

## 第一章 法人与违法行为

西奥多·罗斯福任总统时，曾致力于解散和控制 20 世纪初期的庞大公司，因而获得设法解散托拉斯的人的坏名声。实际上，在 1909 年，只有两个工业公司，合众国钢铁公司和新泽西州标准石油公司（现名埃克森）

拥用五亿美元（相当于现在货币 20 亿美元）以上的资产、而且两者都是高度专业化的。到 1971 年，仅这两家美国最大的公司的总销售额就接近 470 亿美元，如按不变货币值计算，大约相当于 1899 年 20 多万家产业公司的总销售额。到 1977 年有 15 家产业公司的销售额达到 130 亿美元以上，其中有两家公司的年销售额为 540 亿美元。

1978 年，全世界按销售额大小排列的 15 家最大公司中，只有 4 家不是美国的。这两家最大的公司——通用汽车公司和埃克森公司——的年销售总额均为 6 百亿美元以上。这个数额远远超过美国任何一个州的岁入总额，也远远超过世界上大多数国家的岁入总额。大体上，各个公司每年都保持同样的地位，但确实也发生某些变化。例如，在 1974～1978 年间，莫比尔石油公司从第 8 位升到第 5 位而加利福尼亚标准石油公司从第 14 位升到第 8 位，这就使 1978 年世界最大的 10 家公司中有 7 家是石油公司（伊朗国有石油公司已从此下降）。通用电力公司的地位却从 1974 年的第 6 位下降到 1978 年的第 11 位（见表一）。

---

根据资产总额，美国电话电报公司是全世界最大的公司，1978 年它的资产额为 1030 亿美元。由于它的主要业务是通讯，因而不抱括在《幸福》杂志所列举的 500 家大产业公司之内，而这 500 家公司是本书研究的重点。

表 11978 年全世界 15 家最大公司销售和收益表顺

顺 序	公司	销售额（美元）	收益（美元）序
1	通用汽车公司	632 亿	35 亿
2	埃克森公司	603 亿	27 亿 6 千万
3	荷兰皇家壳牌集团	440 亿	20 亿 8 千万
4	福特汽车公司	427 亿	15 亿 8 千万
5	莫比尔公司	347 亿	11 亿 2 千万
6	特克萨哥公司	286 亿	8 亿 5 千万
7	不列颠石油公司	274 亿	8 亿 5 千万
8	标准石油公司	232 亿	11 亿（加利福尼亚）
9	伊朗国家石油公司	227 亿	151 亿 78 万
10	国际商用机器公司	210 亿	31 亿 1 千万
11	通用电力公司	196 亿	12 亿 2 千万
12	龙尼利弗公司	188 亿	5 亿 3 千万
13	海湾石油公司	180 亿	7 亿 9 千万
14	克莱斯勒公司	163 亿	2 亿
15	国际电话电报公司	152 亿	6 亿 6 千万

资料来源：“世界上 50 个最大的企业公司”《幸福》杂志（1979 年 8 月 13 日）。  
经《幸福》杂志同意翻印，1979 泰晤士报收编。

就象对大多数西方国家的工商业的发展一样，大公司对美国的工商业发展作出了巨大贡献。它们为数百万人提供了就业机会，它们用许多不同方法，其中包括对数百万股东支付红利的方法来增加国家的财富。它们凭借其巨大的规模和组织，协调生产与分配，并使专业化高度发展。在当代要求使用机器和复杂技术的条件下，只有大公司能够安排必要的资金，只有它能调动必要的各方面的技术力量。大公司的资金来源使它们能够大规模地发展、采用和更新技术。这些公司大部分的军事防御能力是巨大的。例如，第二次世界大战爆发后的较短的时间内，和平时期的公司就能转而生产大量的军事装备，供给美国自己和美国的盟国使用。这一切意味着，现代技术和工业发展所导致的高产和利润已使大部分人口免受物质匮乏的压力。

德鲁克在他写的关于法人的名著中，对于大企业在现代工业社会中的必要性作了可能是最好的解释：

显然，现代工业技术的应用，需要某种形式的大商业组织，即使用大生产方式的庞大的一体化工厂。因此，大商业是任何现代工业国家必须接受的东西。同样明显的是，巨大的工业单位不仅是现代工业技术的伴随物，而且是现代工业社会的真正的中心。巨大的工业单位已成为我们典型的社会现实，而且它的社会组织，即该国的大公司，已成为我们典型的社会机构。换言之，不管各个国家的社会组织形式或者政治信仰如何，大商业是现代工业社会的普遍条件。因此，甚至提出大商业是否合乎需要的问题也不过是怀旧感情的表现。一切现代社会的中心问题不是我们是否需要大商业，而是我们

需要它提供什么东西？什么样的大商业组织以及它所服务的什么样的社会组织是实现我们的愿望和要求的最好的形式。

由于公司的巨大发展，这些最大的法人集团的资产额和销售额的总数通常达到数十亿美元，而且，它们拥有巨大的经济权力和政治权力。因为任何两个人都可以组成为一个商业企业，所以，在严格的法律意义上，今日美国大约有 200 万个公司。可是，我们在这里所涉及的只是最大的公司，即那些被《幸福》杂志和《商业周刊》编入目录的 500 家左右的大公司。其中有些公司控制了广泛的美国经济领域。例如，坎贝尔汤料公司控制了 95% 的汤料，而四家面食制造公司生产了全国 90% 的早餐食品。

当然，公司大都直接在经济关系上，通过决定投资，固定价格，选定厂址，科研决策和生产设计来行使权力。而且，一般说来，它在就业机会，处理地方公共事务以及人民的生活水平等方面，也有重大的社会政治影响。

这些庞大的公司拥有如此令人敬畏的大量聚集的财富和如此广泛的社会政治权力，因而它们的活动实际上对每一个人从出生到死亡的全部生活都有极其重要的影响。大多数人口的工作寿命，以及他们的健康和安全都直接或间接地受这些大公司的控制。这些庞然大物对于物价、通货膨胀的趋向、产品的质量和失业率都有重大影响，它们能够而且确实在通过日益有效地使用有广泛影响的宣传工具操纵社会舆论。它们对环境造成了明显的危害。它们的行为影响着而且常常决定着我国外交关系，它们甚至能通过非法的政治捐献妨害民主进程，近几年来揭露的政治丑闻证明了这一点。在讨论各州政府而不是联邦政府在控制大公司的作用时，纳德在 1973 年有些夸张地指出：“美国各州在资源和规模上都不是美国大公司的对手，如果杜邦愿意出价的话，通用汽车公司可以买下特拉华州。”

一些大公司特别是联合大企业以及在诸如钢铁工业中占统治地位的大公司的规模和权力，已经引起了许多严重的经济、政治和道德问题。对大公司敌视的历史可以追溯到 19 世纪末的人民党运动，而对托拉斯的猜疑则是在 1890 年颁布的《谢尔曼反托拉斯法》达到了顶点：“在美国历史上，还没有其它制度（甚至包括奴隶制在内）象大公司那样始终如一地不受美国人民的欢迎。它从一开始就引起争论，而且直到今日仍在争论。”

现在，越来越成问题的是，这些大公司的产品是否一定会是质量最好的，是否会是最低价格在市场上销售的。因为许多这样的公司实际上是垄断企业，它们的价格并不象理论上所主张那样是以竞争为基础的，而实际上是“操纵价格”，即由公司自己定价而无视竞争因素。尽管有供求规律，巨大的经济权力还是能使有些公司，在市场高度集中的领域（即几个公司统治某一种行业）固定过高的价格。此外，业已证明，跨国公司对本国政府和外国政府都在施加不正当的政治影响。甚至公司的道德标准也在许多领域受到怀疑，在它们中间高价刊登虚假广告的事比比皆是。

1978 年，一项调查断定，在过去十年，公司在公众中的威信显然在下降，不仅普通公司而且特别大的工业和公司的威信也在下降。作者补充说，不管过去几年的全国性危机实际上已大大地降低了公众对所有重要机构的信任，但是政府和政治家显然甚至比公司更不受欢迎。“因而，如果认识到各方面的事情都很棘手，就不会把任何关于公司的处境不妙的结论看得过于严重了。”（利普塞特·施奈德，1978 年）公司有它独特的问题，公众认为，公司的动力是个人利益而不是国家利益，各种各样的调查发现，人们普遍认

为，价格和利润往往过高，质量不可靠，法人极少关心个人生活（《华尔街日报》1978年8月31日）。此外，大公司不顾它们的巨大规模，生产多样化和经济力量，在计划经营活动时，未必为美国公众对周期性的经济衰退提供保护。例如，汽车工业继续把生产和经营的重点放在大汽车上而不是放在小汽车上。

在今日，美国公众把白领犯罪和法人犯罪均视为严重的犯罪——事实上，它象许多所谓“普通的”犯罪，例如盗窃罪和抢劫罪一样严重，甚至更为严重。1978年一项全国性的调查揭示了美国公众的这种态度。这项调查把204种犯罪列为严重犯罪。

议员接受公司贿赂1万美元，投票赞成一项有利于公司的法律，这种犯罪的严重性的评分是370分。与之相比，从银行盗窃10万美元其严重性评分是339分，持枪抢劫并伤害受害人，其严重性的评分是361分。更出人意料之外的是公众认为几个大公司非法操纵零售价格比持铅管威胁被害人并窃取1千美元更为严重。（201分比197分）。工厂对城市供水造成污染，并导致一人生病，其严重性的评分为151分——比罪犯破门进入私宅偷窃100美元的69分高一倍。（沃尔夫刚，1980年）

由于联邦和各州的许多官方调查委员会对金融机构，证券交易所的交易，铁路以及大的石油、食品、药品工业进行了调查，广泛地揭露了它们的违法行为。现在，对法人的违法程度已无异议。最近的调查揭露了公司普遍存在国内外贿赂和非法的政治捐赠，调查还彻底揭露了公司巨大的经济权力和政治权力。

官方的调查还表明，公司的危害行为由于非常错综复杂，特别难以发现，调查也十分困难，更难以使它成为依法处理的案件。这些特点使法人犯罪相当清楚地区别于普通犯罪和其他形式的白领犯罪。这一点对于反托拉斯案件，国外贿赂，非法政治捐赠和计算机诈骗罪来说更是如此。例如，所谓电力同谋就是一个包括固定价格和操纵投票在内的范围广泛的法人犯罪案件。此案涉及包括通用电力公司和威斯汀豪斯公司在内的29个公司。有45位公司经理被宣判犯有非法出售总额约计20亿美元的重型电力设备的罪行。在该案中，政府和私人买主双方都受骗了，因为投票的价格不是通过竞争达到的，而是他们事先就定下的高价。全国第一流的药品制造厂如美国西亚那米德，查尔斯·菲扎尔和布里斯托尔——迈尔斯，都因参加一项长期的固定价格阴谋以垄断价值1亿美元的抗生素特效药的市场而被定罪。三家主要的管件制造厂（博格——沃纳，美国标准公司和科勒）和其他12家公司一起被宣判犯有为期4年以上监禁的固定价格的罪行。这几家公司所生产的涂珐琅的铸铁管件装置约占全美国销售量的98%。

最复杂的法人犯罪是通过使用电子计算机实施的，例如集资公司案。这是有名的最大的独自一家公司欺诈案。此案于1973年被揭发，它使该公司的被保险人和其他投资者遭受约20亿美元的损失。这家美国集资公司正是通过欺诈的方法成为世界上最大的、最成功的、发展最快的金融机构之一。该公司的管理部门实施其阴谋的主要方法，是通过使用计算机和伪造帐目以夸大公司的收益。例如，在其一次交易中，它声称已发出9万7千份保险单，其中就有6万4千份是虚构的。这次交易的目的是为了弄到一笔钱以掩饰这些虚构的保险单和其他欺骗活动。

国家最大的廉价药品公司联号之一的雷弗科药品公司也使用了计算机犯

罪。1977 年，雷弗科被裁决犯有利用计算机开双重单据的罪行。这种犯罪使俄亥俄州公共福利部的公共医疗补助基金损失 50 多万美元。这是俄亥俄州历史上最大的公共医疗补助供应商诈骗案。

美国能源部诉太阳石油公司案是说明法人犯罪案件的复杂性的又一例证。能源部控诉太阳石油公司违反联邦价格管理法规，抬高 1973 年购买原油的价格 350 万美元。根据能源部的指控，1973 年 11 月和 12 月间，太阳石油公司把预定运给加拿大分公司的一船伊朗原油调运给美国的一个分公司，宾夕法尼亚太阳石油公司，而把预定给美国分公司的一船阿尔及利亚原油调运给加拿大分公司。虽然美国分公司实际上收到的伊朗原油的价格是每桶 4.50 美元，比它所调换的阿尔及利亚原油要便宜，但是，宾夕法尼亚太阳石油公司却仍然按照较高的阿尔及利亚原油的价格开价。能源部却说，太阳石油公司标较高的油价，就能够根据价格管理法为它的高价提供法律依据（《华尔街日报》）1979 年 1 月 4 日）。

#### 法人犯罪的损失

除了诸如诈骗之类的犯罪外，普通犯罪的受害人大都知道自己受到了损害。但是，法人犯罪的受害人却往往不知道这一点，例如，接受伪造的资产负债表的股东；由于反托拉斯的串通而支付抬高了的价格，购买物品的消费者，或对产品的经济效果或其对健康的影响一无所知，盲目相信骗人的广告，因而上当受骗。对普通犯罪的损失主要是经济上估定的，另外加上社会上的损失，其中包括这些犯罪在全体居民中引起的恐惧。但是，估定法人犯罪的损失标准却大不一样。这些标准不仅包括大量的经济损失而且包括伤害、死亡和对健康的危害。它们还包括破坏自然环境所造成的不可估量的损失，以及腐蚀社会道德基础的重大社会损失。法人犯罪摧毁公众对公司以及整个资本主义制度的信任。严重损坏公司自身及其竞争对手的公共形象。标定价格的犯罪使消费者和联邦政府、州政府、市政府以及私人企业遭受损害。所得税的犯罪剥夺了政府以及依靠政府的人所必须的收入。

根据《纽约时报》1979 年 7 月 15 日的一篇评论：“官方专家估计，美国一千家最大公司违反反托拉斯法、税法以及诈骗、贿赂、污染环境等其他违法行为，造成了数十亿美元的经济损失。”一位前美国副司法部长说，司法部甚至不知道未被发现的法人犯罪危害的数量——金钱损失或者对公众和雇员的身体损害。由前参议员菲利普·哈特领导的反托拉斯和反垄断司法小组委员会估计，发行劣质产品、各种垄断活动和其他违法行为每年使消费者遭受 1 千 7 百 40 亿至 2 千 3 百亿美元的损失。据司法部的一份报告估计，已告发的和未告发的法人违反联邦法规的行为使每年纳税人遭受损失的总数为 100 亿到 200 亿美元。又据美国国内收入署估计，公司纳税申报表中每年未申报的税额达 12 亿美元。

一个总统委员会估计，“在 60 年代，包括 29 个电力设备制造公司在内的电力固定价格同谋可能使公用事业并且从而使公众遭受的金钱损失比每年揭发的偷窃案的损失还要大。”（总统的法律实施和司法管理委员会，1969 年）铅管固定装置制造商的同谋所造成的损失为 1 亿美元。洛克希德公司向证券和交易委员会承认，它非法支付的款项为 3 千万到 3 千 8 百万美元，主要用于国外贿赂。在 1979 年，9 家主要石油公司因为非法抬高物价超过 10 亿美元而被能源部和司法部控告。这些公司是由于把天然气液体制成的产品提价过高而被控告，或者由于把过多的费用记入分类帐中以便日后提高消耗

