

ПИСЬМА ДЖОНА ШЕРМАНА И ПРОИСХОЖДЕНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Врнер ТРЕСКЕН

Исторический факультет,
Университет Питтсбурга, Пенсильвания

Оικονομία • Πολιτικά

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ • ΠΟΛΙΤΙΚΑ

Происхождение антitrustовского закона Шермана давно является предметом множества дискуссий. Особые споры вызывает вопрос о том, почему и в какой степени мелкие предприятия лоббировали в пользу антимонопольного законодательства. На этот счет существует три школы мысли. Традиционная интерпретация минимизирует роль мелкого бизнеса и утверждает, что доминирующую группу интересов в битве за антимонопольное регулирование составляли потребители и фермеры-популисты¹. Ревизионистская трактовка предполагает, что главной группой интересов был мелкий бизнес и что он поддерживал антимонопольное законодательство, потому что тресты применяли более эффективные технологии производства и имели больше возможностей воспользоваться экономией от масштаба². Согласно смешанной (гибридной) интерпретации, политический вес потребителей и мелкого бизнеса был примерно равным, и мелкий бизнес выступал за антимонопольное регулирование, потому что тресты применяли методы хищнического

¹ *Letwin W.* Law and Economic Policy in America: The Evolution of the Sherman Antitrust Law. Chicago: University of Chicago Press, 1965. P. 53—70; *Thorelli H. B.* The Federal Antitrust Policy: Origination of an American Tradition. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1955. P. 58—95.

² *Grandy C.* Original Intent and the Sherman Antitrust Act: A Re-examination of the Consumer-Welfare Hypothesis // *Journal of Economic History*. 1993. Vol. 53. P. 359—376; *Libecap G. D.* The Rise of the Chicago Packers and the Origins of Meat Inspection and Antitrust // *Economic Inquiry*. 1992. Vol. 30. P. 242—26; *Stigler G. J.* The Origin of the Sherman Act // *Journal of Legal Studies*. 1985. Vol. 14. P. 1—12.

ценообразования, вертикальные ограничения и прочие методы исключения, подрывавшие конкурентоспособность мелких компаний³.

Эти конкурирующие трактовки соответствуют совершенно разным основаниям закона Шермана. Традиционная точка зрения означает, что закон разрабатывался с тем, чтобы ограничить рыночную власть и увеличить благосостояние потребителей. Ревизионистская интерпретация подразумевает, что задачей закона была защита неэффективных форм экономической организации, даже если она вела к снижению благосостояния потребителей. Смысл смешанной трактовки менее ясен. Если считать, что вертикальные ограничения, используемые трестами, были антиконкурентными и составляли угрозу благосостоянию потребителей, а также мелкого бизнеса, то это значит, что интересы первых и вторых совпадали и что закон Шермана был направлен на защиту обеих групп. Если же считать, что применяемые трестами вертикальные ограничения служили легитимным экономическим целям, таким как повышение качества продукции или расширение потребительского выбора, то смешанная трактовка может означать, что попытки остановить использование подобных ограничений путем антимонопольного регулирования вели к снижению благосостояния потребителей и служили только для защиты мелкого бизнеса.

Исследования, в которых эти трактовки подвергаются проверке, опираются на разнообразные источники. Используя материалы стенограмм заседаний Конгресса (*Congressional Record*), К. Гранди⁴ обнаруживает, что в ходе обсуждения Закона Шермана законодателей больше волновало благосостояние мелкого бизнеса, чем потребителей. Выводы Гранди резко контрастируют с выводами Р. Борка⁵, который изучает тот же самый источник и заключает, что законодатели намеревались максимизировать благосостояние потребителей. С использованием данных переписи Т. ДиЛоренцо⁶ показывает, что в отраслях с доминированием трестов происходил быстрый рост выпуска и снижение цен, а это соответствует гипотезе о том, что мелкий бизнес нуждался в антимонопольном законодательстве по причине большей эффективности трестов. В то же время в других исследованиях приводятся факты о том, что в краткосрочном периоде тресты ограничивали выпуск и повышали цены для потребителей, что согласуется с традиционным обоснованием антимонопольной политики по соображениям эффективности⁷. В своем часто цитируемом отраслевом исследовании Г. Лайбкэп⁸ утверждает, что мясоперерабатывающий трест вытеснил мелких и неэффективных конкурентов, которые затем обратились к антимонопольному законодательству и законам о контроле качества мяса как к средству обезопасить себя от треста⁹. В других

³ *Blicksilver J.* Defenders and Defense of Big Business, 1880—1900. New York: Garland Press, 1985; *McCraw T. K.* Regulation in Perspective: Historical Essays. Cambridge: Harvard University Press, 1981

⁴ *Grandy C.* Original Intent and the Sherman Antitrust Act: A Re-examination of the Consumer-Welfare Hypothesis.

⁵ *Bork R. H.* Legislative Intent and the Policy of the Sherman Act // *Journal of Law and Economics*. 1966. Vol. 9. P. 7—48.

⁶ *DiLorenzo T. J.* The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective // *International Review of Law and Economics*. 1985. Vol. 5. P. 73—90.

⁷ *Lamoreaux N. R.* The Great Merger Movement in American Business, 1895—1904. Cambridge: Cambridge University Press, 1985; *Troesken W.* Exclusive Dealing and the Whiskey Trust, 1890—1895 // *Journal of Economic History*. 1998. Vol. 58. P. 755—778.

⁸ *Libecap G. D.* 1992 The Rise of the Chicago Packers and the Origins of Meat Inspection and Antitrust // *Economic Inquiry*. 1992. Vol. 30. P. 242—262.

⁹ Дополнительные подтверждения рассуждениям Г. Лайбкэпа даются в работе *Boudreaux D. J., DiLorenzo T. J., Parker S.* The Origins of Antitrust: An Empirical Study // *Antitrust Policy in Public Choice Perspective: The Politics and Economics of Public Law Enforcement/ McChesney F., Shughart, W. III (eds.)*. Chicago: University of Chicago Press, 1995.

исследованиях той же отрасли делаются противоположные выводы, согласно которым мясоперерабатывающий трест пользовался значительной рыночной властью, а законов о контроле качества требовали потребители¹⁰.

С использованием ранее не применявшихся источников в данной работе рассматриваются два центральных вопроса, относящихся к спорам по поводу истоков Закона Шермана. Во-первых, кто более активно лоббировал в пользу антимонопольного регулирования, потребители или мелкий бизнес? Во-вторых, в той степени, в которой лоббированием занимался мелкий бизнес, что им двигало? Нуждался ли он в антимонопольном регулировании потому, что тресты были более эффективными, как предполагает ревизионистская интерпретация, или потому, что тресты применяли хищнические методы и вертикальные ограничения, чтобы воспрепятствовать конкуренции и входу на рынок других участников, как следует из смешанных трактовок? Для ответа на первый вопрос исследуются письма сенатора Джона Шермана¹¹. Шерман, открыто критиковавший тресты и создавший Антитрестовский закон¹², не получал от групп фермеров или других групп потребителей никаких посланий с просьбами относительно антимонопольного законодательства. Но от мелкого бизнеса он получал множество писем, авторы которых выражали обеспокоенность трестами и призывали ввести такие законы. Самым активным лобби были мелкие нефтепереработчики. Также представляет интерес письмо, полученное Шерманом от союза производителей стекла. Будучи не слишком обеспокоенным перспективой введения собственно антитрестовского закона, стекольный союз выступал резко против попыток Шермана вывести профсоюзы из сферы антимонопольного регулирования.

Для ответа на второй вопрос письма Шерману от различных компаний соотносятся с другими историческими источниками, такими как судебные хроники, газетные сообщения и правительственные отчеты. Благодаря этому в данной работе выявляются экономические проблемы, стоявшие перед мелким бизнесом, и приводятся косвенные свидетельства о тех силах, которые толкали его к лоббированию антимонопольного законодательства. Эти силы были разнообразными. В случае с нефтепереработкой мелкие компании жаловались на то, что компания *Standard Oil* для перевозки нефти использовала цистерны (а не бочки) — технологическую инновацию, которая, по мнению многих современников, вела к снижению транспортных издержек. В других отраслях мелкие производители и дистрибьюторы стремились к тому, чтобы тресты и другие объединения прекратили практику вертикальных ограничений. Особую озабоченность вызывало эксклюзивное дилерство и связанные сделки. Лишь один из писавших Шерману производителей (*John Deere Company*) жаловался на то, тресты завышали цены на ресурсы, и достоверность этого утверждения остается под вопросом.

В заключение в работе предложена интерпретация действий Шермана в свете его писем. Шерман концентрировал свои усилия на удовлетворении потребностей мелких нефтепереработчиков. Гораздо меньше его заботило

¹⁰ Yeager M. *Competition and Regulation: The Development of Oligopoly in the Meat-Packing Industry*. Greenwich, CT: JAI Press, 1981.

¹¹ В своей докторской диссертации Дж. Бликсильвер также использует эти письма. Однако его интересует не собственно происхождение антимонопольного регулирования, а исторические аргументы относительно желательности большого бизнеса. См. *Blicksilver J.* Op. cit. P. 124—126.

