

Prierez krízou Kolektívne proti kapitálu

Každá ekonomická kríza bezohľadne odkrýva vnútornosti a napnuté šľachy kapitalizmu. Tak aj tá súčasná je príležitosťou na to, aby sme lepšie pochopili fungovanie tohto organizmu. O tom, že nejde len o číro teoretický podnik, sa každodenne presviedčame pri sledovaní správ o brutálne praktických dôsledkoch, ktoré má kríza pre pracujúcu triedu. Ak im chceme čeliť, potrebujeme odpovede na správne položené otázky. Tento článok chce poslúžiť ako pomôcka pri príprave na ich formulovanie. Je určený najmä ľuďom, ktorí nemajú čas podrobnejšie sledovať situáciu, alebo si myslia, že na to potrebujú ekonomické vzdelanie.

Azda viac ako inokedy dnes platí, že k analýze treba pristupovať realisticky a bez predsudkov. Veľká časť takzvanej ľavice, najmä v USA, obviňuje z krízy „zlých“ špekulantov a žiada nové, „prísnejšie“ usporiadanie kapitalistických vzťahov, teda najmä intenzívnejší dohľad a viac štátnych zásahov. Iní zase ohlasujú posledné kľče kapitalizmu a jeho blížiaci sa zánik. Kým prví v analýze kľžu po povrchu javov a nevšímajú si, že – ako napísal Marx – „kapitalista je len personifikáciou kapitálu“, druhým zvyčajne analýza celkom chýba, spolu s vedomím toho, že finálnu krízu kapitalizmu môže spôsobiť iba aktivita proletariátu. Skúsme teda urobiť prvý krok k pochopeniu dnešnej situácie.

Prasknutie *dot-com* bubliny

Logicky prvým krokom pri oboznamovaní sa s príčinami súčasnej krízy je pozrieť sa na tie bezprostredné. Vráťme sa teda do polovice deväťdesiatych rokov minulého storočia. Technologická revolúcia, založená na kombinácii „osobný počítač + Internet“, ktorá v tejto dekáde vrcholila, radikálne premenila prácu v najrôznejších odvetviach a otvorila nové perspektívne oblasti v sektore informačných technológií. Vznikali tisíce firiem, ktoré chceli z tohto boomu ťažiť a v USA sa im čoskoro začalo hovoriť *dot-com* – podľa prípony, ktorá označuje internetové domény komerčných spoločností. Pár firmám, ktoré začínali ako garážové projekty hŕstky študentov informatiky, sa podarilo dorásť na giganty určujúce ďalšie smerovanie celého trhu. Zdalo sa, že každej z nových spoločností, ktoré rástli ako huby po daždi, sa môže podariť zopakovať takýto úspech či, ako sa hovorí v marketingovej hantýrke, *success story*.

Boom sa však čoskoro zmenil na bublinu: heslom trhu bolo *get big quick* („staň sa rýchlo veľkým“) a tomu zodpovedali aj stratégie firiem. Bežnou praxou bolo, že nová spoločnosť hneď po vzniku vyvrhla na trh akcie, a takto získané prostriedky okamžite investovala do reklamy a základnej infraštruktúry. Ešte predtým, než začala reálne vytvárať zisk. Dôležité bolo rozširovať základňu klientov, a po čase stačilo účtovať vysoké ceny len na základe značky. Zdalo sa, že trh nepozná hraníc, a firmy k takejto stratégii nútila aj konkurencia. Koncom deväťdesiatych rokov však začalo byť jasné, že trh s informačnými technológiami (IT) je nasýtený: úspešným firmám sa podarilo konsolidovať pozície a pre tisíce ďalších, ktoré dúfali, že im budú môcť konkurovať, už zrazu nebolo miesto. Obrovskými dlhmi nafúknuté burzové indexy dosiahli vrchol 10. marca 2000. Bezprostredne po tom nasledoval prudký pád, sprevádzaný korupčnými škandálmi, obvineniami z podvodov v účtovníctve, vysokými pokutami a súdnymi procesmi.

