

# Paradoks antymonopolowych ekonomistów

Thomas J. DiLorenzo  
*Professor of Economics*  
*Loyola College*

Tłumaczenie: Mikołaj Barczentewicz

Adres URL: [http://www.barczentewicz.com/antymonopol/paradoks\\_antymonopolowych\\_ekonomistow.pdf](http://www.barczentewicz.com/antymonopol/paradoks_antymonopolowych_ekonomistow.pdf)

This paper originally published in the *Austrian Economics Newsletter* (Auburn: The Mises Institute)  
Summer 1991, pp. 1-6.

Obecnie powszechnie uznaje się regulacje za mechanizm, poprzez który grupy interesu lobbują za wprowadzeniem przez rząd barier wejścia i innych przywilejów. Przykładowo, badania wykazały, że Izba Lotnictwa Cywilnego (*Civil Aeronautics Board*) skartelizowała branżę lotniczą, Międzyszanowa Komisja Handlu (*Interstate Commerce Commission*) pomogła zmonopolizować linie kolejowe i transport ciężarowy, Federalna Korporacja Ubezpieczeń Wkładów (*Federal Deposit Insurance Corporation*) znacznie ograniczyła możliwość wejścia na rynek bankowy, a koncesje na wykonywanie różnych zawodów stworzyły bariery wejścia do setek profesji. Dużą część historii regulacji stanowią monopolistyczne przywileje zdobyte pod auspicjami państwa, jak zauważył Adam Smith ponad 200 lat temu w *Bogactwie narodów*.

Co ciekawe regulacje antymonopolowe są wciąż powszechnie uważane jako dobroczynną odpowiedź państwa na „błędy” i „niedoskonałości” rynku. Nawet ekonomiści, którzy zwykle są sceptyczni wobec regulacji ustanowionych w imię interesu publicznego, zdają się tracić te obiekcje w kwestii regulacji antymonopolowych. Na przykład, George Stigler stwier-

dził: „Mogę powiedzieć, że [Sherman Antitrust Act – Ustawa Antymonopolowa Shermana, dalej stosuje nazwę oryginalną – przyp. tłum.] leży w interesie publicznym ... w takim samym sensie w jakim uważam, że posiadanie prywatnej własności, zapewnienie dotrzymywania umów i ukrócenie zbrodni są zjawiskami leżącymi w interesie publicznym... Lubię Sherman Act”. [Thomas Hazlett, “Interview with George Stigler,” *Reason*, January 1984: 46]

Ankieta przeprowadzona w 1984 roku wśród ekonomistów wykazała, że 83 procent respondentów wierzy, iż “ustawodawstwo antymonopolowe powinno być wykorzystywane energicznie w celu zredukowania siły monopolu”. [Bruno Frey, et al, “Consensus and Dissension Among Economists,” *American Economic Review* (May 1984): 986-84.] Ta opinia jest szeroko rozpowszechniona pomimo powszechnej świadomości wśród antymonopolowych naukowców, że w praktyce regulacje antytrustowe ograniczają produkcję i wzrost gospodarczy, przyczyniają się do pogorszenia konkurencyjnej pozycji amerykańskiego przemysłu oraz są rutynowo wykorzystywane do niszczenia konkurencji.

Dlaczego więc ustawodawstwo antymonopolowe wciąż cieszy się tak potężnym wsparciem ze strony ekonomistów i prawników, w sytuacji gdy wszechobecne błędy są tak dobrze znane? Istnieje kilka możliwych wyjaśnień. Antytrustowi konsultanci i eksperci często zarabiają duże pieniądze, więc ich własny interes może zapobiegać krytyce tego typu regulacji. Wielu ekonomistów także jest niezdolnych do wygłoszenia kompetentnych opinii o polityce antymonopolowej. Może to nie być jednak ich domeną, gdyż nie są na bieżąco z badaniami prowadzonymi przez ostatnie 30 lat, lub nadmierna koncentracja na matematycznych modelach spowodowała w jakiś sposób oderwanie niektórych z nich od gospodarczej rzeczywistości. Ostatecznie, powszechnie wierzy się, że kiedyś panował „złoty wiek polityki antymonopolowej”, kiedy społeczeństwo było chronione przed chciwymi monopolistami przez dobrotliwych funkcjonariuszy publicznych. Zgodnie z takim podejściem przyjmuje się, że chociaż zostały popełnione pomyłki, bardziej uczeni i działający na rzecz dobra publicznego regulatorzy mogą z powodzeniem zreformować politykę antymonopolową. Raz zreformowana, będzie ona wykonywać swój pierwotny cel i bronić konkurencji i wolnej przedsiębiorczości.