¹² Формально говоря, Шерман не писал Антитрестовский закон Шермана. Им был внесен законопроект, ставший в конце концов антитрестовским законом, но правовой комитет сената серьезно переработал этот проект, прежде чем он был принят Палатой представителей и Сенатом. См. *Letwin W.* Op. cit. P. 53—70; *Thorelli H. B.* Op. cit. P. 210—213.

(если заботило вообще) положение других мелких предприятий, недовольных использованием трестами вертикальных ограничений. Как объясняется ниже, такое поведение подкрепляет ревизионистские трактовки происхождения антитрестовского законодательства и означает, что целью сенатора Шермана была защита мелких и неэффективных фирм от более крупных конкурентов, вне зависимости от последствий для благосостояния потребителя¹³.

1. Сенатор Джон Шерман

Джон Шерман произошел из старинного рода выдающихся судей, юристов и политиков. Среди наиболее известных его родственников были Роджер Шерман, член Конституционного собрания, и политики XIX века Чонси Деспью, Уильям Эвартс и Джордж Ор. Отец Джона Шермана, Чарльз Роберт Шерман, был одним из четырех судей Верховного суда штата Огайо. Прежде чем заняться политикой самому, Джон Шерман учился в Кенион-колледже и работал юристом в городе Мэнсфилд, штат Огайо. В коллегии адвокатов его приняли в 1844 году, в возрасте 21 года. При помощи старшего брата, Чарльза Тейлора, который впоследствии стал судьей в Огайо, юридическая практика Шермана процветала. Спустя три года после того, как он стал юристом, Шерман владел собственностью в размере 10 тысяч долларов и был партнером в бурно развивавшемся бизнесе в Мэнсфилде. К моменту своей смерти в 1900 году Шерман скопил состояние, которое соответствует примерно 32 миллионам долларов 1991 года¹⁴.

Шерман пришел в политику как виг, став делегатом национальных съездов партии в 1848 и 1852 годах. В 1854 году он победил на выборах в Палату представителей США. Хотя Шерманом восхищались как талантливым политиком, его снисходительное отношение к рабству вызвало критику со стороны вигов-северян. К 1859 году Шерман стал членом Республиканской партии и являлся кандидатом на пост спикера Палаты. Он перешел из Палаты представителей в Сенат в 1861 году, когда президент Линкольн назначил Салмона Чейза, сенатора от штата Огайо, министром финансов. Шерман проработал в Сенате шесть сроков. К моменту ухода в отставку из Конгресса в 1897 году Шерман провел в его верхней палате больше сроков, чем любой другой сенатор. В 1880-х и 1890-х годах Шермана нередко рассматривали в качестве возможного кандидата в президенты, как и его брата Уильяма Текумсе Шермана, знаменитого генерала Гражданской войны. С 1877 по 1880 годы Джон Шерман был министром финансов при президенте Резерфорде Хейзе. В 1897 году он стал государственным секретарем и сохранял этот пост до 1898 года, когда подал в отставку, ссылаясь на несогласие с экспансионистской внешней политикой президента Маккинли, а также войной с Испанией¹⁵.

Будучи сенатором, Шерман входил в комитет по финансам и специализировался на законодательстве, связанном с экономическими и финансовыми вопросами. Как и другие республиканцы, он защищал высокие тарифы и в целом поддерживал золотой стандарт. Шерман открыто критиковал тресты, в особенности *Standard Oil*. Он осудил их в нескольких публичных выступлениях¹⁶; с 1888 по

¹³ *Grandy C. Op. cit., Libecap G. D. Op. cit.*

¹⁴ *Burton T. John Sherman. Boston: Houghton Mifflin, 1906. P. 1—19; Marszalek J. F. 1993 Sherman: A Soldier's Passion for Order. New York: Free Press, 1993. P. 1—29.*

¹⁵ *Burton T. Op. cit. P. 34—80; Beisner R. L. Twelve Against Empire: The Anti-Imperialists, 1898—1900. New York: McGraw Hill, 1968. P. 193—203.*

¹⁶ Например, весной 1890 года Шерман выступал в Толедо, штат Огайо. В речи, перепечатанной в газете *Toledo Blade*, он открыто осуждал компанию *Standard Oil*. Шерман начал так: «Преувеличиваю ли я то зло, с которым нам приходится иметь дело? Не думаю. Не хочу выделять никакой конкретный трест или объединение... приведу лишь несколько примеров». Опираясь на вынесенные незадолго до того решения суда, Шерман описывал, как *Standard Oil* «сокрушала» своих конкурентов и «вынуждала» дистрибьюторов предоставлять скидки. Копию

1890 годы внес антитрестовские законопроекты по трем разным поводам¹⁷; побудил генерального прокурора Огайо подать иск против компании *Standard Oil*¹⁸; а также внес законопроект, который в случае принятия запретил бы железным дорогам предоставлять компании *Standard Oil* и другим крупным нефтепереработчикам специальные скидки за транспортировку нефти в цистернах, а не в бочках. Неприятие трестов со стороны Шермана не находило понимания у других республиканцев. Например, после того как генеральный прокурор Огайо направил иск против *Standard*, Маркус Алонсо Ханна, влиятельный республиканец из Огайо, предупредил его, что если тот не отзовет иск, то испытает последствия корпоративной мести. Ханна завершил письмо к генеральному прокурору таким замечанием: «Я понимаю, что этот иск вдохновлял сенатор Шерман. Если это так, то я воспользуюсь возможностью резко поговорить с ним об этом при встрече»¹⁹.

Будучи сенатором, занимающимся трестовским движением, Шерман получал множество писем от избирателей из Огайо и других штатов, лоббирующих различные вопросы, связанные с антимонопольным регулированием. Письма поступали (в той очередности, в которой они рассматриваются в данной работе): от мелких нефтепереработчиков, обеспокоенных компанией *Standard Oil* и использованием ею цистерн; от *John Deere Company*, производителя сельскохозяйственных орудий, озабоченной сговором в черной металлургии; от мелкого производителя корпусов для часов и от дистрибьютора табачной продукции, которых беспокоило использование вертикальных ограничений в их отраслях; от союза производителей стекла, которые выступали против (неудачных) попыток Шермана вывести профсоюзы из сферы антимонопольного регулирования²⁰. Путем описания экономического и исторического контекста этих писем ниже выявляются мотивировавшие их факторы.

2. Шерман и мелкие нефтепереработчики

Обзор нефтяной отрасли, 1860—1900 годы

Как показывает рис., за период с 1860 по 1893 год реальная цена переработанной нефти упала почти на 80%. Это падение объясняется тремя причинами. Во-первых, производство сырой нефти, основного сырья для переработки, за это время резко увеличилось, что подтолкнуло вниз ее цену²¹. Рис. демонстрирует сильную корреляцию между ценами на сырую и переработанную нефть. Во-вторых, рост потребительского спроса на переработанную нефть, в особенности на осветительный керосин, позволил нефтепереработчикам увеличить выпуск и воспользоваться экономией от масштаба²². В-третьих, инновации на

этой речи можно найти в политической переписке Шермана. См. Sherman Letters, editor of the *Toledo Blade*, April 4, 1890. С критикой трестов Шерман также несколько раз выступал в Конгрессе. См., например, *Thorelli H. B.* Op. cit. P. 184.

¹⁷ О трех антитрестовских законопроектах Шермана см. *Thorelli H. B.* Op. cit. P. 163—177.

¹⁸ О факторах, подтолкнувших штат Огайо к подаче иска против *Standard*, см. *Bringham B.* Antitrust and the Oil Monopoly: The Standard Oil Cases, 1890—1911. Westport, CT: Greenwood Press, 1985. P. 11—14; *Flynn J. T.* God's Gold: The Story of Rockefeller and His Times. New York: Harcourt and Brace Company. 1932. P. 300—301.

¹⁹ *Flynn J. T.* Op. cit. P. 201—300.

²⁰ Оригиналы всех этих писем имеются в комнате чтения рукописей Библиотеки конгресса. Некоторые из них, в том числе письма от мелких нефтепереработчиков, *John Deere Company* и письмо от стекольной ассоциации, сфотографированы на микро пленку. Копии микрофильмированных писем можно получить у автора по запросу.

²¹ *Williamson H. F. Daum A. R.* The American Petroleum Industry: The Age of Illumination, 1859—1899. Evanston: Northwestern University Press, 1959. P. 118—199, 560—567.

²² *Williamson H. F. Daum A. R.* Op. cit. P. 282—284, 621—622.