成本而被控告（《威斯康星州日报》，1979年1月6日）。相形之下，1978年美国历史上最大的抢劫案涉及从纽约市卢夫安逊机场仓库偷窃4万美元案，就是小巫见大巫了。这个案件连同过去的记录保持者——发生于波士顿的布林克装甲车抢劫200万美元案——与1978年的抢劫案的平均损失434美元，盗窃罪平均损失526美元，偷窃罪平均损失219美元，形成鲜明的对照。

法人暴力行为曾被定义为“由于公司经理的故意决策或应受惩罚的疏忽所造成的，足以危害消费者、雇员或者其他人的身体的行为。”这包括由于空气和水源污染，出售不安全的食品和药品，劣质的汽车、轮胎和用具以及危险的服装和其他产品而导致的疾病甚至死亡。还包括由于工厂在无充分保护措施下使用化学物品造成的污染对工人的伤害，以及其他有风险的工作对工人造成潜在的危害，这些都致使无数工人伤残。由于法人的犯罪活动而致死的人数远远超过了自然人犯罪杀死的人数。即使前者所造成的死亡不是直接的，但是人毕竟是死了。盖斯指出：

从汽车、工厂和焚化炉排出的硫氧化合物、碳氢化合物、一氧化碳，氮氧化合物、微粒、以及许多更为有害的污染物，对大多数美国人来说，等于暴力强制毁灭。这些永恒存在而且日益增多的损害，直接违反当地的、州的和联邦的法律，危害人民的健康和安全，但是却被排除在犯罪的统计资料之外。对城市的污染业已成为大规模的犯罪浪潮的组成部分，但是联邦的各州的犯罪统计资料仍然只盯着抢劫者而无视污染者。

对许多人的生命有潜在危险的一起最著名的环境污染案件是涉及西方石油公司的子公司——胡克化学公司的案件。该公司于1980年被指控，因为它在1942年至1953年间，把21,000吨化学制品倾倒在纽约的尼亚加拉瀑布附近的被称之为爱河的一个3,000英尺的场地上（《华尔街日报》，1980年4月29日）。后来在这个地方上盖了许多房子。1978年居民抱怨说这些化学药品已经跑到地面上来了。在这个控拆西方石油公司及其子公司胡克化学公司的涉及635百万美元损害赔偿费的诉讼中，纽约州指控这些倾倒在场地上的化学药品包括可疑的引起癌症，先天性变异（出生缺陷）、遗传变异的物质，以及“其他长期严重危害人类的物质。……这些物质毁灭或者被认为可能毁灭植物和动物的生命。”“胡克公司从它第一次在爱河倾倒化学垃圾时起，从来没有对一般群众，或者对已经在爱河附近及其周围地区居住、工作和游玩的人，或者对那些如果没有受到警告就必然到爱河附近及其周围地区的人，发出适当的警告或通知，说明在爱河处理的那些化学物品的危险性质，或者说明这些化学物质溢出爱河的危险性，或者说明暴露这样一些化学物质对环境和对人类的危害。”（《华尔街日报》1980年4月29日）以前，美国司法部曾应环保局的要求，对西方石油公司和胡克公司提出控告，要求赔偿124百万美元。

工厂的职业公害广泛存在，它们导致无数伤害和死亡。1972年关于职业安全和健康的总统的报告指出，每年由于职业病而死亡的有10万人之多。根据一项显然是低估了的数字，每年新发生的、致人伤残的职业病至少有39万起。这是令人震惊的。然而，这些数字，还不包括所有的工业事故。在20世纪70年代，有位新闻工作者用了三年半的时间访问了诸如莫比尔石油公司、碳化物联合公司、克莱斯勒公司、福特汽车公司、蒂奥科尔公司、阿纳康达公司、贝瑟利汉钢铁公司、明尼苏达矿业公司等大工厂，目的是调查由于职业公害造成的死亡。工厂的雇员由于暴露的乙烯基氯化物、铍、二氧化

硅、铅以及其他化学物质和有害物质而死亡和受到伤害。由于工厂的设备不良或生产过程的缺陷引起的事故，火灾、爆炸所造成的伤亡往往是很可怕的。而这些事故本来是可以防止的。公司拥有监控工业公害的种种手段，但是它们为了节省开支而无视工人的健康（后来职业安全与健康署阻止了这种情况）。

“他们雇用一些专家——医生和研究人员——这些专家故意把工业性的疾病诊断为日常生活的疾病，写出有偏见的报告，并且避开要害的问题不去研究。他们认为规章制度是不必要的而极力加以反对，并且叫喊这会带来祸患。他们象地主一样蹂躏人们，使数百万人遭受不必要的痛苦，并使成千上万的人死亡。”（斯科特，1974年）

国会的调查人员编制了一份公司名册，它们的经理故意掩盖这样的事实，即某些不安全的产品和有害的环境管理致使上万人受到伤害、患病甚至死亡，而且使数百人遭受到危险。下面正好是两个例子：费尔斯通公司的高级职员知道他们在出售一种子午线‘500S’的危险的轮胎。一份公司内部备忘录直截了当地写道：“我们在制造质量低劣的子午线‘500S’，这种轮胎在高里程的行驶中箍边很容易脱离”。联合化学公司也从它的实验室研究中知道酮是一种潜在的致癌物。但是它不顾一切地继续制造和出售这种致命的物质。结果许多工人被毒害。长达数英里的弗吉尼亚的詹姆斯河流也由于联合化学公司倾倒入酮的垃圾而遭受污染。

当然，必须承认，公众对于空气污染或者由于无劳动保护引起的疾病所导致的慢性死亡的恐惧要比被抢劫或偷窃小得多。个别地看，而且从财政的观点看，普通的犯罪对整个社会影响不大，但是，它们的总和对社会的危害就是严重的。这些犯罪所引起的恐惧即使不经常加以解释也能感觉到和知道。但是，白领犯罪和法人犯罪并不使人们产生强烈的恐惧。

法人犯罪有着其他方面的严重危害，因为它们对美国社会的道德风尚起着消极的影响。早在十多年前总统法律实施和司法管理委员会的一份报告中就指出了这一点。法人犯罪和白领犯罪同普通犯罪这两种差异极大的犯罪类型之间的因果关系，也已经提出来了。《幸福》杂志的一位编辑评论说：“街道犯罪与商业经济本身就是巨大的盗窃这一普遍看法有多大关系？”盖斯说：“公司以及它们那些通常在它们的组织中占居领导地位的经理们的玩忽职守，树立了一个趋向于腐蚀法律道德基础的榜样”（盖斯，1967

年）。纳德（1974年）断定，法人犯罪就象集资丑闻一样，已经严重地削弱了消费者和投资者对美国的商业和金融社会的信任。

这些情况以及许多类似的情况业已严重地危害社会的道德结构，也危害了美国资本主义制度的结构。当自由企业制度赖以运转的竞争规则被漠视时，特别是自由与公开的竞争的基本原则被漠视时，整个制度就遭到了危险。可是，经济上追求利润、权力和生产率本身并不是犯罪，只有当这些目的成为优先考虑的问题时，才可能成为犯罪。虚假的广告使消费者从购买某个公司的产品转而购买另一家公司的产品；优惠顾客的协议违反鲁宾逊帕特曼对《克莱顿法》的修正案，在损害其它公司的情况下把生意吸引到某一家公司来。法人科研工作者的情报活动，导致偷窃别人的科研计划和科研设计，这就使一些公司付出了昂贵的代价，因为当它们的科研计划被偷窃时，它们支付的科研费用却几乎得不到什么利益。下面引用的某些著名的法人犯罪案件的影响是更为特别的。

洛克希德的灾难几乎把意大利推到共产主义阵营，并且确实大大地促使了日本政府的倒台，酮的丑闻震动了联合化学公司，维普科在一个地质断层上建立了一个核动力工厂，海湾石油公司的贿赂使该公司的总裁不体面地下台，自动电话和电话公司当它的南方分公司试图进行政治收买时受到了震动，加勒比国际航空公司和国际电报电话公司在智利进行了肮脏的交易。的确，道德的画面看来是暗淡的。

#### 对法人犯罪的新认识

法人的违法行为历来不象普通刑事犯罪那样受到公众或者犯罪学者的详细研究和关注。与其他的反应相比较，对法人犯罪的宽大处理表明“对最严重的经济犯罪却很少宣传、调查和惩罚。”今天，“街道犯罪”一般比“室内犯罪”受到更多的注意。然而，自从资本家在铁路经营和石油开采上进行残酷剥削致富的年代开始以来，业已证明法人犯罪引起了严重的和广泛的问题。只是最近法人犯罪才开始引起公众、政府机构和学者们的严重关注。自从1949年萨瑟兰的著作问世以来，对法人犯罪的研究比较缺乏。惠勒（1976年）在评论这个问题时说得好：“必须促进我们把注意力从小偷转移到公司经理身上，从那些经常在大街小巷出没的人转移到住在漂亮的办公室和饭店的人身上，并且从警察转移到联邦贸易委员会，证券和交易委员会和国内收入署上。或者，我也许不应该说转移，因为这意味着普通刑事犯罪和暴力犯罪的问题并不重要。我没有这样的意思，因为它们使人们遭受的损失是巨大的。这是平衡的问题。”

正确评价和理解最近对法人犯罪特别关心的因素是十分重要的。公众对犯罪关注的历史考察表明，在不同时期，公众对犯罪的关心集中在街道犯罪，有组织的犯罪、毒品、强奸和虐待儿童上。公众的关心当然影响立法和执法机关，同时也影响到法律、社会学特别是犯罪学研究的趋向。因此，意图分析社会问题的教科书，几乎毫无例外地集中在一般犯罪上。在20世纪70年代，才开始更多地出现一些例外的情况。在1964年到1978年间出版的关于28个社会问题的教科书，一共只有110页讨论大公司在社会上的重要性，其中只有11页提到法人犯罪。而且，在这11页当中，有10页是属于1978年出版的两本教科书的。在所有提到法人或法人犯的、关于社会问题的教科书中，几乎96%是1972年或1972年以后出版的。而且，对这些问题的论述一般都很简短。

萨瑟兰首先在这个领域进行了经验主义的研究。《白领犯罪》（1949年）的书名应为法人犯罪，它对美国200家最大的非金融公司中的70家公司的违法行为进行了考察。但是，在萨瑟兰的著作问世以后的那些年代里，对这个问题只进行了极其有限的继续研究，发表的文章很少，而且研究的范围很窄，大部分是涉及反托拉斯方面的违法行为。

近几年来，犯罪学专家以及其他人对法人犯罪的认识日益增加，这可以看作是同一的社会力量的十分自然的反应，也许特别是大公司施加于美国社会的影响显著增加的十分自然的反应。几乎用不着重复说，大公司是美国社会的中心机构，那么，公众的注意力日益转向它们就不足为奇了。

在美国社会，那些促使人们提高对法人犯罪的兴趣和关注的特别的社会力量，是可以识别的，例如，大量公布的法人违法行为，对法人责任的不断增长的认识，消费者运动的高涨，对环境越来越多的关注，下层阶级犯罪的过分集中，60年代后期和70年代初期黑人的抗议和示威运动，70年代



的监狱改革运动，以及矛盾的分析和马克思主义理论对犯罪学的影响。这些因素，在本节的后一部分将加以考察。

60年代发生的电力同谋案在宣传工具中很少报导。相反，现在大公司的某些违法行为刊登在每日报纸的头版地位；有几个这样的案件还在全国电视新闻广播中专题报导：例如，水门事件的调查和尼克松的非法的政治捐赠；300多家大公司在国外的非法支付；国际电报电话公司以重金捐赠1972年共和党全国会议，以支持该党在阻止联邦的反托拉斯活动中所起的显著作用；牛奶生产者联合会为了取得对提高牛奶价格的支持所提供的政治馈赠；臭名昭著的筹集资金上的违法行为；联合化学公司由于污染詹姆斯河而被罚款；对福特汽车公司案件的起诉和撤销；费尔斯通公司收回1千多万个有缺陷的轮胎。对这些特殊的事件，正如民意测验所表明那样，已引起群众更大的关注并增加了他们对公司的不满。

消费者运动是在60年代中期由于拉尔夫·纳德抗议通用汽车公司的科维尔汽车“以任何速度行驶都不安全”，由官方发动的，随后，广泛散发了纳德小组在公司的不同地区所作的50多篇研究论文，进一步促动了运动的开展。最近几年，成立了许多消费者协会，联邦和州也制定了法律保护消费者，因而对制造商的产品的控诉增多了，制造商对他的产品的责任也增大了。据估计，在1978年，仅联邦政府就收到1千万份消费者的投诉。

对环境污染的忧虑，在1970年建立联邦环境保护局以及许多州的和地方的同类机构时，达到顶点。因为大公司是主要的环境破坏者，因此广泛地报导了对法人污染空气和水源，在生产中使用有害的化学物质以及其他破坏自然环境的情况。

特别是在60年代，主要是少数民族集中居住区的居民实施的街道犯罪引起了人们极大的关注。这就导致了在采取更加严厉的强制措施的同时，由政府与个人共同努力去消灭贫困，因为人们认为这是产生犯罪的原因。但是，白领阶层和法人的不道德行为和不法行为不能用贫困来解释。1978年，当众议院司法委员会犯罪分会开始了历时18个月的白领犯罪和法人犯罪的听证会时，才认识到扩大犯罪概念的重要性。

但是，政府把注意力集中于白领犯罪和法人犯罪是来之不易的。例如，1970年《华尔街日报》的一篇社论，就谴责联邦调查局，把注意力集中于白领犯罪和政治贿赂。

“当抢劫银行的案件迅速上升时，它却把人力物力抽走，并且单方面地使地方法律实施系统失去联邦与这类犯罪作头争的帮助。同样重要的是，它作出一个犯罪政策的判断——不强调往

往使用暴力的抢劫银行罪，却大肆宣传政治贿赂和白领犯罪——就是说，这是毫无疑问的，但听起来令人怀疑这与左翼民主党人特有的对犯罪的政治路线相似。”（《华尔街日报》）1979年6月25日）

60年代和70年代的黑人抗议和示威运动，监狱改革运动，甚至充分宣传的阿蒂卡的骚乱，都使人们注意到美国的监狱里，黑人和穷人的比例极不相称。有见识的人士开始提出疑问，那些违法的中、上层阶级的白人和公司经理，他们受到什么惩罚呢？对水门事件的罪犯和法人犯罪的罪犯所判处的短期刑罚或者缓刑，与对夜盗犯和抢劫犯所判处的10年，20年，50年，甚至150年的徒刑，形成了尖锐的对照。

最后，马克思主义者或新马克思主义者根据阶级斗争的理论创立了“激

进的”或者“新”的犯罪学，而且出版了许多以这种观点写的出版物。这些著作大都指出法人滥用权力在资本主义社会所起的作用，并且指出，法人比较容易被免于起诉和免除刑罚，特别是与下层阶级和工人阶级的成员相比，更是如此。虽然这些作者的观点常常是夸张的，但是，他们却有效地促使犯罪学者们考虑，在自己的研究中是否抱有阶级偏见？犯罪学者开始认识到，他们也许已给公众产生这样的印象，即罪犯是那些实施传统的偷窃罪和夜盗罪的下层阶级的人，而不是法人成员。

