

ROZDZIAŁ 1

Lekcja

I

Spośród wszystkich nauk znanych człowiekowi właśnie w ekonomii zdarza się najwięcej błędów. To nie przypadek. Wystarczyłyby już wewnętrzne trudności samego przedmiotu, ale po tysiącokroć pomnaża je działanie czynnika, który nie odgrywa roli na przykład w fizyce, matematyce czy medycynie – jest nim specjalne zaangażowanie ze strony egoistycznych interesów. O ile każda grupa ma pewne ekonomiczne interesy identyczne z interesami innych grup, o tyle każda grupa ma także, jak to zobaczymy, interesy sprzeczne z innymi. O ile pewnego rodzaju polityka na dalszą metę mogłaby przynosić korzyści wszystkim, o tyle inna przynosiłaby korzyści tylko jednym grupom kosztem wszystkich innych. Grupa, która mogłaby skorzystać z tego rodzaju polityki, jest bezpośrednio zainteresowana, by argumentować na jej rzecz wymownie i wytrwale. Wynajmie ona najlepsze umysły, jakie tylko są do kupienia, aby poświęciły cały swój czas na występowanie w jej sprawie. I w końcu albo przekona ogół, że jej sprawa jest słuszna, albo zdezorientuje społeczeństwo do tego stopnia, że jasne spojrzenie na pewne rzeczy przestanie być już możliwe.

Te niekończące się argumentacje ze strony egoistycznych interesów uzupełnia drugi główny czynnik, który co dzień rodzi nowe błędy w ekonomii. Jest nim trwała skłonność ludzi, by widzieć tylko bezpośrednie skutki danej polityki albo tylko skutki, jakie przynosi ona konkretnej grupie, zaniebysząc zaś badanie odległych jej skutków – nie tylko dla danej grupy, ale dla wszystkich. Błąd ten polega więc na pomijaniu wtórnych konsekwencji.

W tym tkwi cała różnica pomiędzy ekonomią dobrą i złą. Zły ekonomista widzi tylko to, co bije w oczy; dobry ekonomista patrzy także dalej.

Zły ekonomista widzi tylko bezpośrednie konsekwencje proponowanego kierunku polityki; dobry ekonomista spogląda także na konsekwencje dalsze i pośrednie. Zły ekonomista widzi tylko skutki, jakie dana polityka przyniosła lub przyniesie pewnej konkretnej grupie; dobry ekonomista bada także skutki, jakie ta polityka przyniesie wszystkim grupom.

Rozróżnienie to może się wydawać oczywiste. Przestroga, by szukać wszystkich – i dotyczących wszystkich – konsekwencji danej polityki, może się wydawać całkiem trywialna. Czyż nie wszyscy wiedzą – z osobistego doświadczenia – że istnieje mnóstwo pokus, które w danej chwili wydają się cudowne, a ostatecznie okazują się szkodliwe? Czyż każdy mały chłopiec nie wie, że jeśli zje zbyt dużo cukierków, to się rozchoruje? Czyż facet, który pije jeden kieliszek za drugim, nie wie, że następnego ranka obudzi się z okropnym bólem brzucha i głowy? Czy alkoholik nie wie, że rujnuje wątrobę i skraca swoje życie? Czy Don Juan nie wie, że wystawia się na wszelkiego rodzaju zagrożenia – od szantażu do choroby? Wreszcie – aby przejść do dziedziny ekonomii, chociaż nadal ujmowanej w perspektywie jednostki – czy próżniak i rozrzutnik nie wie, nawet w okresie najlepszego powodzenia, że zmierza ku przyszłości naznaczonej długami i nędzą?

A jednak, wkraczając w dziedzinę ekonomii publicznej, zapominamy o tych podstawowych prawdach. Są ludzie, uważani dziś za świetnych ekonomistów, którzy odmawiają wartości oszczędzaniu i jako sposób ratowania gospodarki zalecają marnotrawstwo na narodową skalę; a gdy ktoś wskazuje skutki, jakie w przyszłości przyniosą tego rodzaju programy, odpowiadają lekceważąco w ten sam sposób, w jaki mógłby odpowiedzieć syn marnotrawny ojcu udzielającemu mu przestrogi: „Na dłuższą metę wszyscy umrzemy”. Podobnie płytkie dowcipy przyjmuje się przy tym jako miażdżące epigramy i najdojrzalszą mądrość.