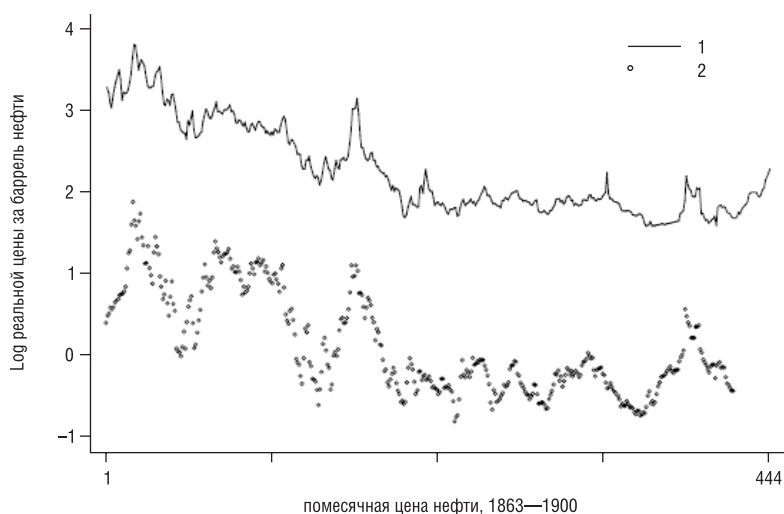


Рис. Внутренняя цена сырой и переработанной нефти в США 1863—1900, в постоянных долларах 1863 года

транспорте в 1870-е и в начале 1880-х годов уменьшили издержки доставки нефти. В частности, трубопроводы, которые шли от нефтяных скважин к железнодорожным станциям, позволили сократить издержки транспортировки сырой нефти, а цистерны снизили издержки транспортировки переработанной нефти по железным дорогам. До появления трубопроводов сырую нефть приходилось перевозить от скважин к железной дороге в бочках, которые тянули упряжки лошадей. До появления цистерн переработчики поставляли свою продукцию на рынок в бочках, перевозимых по железной дороге²³.

Учитывая их связь с Шерманом и происхождением антимонопольного законодательства, полезно уточнить, чем же цистерны были настолько лучше бочек. Бочки протекали и допускали большое испарение нефти; в цистернах испарялось примерно на 50% нефти меньше. Бочки приходилось постоянно чинить и заменять, а это означало, что нефтепереработчикам обычно приходилось нанимать бригады бочаров, чтобы поддерживать свои запасы бочек; цистерны требовали гораздо меньше внимания. Загружать бочки в железнодорожные вагоны и разгружать их стоило дорого; цистерны — нет. При транспортировке нефти в бочках существовал значительный риск случайного взрыва; цистерны снижали этот риск. Кроме того, поскольку цистерны снижали вероятность случайного взрыва и пожара, а также поскольку для обслуживания цистерн требовалось гораздо меньше усилий железнодорожных рабочих, — а обязанность по разгрузке бочек обычно ложилась на железную дорогу, а не на переработчика — железные дороги предлагали переработчикам, которые перевозили свою нефть в принадлежащих им же цистернах, существенные скидки по сравнению с теми переработчиками, которые продолжали использовать бочки²⁴.

Standard Oil занималась агрессивным снижением издержек при производстве и транспортировке, и в том числе внедрением цистерн²⁵. К 1889 году

²³ Williamson H. F. Daum A. R. Op. cit. P. 183—189, 383—390, 451—452, 529—530, 570—572.

²⁴ Ibid. P. 106—107, 178—180, 528—531.

²⁵ Chandler A. D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1977. P. 323—329.

компания принадлежала свыше 50% всех использовавшихся в то время цистерн; она владела и управляла крупными трубопроводами для транспортировки сырой нефти; ей также принадлежали сравнительно крупные и эффективные нефтеперерабатывающие заводы²⁶. Усилия *Standard* по внедрению экономичных методов производства и доставки стали одним из факторов, обеспечивших ее доминирование на рынке. Контролируемая *Standard Oil* доля мощностей в нефтеперерабатывающей промышленности стабильно возрастала с 10% в 1870 году до 40% в 1874 году и примерно 90% в 1880 году. В период с 1884 по 1900 годы структура рынка стабилизировалась, и доля *Standard* составила 80% всех нефтеперерабатывающих мощностей в стране²⁷. При этом все успехи *Standard* невозможно объяснить одними лишь инновациями и экономией от масштаба. Конкуренты заявляли, что *Standard* доминировала в нефтепереработке конца XIX в., потому что применяла антиконкурентные стратегии, включая хищническое ценообразование и вертикальные ограничения для входа на рынок.

Сенатор Шерман, цистерны и *Standard Oil*

В конце 1880-х годов сенатор Шерман получал многочисленные письма от мелких нефтяных компаний с просьбами принять меры против *Standard Oil*. Они сетовали на то, что *Standard Oil*, а также другие крупные нефтепереработчики часто получали скидки от железных дорог. Эти скидки якобы давались им потому, что они перевозили свою нефть в цистернах, а не в бочках, как отмечалось выше. Мелкие нефтяные компании, продолжавшие перевозить нефть в бочках, возражали против снижения тарифов, заявляя о том, что это дает крупным переработчикам несправедливое преимущество. Хотя в конце концов они направили свои лоббистские усилия на Джона Шермана с тем, чтобы запретить скидки за использование цистерн, начали они с законодателей и судов в отдельных штатах. В 1878 и 1879 годах мелкие нефтеперерабатывающие компании в западной Пенсильвании подали иски против *Standard Oil* и *Pennsylvania Railroad*, обвиняя последних в сговоре против них. Эти иски не смогли положить конец практике предоставления скидок. Тот же результат ожидал и попытки добиться от Комиссии по торговле между штатами приказа железным дорогам о прекращении скидок²⁸.

Письма Шерману от мелких нефтяных компаний содержали просьбы к нему внести в Конгресс законодательство о запрете скидок за использование цистерн. Одно из писем, от компании *Great Western Oil Works*, даже содержало точные формулировки, которые компания хотела бы видеть в предполагаемом законе²⁹ (Sherman Letters, *Great Western Oil Works*, 8 февраля 1889 года). Шерман отреагировал внесением соответствующего законопроекта, дословно повторяющего формулировки *Great Western Oil Works*. В соответствии с ее просьбой проект имел форму поправки к закону 1887 года о торговле

²⁶ *Williamson H. F. Daum A. R.* Op. cit. P. 282—284, 383—390, 398—399, 621—622.

²⁷ Рыночная доля *Standard* стабильно снижалась после 1900 года: в 1906 году компания контролировала 70 процентов мощностей в отрасли; в 1911 году — 64 процента. Данные о рыночной доле взяты из работ *McGee J. S.* Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N. J.) Case. // *Journal of Law and Economics*. 1958. Vol. 1. P. 137—169; *Williamson H. F. Andreano R. L.* Competitive Structure of the American Petroleum Industry, 1880—1911: A Reappraisal // *Oil's First Century / Harvard Business History Seminar* (ed.) Cambridge: Harvard Business School, 1962; *Williamson H. F. Daum A. R.* Op. cit. P. 473.

²⁸ *Industrial Commission Reports*. 1900. Vol. 1: Trusts // United States, House of Representatives. 56th Congress, 1st Session, 1889—1900. House Documents. Vol. 93. No 476, Part 1.

²⁹ *Sherman J.* Letters, 1888—1891. Library of Congress. Manuscript Reading Room.

между штатами и гласил следующее (Congressional Record, 50th Congress, 2nd Session. P. 2441. Далее цитируется как *Congressional Record*):

Считать незаконным для любого перевозчика общего пользования, подпадающего под действие положений настоящего закона, перевозку переработанной нефти и других нефтепродуктов, хлопкового масла и скипидара в цистернах или цилиндрических вагонах для любого грузоотправителя, который владеет, арендует или любым образом контролирует оные, кроме как при условии, что указанный перевозчик взимает такой же тариф за транспортировку указанной продукции в деревянной упаковке или в бочках, повагонными партиями, что и за транспортировку в упомянутых цистернах или цилиндрических вагонах, причем в каждом случае упомянутая деревянная упаковка и бочки являются бесплатными.

Однако не все независимые нефтяные компании поддержали законопроект против цистерн. В частности, У. С. Уорнер, секретарь *National Oil Company* в Титусвилле, штат Пенсильвания, выступил против. По его словам, *Standard* была не единственным нефтепереработчиком, использовавшим цистерны для получения благоприятных тарифов на железных дорогах. Уорнер утверждал, что из 8000 цистерн, использовавшихся в 1889 году, 1700 принадлежало железным дорогам, 4200 владела *Standard*, а 2100 цистерн принадлежали независимым компаниям, никак не связанным со *Standard* (Sherman Letters, National Oil Company, May 14, 1890. P. 2. Далее цитируется как National Oil Company). Таким образом, поставив вне закона скидки любым пользователям цистерн, предлагаемый Шерманом проект ухудшил бы конкурентоспособность независимых нефтяных компаний, использовавших цистерны, а не только *Standard Oil*. Кроме того, поскольку законопроект Шермана запрещал скидки за использование цистерн в любых отраслях (не только в нефтяной), то его принятие должно было привести к повышению цены других товаров. Уорнер объяснял (National Oil Company. P. 2):

Множество других жидких товаров также теперь перевозится в цистернах. Раньше всю серную кислоту мы получали в стеклянных бутылках. Если бы закон, по которому нам пришлось бы платить за цистерны столько же, сколько за бутылки, был принят, то издержки выросли бы почти на 50%.

По этим причинам, утверждал Уорнер, законопроект Шермана был «бумерангом, брошенным в трест *Standard Oil* безответственной и бездумной рукой», бумерангом, который «выбьет ни в чем не повинных переработчиков и потеряет свою силу, не достигнув цели, находящейся под рукой» (National Oil Company. P. 3).

Уорнер продолжал (National Oil Company. P. 3):

50% производства нефти в Пенсильвании идет на экспорт и имеет за границей прямого и сильного конкурента в лице российской нефти. В настоящее время в перевозке экспортной нефти задействовано около 80 танкеров или грузовых океанских пароходов, и транспортировка с их помощью настолько дешевле, что экспорт нефти в бочках быстро уходит в прошлое.

