

穿行于 规则 之间

——中国对美贸易与
美国反托拉斯法

Weaving Through the Rules:
American Antitrust Law And Its Impact on
Chinese Companies

王长斌 著

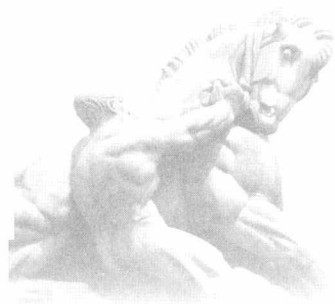


“什么是反托拉斯法？美国的反托拉斯法禁止哪些行为？美国的反托拉斯法在国际贸易领域是如何执行的？中国企业在对美贸易中如何避免违反美国反托拉斯法？倘若发生了反托拉斯诉讼应当如何应对？”相信阅读完本书，您将会得出答案。

人民出版社

穿行于 规则 之间

——中国对美贸易与
美国反托拉斯法



Weaving Through the Rules:

American Antitrust Law And Its Impact on
Chinese Companies

王长斌 著

 人 民 出 版 社

策划编辑:李春林
责任编辑:张立
装帧设计:周涛勇
责任校对:吕飞

图书在版编目(CIP)数据

穿行于规则之间——中国对美贸易与美国反托拉斯法/王长斌 著.
—北京:人民出版社,2009.11

ISBN 978-7-01-007976-9

I. 穿… II. 王… III. ①中美关系-双边贸易-研究②反托拉斯法-研究-美国
IV. F752.771.2 D971.222.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 088390 号

穿行于规则之间

CHUAN XING YU GUI ZE ZHI JIAN
——中国对美贸易与美国反托拉斯法

王长斌 著

人民出版社 出版发行
(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京新魏印刷厂印刷 新华书店经销

2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月北京第 1 次印刷

开本:710 毫米×1000 毫米 1/16 印张:17

字数:280 千字 印数:0,001-5,000 册

ISBN 978-7-01-007976-9 定价:36.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号
人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539



前言

与美国做贸易为什么要了解反托拉斯法

中国企业对于美国的反托拉斯法向来不太当一回事,这倒不是说中国企业存心蔑视美国反托拉斯法,而是因为中国改革开放以来,中国企业与美国反托拉斯法几乎没有发生过关系,甚至连“狼来了”的警告都没听到过。然而当时光流至2005年,正是阳历新年刚过、阴历新年未到的时候,美国反托拉斯法这只“狼”却突然出现在家门口,而且它并不是一只旷野中流荡、偶然光顾的“狼”,而似乎是颇有目标,要不然怎么会过去从没出现过,现在却不仅来了,而且是一年内三次出现呢?

中国四大维生素厂商遭遇首例反托拉斯诉讼

2005年1月和2月,美国两个名不见经传的公司和几个消费者在一些律师的帮助下,分别向美国纽约东区联邦法院以及加州等州法院提起5起反托拉斯诉讼,指控河北维尔康制药有限公司、江苏江山制药有限公司、东北制药集团有限公司和石家庄维生药业有限公司四家中国维生素生产企业合谋操纵维生素C对美国的出口价格。

在全球市场上,维生素C主要用于药品、食品和饮料。与制药相关的用途占全球维生素C消费量的55%,食品和饮料用途占35%,其余10%用于饲料业。

原告在诉状中称,全球每年维生素C的产值超过5亿美金,其中美国的维



生素 C 市场销售额每年在 1 亿美元以上。因此,原告称,上述维生素 C 生产厂商的价格共谋行为(即勾结定价)影响到几乎每一个美国家庭,涉案总价值达数百万美元。

20 世纪 90 年代早期,世界维生素 C 市场被欧洲各厂商支配,如霍夫曼—罗氏公司(F. Hoffmann La Roche, Ltd.)、莫科公司(Merck KgaA)、巴斯夫公司(BASF AG)以及日本武田药品工业株式会社(Takeda Chemical Industries, Ltd.)等。在 1990 年至 1995 年间,这些公司被控合谋固定维生素 C 的价格、从事阴谋压制竞争行为,结果被美国法院判决违反美国反托拉斯法,并被处以巨额罚款和赔偿。这是所谓第一次维生素 C 共谋活动。

