

William H. Hutt i jego myśl ekonomiczna

Autor: **Joseph T. Salerno**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Jan Jakub Tyszkiewicz**

Wybitnym osiągnięciem Williama H. Hutta jest jego przełomowa rekonstrukcja makroekonomicznej analizy cen i alokacji zasobów, dawno ugruntowanego trzonu [neoklasycznej ekonomii](#). Prezentuje on jej trwałe i bezsprzeczne znaczenie dla makroekonomicznych problemów inflacji, bezrobocia i kryzysów. W toku swojej pracy Hutt przedstawił teorię bezrobocia i recesji, która, będąc całkowicie zgodna z ważnymi makroekonomicznymi prawdami zrehabilitowanego [prawa Saya](#), jest w pełni zdolna wyjaśnić zaobserwowane makroekonomiczne wahania, w tym także zagadkowy i na pierwszy rzut oka nierozwiązywalny problem stagflacji.

Wkład Hutta zyskuje na znaczeniu, gdy weźmie się pod uwagę fakt, że pochodzi z epoki — obejmującej mniej więcej okres między latami 1930. a 60. — w której niemal wszyscy, poza nieliczną garstką, ekonomiści porzucili takie wyczerpujące przedsięwzięcia na rzecz analizy danych zagregowanych propagowanej przez [Johna Maynarda Keynesa](#). W czasie niezrównanej przewagi Keynesa prace Hutta służyły jako drogowskaz dla tych, którzy nie zamierzali ignorować faktu, iż wyjaśnienie zjawisk ekonomicznych musi odwoływać się do wyborów i działań pojedynczych uczestników procesu ekonomicznego. Stosunkowo niedawno niektóre z poglądów Hutta zostały odkryte na nowo przez makroekonomistów głównego nurtu, m.in. zwolenników [ekonomii podaży](#) oraz neoklasyków, którzy próbują stworzyć mikroekonomiczne podstawy dla swoich makroekonomicznych analiz.

Hutt urodził się w robotniczej rodzinie w londyńskim East End, a edukację wyższą odbył w London School of Economics. Rozpoczął swoją karierę akademicką w 1928 r. na University of Cape Town w RPA. Po niezwykle produktywniej karierze naukowej, na którą składa się sześć książek i ponad trzydzieści artykułów naukowych¹, Hutt wyemigrował z Cape Town do USA w 1965 r. Otrzymał tam prestiżowe stanowisko profesora wizytującego w wielu

¹ Reynolds, Morgan O., *W. H. Hutt: An Economist for the Long Run*, Chicago 1986, s. 153–158.

szkołach wyższych i uniwersytetach, w tym University of Virginia, Texas A&M oraz University of Dallas.

W USA aktywność naukowa Hutta nie osłabła, pomimo siedemdziesięciu lat na karku. Napisał trzy poważne książki² oraz opublikował znacząco poszerzone wydania dwóch innych³. Ponieważ większą część swej kariery Hutt przebywał w akademickim zaścianku, jakim była Republika Południowej Afryki, jego wkład w teorię ekonomii nie zyskał w USA należnego mu uznania, nawet pośród wolnorynkowych ekonomistów.

Podstawy swojej wiedzy o teorii ekonomii Hutt zaczerpnął od wielkich brytyjskich ekonomistów: [Phillipa H. Wicksteeda](#) oraz [Edwina Cannana](#). Ten drugi był jego nauczycielem w London School of Economics. Ponadto jak zauważył sam Hutt, jego powojenne dzieła powstawały pod mocnym wpływem austriackiego podejścia do ekonomii, szczególnie tego wyłożonego w opus magnum Ludwiga von Misesa — *Ludzkim Działaniu*⁴.

Opierając się na pracach najlepszych wśród swych poprzedników oraz współczesnych osiągnął to, co udało się nielicznym ekonomistom: zbudował szeroką i ujednoliczoną wizję całości procesu gospodarczego, która była oryginalna, nie będąc jednocześnie idiosynkratyczną i dziwaczną. Osiągnięcie Hutta jest tym bardziej godne uwagi, że Hutt wyłożył ową wizję w serii książek i artykułów adresowanych zarówno do wykształconej części społeczeństwa, jak i do grona naukowców.

Zgodnie z wielką tradycją jego mentora, Cannana, oraz innych ekonomistów związanych z przedwojenną London School of Economics, nadrzędną troską Hutta w jego długiej i produktywnej karierze było zademonstrowanie praktycznych skutków, jakie rozsądna teoria ekonomii niesie dla zwiększenia materialnych, oraz innych, korzyści płynących ze społeczeństwa rynkowego, i to w sposób łatwo zrozumiały dla wykształconych obywateli. Fakt, że pisma Hutta były okazjonalnie doprawiane dziwnym i niekonwencjonalnym użyciem terminologii, nie ujmuje wagi oszałamiającemu sukcesowi jego przedsięwzięcia.

