kaip mokslinė sąvoka nebetenka vien tik religinės prasmės ir yra įtraukiamas į vadybinių, organizacinių tyrinėjimų sritį.
2. Atlaidumas vadybos moksliniuose terminuose nebesiejams su atleidimu, tai vienas iš konfliktinių situacijų sprendimo būdų;
3. Atlaidumo kaip mokslinio objekto nauda sveikatai mokslininkų yra nustatyta ir įrodyta, tačiau vadybiniu aspektu yra daromos prielaidos, kad sveikas psichologiškai ir fiziškai žmogus dirbs našiau.
4. Atlaidžios organizacinės kultūros bruožai ir elementai formuojami, remiantis pasitikėjimu, nuolankumu, atvirumu, savitvarda, bendradarbiavimu, atviru ir teisingu požiūriu į darbą.
5. Vienas iš svarbiausių atlaidžios organizacinės kultūros taikymo procesų – praktinis situacijų mokymas.

Literatūra

1. Aquino, K., Grover, S. L., Goldman, B., and Folger, R. (2003). When push doesn't come to shove: Interpersonal forgiveness in workplace relationships // *Journal of Management Inquiry*, 12(3).
2. Bottom, W. P., Gibson, K., Daniels, S. E., and Murnighan, J. K. (2002). When talk is not cheap: Substantive penance and expressions of intent in rebuilding cooperation // *Organization Science*, 13(5).
3. Butler, D. S., and Mullis F. (2001). Forgiveness: A conflict resolution strategy in the workplace // *The Journal of Individual Psychology*, 57(3).
4. Cameron, K., Caza, A. (2002). Organizational and leadership virtues and the role of forgiveness // *Journal of Leadership and organizational studies*, 9 (1).
5. Fehr, R., Gelfand, M. J. (2012). The forgiving organization: a multilevel model of forgiveness at work // *Academy of management review* 37 (4).
6. Garalis, A. (2003). Nauja organizacinė kultūra: nuolat besimokanti organizacija // *Pedagogika*. Vilnius. Nr. 69
7. Kurzynski, M. J. (1998). The virtue of forgiveness as a human resource management strategy // *Journal of Business Ethics*, 17(1).
8. Madsen, S. R., Gygi, J., Hammond, S. C., Plowman, F. S. (2009). Forgiveness as a work place intervention: The literature and proposed framework. *Institute of behavioural and applied management*. 10 (2).
9. McCullough, M. E., Fincham, F. D., & Tsang, J. (2003). Forgiveness, forbearance, and time: The temporal unfolding of transgression-related interpersonal motivations. // *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(3).
10. McCullough, M. E., Bono, G., & Root, L. M. (2007). Rumination, emotion, and forgiveness: Three longitudinal studies // *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(3).
11. Shein E. (1992). *Organizational culture and leadership*. San Francisco: Jossey- Bass
12. Smith, H. (1991). *The world's religions*. San Francisco: HarperCollins
13. Staniulienė S. (2010). *Organizacinė kultūra*. Kaunas: Vytauto Didžiojo universitetas.
14. Šimanskienė L. (2008). *Organizacinės kultūros poveikis organizacijų valdymui*. Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla.

Laima SANDU

ORGANIZATIONAL CULTURES FEATURES IN FORGIVENESS ORGANIZATION

Summary

This article explores the concept of forgiveness and features a managerial aspect. Managerial attitude of forgiveness by other meaning than seen in religious sources. The subject is relevant Lithuania, there are still few scientifically researched and rarely applied to the concept of forgiveness in companies and their organizational cultures. As history – indulgent organizational culture. Following the scientific literature benchmarking study and achieve set permissive corporate culture.

Forgiveness management no longer associates with the scientific term relief, this is one of the solutions to conflict situations. Forgiveness as an object of scientific health benefits established and proven, but the aspect of management is the assumption that the mentally and physically healthy person will work more efficiently. Permissive corporate culture and are formed on the basis of trust, humility, openness, self-control, cooperation, open and fair approach to the job.