20 世纪 90 年代后期,来自中国维生素 C 生产商的竞争瓦解了第一次维生素 C 共谋集团。到 1997 年,中国维生素 C 行业的竞争参与者有 22 家之多。在这一时期,中国竞争者在世界市场上发起了强劲的价格竞争。原告在诉状中称,中国竞争者这一行动的目的之一是将欧洲竞争者驱逐出市场。

从 1995 年起,世界维生素 C 价格开始下跌,到 1996 年初价格下降了一半。中国的维生素 C 行业也经历了一个兼并时期,最终形成了几个大型企业。

从 2000 年至 2001 年年底,维生素 C 的价格持续走低。当时日本武田药品工业株式会社已退出维生素 C 市场并且将生产设备卖给了巴斯夫。欧洲的竞争者莫科和霍夫曼—罗氏公司等也表示有意退出市场。此外,巴斯夫公司宣布停止在日本武田的新生产线。到 2001 年年底,除了罗氏和巴斯夫外,所有中国以外的主要维生素 C 竞争者都已经被其他公司收购或者干脆退出了该行业。此时,中国各维生素 C 厂商已获得世界维生素 C 市场将近 60% 的份额。

原告诉称,中国维生素 C 厂商在市场中占据主导地位后,即于 2001 年 12 月左右开始建立卡特尔组织,以控制维生素 C 的价格和出口量。2001 年 12 月,河北维尔康药业等中国企业在中国医药保健品进出口商会西药部组织的会议中,达成了维生素 C 出口数量和价格方面的协议,开始了联合与共谋活动,此即“第二次维生素 C 共谋活动”。共谋活动很快抬高了维生素 C 的市场价格。例如,美国维生素 C 的价格从 2001 年 12 月的大约每公斤 2.5 美元提高到 2002 年 12 月的每公斤 7 美元。

原告还说,在此期间,各被告和合作者还参与其他会议与谈话。在这些会议和谈话中,各被告和其他人同意消除和限制彼此之间的竞争。所采取的手段和



行动包括:(1)至少自2001年12月起,商定固定、抬高、稳定或保持维生素C的价格;(2)至少自2001年12月起,商定控制并限制中国维生素C的出口数量;(3)促进、实施、执行、监控并隐瞒上述商定的价格;并且(4)以人为抬高后的价格向全美各地的消费者出售维生素C。

原告指控,由于中国维生素C厂商的共谋行为,全球维生素C市场供不应求,从而导致价格上升,使原告“支付了高于正常市场竞争条件下的购买价格”,原告因此要求法院禁止被告实施出口价格卡特尔的行为,并判处被告三倍于损害数额的赔偿金,及承担原告的诉讼费用。

中国维生素C厂商在美国遭遇的诉讼是中国企业在对外贸易历史上所遭遇的首起反托拉斯诉讼。

17 家中国镁砂和镁制品厂商再遇红灯

2005年9月7日,上述维生素C案件的原告之一,联合另外一个同样名不见经传的美国公司,在维生素C案件律师的指使下,向美国新泽西地区联邦法院起诉,指控中国五金矿产进出口总公司、中国中钢集团公司等17家企业合谋操纵镁砂和镁制品对美出口价格。

原告在起诉书中称,镁是地球上第八种含量最丰富的元素,据估计中国拥有全世界镁砂储藏量的80%。在美国出售的镁砂有三种主要形态,轻烧镁、重烧镁和电熔烧镁。1999年开始,镁砂价格呈下跌趋势。为了遏制这个颓势,大约在2004年4月,13家中国镁砂生产厂家和出口商,包括矿产品公司和贸易公司,组建了一个以出口镁砂为主的名为“嘉源镁砂出口集团”的卡特尔,并达成了固定出口价格、避免竞争压价的协议。在同一时期,第二个名为“华夏镁砂产品出口集团”的卡特尔集团问世。这两个卡特尔集团成员共同占有中国镁砂出口总量的70%以上。