Tragedia polega zaś na tym, że już dziś cierpimy z powodu długoterminowych skutków programów podejmowanych w odległej czy bliskiej przeszłości. Dzień dzisiejszy to jutro, które wczoraj lekcewałyli źli ekonomiści. Długoterminowe skutki pewnych programów ekonomicznych mogą się okazać oczywiste w ciągu kilku miesięcy. Inne mogą nie być oczywiste nawet po kilku latach, jeszcze inne po całych dekadach. Jednak w każdym przypadku długoterminowe skutki zawarte są w danym programie równie nieodwołalnie jak kurczak w jajku czy kwiat w ziarnie.

Z tego też punktu widzenia całą ekonomię można zawrzeć w jednej lekcji, a lekcję – w jednym zdaniu. *Sztuka ekonomii polega na tym, by spoglądać nie tylko na bezpośrednio, lecz także na odległe skutki danego działania*

czy programu; by śledzić nie tylko konsekwencje, jakie dany program ma dla jednej grupy, lecz także te, jakie przynosi wszystkim.

2

Spośród każdych dziesięciu ekonomicznych błędów, które w dzisiejszym świecie przynoszą straszne szkody, dziewięć jest wynikiem lekceważenia naszej lekcji. Wywodzą się one z jednego z dwóch głównych błędów – albo z obu naraz – polegających na tym, że spogląda się tylko na bezpośrednie konsekwencje danego działania czy projektu albo tylko na konsekwencje, jakie przynoszą one jednej grupie, nie uwzględniając innych grup.

Oczywiście, możliwy jest także przeciwny błąd. Rozważając jakiś program, nie powinniśmy się skupiać *wyłącznie* na tym, jakie długoterminowe skutki przyniesie on całemu społeczeństwu. Taki właśnie błąd często popełniali klasyczni ekonomiści. Jego wynikiem była pewna obojętność na los grup bezpośrednio poszkodowanych programami lub procesami, które okazywały się dobroczynne w skali ogólnej i w długim okresie.

Jednak ten błąd popełnia dziś stosunkowo niewielu, a do tych niewielkich należą przede wszystkim profesjonalni ekonomiści. Błąd o wiele dziś częstszy, błąd pojawiający się wciąż na nowo w niemal każdej rozmowie dotyczącej zagadnień ekonomicznych, błąd tysiąca przemówień polityków, główny sofizmat „nowych” ekonomistów, polega na tym, że skupia się uwagę na skutkach, jakie dane programy przynoszą w krótkim terminie i konkretnym grupom, a jednocześnie zaniedbuje się lub pomniejsza znaczenie skutków, jakie w długim okresie staną się udziałem całego społeczeństwa. „Nowi” ekonomiści pochlebiają sobie, że jest to wielki, niemal rewolucyjny postęp w stosunku do metod ekonomistów „klasycznych” czy „ortodoksyjnych”, gdy biorą pod rozwagę skutki krótkoterminowe, które tamci często ignorowali. Z kolei sami popełniają błąd o wiele poważniejszy, ignorując skutki długoterminowe lub pomniejszając ich znaczenie. Dokładnie i szczegółowo badając pojedyncze drzewa, nie są w stanie dostrzec lasu. Ich metody i wnioski często są głęboko reakcyjne. Niekiedy sami ze zdumieniem stwierdzają, że zgadzają się z siedemnastowiecznymi merkantylistami. W rzeczywistości popełniają oni (albo popełniliby, gdyby nie brak konsekwencji) wszystkie te dawne błędy, których klasyczni ekonomiści pozbyli się – można było mieć nadzieję – raz na zawsze.