Уорнер далее писал (National Oil Company. P. 3):

Нам [имея в виду *National Oil Company* и другие независимые нефтяные компании, расположенные в западной Пенсильвании] не только приходится конкурировать с российской нефтью, перевозимой на их грузовых пароходах, но и с нефтью, которую трест *Standard Oil* транспортирует по трубопроводам. Если мы не сможем воспользоваться самыми дешевыми методами транспортировки на протяжении всего пути, мы разорены.

Завершая письмо, Уорнер настойчиво убеждал Шермана пересмотреть его позицию (National Oil Company. P. 3):

Мы искренне надеемся, что вы тщательно изучите все аспекты этого вопроса и не сделаете ничего такого, что усугубит те трудности, с которыми мы сейчас сталкиваемся каждый день, ведя дела в условиях конкуренции с огромным трестом и его беспощадной мощью концентрированного капитала.

На дебатах в Конгрессе по поводу законопроекта против цистерн некоторые сенаторы доказывали, что скидки за их использование основаны на экономической эффективности и в конечном счете приводят к снижению цены для потребителей. Сенатор Грей, демократ, открыто защищавший свободу торговли, заявлял, что цистерны несут «огромную экономию при распределении» нефти (Congressional Record. P. 2436). Поддержка цистерн сенатором Греем — это сильный фактор, потому что Грей не относился к друзьям трестов или большого бизнеса. Во время дебатов по поводу закона Шермана Грей предложил поправку, которая в случае ее принятия позволила бы властям приостанавливать действие таможенных пошлин для любой отрасли, контролируемой трестом или антиконкурентным объединением.

Аналогично, сенатор Каллом, отрицая свое желание защитить *Standard Oil*, все же доказывал, что если принять закон против цистерн, то «неизбежным результатом будет повышение, а не снижение цены нефти для народа этой страны, для потребителей» (Congressional Record. P. 2438). Сенатор Колл, более склонный публично защищать *Standard Oil*, заявил: «Компания *Standard Oil*, несомненно, снизила цену на нефть для населения этой страны, и при рассмотрении этого вопроса, направленного именно на нефть и ее транспортировку, данному факту следует придать вес и значение» (Congressional Record. P. 2441). В какой-то момент в ходе дебатов сенатор Рейган из Техаса заявил: «Я не думаю, что на земле есть хоть один человек, который будет опровергать или оспаривать» утверждение о том, что цистерны снижают издержки транспортировки нефти (Congressional Record. P. 2431).

На эти аргументы Шерман отвечал, что закон обеспечит конкуренцию, сохранив на плаву мелких конкурентов *Standard* (Congressional Record. P. 2437):

Это [законодательство] создано лишь для того, чтобы защититься от монопольной власти, которую при обычном ходе бизнеса транспортирующие нефть компании со своими цистернами будут иметь над остальными. Все, что просят последние, большинство из которых сейчас борется за существование — чтобы их нефть... перевозилась в бочках по тем же тарифам за галлон, что и у *Standard Oil* и других компаний.

В заключение он заявил (Congressional Record. P. 2438):

Я здесь не для демагогии. Я здесь не для того, чтобы просить за этих людей, жителей моего штата, потому что они не так сильны и богаты, как те, с кем они конкурируют. Я не прошу для них ничего, чего я не хотел бы дать самой большой и сильной корпорации в мире; но я утверждаю, что пока я здесь, они не будут подвергаться дискриминации, кроме как наперекор моему в высшей степени искреннему протесту.

Несмотря на этот «в высшей степени искренний протест», проект закона против цистерн был торпедирован. Предложение снять его с обсуждения было принято 34 голосами против 11 (Congressional Record. P. 2442). После провала законопроекта три небольшие нефтяные компании прислали Шерману письма с благодарностью за его внесение и призывом продолжать

его усилия, направленные против *Standard Oil*³⁰. Однако Шерман так и не сумел обеспечить прохождение своего законопроекта против цистерн³¹.

Вместо поддержки законодательства, запрещающего железным дорогам предоставлять скидки за использование цистерн, мелкие нефтепереработчики начали выступать за государственную собственность на железные дороги. Давая показания Промышленной комиссии США в 1900 году, Луис Эмери, мелкий нефтепереработчик из Брэдфорда, штат Пенсильвания, заявил³²:

Если все водные пути и железные дороги поставить под контроль государства, джентльмены, то мы покончим со всеми существующими сегодня трудностями, потому что их главная движущая сила — железные дороги. Они создают трудности, предоставляя дискриминационные тарифы, предоставляя привилегированным клиентам тарифы ниже, чем всем остальным.

Ссылаясь на опыт некоторых европейских стран, Эмери утверждал, что государственная собственность на железные дороги возродит бедствующие предприятия³³:

[Европейские правительства] вернули на рынки старых производителей, и сегодня они счастливы, потому что правительство взялось за это и уравнило тарифы для всех — англичан, французов, немцев, янки, кого угодно. Мы поставляем нефть в эти страны, и мы не испытываем дискриминации. Государственная собственность — вот что я предлагаю.

Хотя мелкие нефтепереработчики были разочарованы тем, что Шерман не смог обеспечить принятие закона, направленного против цистерн, их, по-видимому, вполне удовлетворило принятие Антитрестовского закона Шермана в 1890 году. В том же выступлении перед Промышленной комиссией Эмери охарактеризовал закон Шермана как «один из лучших законов, когда-либо написанных»³⁴.

Источники антитрестовских настроений в нефтепереработке были аналогичны источникам этих настроений в мясоперерабатывающей промышленности. Здесь тресты эксплуатировали технологические инновации в транспортировке — а именно, появление охлаждаемых железнодорожных вагонов — для централизации производства и снижения издержек переработки мяса. Хотя это нововведение снизило цену, которую потребители платили за мясо, оно также вывело с рынка мелких производителей с высокими издержками, которые, в свою очередь, лоббировали антимонопольное законодательство и законы о контроле качества мяса в бесплодных попытках противодействовать тресту³⁵. В нефтепереработке трест также эксплуатировал технологические инновации в транспортировке — а именно, появление цистерн — для снижения издержек перевозки нефти. Хотя современники

³⁰ Sherman Letters, Globe Oil Company, May 14, 1890; Great Western Oil Works, April 6, 1889; и Sun Oil Company, May 14, 1890

³¹ Закон Элкинса против скидок от 1903 года запретил железным дорогам предоставлять скрытые скидки грузоотправителям; но не запретил им предоставление явных, открыто рекламируемых скидок за транспортировку нефти в цистернах, а не в бочках. Закон Элкинса был принят в ответ на требования железных дорог, которые надеялись, что закон поможет им эффективнее обеспечивать соблюдение картельных соглашений. См. *Kolko G. Railroads and Regulation, 1877—1916*. Westport, CT: Greenwood Press., 1965. P. 98—102, 117; *Thorelli H. B. Op. cit.* P. 549—550.

³² Industrial Commission Reports. P. 670. Дополнительную информацию о карьере Эмери см. в работах *McGee J. S. Op. cit.* P. 5—57; *Williamson H. F. Daum A. R. Op. cit.* P. 282, 439, 484, 518, 559, 571, 577, 586, 659, 708, 717—718.

³³ Industrial Commission Reports. P. 671.

³⁴ Ibid.

³⁵ *Libecap G. D. Op. cit.*

утверждали, что это привело к снижению цен для потребителей, использование цистерн вытеснило с рынка мелких нефтепереработчиков, которые по тем или иным причинам не смогли воспользоваться новой технологией. В свою очередь, они также занялись лоббированием антимонопольного законодательства и законов, направленных против цистерн, в попытках помешать *Standard Oil* и другим компаниям, применявшим цистерны для транспортировки своей нефти³⁶.

3. Джон Дир и «Стальной трест»

29 августа 1888 года сотрудник *John Deere Company* в Молайне, штат Иллинойс, написал Шерману письмо с просьбой к нему и другим республиканцам внести антитрестовский закон. *Deere Company* начала свое письмо с общего описания проблемы трестов, проблема, которая, по мнению компании, была отчасти вызвана высокими таможенными тарифами (Sherman Letters, John Deere and Company, August 29, 1888. P. 1. Далее цитируется как Deere Company):

Мы обнаруживаем значительную неудовлетворенность, проявляющуюся у производителей по поводу трестов и объединений, существующих для большинства видов сырья, которые местные производители используют для производства сельскохозяйственных орудий. Хотя эти сговоры могут и не быть прямым следствием протекционистского тарифа, в одних случаях было бы невозможно, а в других — затруднено создать сговор, если бы не тариф... Мы верим в протекционистский тариф на том основании, что он способствует общему благосостоянию, но [наша] верность иногда подвергается жестокому испытанию, когда [мы] отправляемся приобретать сырье и обнаруживаем, что цены, контролируемые объединением, гораздо выше, чем они были бы в противном случае на открытом рынке.