作为此种卡特尔协议的结果,2000年间镁砂和镁砂产品的价格,与1999年相比,提高了45%以上。嘉源镁砂出口集团的总裁在2001年的年中报告中称,该卡特尔的努力获得成功,出口销售将多收入5千万美元。

2001年2月,两个集团合二为一,正式组合为单一的卡特尔,名为“中国镁砂出口联盟”。至此,该联盟的成员增加到包括众被告在内的23家出口公司。



自2000年4月以来,该镁砂卡特尔召开了数次包括被告及其他出口商在内的会议。2003年3月22日,包括被告在内的至少19家出口公司在沈阳开会。卡特尔成员同意加强自我管制与合作,降低镁砂出口业务中的竞争。该卡特尔同意以“中国镁砂论坛”的名义组建,并确立抑制竞争、限制出口供给以达到维持并抬高价格的目标。中国镁砂论坛的成员同意,关乎卡特尔的争端由其行业协会“中国五金矿产化工进出口商会”仲裁裁决。

在实现大幅度抬高价格之后,该卡特尔成功地稳定了镁砂和镁砂产品在美国的价格。即使在需求低落的情况下,仍能避免大幅度削价。

在所指控的联合共谋期间,被告及其同谋者参与了在中国及其他地点的会议和谈话,其中就镁砂和镁砂产品的价格、销售量和市场进行了讨论并达成协议。这些会议是与行业协会会议配合举行的,而被告均为此类协会成员。

在上述会议及共谋期间,被告及其他人同意通过下列手段消除、压抑并限制竞争:(1)讨论镁砂和镁砂产品的产量与价格;(2)同意控制镁砂和镁砂产品的出口供给;(3)同意抬高并维持镁砂和镁砂产品的价格。

被告的非法联合行动得益于其对镁砂和镁砂产品销售的集中控制。被告及其同谋者共同把持了镁砂的生产及其在世界和美国的销售。虽然非卡特尔成员的镁砂及其制品的销售量占据美国市场大约30%—40%,但卡特尔还是所向成功,因其他国家的生产厂家同中国厂家相比之下,要承受镁砂和镁砂产品的更高成本,包括汇率成本在内;中国厂家确立了一个台阶,在此之下其他厂家就无法竞争。卡特尔的存在使生产厂家能够持续将价格维持在远高于一个竞争市场应有的水平。例如,动物饲料业所用镁砂的价格在卡特尔期间稳步上涨,总体增长幅度达25%。

原告认为被告违反了美国反托拉斯法之一——《谢尔曼法》,要求法院向被告发出禁令,禁止其继续从事上述非法共谋,并赔偿原告及受损害群体的损失的三倍,以及原告的诉讼费用。

三家中国矾土生产企业又闻警报

在维生素C反托拉斯案发生后一年左右的时间,美国反托拉斯法第三次光顾中国企业。2006年2月22日,上述镁砂反托拉斯案的原告之一,在同一批律



师的帮助下,在美国宾夕法尼亚西区的地区联邦法院提起诉讼,指控重庆南川有色金属集团公司、天津泽西矿产加工有限公司、米纳克(天津)矿业有限公司以及数家外国企业形成卡特尔,控制矾土的出口价格,违反了美国的反托拉斯法。尽管此次诉讼中被告不仅包括中国企业,而且还包括数家外国企业,但起诉书却是以中国市场和中国企业为重点的。

原告在起诉书中称,矾土是一种自然矿产资源,其主要用途是用于铝、钢、玻璃、水泥制品等。据估计中国矾土的储藏量有7亿吨,约占全球储藏量的7%。中国的矾土地以贵州和山西为中心。到20世纪80年代中期,中国成为精炼级矾土的主要生产国。目前,中国控制了国际精炼级矾土市场的60%。

在20世纪90年代的中后期,矾土的主要生产厂家,例如CMP(一家总部设在英国伦敦的有限公司)和米纳克(天津)公司,纷纷在中国设立加工厂,并按照西方质量标准出口。2002年,中国出口的产品占美国精炼级矾土的25%,但到2004年的时候,中国已经控制了美国75%的精炼级矾土市场。在此期间,美国的精炼级矾土价格上涨了一倍。