Straipsnį recenzavo: prof. dr. Irena Bakanauskienė (VDU)

Komunikacijos tendencijos medicinos paslaugų organizacijose

Įvadas

Moderniosioms technologijoms vis labiau užimant žymią vietą komunikavimo srityje, šiandieninė visuomenė ir verslo industrija tampa vis labiau priklausoma nuo išmaniųjų informacinių komunikacinių technologijų (IKT). Internetinės komunikacijos sudarė galimybę ir fizinių asmenų, ir įmonių veiklai būti vis labiau matomai. Tokios komunikacijos diegimas nereikalauja didelių kaštų ir investicijų. Taip organizuotos komunikacijos matomumo savikaina yra ženkliai mažesnė už tradicinių komunikacijų kanalų eksploataciją. Daugelis verslo atstovų sutinka ir pripažįsta, kad svarbiausia užmegzti santykius su klientais, įgyti jų pasitikėjimą, sukuriant glaudžius tiesioginius ilgalaikius ryšius (Bakanauskas, Darškuvienė, 2000). Tikėtina, kad bendri teiginiai turėtų tikti ir medicinos paslaugų organizacijoms, nes tai įprasta paslaugų įmonė. Specifiškumo šio tipo organizacijų veikloje įneša ne tiek paslaugos teikėjas, kiek klientas – pacientas, kurio aktyvumas įtakoja paslaugos sėkmę.

Sėkmingam verslo egzistavimui būtina užtikrinti reikiamą vietą ir reklamai, ir komunikacijai. Vidinės bei išorinės komunikacijos tikslas – reprezentuoti organizaciją (Kotler, Keller, 2007). Tinkamai pritaikant komunikacijos panaudojimą ir vystymą medicininėse paslaugose būtina išanalizuoti internetu teikiamą komunikaciją, medicinos organizacijų novatoriškumą bei reputacijos valdymą. Išanalizavus šeimos medicinos centrų komunikacijos su pacientais vystymą socialiniuose tinkluose (Urnėžiūtė, 2014) buvo pastebėta, kad Lietuvos medicinos centrai per mažai naudojami socialiniais tinklais. Esama padėtis medicinos paslaugų organizacijų komunikacijoje skatina daryti išsamesnius tyrimus, domėtis pokyčiais bei inovatyvių sprendimų diegimu komunikacijos srityje.

Analizuojant komunikacijos tendencijas buvo aiškinamasi, kaip geriau būtų galima užmegzti palankius bei efektyvesnius santykius tarp pacientų ir medicinos personalo (paslaugų tiekėjų). Šiuolaikinės komunikacijos diegimas naudojant pažangias informacines technologijas sudarys sąlygas pamažu ugdyti pacientų medicininį bei kompiuterinį raštingumą, suteikiant jiems atitinkamą žinių ir kompetencijų.

Darbo objektas. Komunikacija medicinos paslaugų organizacijose.

Darbo tikslas – pagerinti medicinos darbuotojų ir pacientų tarpusavio supratimą bei susikalbėjimą.

Analizuojant medicininį paslaugų srityje esamą komunikaciją išryškėja esamos padėties aktualumas. Atliktas tyrimas (Urnėžiūtė, 2014) parodė, kad dauguma medicinos organizacijų nevysto tinkamos komunikacijos ir efektyviai neišnaudoja šiandieninių komunikacijos priemonių, nėra pakankamai novatoriški.

Tyrimo metodai. Darbe naudojama mokslinės literatūros analizė, LR statistikos departamento duomenų bazės duomenų analizė.

Komunikacijos tendencijos paslaugų organizacijose

Komunikacija kasdien vis tobulėja ir yra neatsiejama nuo šių dienų konkurencingumo, produktyvumo, todėl nenuostabu, kad šiuolaikinės komunikacijos vystymosi tendencijos siejamos su skaitmenizacija. Socialiniai tinklai sėkmingai naudojami ne tik individualiems poreikiams gerinti, bet ir įmonių komunikavimo reikmėms plėtoti. Ir fiziniai asmenys, ir organizacijos mokomi būti naudingais savo klientams, pacientams, verslo par-

teriams bei kolegoms. Ne išimtis medicinos sritis. Pastebėta, kad žmonės linkę labiau pasitikėti kitų žmonių atsiliepimais nei oficialia medicinine informacija.

Stiprėjanti konkurencija medicinos paslaugų įmonėse verčia jas komunikacijai skirti vis daugiau dėmesio ir lėšų, nepamirštant pasinaudoti galimybe aktyviai komunikuoti socialinių tinklų erdvėje tiesiogiai su esamais ir būsimais medicinos paslaugų vartotojais. Šiandieninės komunikacijos priemonės nuolat tobulėja ir suteikia efektyvesnius rezultatus.