3

Często stwierdza się ze smutkiem, że źli ekonomiści przedstawiają społeczeństwu swoje błędy lepiej niż dobrzy ekonomiści swoje prawdy. Często ubolewa się, że demagodzy potrafią zyskać większy posłuch, przedstawiając z mównicy ekonomiczne nonsensy, niż uczciwi ludzie starający się wykazać ich błędy. Ale przecież główna przyczyna tego zjawiska nie ma w sobie nic tajemniczego – demagodzy i źli ekonomiści przedstawiają półprawdy. Mówią tylko o bezpośrednich skutkach danego programu albo o skutkach, jakie przyniesie on konkretnej grupie. Często mogą mieć w tym słuszność. Wtedy należy im odpowiadać, wskazując na odleglejsze i mniej pożądane skutki albo na to, że jedna grupa odniesie korzyści kosztem innych. Odpowiedź polega więc na uzupełnieniu i skorygowaniu półprawdy jej drugą połową. Aby jednak rozważyć główne skutki proponowanej polityki, często trzeba przeprowadzić długi, skomplikowany i nieciekawą łańcuch rozumowań. Większość słuchaczy uzna, że jest zbyt trudny, by go śledzić – wkrótce się znudzi i przestanie uważać. Źli ekonomiści usprawiedliwiają tę intelektualną słabość i lenistwo – zapewniają słuchaczy, że nie muszą nawet podejmować próby śledzenia rozumowania czy oceny jego wartości, ponieważ jest to tylko „klasyczna ekonomia”, „leseferyzm”, „apologia kapitalizmu” albo coś jeszcze innego – w zależności od tego, jaki obraźliwy termin uznają za skuteczny.

Istotę lekcji oraz błędów, które przeszkadzają ją zrozumieć, wyłożyliśmy w terminach abstrakcyjnych. Lekcja nie stanie się jednak przekonująca, a błędy nadal pozostaną nieuświadomione, jeśli nie objaśni się ich za pomocą przykładów. Te przykłady pozwolą nam przejść od najbardziej podstawowych problemów ekonomii do tych, które są najbardziej złożone i najtrudniejsze. Będziemy mogli się dowiedzieć, w jaki sposób unikać najpierw błędów najbardziej jawnych i namacalnych, a w końcu najbardziej wyszukanych i trudno uchwytnych. Teraz przejdziemy właśnie do tego zadania.

II. LEKCJA ZASTOSOWANA

ROZDZIAŁ 2

Rozbita szyba

Niech wolno nam będzie rozpocząć od najprostszej możliwej ilustracji – wybierzmy, idąc za przykładem Bastiata, rozbitą szybę.

Wyobraźmy sobie młodego chuligana, ciskającego cegłę w witrynę sklepu z pieczywem. Rozwścieczony sklepikarz wybiega na zewnątrz, ale chłopak już uciekł. Zbiera się tłumek ludzi, którzy z cichą satysfakcją zaczynają się gapić na dziurę oraz obsypane odłamkami szkła bochenki chleba i paszteciki. Po chwili tłumek zaczyna odczuwać potrzebę filozoficznej refleksji. Niektórzy ze zgromadzonych prawie na pewno przypomną sobie nawzajem (albo piekarzowi), że pomimo wszystko to nieszczęście ma także swoją jasną stronę – przyniesie korzyść jakiemuś szklarzowi. W miarę jak zaczynają się nad tym zastanawiać, dopracowują szczegóły. Ile kosztuje nowa szyba wystawowa? Dwieście pięćdziesiąt dolarów? To spora suma. Poza tym, gdyby nigdy nie rozbijano szyb, co stałoby się ze szklarzami? Oczywiście, można tak ciągnąć bez końca. Szklarz stanie się bogatszy o 250 dolarów, które będzie mógł wydać u innych kupców, ci znów będą mieli 250 dodatkowych dolarów do wydania u jeszcze innych kupców – i tak w nieskończoność. Stłuczona szyba będzie dostarczała pieniędzy i zatrudnienia wciąż rozszerzającym się kręgom ludzi. Logiczny wniosek – gdyby tłumek go wyciągnął – byłby taki: młody chuligan, który cisnął cegłę, dla społeczeństwa wcale nie jest szkodnikiem, ale dobroczyńcą.