Компания продолжала, ссылаясь на собственный опыт (Deere Company. P. 1—2):

Литая сталь с мягкой сердцевиной является для нас важнейшим видом сырья, которого мы используем тысячу тонн в год. Цена такой стали на открытом рынке составляла 6 с половиной центов за фунт в 1880 году, но в том же году было образовано объединение из шести или семи производителей данного конкретного вида стали, и цена немедленно возросла до 7 и трех четвертых цента за фунт. Этот сговор продолжал действовать до июля 1884 года... Весной 1887 года те же участники образовали новое объединение, доведя цену до 9 центов за фунт, и это объединение все еще существует.

Далее компания доказывала, что объединения были порождены безжалостным снижением цен (Deere Company. P. 3—4):

Техническое оснащение и капитал, вложенный практически во все виды производства в этой стране, существенно превышают обычный здоровый спрос, создавая перепроизводство, которое естественным образом ведет к активной и подчас безжалостной конкуренции, приводящей к ценам настолько низким, что они влекут за собой убытки у производителей. В некоторых видах производства легко образовывать объединения и произвольно завышать цены, посредством чего производителям причиняются убытки, которые они выдержали бы в период свободной конкуренции.

³⁶ Аналогичную интерпретацию происхождения контроля за качеством пищевых продуктов см. в *High J. C. Coppin C. A. Wiley and the Whiskey Industry: Strategic Behavior in the Passage of the Pure Food Act // Business History Review. 1988. Vol. 62. P. 286—309.*

По мнению *Deere Company*, антитрестовское законодательство уничтожило бы и объединения, и ценовые войны (*Deere Company*. P. 2—3):

Будь в наших сводах законов строгое антитрестовское законодательство, как на федеральном уровне, так и на уровне штатов, в котором определялось и налагалось бы наказание на людей, которые вступают в сговор с целью ограничить производство и контролировать цены, то его последствием был бы более равномерный диапазон цен. Они бы никогда не опустились так низко и не поднялись бы так высоко, как это происходило в прежних условиях.

Письмо *Deere Company* содержит два характерных противоречия. Первое связано с тарифом. Подобно многим другим наблюдателям конца XIX века, компания доказывала, что высокие тарифы способствовали развитию объединений и трестов. И хотя *Deere* полагала, что тарифы вели к росту «общего благосостояния», эта вера подвергалась проверке в ее отношениях со стальным объединением. В формулировке автора письма, «наша верность» тарифу «подверглась жестокому испытанию», когда мы «отправились приобретать сырье» и обнаружили, что цены «гораздо выше, чем они были бы в противном случае». При этом *Deere* охотно пользовалась тарифной защитой своей собственной продукции, не испытывая никаких проблем³⁷.

Второе противоречие связано с заявлением о том, что антитрестовский закон предотвратит «активную и подчас безжалостную конкуренцию», которая «толкает цены ниже издержек». Идея о том, что подобная разрушительная конкуренция доминировала во многих отраслях американской промышленности, не уникальна для этого автора. Не является она и завуалированной попыткой оправдать некий тип сговора. В экономике существует давняя и уважаемая школа мысли, согласно которой при определенных довольно общих условиях устойчивых конкурентных равновесий не существует, и в отсутствие какого-либо сговора или объединения свободно конкурирующие фирмы установят цены на уровне ниже предельных издержек³⁸. Самой свежей теоретической формулировкой этого утверждения является работа Лестера Телсера по теории ядра. Согласно ей, чаще всего неустойчивые равновесия с ценами ниже издержек (то есть пустое ядро) имеют место в отраслях с переменным спросом и U-образными кривыми издержек³⁹. Эмпирические исследования обнаружили такие ситуации в океанском транспорте в XX в. и производстве чугунных труб в конце XIX века⁴⁰. Имеются также подтверждения тому, что пустыми ядрами характеризовался широкий круг отраслей в конце XIX века и что

³⁷ Подробнее о тарифной защите сельскохозяйственных орудий см. следующие выпуски *New York Times*: 1890. February 10. P. 4; September 10. P. 4; October 20. P. 2; December 16. P. 4.

³⁸ Первыми экономистами, разрабатывавшими эту линию рассуждений, были, в частности Дж. Вайнер (*Viner J. Cost Curves and Demand Curves // Readings in Price Theory / Stigler, G. J., Boulding, K. E. (eds.) P. 198—223. Chicago: Robert D. Irwin, 1952*), Дж. М. Кларк (*Clark J. M. Studies in the Economics of Overhead Cost. Chicago: University of Chicago Press, 1923*), А. Маршалл (*Marshall A. Principles of Economics. New York: Macmillan, 1920*) и Р. Эли (*Ely R. T. Outlines of Economics. New York: Macmillan, 1920*).

³⁹ *Telser L. G. Economic Theory and the Core. Chicago: University of Chicago Press, 1978; Telser L. G. A Theory of Efficient Competition and Cooperation. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.*

⁴⁰ *Bittlingmayer G. The Stock Market and Early Antitrust Enforcement // Journal of Law and Economics. 1993. Vol. 36. P. 1—33; Pirrong S. C. An Application of Core Theory to the Analysis of Ocean Shipping Markets. Journal of Law and Economics. 1992. Vol. 35. P. 89—132; Sjöstrom W. Collusion in Ocean Shipping: A Test of Monopoly and Empty Core Models // Journal of Political Economy. 1989. Vol. 97. P. 1160—1179.*

разрушительная ценовая конкуренция способствовала подъему трестов и других крупномасштабных объединений⁴¹.

Если стальная промышленность конца XIX века действительно характеризовалась пустым ядром, как предполагают цитированные выше слова о том, что цены зачастую устанавливались на уровне ниже издержек, то антимонопольное регулирование, безусловно, не являлось решением этой проблемы. Оно только ухудшило бы ситуацию. Современная экономическая литература предлагает иное решение — легализовать объединения и способствовать развитию некоторого типа картелей в стальной промышленности⁴².

4. Вертикальные ограничения и происхождение антимонопольного законодательства

Шерман внес антитрестовский законопроект, который в конце концов стал законом Шермана, 4 декабря 1890 года. Несколько месяцев спустя он получил два письма, приветствующих и поддерживающих законопроект. Первое письмо было от *Dueber Watch-Case Company* в Кантоне, штат Огайо (Sherman Letters, *Dueber Watch-Case Company*, March 5, 1890. Далее цитируется как *Dueber Company*). Второе письмо было от *John Barnes and Company*, торговца табаком и табачным листом (Sherman Letters, *John Barnes and Company, Leaf and Tobacco Dealer*, January 27, 1890. Далее цитируется как *John Barnes and Company*). Будучи помещенными в исторический контекст, эти письма означают, что вертикальные ограничения были важным источником недовольства среди мелких производителей и дистрибьюторов. В двух последующих подразделах описывается история вертикальных ограничений в часовой и табачной промышленности. Сопоставление с другими отраслями показывает, что *Barnes* и *Dueber* не были единичными примерами: тресты использовали вертикальные ограничения во многих отраслях, и эти ограничения, как правило, беспокоили розничных торговцев и мелких производителей.

Dueber Watch-Case Company

В середине 1880-х годов девятнадцать компаний по производству часовых корпусов из самых разных частей США образовали картель. Члены картеля договорились ограничить выпуск и взимать цены выше определенного порога. В качестве механизма наказания для уклоняющихся членов картеля и наказания производителей, которые отказались присоединиться к картелю с самого начала, была принята следующая стратегия эксклюзивного дилерства. Если фирма отказывалась взимать цену выше установленного порога, то члены картеля переставали продавать свои часовые корпуса любому дистрибьютору, который покупал продукцию фирмы, снизившей цены. Предполагалось, что широта ассортимента имеет для дистрибьюторов большую ценность, так что они откажутся сотрудничать с фирмой, снижающей цены, и стратегия накажет уклониста

⁴¹ См.: *Bittlingmayer G.* Decreasing Average Cost and Competition // *Journal of Law and Economics*. 1982. Vol. 25. P. 201—229; *Lamoreaux N. R.* *The Great Merger Movement in American Business, 1895—1904*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985. Хотя Н. Ламоре не использует теорию ядра явным образом, ее акцент на высоких постоянных издержках и интенсивной ценовой конкуренции как источниках слияний и консолидации согласуется с рассуждениями Телсера.

⁴² *Bittlingmayer G.* *Op. cit.*; *Telser L. G.* *A Theory of Efficient Competition and Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

за счет лишения его права пользоваться немногочисленными точками распространения продукции⁴³.

Компания *Dueber* отказалась присоединиться к картелю, или присоединилась, а затем покинула его (исторические источники не дают ясности на этот счет). Как бы то ни было, картель отреагировал на отказ *Dueber* следовать своей ценовой политике. 16 ноября 1887 года члены картеля встретились в Нью-Йорке и формально договорились о том, что «не будут продавать любую произведенную ими продукцию любому лицу, фирме, ассоциации или корпорации, которая станет покупать или продавать любую продукцию, произведенную [*Dueber*]». После того как картель проинформировал дистрибьюторов в США и Канаде о своем решении, продажи *Dueber* резко сократились. Когда некоторые дистрибьюторы продолжили продавать часовые корпуса производства *Dueber*, картель осуществил свою угрозу и отказался работать с ними. После этого продажи *Dueber* сократились еще больше. Именно эти затруднения и побудили компанию обратиться к Шерману, лоббируя антитрестовский закон⁴⁴.

