

Prawda o ustawie Shermana

Autor: **Thomas J. DiLorenzo**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Agata Liberska**

Regulacje gospodarcze uważane są dziś za mechanizm pozwalający rzecznikom partykularnych interesów na lobbing w sprawie wprowadzenia barier wejścia czy innych przywilejów. Badania wykazały na przykład, że [Civil Aeronautics Board](#) (Cywilna Rada Aeronautyki) stworzyła kartele w przemyśle lotniczym, [Interstate Commerce Commission](#) (Międzystanowa Komisja Handlu) pomogła zmonopolizować przemysł kolejowy i transportowy, [Federal Deposit Insurance Corporation](#) (Federalna Agencja Ubezpieczeń Depozytów) znacznie ograniczyła wejścia na rynek bankowy, a licencje zawodowe utrudniają podjęcie pracy w setkach profesji. W historii regulacji wiele jest monopolów powstałych dzięki pomocy państwa, jak ponad 200 lat temu napisał Adam Smith w *Bogactwie narodów*.

Co dziwne, prawo antymonopolowe wciąż jest uważane za odpowiedź rządu na „niepowodzenia” i „niedociągnięcia” rynku. Nawet ci ekonomiści, którzy zazwyczaj są sceptycznie nastawieni wobec wprowadzania regulacji w imię interesu publicznego, w tej kwestii zdają się porzucać swoje poglądy. George Stigler powiedział: „Według mnie [ustawa Shermana] to prawo chroniące interes publiczny [...] podobnie jak posiadanie własności prywatnej, egzekwowanie umów i zwalczanie przestępczości służą dobru publicznemu [...]. Podoba mi się ta ustawa” (Thomas Hazlett, *Interview with George Stigler*, „Reason”, styczeń 1984, s. 46).

Według badania przeprowadzonego w 1984 r. wśród zawodowych ekonomistów 83 proc. z nich uważa, że „prawa antymonopolowe powinny być wprowadzane w życie, by zmniejszyć obecną siłę monopolu” (Bruno Frey *et al.*, *Consensus and Dissension Among Economists*, „American Economic Review”, Maj 1984, s. 986-994). Opinię Freya podziela wiele osób — pomimo tego, co wiedzą wszyscy badacze zajmujący się prawami antymonopolowymi: w praktyce prawa te są rutynowo stosowane w celu zwalczania konkurencji oraz ograniczają

produkcję i wzrost wydajności, przyczyniając się do pogorszenia konkurencyjnej pozycji gospodarki amerykańskiej.

Dlaczego więc prawa antymonopolowe są wciąż tak gorąco popierane przez ekonomistów i prawników, skoro wszyscy wiedzą o ich rozległych uchybieniach? Istnieje kilka możliwych przyczyn. Eksperti i biegli z zakresu prawa monopolowego często mają możliwość zarobienia dużych pieniędzy, więc własny (finansowy) interes może powstrzymać ich przed krytykowaniem prawa antymonopolowego. Wielu ekonomistów nie jest w stanie wygłosić fachowej opinii na ten temat — nie są specjalistami w tej dziedzinie i najprawdopodobniej nie są na bieżąco z wynikami badań z ostatnich 30 lat. Zbytne skupianie się na modelach matematycznych mogło sprawić, że niektórzy badacze są w pewnym sensie oderwani od rzeczywistości gospodarczej. Co więcej, wielu wierzy, że istniał kiedyś „złoty wiek polityki antymonopolowej”, kiedy to dobrzy funkcjonariusze publiczni bronili społeczeństwo przed zachłannymi monopolistami. Zgodnie z tym punktem widzenia, pomimo popełnionych błędów, osoby o większej wiedzy i bardziej oddani interesowi publicznemu mogą z powodzeniem zreformować politykę antymonopolową. Po reformach może ona służyć swojemu oryginalnemu celowi — chronić konkurencję i wolny biznes.

Niestety, ustawa Shermana nigdy nie miała na celu ochrony konkurencji. To rażąco protekcyjna ustawa, zaprojektowana po to, by bronić mniejsze i mniej wydajne przedsiębiorstwa od ich większych konkurentów. Nigdy nie było „złotego wieku polityki antymonopolowej”. Opowieści o początkach prawa antymonopolowego to mit.