Niestety Sherman Act nigdy nie miał chronić konkurencji. Była to rażąco protekcyjna ustawa stworzona w celu ochrony mniejszych i mniej efektywnych przedsiębiorstw przed większymi konkurentami. Nigdy nie było złotego wieku polityki antymonopolowej. Powszechnie znana relacja o początkach tych regulacji to mit.

### **Polityka grup interesu i Sherman Act**

Pod koniec lat 1880. powszechne zmiany w gospodarce spowodowały miriady skarg względnie niewielkich – ale aktywnych politycznie – farmerów,

poszukujących ochrony przed większymi, korporacyjnymi konkurentami. Historyk Sanford Gordon podaje przykład:

„Prawdopodobnie najgwałtowniejszą reakcją [przeciwko układom między korporacjami] spośród wszystkich grup interesu były działania farmerów... Upodobali oni sobie szczególnie rzekomy trust w branży zajmującej się pakowaniem i wysłali petycje do stanowych ustawodawców oraz Kongresu domagając się pomocy. Zasugerowano bawełnę jako dobry substytut dla juty do zapakowania ich beli bawełny. W Georgii, Missisipi i Tennessee sojusze [farmerów] uchwałyły rezolucje potępiające ten trust i rekomendujące używanie ubrań bawełnianych.” [Sanford Gordon, “Attitude Toward the Trusts Prior to the Sherman Act,” *Southern Economic Journal* (July 1963): 158.]

Południowi farmerzy byli poirytowani faktem, że konsumenci coraz powszechniej preferowali ubrania z juty zamiast bawełny, którą ci farmerzy produkowali, i szukali legislacji antymonopolowej, która zlikwidowałaby ich konkurencję. Takie zachowanie było charakterystyczne dla farmerskiego lobby. Za kadencji 51 Kongresu, pisze Gordon, „zostały zarejestrowane 64 petycje i memoriały w *Congressional Record*, wszystkie wzywające do działań przeciwko układom. Pochodziły one niemal wyłącznie od grup farmerów... Największą porywczosć wykazywali reprezentanci Środkowego Zachodu”. [Gordon, *Op. cit.*, str. 162]

Farmerzy skarżyli się swoim reprezentantom, że produkty, które kupują od trustu są coraz droższe w porównaniu do cen produktów farmerów, ale fakty nie potwierdzają tej opinii. Od 1865 roku do roku 1900 ceny produktów farmerskich spadały ale w niższym stopniu niż ogólny poziom cen. Spowodowało

to wzrost realnych dochodów farmerów. W dodatku szybko zwiększająca się jakość produkowanych w fabrykach dóbr jeszcze bardziej poprawiła standard życia farmerów. Niestabilność cen produktów rolnych spowodowała polityczną aktywność ich producentów.