什么是法人犯罪？

法人犯罪就是任何由法人实施的、应受国家惩罚的行为，无论这种惩罚的根据是行政法、民法还是刑法。这超出了刑法范围的犯罪定义。刑法规定只对一般罪犯提起公诉。当然，对法人虽然可以处以罚金，但是却不能判处监禁，因而用以控制个人违法者主要的徒刑不能适用于法人本身的案件。因此，大部分的法人违法者只能由诸如联邦贸易委员会，环境保卫局，粮食和药物管理局这样的政府的准司法机关处理。对法人违法行为通常采取的行政或民事执行方法是：书面警告，同意不再违法的协定或判决，强制服从管理机关的命令，没收商品或者回收商品，行政的或民事的罚款，以及法庭制止继续违法的禁令。

除非使用这个更为广泛的犯罪定义，否则，不可能把在同样的情况下发生的法人的违法行为，按普通刑事犯罪看待。在法律术语中，商业或法人罪犯，与普通罪犯“在行政上是有区别的”（萨瑟兰 1940 年）。这并不是因为它们在法律诉讼上的区别，而是因为法律术语上的区别。因为许多禁止法人违法的法律有更新的根据，公司部门的经济和政治势力已经有效地联合起来阻拦或防止在这些法律上规定刑罚。

也许有人会争论说，新的联邦管理机构的强制行为，与传统的犯罪概念难以相称。他们会强调指出，每个社会都有惩罚杀人，伤害，性犯罪和偷窃的规范或刑法，虽然对这些犯罪行为的界限会有不同的规定。但是迄今为止，还没有一个社会规定惩罚污染和歧视的法律，如果把这些领域同等对待，就是对文化和历史的无知，即使有人轻视法人行使的权力，这种权力能把刑罚排除在强制实施的手段之外，他的论据也是软弱无力的。今日的刑法，也象过去一样，充满了没有传统根据的法令，例如，禁止吸毒或者裸露癖的法律，还有对违法者可判处罚金或监禁的其他各种行为，诸如不铲除人行道上的积雪，在旱灾时滥用水源等。那些以不是传统的犯罪行为为理由而主张污染、歧视，和不提供安全的工作场所等行为不应视为犯罪的人必须记住，有更多的人因为信奉异教和有亵渎神明的言行，可能被国家判处比任何其他传统的犯罪更为严厉的刑罚。此外，这些新的法律领域企图消灭那些对人的健康和生命造成不必要的威胁的行为，如同像伤害罪那样的传统的犯罪的一样。

无论如何，法律程序与宣传工具的重点宣传相结合，使诸如夜盗罪、抢劫罪和偷窃罪这样犯罪的定义和概念永远存在。电视每日为我们提供同普通刑事犯罪作斗争的节目。因此对街道犯罪的恐惧普遍存在，而对法人犯罪则毫无恐惧。由于大多数人没有遭受强奸、抢劫和其他暴力犯罪的亲身经历，他们对犯罪问题的性质和范围的理解大部分是来自家庭，教育机关，政治家以及有广泛影响的宣传工具所提供的犯罪观念。

“例如，暴力犯罪上升 10%，强奸增长 100%，谋杀犯罪上升 20%，严重犯罪在增长，这样的报纸标题向公民报导、犯罪问题（街道犯罪）正以惊

人的比例在增长。美国和加拿大的《统一犯罪报告（通讯）》都强调“街道犯罪”。因此，在宣传工具中，很少出现诸如法人犯罪上升 100%，规定价格的犯罪增加 50%，法人犯罪的死亡钟声敲响起来了，这样的标题。”（戈夫和里森兹，1978 年）

#### 作为白领犯罪的法人犯罪

法人犯罪是白领犯罪，但它是特殊类型的白领犯罪。法人犯罪实际上是在一方面是董事会，董事，经理之间，另一方面是母公司、分公司、子公司之间的复杂关系和期望的情况下发生的团体的犯罪。这个法人犯罪的概念是逐步发展的，因此，它自然常常与范围更广的、所谓白领职业的犯罪混为一谈。

白领犯罪概念的发展鉴别一批与一般犯罪无关的、而涉及金融方面的违法行为的犯罪行为。白领犯罪根据其犯罪构成和这一事实，即对白领犯罪大多处以行政和民事处罚，而不处以刑罚，与低级的社会经济犯罪区别开来。相对来说，白领犯罪是犯罪学理论中新增加的内容。在萨瑟兰创造“白领犯罪”这个名词时，他把它定义为“由中级和高级的社会经济集团的成员实施的与他们职业有关的犯罪行为”（萨瑟兰，1949 年）。他的定义后来被认为是太严格了。后来的定义把犯罪者的阶级地位降低为一个相关的因素。在这一点上，埃德尔赫茨（1970 年）把白领犯罪定义为，以取得金钱或财产，避免支付或损失金钱或财产或者取得商业的或个人利益为目的，用无形的手段并采用隐蔽的或狡诈的方法，实施的一种或一系列的违法行为。

与普通犯罪不同，白领犯罪有两种类型：职业犯罪和法人犯罪。职业犯罪大部分是由个人或者个人组成的小集团实施的、与他们职业有关的犯罪行为。它包括由商人、政客、工会领袖、律师、医生、药剂师的违法行为和雇员贪污雇主的金钱或者偷窃货物和工具。职业犯罪包括偷漏所得税，倒卖旧汽车和其他产品，欺骗性的修理汽车、电视机和用具，贪污、用空头支票骗钱，违法出售证券。政治家和政府雇员也实施职业犯罪，其中包括直接侵吞公款，以及通过虚报工资名单、把亲属列入工资名单、或者收取被任命者的报酬，来间接获得公款。可是，他们的非法活动通常更为狡猾。政客和政府雇员可以通过给商业以优惠而获利，例如在签订公家合同中收取佣金，也可以通过签发欺骗性的许可证或执照和通过默许纳税上的欺骗行为而获利。

在另一方面，法人犯罪是“由分离的个人组成的集体实施的，它不能同独自一个的行为相比”（夏皮罗，1976 年）。法人犯罪与职业犯罪可能混淆。如果公司职员在为公司做事时违反法律，这是法人犯罪。但是，如果他为了谋取个人利益而实施侵害公司的犯罪，例如贪污公司款项，这就是职业犯罪。职业犯罪可能涉及不只一个公司职员。例如，在 1978 年，阿纳康达公司的前任司库和副总裁伙同其他两个公司的总裁为诈骗 6 个银行的 3,400 多万美元而被起诉（《华尔街日报》1978 年 11 月 28 日）。起诉书控告两个人曾经劝说阿纳康达公司职员滥用他的公司职位，通过银行做虚伪陈述，伪造文件等行为以获得那笔金钱。起诉书还指控这笔钱被这两个合伙的公司总裁用来偿还各种贷款和投机倒把，阿纳康达公司的职员接受少量的现金，一辆价值 13,000 美元的汽车和贵重的艺术品。

职业犯罪与法人犯罪之间的区别在实践中有时好象带有一点任意性，因为难以确定一个人的意图。在这一点上，夏皮罗（1976 年）问道：“如果雇员，觉得固定价格会对公司造成损害，但是还是参与了此事，因为他害怕如

果拒绝则会失去职业，那么，该雇员参加的是法人犯罪还是职业犯罪？”同样地，一个公司职员可能为公司实施违法行为而从中谋取个人利益，以职业保证金，提升职位、增加新水或奖金的方式间接取得报酬。在这种情况下，为法人做事和为自己做事是结合在一起的。在某些场合，职业犯罪和法人犯罪兼而有之。例如，费尔斯通公司的一个职员帮助公司获得并管理一笔可能使公司得到好处的非法政治捐赠，然后，他贪污了这笔款项的大部分。

“一星期以后，他辞去了费尔斯通轮胎和橡胶公司副总董事长和财务主管人的职务。1976年5月，证券和交易委员会认出62岁的罗位特·P·比斯利、就是公司提供用来政治上非法收买官员的那笔11,000美元资金的经手人。上星期纽约的联邦大陪审团控告比斯利把这个非法的计划又推进了一步。陪审团说他没有把部分款项送给政客们，而是私吞了最大的份额。在那份有40项罪状的起诉书中，陪审团说比斯利把大部金钱用于购买债券或者偿还他个人债务的本金和利息。在他辞职前不久，比斯利把206,101美元归还公司的金库。在1970和1973年收到那笔款项中的另外的33万美元，显然要求他偿还的625,000美元的下落仍然不明。比斯利对联邦的控告没有评论，但是早些时候他曾经说过，他是包括已退休的董事长雷蒙德·C、费尔斯在内的其他公司经理的替罪羊。（《每周新闻》1977年11月7日）

#### 其他国家的法人犯罪

法人犯罪绝不限于美国。它广泛地出现在欧洲、日本、澳大利亚以及世界上的其他地方。一位德国专家认为，欧洲新闻界揭露的法人丑闻在其重要性和数量上都与美国揭露的法人丑闻相类似（蒂德曼，1979年）。在欧洲，也象在美国一样，普遍存在着法人诈骗，违反税收和证券法规，反对竞争的或者卡特尔的违法行为。这些违法行为的主要形式是滥用以美国为基地的欧洲跨国公司，特别是那些在某些第三世界国家经营的公司，垄断市场（蒂德曼，1979年）。

德尔马斯—马帝（1977年）指出，法国的跨国公司在许多方面违反法律。例如，他们可以利用合法的或非法的手段偷税漏税。跨国公司曾被控告把利润从一个子公司转移到设在如瑞士那样的低税率制国家的，或者提供避税掩蔽所的国家的子公司去。但是，正如科森指出，这并不是很容易的。资金的输出在法国受到严格控制制度的限制。只有在某些特定的情况下并经过一切必要的批准手续才能允许资金转移到国外。因此，如果一个外国公司委托在法国的子公司把资金转移到另一个国家，如果这笔资金转移在经济上不能证明是正当的，“那么，他就必须寻求通过什么途径，凭借什么压力或贿赂，以及有损于谁或有利于谁，以获得批准”（科森）。法国制造业公司也伪造帐目以逃避交纳工商税。

在日本，国会已通过一项法律，惩罚“有害人身健康的污染环境”的犯罪。根据该项法律，工厂故意或过失排放危害人的生命或健康的物质，可以判处监禁或罚金。如果由此而致人疾病或死亡的，可以加重处罚。因为瑞士的银行业和商业与欺诈性的无偿付能力或者欺诈性的破产，错误管理资金和伪造帐目，以及由于逃避纳税和关税而违反法律或道德规范的行为有利害关系，瑞士作为国际的商业和银行业的中心，特别对欧洲产生日益增长的压力，也产生日益增长诱惑。瑞士的银行系统经常被告为偷来的或抢来的钱提供隐藏场所，为操纵股票和可疑的推销商打掩护，帮助偷税漏税的人隐瞒收入和资金。由于国际银行业的大规模的集中，由于银行保密法，也由于对储户

的类型更为宽容的态度，瑞士无疑地已变成性质可疑的金融交易中心。在这种交易中，存款被非法转移，以掩盖它的非法来源。然后通过新的商业交易使它成为合法的款项，而且它逃避了税务机关的耳目。许多美国公司通过瑞士银行，转移对尼克松总统竞选运动的非法捐赠，并转移非法的或有问题的国外报酬或贿赂（见第七章）。从事这种交易的银行常常违反瑞士法律以及其他国家的法律。

蒂德曼（1979 年）注意到，任何国家的跨国公司的特别结构，都容易使违反法律得逞，通常是逃避国家规定的管理公司操纵内部调拨价格的法律，以便在特定的国家中少纳税，以及在国家之间调动业务，似逃避法律规定的劳动保护和环境保护标准要求。受害国对跨国公司在国外的非法活动进行调查的困难，以及母公司对国外的子公司的行为承担责任的难题，也有利于怂恿各处的跨国公司的犯罪活动。法人犯罪的研究对犯罪的传统解释进行争论，并且对权力的分配和行使提供透彻的见解。更加明确地说，例如，关于贫穷和个人变态“导致”犯罪的论据，就完全不能解释公司经理们的犯法行为，因为他们是富裕的，而且大概是十分健全的人。

法人犯罪表明了我们社会的权力分配。审查法规大全就可以看出，有几类法人行为是刑法和其他法规现在已规定了，有几类是法律没有规定的。这些法律表明法人权力对立法的影响。另一方面，也发生了权力的转移，某些法人行为（例如，污染以及忽视生产和工人的安全）已经受到了诸如环境保护者、消费者和工会等利益集团成功的挑战。因而法人受到了政府的控制。

法人犯罪提供一个社会伪善程度的表示数。厌恶地看待下层阶级中的偷窃和诈骗并加以惩罚，而同时又鼓励上层阶级的欺骗并称之为“精明的商业实践”，这就是伪善。对法人以及它们如何被控诉和惩罚的考察表明，是谁控制了美国社会的法律实施以及在何种程度上这种控制有效的。甚至在法律程序这个主要的领域，法人犯罪通常被一种文雅的和体面的气氛所笼罩，这种气氛在普通刑事犯罪的案件中极少出现过。法人很少被称为犯法者，在执法程序中，更是极少被称为罪犯。即使违反刑法和其他法律，律师和法人的法律顾问常常把法人称为“有问题的”。但是人们不会说抢劫犯或夜盗犯是有问题的。

## 第二章 法人的成长与发展

在中世纪，法人大都是作为管理事务的方法和为了把分散的个人组成成为一个法律实体而存在的，例如同业工会、教会团体、大学或者享有特有权的自治市等。由于授予这些团体以法人的身份，国王允许它们有自己的立法权和司法权。当时，法人的重要性在于联合而不是利用资本的普通股。

法人并不是直到工业革命才作为一个法律的和经济的实体出现的。现代商业法人先驱大概是不列颠联合股份公司和荷兰东印度公司。后者建立于1602年，想是第一个建立的固定股本的公司。在过去三个世纪中，法人的基本法律特点得到发展，它是一个国家特许成立或承认的团体；它有权为了一个共同宗旨持有财产；它有权以一个共同的名字起诉和应诉；它的存在不受其成员死亡的影响。这些仍然是今日构成法人的必要因素。由于作为一个法人进行经济活动，其成员既可以减少个人的风险，又可以减少个人经营所需要的资金。这样，法人就成为“在一定时期内，拥有许多人聚集的资金，而且不受个人死亡或退股影响的法律组织”（蔡期，1959年）。不过把处理法人事务的权力授予董事会，则是缓慢发展起来的。

随着工业革命和企业规模的扩大，由于种种原因，法人已成为实际的需要。在美国，在1800年以前，法人已经从被赫斯特称之为一种“特殊的特权”而发展为“普遍的功利”（斯赫特，1970年）。公司不难领得为商业目的使用的、立法机关为成立公司发的许可证。这种许可证满足了法人关于保证财产的继承，使组织形式标准化，提供和分配资金，股东的有限责任等方面的需要（蔡斯，1959年）。从这些许可证可以看到的好处是，通过销售股票和债券以增加资金的日益增加的能力，优惠的纳税结构，鼓励专门化以及使美国在19世纪中期制定了一般公司法。

到19世纪末期，几乎所有工业部门的主要公司都是以法人的身份经营的。在美国，以及在许多欧洲国家，特别是英国和德国，当时都在大量生产商品以满足国内和国际市场的需要。

价格的竞争（实际上有时候是任何一种竞争）具有危害性，大的和重要的工业企业几乎完全放弃了此种竞争。由几个公司实行垄断已成为不可抗拒的趋势。许多大公司自愿实行一种每个公司仍然保持某种自主权的联合（即卡特尔和联营）。另外一些联合采取诸如托拉斯或控股公司那样的金融企业的形式，以控制该公司的有投标权的股票。还有一些联合则采用直接兼并和合并的形式从成为一个独立的统一的公司。（亨特，1974年）

