

Dr. Mantas Martišius

Ki€k kainuoja laikas?

Trumpa istorija apie verslą,
ekonomiką, godumą ir žinias

Sofoklis

VILNIUS, 2021

Švedų chemikas ir dinamito išradėjas Alfredas Nobelis (1833–1896) likus metams iki mirties parašė testamentą, kuriuo didžiąją turto dalį paskyrė Nobelio premijai įsteigti. Spėjama, kad tai jį padaryti paskatino dar jam gyvam esant per klaidą prancūzų spaudoje išspausdintas jo nekrologas. Nobelis buvo pavadintas mirties komersantu, turtus susikrovusiu iš išradimų, leidžiančių žmones žudyti greičiau, negu tai buvo daroma iki tol. Nobelio premija – kasmetinė premija, skiriama už pasiekimus fizikos, medicinos, chemijos moksluose, taip pat yra įsteigta literatūros ir taikos Nobelio premijos.

Nobelio ekonomikos premija laikoma garbingiausiu pasaulyje apdovanojimu už pasiekimus ekonomikos moksle. Premija teikiama nuo 1969 metų. Pats A. Nobelis nenumatė teikti apdovanojimo už ekonomikos mokslo pasiekimus. Tam tikra prasme ekonomikos premija yra prieš tai buvusių Nobelio premijų išvestinė. Ją įsteigė Švedijos centrinis bankas (šved. *Sveriges Riksbank*), 1968 metais minėdamas 300-ąsias banko įsteigimo metinės. Visas premijos pavadinimas skambėtų taip: Švedijos centrinio banko apdovanojimas už ekonomikos mokslo pasiekimus Alfredui Nobeliumi atminti (šved. *Sveriges riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne*).

Kai vartojame, leidžiame pinigus. Jei pinigų vertė krenta – tai infliacija. Galime vartoti mažiau. Infliacija ištinka tuomet, kai kainos auga greičiau nei pajamos. Tarkim, praėjusiais metais už 5 eurus galėjai nusipirkti 5 bandeles, o šiais tik 3. Vadinasi, tavo sąskaitoje ar piniginėje esantys pinigai nuvertėjo. Nors ten esantis pinigų kiekis ir nepakito, o gal net ir padidėjo, bet dėl infliacijos gali sau leisti vartoti mažiau nei praėjusiais metais.

Taigi infliacija susijusi su vartojimu. Neapžvelgsiu ekonominių teorijų, kurios sako, kad tam tikras infliacijos lygis yra gerai. Nepristatysiu ir tų ekonomistų, kurie teigė, kad infliacija yra absoliutus blogis. Priminsiu tik vieną seną, dar 2008 metais atsitikusių istoriją.

Taigi 2008 metų birželį šalyje kalbėta apie įsivyraujančią infliaciją. Tuo metu buvo juntamas energetinių išteklių brangimas. Įsipareigojimai ES didinti akcizus, darbo užmokesčio augimo tendencijos rodė, kad infliacija metų pabaigoje turėtų būti 7–8 procentais didesnė. Kalbėta ir rašyta, kad kainos šoka pasiutpolkę, o žmonių santaupos nuvertėja. Vienas prekybos centras tuomet savo reklamos akcijoje skelbė: „atsižvelgdami į Vyriausybės ir žmonių prašymus, mes šią savaitę sumažiname kainą...“ ir pasakydavo kieno. Na, tarkim, obuolių.

.....

JAV investicinio banko *Lehman Brothers* bankrotas 2008 metų rugsėjo 15 d. išprovokavo neregėto masto pasaulinę finansinę krizę, kuri perėjo į ekonomikos nuopuolį. 2008 metais JAV ir kitų išsivysčiusių šalių bankų sistemose susiklostė ypač bloga padėtis. Iki tol vyravo finansavimo politika, kuri skatino lengvabūdišką kreditavimą. Kreditavimas lėmė vartojimą, nepaisant to, kad pats vartojimas buvo netvarus ir paremtas skolintais pinigais. Dsniai dalijamos bankų paskolos JAV rinkoje išpūtė didžiulį nekilnojamojo turto burbulą. Investuotojai masiškai pirko pelningas bankų ir įvairių fondų finansines priemones, nors jos buvo paremtos visiškai neturtingų ir finansine prasme nepatikimų žmonių paskolomis.