Polityka grup interesów a ustawa Shermana

Pod koniec lat 80. XIX w. zmiany gospodarcze spowodowały niezliczone apele małych, ale politycznie aktywnych, przedsiębiorców o ochronę przed konkurencją ze strony korporacji. Historyk Sanford Gordon podaje następujący przykład: „Grupą interesów, która prawdopodobnie najostrzej zareagowała [przeciwko różnym formom połączeń przedsiębiorstw] byli rolnicy [...]. Sprzeciwili się [trustom](#) producentów worków jutowych oraz (rzekomo) dratwy i złożyli petycję z żądaniem o pomoc u władz stanowych i w Kongresie. Zasugerowano, że dobrym substytutem dla juty będzie bawełna. Rezolucja uchwalona przez sojusze [farmerów] w Georgii, Missisipi i Tennessee potępiała trust worków jutowych i zalecała stosowanie bawełny” (Sanford Gordon, *Attitude*

Toward the Trusts Prior to the Sherman Act, „Southern Economic Journal”, lipiec 1963, s. 158).

Rolnikom z południa nie odpowiadało, że coraz więcej konsumentów wybiera jutę, a nie produkowaną przez nich bawełnę. Chcieli oni uchwalenia prawa antymonopolowego, które osłabiłoby ich konkurencję. Było to zachowanie charakterystyczne dla lobby rolniczego. Gordon zauważa, że w trakcie 51. Kongresu Stanów Zjednoczonych „64 petycje i memoriały wzywające do walki przeciwko praktykom monopolistycznym zostały zapisane w protokole Kongresu. Niemal wszystkie pochodziły od grup rolniczych [...]. Reprezentanci ze środkowego zachodu byli najbardziej gwałtowni” (s. 162).

Rolnicy wnosili skargi do swoich reprezentantów w Kongresie, twierdząc, że ceny produktów kupowanych od trustów wciąż rosły w porównaniu do cen u rolników, jednak fakty przeczą takiej sytuacji. W latach 1865–1900 ceny produktów z gospodarstw rolnych spadały, ale wolniej niż spadał ogólny poziom cen. W ten sposób rolnicy zwiększali swój realny dochód. Co więcej, szybko rosnąca jakość wytwarzanych produktów dodatkowo zwiększała ich jakość życia. To raczej niestabilność cen skłoniła rolników do aktywności politycznej.

Do koalicji antymonopolowej dołączyło wiele innych grup: małe organizacje biznesowe, pracownicy akademicy (jednak nie ekonomiści) i dziennikarze. Uważali, że „wielcy monopoliści” tworzyli „niebezpieczną koncentrację bogactwa” wśród ówczesnych kapitalistów. Mimo że ogromne majątki przedsiębiorców takich jak Rockefeller, Vanderbilt, Mellon czy Morgan zdawały się potwierdzać tę teorię, nie jest ona prawdziwa. Historycy gospodarki wykazali, że w latach 1840–1900 podział dochodu narodowego pomiędzy robotników a właścicieli innych czynników produkcji — kapitału i zasobów naturalnych — utrzymywał się na poziomie 70:30 (R. Gray i J. Peterson, *Economic Development in the United States*, New York 1965). W tym samym czasie zasoby kapitału, jak i czynników naturalnych rosły szybciej niż siła robocza, co oznacza, że dochód na jednostkę pracy wzrastał w porównaniu z zyskiem od jednostki wkładu innych zasobów.

Chociaż nie zaszła znaczna redystrybucja majątku od pracowników do kapitalistycznych właścicieli, konkurencyjne rynki zawsze dystrybuują dochody w sposób, który nie wszystkim się podoba. „Niebezpieczna koncentracja bogactwa” nie istniała, ale dochody wielu zwolenników prawa antymonopolowego zmniejszyły się (lub nie rosły wystarczająco gwałtownie). Dążenia do uchwalenia

takiego prawa były próbą wykorzystania władzy rządu w celu poprawienia własnej sytuacji finansowej.