A teraz spójrzmy inaczej. Tłumek ma rację przynajmniej w swej pierwszej konkluzji. Mały akt wandalizmu będzie początkowo oznaczał korzyść dla jakiegoś szklarza. Szklarz zmartwi się tym wypadkiem nie bardziej niż właściciel zakładu pogrzebowego czyjąś śmiercią. Jednak sklepikarz zostanie bez 250 dolarów, które zamierzał wydać na nowy garnitur. Musi wymienić szybę w oknie, toteż będzie musiał się obyć bez garnituru (albo czegoś równej wartości – rzeczy niezbędnej lub luksusowej). Zamiast mieć

okno i 250 dolarów, teraz ma tylko okno. Jeśli zamierzał kupić garnitur właśnie tego popołudnia, zamiast mieć i okno, i garnitur, będzie musiał się zadowolić samym oknem. Jeśli pomyślimy o nim jako o części społeczności, zauważymy, że społeczność straciła nowy garnitur, który mógłby powstać, gdyby sprawy potoczyły się inaczej – i że jest ona o tyle właśnie uboższa.

Zysk szklarza jest, mówiąc krótko, po prostu stratą krawca. Nie powstała żadna nowa „posada”. Ludzie tworzący tłumek myśleli tylko o dwóch stronach transakcji – o piekarzu i szklarzu. Zapomnieli o trzeciej stronie, której ta sprawa potencjalnie dotyczy – o krawcu. Zapomnieli o nim z tego tylko powodu, że nie pojawił się na scenie. Za dzień czy dwa zobaczą nowe okno wystawowe. Nigdy nie zobaczą nowego garnituru – tylko dlatego, że nigdy nie zostanie on uszyty. Widzą tylko to, co można ujrzyć bezpośrednio – wzrokiem.

ROZDZIAŁ 3

Dobrodziejstwa zniszczenia

Tak zakończyliśmy sprawę rozbitej szyby. Najprostszy błąd. Można by pomyśleć, że każdy potrafi go uniknąć – wystarczy się chwilę zastanowić. Jednak złudzenie rozbitego okna to błąd, który – zamaskowany na sto sposobów – jest w historii ekonomii najbardziej uporczywy. Dziś rozpanoszył się bardziej niż kiedykolwiek w przeszłości. Co dzień na nowo uroczyście potwierdzają go wielcy przedsiębiorcy, izby gospodarcze, przywódcy związkowi, autorzy artykułów wstępnych i felietoniści, komentatorzy radiowi i telewizyjni, wykształceni i używający najbardziej wyrafinowanych technik ekonometrycy, profesorowie ekonomii na naszych najlepszych uniwersytetach. Wszyscy oni na różne sposoby rozwodzą się nad korzyściami zniszczenia.

Chociaż niektórzy z nich nie zniżyliby się do tego, aby powiedzieć, że małe akty zniszczenia w ostatecznym rachunku przynoszą korzyści, widzą niemal nieskończone korzyści w wielkich aktach zniszczenia. Mówią nam, że gospodarcze powodzenie, które dotyczy nas wszystkich, jest o wiele większe podczas wojny niż w czasie pokoju. Widzą „cuda produkcji”, które możliwe są tylko dzięki wojnie. Widzą też świat, który można doprowadzić do koniunktury dzięki „zakumulowanemu” albo „odroczonemu” popytowi. W Europie po II wojnie światowej radośnie liczyli domy i całe miasta, które zostały zrównane z ziemią i które „trzeba będzie odbudować”. W Ameryce liczyli domy, których nie można było zbudować podczas wojny, nylonowe pończochy niedostarczone na rynek, zużyte samochody i opony, przestarzałe radiodbiorniki i lodówki. Otrzymywali imponujące sumy.