本案中的被告及其关联企业都是中国五矿进出口商会矾土分会的会员。作为会员,被告及其关联企业要遵守分会章程和关于限制供应和提高价格的决定。被告南川公司和泽西公司在2003年11月之前即加入了该分会,之后半年的时间里,精炼级矾土的价格上涨了50%。被告还在中国以及其他地方与共谋者多次开会和会谈,讨论并就精炼级矾土的价格、销售量和市场达成协议。其活动的具体内容包括:(1)讨论精炼级矾土的产量和价格;(2)就控制精炼级矾土的出口数量达成一致;(3)就提高和维持精炼级矾土的价格达成一致。

因为被告的上述行为,原告及其代表的集团在美国购买精炼级矾土的价格被固定、提高、维持以及稳定在人为的非竞争性水平上,同时,精炼级矾土销售在美国的竞争遭到了限制。被告行为显然违反了美国反托拉斯法,原告据此要求法院禁止被告继续从事上述行为,并要求三倍损害赔偿以及赔偿原告的诉讼费用。

媒体的重视

中国企业被诉违反美国反托拉斯法显然不是小事情,除了中国媒体进行了



报道外,美国大牌媒体也上阵了。2006年2月11日,美国《华尔街日报》以《中国维C厂商在美国遭遇反垄断^①诉讼》^②为题,对维生素C和镁砂反垄断案进行了综合报道。该报道称:“随着中国制造业大国身份的崛起,中国在决定工业产品及消费品定价方面的能力稳步提升。因此,从维C到炼钢用的矿石,中国制造商越来越多地与西方反垄断法发生了碰撞。这些法律纠纷可能成为中美关系的另一个摩擦点,而两国关系已经因纺织品关税和贸易逆差等问题屡屡经受考验。”

为什么中国企业过去从未经历过反托拉斯诉讼,而自2005年以来一年左右的时间却遭受三起?《华尔街日报》的上述引文给了我们一个很好的解释:在很多领域,中国企业已从价格的接受者变成了价格的决定者。过去,中国企业的产品在国际市场上所占份额较少,只能被动接受国际市场上的价格,很少能够自主定价,所以不会发生固定价格等反托拉斯法所关注的问题。但随着中国制造业大国身份的崛起,中国在产品定价方面越来越具有话语权,与西方反托拉斯法的冲突将不可避免。

《华尔街日报》的报道也暗示:“有迹象表明出现在维C产品上的这一幕可能在中国其他出口商品上重演。行业机构的网站上刊载的一次会议纪要显示,业内企业表达了效仿维C行业进行行业自律的热切期望。之后,止痛药扑热息痛的价格就调高了20%。糖精、人造纤维和镁砂等产品的中国制造商最近也组成了类似的联盟。”提起首宗针对中国维C和镁砂生产商民事诉讼的华盛顿律师威廉·伊萨克森(William Isaacson)表示,这些诉讼案不是互相孤立的。他认为:“一旦中国企业控制了市场,(提价)将成为他们的惯用手法。”

山雨欲来风满楼。看起来,中国企业将会越来越多地被提起反托拉斯诉讼。然而,中国企业对反托拉斯法律还相当陌生。普衡律师事务所的律师克比·贝何(Kirby Behre)表示:“今天的中国就好比10年前的日本和韩国,他们对于这些诉讼以及可能导致的刑事调查的严重程度并没有充分认识。”^③

那么,什么是反托拉斯法?美国的反托拉斯法都禁止哪些行为?在国际贸

① 反垄断诉讼和反托拉斯诉讼的意思相同,因为美国一般称反托拉斯法,而本书主要涉及对美贸易,所以本书一般用反托拉斯法、反托拉斯诉讼等名词。

② 《中国维C厂商在美国遭遇反垄断诉讼》,载《华尔街日报》2006年2月11日,available at <http://www.chinese.wsj.com/gb/20060210/bch210626.asp>。