随着商业机会的继续扩大，较大的公司寻找各种在法人时代以前不可能采用的新的发展方法。大的制造业为了控制他们的供应资源和销售市场，首先通过购买其他公司股票的方法，企图取得对某些关键工业部门的工厂的控制权。这样，反过来形成托拉斯，然后是控股公司，以便取得对生产的各个阶段——从获得原料到成品分配——的控制权“和保证货物畅通无阻地进出他们的生产和加工厂”（钱德勒，1969年）。大规模的生产和分配会产生经济实惠。20世纪20年代前，大多数大公司的营业已具有全国性的规模。

在20世纪30年代，因为市场萧条，这种通过结合取得的发展进程停滞了。技术最先进的工业，例如化学、橡胶、电力和交通动输等，率先进入了第二个重要发展阶段——多样化。采取这种扩展策略的效力也是稳定和控制外在的经济环境的愿望：“一体化的公司在20世纪20年代后开始多种经营。

因此，到 20 世纪中叶，大部分主要工业已被少数采取这种经营方式的庞大公司所统治”（钱德勒，1969 年）。第二次世界大战以后，公司领导人发现，实行兼并比从头开始建立新工厂或发展新公司要更快和更便宜。因为兼并已证明是效率更高，花钱最少而且往往风险也最小的。自从第二次世界大战以后，兼并几乎是所有大公司拥有的工业资产股份增长的原因。

#### 今日的法人

现代法人追求的目标是发展与赢利。它有一个复杂的统治结构，在它的经营活动中，起关键作用的是管理部门而不是股东。正如一位作者说，法人是“一种社会学上的组织和一种政治工具，一种经济力量和一种司法上的人”（米勒，1976 年）。

正如德鲁克（1972 年）曾经指出，20 世纪 20 年代，通用汽车公司创立的重要结构特征，已被许多工业企业所采用。这些特征包括：“分散为自主的分公司；每个公司有其自己的营业，分公司经理对该公司的工作负完全责任；总管理部门则掌握政策，控制资本的支出和主管上层职务的提升。”任何大公司的组织结构依赖于许多人之间的关系——工人、管理人员、分公司经理、公司本部、董事会及董事长和副董事长——同时，也是公司的高级职员与他们的下属人员的关系。伍德曼西在 1975 年，曾经以通用电气公司为例，对法人的结构作了一个很好的全面概述。

我们从描述通用电气公司的形式开始，它的雇员被正式组成为不同的权力阶层。公司就象一座金字塔。为数众多的公司的工作人员组成金字塔的基础；他们接受来自上面的命令，但是任何其他人发布命令。如果你被雇用为该公司最低层的工人，你会发现你是在一个装配线上工作，为某种型号的电冰箱装配马达。你会被安排在一个 5 至 50 人的小组里，他们全都接受一个管理人、一个工头或者经理的命令，你的管理人员在这个金字塔的第二层；她或者他，以及其他的管理人，他们专门研究这一型号的电冰箱，他们全都接受总管理人的命令。

通用电气公司大概有 180 个这样的总管理人，每人领导一个拥有一千雇员的部门。你的部门的总管理人和另外一两个生产通用电气公司另一型号电冰箱的总管理人，又受副董事长兼电冰箱部门总经理的领导。此人（在这个层次或这个层次以上层次仅有几个人）是通用电气公司领导各部门的 50 名负责人之一。他与若干生产主要电气用具的其它部门的领导人一起，仰望着这个金字塔尖端的第二层，而且盯着高高在上的副董事长兼领导整个主要电气用具集团的集团经理。不管这个金字塔底层的工人有 30 多万人团经理职务的只有 10 人。通用电气公司的全部生产行业由这 10 人分工负责。与他们大体上处在公司的同一权力层次的是通用电气公司本部的总经理们，这些人考虑的不是某一种产品的生产，而是考虑整个公司的重大事情，例如，财务、制定计划，法律事务以及与雇员、公人和政府的关系等。

在金字塔尖端的是四个人；董事会的三个副董事长以及在他之上的总经理兼董事长雷金纳德·琼斯。这四个人单独商议事情，但是，他们每月召开一次有其他十五个人参加的会议。参加董事会的这些人，并不是从通用电气公司金字塔的下层邀请的，而是先后从邻近的金字塔的顶点过来的。他们中间有十三人是其他公司的总裁或董事长，第十四人则是公司的前任董事长，第十五人是一位大学校长。

公司是一个法律实体。它允许公司利用被称之为股东或股票持有人的个

人提供的资本。从严格的法律意义上说，甚至最大的公司也是属于这些股票持有人。但是，伯利和米恩斯（1932 年）在他们关于法人的经典研究著作中指出，实际控制公司的是上层管理人员而不是股票持有人。“在这个意义上，可以不把股票持有人看作是所有人，而看作是对公司利润的某些固定份额的合法要求者——除此之外，他不能有更多的要求。”（贝尔，1977 年）

大公司典型是个负责经营的管理部门。它们的庞大规模产生了管理问题。对这一问题的唯一解答是官僚的组织机构。

庞大公司的内部体制是权力主义的、等级制的和官僚主义的，它是由有充分自主权的管理部门自上而下地实行管理……它们必须竞争的主要压力是控制资本市场通路的金融机构的势力，在所有权与控制权分离的情况下，具有权力主义性质的大公司兴起之后的联合，造就了一批精选的商业精英，他们对经济事务的影响力随着他们管理的公司的正在扩大的统治而增长。（富斯菲尔德，1979 年）

负责公司日常事务的是被雇用的职员，即管理部门。他们的主要报酬就是他们的薪金。他们增加经济收入的手段，是提高他们在公司的等级制度中的地位。这就产生一个问题，即公司的管理部门对谁负责和负什么责任。

#### 政府对法人的控制

虽然宪法上故意略去了联邦政府批准成立法人的权力，但是，早在 1791 年，国会就曾经批准一个法人的成立。而且，在麦卡洛克诉马里兰德一案中，最高法院批准成立法人的权力。不过，在实践中，联邦批准的法人相对地少了，而且，早在 19 世纪，法人政策的制定已成为各州的特权。

最初，法人的特许状既清楚地说明法人的宗旨，也清楚地说明对它的经营和发展的某些限制，这是由立法机关强制规定的。虽然在 1831 年至 1960 年间，关于法人对社会权力均衡的影响曾经有过许多争论，但是，州立法机关却倾向于对法人制定相当有限的规定，限制法人只能履行特别规定的经济职责。到 1880 年，具有某些规定的“取得法人资格的现成的方法”已由一般标准公司法加以规定。（赫斯特，1970 年）

大多数州都颁发永久性特许状，而且允许公司创办人规定公司的宗旨以及公司经营的权力范围。至于较大的公司，由每年选举产生的董事会负责公司的指导和管理。董事会一般掌握政策，高级职员处理日常事务。董事会和股东的权力是在特许状中规定的，们是公司的高级职员的权力则是由董事会决定的，因此在公司存在期间内是可以改变的。雅各比在注解美国法律上法人作为“无形的人”的定义时，为了描绘当代法人的生命，扩大了法人与自然人的相似之处。

就像自然人（个人）一样，法人出生（特许成立），成长（扩大资产、销售额或者利润），结婚（兼并），离婚（母公司收回子公司全部股本使之脱离的做法），生子（组建子公司），健康或生病（获利或亏本），移居（获准在新的管辖区内营业），成为等级结构的一部分（成为控股公司联合企业的组成部分），和死亡（解散和交出特许证）。（雅各比，1973 年）

从 19 世纪中期以来，政府的司法部门一直在努力解决在经济舞台上法人这个新角色的问题。虽然合同法正在得到发展，但是，法人的法律控制和法人的发展却缓慢得多。斯通曾经简略地描述了把法人的行为纳入法律的详尽研究的历史。

由于法人的职责多种多样，经常变动并且它们的组织结构更为复杂，如



果无视它们是实体而且不去深入到里面找出某些特别的有如人类的违法行为，实际上就不能恰当地处理越来越多的与法人有关的问题。但是，当法律制度准备承认法人是行为人时，它并不准备对它具有人的身份的前提条件作重大修改，以适应法人的存在。然而过去的一般法律制度都认为法人是“人”，而普遍接受，并且允许它们一旦符合“出生”（组成公司）的合乎规格的必要条件，可以相信无论在那里它们将会不加区别地受到象任何人一样的对待。（斯通，1975年）。

因此，当代法人是一个由国家授予特许证而得以存在的法律上的人。在法律看来，千千万万的个人所有者经营的公司和有着分散的所有权的大公司，都是同等的人。规定某些法人行为的法律已经从一批为人们制定的法律之中发展起来。法律以个人行为为基础，其中有些是犯罪行为，另一些是民事侵权行为。个人造成各种危害，欺骗顾客，致人重伤，杀人以及实行其他犯罪行为。对个人实施的行为与对那些由例如法人的实体实施的行为给予类似的处理，部分地是由于许多法人的行为是个人可以实施的，例如，生产有害的商品、污染环境、贿赂、或者偷税漏税。“用这种处理办法，每当法律明示或暗示以‘凡是……的’的措词讲论时，如不仔细考虑，该项规定就会顺利地适用于法人。”（斯通，1975年）

但是，例如在几个公司生产、经营、包装使人生病，减少寿命，甚至直接致人死亡的食品的情况下，把对人适用的法律适用法人是特别困难的。在法人案件中法院必须审查判断的证据往往比在个人案件中复杂得多，技术性也强得多。

然而，一位杰出的法学教授主张，自1886年最高法院断言法人是“人”以来，在第14修正案的意义的范围内，它们应当在一切方面都符合适当法律程序的基本原则：

自然人应当遵守宪法的义务——对法人团体，应当有一个遵守宪法义务的观念。虽然这个义务现在处于一种不成熟的和不完全的状态，但是它至少包括两个方面。第一，法人团体（如上述定义）应当遵守与它直接相似的个人所遵守的公平待遇的最低标准；这些标准已概括在适应法律程序的概念之中，这个概念是用速记、非法律术语写的，它意味着政府不应用专断的态度对待任何人。第二，法人团体在作出诸如影响工资和物价的基本决策时，应当注意到美国人民的全面的利益。换言之，它应当考虑公众的利益（米勒，1978年）。

虽然公司法是一个独特领域，在发展中涉及更多的法律上的问题，而这些问题已不断经由法律制度制定出来，但是，联邦政府日益面临着法人控制和管理的更为普遍的问题，而且通过诸如《谢尔曼法》（1906年），《克莱顿法》（1914年），和《联邦贸易委员会法》（1914年）的法律，政府的规章终于成功地控制了数量有限的、最明显的滥用法人权力的行为。不过，1929年的大萧条带来了对法人态度的转变，因为出现了对它们的责任的忧虑。股东的权力成为“日益依靠管理公司的客观条例的主要推动力”（赫斯特，1970年）。由于建立州的和联邦的管理机构，这种客观规章变得更高度专门化了（见第四章）。20世纪中期，出现了行政诉讼，它开始在对法人的公共利益准则上起重要作用。行政诉讼为行政、司法和立法部门对法人的控制增加灵活性和专门知识。（赫斯特，1970年）

法人的形象

法人特别是利用广告力图在公众、消费者、投资者以及它们自己的雇员面前塑造个好的形象。它们常常雇用专家，花费达 25 万美元的重金，用更改法人名称，重新设计标记和招牌，更新产品包装手段，如施用魔法似地创造出一个新的法人面貌（《华尔街日报》，1978 年 3 月 1 日）。近几年来，努力改变自己面貌的大公司的例子有阿利尼航空公司、美国银行和食品机械化学公司。阿利尼公司比泛美航空公司有更多的乘客，但是，旅客认为它是一个小的省级公司，因此它改名为美国航空公司。美国银行有一个固步自封的、令人生畏形象，但是它希望人们认为它是“富有革新精神的和友好的。”食品机械化学公司已经取得迅速发展，但是却保持着一个不令人注目的形象，甚至几乎没有人知道它生产什么东西。

公司经常公开资助改善形象的设计，例如，很多公司出钱资助艺术界，估计每年达 2 亿 5 千万美元。以国际商业机器公司为例，它曾经为“德累斯顿的光彩展览会”赞助 75 万美元，埃克森公司捐赠 15 万美元帮助用卡车运送图坦克哈曼的珍宝到美国各地巡回展出。它们期望这些活动会改善公司与公众的关系。生产办公室用机器、日用品、化学制品和其化工产品的第一流制造商史密斯-科罗纳-马钱特公司在过去几年曾经资助过许多重要的展览会。“这不是发善心”，而是“因为它对艺术有好处，对看到伟大艺术作品而高兴的几百万观众有好处，而且——并作最不重要的——对史密斯-科罗纳-马钱特公司有好处。”他说，举办这样的展览，“可以得到公认，而这种公认给公司带来的好处就如同公认给摆好架式的政客和从前的教士们带来的好处一样。”（埃利克，1978 年）

公司还用公关专家同各种谣言作斗争。这些谣言可能损害公司形象，从而损害销售，挫伤雇员的积极性，影响股车的关系。公关工作必须驳斥 1978 年流传的，下列无事实根据的谣言：“麦克唐纳的汉堡牛排的肉里有寄生虫；库尔斯啤酒厂资助控制枪支；R.J. 雷诺烟草公司在墨西哥种植大麻；假牙放在一杯可口可乐中，一夜之间会溶解；通用食品公司生产的爆爆糖会把胃炸裂；穿上约克基公司的短裤会使人不生育。”（《华尔街日报》1979 年 3 月 6 日）。

这些塑造或维护法人形象的努力，同产品广告的、与人格更无关系的作用不同。在塑造形象的广告中，法人把自己装扮成“就象一个可以对事件作出反应的人”（伍德曼西，1975 年）。在它声称它是如何企图改善社会，以及它对例如指责它攫取超额利润的攻击所作的反应这两个方面，法人都象一个人而不象一个有组织的实体在起作用。法人被看成“象人”那样坦白地谈论问题。法人登广告常常使用进步之类的抽象概念，来说明法人行为的正确性，这样的概念突出说明，技术的发展自然意味着进步、人类幸福和满足。另一种方法就是注视公众的特殊利益的话题，诸如城市的衰退、污染、森林的美丽、大自然、或者动物的生活，明显地表明法人对它们非常关注。

塑造法人形象的同样有效的方法是可由法人说明它们对经济、社会以及对每一个人如何重要。复杂的社会问题是难以用简单的方法解决的，然而公司却巧妙地提出了一揽子的解决办法。例如，犯罪是与缺少通用电气公司的路灯有关；如果制造人造卫星从外层空间拍摄空气污染情况就可以解决污染问题；在空间计划中，公司尽力而为，加上政府资助，间接提高了医疗贷款，使癌症和呼吸疾病患者能得到支援；提高石油工业的利润会使消费者受益，因为这些利润将用于开发更多的国内石油，从而增加石油供应，并最终降低

油价。

具有广泛影响的宣传工具日益成为强调法人形象活动中的主要收益者。广告充斥报纸和电视，这表明各种公司和工业集团有何等的社会意识。因而，所谓公用事业的广告每年为登广告要花费 3 亿多美元，这表明对环境的极大关心。“在考察他们在环境保护方面不令人满意的记录以前，人们可能认为他们是从事保护自然环境的工作而不是在从事能源生产。”（亨宁，1973 年）