Takzvaný *dot-com* krach dôkladne vyčistil IT sektor od slabších hráčov a viedol k bankrotu stoviek firiem. Mnohé z tých, ktoré búrku prežili, vyviazli „len“ s obrovskými dlhmi. Jedným z hmatateľných pozostatkov boomu a následného krachu sú tisíce kilometrov optických káblov, položených po celom svete v období konjunktúry – mnohými doteraz neprešiel jediný bajt dát. Pád sektora viedol k zníženiu záujmu investorov o informačné technológie a k prudkému poklesu dôvery v akciový trh; tisíce západných počítačových expertov prišli o prácu. Ťažkosti sa však netýkali len IT: keďže na tento sektor bolo naviazaných veľa ďalších, v problémoch sa čoskoro

ocitla celá americká ekonomika. Hrozilo, že prepukne vážna a dlhotrvajúca recesia.

Opatrenia po *dot-com* krachu

Recesii sa podarilo zabrániť vďaka niekoľkým opatreniam, ktoré Spojené štáty americké podnikli bezprostredne po *dot-com* krachu. Zrejme najdôležitejšie bolo bezprecedentné zníženie úrokových sadzieb Federálnou bankou: z 6,5 % na 1 %.¹ V praxi to znamenalo, že pre firmy i domácnosti bolo veľmi jednoduché získať výhodný úver. Firmy situáciu využili na vlastné ozdravenie a splatenie dlhov, ktoré sa nahromadili v dôsledku *dot-com* krachu. Domácnosti zase ochotne utrúcali za spotrebný tovar, čo tiež prospelo americkému HDP, ktorý je z veľkej časti založený práve na spotrebe. Ohromné množstvo lacných peňazí sa čoskoro začalo obzerať po sektore, v ktorom by sa mohli zhodnocovať. Keďže po masívnom krachu na burzách sa akcie netešili veľkej dôvere, našli si iný kanál: nehnuteľnosti.

Ceny nehnuteľností rástli v priebehu celých deväťdesiatych rokov, no v období po *dot-com* krachu sa ich rast ešte prudko zrýchlil. V rokoch 1997–2006 ceny bývania v USA stúpili o 124 % a podobný rast zažili aj v iných krajinách. Panovalo presvedčenie (posilňované realitnou lobby i frustráciou z akciového trhu), že cena nehnuteľností jednoducho neklesá, a že kúpiť dom je najlepšia možná investícia. Boom cien domov mal veľmi priaznivý účinok na americkú ekonomiku a pomohol zažehnať recesiú: asi 13 % rastu amerického HDP v rokoch 2002–2005 tvorilo stavebníctvo, a asi tretina spotreby amerických domácností bola založená na peniazoch z hypotekárnych úverov.

Samozrejme, priaznivú situáciu na trhu s nehnuteľnosťami najviac využili firmy, ktoré na ňom pôsobia. V USA existuje množstvo samostatných spoločností, ktoré sa špecializujú na hypotéky. Americký hypotekárny úver sa líši od hypoték, ako ich poznáme my: ide o úver, v ktorom domácnosť ručí iba nehnuteľnosťou, a ktorý môže použiť na financovanie čohokoľvek. To znamená, že Američania si za peniaze z hypoték bežne kupujú autá, dovolenky či rekonštruujú domy. V prípade, že prestanú byť schopní úver splácať, prídu o dom, ale na iný majetok im exekútori siahnuť nemôžu.

***Subprime* úvery a sekuritizácia**

Začiatkom tohto desaťročia sa v USA a postupne aj v ďalších krajinách prudko rozšírili takzvané *subprime* hypotéky, určené klientom, ktorí nespĺňajú podmienky na získanie štandardného úveru – napríklad takým, ktorí nemajú stály príjem alebo sa v minulosti omeškali so splátkami iného úveru. Ich cieľovou skupinou boli chudobní a „nespolahliví“ pracujúci, teda z veľkej časti farební a imigranti. *Subprime* úvery sa tiež zvyknú označovať ako NINJA úvery: *No Income, No Job, No Assets* (žiadny príjem, žiadne zamestnanie, žiadne aktíva).