③ 同上。



易领域,美国的反托拉斯法是如何规定的,这些规定又是如何被执行的?为什么中国企业在中国境内的行为仍然有可能被美国法院追究?中国企业在对美贸易中如何避免违反美国反托拉斯法?倘若发生了反托拉斯诉讼应当如何处理?本书将针对这些问题展开介绍。

本书的目的是对中国企业在对美贸易中如何遵守反托拉斯法提供一般性的指导或建议,相信对于中国企业的管理人员、法律顾问以及执业律师都会有所帮助。但本书只是对相关法律问题的基本的和尽可能通俗的介绍,并不能解决具体的法律争执——任何包治百病的灵药,不都是骗人的么?遇到具体的法律争执,读者或者涉案的中国企业一定要找反托拉斯法的专业律师,获得他们的指导和帮助。本书尚能增强一点中国企业在反托拉斯方面的免疫力,或者说为中国企业在国外反托拉斯法的环境下能够成功经营指出一个大方向,已属心满意足。

还应指出,美国是一个联邦制的国家,不仅联邦有立法权,各州也在自己的权限范围内有立法权。因此,美国不仅有联邦反托拉斯法,而且几乎所有的州都有自己的反托拉斯法,有些州的反托拉斯法的历史比美国第一个联邦反托拉斯法《谢尔曼法》还要早。因此,在与美国做贸易的时候,不仅需要了解美国联邦反托拉斯法,也要意识到具体州的反托拉斯法。但是,在美国,多数州反托拉斯法规只不过是《谢尔曼法》的翻版。事实上,许多州法院判决,用以解释联邦反托拉斯法的联邦判例法应被认为州反托拉斯法的先例。因此,尽管需要注意各州反托拉斯法与美国联邦反托拉斯法的可能的微小差异,但对一般读者而言,了解美国联邦反托拉斯法即属已足。本书因此主要讨论美国联邦反托拉斯法。

本书的另外一个主要目的,是为中国反垄断法的执法提供一定的借鉴。反垄断法所涉及的内容十分复杂,看似相同的行为,在不同的环境中可能产生不同的效果。这就要求执法人员能够识别出这种不同,根据不同的环境作出正确的判断。否则不仅反垄断法的好处未得,反而对中国经济或企业产生一定的伤害。本书将深入研讨美国的具体判例,阐述制定法条文背后的司法规则。同时,本书也将提供一些案例的判词。读者可以通过阅读这些规则和判词,了解美国法官的思维逻辑,从而有助于分析处理中国的反垄断案件^①。不能不承认,在中国,

① 但是,为适应本书的需要,以及中国读者的阅读背景和阅读习惯,作者对本书所选案例进行了删节或者说编辑。读者如欲在学术著作中引用,请务必与原文核对。



从学术界到具体的执法、司法人员,从普遍意义上而言,对反垄断法的复杂性和可能产生的负面效果认识不足。通过本书的努力,希望执法、司法人员能够认识到这种不足,从而能够谨慎处理反垄断案件。

鉴于本书的实际应用目的,所以本书只是在“是什么”的层面上介绍美国反托拉斯法,基本不涉及或较少涉及“为什么”的问题。也就是说,本书只介绍美国反托拉斯法的规则,而不评论其是否合理。美国现行的反托拉斯法规则并非一定具有合理性,读者对此一定要有清醒的认识。尤其是执法和司法人员,切忌盲从。实际上,尽管美国反托拉斯法已有一百多年的历史,但对美国反托拉斯法的争议从来就没有间断过。有些已经施行多年的原则或规则,可能并没有合理的理由。但对从事对美贸易的实务人员而言,了解“是什么”是第一位的。美国反托拉斯法即使有可能不合理,但仍旧是现行有效的法律,与美国做贸易的中国企业,必须学会穿行于这些规则之间,或者更进一步,为我所用。