Socialinių medijų naudojimas gyvenime bei versle – didžiulis privalumas, nes socialiniai tinklai bendro tikslo siekimui diskusijoms gali suburti įvairias bendruomenes. Socialinis tinklas – tai laisva erdvė, kurioje bendrus interesus turinti socialiai komunikabili visuomenė, galinti laisvai komunikuoti, komentuoti, reikšti savo pastebėjimus, nuomonę, dalintis turima informacija, formuoti ir siekti tikslų įgyvendinimo. Viskas priklauso nuo jungiamųjų taškų, tarp įvairių strategiškų valdymo procesų organizacijų tinkluose, kurie suteikia verslo tinklams teisėtumą vystyti mainus (Castells, 2011). Tai yra aktualu ir medicinos organizacijoms, medicininio profilio įmonėms. Informaciją internete padeda skleisti pažįstamų, draugų, kolegų, bendraminčių ir nuomonės formuotojų dalyvavimas, mainų vystymas. Skirtingų veikėjų užprogramavimas socialiniuose tinkluose yra procesas būdingas kiekvienam organizacijos tinklui (Castells, 2011). Taigi, internetas, susikūrę ir išpopuliarėję socialiniai tinklai suformavo socialinę komunikaciją, kuri prisideda prie socialinių komunikacijų pritaikymo darbe.

Socialiniai tinklai (ST) – svarbiausia šių dienų medžiaga iš kurios yra ir bus kuriamos naujosios organizacijos (Castells, 2009). ST – tai nemokama galimybė įmonėms reklamuoti save, savo paslaugas, produktus (Weber, 2009). Verslo veikla šiandieniniame amžiuje tampa vis labiau socialiai organizuota, t.y. nuo sparčiai kintančios iki akimirksniu besivystančių išmaniųjų informacinių technologijų plėtros, be ko neįsivaizduojamas gyvenimas, verslas, darbas, laisvalaikis...

Ekspertų įvardijamos komunikacijos tendencijos siejamos su pacientų elgesio pokyčiais, kuriems įtaką daro naujosios technologijos, kurios kuo toliau, tuo labiau užburia įvairaus amžiaus auditorijas, Taip socialinių tinklų vartotojai tampa priklausomais nuo komunikacijos ir jos kitimo tendencijų virtualioje erdvėje. Stipriai kintanti komunikacijos funkcijų sistema lėmė vartotojų ir darbuotojų poreikių pokyčius (Duoba, 2009), kurie labai panašiai vystėsi 387 m. prieš mūsų erą, vadinamojoje Platono Akademijoje. Tinklai yra svarbiausia ir pagrindinė priemonė, iš kurios bus kuriamos naujosios organizacijos. Tik per socialinių tinklų aktyvumą, bendrus interesus pajuntamas socialinių tinklų populiarumas, pripažinimo sėkmė. Šių dienų svarbiausias uždavinys išlaikyti kuo įvairesnį ryšį (Westling, 2007), kuris garantuotų sėkmingą verslo tikslų plėtojimą, kapitalo augimą. Socialinio kapitalo kūrimas, valdymas ir kaupimas turėtų persikelti į internetinį pasaulį (Dutta, Fraser, 2010). Socialiniuose tinkluose yra visos sąlygos taikyti juos sveikatos priežiūros įstaigose. Sveikatos priežiūros sistemai naudos suteiktų ne tik bendravimas su pacientais, bet ir dalijimasis naudinga informacija, skatinimas juos domėtis ir rūpintis savimi, savo aplinka, sveikata, reikšti savo siūlymus, diskutuoti internete realiu laiku. Viso to atlikti ar perduoti niekaip nespėtų medikas paciento priėmimo metu. Taigi, privaloma sugebėti komunikuoti socialiniuose tinkluose perduodant žinias ir gaunant jas atgal, ir tai turėtų tapti pagrindiniu įrankiu bendravime (Kazlauskienė, 2006).