Warunki gospodarcze w II poł. XIX w. ulegały gwałtownym zmianom. Rozwój przemysłów: kolejowego i żeglugi śródlądowej znacznie zmniejszył koszty transportu. Rozwój technologiczny doprowadził do produkcji stali, cementu i innych dóbr na szeroką skalę (i po niższych kosztach). Technologie komunikacyjne gwałtownie się rozwinęły, zwłaszcza wykorzystanie telegrafu. Rynki kapitałowe stały się bardziej złożone. Amerykańskie społeczeństwo także przeszło znaczącą zmianę: od głównie rolniczego do industrialnego. W 1810 r. w rolnictwie pracowało 4 razy więcej osób niż w sektorze nierolniczym, w 1840 r. już tylko 1,6 raza więcej, a do 1880 r. liczba pracowników w obu sektorach była niemal równa. W tym czasie, jednostki i grupy, którym nie odpowiadały szybkie zmiany, coraz lepiej wykorzystywały władzę państwową. Ustawa Shermana została przyjęta w 1890 r. w atmosferze narastającego merkantylizmu.

Czy tworzenie trustów było praktyką monopolistyczną?

Przedstawiając federalną ustawę „antymonopolową”, senator Sherman i jego sojusznicy w Kongresie twierdzili, że połączenia korporacji i trusty tworzyły tendencję do ograniczania produktywności, a przez to — do podnoszenia cen. Gdyby było to prawdą, powinny istnieć dowody, że w rzekomo zmonopolizowanych gałęziach przemysłu przez istnienie trustów produkcja była rzeczywiście mniejsza. Z kolei jeśli tworzenie trustów było częścią procesu ewolucyjnego konkurencyjnych rynków reagujących na zmiany technologiczne, można by oczekiwać rozwoju handlu czy wzrostu produkcji. Tak naprawdę nie ma dowodów na to, że w latach 80. XIX w. trusty naprawdę zmniejszały produkcję czy też sztucznie zawyżały ceny.

W protokole z 51. Kongresu zamieszczona jest lista gałęzi przemysłu, które były rzekomo zmonopolizowane przez trusty. Wymieniono na niej trusty: soli, ropy naftowej, cynku, stali, węgla kamiennego, szyn stalowych, cukru, ołowiu, alkoholu, dratwy, stalowych podkładek i nakrętek, juty, oleju rycynowego, oleju bawełnianego, skóry, oleju lnianego i zapalek. Dane nie są kompletne, ale na 17 gałęzi produkcja wzrosła we wszystkich oprócz dwóch — nie tylko w latach 1880–1890, ale do końca wieku. (Następujące rozważania oparte są na: Thomas J. DiLorenzo, *The Origins of Antitrust: An Interest-group Perspective*, „International Review of Law and Economics”, czerwiec 1985). Mniejsza produkcja w przemyśle zapalek i oleju rycynowego, dwóch wyjątkach

od reguły, raczej nie wzbudziłyby powszechnego oburzenia, nawet gdyby zostały one zmonopolizowane.

Z reguły produkcja w tych gałęziach przemysłu w ciągu 10 lat przed przyjęciem ustawy Shermana zwiększała się szybciej niż PNB. W dziewięciu przypadkach, dla których dostępne są dane nominalne, produkcja zwiększyła się średnio o 62%, a PNB nominalne o 16%. W niektórych przypadkach wzrost produkcji był ponad dziesięciokrotnie większy niż wzrost PNB nominalnego. Wśród najszybciej rosnących gałęzi przemysłu były: produkcja oleju bawełnianego (wzrost o 151%), dóbr skórzanych (133%), powrozów i dratwy (166%) oraz juty (57%).

Realne PNB wzrosło o ok. 24% w latach 1880–1890. W tym czasie te rzekomo zmonopolizowane gałęzie przemysłu, dla których dostępne są dane o rzeczywistej produkcji, rozrosły się średnio o 175%. Te najszybciej rozwijające się to: produkcja stali (wzrost o 258%), wydobywanie rudy cynku (156%), wydobywanie ropy naftowej (79%) i produkcja cukru (75%).

Te trendy utrzymały się także w latach 1890–1900, kiedy produkcja rosła we wszystkich gałęziach przemysłu, dla których dostępne są dane, z wyjątkiem produkcji oleju rycynowego. Uśredniając, rzekomo zmonopolizowany przemysł rozwijał się szybciej niż reszta gospodarki. Gałęzie przemysłu, dla których istnieją dane nominalne, zwiększyły produkcję o 99%, a PNB nominalne wzrosło o 76%. Realny wzrost produkcji wynosił 76%, a wzrost realnego PNB — 46%.