Remtasi paprasta logika. Bankas duos paskolą asmeniui, kurio patikimumas gražinti paskolą yra gana menkas, tačiau tikėta, kad išaugusi būsto vertė kompensuos tą riziką. Bankai, kad paskatintų klientų skolinimąsi, iš pradžių duodavo „saldainiuką“ – nereikėdavo mokėti palūkanų arba pirmais metais reikėdavo

mokėti tik palūkanas, negrąžinant paskolos, ir t. t. Tarkim, parduodamas namas už 450 tūkstančių JAV dolerių. Asmuo turi tik 50 tūkstančių, likusius skolinasi iš banko. Bankas mato, kad žmogaus finansinė padėtis nėra pakankamai stabili, bet sutinka paskolinti 400 tūkstančių, nes tikisi, kad po metų ar dvejų šioje vietoje nekilnojamojo turto kaina išaugs. Net jei žmogus ir nesugebės atiduoti paskolos, tai bankas paims namą ir jį lengvai parduos už 500 tūkstančių.

Nedideles ir nepastovias pajamas gaunantis neturtingas asmuo suprato, kad įprastomis sąlygomis jis negali sau leisti prabangos gyventi nuosavame būste, bet jis tikėjo, jog dėl kylančių būsto kainų po kurio laiko galės perfinansuoti šią paskolą geresnėmis sąlygomis. Išaugusi namo vertė jam leis iš naujo užstatyti savo nekilnojamąjį turtą. Visi tikėjo, kad turto, o ypač nekilnojamojo kainos nuolat augs. Kurį laiką taip ir buvo.

Daug metų veikė tradicinis būsto paskolų modelis, kai bankas, suteikęs klientui paskolą, gaudavo palūkanas. Paskolos grąžinimo garantija būdavo bankui įkeičiamas perkamas turtas. Be to, nemažą perkamo daikto kainos indėlį turėdavo įnešti pats pirkėjas. Jei jis dėl kažkokių priežasčių ateityje negalėdavo atiskaityti su banku, bankui atitekdavo jo įsigytas turtas. Klientas prarasdavo dalį už pirkinį sumokėtų pinigų ir vis tiek dar likdavo skolingas bankui.

Bankai išduodavo būsto paskolų tiek, kiek iš tikrųjų turėdavo pinigų savo sąskaitoje. Jei kuris nors banko klientas tapdavo nemokus, tai bankas patirdavo nuostolių, nes būsto paskolos likdavo banko balanse. Tai sulaikydavo bankus nuo neatsakingo skolinimo.

Deja, situacija pasikeitė. Bankai iš išduotų būsto paskolų sudaro rinkinį, tampantį užstatu vadinamosioms būsto paskolomis, užtikrintoms obligacijoms. Rinkinyje būdavo įvairiausių paskolų:

nerizikingų, mažiau rizikingų ir labai rizikingų. Jei kuris nors vartotojas taps nemokus, tai nieko, rinkinys nepraras savo vertės. Vėliau šios obligacijos būdavo parduodamos trečiosioms šalims – paprastai kitoms finansų institucijoms. Tai bankams leisdavo išduoti daugiau būsto paskolų, pritraukti naujų investicijų, be to, asmens nemokumo rizika buvo perduodama būsto paskolomis užtikrintų obligacijų turėtojams. Plėtojant šias schemas ypač pasižymėjo investicijų bankai, pavadinę tai antrarūšėmis būsto paskolomis. Viskas buvo teisėta, tik labai rizikinga. Deja, dauguma eilinių investuotojų nesuprato, kuo rizikuoja.