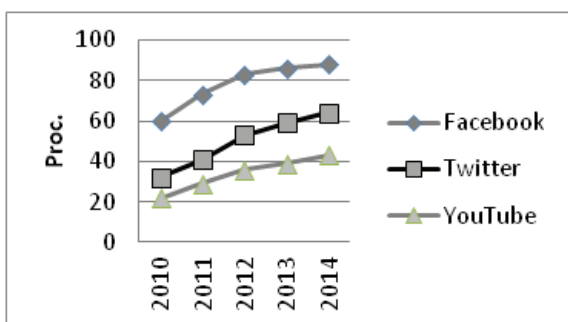
Pažangūs tyrimai medicinos srityje turi didelę įtaką visai šalies sveikatos sistemai (Arlauskas, 2011). Labai svarbu tinkamai ir tiksliai valdyti esamą informaciją, duomenis, apsaugant pacientų medicinos bylų informaciją, išlaikant konfidencialumą, nepažeidžiant pacientų teisių ir atitinkamų įstatymų: Lietuvos Respublikos civilinio kodekso 2.23 straipsnis įtvirtina asmens teisę į privatų gyvenimą ir jo slaptumą, Lietuvos Respublikos baudžiamojo kodekso 167 straipsnis numato atsakomybę už neteisėtą informacijos apie privatų asmens gyvenimą rinkimą, o 168 straipsnis – už neteisėtą informacijos apie asmens privatų gyvenimą atskleidimą ar panaudojimą (*LR civilinis kodeksas*).

Komunikacijos vystymas medicinos paslaugų organizacijose

Analizuojant medicinos paslaugų tinklą, kaip socialinių tinklų subjektą vartotojo atžvilgiu socialinių tinklų erdvėje juntamas abipusis grįžtamasis ryšys, tarp medicininės paslaugos teikėjo ir paciento. Tai puiki niša žmogiškiesiems ištekliams plėtoti.

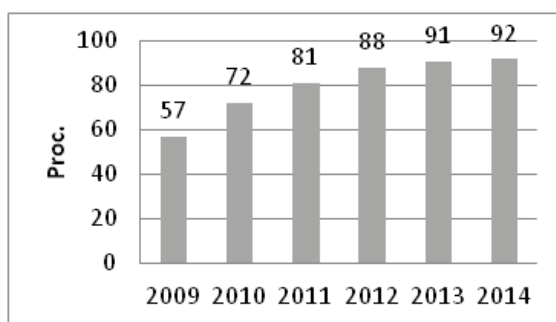
Grįžtamo ryšio užtikrinimui būtina, kad esama informacija pritrauktų pacientą, būtų naudinga, aktuali, būtų sudarytos sąlygos aptarinėti publikuojamus mokslinius straipsnius, stebėti video konferencijas, aptarti

įvairius medicininius tyrimus, technologijų naujoves bei jų pritaikymą medicinoje. Stebėti ir vystyti komunikaciją naudinga ne tik tarp darbuotojų ir pacientų, bet reikėtų skatinti bendrauti su kitomis organizacijomis jų aplinkoje. Vadybinės inovacijos sveikatos apsaugoje gali būti ypač naudingos, nes jos pajėgios visas šias moderniausias technologijas ir jų produktus pakelti į daug aukštesnį panaudojamumo lygį (Smilga, Janušonienė, 2007). Čia puikiai pasitarnauti gali socialiniai tinklai. Pagal *emarketer.com* atliktus tyrimus išskiriami populiariausi socialiniai tinklai *Facebook*, *Twitter*, *YouTube* (1 pav.), kuriuose galima siekti komunikacijos efektyvumo rodiklių. Pirmaujančiu ir populiariausiu išlieka *Facebook*. Remiantis *emarketer.com* tyrimų duomenimis 2 paveiksle pateikiama JAV organizacijų naudojimosi socialiniais tinklais raida. Pagal socialinio tinklo *Facebook* duomenis, *Facebook* duomenų srautas internete yra pasivijęs *Google* perduodamų duomenų kiekį. Tokios žinios tik dar labiau turėtų paskatinti sveikatos priežiūros organizacijas „kraustytis“ į socialinius tinklus.