Wiele innych grup dołączyło do antymonopolowej koalicji: małe przedsiębiorstwa, naukowcy (ale nie ekonomiści) i dziennikarze. Dowodzili oni, że „wielkie monopole” tworzą „niebezpieczną koncentrację bogactwa” wśród kapitalistów. Chociaż rzucające się w oczy bogactwo takich przedsiębiorców jak Rockefeller, Vanderbilt, Mellon, i Morgan dołało paliwa do tego oskarżenia, zarzut ten okazuje się nieprawdziwy. W rzeczywistości historycy gospodarki doszli do wniosku, że od roku 1840 do roku 1900 podział dochodu narodowego pomiędzy właścicieli pracy i posiadaczy (dostawców dóbr naturalnych i kapitałowych) pozostała w proporcji 70 do 30. [R. Gray i J. Peterson, *Economic Development in the United States* (New York: Irwin, 1965)] W tym przedziale czasowym, zarówno kapitał jak i wykorzystanie zasobów naturalnych rosły szybciej niż siła robocza. Oznacza to, że dochód z pracy na jednostkę pracy rósł w porównaniu z zyskiem i procentem od jednostki własności (*property input*).

Chociaż nie było znaczącej redystrybucji bogactwa od właścicieli pracy do właścicieli kapitału w wartościach zagregowanych, konkurencyjne rynki zawsze różnicują dystrybucję dochodu na sposoby, które niektórym się nie podobają. Nie istniała „niebezpieczna koncentracja bogactwa”, ale wielu zwolenników ustawodawstwa antymonopolowego uznało, że ich własny dochód spadł (lub nie zwiększył się wystarczająco szybko). Poparcie legislacji antytrustowej było próbą wykorzystania władzy państwa do polepszenia swojego statusu ekonomicznego.

Warunki ekonomiczne zmieniały się szybko w końcu dziewiętnastego wieku. Ekspansja kolei i branży transportu śródlądowego znacząco zredukowała koszty transportu. Technologiczny rozwój prowadził do wielko-skalowej (nisko-kosztowej) produkcji stali, cementu i innych dóbr. Gwałtownie rozwinęła się technologia komunikacji, szczególnie wykorzystanie telegrafu. Rynki kapitałowe stały się bardziej skomplikowane. Stany Zjednoczone przeszły szybką transformację ze społeczeństwa rolniczego w przemysłowe. W 1810 roku stosunek pracowników w rolnictwie do pracujących poza nim wynosił w przybliżeniu 4. Spadł on jednak do 1.6 w 1840 roku, a w 1880 roku siła robocza była niemalże równie podzielona pomiędzy farmami i resztą gospodarki. W międzyczasie jednostki i grupy niezadowolone z gwałtownych zmian zyskiwały coraz większą biegłość w wykorzystaniu regulacyjnej władzy państwa. W 1890 roku, we wzrastającej atmosferze merkantylizmu, uchwalono Sherman Act.

### **Czy trusty był monopolistami?**

Wprowadzając federalne ustawodawstwo „antytrustowe”, senator Sherman i jego sojusznicy w Kongresie utrzymywali, że zmony lub trusty prowadzą do ograniczenia produkcji, a więc wzrostu cen. Jeśli twierdzenie Shermana byłoby prawdziwe, powinny istnieć dowody na to, że rzekomo zmonopolizowane przez trusty branże ograniczają produkcję. Z drugiej strony – jeśli trusty były częścią procesu ewolucji konkurencyjnych rynków odpowiadających w ten sposób na zmiany technologiczne, można by oczekiwać ekspansji handlu i produkcji. W rzeczywistości nie ma dowodu, że trusty w latach 1880. ograniczały produkcję i sztucznie zwiększały ceny.

*Congressional Rekord* 51 Kongresu dostarcza listę branż, które miały być przypuszczalnie zmonopoli-

zowane przez trusty. Branże, dla których dostępne są dane to: sól, benzyna, cynk, stal, węgiel bitumiczny, szyny stalowe, cukier, ołów, ług warzelny, liny, żelazo, juta, olej rycynowy, olej z nasion bawełny, skóra, olej lniany i zapalki. Dostępne dane są niekompletne, ale we wszystkich (poza dwoma) z 17 przemysłów produkcja rosła – nie tylko od 1880 do 1890 roku, ale także do końca wieku. [Thomas J. DiLorenzo, “The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective”, *International Review of Law and Economics* (Czerwiec 1985)]. Jedyne wyjątki: przemysł zapalek oraz branża oleju rycynowego, trudno uznać za przedmiot narodowej wrzawy, nawet jeśli byłyby zmonopolizowane.