To po prostu nasz stary przyjaciel – błąd rozbitego okna – ma nowe przebranie i wyrósł nie do poznania. Tym razem wspiera go cała masa pokrewnych błędów. Miesza się w nim *potrzebę z popytem*. Im większe zniszczenia poczyni wojna, im większa jest nędza, do której doprowadzi,

tym większe są powojenne potrzeby. To nie ulega wątpliwości, ale potrzeba to nie popyt. Efektywny ekonomiczny popyt wymaga nie samej tylko potrzeby, lecz odpowiedniej siły nabywczej. Potrzeby Indii są dziś bez porównania większe niż potrzeby Ameryki. Jednak ich siła nabywcza, a zatem i „nowy przemysł”, jaki może ona pobudzać, jest znacznie mniejsza.

Nawet jeśli uporamy się z tą kwestią, możliwy jest inny błąd, i „rozbiacze szyb” zazwyczaj go popełniają. Myślą o „sile nabywczej” wyłącznie w kategoriach pieniężnych. Dziś pieniądze można wydrukować. Pisze się, że druk pieniądza to największy przemysł świata – jeśli produkcję mierzyć w kategoriach pieniężnych. Jednak im więcej pieniądza produkuje się w ten sposób, tym bardziej spada wartość każdej jego jednostki. Ten spadek wartości można mierzyć wzrostem cen towarów. Jednak większość ludzi uparcie myśli o swoim bogactwie i dochodach w kategoriach pieniężnych, toteż uważa, że powodzi im się lepiej, gdy kwoty pieniężne wzrastają – nawet jeśli w dobrach realnych mają wciąż mniej. Większość „dobrych” wyników ekonomicznych, które w swoim czasie przypisywano II wojnie światowej, w rzeczywistości brała się z wojennej inflacji. Równie dobrze można je było osiągnąć – i naprawdę je osiągnęto – także w czasie pokoju, przy takiej samej inflacji. Później wrócimy do zagadnienia iluzji pieniężnej.

Jest więc pół prawdy w złudzeniu „wspieranego” popytu, podobnie jak w przypadku błędu rozbitego okna. Rozbite okno to rzeczywiście dobry interes dla szklarza. Zniszczenia wojny rzeczywiście stanowią dobry interes dla producentów pewnych wyrobów. Zniszczenie domów i miast to rzeczywiście zysk dla branży budowlanej. W czasie wojny nie można było produkować samochodów, radioodbiorników i lodówek, a to rzeczywiście prowadzi do skumulowanego powojennego popytu *na te konkretne produkty*.

Ludziom na ogół wydawało się, że był to wzrost całkowitego popytu, i po części taki wzrost nastąpił – w *kategoriach pieniądza o niższej sile nabywczej*. Jednak przede wszystkim nastąpiło *przeniesienie* popytu z innych produktów na te właśnie. W Europie budowano więcej nowych domów, niż byłoby trzeba w innej sytuacji, ale gdy ludzie budowali więcej domów, mieli do dyspozycji dokładnie o tyle samo mniej siły roboczej i zdolności produkcyjnych, które można było przeznaczyć na coś innego. Nastąpił wzrost gospodarczy w pewnym kierunku, ale zarazem (pomijając to, że pragnienie i pilna potrzeba pobudzały energię produkcyjną) spadek w innych.

Wojna, mówiąc najkrócej, zmieniła powojenny *kierunek* wysiłków; zmieniła równowagę pomiędzy gałęziami gospodarki – zmieniła jej strukturę.

Kiedy w Europie zakończyła się II wojna światowa, nastąpił nagły, a nawet spektakularny „wzrost ekonomiczny” zarówno w krajach spustoszonych przez wojnę, jak i w tych, które tego uniknęły. W niektórych najbardziej zniszczonych państwach – przykładem mogą być Niemcy – postęp był większy niż w takich jak Francja, które wojna znacznie mniej dotknęła. Po części przyczyniła się do tego zdrowsza polityka gospodarcza Niemiec Zachodnich, po części rozpaczliwe pragnienie powrotu do normalnych warunków życia, co pobudzało do zwiększonych wysiłków. Jednak nie znaczy to, że zniszczenie nieruchomości jest korzystne dla osoby, której się to zdarzy. Nikt nie pali swojego domu, opierając rozumowanie na tej teoretycznej przesłance, że pragnienie odbudowy pobudzi jego energię.