相反，法人力求避免成为违法者、环境污染者、不正直的雇主或危险产品的生产者的形象。从 1978 年关于费尔斯通公司的“500”型号案件中，可以看到对法人形象的反宣传的结果。正如《华尔街日报》（1979 年 11 月 14 日）指出：“费尔斯通有它自己的难题，这是由于指控它在 1977 年以前几年中生产劣质的钢带束子午线轮胎引起的。公司仍在大量的回收轮胎。人们很难估计，由于对费尔斯通轮胎广为宣传的抨击，对该公司的产品形象，究竟造成了多大的持续性的危害。”费尔斯通的难题在 1980 年仍未解决。尽管它同意缴纳一笔 51 万元的民事罚款，以和解政府对它非法拖延回收某些不符合联邦安全标准的轮胎的控告。据国家公路交通安全局说，这是根据联邦汽车和轮胎安全法征收的最大的一笔民事罚款。该公司同意缴纳罚款但不承认违反法律（《华尔街日报》，1980 年 3 月 13 日）。这个案件涉及 1973 年和 1974 年生产的轮胎，其中有 40 万条钢带束子午线“500”型号轮胎和 5 千条有关的“普利麦罗”子午线轮胎，这与 1978 年后半年由费尔斯通公司回收的大约 1 千万条“500”型号和“TPC”子午线轮胎同一类型。

为了掩盖可能损害公司名誉的不道德行为，公司的公关代理人可能采取各种手法，例如为了哄骗公众而在发布新闻时作虚伪陈述。还可以故意推迟发布坏新闻，“对记者和投资者说谎，有人为的障碍，有各种掩盖手法，有作为的犯罪和不作为的犯罪。”（《华尔街日报》，1978 年 8 月 1 日）

#### 规模和市场的集中

现在美国公司的规模令人难以想象。1978 年，《幸福》杂志所调查的 500 家最大的公司的年销售总额达 1 万 2 千亿美元。通用汽车公司和埃克森公司这两家世界上最大的工业公司的年收入超过 600 亿美元；除了美国和苏联以外，它大于世界上任何一个政府的年收入。在 1974 年，通用汽车公司的雇用人员比加利福尼亚、纽约、宾夕法尼亚和密执安各州政府雇员的总和还要多。美国国务院有许多外国工作人员，但是埃克森公司的外国雇员为它的 3 倍。

如果把美国最大的公司与一般的公司加以比较，就能更好地理解前者的庞大。美国两千家大公司的营业大约占全国商业的一半。五百家最大的工业公司的销售额占全部工业公司销售额的三分之二，其资产占全部制造业资产的四分之三。此外，大公司正在显著地扩大它的经济股份；虽然在 1956 年，二百家最大公司控制全部制造业资产的一半，但到 1975 年，它们就已控制三分之二。在 1978 年，国际商业机器公司 and 美国电话电报公司合起来支付的股息，相当于为地球上每人支付一美元多。国际商业机器公司的股息总额则差不多等于为每个美国公民每年支 10 美元。

大概有三分之二的制造业是高度集中的，即大多数主要的制造业部门分别被少数几个公司所控制，它们常常被称之为“大三”或大四。”没有一个公司能单独控制整个主要市场，但是有些公司已接近这个目标。西方电气

公司实际上生产全部电话设备，通用汽车公司实际上生产全部内燃机机车。通常把如此集中的市场理解为在有大量买主的情况下少数制造商对市场的控制，希腊语则意味着“很少卖主”。通过削弱竞争和减少卖主的少数制造商对市场控制的进程，这些工业巨头无论对产品或价格都拥有无法估量的权力。许多人害怕，正是这种高度的集中威胁自由竞争，而且它的进一步扩展，威胁我们的社会和政治制度。在 1970 年，四家公司控制了很多工业的百分之七十五到百分之百；在 1980 年，这种市场集中大体相同。例如，大约百分之九十的各类工业掌握在四家公司手里；其中两个，凯洛格公司和通用食品公司居统治地位。

在最大的公司持有的产业股份与这个产业内部的日益集中之间，存在着极为重要的关系。穆勒（1977 年）讲到：“很大的公司在三个产业中的存在的规模越大，市场集中的可能性就越大。”25 年前，美国有 374 个酿酒厂，现在只有 38 个，而且整个酿酒业大部分仅集中在四家酿酒厂。

市场的集中对竞争活动有重大的影响：“高度集中几乎普遍地伴随着高大的壁垒，以阻止新公司的进入，例如过高的广告费。”（穆勒，1978 年）此外，韦斯曾经证明，市场的集中程度与利润率的高低和边际成本价格的高低之间有着一定的联系。少数庞大公司对市场的统治使它们能固定垄断价格，即决定某一产品的价格是多少或者提高价格，这往往不是基于正常的市场力量的自由竞争，而是对于市场承受能力的考虑。高度的市场集中意味着“价格领导，”或着说在决定价格时追随领导者的作法，在不必有任何违反反托拉斯法的共谋情况下进行。这样，例如，一个面包大约含有价值 5 美分的小麦，大公司可以不考虑其它成本就把一个面包定为 70—90 美分的高价。

电视广告在加强消费品工业的市场集中方面，似乎扮演了重要的角色。广告费用特别是电视节目中的广告费用，对较小的公司例如啤酒工业来说，可能是付不起的，但是大公司可以而且事实上已经以先买权取得合适的电视广告时间。穆勒和罗杰斯（1978 年）曾经断定，大公司在电视广告运动中的巨大开支引起的重大政策问题，远远超过了它们对工业结构的影响：“因为电视在决定消费者的选择上是强大的宣传工具，它具有潜在的力量，他应起的、独立自主的作用。”使消费者在自由的市场经济中做为一个自主的人，不能正常发挥他应起的、独立自主的作用。”

表二 少数大公司统治的工业 (由四大公司控制的市场百分比)	
	0            25            50            75            100
铝	阿尔科公司, 雷诺兹公司, 凯泽公司
汽 车	通用汽车公司, 福特公司, 克莱斯公司
合成纤维	杜邦公司, 联合卡比德公司, 赛兰尼斯公司, 蒙桑托公司
平板玻璃	皮茨伯格板玻璃公司, 欧文斯—— 伊利诺公司, 科宁公司, 利比公司
电灯泡	通用电气公司, 威斯汀豪斯公司 西尔万尼亚公司
电话设备	西方电气公司
铜	阿纳康达公司, 肯尼科特公司, 费尔普斯道奇公司, 美国斯美尔特公司
谷类食物	凯洛格公司, 通用食品公司
电子管	美国无线电公司
石膏	约翰斯·曼维尔公司, 美国吉普赛烟公司, 国家公司
烟草	雷兹诺公司, 美国烟草公司, 菲 力普·莫里斯公司, LM 公司
打字机	利顿公司, IBM 公司
盐	国际盐业公司, 莫顿公司
枸胶轮胎	古德耶尔公司, 费尔斯通公司, 尤尼罗亚尔公司
肥皂 清洁济	普罗克特和甘布尔公司, 科尔 盖特公司, 利弗·布罗斯公司
钢锭和模型	美国钢铁公司, 贝恩勒赫姆公司, 共和国公司

(注) 本表只列出每个工业部门的首要公司的名称。有的部门只有一个统治地位的公司, 有的部门可能是两个、三个、或四个。

#### 联合大企业和兼并

庞大公司的惊人成长和全球性经营, 大概经过四个主要发展阶段。

最初的原因是公司兼并。《幸福》杂志在 1969 年的回顾中断言, 各个公司销售量极大增长的原因在兼并。联邦贸易委员会在同一时期的一份报告判断, 如果不是第二次世界大战突然出现的兼并热潮, 200 家大公司拥有的工业资产的股份可能下降 (联邦贸易委员会关于公司兼并的工作报告, 1969 年)。

大公司的自我保存的现象导致了巨大的发展和不断增长的地理上流动性。最优惠的利率, 即大银行贷款的最低利率, 首先给予最大的公司这一事实表明大公司一再成功。甚至在纳税之后, 大公司仍然有大量的金钱可用于资本投资。“与早期的工业界的头子相类似, 20 世纪 40 年代、50 年代和 60 年代的巨大公司占了天时地利, 它们具有开办时必要的巨大规模, 来利用这一形势取得进一步的发展。” (卢桑斯和霍杰茨, 1976 年)

快速的生产率和效率有赖于提高生产能力和降低单位成本, 这两者基本

上都是通过科学技术和完善的管理技能取得的。过分增长虽然部分由于有效的生产和管理，可是现在有人坚持认为，它已超过了最适度的效率所需要的边际界限和规模。

大公司的发展也是经济全面高涨的结果。1961年，国民生产总值为5201亿美元；到1974年，提高160%，超过13,520亿美元。在实际条件下，即控制通货膨胀，国民生产总值从1958年的4470亿美元提高到1974年的8300亿多美元，大约提高86%。

现在，大多数的巨大公司是联合企业。虽然它们全都有某些主要的经营行业；但是大多数通过兼并而获得其他各种行业。在本世纪初，大公司一般都把自己限于某一种行业，主要是重工业；现在，这些大公司可能有许多行业，其中，有些与原来的产品是毫无联系的。这样做的结果，这些大量密集的公司拥有的政治的和经济的权力，远远超过那些传统的大公司。虽然今天传统的公司仍然存在，而且在绝对的意义上它们是大的，他们专门经营比较少的行业（穆勒，1977年）。可是，根据穆勒的说法，联合企业的唯一特征是：“实行交叉资助的特殊能力，即利用一个行业的利润去支持另一个行业的作法。”

在1948—1955年期间，大多数兼并是横向的，或是纵向的。横向的兼并方式发生在生产同一产品或者被称为可交换的产品的公司之间，例如两个纺织品制造厂之间。纵向兼并发生在有买卖关系的公司之间，例如轮胎制造厂与轮胎零售商。由于反对这种兼并方式的反托拉斯法执行得越来越严，因此出现不同行业的兼并的倾向：取得与本行业无关的行业。这一倾向促进了公司的发展。有100个主要是靠不同行业兼并而急剧增长的最大公司，其中25个公司在1960—1974年间，除两个公司外，其增长率都在500%以上。有11个公司的增长率竟超过1,000%。从1960年至1974年虽然所有从事制造的公司的增长率为135%，但是，这些大公司的增长率却为772%（穆勒，1977年）。

兼并的结果远远不止扩大兼并的公司的绝对规模，现在它们的营业分布在“许多地区市场和产品市场，而且，大都拥有国外和国内的大笔财产”（穆勒，1977年）。尽管现在大联合企业的数量很多，规模很大，但是有位专家已经指出，到1990年“准超级公司、”甚至“超级公司”的数量及其影响将会更大。（巴格利，1975年）

45

——45——

兼并就是这样极大地促进了最大公司的发展，我们可以从以下事实看到这些不同行业兼并的工业公司规模的增长，在1929年，资产超过10亿美元的公司只有三个，到1973年则有136个。这136个公司的制造业的资产股份，从1939年的8%上升到1973年的53%。在1948年和1975年间200个最大的制造业和矿业公司兼并了2,173个公司。每个公司的资产额都超过1千万美元。兼并使一批资产额为2至5千万美元的企业遭受最重大的损失，在1976年拥有上述数额资产的企业中，被兼并的资产额占全部资产的55%。

在被兼并的企业中资产超过1亿美元的占1976年全部被兼并的企业的20%，占被兼并企业的全部资产的7%。《幸福》杂志列举的在1956—1977年期间500个最大的工业公司中，从那时起已有163个公司被其他公司兼并。差不多占1966年—1970年间这些大公司的一半。在1956年—1976年间，共

有 172 个全国性的大公司，连同它们的 530 亿美元资产一起，被其他大公司所兼并。事实上，这个进程仍在继续。穆勒在 1978 年曾经断言，旨在减慢兼并引起的高度集中而制定的《塞勒—凯弗维尔法》，其作用是微不足道的。在 1979 年发生的美国商业史上最大的兼并之一，就是庞大的美国无线电公司兼并了加利福尼亚金融公司的资产，计 13 亿 5 千万美元。

国际电话电报公司是一个分散经营和兼并的典型事例。国际电话电报公司原来是一个电讯公司，虽然它仍然是世界第二个最大的电信产品制造商，但是其产品仅占它现在收入的 20%。1960 年，它开始努力成为一个巨大的联合企业而不是单一产品的公司，而且，从 1960 到 1974 年，它的销售额增长 1375%。资产从 1961 年的 11 亿美元增加到 1977 年的 1230 亿美元，这主要是兼并了 60 多个相当大的公司的结果，兼并的公司涉及各种行业，诸如电子产品和其他工业产品，烤面包、化学纤维、木材、二氧化硅、自动售货机、饭店、消费者信贷、人寿保险和出租汽车等。在国际电话电报公司兼并的企业中，有雷约尼亚公司

（资产为 292 百万美元），大陆面包公司（资产为 186 百万美元），美国谢拉顿公司（资产为 286 百万美元）。和哈特福德保公司（资产为 19 亿美元）。国际电话电报公司还兼并了 50 多个外国公司，现在它在 70 多个国家经营业务。国际电话电报公司的雇员超过 40 万人，这使它成为全世界第 4 个最大的私人产业雇主。虽然一项 1972 年的反托拉斯承诺协议，迫使该公司把坎蒂兰公司、阿维斯、莱维特以及其他几个公司分离出去。这些公司的资产总额为 792 百万美元。在 1980 年，国际电话电报公司仍然直接影响到数百万人的生活。在 1978 年全世界最大公司中，它排在 15 位（但是，如果把石油公司排除在外，其名次还要高得多）。

倾向多种行业兼并有许多原因：

1. 兼并起到建立一道防止商情波动的屏障作用。公司对各个产品或市场的关心，要少于对每一股份利润增长的关心。当在本行业的投资机会过于冒险或者无利可图时，公司就会从事多种经营。正如个人在其投资计划的作法一样。这将保护公司免于因经营单一的行业而衰退。

2. 在兼并之后，公司可以从一个有利可图的公司中，得到限期的资产和证券。正如伯克（1969 年）指出，几个公司接管一个公司“为的是使用该公司的钱。也就是说兼并者实际上是用被兼并的商号的资产，来清偿它的借据。”

3. 兼并提供了一种迅速获得新公司的技术的手段，否则就要花很多时间和金钱去自己发展新技术。

47

4. 当公司想扩大自己的行业或者从事多种经营时，兼并可减少开办费。

5. 兼并美化了公司成长和扩大经营的形象。

6. 最后，有人主张，兼并使母公司能够利用现有的管理技术去提高被兼并的企业的效率，从而增加公司的利润。兼并的动机是基于这样一种设想，即新的管理技术使各种行业组成的子公司的效率比主要靠内部发展的母公司要高。

他们论证说，联合大企业通过把资本汇集给那些能够最有利地使用资本的企业，来帮助和促进提高效率和生产率。它正在消除落后的经济和固步自封的管理部门。这种部门不应管理全部资产，”并且它正在促使无生

气的管理部门改进工作。它也在使那些呆在市场内有棚的角落里的、自满的、发福了的、懒惰的企业重新恢复活力。（伯克，1969年）

不过，穆勒断言，各种行业组成的兼并没有承诺开创一个“生产效率或者技术进步的新纪元”。在许多联合大企业中，利润增加了，但这常常是“似乎没完没了的税款数字、会计和财务上的花招，以及在内部发展问题上维护兼并的企业结果。”（穆勒，1977年）。例如，各种行业合并的企业，提供许多方法来报告每股增长的利润，而在公司经营上却没有真正的改善。