1 pav. Soc. tinklų naudojimas rinkodaros tikslais

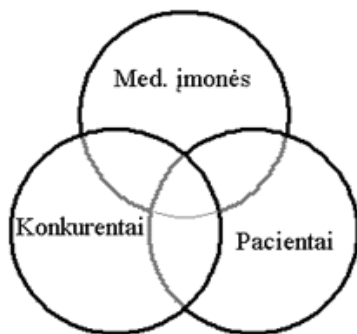
Pastaba: sudaryta pagal Emarketer.com



2 pav. Organizacijų naudojimosi soc. tinklais raida

Pastaba: sudaryta pagal Emarketer.com

Informacija yra svarbiausias rinkodaros elementas. Pasitelkiant IKT ir jas pritaikant medicinos organizacijų veikloje, svarbiausiu sveikatos priežiūros organizacijos veiklos aspektu taptų komunikacija su pacientais, siekiant juos sudominti, pritraukti ir išlaikyti, suteikiant reikiamos informacijos bei sudarant sąlygas lengvai prieigai prie norimų ir naudingų pacientui duomenų. Gebėjimas keistis ir prisitaikyti, nebijojimas eksperimentuoti – tai raktas, kuris garantuoja sėkmingą organizacijos sėkmę. Komunikacija socialiniuose tinkluose paskatino rinkodaros vystymąsi. Šiandien komunikuojant sutinkama ir pasyvių, ir besidominčių, ir nesusijusių tarpusavyje visuomenės grupių, ir aktyvių, vartotojiškų žmonių grupių, besidominčių vieni kitomis, bendraujančių tarpusavyje, konkuruojančių tarpusavyje ir t.t. Taip yra ir medicinos organizacijų aplinkoje. 3 paveiksle parodyta schema, kur viena organizacija siejasi su panašius paslaugų profilius turinčiomis organizacijomis. Organizacijos konkuruoja tarpusavyje, tikslu pritraukti kuo daugiau vartotojų, sėkmingai juos išsilaikyti ir siekti kuo didesnio pelno. Atitinkama programinė įranga leidžia stebėti paciento veiksmus, o pacientas dažniausiai renkasi organizaciją su didesniu paslaugų bagažu, taip tapdamas organizacijų konkuravimo priežastimi (4 pav.).



3 pav. Komunikavimo modelis

Šaltinis: sudaryta autorės.



4 pav. Medicinos organizacijos komunikavimo schema

Šaltinis: sudaryta autorės.

Kadangi konkurencija yra didelė, o pacientų skaičius yra ribotas, organizacijos turi ieškoti būdų, siekiant išsiskirti iš daugumos. Remiantis LR statistikos departamento rodikliais 2013 m. pagal metines statistines ataskaitas ir Sodros duomenis matyti, kad pas gydytojus per metus apsilanko virš 23000 tūkst. gyventojų (1 lent.).

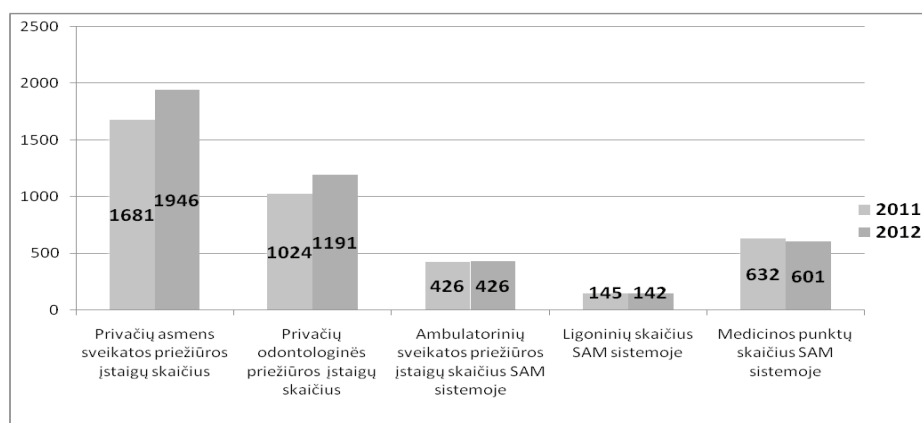
1 lentelė

Apsilankymai sveikatos priežiūros įstaigose

Lietuvos Respublika	2011 m.	2012 m.
Vienas gyventojas vidutiniškai apsilankė poliklinikose ir ambulatorijose	7,6	8,0
Apsilankymų poliklinikose ir ambulatorijose skaičius, tūkst.	23 073,9	23 820,1
1 000 gyventojų tenka asmenų, kuriems suteikta greitoji medicinos pagalba	219,1	220,4
Asmenų, kuriems suteikta greitoji medicinos pagalba	663 560	658 647
Kauno apskritis	2011	2012
Vienas gyventojas vidutiniškai apsilankė poliklinikose ir ambulatorijose	8,4	9,1
Apsilankymų poliklinikose ir ambulatorijose skaičius, tūkst.	5077,2	5435,3
1 000 gyventojų tenka asmenų, kuriems suteikta greitoji medicinos pagalba	236,9	244,2
Asmenų, kuriems suteikta greitoji medicinos pagalba	143280	145574

Šaltinis: Statistikos departamentas (2013).