To całkiem normalne, że po wojnie przez pewien czas energia ludzi jest podsycana. Na początku sławnego trzeciego rozdziału *Dziejów Anglii* Thomas Babington Macaulay podkreśla, że:

Żadne zwykłe nieszczęście, żadne zwykłe błędy rządu nie są w stanie przynieść narodowi tyle zła, ile dobra przynosi mu stały postęp ludzkiej wiedzy i stały wysiłek każdego człowieka, który chce poprawić swój los. Często stwierdzano, że nadmierne wydatki, wysokie opodatkowanie, absurdalne ograniczenia nakładane na handel, skorumpowane sądy, zgubne wojny, bunty, prześladowania, pożary, powodzie nie były w stanie zniszczyć kapitału tak szybko, jak wysiłki prywatnych obywateli były w stanie go wytwarzać.²

Nikt nie chce, by jego własność została zniszczona – czy to w czasie wojny, czy pokoju. To, co jest szkodliwe i zgubne dla jednostki, musi być równie szkodliwe i zgubne dla zespołu jednostek, jakim jest społeczeństwo.

Wiele z błędów najczęściej spotykanych w ekonomicznym rozumowaniu bierze się ze szczególnie wyraźnej dziś skłonności do myślenia w kategoriach abstrakcji – zbiorowości, „narodu”; zapomina się przy tym lub lekceważy jednostki, które się na nie składają i nadają sens tym terminom. Nikomu nie przyszłoby do głowy, że zniszczenia wojenne implikują

² Thomas Babington Macaulay, *Dzieje Anglii od wstąpienia na tron Jakóba IIgo*, Skład główny w Księgarni Gebethnera i Wolffa oraz w Redakcji „Kłosów”, Warszawa 1873–1874.

ekonomiczną korzyść, gdyby najpierw pomyślał o ludziach, których własność jest niszczone.

Ten, kto uważa, że zniszczenia wojny zwiększają całkowity „popyt”, zapomina o tym, że popyt i podaż są jedynie dwiema stronami tego samego medalu. To ta sama rzeczywistość, tyle że widziana z różnych stron. Podaż wytwarza popyt, ponieważ popyt leży u jej podstawy. Podaż wytwarzanych przez ludzi rzeczy oznacza w istocie to, co mogą oni zaoferować w zamian za rzeczy, których sami pragną. W tym sensie wytwarzana przez rolnika podaż zboża stanowi podstawę jego popytu na samochody i inne dobra. Są to nieodłączne części nowoczesnego podziału pracy i gospodarki opartej na wymianie.

To prawda, że ten podstawowy fakt jest dla większości ludzi (łącznie z pewnymi ekonomistami, których uznaje się za znakomitych) nie dość jasny. Komplikują go takie sprawy jak wypłaty wynagrodzeń czy pośredni charakter, jaki ma dziś praktycznie wszelka wymiana dokonywana za pomocą pieniądza. John Stuart Mill i inni klasycy pisarze, chociaż czasami nie udawało im się w dostatecznym stopniu uwzględnić złożonych konsekwencji wynikających z użycia pieniądza, przynajmniej spoglądali przez „zasłonę pieniądza” na leżącą u jego podstaw rzeczywistość. Pod tym względem wyprzedzali wielu spośród swoich obecnych krytyków, których pieniądź raczej wprowadza w błąd, niż nimi kieruje. Zwykła inflacja – to znaczy zwykła emisja większej ilości pieniądza, ze skutkami w postaci wyższych płac i cen – może stwarzać pozory większego popytu; ale w kategoriach rzeczywistej produkcji i wymiany rzeczywistych dóbr wcale nim nie jest.