Subprime úvery niesli isté riziko pre obe strany. Ich poskytovatelia ho vyvažovali flexibilnou úrokovou sadzbou, ktorá bola spočiatku nízka, no v nasledujúcich rokoch mala mnohonásobne rásť, alebo vysokými pokutami za meškanie splátok. Nezabúdajme, že neustále rástli ceny domov, takže sa rátalo s tým, že v prípade, že klient prestane byť schopný splácať, získa agentúra nehnuteľnosť, ktorej cena medzitým vzrástla. Domácnosti sa zase spoliehali na to, že keďže cena ich domu bude ďalej rásť, neskôr budú môcť úver „prefinancovať“ (teda zobrať si ďalší, možno aj výhodnejší úver, z ktorého budú splácať ten prvý), prípadne dom predať so ziskom. Pri perspektíve neustále rastúcich cien sa zdalo, že pre obe strany ide o veľmi výnosný obchod so zanedbateľným rizikom.

Tento predpoklad však nakoniec zlyhal – pokles cien nehnuteľností viedol k problémom v sektore

¹ Úrokové sadzby, ktoré stanovuje centrálna banka (v tomto prípade americká Federálna banka), sa týkajú úverov, ktoré si berú bežné banky od centrálnej banky. Zníženie týchto úrokových sadzieb vlastne znamená „zlacnenie peňazí“. Banky sa jednoduchšie dostanú k peniazom, a tým ochotnejšie ich požičiavajú domácnostiam a firmám.

hypoték, ktoré sa preniesli na investičné a komerčné banky a odtiaľ do celej ekonomiky. Ako je však možné, že kríza relatívne malého sektora pochybných hypoték mala globálne dôsledky? Odpoveď sa skrýva v *sekuritizácii*. Dosah rizikových úverov sa totiž nekončil v účtovníctve hypotekárnych agentúr. Značná časť úverov sa hneď po ich uzavretí predávala tretej strane, teda investičnej banke alebo vládou dotovanej inštitúcii (teda hypotekárnym korporáciám Fannie Mae, Freddie Mac). Z pohľadu klienta sa nič nemení, no peniaze, ktoré akoby spláca hypotekárnej agentúre, v skutočnosti tečú tretej strane. Tá nakúpené úvery (nielen hypotéky, ale aj auto-líziny, študentské pôžičky, kreditné karty, atď.) zhrnie do väčšieho balíčka, investičného produktu, s ktorým sa ďalej obchoduje na finančnom trhu. Tento balíček môže mať podobu investičného fondu, v ktorom výnosy v konečnom dôsledku tvoria splátky od dlžníkov.² Pôvodný poskytovateľ hypotéky sa tým zbavuje rizika a stáva sa z neho len formálny správca úveru. Tretia strana, ktorá takéto balíčky predáva na trhu, má z každého predaja zisk. Klienti, ktorí si balíčky kúpia, získavajú nárok na časť splátok, ktoré tečú od pôvodného dlžníka, teda od domácnosti. Na celom procese sa priživujú aj poisťovatelia (ktorí investorom v týchto balíčkoch za poplatky pomáhajú vyvažovať riziko, ako to robila londýnska pobočka AIG, ktorá dostala do problémov celú materskú spoločnosť) a ratingové agentúry (ktoré sa snažia toto riziko predvídať a hodnotiť; dnes na ich prílišný optimizmus doplácajú investori po celom svete).

Fungovanie týchto balíčkov je v skutočnosti oveľa „solistikovanejšie“, dokonca až do tej miery, že ani ich majitelia dodnes presne nevedia povedať, čo v nich je a akú to má hodnotu. V médiách sa označujú aj ako „toxické“ cenné papiere. Finančné inštitúcie po celom svete budú strašiť dovtedy, kým sa ich nezbavia.

