



록펠러의 수많은 오해 중 첫 번째는 “악독한 가격 인하”이다. 소위 “치킨 게임”이라고 일컫는 가격 경쟁은 희생자가 파산하거나 매진될 때까지 가격을 깎는 방식이다. John. S. McGee 교수는 지적 물질에 대한 록펠러의 혐의는 “논리적으로 불충분”하며 동시에 “혐의를 뒷받침하는 증거를 거의 혹은 전혀 찾을 수 없다”고 결론지었다. 또한, 희생자라고 주장하는 이들의 증언을 조사해본 결과 대부분 거짓이며, 동시에 이 사람들 중 일부는 후에 새로운 정유소를 개업했고 록펠러의 스탠더드 오일에 다시 도전했다.

두번째 오해는 비평가에 의한 것이며, 록펠러가 경쟁사를 시중보다 저렴한 가격에 인수 혹은 합병함으로써 그들을 억압했다는 주장이다. 하지만, 스탠더드 오일은 경쟁업체의 기업 판매를 강요할 법적 권한이 없었으며 기업을 인수하기 위해 정유공장의 시세를 지불해야 했다.

록펠러에게는 시장가격보다 높은 가격을 유지하기 위해 카르텔을 결성했다는 혐의도 존재한다. 카르텔은 담합을 의미하는 것으로, 록펠러를 비롯한 소수의 생산기업들이 상품의 가격을 시장 가격보다 높였다는 것이다. 하지만, 가격을 높이기 위해 생산량을 낮추는 것을 카르텔 구성원들이 받아들인 경우이더라도 그들이 배신하는 경우 또한 생각해야 한다. 경쟁사의 고객한테 비밀리에 리베이트나 할인 등 기타 “거래”를 제공함으로써, 가격을 낮추는 동시에 시장 점유율을 높이며 많은 이익을 창출할 수 있다. 카르텔 내부의 배신 외에도, 카르텔 구성원이 아닌 경쟁자들로부터 방해받을 수도 있다. 경쟁사들은 카르텔에서 결정한 가격을 준수할 의무가 없으며, 실제로 카르텔이 결정한 것보다 낮은 가격을 강점으로 여긴다. 즉, 록펠러가 카르텔을 조성했다는 주장은 경제적인 원칙에 의거해서 잘못되었다고 단언할 수 있다.

마지막으로, 록펠러가 자신의 등유를 운반하는 철도 회사로부터 상당한 리베이트를 챙기며 다른 정유 회사들에 비해 불공평한 이익을 받았다는 주장이 있다. 결론적으로, 록펠러가 리베이트를 받은 것은 사실이나, 시대적인 배경을 고려하면 그때 당시 대부분의 정유사들도 철도 회사로부터 리베이트를 받았다. 또한, 록펠러는 석유 수송을 위해 철도가 아닌 자신의 송유관에 더 의존했다는 점을 주목해야 한다. 즉, 당시의 리베이트는 관행이었으며 스탠더드 오일의 주 운송 수단은 송유관으로, 철도회사를 고용함으로써 오히려 경제적인 가치를 창출했다고 할 수 있다.

스탠더드 오일은 국내외로 많은 경쟁자들이 존재했으며, 소비자들에게 매력적인 가격으로 상품을 제공했기 때문에 높은 시장 점유율을 차지할 수 있었다. 스탠더드의 제품(등유) 가격은 꾸준히 하락했지만, 품질은 꾸준히 향상되었으며 총 생산량은 해마다 증가했다. 이는 생산량을 제한하고 가격을 올리는 악독한 독점자의 행동이 아니다.

번역: 남동우

출처: <https://fee.org/articles/41-rockefellers-standard-oil-company-proved-that-we-needed-anti-trust-laws-to-fight-such-market-monopolies>