Dueber не только лоббировала в пользу антимонопольного регулирования, но и была одним из первых трех или четырех предприятий, воспользовавшихся антитрестовским законом Шермана в частном порядке. Согласно статье 7 закона Шермана, частное лицо или предприятие, которому нанесен ущерб нелегальным ограничением торговли, мог потребовать с объединения, причинившего ущерб, возмещения в тройном размере. На основании статьи 7 *Dueber* подала в суд на членов картеля на сумму в 450 000 долл., что втрое больше тех потерь, которые она, по ее заявлению, понесла в результате эксклюзивных соглашений картеля с ее бывшими клиентами и дистрибьюторами⁴⁵. Хотя в Верховном суде штата Нью-Йорк компания одержала номинальную победу, федеральные суды решили, что схема эксклюзивного дилерства не нарушала закон Шермана, отчасти по той причине, что не удалось показать, как она каким-либо образом влияет на торговлю между штатами⁴⁶.

Джон Барнс и табачный трест

Подобно часовому картелю, табачный трест использовал вертикальные ограничения, пытаясь повлиять на поведение дистрибьюторов и оптовиков. К началу 1900-х годов табачный трест использовал шесть типов связанных контрактов или контрактов с фиксированными объемами закупок. По таким контрактам оптовикам предлагались скидки, если они покупали у треста конкретную продукцию в фиксированных пропорциях. Скидки за

⁴³ См.: *Dueber Watch Case Manuf'g Co. v. Howard Watch & Clock Co. et al.*, 66 Fed. 637 (1895); *Hovenkamp Enterprise*. P. 240–241; *Dueber Company*.

⁴⁴ См.: *Dueber Watch Case Manuf'g Co. v. Howard Watch & Clock Co. et al.*, 66 Fed. 637 (1895), в особенности P. 639; *Hovenkamp H. Enterprise and American Law 1836–1937*. Cambridge: Harvard University Press, 1991. P. 240–241.

⁴⁵ Хотя картель начал применять схему исключительного дилерства до принятия закона Шермана в 1890 году, он продолжал использовать ее и в начале 1890-х годов. Тем самым, по крайней мере в теории, он подпадал под санкции, предусмотренные законом.

⁴⁶ См. *Dueber Watch Case Manuf'g Co. v. Howard Watch & Clock Co. et al.*, 55 Fed. 850 (1893); и *Dueber Watch Case Manuf'g Co. v. Howard Watch & Clock Co. et al.*, 66 Fed. 637 (1895). По-видимому, с *Dueber* суды обошлись не слишком хорошо. В 1895 году два ее конкурента, Ройял Роббинс и Томас Эвери, подали иски на *Dueber* за нарушение их патента на часы на подвесках. Это дело *Dueber* тоже проиграла. См. *Robbins et al. v. Dueber Watch Case Manuf'g Co.*, 71 Fed. 186.

объем предоставлялись, если объем закупок превышал некоторый минимальный порог. «Бесплатные» предложения давали оптовикам некоторые виды табачной продукции «бесплатно», когда они закупали достаточное количество определенных видов продукции. Время от времени предлагались прямые продажи (straight sales) без ограничений, но действовали они только в течение очень короткого срока. В рамках поставок без посредника (drop shipment) табачная продукция отправлялась напрямую в розничную торговлю. Обычно это сочеталось с какими-либо скидками. Купонные предложения давали оптовикам определенное количество купонов за каждый фунт приобретаемой ими табачной продукции. После этого купоны можно было погасить в обмен на товары или наличные деньги. Помимо этих связанных и фиксированных контрактов, по многим видам своей продукции табачный трест заключал эксклюзивные соглашения. Согласно им оптовики получали значительные скидки, соглашаясь заниматься только теми марками, которые производил трест⁴⁷.

Конкуренты табачного треста утверждали, что подобные вертикальные ограничения лишали их права пользоваться немногочисленными точками распространения. Как объяснял один из независимых производителей табачной продукции правительственным следователям: «результатом [этих контрактов] стало то, что независимые производители продают свою продукцию через случайных перекупщиков... но общий рынок для них практически закрыт»⁴⁸. Эта ситуация побудила независимых производителей к лоббированию в федеральном правительстве в пользу законодательства, запрещающего вертикальные ограничения, а некоторых из них подтолкнула к вертикальной интеграции. Например, не сумев найти торговых точек для своей продукции, компания *Campbell Tobacco* начала продавать ее с помощью собственного парка фургонов. Оптовики, в особенности те из них, кто специализировался на продукции независимых производителей, также испытывали все большее недовольство использованием вертикальных ограничений со стороны табачного треста, отчасти потому, что они ограничивали возможность предлагать широкий спектр марок и продуктов⁴⁹.

Параллельные процессы происходили в производстве виски и сахарной промышленности. В случае с виски в начале 1890-х годов алкогольный трест инициировал агрессивную кампанию по заключению эксклюзивных контрактов: трест предлагал оптовикам крупную скидку на алкоголь, если они соглашались делать закупки только у заводов, аффилированных с трестом. Конкуренты жаловались, что эта программа закрыла для них точки распространения и что трест зачастую не выплачивал суммы скидок, когда оптовики пытались их получить. Недовольство оптовиков программой скидок выросло настолько, что они начали строить собственные заводы для того, чтобы конкурировать с трестом, занялись лоббированием на федеральном уровне и на уровне штатов с тем, чтобы подать антитрестовские иски против треста, и сами подавали в суд на него за то, что тот не погашал собственные купоны на скидки.

В сахарной промышленности трест давал большие скидки оптовым покупателям, которые приобретали только произведенный им сахар. Как пишет

⁴⁷ Более подробное описание вертикальных ограничений, использовавшихся Табачным трестом, см. в: *Clay K. Hamilton G. The Creation of a Trust: American Tobacco from Formation to Dissolution. Unpublished paper. Department of Economics. University of Toronto, 1997; Industrial Commission Reports. P. 19–25.*

⁴⁸ Цит. по: *Clay K. Hamilton G. Op. cit. P. 26–27.*

⁴⁹ *Clay K. Hamilton G. Op. cit.*

А. Эйхнер⁵⁰, последствия этого были такими же, как и для виски и табака: эксклюзивное дилерство препятствовало использованию немногочисленных торговых точек и подрывало конкуренцию. Хотя здесь оптовики были более благосклонны к эксклюзивным контрактам, чем в других отраслях, доминирование сахарного треста обеспокоило их настолько, что они также стали рассматривать возможность строительства собственных фабрик по переработке сахара⁵¹.

Джон Барнс, как и оптовики в алкогольной и сахарной промышленности, выступал резко против конкурентной стратегии, используемой табачным трестом. В своем письме Шерману Барнс характеризует трест и его тактику как «чудовищную организацию», которую «необходимо остановить». Однако Барнс не верил, что меры, предлагаемые Шерманом или его соратниками-республиканцами, решат проблему трестов; он считал антитрестовские инициативы республиканцев неэффективной «панацеей». Вместо этого наилучшим способом борьбы с трестами, по крайней мере по его мнению, было понижение тарифов, потому что именно они, и в особенности тариф на табачную продукцию, позволяли трестам «процветать» и «сокрушать» более мелких конкурентов. (Sherman Letters, John Barnes and Company.) Вера в то, что снижение тарифов поможет решить проблему трестов, была широко распространена среди наблюдателей XIX в. и защитников свободы торговли. Например, с 1888 по 1890 год газета *New York Times* опубликовала несколько материалов и редакционных статей, целью которых было показать, что тарифы способствовали возникновению монополистических трестов в следующих отраслях: производство сельскохозяйственных орудий, железа и стали, свинца, льняного масла, нефтепереработка, переработка сахара, производство табака и белой жести⁵². В тот же самый период демократы в Палате представителей и в Сенате внесли законопроекты, которые уничтожили бы тарифную защиту в любой отрасли, где доминировали монополистические тресты. Однако сенатор Шерман продолжал поддерживать высокие тарифы и выступал против их снижения с целью борьбы с трестами⁵³.

Сверх того, Шерман не прилагал никаких усилий для запрета вертикальных ограничений, подобных тем, что подрывали бизнес Барнса или Дюбера. В антитрестовских проектах Шермана нет ни одного слова о вертикальных ограничениях. Его действия на этом фронте резко контрастируют с активностью других законодателей на федеральном уровне и на уровне штата, которые в своих проектах явным образом запрещали антиконкурентные вертикальные ограничения. Например, из 15 штатов, в которых с 1888 по 1891 год были приняты антитрестовские законы, в семи (Канзас, Мичиган, Миссури, Небраска, Северная Каролина, Северная Дакота и Техас) были явно запрещены такие вертикальные ограничения,

⁵⁰ Eichner A. E. *The Emergence of Oligopoly: Sugar Refining as a Case Study*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1969.

⁵¹ Более полное описание вертикальных ограничений, использовавшихся алкогольным трестом, и реакции оптовиков, которую они спровоцировали, см. *Troesken W. Exclusive Dealing and the Whiskey Trust, 1890—1895* и следующие выпуски *New York Times*: 1890. June 24. P. 9; June 25. P. 3; June 26. P. 3; July 1. P. 4. Историю эксклюзивных контрактов в сахарной промышленности см. в *Eichner A. E.* . Op. cit. P. 90—98.