Produkcja w tych branżach rosła szybciej niż PKB w ciągu 10 lat poprzedzających Sherman Act. W dziewięciu przemysłach, dla których dostępne są dane o nominalnej produkcji, produkcja zwiększyła się średnio o 62 procent, podczas gdy nominalny PKB wzrósł w tym samym okresie o 16 procent. Kilka branż zwiększyło produkcję w stopniu dziesięciokrotnie przewyższającym wzrost nominalnego PKB. Wśród szybciej rozwijających się były branże: oleju z nasion bawełny (151 procent), dóbr skórzanych (133 procent), wytwórstwa lin i sznurów (166 procent) i juty (57 procent).

Realny PKB wzrósł o około 24 procent od 1880 do 1890 roku. Tymczasem, rzekomo zmonopolizowane branże, dla których dostępne są dane o realnej produkcji, wzrosły o 175 procent. Szybciej rozwijające się branże w wielkościach realnych to: stal (258 procent), cynk (156 procent), węgiel (153 procent), szyny stalowe (142 procent), benzyna (79 procent) i cukier (75 procent).

Ten trend był kontynuowany w latach 1890-1900 i we wszystkich tych branżach (za wyjątkiem oleju rycynowego) wzrosła produkcja. Rzekomo zmono-

polizowane branże kontynuowały wzrost szybszy niż reszta gospodarki. Przemysły, dla których dostępne są dane nominalne wzrosły o 99 procent, podczas gdy nominalny PKB zwiększył się o 43 procent. Branże, dla których dostępne są dane realne zwiększyły produkcję o 76 procent w porównaniu do 46 procentowego wzrostu realnego PKB w latach 1890-1900.

Podobnie jak w przypadku danych dotyczących produkcji, nie wszystkie informacje co do cen są dostępne, ale wiedza, z której możemy skorzystać wskazuje na spadek cen, któremu towarzyszyła gwałtowna ekspansja produkcji w „zmonopolizowanych” branżach. W dodatku – pomimo, że indeks cen konsumpcyjnych spadł o 7 procent w latach 1890-1900, ceny w wielu podejrzanych przemysłach spadały jeszcze szybciej.

Przykładowo - średnia cena stalowych szyn spadła o 53 procent z 68 dolarów za tonę w 1880 r. do 32 dolarów za tonę w 1890. Cena rafinowanego cukru spadła z 9 centów za funt w 1880 r. do 7 centów w 1890 r. i 4.5 centa w roku 1900. Cena ołowiu spadła o 12 procent, z 5.04 dolara za funt w 1880 r. do 4.41 dolara w 1890 r. Cena cynku obniżyła się o 20 procent, z 5.51 do 4.40 dolara za funt, w latach 1880-1890.

Trusty w branży cukrowniczej i paliwowej były jednymi z najbardziej atakowanych, ale są dowody na to, że te trusty doprowadziły do obniżenia cen. Kongres wyraźnie to zauważył. Podczas debat Izby Reprezentantów na temat Sherman Act, kongresman William Masom powiedział: „Trusty sprawiły, że produkty są tańsze, obniżyły ceny; lecz przykładowo - jeśli cena ropy została zredukowana do jednego centa za baryłkę, nie usprawiedliwia to zła wyrządzonego obywatelom tego kraju przez ‘trusty’, które zniszczyły prawowitą konkurencję i doprowadziły do wypadnięcia uczciwych ludzi z interesu”. [Congressional Record, 51 Kongres, Izba Reprezentantów, Pierwsza

sesja (20 czerwca 1890), str. 4100] Senator Edwards, który odgrywał kluczową rolę w tej debacie dodał: „Chociaż powstanie trust cukrowniczego prawdopodobnie spowodowało obniżenie ceny cukru a trust naftowy z pewnością znacznie obniżył cenę ropy, nie zmienia to faktu, że każdy trust jest zły z zasady.” [Ibid., str. 2558] Być może byłoby bardziej precyzyjne, by określić Sherman Act jako ustawę przeciwko obniżkom cenowym.