Úverový krč

Vráťme sa však k trhu s nehnuteľnosťami. V roku 2006 začali ceny nehnuteľností klesať – zrazu bolo v USA príliš veľa domov a nie dosť kupujúcich. Veľa domácností zaťažených hypotékou zisťuje, že dlžia viac, než je aktuálna hodnota ich domu. Medzitým navyše uplynulo „akciové“ obdobie nízkych splátok a prichádzajú ťažšie časy. Čoraz viac klientov mešká so splácaním, niektorí od hypoték odstupujú a domy prepádajú. Realitné agentúry s hrôzou zisťujú, že nadobudnuté domy nestačia na pokrytie vzniknutých dlhov a mnohé krachujú. Lavína sa však šíri ďalej a investičné banky i ďalšie finančné inštitúcie, ktoré obchodovali s cennými papiermi krytými hypotékami, postihujú obrovské straty. V októbri 2008 to viedlo k zániku všetkých investičných bánk na Wall Street. Keďže nikto presne nevie, čo má v balíčkoch vo vlastnom účtovníctve, a už vôbec netuší, či môže dôverovať partnerom, šíri sa atmosféra nedôvery. Dochádza k úverovému krčcu (*credit crunch*): banky v obavách, že v budúcnosti budú čeliť ďalším stratám, obmedzujú poskytovanie úverov a hovorí sa o „kríze dôvery“.

Aby sme opäť využili biologizujúcu metaforu zo začiatku článku, úvery tvoria krv v organizme kapitalizmu, bez ktorej žiadny orgán nefunguje. Úverový krč znamená, že sa firmy nemôžu spoliehať na to, že každodenné výdaje pokryjú z požičaných peňazí, a tak siahajú na vlastné rezervy a sú nútené k radikálnym úsporným opatreniam. Pre domácnosti, najmä tie americké, nedostupnosť úverov znamená, že musia obmedziť spotrebu. Výsledkom je pokles dopytu, ktorý sa šíri od nehnuteľností cez automobily a bežný spotrebný tovar až po výrobu ocele a lodnú dopravu. Klesajúci dopyt znamená ďalšie obmedzovanie výroby, prepúšťanie a nakoniec recesiu. To je situácia, v ktorej sme dnes.

Úlohou štátov a ich centrálnych bánk je uvoľniť tento krč – zatiaľ tým, že do systému prilejú viac

² Takýmto fondom sa hovorí (či skôr hovorilo, keďže posledný skrachoval v októbri) SIV (*structured investment vehicle*). Zvyčajne ich zakladali banky, no fondy boli formálne nezávislé, takže nefigurovali v ich účtovníctve, ani nepodliehali žiadnej regulácii. K ďalším exotickým skratkám, ktoré sa spájajú so súčasnou krízou, patrili CDO (*collateralized debt obligations*) a CDS (*credit default swaps*).

peňazí, napríklad priamymi finančnými injekciami, výhodnejšími úvermi a nákupom „toxických“ cenných papierov od poškodených inštitúcií. Od októbra minulého roka bolo po celom svete prijatých niekoľko takýchto plánov, rádovo v biliónoch dolárov, no zdá sa, že zatiaľ vyriešili len akútne symptómy.

Kapitál, štát a pracujúci

Záujem o finančnú pomoc zo strany štátu neustále rastie, a dnes je už jasné, že sa nebude týkať len finančných inštitúcií, ale napríklad i najväčších amerických automobiliek. U nich kríza zapôsobila ako katalyzátor problémov, ktorým čelia roky, a tak sa potácajú na pokraji bankrotu. V prípade, že by k nemu došlo, znamenalo by to sociálnu katastrofu s ďalekosiahlymi dôsledkami, samozrejme, najmä pre pracujúcich. V nezávideniahodnej situácii sa ocitá i Čína s jej ideológiou „ôsmich percent“. Podľa oficiálnych stanovísk v prípade, že čínsky rast HDP výrazne klesne pod úroveň 8 %, ekonomika nebude schopná pohltiť asi štyridsať miliónov vidieckych migrantov a mladých ľudí, ktorí každoročne vstupujú na trh práce v mestách a priemyselných centrách. Rast nezamestnanosti, ktorý by nasledoval, vzbudzuje v čínskej červenej buržoázii skutočnú hrôzu a už dnes robia všetko preto, aby včas udusili či upokojili akékoľvek známky odporu v priemyselných zónach.