Podobnie jak w przypadku rozmiarów produkcji, nie są dostępne kompletne dane dotyczące cen. Te, które posiadamy, mówią, że w „zmonopolizowanych” gałęziach przemysłu gwałtownemu wzrostowi produkcji towarzyszył spadek cen. Co więcej, pomimo spadku [CPI](#) o 7% w latach 1880–1890, ceny w wymienionych gałęziach przemysłu spadały jeszcze szybciej.

Na przykład średnia cena stalowych szyn spadła o 53%: z 68 USD za tonę w 1880 r. do 32 USD za tonę w 1890 r. Cena rafinowanego cukru spadła z 9 centów za funt (ok. 450 g) w 1880 r. do 7 centów w 1890 r., a w 1900 r. wynosiła już tylko 4,5 centa za funt. Ołów potaniał o 12%, z 5,04 USD za funt w 1880 r. do 4,41 USD w 1890 r.; cynk — o 20%: z 5,51 USD do 4,40 USD.

Trusty cukru i ropy naftowej były jednymi z najczęściej atakowanych, ale w rzeczywistości sprawiły one, że ceny były niższe, niż miałyby to miejsce w „niezmonopolizowanym” przemyśle. Kongres wyraźnie to pochwalał. Podczas obrad Izby Reprezentantów nad ustawą Shermana kongresmen William Mason powiedział: „Trusty obniżyły ceny produktów; ale nawet jeśli cena baryłki ropy

zostanie obniżona do 1 centa, nie naprawiłoby to szkód wyrządzonych obywatelom tego kraju przez „trusty”, które zniszczyły konkurencję i odsunęły uczciwych ludzi od legalnych przedsięwzięć” (Protokół 51. Kongresu, Izba Reprezentantów, 1. Sesja, 20.06.1890, s. 4100). Senator Edwards, odgrywający kluczową rolę w debacie, dodał: „Mimo tego, że na chwilę obecną *trust cukrowy obniżył w pewnym stopniu ceny, a trust ropy naftowej obniżył je znacząco*, to fakt, że trusty są z zasady złe, nie ulega zmianie” (*ibid.*, s. 2558). Wydaje się, że trafniejszym określeniem ustawy Shermana byłoby „ustawa przeciwko obniżaniu cen”.

Można dodać jeszcze argument, że trusty ustalały drapieżne ceny (niższe niż koszty produkcji), aby zwalczać konkurencję. Jednak mimo ponad stuletnich poszukiwań rzeczywistego monopolu utworzonego przez drapieżne ustalanie cen, wciąż nie znaleziono żadnego przykładu. Ponadto, ceny ustalone przed XIX-wieczne trusty spadały jeszcze przez ponad dekadę. Czy jakkolwiek rozsądny biznesmen pozwoliłby na obniżanie cen poniżej kosztów produkcji przez ponad 10 lat?

Podsumowując, zarzuty stawiane XIX-wiecznym trustom przez Shermana były nieuzasadnione. Nie ma dowodów na to, że ograniczały one produkcję w celu podwyżek cen.

Rząd: prawdziwe źródło monopolu

Wydaje się, że jedynym zadaniem ustawy Shermana było odwrócenie uwagi publicznej od bardziej prawdopodobnego źródła monopolu — rządu. Pod koniec XIX w. taryfy celne były główną przyczyną ograniczeń w handlu, ale ustawa nie zawierała żadnej klauzuli zwalczającej taryfy czy innych, stworzonych przez rząd barier wejścia na rynek. Istnieją dowody, że główną funkcją polityczną ustawy było stworzenie zasłony dymnej, aby politycy mogli zapewnić swoim dużym klientom biznesowym ochronę celną, jednocześnie zapewniając obywateli, że walczy się z monopolem.

W trakcie debaty nad ustawą antymonopolową Sherman zaatakował trusty wiele mówiącym stwierdzeniem, że „obalają one system taryf; podkopały politykę rządu chroniącą [...] przemysł amerykański dzięki opodatkowaniu dóbr importowanych” (s. 4100). Biorąc pod uwagę fakt, że Sherman był autorem *Magna Carta of free enterprise (Wielka karta wolnej przedsiębiorczości)*, ta opinia wydaje się dziwna. Zwiększona produkcja i niższe ceny w tych coraz wydajniejszych gałęziach przemysłu najwyraźniej zmniejszyły zyski

monopolistów z ceł. Wyrządziło to szkody chronionym gałęziom przemysłu i ustawodawcom takim jak Sherman.