Nepaisant to, logika vis tiek buvo ta pati: antrarūšių būsto paskolų patikimumas galiausiai priklausė nuo to, kam išduota paskola, mokumo. 2008 metais JAV sprogus nekilnojamojo turto burbului, kainos pradėjo sparčiai mažėti. Dalis investavusiųjų skubiai pradėjo pardavinėti su nekilnojamoju turtu susijusius vertybinius popierius. Kadangi kaina krito, kiti bankai ir investiciniai fondai taip pat išsigando ir pradėjo daryti tą patį. Problemą gilino tai, kad didelė dalis antrarūšių būsto paskolų vertybinių popierių buvo pirkti už skolintas lėšas. Skubiai jų atsikratant, vietoj pelno patirtas nuostolis. Galiausiai paklausos nebeliko ir turtas tapo nelikvidus, susidarė situacija, kai niekas nenorėjo pirkti tų antrarūšių būsto paskolų vertybinių popierių.

Viskas baigėsi tuo, kad JAV, Europos ir Azijos šalių vyriausybės teko įsikišti, gelbėti finansų rinką, visu pajėgumu paleisti pinigų spausdinimo mašiną, kad bankinė sistema nežlugtų.

Vienas iš patikimų būdų kovoti su infliacija yra mažinti vartojimą. Vyriausybė, norėdama sumažinti infliaciją, galėjo riboti prekybos laiką, apsunkinti skolinimąsi, imtis kitų priemonių vartojimui mažinti. Bet nesiėmė?

Nesiėmė ne todėl, kad nežinojo, nesuprato, nemokėjo. Nesiėmė, nes šiuolaikinės ekonomikos Alfa ir Omega¹ yra vartojimas. Mažinti vartojimą – tai tas pat, kaip kirsti šaką, ant kurios sėdi.

Ką daryti, kad vartojimas būtų didesnis? Klausimas nėra toks paprastas. Pirmiausia žmonės turi turėti pinigų, kad galėtų kažką įsigyti, naudoti. Turi sukurti sąlygas, palankias verslui, palankias darbui, kad būtų galima dirbti ir užsidirbti. Ačiū Dievui, Lietuvoje bent šiuo laikotarpiu, kai rašoma ši knyga², tokios sąlygos yra.

.....

Didžioji depresija JAV prasidėjo 1929 metais liūdnei pagarsėjusia Volstrito katastrofa. Nuo 1929 iki 1932 metų JAV produkcija sumažėjo 30 procentų. Nedarbas padidėjo aštuonis kartus – nuo 3 iki 24 procentų. Tik 1937 metais JAV produkcija grįžo į 1929 metų lygį. Įvairūs istoriniai-ekonominiai tyrimai rodo, kad pagrindinė tarptautinės prekybos žlugimo 1929 metais priežastis buvo ne tarifų padidėjimas. Vienas iš kertinių didžiosios pasaulinės depresijos akmenų – tarptautinės paklausos sumažėjimas, kurį sukėlė tai, kad didžiųjų kapitalistinių ekonomikų vyriausybės laikėsi subalansuoto biudžeto doktrinos.

Didelės finansinės krizės atveju galime matyti tokį vaizdą: privačiojo sektoriaus išlaidos drastiškai ir labai greitai krenta, skolos negrąžinamos, o tai verčia komercinius bankus mažinti skolinimą. Įmonės, negalėdamos refinansuoti³ savo veiklos, priverstos sumažinti išlaidas. Savo ruožtu tai sumažina paklausą kitoms įmonėms ir asmenims. Mažėja paklausos lygis ekonomikoje.

1. Biblijoje Alfa ir Omega reiškia Dievą – visa ko pradžią ir pabaigą; Apokalipsėje pasakyta: „Aš esu Alfa ir Omega, Pirmasis ir Paskutinysis, Pradžia ir Pabaiga.“ Alfa – pirmoji graikų abėcėlės raidė, o omega – paskutinė.
2. 2019 metų gegužė.
3. Papildomai pasiskolinti, kad galėtų padengti anksčiau paimtą paskolą.