V Česku i na Slovensku napriek počiatočnému ubezpečeniu, že „kríza sa nás nedotkne“, už prekročil počet prepustených desaťtisíc osob a najtvrdší dopad môžeme očakávať v prvej polovici tohto roka. Akýkoľvek revolučný optimizmus zrejme nie je na mieste. Z istého uhlu pohľadu prišla kríza šéfom vhod: prichádza totiž po období, ktoré pre proletariát znamenalo pomerne priaznivý pomer síl. K nemu prispel i nedostatok pracovnej sily, s ktorým sa potýkal nielen automobilový sektor (pozri napr. prvý bulletin Kolektívne proti kapitálu) – pochopiteľne, v takej situácii mali pracujúci v rukách oveľa silnejšiu páku na šéfov, než v čase hromadného prepúšťania a obmedzovania výroby. Dnes, v atmosfére paniky, sa už šéfovia môžu odvolávať na reálne či údajné problémy spôsobené krízou a pracujúcich zatlačiť. Vyhnú sa tomu, čoho sa predtým mohli obávať: že by naša trieda dokázala využiť potenciálne zaujímavé podmienky, ktoré jej obdobie rastu dalo, a získať tak skúsenosti s vlastnou politickou mocou. Do súčasnej krízy však pracujúci vstupujú bez skúseností so sebaorganizovaním a hájením vlastných triednych záujmov. Kríza preto zrejme bude nástrojom, z ktorého bude politicky oveľa viac ťažiť kapitál, než naša trieda.

Odhadovať, čo prinesú najbližšie mesiace, je neistý podnik, ale zdá sa, že boje, ak k nejakým dôjde, budú mať prísne defenzívny charakter a pravdepodobne zostanú v područí odborov. No ak budúci rok u nás prinesie niečo pozitívne, bude to prebudenie – veľmi tvrdé – z ilúzií o kapitalistickom rozvoji a blahobyte, a snád' i praktické skúsenosti so solidaritou, hoci len v embryonálnej podobe, pri obrane pracovných miest a boji za odstupné.

Otázkou pre nás je, ako k formovaniu týchto skúseností prispieť. Na účinnú intervenciu potrebujeme takú analýzu súčasnej krízy, ktorá ju zasadí do kontextu posledných tridsiatich rokov vývoja kapitalizmu. Ako táto kríza súvisí s vývojom miery zisku, s nevídanou expanziou finančného sektora od osemdesiatych rokov, s dlhodobo klesajúcimi mzdami v USA, s prudkým ekonomickým rastom Číny a „vznikajúcich trhov“, a s globálnym „neoliberálnym“ režimom akumulácie? Je súčasná kríza len zhodou okolností, alebo prejavom hlbších, štrukturálnych ťažkostí, ktorým kapitalizmus čelí už dlhšie? Aký nový pomer síl môže nový rok vytvoriť u nás? Tieto otázky, nech sa zdajú akokoľvek vzdialené pracoviskám a bojom, môžu byť v najbližšom období kľúčové – a rovnako zásadná bude dôsledná reflexia situácie na pracoviskách a naša účasť tam, kde pomer síl vytvorí priestor na boj.³

3 Náčrtom odpovedí na niektoré z týchto otázok a tiež trochu širším pohľadom na súčasnú krízu bude nová publikácia, ktorú pripravuje Kolektívne proti kapitálu.