Ostatecznym argumentem na to, że trusty stosowały drapieżne praktyki cenowe (*predatory pricing*), mogłoby być wykazanie, że utrzymywały ceny poniżej swoich kosztów w celu usunięcia konkurencji. Jednakże pomimo ponad stu lat poszukiwań realnego monopolu stworzonego przez drapieżną politykę cenową, taki przykład nie został znaleziony. Co więcej – ceny produktów dziewiętnastowiecznych trustów spadały przez ponad dekadę. Jaki racjonalny biznesmen mógłby sprzedawać produkty poniżej kosztów przez ponad dziesięć lat?

Podsumowując, dziewiętnastowieczne trusty nie były winne tego, o co je oskarżał senator Sherman. Nie istnieje materiał dowodowy na to, że ograniczały one produkcję by podnieść ceny.

### **Rząd: prawdziwe źródło monopolu**

Okazuje się, że jedną z funkcji Sherman Act było odwrócenie uwagi publicznej od znacznie bardziej pewnego źródła monopolu – rządu. W końcu dziewiętnastego wieku, cła były głównym źródłem ograniczeń handlu, ale Sherman Act w żadnej mierze nie atakował ceł ani żadnych innych barier wejścia stworzonych przez rząd. W rzeczywistości istnieją dowody, że główną polityczną funkcją Sherman Act było służyć jako zasłona dymna, za którą politycy mogli przyznawać ochronę celną swoim wyborcom z kręgów wielkiego biznesu, jednocześnie zapewnia-

jąc opinię publiczną, że coś było robione odnośnie problemu monopolu.

W szczególnie wiele mówiącym oświadczeniu w czasie debaty na temat ustawy antymonopolowej, senator Sherman zaatakował trusty za to, że „osłabiały system celny; podważały działania rządu mające na celu ochronę ... amerykańskiego przemysłu poprzez nakładanie opłat na importowane dobra.” [Ibid. str. 4100] Jest to z pewnością dziwne stwierdzenie w ustach autora „Magna Charta wolnej przedsiębiorczości.” Jednakże zwiększona produkcja i zmniejszone ceny w tych coraz bardziej wydajnych branżach w sposób oczywisty ograniczyły monopolistyczne zyski generowane wcześniej przez cła. Było to nie w smak chronionym branżom i ich przedstawicielom w legislaturze, włączając w to senatora Shermana.

Jeszcze bardziej znaczącym jest fakt, że w zaledwie trzy miesiące po uchwaleniu Sherman Act, senator Sherman, jako członek Senackiej Komisji Finansów, wsparł projekt znany powszechnie jako „Campaign Contributors’ Tariff Bill”, który ostro podniósł poziom ceł. 1 października 1890 New York Times donosił: „Campaign Contributors’ Tariff Bill czeka obecnie na podpis prezydenta, co z pewnością szybko się stanie, a wtedy wyróżnieni producenci, spośród których wielu ... przedstawiało propozycje stawek [ceł], które mają dotyczyć ich produktów, będzie mogło korzystać z zysków płynących z tej ustawy.”

New York Times dalej pisze, że „poniedziałkowe [29 września 1890] przemówienie pana Shermana nie powinno zostać przeoczone, ponieważ stanowi ono wyznanie.” Widocznie senator Sherman wycofał swoje przemówienie z *Congressional Record* w celu „korekty”, ale reporter uzyskał nie okrojoną kopię oryginału. New York Times donosi: „zwracamy uwagę na te momenty [przemówienia Shermana], które odnoszą się do kombinacji chronionych producen-