Diagramoje (5 pav.) pateikiami 2011-2012 m. sveikatos priežiūros įstaigų kiekio kitimas pagal tipus. 6 pav. pateikiamas privačių Lietuvos sveikatos priežiūros įstaigų skaičiaus kitimas 2001-2012 m. m. Paveiksluose pateikti duomenys rodo sveikatos priežiūros įmonių skaičiaus augimą. Pacientų apsilankymų skaičius praktiškai mažai kinta (1 lentelė). Galima daryti išvadą, kad konkurencija tarp sveikatos priežiūros centrų didėja. Tai patvirtina socialinių tinklų naudojimo tikslumą.

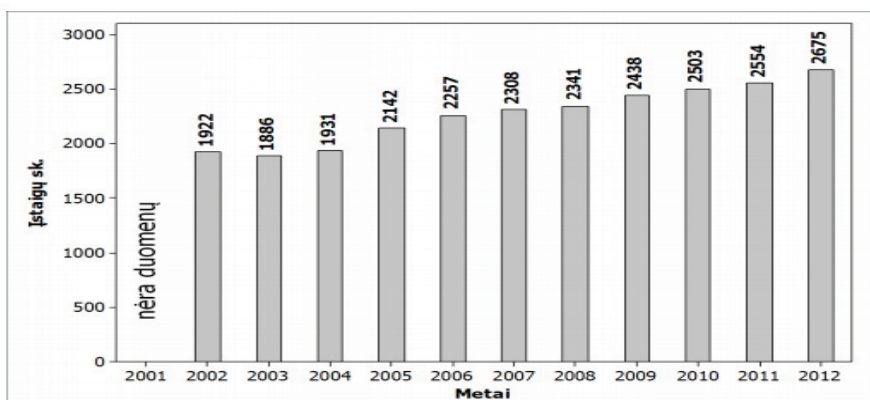


5 pav. Sveikatos priežiūros įstaigų skaičiai

Šaltinis: LR Statistikos departamentas (2013)

Medicinos organizacija siekdama laimėti kiekvieną potencialų vartotoją turi išnagrinėti vartotojo poreikius, įvertinti jo specifinius norus, konkurento galimybes, pranašumo kriterijus ir stengtis pasiūsti vartotojams žinutę, kurioje aiškiai, kokybiškai ir iškalbingai būtų pateikta informacija apie paslaugą, kuri sudomintų vartotoją-pacientą, suviliotų konkurentų pacientą geresnėmis paslaugomis. Siekiant norimo rezultato svarbu gebėti išsiskirti iš gausios aplinkos.

Komunikacijos plėtrai, inovatyvių sprendimų diegimui galėtų pagelbėti sėkmingai kitose šalyse funkcionuojančios IKT observatorijos, kurios specializuojasi sveikatos priežiūros įstaigų kompiuterizavimo srityje (Bassi, Lau, Hagens, 2013). Tokių observatorių tinklo atsiradimas Lietuvoje galėtų prisidėti prie inovatyvių technologijų diegimo spartinimo, bet ir pacientų pasitenkinimo didinimo.



6 pav. **Privačių sveikatos priežiūros įstaigų skaičius Lietuvoje 2001-2012 m.**

Šaltinis: LR Statistikos departamentas (2013).

Išvados

Išanalizavus mokslinę literatūrą, paaiškėjo, jog medicinos paslaugų organizacijose tendencingai integravus šiuolaikines komunikacines technologijas sumažėtų esami kaštai skirti komunikacijai ir taip pagerėtų komunikavimas su pacientais.

Vis didėjanti konkurencija tarp medicininės paslaugas teikiančių organizacijų diktuoja vis naujas taisykles, prie kurių būtų lengviau prisitaikyti įmonėms naudojantis IKT observatorijų paslaugomis. Toks komunikacijos organizavimas mažoms įmonėms sumažintų paslaugų kainą, o įmonių darbuotojai galėtų užtikrinti geresnę medicininių paslaugų kokybę.