Jeszcze bardziej obciążające jest to, że zaledwie 3 miesiące po przyjęciu ustawy, Sherman, jako przewodniczący Komitetu Finansowego, wniósł wniosek o ustawę znaną jako „Campaign Contributors’ Tariff Bill”, która znacznie podnosiła taryfy celne. 1. października 1890 r. „New York Times” napisał: „Campaign Contributors’ Tariff Bill zostanie podpisany przez prezydenta w trybie przyspieszonym, a wtedy producenci, z których wielu [...] ustaliło taryfy na swoje produkty, będą cieszyć się zyskami z nowego prawa”.

„New York Times” napisał także, że „poniedziałkowe [29.09.1890] przemówienie senatora Shermana nie powinno zostać przeoczone, to było wyznanie”. Najwyraźniej Sherman wycofał swoje przemówienie z protokołu do „korekty”, ale reporter zyskał dostęp do pełnej kopii oryginału: „Kierujemy uwagę na fragmenty [przemówienia Shermana] dotyczące połączeń chronionych producentów. Zostały one zaplanowane tak, by w pełni wykorzystać wysokie taryfy celne, wymuszając na konsumentach ceny ustalone w umowie po tym, jak konkurencja zostanie stłumiona [...] Sherman zakończył swoją mowę słowami ostrzeżenia i radą dla beneficjentów nowej taryfy. Był, na swój sposób, wystarczająco szczery, by zaznaczyć, że nie jest zupełnie pewny skutków nowego prawa. Duży wpływ na sukces ustawy — powiedział — będzie miało to, czy producenci w kraju pozwolą na wolną konkurencję na rynku. Istniało zagrożenie, że beneficjenci ustawy połączyliby się i pozbawili innych korzyści z tego prawa. Otrzymali rozsądną, szeroką ochronę i jeśli zwalczą pokusę związaną z wielkim nagromadzeniem kapitału — aby połączyć się i podnieść ceny — mogą oczekiwać okresu powodzenia... Mam nadzieję — mówił senator — że producenci otworzą się na sprawiedliwą konkurencję i jej zyski dla obywateli [...] że zgodzą się konkurować ze sobą nawzajem i nie ustalą wysokich cen, tak często osiągniętych”.

Oczywiście, ze strony Shermana to niedorzeczne twierdzić, że ochronne taryfy mogłyby pomóc konsumentom, jeśli tylko producenci nie podnieśliby cen. Celem ochrony celnej było umożliwienie krajowym producentom ustalenia wysokich cen lub przynajmniej uniknięcia ich obniżenia. Ta hipokryzja sprawiła, że „New York Times” wycofał swoje poparcie dla ustawy antymonopolowej. Jak podsumował „Times”: „Tak zwane prawo „antymonopolowe” zostało przyjęte, aby oszukać obywateli i umożliwić przyjęcie [...] prawa o taryfach celnych. Zaprojektowano je, by organy partyjne mogły powiedzieć przeciwnikom

wymuszania taryf i ochrony połączeń korporacji: „Działamy przeciwko trustom. Partia Republikańska jest przeciwna wszystkim tworum tego rodzaju”. Teraz autor ustawy może tylko „mieć nadzieję”, że te kręgi rozpadną się same”. Oznacza to, że ustawa Shermana została wprowadzona tylko po to, by oderwać uwagę obywateli od procesu monopolizacji przez ochronę celną.

Dzięki ustawie Shermana prawodawcy zyskali głosy wyborców i wsparcie rolników i małych przedsiębiorców, którym wydawało się, że prawo antymonopolowe ochroni ich przed bardziej efektywną konkurencją. Ustawa taryfowa natomiast wspierana była przez amerykańskich małych i dużych producentów. Ustawa Shermana była zatem bardzo efektywna w sensie politycznym. Sam Kongres wydawał się jedną z głównych grup interesów, które miały zyskać na prawie antymonopolowym.