Tokioje situacijoje Vyriausybė yra vienintelė ekonomikos veikėja, kuri gali išlaikyti paklausos lygį. Ji, vykdydama biudžeto deficito politiką, t. y. išleisdama daugiau nei uždirba, gali bandyti atgaivinti paklausą. Deja, Didžiosios depresijos laikais vyravo nuomonė, kad būtina laikytis subalansuoto biudžeto doktrinos, t. y. išleisti tiek, kiek turi.

Kadangi dėl sumažėjusio ekonominės veiklos lygio mažėjo mokesčių pajamos, vienintelis būdas subalansuoti valstybės biudžetą buvo smarkiai sumažinti valstybės išlaidas. Padėtį blogino ir tai, kad šalys Didžiosios depresijos laikais laikėsi aukso standarto (žr. 16 temą). Vadinas, valstybių centriniai bankai negalėjo padidinti pinigų pasiūlos, nepadengdami to padidėjimo atitinkamomis aukso atsargomis. Dėl ribotos pinigų pasiūlos trūko pinigų skolinimuisi. Privačiojo sektoriaus veikla buvo apsunkena ir dar labiau mažinama paklausa. Vartojimas apmirė.

.....

Kita vertus, kai žmonės ekonomiškai prakunta ir ima pirkti prekes, neišvengiamai ateina tas momentas, kai rinka prisotinama¹. Įsivaizduokite 4 asmenų šeimą: 2 vaikai ir 2 suaugusieji. Iš pradžių šeima važiuoti į darbą ir atgal, vežti vaikus iš darželio ar mokyklos į namus, vykti į keliones įsigijo vieną automobilį. Pagerėjus šeimos ekonominei padėčiai, ji gali įsigyti ir antrą mašiną. Atsiradus antrai mašinai, užsisuka visas ekonominio palaikymo mechanizmas:

1. Rinkos prisotinimas – tai situacija rinkoje, kai produkto paklausos nebėra, nes, kas galėjo ir norėjo, tą produktą įsigijo. Kiekvienas produktas turi savo paklausos ribas. Dažniausiai rinkos prisotinimo riba išaiškėja per 20–25 produkto gamybos ir pardavimo metus. Rinkai prisotinus, tolesnė prekių gamyba ir pardavimas bei rinkos augimas tampa daugiau nei problemiškas. Dažniausiai kompanijos tokiais atvejais savo rinką padidina absorbuodamos konkurentus.

reikės papildomai pasirūpinti antru vairuotojų civilinės atsakomybės draudimu, teks daugiau išleisti pinigų degalams. Galbūt naujai mašinai reikės įsigyti naują komplektą žieminių padangų ir t. t. Be abejo, turint du automobilius, įsivaizduojamai šeimai gyventi pasidarys lengviau. Dabar bus galima laisviau planuoti išvykimų grafiką. Vienas suaugusysis galės vežti vieną vaiką, o kitas kitą. Taip bus patogiau ir jie sutaupys laiko.

Svajokime toliau. Šalyje ekonomika auga. Auga visų žmonių gerovė, turtingesnė tampa ir mūsų šeima. Ar ji pirks trečią automobilį? Galbūt taip, bet didesnė tikimybė, kad ne. Gal ji ir nutars atnaujinti savo automobilių parką naujesniu, ekonomiškesniu, visomis prasmėmis geresniu automobiliu. Gal nupirks trečią automobilį savo jau pačiam vairuoti galinčiam pilnamečiam vaikui. Bet pilnamečių vaikų nėra, o esami automobiliai veikia patikimai, tad tokiai šeimai trečio automobilio greičiausiai neprisireiks. Ji jo nupirks. Automobilių rinkos atžvilgiu ši šeima yra prisisotinusi.