Literatūra

1. Arlauskas, V. (2011). Nauja vieta verslo idėjoms semtis – socialiniai tinklai. Prieiga per internetą: <<http://mokslas.delfi.lt/technologijos/varlauskas-nauja-vieta-verslo-idejoms-semtis-socialiniai-tinklai.d?id=52587649>>.
2. Bakanauskas, A., Darškuvienė, V. (2000). Kainodara: teorija ir praktika. - Vilnius: VDU leidykla.
3. Bassi, J., Lau, F., Hagens, S., Leaver, C. and Price, M. (2013). Knowledge Translation in eHealth: Building a Virtual Community. All rights reserved. Doi: 10.3233/978-1-61499-203-5-257.
4. Castells, M. (2011). A Network Theory of Power. Prieiga per internetą: <<http://ascnetworksnetwork.org/wp-content/uploads/2010/02/IJoC-Network-Theory-2011-Castells.pdf>>.
5. Castells, M. (2009). Communication power. Oxford: Oxford University Press. Prieiga per internetą: <<http://www.ufabcdigital.blog.br/wpcontent/uploads/2012/02/Castells-Manuel-Communication-Power-2009.pdf>>.
6. Duoba, K. (2009). Virtualiųjų organizacijų atsiradimą sąlygojusios priežastys. *Ekonomika ir vadyba*: 2009.14.
7. Fraser, M., Dutta S. (2010). Mano virtualieji aš. Kaip socialiniai tinklai keičia gyvenimą, darbą ir pasaulį. Vilnius: Eugrimas.
8. Is Social Media Marketing at a Saturation Point? Facebook is the top social media marketing site, followed distantly by Twitter. Prieiga per internetą: <<http://www.emarketer.com/Article.aspx?R=1009273>>.
9. Kazlauskienė, A. (2006). Informacijos valdymo gebėjimai kaip socialinės komunikacijos objektas. - Šiaulių universitetas.
10. Kotler, Ph., Keller, K.L. (2007). Marketingo valdymo pagrindai. - Logitema, Klaipėda.
11. Lietuvos gyventojų sveikata ir sveikatos priežiūros įstaigų veikla 2013 m. (išankstiniai duomenys). Sveikatos statistikos leidiniai. Higienos institutas. Prieiga per internetą: <http://www.hi.lt/content/sveik_stat_leid.html>.
12. Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas. Antroji knyga. Asmenys 2.23 straipsnis. Prieiga per internetą: <<http://www.infolex.lt/ta/20799:str2.23>>.
13. Smilga, E., Jaušauskienė, K. (2007). Strategiškai orientuotos organizacijos veikimo principai sveikatos apsaugos sistemoje. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*: 2007.44.

14. Urniežiūtė, N. (2014). Šeimos medicinos centrų komunikacijos su pacientais plėtra socialiniuose tinkluose. *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos* Vol. 1, No. 33.
15. Westling, M. (2007). *Expanding the Public Sphere: The Impact of Facebook on Political Communication*. Prieiga per internetą: <http://www.thenewvernacular.com/projects/facebook_and_political_communication.pdf>.
16. Weber, L. (2009). *Marketing to the Social Web: How Digital Customers Communities Build Your Business*. // Hoboken, NJ: John Wiley and Sons. Prieiga per internetą: <<http://www.scribd.com/doc/26449162/Marketing-to-the-Social-Web-How-Digital-Customer-Communities-Build-Your-Business>>.

Neringa URNIEŽIŪTĖ

COMMUNICATION IN MEDICAL SERVICE ORGANIZATIONS

Summary

Nowadays the patient wants not just the service of high quality, but also some medical knowledge. However, the healthcare organisations fail to explain everything during the visits. Thus it is recommended to improve the communication. One of the means to do so is to use actively social networks. The performed investigation and literature analysis confirms the usefulness of this approach.

Straipsnį recenzavo: doc. dr. Irena Patašienė (KTU)

ISSN 1822-6736

LIETUVOS AUKŠTŲJŲ MOKYKLŲ
VADYBOS IR EKONOMIKOS JAUNŲJŲ MOKSLININKŲ
KONFERENCIJŲ DARBAI
2014/17

Septynioliktoji respublikinė doktorantų ir magistrantų konferencija
Europos Sąjungos ūkio procesai ir tendencijos

Už straipsnių turinį ir kalbą atsakingi autoriai

Spausdinimui paruošė Edita Eičiuvienė

SL. 1557. Užsakymo Nr. K14-114

Paruošta: 2014 12 18. 18,65 leid. spaudos lankų.

Išleido Vytauto Didžiojo universitetas

S. Daukanto g. 27, LT-44249 Kaunas

Nemokamai