Ekonomiści i początek działań antymonopolowych

Chociaż większość współczesnych ekonomistów opowiada się za bardziej surowym prawem antymonopolowym, od lat 80. XIX w. do lat 20. XX w. ekonomiści niemal jednogłośnie mu się przeciwstawiali. Po przeszukaniu fachowych czasopism socjologicznych oraz publikacji ekonomicznych sprzed 1890 r., Sanford Gordon odkrył, że: „Znaczna większość ekonomistów przyznawała, że należy oczekiwać połączeń korporacji, że przez wysokie koszty stałe przedsięwzięcia na wielką skalę były bardziej ekonomiczne, że w tych nowych warunkach konkurencja często była bezwzględna oraz że umowy między producentami były naturalną konsekwencją i stabilność cen zazwyczaj przynosiła społeczeństwu więcej korzyści niż strat. Wydaje się, że odrzucali oni pogląd o upadku konkurencji lub nie obawiali się go” (Sanford Gordon, *Attitudes Toward the Trusts*, s. 158).

George Stigler zwrócił także uwagę na początkową niechęć ekonomistów wobec praktyk antymonopolistycznych: „Przez zbyt wiele czasu studiujący historię polityki antymonopolowej byli co najmniej lekko zmieszani przez chłód, z jakim amerykańscy ekonomiści odnosili się do ustawy Shermana. Czy XIX wiek nie był okresem, kiedy dobroczynne skutki konkurencji były najszerzej doceniane? Czy nie powinni chwalić Kongresu za próbę uchwalenia prawa przekładającego podręcznikowe założenia na praktykę?” (George Stigler, *The Economists and the Problem of Monopoly*, „American Economic Review”, maj 1982, s. 1). Stigler przedstawił trzy możliwe wyjaśnienia. Po pierwsze, ekonomiści nie docenili wagi cichej zмовы. Po drugie, zbyt mocno wierzyli w inne

formy prawne w walce z praktykami monopolistycznymi. Po trzecie, nie doceniali dochodu, który mogliby uzyskać jako konsultanci ds. praktyk antymonopolistycznych.

Te wyjaśnienia są wiarygodne, ale może istnieć jeszcze ważniejsza przyczyna zmiany w nastawieniu ekonomistów do ustawy. Pod koniec XIX w. większość z nich uważała konkurencję za dynamiczny proces rywalizacji, podobny do teorii konkurencji opisanej w pracach Adama Smitha i współczesnych austriaków. W związku z tym uważali fuzje firm za naturalny skutek zmagania konkurencji, a nie zjawisko wymagające ingerencji prawnych (następujące rozważania oparte są na: DiLorenzo i Jack C. High, *Antitrust and Competition, Historically Considered*, „Economic Inquiry”, lato 1988). Mimo że niektóre gałęzie przemysłu stawały się bardziej skoncentrowane, rywalizacja była tak zacięta jak zawsze, o czym świadczą gwałtowny wzrost produkcji i spadek cen. Z tego powodu ówczesni ekonomiści nie widzieli powodu, dla którego mieliby zakłócać procesy rynkowe prawem antymonopolowym.

Od lat 20. XX w. ekonomiści matematyczni rozwijali tzw. model [konkurencji doskonałej](#), który zastąpił wcześniejszą teorię. Konkurencja nie była już rywalizacją i przedsiębiorczością, a zrównaniem ceny i [kosztu krańcowego](#). Wymagała istnienia „wielu” firm w „nieskoncentrowanym” przemyśle. Od kiedy ekonomiści zaczęli definiować konkurencję w odniesieniu do struktury rynku, coraz mocniej popierali prawo antymonopolowe jako sposób na zmuszenie świata biznesu do dopasowania się do ich nierealistycznej teorii.

Ekonomista Paul McNulty zauważył: „Te dwa modele [konkurencji] nie tylko różnią się, ale są niekompatybilne w swoich podstawowych założeniach. Konkurencja dla ekonomistów matematycznych oznaczała hipotetycznie realizowaną sytuację, w której rywalizacja [...] była z definicji wykluczona” (Paul McNulty, *A note on the History of Perfect Competition*, „Journal of Political Economy”, sierpień 1967, s. 398). Opinia F. A. Hayeka była jeszcze bardziej zdecydowana: „Koncepcja omawiana w teorii konkurencji doskonałej nie powinna być w ogóle nazywana konkurencją, a [...] wnioski z niej płynące mają niewielkie zastosowanie” (F.A. Hayek, *The Meaning of Competition*, [w:] idem, *Individualism and Economic Order*, Chicago 1948, s. 92). Hayek pisze także, że „jeśli stan rzeczy przyjęty w teorii konkurencji doskonałej kiedykolwiek by zaistniał, nie tylko pozbawiłby znaczenia wszystkie działania opisywane przez czasownik „konkurować”, ale wręcz uczyniłby je niemożliwymi do zaistnienia”. Na przykład reklama, różnicowanie produktu, ustalanie niższych cen są z definicji