目 录

前 言 与美国做贸易为什么要了解反托拉斯法	1
第一章 美国反托拉斯法概况	1
第一节 《谢尔曼法》的制定:一个反托拉斯法故事的开端	2
第二节 《联邦贸易委员会法》和《克莱顿法》及有关法律	3
第三节 与反托拉斯法相关的进出口贸易法律	5
第四节 反托拉斯法的基本内容	7
分析:横向关系与纵向关系	10
第二章 伸过太平洋的手:美国反托拉斯法的域外管辖	14
第一节 从属地原则到效果原则	14
第二节 《美国国际经营反托拉斯执法指南》对管辖权的解释	17
案例一	17
案例二	18
案例三	19
案例四	21
案例五	22
案例六	24
案例七	24
案例八	25



第三节	属人管辖权	25
第四节	如何推回这只伸过太平洋的手	27
	案例九	30
	案例十	31
第三章	美国联邦反托拉斯法的执行	33
第一节	公共执行的机构和程序	33
	统计报告:刑事处罚款	38
	案例:通用汽车公司案	48
第二节	“准公共”执行:州检察长的地位和作用	49
第三节	私人执行	51
第四节	诉讼文书的送达	53
第五节	反托拉斯救济措施	56
第四章	合理原则与本身违法原则	63
第一节	合理原则和本身违法原则的由来与发展	63
第二节	两个基本原则的应用和它们之间的关系	65
	案例:广播音乐公司诉哥伦比亚广播公司	68
	案例:西北文具批发商案	74
第三节	两个原则在美国联邦行政执法机关的应用:	
	以横向协议为例	79
	案例一	80
	案例二	81
	案例三	81
	案例四	82
	案例五	83
第五章	违反《谢尔曼法》第一条的构成要素	86
第一节	证明存在一个合同、联合或共谋	86
	案例:州际巡演公司诉美国	88
	案例:美国烟草公司案	91
	案例:考博韦尔德公司案	94
第二节	证明不合理地限制贸易	99



案例:全国大学运动员协会诉俄克拉荷马大学校务委员会案	100
第三节 证明协议影响了州际或与外国的贸易或商业	102
第六章 限制贸易的横向协议	104
第一节 控制或影响价格的横向协议	104
案例:全国职业工程师协会案	108
第二节 分割市场和联合拒绝交易	110
案例:美国时装原创者公会案	112
案例:印第安纳牙医联盟案	114
第三节 行业协会的限制竞争行为	118
分析:行业协会的“可以”与“不可以”	123
第七章 纵向关系中的贸易限制	125
第一节 概述	126
第二节 纵向价格限制	130
第三节 纵向非价格限制	136
第四节 搭售	138
案例:柯达公司案	143
第五节 独家交易安排	148
案例:标准加油站案	151
第八章 垄断市场	155
第一节 概述	155
案例:柯达公司案	158
第二节 垄断地位的确定	160
案例:美国铝公司案	162
案例:赛洛芬案	162
第三节 垄断行为	170
案例:布鲁克集团公司案	174
案例:奥斯本滑雪公司案	185
第四节 企图垄断	189
第九章 企业合并与合营企业	191



第一节	概述	192
第二节	企业合并政策的价值标准	195
第三节	企业合并前的预先申报制度	198
第四节	判断企业合并对市场竞争的效果	202
	案例:费城银行案	203
	案例:斯戴普和“办公室补给站”合并案(1997)	209
第五节	效率抗辩和濒危公司抗辩	214
	案例:通用动力案	215
第六节	国际合营企业	219
第十章	知识产权许可与美国联邦反托拉斯法	222
第一节	概述	222
	案例一	225
	案例二	227
第二节	适用合理原则评估许可协议的一般原则	228
	案例三	229
	案例四	230
	案例五	231
	案例六	234
第三节	一般原则的具体应用	236
	案例七	236
	案例八	241
	案例九	242
第十一章	国际运输与美国反托拉斯法	244
第一节	美国的海运竞争法	244
	分析:中国海运竞争法的特点	251
第二节	国际空运领域的联邦反托拉斯规则	253
	分析:美国航空公司与 TACA 集团的代码共享协议	255
	参考书目	256