tów mających na celu osiągnięcie pełnych korzyści z wysokich taryf celnych poprzez narzucenie klientom cen ustalonych w drodze porozumienia po tym jak konkurencja została zduszona... Pan Sherman zakończył swoje przemówienie słowami ostrzeżenia i rady dla beneficjentów nowych ceł. Był na tyle szczerzy, by zauważyć, że nie jest on zupełnie pewien, co do efektów tej ustawy. Wielką rzeczą, która stoi na drodze jej sukcesowi, powiedział, jest to czy producenci pozwolą na wolną konkurencję na amerykańskim rynku. Niebezpieczeństwo polega na tym, że beneficjenci dojdą do porozumienia i nie pozwolą na osiągnięcie przez konsumentów korzyści z tej legislacji. Otrzymali oni rozsądną i hojną ochronę, i jeśli oprą się oni pokusie zwiększania cen w drodze zмовы, konsumenci mogą mieć nadzieję na okres wielkiego dobrobytu... Kończąc, senator wyraził nadzieję, że producenci otworzą drzwi uczciwej konkurencji i przekażą jej korzyści ludziom... Wyraził także nadzieję, że producenci zgodzą się by konkurować ze sobą i odmówią osiągnięcia wyższych cen, co jest przecież bardzo łatwe w tej sytuacji.”

Był to oczywisty absurd, by senator Sherman mówił, że protekcjonistyczna taryfa celna pomoże konsumentom, jeśli tylko producentom można zaufać, że powstrzymają się przed podnoszeniem cen. Głównym celem ochrony celnej jest pozwolenie rodzimym producentom na zwiększenie cen, lub przynajmniej na uniknięcie ich obniżki. Taka hipokryzja doprowadziła *New York Times* do wycofania poparcia dla legislacji antymonopolowej. *Times* konkludował: „Tak zwane prawo antymonopolowe zostało uchwalone w celu oszukania ludzi i oczyszczenia drogi dla uchwalenia tego ... prawa odnoszącego się do ceł. Plan polegał na tym, że organy partyjne będą mogły zawsze powiedzieć przeciwnikom ceł i chronionych zмовы: ‘Patrzcie! Zaatakowaliśmy trusty. Partia Republikań-

ska jest przeciwnikiem wszystkich takich kręgów.’ A teraz jej autor może tylko ‘mieć nadzieję’, że te kręgi same się rozwiążą.” Dlatego też wygląda na to, że Sherman Act został uchwalony w celu odwrócenia uwagi opinii publicznej od procesu monopolizacji drogą ochrony celnej.

Sherman Act uzyskał głosy członków legislatury oraz wsparcie farmerów i małych biznesmenów, którzy myśleli, że antytrustowa regulacja ochroni ich przed bardziej wydajnymi konkurentami a ustawa celna była wspierana przez wszystkich amerykańskich producentów, zarówno małych, jak i dużych. W sensie politycznym więc, Sherman Act był bardzo wydajny. Wygląda na to, że sam Kongres był jedną z głównych grup interesu, które miały skorzystać na antymonopolowej legislacji.

### **Ekonomiści i narodziny polityki antymonopolowej**

Chociaż obecnie większość ekonomistów popiera bardziej radykalne regulacje antytrustowe, to jednak od lat 1880. do 1920. niemal jednogłośnie stali oni w opozycji wobec takiej polityki. Kiedy Sanford Gordon dokonał przeglądu profesjonalnych magazynów dotyczących nauk społecznych oraz artykułów i książek napisanych przed rokiem 1890, odkrył że „Znacząca większość ekonomistów uznawała, że należało się spodziewać zмовы, że wysokie koszty czyniły wielkoskalowe przedsiębiorstwa efektywnymi, że konkurencja w tych nowych warunkach często przerażała się w walkę na śmierć i życie, że porozumienia pomiędzy producentami były naturalną konsekwencją, a także – że stabilność cen zwykle przynosi więcej korzyści niż szkód społeczeństwu. Wyglądało na to, że odrzucili koncepcję kryzysu konkurencji, lub że nie obawiali się go.” [Sanford Gordon, „Attitudes Toward the Truths”, s. 158.]

