

Ofiary rządu i przedsiębiorcze błędy - dwa rodzaje bankructw w następstwie pandemii

Autor: **Per Bylund**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

W naszej obecnej nieciekawej sytuacji upadło wiele przedsiębiorstw. Jednak wydaje się, że nikt nie pyta o to, dlaczego przedsiębiorstwa upadają? Otóż upadają z *dwóch* całkowicie różnych powodów, które mają różne przyczyny i wymagają różnych rozwiązań.

Pierwszy powód bankructw to zakazanie przedsiębiorstwom prowadzenia działalności, objęcie kwarantanną klientów przedsiębiorstwa itd. To nie jest błąd przedsiębiorcy, ale działanie narzucone tym firmom. Za to należy winić rząd. Te przedsiębiorstwa bankrutują, ponieważ zwyczajnie zakazano im prowadzenia działalności. Jednak te dobra wciąż są pożądane i (prawdopodobnie) klienci są chętni i mogą za nie zapłacić.

Na przykład restauracje nie mogą przyjmować klientów, mogą jedynie sprzedawać na wynos i dostarczać do domów. To obniża wartość oferty restauracji, a przez to potencjalni klienci są mniej skłonni kupować. To prosta ekonomia: niższa wartość może nie być wystarczająco wysoka, aby ludzie płacili tyle samo, co wcześniej. Właściciele restauracji postąpiliby rozsądnie, obniżając ceny i dostosowując swoją ofertę do nowej sytuacji. Jednak niezależnie od tego, czy tak zrobią, obwinianie przedsiębiorców o spadek popytu i ich niezdolność do pokrycia poniesionych kosztów jest obwinianiem psa na łańcuchu za nie bycie wolnym.

To nie jest błąd przedsiębiorczy. Niezależnie od przyczyn decyzji, to są koszty narzucone przedsiębiorstwom i firmy powinny domagać się od rządów rekompensaty za straty.

Drugą przyczyną bankructw jest przedsiębiorczy błąd — niezdolność do przewidzenia, a przez to zaspokojenia potrzeb konsumentów. Kiedy konsument zmienia swoje preferencje — co zdarza się często i bez ostrzeżenia, z czego przedsiębiorcy doskonale zdają sobie sprawę — to przedsiębiorstwo, które nie

jest przygotowane lub zbyt wolno dostosowuje się do zmienionych warunków „powinno” upaść. Nie jest istotne, co jest przyczyną tej zmiany — nagła zmiana gustów, nowa moda, pandemia, wojna itd. Skoro konsumenci już nie chcą kupować tego, co firma oferuje, to firma powinna dostosować się lub upaść.

Dlaczego?

Ponieważ nie służą interesowi konsumenta, jeśli nie dostosowują się do zmian. Nie jest to aroganckie stwierdzenie — na tym to polega. Przedsiębiorcy, a przez to firmy, zarabiają pieniądze dlatego i w takim stopniu, w jakim zaspokajają potrzeby konsumenta. Jeśli tego nie robią, to powinny zaprzestać swojej bieżącej działalności. Zasoby, które firmy wykorzystują w działalności, mogą być lepiej wykorzystane (z punktu widzenia konsumenta) gdzieś indziej. Im wcześniej będzie miało miejsce dostosowanie, tym lepiej.

Wydaje się, że jest to prosta sprawa, ale tak w rzeczywistości nie jest.

Po pierwsze, powinniśmy sprawdzić, ile firm ucierpiało lub zbankrutowało, ponieważ pandemia zmieniła zachowania konsumentów. Można było spodziewać się tego, a nawet jest to korzystne. Jednak co więcej: większość trwających procesów produkcyjnych w gospodarce odbiega od tego, czego oczekują konsumenci. Tak się dzieje, gdy bank centralny i system bankowy zwiększają podaż pieniądza. Pieniądz zawsze musi trafiać do gospodarki w konkretnym miejscu, sztucznie zwiększając popyt, a przez to zwiększając ceny konkretnych dóbr, zanim dostosują się ceny w pozostałych obszarach gospodarki.

Innymi słowy, ktokolwiek pierwszy otrzymuje pieniądze, a zawsze są to banki czy „Wall Street”, wzbogaca się kosztem tych, którzy te pieniądze otrzymują ostatni (których dochody rosną później, niż rosną ceny dóbr). Rezerwa Federalna zwiększyła niebotycznie podaż pieniądza od wybuchu kryzysów finansowego w celu zatajenia konieczności przeprowadzenia dostosowań (zmiany procesów produkcji na takie, które odpowiadają najpilniejszym potrzebom konsumentów) za pomocą sztucznie napompowanej bańki.

Na skutek tych działań wiele przedsiębiorstw nie służyło konsumentom, ale gospodarce kreacji pieniądza. Czy zdawali sobie sprawę z tego czy nie (prawdopodobnie nie), zarabiali pieniądze dzięki redystrybucji wynikającej z nierównego przepływu pieniądza przez gospodarkę (tak zwany efekt Cantillona).

Oprócz tej strukturalnie słabej gospodarki (z punktu widzenia konsumenta), mamy do czynienia z pandemią, która dramatycznie zmienia zachowania konsumentów. Oba te problemy są spowodowane błędami przedsiębiorców i te przedsiębiorstwa powinny upaść, ponieważ nie służą

konsumentom. Takie upadki są tragedią dla właścicieli, menedżerów, pracowników i innych interesariuszy. Jednak te przedsiębiorstwa są w rzeczywistości nieefektywne i marnotrawne — zasoby, które wykorzystywali/wykorzystują, mogłyby znacznie lepiej przysłużyć się konsumentom. Dlatego im wcześniej te firmy upadną, tym lepiej; to oznacza, że zostaną uwolnione zasoby i będą dostępne dla tych, którzy je wykorzystają zgodnie z preferencjami konsumenta.

Teraz wyobraźmy sobie skutki ogromnych programów rządowych mających na celu ratowanie przedsiębiorstw.

Rząd nie jest w stanie powiedzieć, dlaczego dana firma ma problemy. Czy ta firma powinna zostać uratowana, czy nie? Ujmując to inaczej, czy ta firma ma problemy, ponieważ rząd uniemożliwił jej tworzenie wartości dla konsumentów — czy też, ponieważ nie produkuje tego, czego konsumenci chcą?

Uwzględnijmy też fakt, że niektóre firmy skupiły się na zaspokajaniu potrzeb konsumentów, podczas gdy inne skupiły się na służeniu rządowi, koleśiostwie i wykorzystywaniu systemu. Ta druga grupa obejmuje firmy, które „powinny” upaść i firmy, których działalność została ograniczona przez rząd (ta druga grupa rzadko służy konsumentom).

W tej sytuacji pytanie brzmi: które firmy mają większą szansę na pokonanie toru przeszkód i dotarcie na metę jako pierwsze, aby zapewnić sobie dostęp do kredytu? I co to oznacza dla gospodarki?