第一章 美国反托拉斯法概况

美国反托拉斯法并不是一部法律,而是由几部法律组成的。最早的是 1890 年的《谢尔曼法》(The Sherman Act),而后是 1914 年的《联邦贸易委员会法》和《克莱顿法》(The Clayton Act),后来美国又对这几部法律修修补补,陆陆续续地制定了其他几部法律,如《鲁宾逊—帕特曼法》(The Robinson-Patman Act)、《赛勒—凯弗维尔法》(The Celle-Kefauver Act)、《哈特—斯科特—罗迪诺反托拉斯改进法》(The Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976)等。这些法律,或者针对企业通过合同等行为联合起来排斥正常竞争,或者针对具有市场势力的企业单方面排斥市场竞争,或者二者兼有。除了这些专门的反托拉斯法律,还有其他一些法律涉及反托拉斯问题,例如 1918 年通过的外贸领域的《韦伯—鲍默林法》(The Webb-Pomerene Act)等。

因此,在美国,反托拉斯法是一个概括性的称呼,它试图通过防止垄断、惩罚联合限制竞争行为(联合限制竞争行为又称卡特尔)等手段来控制企业的经济势力,目的是使市场始终保持生机勃勃的竞争环境。

本章的目的是为从来没有接触过反托拉斯法或对美国反托拉斯法了解较少的读者描述美国反托拉斯法的基本内容,为读者提供一个轮廓性的框架,回答一般读者最关心,也是最基本的问题:美国反托拉斯法到底是干什么的?美国反托拉斯法都包括哪些法律?美国反托拉斯法禁止哪些行为?



第一节 《谢尔曼法》的制定：一个 反托拉斯法故事的开端

反托拉斯法，这个让中国人听起来新鲜、陌生又有些头痛的法律，在美国却是有些年头了。美国第一部反托拉斯法《谢尔曼法》制定于 1890 年，距离现在已经百年有余。尽管《谢尔曼法》并不是世界上第一部反托拉斯法，但却是影响最大的一部现代意义上的反托拉斯法。所以它几乎被公认为现代反托拉斯法律的鼻祖。为什么美国人制定了这么一部奇怪的法律？让我们从头说起。

19 世纪中叶以后，为了开发西部地区，美国资产阶级大力修筑铁路。到 1850 年的时候，美国铁路网之长已居世界首位。于是铁路系统的大公司迅速发展起来。铁路的发展有力地推动了钢铁、煤炭等重工业的发展，促使这类公司的规模也很快得到扩大。随着生产和资本的进一步积聚与集中，美国社会开始出现垄断组织。起初，在钢铁、煤炭、缫丝等行业，形成了一种叫做“联营”的以商定价格为中心的卡特尔。但卡特尔违反从英国继承来的习惯法，不具有法律的约束力，因此它是不稳定的，不能带来支配市场的实效，因而垄断组织的形式很快发展到主要是托拉斯。

最初的托拉斯是两家或更多公司的股东把他们控制的一部分股票存入作为受托人的托拉斯，以换得信托证书，受托者行使股份的议决权，支配各公司的事务，接受红利分配，并把这些红利分配给信托证书持有人，所以托拉斯是股票所有者的一种实际联合。后来，托拉斯成了美国垄断现象的代名词，因此，凡是反对反竞争行为或垄断行为的法律在美国都叫反托拉斯法。这就是美国反托拉斯法名称的由来。

托拉斯威胁着中小企业的生存，托拉斯的种种做法也引起了公众的反感和恐惧。深受铁路托拉斯高运价之苦的农民组织直言不讳地谴责了垄断和大企业。美国的自由主义派出于经济的和政治的考虑也对托拉斯表示了极大忧虑。他们唯恐美国正在创立的各种组织如此富有，以致能败坏全部政治并永远毁掉自由社会的基础。迫于公众压力，各州政府不得不采取措施控制托拉斯的活动。但各州的法律对于那些经营范围超过一个州的垄断组织无能为力，反对托拉斯的人们只好转向联邦政府请求帮助。国会终于于 1890 年通过了第一个反托拉