George Stigler także zauważył początkową niechęć ekonomistów wobec polityki antymonopolowej: „Przez zbyt długi czas studenci historii polityki antymonopolowej byli co najmniej zdziwieni przez chłód, jakim amerykańscy ekonomiści obdarzali Sherman Act. Czyż dziewiętnasty wiek nie był okresem, w którym dobroczynne efekty konkurencji były najgłośniej wysławiane? Czy nie powinna ta profesja darzyć szacunkiem Kongresu, który starał się przenieść jej podręcznikowe założenia w sferę prawnej rzeczywistości?” [George Stigler, „The Economists and the Problem of Monopoly”. *American Economic Review* (May 1982): 1] Stigler zaoferował trzy możliwe wyjaśnienia. Po pierwsze, ekonomiści nie doceniali w pełni wagi milczącej zмовы. Po drugie, pokładali zbyt wielkie zaufanie w innych formach regulacji jako środkach do walki z monopolem. Po trzecie, zbyt nisko oceniali dochód, który mogliby osiągnąć jako antytrustowi konsultanci.

Te wyjaśnienia wydają się być prawdopodobne, ale może istnieć jeszcze bardziej ważny powód dla przemiany stosunku ekonomistów do polityki antymonopolowej. W końcu dziewiętnastego wieku większość ekonomistów postrzegała konkurencję jako dynamiczny, rywalizacyjny proces, podobny do teorii konkurencji zamieszczonej w pracach Adama Smitha i dzisiejszych ekonomistów szkoły austriackiej. Konsekwentnie, traktowali oni fuzję jako naturalną konsekwencję konkurencyjnej walki i coś, co nie powinno być zakłócanie przez antymonopolową legislację. [Poniższa dyskusja opiera się na pracy T. J. DiLorenzo i Jack C. High, „Antitrust and Competition, Historically Considered”, *Economic Inquiry* (Summer 1988)]. Chociaż niektóre branże stawały się coraz bardziej skoncentrowane w końcu dziewiętnastego wieku, rywalizacja była wciąż tak silna jak zawsze, na co wskazuje gwałtowny wzrost pro-

dukcyj i spadek cen. Dlatego też, ekonomiści nie widzieli wtedy żadnych powodów do zakłócenia procesu rynkowego przez antymonopolowe regulacje.

Od początku lat 1920. matematyczni ekonomiści rozwijali model tak zwanej doskonałej konkurencji, który zastąpił uprzednio panującą teorię. Dla ekonomistów konkurencja nie oznaczała już dłuższej rywalizacji i przedsiębiorczości. W zamian za to, oznaczała równość ceny i kosztu marginalnego. Co najważniejsze, oznaczała, że musi istnieć „wiele” firm w „nie skoncentrowanych” branżach. Odkąd ekonomiści zaczęli definiować konkurencję w terminach struktury rynku, wzrosła ich miłość do regulacji antymonopolowych jako sposobu na zmuszenie świata biznesu, by spełniał założenia ich nierealistycznej teorii konkurencji.

Ekonomista Paul McNulty zanotował: „Dwie koncepcje [konkurencji] są nie tylko różne; są one fundamentalnie niekompatybilne. Konkurencja, w rozumieniu matematycznych ekonomistów, zyskała znaczenie hipotetycznej sytuacji, w której biznesowa rywalizacja ... została zlikwidowana na mocy definicji.” [Paul McNulty, “A Note on the History of Perfect Competition,” *Journal of Political Economy* (August 1967): 398]. F. A. Hayek oświadczył jeszcze bardziej stanowczo: „To, czym zajmuje się teoria doskonałej konkurencji ma niewielką legitymizację, do bycia nazywanym konkurencją w ogóle ... jej konkluzje mają niewielką użyteczność jako wskazówki dla polityki.” [F. A. Hayek, “The Meaning of Competition,” in F.A. Hayek, *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), p. 92.] Co więcej, pisał Hayek, „jeśli stan rzeczy zakładany w teorii doskonałej konkurencji kiedykolwiek istniał, nie tylko usunąłby ze swojego zakresu wszelkie działania, które określa czasownik „konkurować”, ale uczyniłby je zupełnie niemożliwymi.” Reklama,

zróznicowanie produktów i obniżanie cen, na przykład, są wykluczone z definicji w stanie „doskonałej” konkurencji, który – według Hayeka - „oznacza w rzeczy samej absencję wszelkiej działalności konkurencyjnej.”