⁵² См., например, следующие выпуски *New York Times*: 1888. August 21. P. 4; 1890. March 28. P. 1; June 23. P. 4; July 14. P. 4; August 2. P. 4; September 16. P. 4; October 1. P. 4; December 9. P. 4; December 10. P. 4; December 25, P. 4. См. также *DiLorenzo T. J. High J. C. Antitrust and Competition, Historically Considered // Economic Inquiry*. 1988. Vol. 23. P. 423—435.

⁵³ Об инициативах демократов по отмене тарифов с целью борьбы с трестами, см. *Thorelli H. B.* Op. cit. P. 173—176, 179, 187, 204. О поддержке тарифов Шерманом см.: *New York Times*. 1890. June 23. P. 1.

как поддержание цены перепродажи и эксклюзивное дилерство, если такие ограничения имели антиконкурентные эффекты⁵⁴.

5. Производители оптического стекла и освобождение для профсоюзов

25 марта 1890 года, несколько месяцев спустя после внесения первоначального варианта своего антитрестовского закона, сенатор Шерман предложил поправку к нему. Поправка освобождала профсоюзы от преследования по антитрестовскому законодательству⁵⁵. Через несколько дней Джеймс Джиллиндер написал Шерману письмо с возражениями против такого исключения. Джиллиндер, президент Ассоциации производителей оптического стекла в США, писал следующее: «Я надеюсь, что если какой-либо закон против трестов или объединений будет принят, то он будет включать все виды сговора, поскольку я не знаю ни одного треста, сравнимого по степени вреда с теми, которые вы предлагаете защитить своей поправкой» (Sherman Letters, President, Associated Flint Glass Manufacturers of America, April 1, 1890. P. 4. Далее цитируется как Flint Glass Producers). Хотя юридический комитет Сената в конце концов исключил поправку о профсоюзах из антитрестовского законопроекта, письмо Джиллиндера Шерману не имело к этому отношения. Шерман выступал резко против пересмотра комитетом его проекта, который позднее был принят Сенатом⁵⁶. Неприятие Джиллиндером освобождения профсоюзов от действия антитрестовского законодательства основывалось на развитой политэкономической теории. Джиллиндер доказывал, что цена большинства товаров определялась законами спроса и предложения (Flint Glass Producers. P. 1):

При естественном порядке вещей цены регулируются законами спроса и предложения. Если производится больше товаров, чем требует рынок, цены будут низкими; если производится меньше товаров, чем нужно рынку, цены будут высокими. При отсутствии вмешательства это естественный ход торговли.

Но труд — это иное, потому что зарплаты и условия труда диктуются профсоюзами, а не законами спроса и предложения (Flint Glass Producers. P. 1—2):

Поскольку при естественном порядке вещей труд является товаром, то он подвергается тем же влияниям, что и другие товары. Но почти в каждой отрасли в этой стране в течение многих лет формировались объединения для того, чтобы ограничить количество изучающих ремесло, ограничить число рабочих часов, ограничить количество видов продукции, чтобы указывать, кто должен, а кто не должен работать, на деле практически контролируя бизнес.

Изолировав труд от влияния рыночных факторов, профсоюзы снизили для рабочих стимулы приобретать навыки и повышать производительность: «Одним из результатов этого является тенденция создавать худших работников, потому что в этих объединениях худших работников делают равными наилучшим, когда дело касается вознаграждения» (Flint Glass Producers. P. 1—2).

⁵⁴ О содержании антитрестовских законов штатов см.: *Seager H.R. Gulick C. A. Trust and Corporation Problems*. New York: Harper and Brothers Publishers, 1929. P. 341—349; *Troesken W. Did the Trusts Want a Federal Antitrust Law? An Event Study of State Antitrust Enforcement and Passage of the Sherman Act // Public Choice Interpretations of American Economic History / Heckleman J. C., Moorehouse, J. C., Whaples R. M. (eds.)*. Boston: Kluwer Academic Press, 2000.

⁵⁵ *Thorelli H. B. Op. cit. P. 193.*

⁵⁶ О неодобрении Шерманом варианта закона после пересмотра юридическим комитетом см., например: *St. Louis Globe Democrat*. 1890. April 4. P. 7. О пересмотре юридическим комитетом антитрестовского законопроекта Шермана в целом см. *Thorelli H. B. Op. cit. P. 197—200.*

Джиллиндер также утверждал, что объединения рабочих оставляли производителей уязвимыми перед бизнес-циклом. Динамика бизнес-цикла определялась неспособностью производителей адекватно предугадывать как сдвиги спроса, так и реакцию конкурентов на эти сдвиги (Flint Glass Producers. P. 1—2):

Торговля, подобно волнам, испытывает приливы и отливы. В периоды активности производитель использует все доступные ему силы и стремится произвести все возможные товары, чтобы удовлетворить спрос. Обычно конечным результатом является перепроизводство, потому что все делают одно и то же, и конкуренция заставляет его продавать свои товары с очень маленькой маржей, а во многих случаях — с убытком.

Но настоящей проблемой для производителей было то, что объединения рабочих требовали высокой заработной платы в хорошие времена и отказывались соглашаться на пониженную зарплату в плохие времена (Flint Glass Producers. P. 1—2):

Здесь вступает закон спроса и предложения. Перепроизводство привело к снижению цен, и производитель оказывается перед дилеммой. Его работники воспользовались преимуществом оживления и активного спроса, но когда приходит время депрессии, они говорят: «Нет. Мы не будем нести бремя упадка. Мы получим свою зарплату полностью или не будем работать; и никому другому работать мы тоже не позволим». И законы страны поддерживают их.

Короче говоря, зарплаты отличались негибкостью к снижению: «Вопрос зарплаты — это фиксированная сумма. Она не регулируется естественными законами рынка. Неважно, насколько велико предложение, компенсацию за труд изменять нельзя, потому что профсоюзы заставляют работников трудиться за плату не меньшую, чем установлено профсоюзом» (Flint Glass Producers. P. 3).

Таким образом, чтобы получить прибыль, производителям приходилось действовать так же и создавать объединения (Flint Glass Producers. P. 3):

Теперь производитель встает на тот же путь. Он обнаруживает, что поскольку большую долю издержек производства изменить нельзя, а на рынке имеет место перепроизводство, то, чтобы получить прибыль, он должен договориться с другими производителями об ограничении производства, в точности так же, как и его работники, в противном случае ему не удастся получить ничего похожего на компенсацию.

Если производителям отказать в праве противостоять объединениям рабочих собственными объединениями, то они будут разорены: «В этой стране производители во многих отраслях не процветают. Создаваемые объединения во многих случаях являются необходимостью, и выбор делается между ними или стагнацией и банкротством» (Flint Glass Producers. P. 4—5). В этом свете справедливость и равенство диктуют, что если вне закона ставится одна из форм объединения, то вне закона должны быть поставлены и другие формы (Flint Glass Producers. P. 4—5):

Ввиду этих фактов я спрашиваю вас, справедливо ли принимать законы, связывающие руки производителю или работодателю, и позволять работникам создавать любые объединения, какие они захотят? Такое положение вещей работать не будет. Оно не справедливо; оно не основано на равенстве. Если необходимо принять закон против трестов, примите закон против всех объединений, будь то объединения нанимателей или нанимаемых.

Джиллиндер подкрепил свое обращение к справедливости обсуждением европейских законов и рабочих движений, которые, как он считал, иллюстрировали разумность запрещения профсоюзов. Он утверждал, что тресты возникли в Англии, где они создавались в качестве противоядия образованию профсоюзов: «Англия — это родина трестов. Они произошли там и они были навязаны ее производителям и торговцам теми самыми объединениями, которые сейчас столь сильны в этой стране. Профсоюзы также впервые были созданы там, и я считаю, что они привели к созданию трестов» (Flint Glass Producers. P. 3—4). Расширение профсоюзного движения означало необычайно высокие зарплаты, которые, в свою очередь, вело к безработице и финансовому краху производителей (Flint Glass Producers. P. 4):

Дневной заработок трудящихся классов в Англии гораздо выше, чем в любой другой части Европы, потому что зарплаты английских рабочих защищены профсоюзами. По причине высоких зарплат Германия, Бельгия и Богемия поставляют продукцию при меньших издержках, чем могут произвести английские производители. Итог этого — то, что во многих сферах деятельности прибыль у производителей отсутствует, и рабочие оказываются на улице, а не выдерживают конкуренцию.

В континентальной Европе, где профсоюзам препятствовало государство, результаты были более удовлетворительными⁵⁷:

Правительства континентальной Европы не позволяют своим рабочим объединяться, и в результате, хотя их народы зарабатывают очень мало, по большей части они имеют работу и способны поставлять Англии значительную долю товаров, экспортируемых ею в другие части света, и поставлять их Соединенным Штатам (после уплаты пошлин) во многих случаях гораздо дешевле, чем мы в этой стране платим лишь за труд.