在提出抑制销售额在20亿美元以上的公司的兼并的提议时，负责反托拉斯的司法部长助理，约翰·申尼菲尔德在1978年论证说，公司建造新的、能扩大资本基础的设备，要比通过兼并获得现有的设备对经济有利。但是他又说，所提的禁令“只适用于那些很少带来经济利益的兼并”（《华尔街日报》，1978年12月29日）。事实上，这可能使经营道德正在衰退，而且一些大公司或者抛弃某些子公司或某些行业，或者从其他企业获得市场的微小利润。（《华尔街日报》，1980年3月7日）

#### 跨国公司

通过兼并、国外子公司和其他方面的发展，今日的多国公司积累了世界上前所未有的最大的财富。根据巴尼特和马勒（1974年）的说法，1974年全球性的公司拥有的实物资产超过了2千亿美元。据《商业周报》载，“那一年，由于只有美国和苏联的国民生产总值超过日本，所以美国在国外的商业可以与世界第三经济强国并驾齐驱。”（伍德曼西，1975年）联合国1973年的一份研究报告说明：当时美国的海外投资占各国的海外投资的一半还要多，估计达到1千6百50亿美元。

公司统治商业世界影响之大，足可与各个国家相匹敌，已超出经济范围。最近，多国公司向人类生活各个方面的渗透，更是令人瞩目。

像通用汽车公司，国际商业机器公司、佩西科公司、通用电气公司，菲力泽公司、壳牌石油公司、沃尔克斯瓦格公司、埃克森公司以及几百个其他公司的，总经理们，每日都在作出商业决策。这些决策在决定人们在哪里居住，做什么工作——如果有工作的话；吃什么、喝什么、穿什么；学校和大学鼓励学习何种知识；以及孩子们将继承何种社会等方面所起的作用，都大于拥有最高权力的政府。（巴尼特和马勒，1974年）

在下述意义上，庞大的公司已成为私人的政府：

它们的行动和政策支配着数百万人和千万个团体的选择。由于它们的规模和重要性，它们所规定的物价，投资政策，产品的开发，工厂的厂址，薪金和雇佣——这一整套的公司政策——都是全国性的重要决策。在这个意义上，我们大部分生活是处在一小批人的决策支配之下；他们只对自己负责，他们选择自己的接班人，他们的机构将不定期地存在下去。一种不完全受市场力量支配的、作出经济决策的模式已经形成，而这种决策模式的合法性是可疑的，它所负的责任是有限的（富斯菲尔德，1979年）。

曾经有人争论说，那些经营现代跨国公司的人“是历史上首先有信心地试用组织、技术、金钱和思想意识，把世界作为一个统一体来管理的人。”（巴尼特和马勒，1974年）。多国公司的董事长有权跨越国界进行贸易，简直象国界不存在似的。例如埃克森公司在一百多个国家销售石油和天然气以及生产和销售石油产品和化学产品。“事实上，跨国公司的构成使它的忠诚二元化，以致它们在国内外的交易中很难理解美国的国家利益。”（穆勒，



1973 年) 一项调查表明：

近十年来，在国外获得利润实际上要比在美国国内容易。其结果是美国公司把它们的全部资产越来越多地转移到国外：现在，化学工业约 1/3 的总资产，消费品工业约 40% 的总资产，电气工业约 75% 的总资产，药品工业约 1/3 的总资产都设置在美国国外。美国石油工业在全世界的投资超过 1 千亿美元，其中大约有一半在美国国外。美国进出口的 30% 以上是由 187 个以美国为基地的多国公司，通过它们在海外的子公司进行买卖的。(美国商业部，1971 年)。

国外工厂的建立和产品的变动是受薪金、关税、运费以及政治和劳动条件所支配的。公司总经理在世界范围内掂量所有这些需要考虑的事情。象国际电话电报公司那样的跨国公司，协调全世界的金融流动、物价、销售、逃避税收、科学研究以及发展目标等方面的决定。

每个国家大部分出口日益成为多国公司的一个子公司向另一个子公司的输出；所以各国为了支付平衡就必须倚靠它们。多国公司越来越不顾地理上的远近，而去寻找制造每一种产品最便宜和最有效的地方。半导体收音机可能是在香港制造，在欧洲销售，

而在美国赚钱……。小国任凭其贸易方式受多国公司的策略所支配。这些跨国公司为它们的产品划分国家市场，以防止它们的子公司之间的无谓竞争，它们或者决定由德国而不是法国为瑞士提供商品，或者决定所有的电冰箱都由意大利生产，而所有的收音机由德国制造。在国际电报电话公司内部、可能会对这些市场的划分发生激烈的争论，但是，这都会在这个帝国内部、在集团总经理之间，并由来自纽约的最后裁决而得到解决。(桑普森，1973 年)

在今日，巨大的跨国公司的扩大使人想到，它们的发展可能对民族与国家的概念提出挑战，并且会引起世界秩序上的问题。

首先，它们证明，公司的规模已带来了阻碍今日民族与国家发展的权力。随着权力而来的还有产生忠诚，甚至产生意识形态的能力，产生一整套制度的能力。一个庞大的多国公司现在可以想象能提供一个可以与国家和民族相抗衡的忠诚的中心。这可以被认为是世界秩序的一种积极的贡献；使国家确定的国境模糊不清和发展横越边界的联系网，这就丰富了国际生活和加强互相依存的关系。(莫德尔斯基，1972 年)

跨国公司受到国家法律和法规的约束。因此它们在某一国家可能被停业，尽管这些控制为保护东道国而常常是无效的。多国公司由于其进行国际贸易性质，能够遵守自己国家的法律，例如反托拉斯法；然而它们却可以违反它们在那里做生意的国家的反托拉斯法，而不受惩罚。这个结果是前后矛盾的：某些国家对自己领域内的定价行为规定比较严厉的惩罚，同时它们的全国性的公司，特别是它们的多国公司，却通过卡特尔以及其它定价协议使国际市场瘫痪。一份关于国际电话电报公司在智利营业的内部备忘录的研究论文指出，跨国公司不仅在它与外国交易中而且在与本国政府交易中，可能已达到发展一项“私人外交政策”的地步(博克，1974 年)。1974 年博克指出国际电话电报公司外交政策的一般特征。

1. 公司不仅保护或增进其商业利益，而且具有政治意识。2. 公司认为应把公司利益与国家利益加以区别。

3. 公司搜集政治情报并对它作出评价。这些政治情报的范围和详细内容

都难以与它自己国家搜集和评价的政治情报加以区别。

4. 公司在执行政策时，乐意使用大大超出正常商业活动的手段和类似国家外交政策的手段。

5. 公司为了实现其政治目的，愿意与他人结成同盟式联盟。

6. 公司根据对公司宗旨是否有用，来评价本国的外交代表。

7. 公司对国家的外交政策等各方面都作出评价，并且发出超出其明显的商业利益的立场文件。

联合国跨国公司委员会在 1979 年的一份报告中指出，跨国公司处理政治关系中的注意力部分取决于某个特定国家在该公司的全球性营业中的重要性，以及这一国家的大小和经济潜力。尤为重要的是，跨国公司常常企图操纵国家的经济目标和稳定性，而且常常起反作用。正如该委员会的报告指出，人们可以为政府官员提供未来就职的可能性。

跨国公司干涉东道国的政治进程的一些活动是非法的，而且常常在各种评论上受到谴责。有关此类干涉的事例和论述包括鼓动或协助推翻某国政府的企图；或者暗中破坏各国政治结构中重要的机关、集团或个人的作用（例如政府部门、政党、军队的、工人的或政治上的杰出人物和领导人的作用）。跨国公司可以通过各种腐败的和非法的行径支持一个维护有利于它们活动条件的政权，或者力图加强那些保证提供这些有利条件的政治家的地位。由于政治制度，机构和权力基础在各国中和在一段时间内可以发生变化，因此，它进行干涉的方式和目的也有所不同，虽然它的目的总是要建立一个奉行对跨国公司利益有利的政策的政治结构。（联合国跨国公司委员会，1979 年）

我们已经指出控制跨国公司的困难。此外这些公司一般都有充分的法律指导，指点它们在国外如何用最好的办法避免犯易犯的错误。跨国公司有时通过回避法律、有时通过直接违反法律，就可以利用两国法律之间差异从中取利，以便把某个特定的国家对它的控制减少到最低限度。例如，一个多国公司可以把它的营业转移到污染或劳动安全标准不严的国家中的另一家子公司去。同样地，在美国或欧洲已过时了的产品或者甚至已被宣布为有害的产品可运到南美、亚洲和非洲的不发达国家去销售。此外，多国公司可以利用东道国的税收制度，例如，通过内部调拨价格。在这方面“跨国公司在低税国家的一家子公司以显然过高的价格把货物出售给它在高税国家的另一家子公司，从而就可以把利润有效地转到纳最低税的地方。（布雷韦特，1979 年）通过内部调拨价格，跨国公司就能提高进口价格的手段，回避外汇管理法规。其次，它们用虚假地增加国外公司费用以减少当地收入的办法，就可以减少甚至全部逃避纳税义务。第三，它们可以逃避不利的政治事件或经济事件（如货币贬值）的影响。第四，它们可以尽力增加某些外币股票，一般是增加本国货币的股票。最后，它们可以通过降低进口商品的价格以减少关税。这样，内部调拨价格不仅是逃避税收行为，而且也是违反外汇管理法规的犯罪。

再者，正如人们所看到的那样，现代大公司在本国和国际舞台上行使极大的经济和政治权力。这些大公司，作为社会的统治生产和分配的企业，把无数雇用人员与巨大的技术发展和组织效率结合起来，产生了当代巨大的财富。但是清楚的是，恰恰因为它们极大的经济权力以及社会的和政治的相关事物，这些发展对世界各国政府的政策等提出越来越多的异议。一个最主要的异议——本书的中心之一——是从公认的事实产生的，即法人的权力可以

被滥用而且常常被滥用。为什么这些拥有巨大财富和权力机构竟会滥用它们经过努力得来的成果——而且为什么它们竟然会蔑视法律和道德准则——这是下一章要讨论的主题。

### 第三章 法人组织与犯罪行为

即使法律把法人视为无形的人，但是，法人的不法行为却不能在适用于个人的越轨行为和犯罪行为的理论结构中进行充分研究。相反，要理解法人的不法行为，首先就要停止把法人类推为人的作法，而按照法人的本来面目，即一个复杂的组织，来分析法人的行为。在这种理论结构中，法人犯罪被认为是组织犯罪。确定了这一点，组织的理论可以提供方法，来深入研究具有大规模组织的唯一本质的法人与它的不法行为之间有何关系（赖斯，1979年）。大公司的巨大规模、责任的分散以及它的等级结构促成了导致组织的越轨行为的条件。另外，法人宗旨的性质，就象公司所经营行业的特性和社会气候那样，也可以促进法人的边际行为和不法行为。

#### 庞大组织的结构及其与法人犯罪的关系

法人的巨大规模与多种经营和兼并的增长趋势，要求它下放决策权并分散业务程序以便提高生产效率。这个过程是与建立以权力地位和职务责任制为基础的、复杂的等级制度一起进行的。另外，由于法人的发展和技术的进步，需要专家和专业人员的工种的数量极大地增加了。这些因素——规模、授权和专业化——结合在一起就产生一种组织上的趋势。这就是从最微不足道的事情到对千万人生活有重大影响的事情的几乎每一种决策，都允许减轻个人负责的程度。在法人组织的每一层次上，都可能有一种无需负责任的制度，这种制度允许法人盲目地行使职责，也允许法人组织中的个人多半不负通常是法律上的从而也是道德上的责任。在这种情况下，几乎任何一种法人犯罪，从生产劣质的或危险的产品到贿赂，操纵投标，甚至偷窃都是可能的。处在高层的经理可以合理地说明，那些为达到他们广阔的既定目标而采用的非法手段，是在他们不知道的情况下设想出来的，从而为他们自己开脱责任：“责任下放和口头的命令使那些处在法人结构顶端的人不承担其决策或命令的后果，这与有组织的犯罪集团的头目仍然不被法律所‘触动’非常相似。”（康克林，1977年）这甚至使中下级经理们觉得不法行为是他们职业所不可避免的，也许他们确实是被迫参与的。因此这一层职员道德责任感会很低。

的确，这类大公司的等级制度引起最普遍的不满，人们抱怨公司的等级制度促使其低级职员的僵化和胆怯（佩罗，1972年）。下层人员接受上级关于生产定额或开发新产品的预定目标的指示。这些目标很容易被理解为几乎可以用任何手段来完成的绝对要求。其结果是上层人士所相信的下面的情况与实际发生的过程严重脱节。一位大公司的高级职员说，公司的总经理往往是孤立的，因此传递下来的信息完全被歪曲了。公司上层可能对生产水平真正无知。

世界上某些最大的公司的总裁在演说中自豪地指出，他们正在如何清除环境污染。但是他们不知道他们工厂的一些负责人仍然在夜间把有毒物质倾倒在河里，或者在烟囱中排出……。（巴尼特和马勒，1974年）

一个更为可信的观点是：各个级别的人都默认永远保存这种信息不畅通的情况，因为任何违法共谋取得成功的关键恰恰在于上级不去查问事情进展的情况，而下级也不向他们汇报。一些经理汇报说下级不能如实向公司最高管理部门提供情况（道德冲突的主要来源）。从20世纪50年代以来，这样的经理的比例几乎增加了一倍（鲍姆哈特，1961年，布伦纳和莫伦德，1977年）。最近，这种上下级关系似乎已成为公司利益与个人道德之间发生

冲突的主要根源（布伦纳和莫伦德，1977年）。

这并不仅是下级由于某种原因不想向上级汇报，而且常常是上级不想让他们汇报。

公司的董事和高级职员不可能了解他们组织所作的每一种事情，即使他们试图这样做——通常他们宁愿不知道，因为他们安排的汇报方式就是为了使他们不能了解（或者，如果他们真的想了解，也只能在事情永远不可能证实的情况下才能知道）。（斯通，1975年）。

直至最近，当起诉人试图确定经理的责任时，这种对下情缺乏了解的情况还可以对经理起到一些保护作用。现在，法院裁决和司法解释已经开始否定这种辩护理由。

权力下放常常伴随着其他潜在的有害程序。没有一个处在最高地位的个别人能够独自决定销售劣质产品，或者独自决定在产品检验上投机取巧。相反，这样的决定是在公司的每一层次上逐步做出的。公司的组织机制可以运转。每个下属部门只是贡献出很小的一份动力，而且他们很可能丝毫没有觉察到这种非法的和隐藏着危险的后果。这一程序曾在几个行业的案例研究中作过描述。例如，某个制药公司经理曾对一种新药的安全性发生怀疑，但没有告诉推销员。于是推销员向医生保证这种药品是十分安全的，医生开处方时开上这种药品，结果病人死亡。“所有这些人都会拒绝承担责任，因为每一个人只是整体中互不联系的一份子。”（布雷思韦特，1978年）。

在汽车制造业中，决定降低产品质量的过程同样如此：“法人责任的顺序是，某人有降低排气管质量的想法，有人支持这种想法，另外有人把这种想法付诸行动。”（麦卡锡，1972年）。斯通曾经在一假设的原子核爆炸案件中，分析了这种组织上的解决办法。