wyłączone ze stanu konkurencji doskonałej, która wg Hayeka „oznacza brak jakichkolwiek działań konkurencyjnych”.

Ekonomiści, którzy badają strukturę rynku w celu zmierzenia konkurencji, prawdopodobnie będą przychylni prawu antymonopolowemu. Stigler podkreślał ponad 30 lat temu: „Jednym z założeń konkurencji doskonałej jest istnienie ustawy Shermana” (George Stigler, *Perfect Competition, Historically Contemplated*, „Journal of Political Economy”, luty 1957, s. 1). Dla XIX-wiecznych ekonomistów prawo to było niezgodne z rywalizacją i wolną przedsiębiorczością. Model konkurencji doskonałej i jego następstwa, schemat struktura-zachowanie-wynik w [teorii rynków przemysłowych](#) wprowadziły ekonomistów w błąd, przynajmniej jeśli chodzi o politykę antymonopolową.

Podsumowanie

Dwoma głównymi przyczynami „antymonopolowego paradoksu” są zatem brak wiedzy historycznej — zwłaszcza na temat faktycznych wydarzeń gospodarczych pod koniec XIX w. — oraz niedocenienie faktu, że konkurencję najlepiej postrzegać — jak argumentuje Hayek — jako dynamiczny proces odkrywania. Ekonomiści wierzący w „złoty wiek polityki antymonopolowej” nigdy nie przedstawili dowodów na jego istnienie. Jak ukazał ten artykuł, ustawa Shermana była narzędziem regulującym niektóre z najbardziej konkurencyjnych gałęzi przemysłu amerykańskiego, które gwałtownie zwiększały produkcję i *obniżały* ceny, co wzbudzało niepokój u mniej wydajnych (ale wpływowych politycznie) konkurentów. Ponadto, ustawa Shermana była politycznym „listkiem figowym”, osłaniającym prawdziwą przyczyną praktyk monopolistycznych pod koniec lat 80. XIX w. — protekcjonizm. Główny pomysłodawca ustawy podnoszącej cła z 1890 r., przyjętej zaledwie 3 miesiące po przyjęciu ustawy Shermana, był nie kto inny, jak ten sam senator.

Pod koniec XIX w. większość ekonomistów, podobnie jak współcześni austriacy, uważało konkurencję za dynamiczny proces rywalizacji. Dlatego też niemal jednogłośnie sprzeciwiali się prawu antymonopolowemu, ponieważ prawo takie byłoby z natury sprzeczne z rywalizacją. Kiedy ekonomia przyjęła teorię konkurencji doskonałej, która — jak powiedział Hayek — oznacza „brak jakichkolwiek działań konkurencyjnych”, przyjęła także prawo antymonopolowe. Spowodowane było to faktem, że skoro konkurencja oznacza istnienie „wielu” firm oraz zrównanie ceny i kosztu krańcowego, nie zaś dynamiczną rywalizację, większość ekonomistów było przekonanych, że prawo antymonopolowe jest

konieczne, by rynek dopasował się do wyidealizowanego modelu konkurencji doskonałej. Z tego powodu prawo to przez ponad wiek było olbrzymią przeszkodą dla istnienia konkurencji, przekładając się na zmniejszenie produktywności amerykańskiego przemysłu i jego mniejszą konkurencyjność na rynkach światowych. Być może Robert Bork wcale nie przesadzał, gdy, pisząc swoją książkę *The Antitrust Paradox*, wspominał o tym, że jeśli rząd w jakiś sposób doprowadzi gospodarkę do „konkurencyjnej równowagi”, będzie to miało taki efekt na majątek obywateli, jak kilka strategicznie zaplanowanych wybuchów jądrowych.