Если посмотреть на историю стекольной промышленности, неудивительно, что лидеры отрасли, такие как Джиллиндер, выступали резко против освобождения профсоюза от антитрестовских санкций. В середине 1880-х годов Бюро труда США изучило деятельность профсоюзов и рабочую борьбу в 38 отраслях. В ходе этого исследования было рассчитано количество дней, в течение которых средняя фирма в каждой отрасли была закрыта из-за забастовок в период с 1881 по 1886 годы. Производители стекла сталкивались с остановкой работы чаще, чем производители в любых других отраслях: типичная стекольная компания была закрыта из-за забастовок 79 дней из шести лет. Мало какие другие отрасли могли соперничать с ними в этом сомнительном достижении. Даже в добывающей промышленности, которая стоит на втором месте по продолжительности закрытия из-за забастовок, типичная компания закрывалась по этой причине меньше чем на 45 дней⁵⁸. Более того, письмо Джиллиндера Шерману пришло по горячим следам особенно продолжительных и острых разногласий между произво-

⁵⁷ Flint Glass Producers. P. 4. В целом сделанное Джиллиндером описание законов о труде и трудового движения в Европе является на удивление точным. До 1890 года в Германии и Франции были приняты законы с целью воспрепятствовать созданию профсоюзов, а в Англии существовало активное профсоюзное движение. Однако к 1899 году в Германии происходило больше трудовых споров (10,9 споров на 100 000 работающих в несельскохозяйственных отраслях), чем в Англии (6,0 споров на 100 000 работающих). Общее изложение см. в *Bamber G. J., Lamsbury R. D. International and Comparative Industrial Relations: A Study of Industrialized Market Economies*. 2nd ed. London: Routledge, 1993. P. 173—174, 195—196; *Flora P. State, Economy, and Society in Western Europe, 1815—1975*. Chicago: St. James Press, 1987. P. 717, 753; *Thompson E. P. The Making of the English Working Class*. New York: Pantheon Books, 1964.

⁵⁸ Third Annual Report of the Commissioner of Labor / United States, Bureau of Labor. Washington, DC: Government Printing Office, 1888.

дителями и работниками в индустрии оптического стекла: 2 января 1888 года спор по поводу зарплаты и найма подмастерьев привел к забастовке, остановившей деятельность всех производителей стекла в США; эта остановка закончилась четыре месяца спустя, 30 апреля 1888 года. Газета *New York Times* сообщала, что «это была самая долгая забастовка, когда-либо происходившая в стекольном производстве»⁵⁹.

Более примечательной особенностью письма Джиллиндера является его очевидное безразличие к антитрестовскому законопроекту Шермана, за исключением поправки, освобождающей профсоюзы от антимонопольных санкций. В своем письме Джиллиндер нигде не утверждает, что сам по себе антитрестовский закон — это плохая идея; он говорит только о том, что если такой закон будет принят, то он должен охватывать все типы трестов и объединений, включая профсоюзы. Аналогично, Джиллиндер не высказывал возражений в декабре, когда Шерман в первый раз внес антитрестовский законопроект; он начал протестовать несколько месяцев спустя, после того как Шерман внес поправку об освобождении профсоюзов. И вообще, кажется странным, что никакое другое объединение или трест не обратилось к Шерману с возражениями против внесения им антитрестовского законодательства.

Одно из объяснений отсутствия протестов заключается в том, что наблюдатели считали закон Шермана слабой и неэффективной мерой. Существует масса подтверждений этой точки зрения, в особенности если сопоставить реакцию прессы на закон Шермана с ее реакцией на антитрестовские законы отдельных штатов, принятые примерно в то же время. Например, в своей редакционной статье газета *Commercial and Financial Chronicle* (1889. June 8. P. 744) выражала серьезное опасение по поводу антитрестовских законов штатов, используя антитрестовский закон штата Миссури в качестве примера. Характеризуя этот закон как «всеобъемлющий» и «серьезный», *Chronicle* объясняла, что он объявлял «объединения всех видов, и в особенности образование трестов, преступлением». Хотя газета выражала надежду, что закон будет признан неконституционным, она рекомендовала компаниям «держаться как можно дальше от действия его положений». Напротив, об Антитрестовском законе Шермана на страницах *Chronicle* не говорится ничего, за исключением следующего краткого заявления⁶⁰:

Несмотря на то, что антитрестовский законопроект сейчас ожидает подписания Президентом, ему, по-видимому, не придается большого значения, поскольку операций с акциями трестов было на этой неделе необычно много и в некоторых случаях курс значительно вырос.

Формальный событийный анализ подтверждает эту характеристику: рыночная стоимость акций трестов резко падала при объявлениях, связанных с антитрестовским законодательством штатов, и почти совсем не снижалась в ответ на принятие закона Шермана⁶¹.

⁵⁹ См. следующие выпуски *New York Times*: 1887. September 7. P. 1; November 4. P. 5; 1888. May 8. P. 1.

⁶⁰ *Commercial and Financial Chronicle*. 1890. May 10. P. 653. Другие газеты, такие как *New York Times* и *New York Herald Tribune*, аналогичным образом отреагировали на антитрестовское законодательство штатов и принятие закона Шермана. См. исследование реакции прессы в: *Troesken W. Did the Trusts Want a Federal Antitrust Law?*

⁶¹ См. событийный анализ, в котором сопоставляются эффекты федерального антитрестовского законодательства и антитрестовского законодательства штатов, в *Troesken W. Op. cit.* Реакция рынка на принятие закона Шермана резко отличается от реакции на реальное применение федерального антитрестовского законодательства в начале XX в. См. *Bittlingmayer G. The Stock Market and Early Antitrust Enforcement. // Journal of Law and Economics*. 1993. Vol. 36. P. 1—33.

* * *

Шерман был ведущим докладчиком по вопросам антимонопольного регулирования в Сенате и создателем первого в стране антитрестовского закона. По этой причине его письма можно считать барометром антитрестовских настроений. Рассмотренные все вместе, письма Шермана разрушают традиционную точку зрения, согласно которой потребители лоббировали антимонопольное регулирование и поддерживали его потому, что тресты повышали цены. Все письма по этому поводу, которые получал Шерман, были от мелких предприятий, и только одно из них, *John Deere Company*, жаловалось на сговоры и объединения, толкавшие цены вверх. Кроме того, письмо *Deere Company* не отличается внутренней логикой. Компания недовольна сговором в сталелитейной промышленности, который ведет к повышению цен, и предполагает, что антимонопольное регулирование является средством борьбы с этим. В то же время ее описание разрушительной ценовой конкуренции в отрасли означает, что отрасль характеризовалась пустым ядром, и в этом случае применение антитрестовского законодательства лишь усугубило бы проблему.

Два других небольших предприятия, писавших Шерману, *Dueber Watch-Case Company* и *John Barnes and Company*, жаловались на использование трестами вертикальных ограничений, имевших антиконкурентные эффекты. Хотя эти жалобы выглядят оправданными, Шерман не предпринял конкретных шагов для решения проблем компаний *Dueber* или *Barnes*. Он не предложил законодательства, запрещающего эксклюзивное дилерство, подобное тем, что разрушили рыночные позиции *Dueber*, или вертикальные ограничения, которые препятствовали деятельности Джона Барнса и других независимых торговцев табаком. Таким образом, Шерман противоречит другим федеральным законодателям и законодателям штатов, которые нередко включали в свои проекты антитрестовских актов положения, связанные с вертикальными ограничениями.

Наибольшее влияние на Шермана оказывали мелкие нефтяные компании, находящиеся в штате Огайо. Когда они обратились к нему с просьбами запретить железным дорогам предоставлять скидки за транспортировку нефти в цистернах, Шерман пошел им навстречу, несмотря на то, что такой запрет помешал бы использованию цистерн и способствовал бы повышению транспортных издержек и цен для потребителей. Сверх того, запрет на скидки за использование цистерн нанес ущерб не только *Standard Oil*, но и независимым нефтепереработчикам, таким как *National Refining Company*, использовавшим цистерны. Как компания *National* разъясняла в своем письме Шерману, она и другие независимые нефтепереработчики по сути не могли конкурировать со *Standard*, будучи лишены доступа к самым дешевым и наиболее эффективным способам транспортировки. Таким образом, имеется явная параллель между антитрестовскими настроениями в мясоперерабатывающей промышленности и нефтепереработке: в обоих случаях антитрестовская агитация основывалась на инновациях в транспортировке (охлаждаемые железнодорожные вагоны в мясопереработке и цистерны в нефтепереработке), которые вытесняли с рынка мелких неэффективных производителей, не имеющих возможности воспользоваться новыми транспортными технологиями.

Когда законотворческая деятельность Шермана рассматривается в свете его писем и других приводимых здесь исторических источников, то его действия не согласуются с идеей о том, что он стремился способствовать конкуренции и снижению цен. Если бы он стремился к этому в нефтяной промышленности, он бы выступил против попыток запретить скидки за использование цистерн; вместо этого он активно стремился бороться с цистернами. Если бы

Шерман хотел защитить компании *Deere* и *John Barnes* от монополистических трестов, он бы согласился с их просьбами о снижении тарифов; вместо этого он защищал высокие тарифы и отказывался поддержать антитрестовские меры, которые снизили бы тарифы в отраслях, контролируемых монополистическими трестами. Если бы Шерман хотел защитить *Deeber* и *Barnes* от антиконкурентных вертикальных ограничений, он попытался бы поставить вне закона стратегии, применявшиеся часовым картелем и табачным трестом; вместо этого он отказался принять меры против таких ограничений. Короче говоря, Шерман не был ни другом потребителей, ни другом мелкого бизнеса, вытесняемого с рынка антиконкурентными вертикальными ограничениями.