有一些学说提出，裁定法人负有责任，仅仅证明“法人”（以某种方式）实施了犯罪是不够的。原告必须联想这一犯罪行为 and 证明这一犯罪行为，如果适当的话，还要证明某些特定的个别雇员的犯罪的心理状态……例如，假设有一个拥有核动力车间的公用电力公司的案件，我们可以很容易地设想，可能有物理知识，有放射物泄漏的迹象，有关于温度变化的情报，有该车间过去操作运行的资料。如果某一个人了解所有这些问题，他放任和粗心大意地使那个车间继续操作而不停工——那就是，如果发生了核爆炸，就能够而且会使他承担严重的民事和刑事责任——而且（或者）通过上述追究罪责的程序，使他的公司负责人承担这些责任。

但是，让我们设想，在美国的现代公司中，何种情况的可能更大。因为信息和行为是分散在公司各种职能部门工作的各种雇员中间的。（1）核工程师能够承担一点报告的责任，（2）设计师知道，（3）值夜班的看守人员知道，（4）科学研究的特别工作组知道。可以想象，没有任何单独的个人具有这种犯罪的故意和目的，为对他个人的指控提供证据。（的确，所有这些分散的认识集合起来，可以证明一项只能存在于公司的电子计算机“心中”的行动。）因而，凡是法人责任是基于把公司代理人的罪责转嫁给公司，公司就比实施同样罪行的单独的个人不易受到法律的制裁。

这就是说，法律并不要求证明任何法人代理人实施犯罪的证据，而坚持凭优势的证据证明犯罪与法人等级制度中身居高位的人之间的关系。这一点比前者可能更难做到。（斯通，1975年）。

追逐利润与法人的越轨行为

有两种关于组织行为的一般观点，适用于解释商业犯罪：理性的目的模式论和强调公司与其经济和政治环境关系的有机体论。在经济行为的前因后果中，理性的目的模式论坚决认为利润目的占首要地位。

经济理论十分强调，最大限度地增加利润在经济决策中的重要性。利润的压力被突出地作为“企业实施越轨行为唯一最有强制性的因素，不管它是固定价格，破坏竞争；还是产品的虚伪陈述。”（麦卡格希，1976年）

不过，特别是对于那些统治美国经济的特大公司来说，利润考虑在不法行为的作用，需要从两个相关的方面加以叙述。第一，由于下述理由，公司可能有多种的目的而不是单纯追求高利润，而其他目的对产生法人犯罪也是重要的。第二，公司不可能追求最大利润而冒策略上常常承担的商业风险，但是，它可代以追求令人满意的利润率和发展水平，这反过来又会使公司达到其它目的。

然而，希望增加或维持现时的利润，是一系列广泛的法人越轨行为的主要因素，从拒绝安装控制污染的设备到为生产易损坏和需要更换的、质量低劣的产品而精心计划的决定（库克，1966年）。明茨和科恩的利用通用汽车公司总裁A·P·斯隆和杜邦公司总裁L·杜邦在20世纪20年代后期和30年代初期的来往信件，叙述了他们关于在雪佛莱牌汽车上安装安全玻璃的讨论情况。尽管福特汽车公司已使用安全玻璃多年，但是斯隆相信，这种改善不会刺激汽车的销售，事实上只能由于增加成本而抑制销售：“什么事故不事故，在这个问题上我关心的是利润和损失”。

（明茨和科恩，1971年）有几个作者考察了在更为现代化的条件下，某些行业，如药品和化学工业的特征是激烈的竞争和强烈的利润要求，而这些特征是与不断开发新产品的要求相联系的。在这种情况下，伪造试验数据，出售其效果尚未完全清楚的新产品，使用不道德的销售方法等等的压力，可能给人类以及环境带来灾难性的后果。

例如，在制药业，1960年，粮食和药物管理局批准了关于销售理查森-梅里尔公司制造的新药的申请，申请书对表明这种药品会导致动物的眼疾和死亡的试验结果作了虚假的报告。在销售第一年，这种药品给该公司的总销售额增加7百万美元。但是在粮食和药物管理局于1962年禁止它出售以前的两年内，服用这种药品的人中，约有5百人患上白内障。在这案件中，要求该公司承担损害赔偿金的诉讼胜诉了。

利润的考虑不仅导致生产不安全的产品，而且也被用来为不安全的劳动条件作辩护。最近发生的一件事情就是例证。有几个行业反对限制车间空中的石棉颗粒的最高限量的规定。第一次进行的行业调查，不注意调查石棉对工人潜在的有害影响，而是集中于确定新限制使企业增加的成本。在乙烯基氯化物的案件中，也是如此。它们论证说，如果在车间降低暴露限度将会导致严重的经济困难”。（斯沃茨，1978年）

经济和政治环境与法人的不轨行为正如上面指出，法人犯罪的动机常常包括非营利的因素。大公司可以说是对它们的经济和政治环境作出反应。十分清楚，这种反应的性质不只是被动的，它日益包括公司的积极干预以控制影响它的外界情况。公司造成它的环境后又对环境作出反应。而且公司在企图造成外界情况时，可能违反法律。

组织理论的发展，提出公司可能有多种目的，而且许多公司在不同时期追求不同的目的。例如，可能强调的不是最大利润，而是通过扩大规模或增

加销售额而得到发展。公司在行业中的规模和地位，以及由此产生的权力、威信与稳定，当然是公司的主要目的。的确，加尔布雷思（1971 年）指出，在令人满意的利润达到了一定水平以后，公司的发展就成为主要的目的，因为它会产生扩大了决策权的、负有更大责任和具有更多提升机会的官僚体制，从而为公司的高级官员增加了报酬。另一方面，在公营的大公司和需要巨额资本的时代，采取最高利润的策略可能会过于冒损失的风险，并且必然造成股东和债权人介入过去由法人自主决策的领域。因此，那些从事复杂工艺，高度集中的经济和政策决定的大公司，可能会十分强调法人的发展和稳定。对这些大公司来说，假如它们能适当满足股东的要求并能达到预期的发展、创新以及其他商业上的目的，就无需追求最大限度的利润。

这些可供选择的目標的概念化不仅是技术上的，而且，它们还用以解释一般的法人行为和特殊的法人违法行为。简单地说，在不同的社会和经济环境下，公司可以寻求不同的策略和追求不同的目标，这反过来又可能导致不同形式的违法行为。正如前面指出，各组织的组织观点的一个重大贡献，是强调公司与环境的关系（佩罗，1972 年）。所谓环境，包括供应厂商、竞争者、消费者、政府、公众和其他有关集团。按照这个概念，公司对环境施加给它们的特殊的抑制因素和要求，采取适应的结构和策略。例如，在各行各业中和以具有相对小的、目的单一和高度竞争的企业为特征的历史时期中，公司的组织结构是简单的（知识、控制和所有权都易于为一个领导人或极少数几个首脑人物所独占），计划是目光短浅的，强调的可能是最大限度的短期利润。在这样的形势下，违法的或不道德的商业行为更可能是例如商品和服务上的虚伪陈述等滥用竞争的行为，以及采取例如反对成立工会等的成本遏制政策。

当然，上述一系列的因素，现在已不再是美国大多数主要公司的经济和政治环境的特征。随着科学技术的迅速发展和普及，公司更大更集中的发展趋势以及政府在所有生活领域日益增大的作用，本世纪出现了日益复杂的、迅速变化的和经常不确定的经济环境。另外，公司日益互相依赖并且依赖联邦政府。在今天，甚至大公司也常常发现它们依赖于强大的原料供应者和强大的买主的决定——包括联邦政府的决策。再者，由于州的和联邦的立法者力图控制各种形式的商业行为，公司日益受到政府在经济方面法律干预的影响。

无论如何，如果认为大公司只是简单地、消极地适应它们在经济和政治环境中一系列不可预见的变化，这显然是错误的。很清楚，公司常常必须适应外部势力施加的压力。但同样很清楚，主要的大公司控制资源，并以此来影响和支配它们的环境。

一个组织的社会环境本身就是社会上行为人的行为的结果。因为许多限制因素是来自别人的行为，公司管理部门一个重要职能就是把对别人施加影响作为决定自己环境的手段，各种组织经常操纵环境，使它们更加稳定或者更加宽厚。管理部门的另一个职能是指导和控制操纵环境的进程。（佩弗和萨伦西克，1978 年）

因此，相互依赖就意味着公司与社会环境的相互渗透。

因此，当今世界法人的主要任务就是增强用以减少商业风险和不确定性的措施。对这种要求的反应之一，就是公司制定广泛的计划。这种计划包括对经济环境的分析，劳动力和技术的供应，消费者的爱好和公共利益。生产

和销售的决策依据这些分析而定。对于大公司来说，这样的计划，除了对市场外部力量所作的合理的预测以外，还包括某些东西。公司希望对市场的外部力量作出明智的反应。更确切地说，公司的计划越来越多的是，制定把相当不可能预测的市场的供求力量排挤掉的策略，以此来减少公司环境中的不确定性。

只要在现代生产中投入昂贵代价和尖端生产技术和大量的资本和时间，公司就力图获得资源的供应（通过扩大合同或者直截了当地收买供应者的策略）以及最新产品的需求量。在后一场合，大公司便利用它们的巨大资源作广泛的市场调查，并开展广告战以便获得所要求的消费的需求量。最后，应当指出，公司还经常介入政治舞台，通过各种正式的或非正式的游说活动以及广告宣传，以顺利地影响与其利益相关的政策后果。

有人支持这一论点，即：法人的一般行为，尤其是违法行为试图控制其面临的行业环境。例如，佩弗和萨伦西克发现，具有中等集中（若干大公司的竞争）特征的各家公司，最可能运用诸如横向兼并（常常是非法的），联合经营和连锁董事会的策略，以便减少竞争的不确定性。他们指出，这种模式是以这种不确定性和行业集中之间的曲线关系为基础的。当一个行业（集中程度低的）中有许多较小的公司时，任何单独一家公司的行为对其他公司很少（如果有后果的话）有什么影响。在中等程度集中的行业，公司相互的影响较大，竞争的不确定性也较高。随之而来的必然是兼并竞争者，要不然就正式与它们联合，以减少环境的风险。在那些只有少数大公司的行业（高度集中），在决策时就可能进行非正式的、心照不宣的协作，并发展为相互期望的集团。

有趣的是，某些关于反托拉斯的违法行为的调查研究证实了这些调查结果。伯顿（1966年）和里德尔（1968年）都发现，中等程度集中的行业中的公司，违反反托拉斯法而受到惩罚的数量最多。与佩弗和萨伦西克（1978年）的理由相类似，伯顿断定，这些调查结果是符合经济理论的。他坚持认为，虽然所有的商行都把价格维持在竞争的水平之上，但是，只有高度集中行业的公司能够用非共谋的方法（即领导价格）做到这一点。反之，非集中行业的公司，因为数量过多，而不能形成有效的共谋。另一方面，中等程度集中的行业的公司，既有动机也有能力（由于公司较少）去订立共谋的协定。

不过，另外一些研究却得出相反的结论。在一份关于司法部1963~1972年期间对62个固定价格案件起诉的调查报告中，海和凯利发现，在高度集中的而不是中等程度集中的行业里，共谋可能得到发展。但是，阿希和塞尼卡（1978年）发现，在消费品行业，集中与共谋行为肯定有关系，而在生产资料行业中，集中与共谋则没有联系。波斯纳（1970年）关于1890~1969年间反托拉斯的执行情况的研究发现，集中与反托拉斯活动并无明显的联系。这些根本不同的发现反映出是使用的分析方法不同。对这个问题的调查研究是最困难的。在调查上面提出的、在逻辑上吸引人的论点时，应当进行更为精密的研究。我们的研究证明，在经济因素与违法为之间没有实质性的关系。

其他研究对行业环境与法人犯罪之间的联系提供了另外的根据。例如，斯托和斯瓦杰科夫斯基（1975年）考察了有关的财政执行情况对法人非法行为的影响。这个研究，在五年内观察了5百家公司，发现因违反托拉斯法而被传讯的公司的执行情况不如其他公司。因为这些被传讯的公司糟糕的财政执行情况在他们的行业中有典型性并且这类行业的执行情况远远低于一切行



业的平均数。这一调查结果指出，影响整个行业的外部因素（即需求，原料短缺或者罢工）产生压力，该行业内的公司可能会对压力作出非法的反应，以获得更为有利的地位。这些调查结果表明，组织内部的因素，例如管理不善，对执行的影响不大，从而对觉得必需冒险去违反法律的影响也不大。

对某些特定行业的案件的深入研究，指出促使各种法人犯罪的其它外部或全行业的情况。例如，垄断使制造商能够造成一种压制的局面，以迫使其产品的批发商或者经销商违反法律。对汽车制造业的调查研究，揭露了一种类似的模式：生产的集中与销售的分散相结合，使制造商能迫使经销商进行某些非法活动以便保持自己在商业中的地位。另一方面，在高度竞争的行业，公司可能被迫进行例如刊登假广告和行贿等违法行为，以销售其产品。例如，音响行业普遍存在着行贿问题，公司为了播放它的唱片或录音带，只好向唱片节目播音员和电台经理行贿。

其他一些违法方式，可能与某一行业的生产环境有特殊的联系。例如，萨瑟兰引证 20 世纪 30 年代完成的一项研究。该项研究发现，如果人工成本在它们的总成本中占较小的部分，而且如果增加的人工成本容易以提高价格形式（需求量不能变动）解决，职员们倾向于接受集体交涉。这种情况使人认为：在那些依赖劳动力密集工艺的行业，会有较多的劳动力方面的违法行为。事实上，本书所作的调查研究证明了这一点。除了行业的集中程度外，与公司间的共谋行为有密切联系的其他因素是无伸缩性的需求量，生产革新，一成不变的技术，以及进入市场的高大壁垒。以密封投标作为兼并的主要手段，以及成立积极的贸易联盟也牵连于违法行为之中。另一方面，那些以非常规技术和产品不断创新为特征的行业，诸如化学、药品和塑料工业，则大都有关于产品检验低劣或伪造试验数据的违法行为。最后，在发售面包、香蕉等极易腐烂的产品的地方，向批发商和报关经纪人行贿或付给报酬可能十分普遍。

总之，这些研究指出了公司的经济环境对各种形式的法人犯罪的作用。在某个特定的行业中的公司，都面临着共同的限制因素和不确定性的根源。在这种情况下，公司总经理们对它们行业的境况采取共同的态度并表示互相的关心就不足为奇了。公司的领导人们知道，他们的企业的成功与他们行业的成功是紧密相关的。虽然他们可能在损害竞争对手的情况下，希望增加其市场份额或者扩大其利润率，或者扩大其利润幅度，但是，在更大的范围内，这些公司经理倾向于行业方面而不是从个别的公司方面来考虑，这种趋势并不局限于特定的行业，虽然在特定行业内也会偶然存在具有单干户，持不同意见者，甚至背后捅刀子者等特征的公司。凯弗维尔（1965 年）描写了汽车、药品和钢铁行业中这种合作和互相关心的典型；他还暗示，在大多数行业中也存在这种情况。考虑到与法人违法行为的关系，这一种策略提供了一种保卫成问题的活动的方法。如果整个行业能结成联合阵线，并且坚持声称某些习惯作法既不是对商业经营有重要意义，也并非有意违反法律，那么，对任何一个公司起诉就更加困难。对整个行业的起诉几乎是不可能的。我们的研究说明在行业的类型与违法行为之间的密切关系。