Prisisotinimo pavyzdžių gali būti ir daugiau. Mes neperkame maisto žymai daugiau, nei galime jo suvartoti. Elektroninių prietaisų, planšečių, nešiojamųjų kompiuterių, televizorių ir kitokių gaminių, esančių namuose, skaičius taip pat ribotas. Gal tai ir sunku įsivaizduoti, bet taip jau yra. Jis gali skirtis, priklausomai nuo šeimos, bet vis tiek kažkada vartotojai prisiperka tiek prekių, kad rinka tampa prisotinta. Poreikio pirkti daugiau nebėra.

Kai rinka prisisotina, mažėja vartojimas. O mes žinome, kad turime „arba pirkti, arba mirti“. Ką daryti? Dalinai šią problemą sprendžia naujų prekių ir paslaugų atsiradimas. Technologinės inovacijos nėra kūrimas to, kas jau yra ar ko trokšta vartotojai. JAV konvejerinio automobilių gamybos būdo pradininkas Henry'is Fordas (1863–1947) šią situaciją yra apibūdinęs maždaug taip: jei būtų klausęs vartotojų, ko jie nori, tai būtų sužinojęs, kad žmonės nori greitesnio žirgo, o ne automobilio. Inovacijos siūlo tokius ga-

minius, kurių visi dar tik norės. Tai atsitinka dažniausiai tuomet, kai vyksta žinių šuoliai, atsiranda tai, ko iki tol nebuvo (žr. 12 temą). Jei inovacija pasiteisina, t. y. žmonės naudoja naują gaminį, tokia kompanija gali didinti pardavimą ir staigiai augti, plėstis.

Kol nebuvo išmaniųjų telefonų¹ ar įvairių *apsų*², tol žmonės gyveno be jų. Sukūrus šiuos produktus, žmonės pradėjo mielai juos pirkti ir naudotis, siūstis įvairias kasdienį gyvenimą palengvinančias programėles, senus „durnus telefonus“³ keisti į naujus. Naujo daikto atsiradimas sukuria naują rinką ir vartojimas gali tęstis toliau. Valio!

Problema ta, kad naujų iki tol nebuvusių daiktų, paslaugų sukūrimas yra santykinai lėtas ir retas dalykas. Tarkim, *App Store* prototipas Steve'o Jobso buvo parodytas dar 1993 metais. Reikėjo palaukti 15 metų, kol prototipas virto realia rinkos preke. Dažnai nesutampa naujų, iki tol rinkoje dar nematytų produktų pasirodymo ciklas su rinkos užsipildymo ciklu. Nauji gaminiai atsiranda ir sukuria momentą, kai galima daug uždirbti ir vartoti. Vis dėlto šventa vieta ilgai laisva nebūna. Rinka po kažkiek laiko prisotinama.

1. JAV kompiuterių gamybos kompanija *Apple* rinkai pirmą išmaniųjų telefoną *iPhone* pristatė 2007 metais. Išmanusis telefonas buvo su liečiamuoju ekranu ir „iOS“ operacine sistema. Telefonu buvo galima prisijungti ir prie belaidžio interneto.
2. Mobilioji programa, angl. *app*, dar kai kada jaunimo žargonu vadinama *apsu*, yra kompiuterinė programa, skirta tokiems išmaniesiems įrenginiams kaip telefonai, planšetiniai kompiuteriai, išmanieji laikrodžiai ir apyrankės ar televizoriai geriau veikti, suteikti greitą prieigą prie internete esančių resursų. Kompanijos *Apple App Store* parduotuvė sukėlė tikrą mobiliųjų programų panaudojimo revoliuciją. Ši virtuali parduotuvė buvo atidaryta 2008 metais ir *Apple* kompanijos produktų naudotojams leisdavo nemokamai ar už nedidelį mokestį į savo įrenginius parsisiųsti įvairių žaidimų, kitos programinės įrangos. *Apsų* rinkos išpopuliarintoju ir krikštąteviu laikomas ilgametis *Apple* kompanijos vadovas Steve'as Jobsas.
3. Telefonas ar kitas įrenginys, kuriame nėra operacinės sistemos.