Można z dużym prawdopodobieństwem powiedzieć, że ci ekonomiści, którzy stosują strukturę rynku do mierzenia konkurencji, będą mieli pozytywny stosunek do regulacji antymonopolowych. Stigler stwierdził ponad 30 lat temu: „Jednym z założeń doskonałej konkurencji jest istnienie Sherman Act.” [George Stigler, “Perfect Competition, Historically Contemplated,” *Journal of Political Economy* (February 1957): 1.] Aczkolwiek dla dziewiętnastowiecznych ekonomistów prawodawstwo antytrustowe było niezgodne z rywalizacją i wolną przedsiębiorczością. Model doskonałej konkurencji i będący jego naturalną konsekwencją paradygmat struktura-określająca wydajność teorii organizacji przemysłu (*industrial organization*), wprowadził ekonomiczną profesję w poważny błąd, przynajmniej jeśli bierzemy pod uwagę politykę antymonopolową.

## Wniosek

Dwie podstawowe przyczyny „paradoksu antymonopolowych ekonomistów”, to brak wiedzy historycznej – szczególnie w kwestii rzeczywistych wydarzeń gospodarczych w końcu dziewiętnastego wieku – oraz niezaakceptowanie faktu, że konkurencja jest, jak zauważa Hayek, procesem dynamicznych odkryć. Ekonomiści, którzy wierzą, że był kiedyś „złoty wiek antymonopolowy” nigdy nie przedstawili dowodów na jego istnienie. Jak pokazał ten artykuł, Sherman Act był narzędziem do regulacji niektórych z spośród najbardziej konkurencyjnych branż w Ameryce, które gwałtownie zwiększały produkcję i *redukowały* ceny, co bardzo martwiło mniej efektywnych (ale po-

litycznie wpływowych) konkurentów. Sherman Act, co więcej, był wykorzystywany jako polityczny listek figowy do przykrycia prawdziwej przyczyny monopolu w końcu lat 1880. - protekcjonizmu. Głównym sponsorem ustawy celnej z 1890 r., uchwalonej w zaledwie trzy miesiące po Sherman Act, był nikt inny jak sam senator Sherman.

W końcu dziewiętnastego wieku większość ekonomistów postrzegała konkurencję jako dynamiczny, rywalizacyjny proces, podobnie jak współczesna teoria austriacka. Z tego powodu, niemal jednogłośnie sprzeciwiali się oni polityce antymonopolowej, gdyż takie ustawodawstwo jest immanentnie niezgodne z rywalizacją. Gdy ekonomiści uznali teorię „doskonałej” konkurencji, która – jak powiedział Hayek – oznacza „absencję wszelkiej konkurencyjnej działalności”, uznali także regulacje antytrustowe. Konkurencja uzyskała znaczenie „wielości” firm i równości ceny oraz kosztu krańcowego, w związku z czym większość ekonomistów uznała, że ustawy antymonopolowe są niezbędne w celu zmuszenia rynków do zbliżenia się do ich wyidealizowanego modelu „doskonałej” konkurencji. W konsekwencji polityka antymonopolowa przez ponad wiek w znaczny sposób ogranicza konkurencję, czyniąc amerykański przemysł mniej produktywnym i mniej konkurencyjnym na światowych rynkach. Robert Bork mógł nie przesadzić pisząc w swojej książce *The Antitrust Paradox*, że jeśli rząd w jakiś sposób narzuciłby gospodarce „konkurencyjną równowagę”, miało by to w przybliżeniu taki sam efekt dla zamożności społeczeństwa, jak kilka strategicznie rozmieszczonych eksplozji nuklearnych.