Powinno być oczywiste, że realna siła nabywcza zanika wraz z zaniemniem możliwości produkcji. W tej kwestii nie powinny nas zwodzić lub wprowadzać w zakłopotanie skutki inflacji pieniężnej, która podnosi ceny oraz „dochód narodowy” mierzony w kategoriach pieniężnych.

Mówi się niekiedy, że Niemcy i Japończycy byli po wojnie w lepszej sytuacji niż Amerykanie, ponieważ stare fabryki, podczas wojny całkowicie zniszczone, mogli zastąpić najnowocześniejszymi oraz najlepiej wyposażonymi – i w ten sposób produkować wydajniej i po mniejszych kosztach niż Amerykanie w starszych fabrykach z bardzo przestarzałym wyposażeniem. Gdyby jednak rzeczywiście uzyskali w ten sposób niewątpliwą przewagę, Amerykanie mogliby łatwo ją zrównoważyć, obracając w gruzy swoje stare fabryki i wyrzucając na śmieci stare wyposażenie. W istocie wszyscy producenci we wszystkich krajach mogliby co rok burzyć wszystkie stare fabryki, budować nowe i na nowo je wyposażać.

Prosta prawda głosi, że istnieje optymalny wskaźnik wymiany, najlepszy czas dla jej dokonania. Zbombardowanie fabryki i wyposażenia przyniosłoby producentowi korzyść, gdyby akurat nadszedł czas, w którym wskutek zużycia i zestarzenia się ich wartość spadła już do zera albo jeszcze niżej, a bomby wybuchły właśnie wtedy, kiedy wezwał ekipę do przeprowadzenia demontażu lub zamówił nowe wyposażenie.

To prawda, że w przypadku wcześniej zużytych i przestarzałych fabryk oraz wyposażenia, jeśli nie było to odzwierciedlone w księgach, ich zniszczenie okazałoby się ostatecznie mniejszą klęską, niż to się wydawało. Istnienie nowych fabryk i wyposażenia przyspiesza starzenie się starszych – to także prawda. Gdy właściciele starają się wykorzystywać fabryki i wyposażenie dłużej niż w czasie, jaki pozwala maksymalizować zyski, to producenci, których fabryki i wyposażenie zostaną zniszczone (jeśli założymy, że chcą je zastąpić i mają potrzebny kapitał), osiągną względną korzyść albo – mówiąc ściślej – poniosą mniejszą względną stratę.

Doszliliśmy, ujmując rzecz w skrócie, do wniosku, że zniszczenie fabryk przez pociski czy bomby nigdy nie przynosi korzyści – chyba że wskutek amortyzacji albo zestarzenia się utraciły one wartość lub nabrały wartości ujemnej.

Co więcej, omawiając to zagadnienie, pominęliśmy jak dotąd okoliczność najważniejszą. Jednostka (czy socjalistyczny rząd) nie może zastąpić fabryk i wyposażenia, jeśli nie uzyskała lub nie może uzyskać oszczędności, zakumulowanego kapitału, pozwalającego dokonać wymiany. A wojna niszczy zakumulowany kapitał.

Pewne czynniki są oczywiście w stanie to wyrównywać. Odkrycia i postęp technologiczny podczas wojny mogą na przykład tu i ówdzie zwiększyć produktywność jednostki czy społeczeństwa, tak że w ostatecznym rachunku ogólna produktywność może rzeczywiście się powiększyć. Popyt powojenny nigdy nie odtwarza dokładnie popytu przedwojennego. Te komplikacje nie powinny nas jednak odwozić od dotarcia do podstawowej prawdy, że bezsensowne niszczenie czegoś, co posiada rzeczywistą wartość, jest ostatecznie zawsze stratą, jest nieszczęściem albo klęską. Bez względu na okoliczności, które w konkretnym przypadku mogą wywoływać skutki przeciwne, nigdy – w ostatecznym rachunku – nie można uznać zniszczenia za błogosławieństwo czy dobrodziejstwo.