Tym, co charakteryzuje i łączy wszystkie prace Hutta, jest tłumaczenie, obrona i zastosowanie twierdzenia, że rywalizacja poszukujących zysku przedsiębiorców w warunkach gospodarki wolnorynkowej, gdzie wszystkie ceny,

² Hutt, W. H., *The Strike—Threat System: The Economic Consequences of Collective Bargaining*, New Rochelle 1973; Hutt, W. H., *A Rehabilitation of Say's Law* Athens 1974; Hutt, W. H., *The Keynesian Episode*, 1979.

³ Hutt, W. H., *The Theory of Collective Bargaining 1930–1975: A Critique of the Argument that Trade Unions Neutralise Labour's 'Disadvantage' in Bargaining and Enhance Wage Rates by the Use, or Threat, of Strikes*, Londyn 1975; Hutt W. H. 1977. *The Theory of Idle Resources: A Study in Definition*, Indianapolis 1977.

⁴ Hutt, W. H., *The Theory of Idle Resources*, 1977.

w tym także płace, są ustalane bez użycia przemocy poprzez konkurencję, zapewni pełne wykorzystanie rzadkich surowców w sposób nieustannie i ściśle uzależniony od przewidywań przyszłych preferencji konsumentów.

W latach 30. ukuł termin „[suwerenność konsumenta](#)”, by określić ideę, zgodnie z którą w gospodarce rynkowej decyzje przedsiębiorców dotyczące produkcji są rządzone ściśle przez swobodnie wyrażane decyzje konsumentów⁵. Hutt zastosował także pojęcie „koordynacja cen” do identyfikacji wyniku procesu rynkowego, w którym ceny rzadkich zasobów, w tym pracy, są ostatecznie determinowane przez licytację rywalizujących ze sobą przedsiębiorców, działających na podstawie swoich przewidywań przyszłych cen dóbr konsumpcyjnych⁶.

Gdy ceny nakładów zaangażowanych w produkcję są w taki sposób skoordynowane z cenami zaplanowanej przez przedsiębiorców produkcji rezultatem jest „pełne wykorzystanie” dostępnych zasobów i alokacja każdego z nich w najbardziej opłacalnym zastosowaniu. W odniesieniu do rynku pracy oznacza to, że każdy kto chce pracować za dominującą stawkę płacy, może znaleźć pracę, która, mniej lub bardziej, maksymalizuje pieniężną wartość jego usług jako pracownika.

Hutt wykorzystał tę analizę ustalania cen oraz alokacji zasobów na rynku do wyjaśnienia konsekwencji różnych interwencji w konkurencyjny rynek pracy dokonywanych przez rząd i związki zawodowe. W swej klasycznej pracy opublikowanej w 1930 roku Hutt zniszczył dwa utrzymujące się od dawna mity dotyczące rynku pracy. Były one szerzone bez wytchnienia przez dziewiętnastowiecznych socjalistów i związkowców do tego stopnia, że zostały zaakceptowane nawet przez przychylnych rynkowi ekonomistów⁷. Opierają się one na twierdzeniu, że „[spory zbiorowe](#)”, narzucone przez prawo lub wprowadzone przez groźbę prawnie usankcjonowanej związkowej przemocy, są konieczne w przypadku rynku pracy. Przyczyną ma być fakt, że konkurencyjny rynek stawia pracownika w niekorzystnej pozycji względem kapitalistycznego pracodawcy lub tworzy szeroki margines niepewności co do ceny pracy.

W jednej ze swoich późniejszych prac Hutt dobitnie wykazał, że — wbrew powszechnie pokutującemu przekonaniu — spory zbiorowe, określane przez

⁵ Hutt, W. H., *Economists and the Public: A Study of Competition and Opinion*, New Brunswick 1990.

⁶ Hutt W. H., *Keynesianism – Retrospect and Prospect: A Critical Restatement of Basic Economic Principles*, Chicago 1963.

⁷ Hutt, W. H., *The Theory of Collective Bargaining*, 1975.

niego „systemem groźby strajku” nie są w stanie zaskutkować wzrostem całkowitego dochodu siły roboczej kosztem dochodu kapitału⁸. Hutt pokazał, że większe pensje robotników należących do związków wzrastają raczej kosztem pracowników niezrzeszonych, oraz konsumentów jako ogółu.

Robotnicy pozostający poza związkami cierpią spadek dochodów, ponieważ część robotników, którzy stracili pracę w zakładach, w których spory zbiorowe wymuszają płace powyżej poziomu rynkowego, zwiększą podaż pracy na rynku, obniżając tym samym płace w nieobjętych związkami zakładach i zawodach. Konsumenty, w tym związkowcy, doświadczają erozji ich rzeczywistych dochodów, gdyż dobra konsumpcyjne stają się rzadsze i droższe w odpowiedzi na wzrost bezrobocia w uzwiązkowionych sektorach gospodarki, oraz odpływ pracowników do mniej produktywnych miejsc pracy w niezwiązkowionych gałęziach gospodarki.

Następuje błędna alokacja kapitału, uszczerbku doznaje także suwerenność konsumenta i jego satysfakcja, podczas gdy inwestorzy próbują uodpornić się na bycie wykorzystywanymi za pomocą gróźb strajków poprzez redukcję inwestycji w uzwiązkowionych sektorach, oraz przekształcenie swoich pozostałych inwestycji w mniej produktywną aktywa, które — w razie wzrostu kosztów w wyniku strajku — mogą być szybko przekształcone do użytku poza uzwiązkowioną gałęzią produkcji.

W swoim innym ważnym zastosowaniu analizy ekonomicznej Hutt wyjaśnił, w jaki sposób system [apartheidu](#) w Republice Południowej Afryki stał się systemem prawnych przywilejów nadawanych przez interwencjonistyczne państwo białym, prokomunistycznym związkom zawodowym, których członkowie chcieli chronić i powiększać swoje pensje poprzez ograniczanie konkurencji ze strony niewykształconych, kolorowych pracowników⁹. Hutt argumentował, że gdyby w RPA utrzymał się wolnorynkowy kapitalizm, który pozbawiłby rząd możliwości przymusowej interwencji po stronie związków, to konkurencja między przedsiębiorcami, dążącymi do minimalizacji kosztów i maksymalizacji zysków, zintegrowałaby południowoafrykańską siłę roboczą i stworzyła pokojową, wielorasową społeczność.

Hutt całe życie prowadził dogłębną krytykę Keynesa i jego teorii ekonomicznej we wszystkich możliwych wariantach. Fundamentalnym błędem keynesowskiej teorii było według niego zupełne zignorowanie koordynacyjnej funkcji rynkowego procesu powstawania cen. W 1939 roku Hutt opublikował

⁸ Hutt, *The Strike—Threat System...*

⁹ Hutt, W. H., *The Economics of the Colour Bar: A Study of the Economic Origins and Consequences of Racial Segregation in South Africa*, Nowy Jork 1964.

pracę, w której wyczerpująco zidentyfikował i skategoryzował różne rodzaje bezczynności zasobów, jakie mogą nastąpić w gospodarce rynkowej¹⁰.

Hutt twierdził, że trwałe, masowe bezrobocie, takie jak w latach 30., nie jest skutkiem braku „zagregowanego popytu” w sektorze prywatnym, jak twierdził Keynes w swojej *Teorii ogólnej* z 1936 roku, ale spowodowane jest zaburzeniem mechanizmu rynkowej koordynacji cen przez interwencje państwa i związków zawodowych. Przedsiębiorcze bodźce do zatrudniania pracowników i produkowania dóbr zostały poważnie ograniczone przez usztywnienie cen, wprowadzone do gospodarki w wyniku ustanowienia płac minimalnych, przymusu negocjacji zbiorowych, ubezpieczeń na wypadek bezrobocia oraz kartelizacji i ustalania cen w przemyśle i rolnictwie. Zapobiegając szybkiemu, konkurencyjnemu dostosowywaniu się cen zasobów do cen produktów, które obniżyły się w wyniku deflacji oraz walki o płynność finansową, narzucone prawnie usztywnienie cen było odpowiedzialne za nieubłagany charakter wielkiego kryzysu.

Hutt wyjaśnił, że pozorny sukces keynesowskiej polityki pobudzania gospodarki pogrążonej w kryzysie poprzez zwiększanie „zagregowanego popytu” deficytowymi wydatkami, fundowanymi kreacją pieniądza, wynika jedynie z tego, że takie działanie tymczasowo zawyża ceny produktów względem błędnych i usztywnionych w dół cen surowców, skutkując toporną koordynacją cen¹¹. Jednakże — wyprzedzając współczesną [teorię racjonalnych oczekiwań](#) — Hutt argumentował, że gdy już raz związkom zawodowym i innym prawnie uprzywilejowanym grupom posiadaczy zasobów uda się przewidzieć regularność nawrotów takich inflacyjnych epizodów, i odpowiednio dostosować do nich swoje ceny sprzedaży, to nawet efekt tymczasowej koordynacji zostanie utracony, a jedynymi skutkami takiej polityki będzie recesja lub stagflacja¹².

Ukoronowaniem ekonomicznej myśli Hutta jest jego rehabilitacja prawa Saya, kluczowego elementu przedwojennej teorii makroekonomicznej. Jego waga i znaczenie zostały niemal kompletnie przyćmione przez keynesowską rewolucję¹³. Przeformułowane przez Hutta prawo Saya odnosi się do faktu, iż gdy wkład i produkcja są cenowo skoordynowane, to podaż konkretnego dobra ustanawia popyt na inne, niekonkurencyjne dobro. Wynika z tego, że to nie

¹⁰ Hutt, W. H., *The Theory of Idle Resources*, 1977.

¹¹ Hutt, W. H., *Keynesianism — Retrospect and Prospect*, 1963, s. 68—75.

¹² Hutt, *Keynesianism — Retrospect and Prospect*, s. 407—420.

¹³ Hutt, *A Rehabilitation of Say's Law...*

niewystarczający popyt, lecz „powstrzymanie” podaży poprzez wycenianie aktywów bądź usług ponad cenę rynkowej równowagi, powoduje obniżenie aktywności gospodarczej.