#### 法人的政治影响

正如前面已经指出，可以预料，政府在经济领域的作用的极大增长，将鼓励公司在政治领域的活动，因为它们力图控制它们的环境并保证它们获得有利的结果：“庞大的政府机关实际上在保障（商业）组织方面大量干涉政

治活动”（佩弗和萨伦西克，1978年版，216页）。反之，在政府任职之后又到公司任职的现象相当普遍，并且可以对政府施加有利于公司的影响。现在，公司使用合法的和非法的手段，对政府施加巨大影响。这些影响可能用来获得各种各样的利益，从政府合同和政府津贴到有利的立法和有利的实施结果。

例如，佩弗和萨伦西克借助于爱泼斯坦（1976年）的著作，指出响应尼克松1972年竞选运动请求而捐赠重金的某些行业与其依靠政府政策之间的关系。

这些行业中每个都得到政府的好处，货车运输业（捐献67万4千美元）当然是受州际商业委员会管理的。住宅营造业者（33万59美元）和地毯业（37万5千美元）两者都倚赖于住宅建设，而住宅建设反过来又受政府政策的影响，这些政策包括直接刺激建设的各种计划，城市重建规划，以及影响抵押金及其成本的效力的计划。纺织业（60万美元）和汽车制造业（35美元）面临着严峻的国外竞争；后者还面临着各种污染的控制和安全条例，这些都会影响销售量和利润率。石油公司（80万9美元）在海外经营，要求政府保护，而且在它们捐献时面临着国内价格管理以及对损耗津贴和天然气管理感到忧虑，这些天然气大都是由大石油公司生产的。由于政府介入了医疗保险，医药行业（88万5千美元）深受政府行动的影响，包括粮食和药品管理局颁发许可证，在各种社会保险计划中付款的规定，以及由专利和许可证提供的保护。（佩弗和萨伦西克，1978年）

政府被迫为大公司提供经济好处，反映了这些公司在设想的自由企业制度中得到支持的程度。最好的例证可能是国会在1972年批准一年2亿美元的贷款，以使当时正濒临破产的洛克希德公司摆脱经济困境。由于严重的财政困难，克莱斯勒汽车公司在1977年根据联邦贷款担保筹集了15亿美元。联合大企业倚赖政府的方式是数不清的——保证和保护产品销路，控制竞争，限制风险，资助投资，以及直接赠予。例如，自第二次世界大战结束以来，政府购买的货物和公共设施增加了10倍，约占国民生产总值的五分之一。事实上，美国政府是公司最好的和最可信赖的顾主，特别是在军事装备方面；政府不仅通过它的购买，保证了良好的国内市场，而且通过关税和进口货物限额，挫败了外国的竞争。美国的大公司在海外投资中，得到了美国进出口银行的帮助，而且有时也得到政治力量甚至军事力量的支持。再者，政府通过提供例如公共事业的补助金津贴（为航空公司的机场和为汽车公司的公路），直接津贴（商船），和越来越多的研制新产品的充分补偿（国家航空和航天局）等方式，同意负担私人投资的费用。

在特殊的政策领域里可以看到法人影响的性质和后果。法人为了达到一定的目的，对总统、国会议员以及州议员的竞选运动广泛进行非法捐赠。例如，政治上考虑似乎已影响反托拉斯的实施，就像在著名的电话电报公司兼并案中，尼克松总统命令司法部长不得干预。然而，“国际电话电报公司并不是第一个政治上使反托拉斯的实施符合其特殊需要的公司”（格林，1979年）。在尼克松总统任职期间，可以清楚地看到竞选活动捐赠与反托拉斯相妥协的典型（除国际电话电报公司外，还涉及沃纳-兰伯特公司，联合牛奶公司，帕克公司，戴维森公司，以及一些别的公司）；还不清楚这种联系“是一种巧合还是一种因果联系，虽然很难无视这种政治典型”。（格林，1974年）

在国际电话电报公司案件中,该公司似乎已表示要捐赠 40 万美元给当时计划在圣地亚哥召开的 1972 年共和党全国委员会,条件是司法部同意不再反对国际电话电报公司兼并有 20 亿美元资产的哈特福德火险保险公司。国际电话电报公司华盛顿说客迪塔·比尔德向国际电话电报公司华盛顿办公室的主任写了一份私人秘密备忘录:“我想你和我一定非常同意,不论在什么情况下,这个办公室的任何一个人包括我在内都不得与别人谈论我们参加了这次大会,除约翰·米切尔,埃德·赖内克,鲍勃·海德曼和尼克松(当然,威尔逊除外)外,任何人都不知道那 40 万美元赞助是谁提供的。(桑普森, 1975 年)

竞选捐赠所带来的投资可能是巨额的,参议员鲁赛尔·龙曾评述说:“在这方面的投资可看作是对行善的成千倍的报答。”(哈普古德, 1974 年版, 222 页)。例如, 1972 年,牛奶生产者协会非法向尼克松的竞选捐赠 42 万 2 千美元,两天后,农业部便提高了牛奶支持价格。这使消费者每年增加 5 至 7 亿美元的花销。

关于法人影响政府问题,一位专家描述了为抵制法人诱惑,我们所应有的那种国会代表。

显然,他们应当是对商业团体的威胁利诱无动于衷的男人和女人,他们应当不依赖法人捐款而存在,不论捐款是来自公司的首脑,还是来自资助所有主要党派候选人的地方商人。不仅如此,他们还必须向选民们提出呼吁,这些选民是公司的雇员。他们的生计维系在我们大量过剩产品的生产上,从超大型飞机到没有营养的谷制品;他们当然会意识到官方的干涉将危及他们的工作。(哈克, 1973 年)

法人在政府中的影响以不同的方式扩展着。例如,任命公司领导人到美国联邦政府的行政部门中任要职,就是常见的方式。米尔斯和多姆霍夫分别于 1956 和 1967 年查出在美国公司精英和政治名人之间建立了一种高层互换关系。另一项对 1897 至 1973 年间的总统内阁成员的调查断定,所调查的十三届政府中至少有四分之三的内阁成员与法人商业有关联(弗赖塔格, 1975 年)。每届政府所占最高百分比在各总统任期内是不同的,艾森豪威尔和约翰逊是 85%,尼克松是 95%。在分析政党的连锁中,弗雷赖塔格查明没有多大区别;总百分比共和党政府是 78.1%,而民主党政府是 73.6%。在艾森豪威尔内阁中主要的公司是通用汽车公司,通用电器公司,克莱斯勒公司,贝思勒赫姆钢铁公司,和通用食品公司。在约翰逊内阁中,他们是通用汽车公司,IBM 公司,杜邦公司,美国无线电公司,菲利普公司,西方石油公司,通用食品公司和联合化学公司。任命公司经理为内阁成员产生了一个不断发展的、广泛结合的公司领导人集团和一种与所代表的各类行业无关的公司舆论。

一个大公司通过它的联营公司,股东,以及雇员对政府所施加潜在压力和影响,在美国电报电话公司事件中已有描述。

美国电报电话公司的 95 万名雇员在劳动力中代表着百分之一强的工人。通过它的联营公司原则上可以不费力地,比如说,在 435 个众议员选区中指派一位公司经理,来监视和左右每位代表和每位参议员的行动,而这种做法不能认为是不适当的。然而,不得不承认它代表着权力。对美国电报电话公司(总资产 50 多亿美元,95 万名工人和大约 3 百万股东)的争议是,它应当使权利和义务一致。然而,问题是:谁代表美国电报电话公司的利益

呢？是否必然总是管理部门呢？（马登，1977 年）

法人对政府的影响也表现在其他各方面，包括“说客，密室的高级律师，贸易协会和顾问委员会的活动对政府部门和管理机关的作用。”（多姆霍夫，1978 年）例如，当他们在阻碍他们反对的立法中失败时，工业说客就会强迫国会限制必要的法规并减少为实施此法规所提供的资金。例如，通过 1967 年的《正当包装和标签法》后，毫无疑问，由于法人的压力，粮食和药物管理局中只剩两人作这个方面的执行工作。在通过联邦贸易委员会的贷款信用法后，提供给该委员会的执行基金已寥寥无几。

各公司也不断为现行法律的变动而施加压力，以期削弱现在实行的控制。比如某些建议可使国会更容易地否决它设立的机构的个别条例。这类建议得到管理部门中多数人的支持，因为他们深深感到，国会从来没想让这些管理机关充分行使其管理权。另一个建议实际上要求国会定期改组管理机关，可能五年一次。这个建议威胁着要把管理人赶下台，除非他们令人满意地为他们的工作提供法律根据。

许多政府官员和政客在对公司扩大和行使权力加强控制上并不积极。关于这一点，这一问题必须在大公司的政治和经济势力为美国提供实力力量的更广泛的程度范围内加以考察：“中世纪美国占统治地位的思想意识是赞美发展和庞大，没有一个把稳步而惊人的经济发展作为维护社会稳定之主要手段的政府，能对大公司采取强硬路线。”事实上，公司的权力如此之大，以致除了战争时期，政府要使公司真正为国家利益负责是不可思议的。令人难以设想政府的法令和执行会达到象下面这样的目的。

政府有权命令通用电气公司停止制造十六种不同颜色的电冰箱的愚蠢的行为（这是对资源可耻的浪费）。告诉通用食品公司必须停止在他们的法式油煎冻土豆上放上肉卷（这是对“经济增长”可疑的贡献）。指示西方电器公司必须再提高其生产力而不是生产价廉的公主牌电话机（该机可安装在人工交换机上使用）。事实上，国家有权指示任何一个公司，不允许它背弃中心城市而向国外投资，或开始一个新的投资项目，除非它事先表明所从事的产品和工业值得这种优先权。我们能设想政府准备去指示公司在生产更急需的产品以前不得制造或销售雪地车或电动削笔刀吗？（哈克，1973 年）

#### 法人文明与非法行为

讨论到这一点，就涉及了对法人犯罪有影响的经济和政治的环境。尽管一个公司的道德行为受到经济和政治气候的影响，但它同时也是一个特定公司甚至一个行业执行的文明规范的结果。这种结果促使违反法律。在某种意义上，也可以说是内部文明因素与外部经济因素相互影响而不是单独一种因素产生违法行为。例如，虽然萨瑟兰（1949）强调不道德的和非法的文明因素（差别联系），他发现：“在各类公司中经济结构状况对违法行为的多少有很重要意义。”他指出，法人罪犯与不道德准则的差别联系是极重要的，但是他也强调，当一个行业里各公司承受同样经济环境时，也会出现违法行为。公司的生活准则是根据市场需求，该行业的状况和传统，该法人的宗旨，管理部门的愿望，以及经理本身的性格制定的、不断变化的指导方针。

现代美国公司所处的文明环境，实际上可以鼓励或阻止犯罪行为或不正当行为，一些公司的商业活动似乎是比较合法的道德行为。在有关本书所做的调查中，发现自 1975 年至 1976 年间，美国最大的制造公司中大约有 40%

没受到 25 个联邦机关中任何一个机关指控有违法行为。在《幸福》杂志调查的 5 百家公司中一些公司，诸如数字设备公司，因具有较高的道德标准而享有盛誉（《华尔街日报》1977 年 10 月 24 日）。例如，很多法人看来未为尼克松竞选运动进行非法政治捐赠，也未被指控有与在国外付酬有关的犯法行为。另一方面，一些法人则被指控有各类的大量违法行为。

做生意的法人规范可能同某个或几个道德和法律规范相抵触。不道德行为的法人规范，社会规范和违犯法律之间的相互影响，可涉及整个特定的公司，并且在很多作出决定的过程中存在。商人们承担公司赋予的责任，同时他们还承受着自相矛盾的期望——大众化（如市民）的期望和特殊（如商人）的期望的制约。对于那种强调利润高于商业道德，忽视法人的集体，消费者或社会的义务的公司来说，遵守法律规范就显得困难了。一些公司的政策能鼓励个别经理的“犯罪倾向。”例如，在 60 年代卷入电器固定价格案件中的人们在开始任职时，就认为非法行为是“公认的生活方式”（孟斯，1973 年）。

在这方面，人们建议，我们开始研究法人为什么犯法的时候，应该更多地了解为什么不同的法人，象不同的政治行政部门一样，在一般的遵纪守法和良好的公民权利和义务方面，显出他们自己独特的态度和立场。斯通提到了“法人文明”，它代表一丛完整的态度和势力，其中一些促进违法行为。那些促进违法行为的因素包括：

对利润，扩张，权力的愿望，对安全的愿望（在公司和个人方面）；对失败的恐惧（特别与公司革新中的弱点有关）；对团体忠诚的表示（特别与侵犯公民的权利和不响应内部的指示有关）；无所不知的感觉（与充分测试有关）；有组织地分担责任（与缓和公众批评有联系）；公司优越感（与满足公众的需求和愿望受到限制有关）。（斯通，1975 年）

在鲍姆哈特于 20 世纪 50 年代中期对法人道德的调查以后，布伦纳和莫兰德（1977 年）发现，上级领导们仍然被认为在不道德的决策制定中具有主要影响。在 1977 年的研究中，被调查的人大约有一半认为，他们的上级只要得到所希望的成果，通常并不想知道成果是怎样得到的。被调查的人们经常抱怨迫于上级的压力而支持错误观点，签署伪造的文件，对上司的错误装看不见，并和上司的所谓朋友做生意。

在诸如此类的情况下，使用制裁手段使其遵守法律，就成为在公司内部实行的鼓励或反对违法的各种强制手段的一种。

这种法律执行是否成功“最终取决于它与其它各方面动力的一致性和受到的支持——组织对进步和奖赏规定的规章，它的习俗，传统和道德。如果法律和这些其它方面的力量的差异太大，在法律使雇员们改变他们受组织上支持的行为之前，法律所产生的威胁会使雇员们更加隐匿他们的行踪。（斯通，1975 年）

伍德曼西，在 1975 年的著作中，解释了当法人的行为准则与法律规范冲突时，将会发生的情况。

通用电器公司被指控不仅在电灯泡，而且在涡轮机、蒸气机、变压器、发动机、继电器、晶体管、重金属以及避雷针方面有固定价格和其它垄断行为。从 1911 年以来，司法部反托拉斯司对通用电器公司至少提出 67 起诉讼，而仅在 60 年代早期私人公司就对通用电器公司提起反托拉斯诉讼 180 件。通用电器公司多次出庭，但看起来对公司没有什么改进；1962 年，在通用电器

公司又经过了 50 年的经历后,甚至连司法部也指责通用电气公司频繁的和顽固的卷入反托拉斯违法行为的倾向了。自 1962 年以来,又有许多新的案件。

违法可成为公司内部的一种行为模式,不管是否迫于利润或经济环境。在同超级公司的许多董事长和总经理的秘密会谈中,一个共同意见是,高层管理者,特别是总经理树立了道德风气。一家大制造公司的总裁和总经理可注意到,“通过示范和严厉管制,一个总经理可以在他的组织内部树立道德的或不道德的行为规范,这种影响可遍及整个组织。”正如一位高级经理所指出的那样,“固定价格或佣金一定同公司气氛相宜。”另一名董事长也说:“某些公司,如同那些政治活动一样,纵容贿赂行为。

#### 行业内部非法行为的扩散

法人的错误行为有时反映了特定的行业的标准结构。也就是说,公司和它的经理人员的犯罪行为是行业内部非法活动的扩散和政策的结果。通常,要调查的不是法人组织本身而是公司在行业中的地位。

最近对萨瑟兰于 30 年代和 40 年代、为法人犯罪研究收集的关于抑制贸易方面的旧资料的分析中,克里伊(1976)发现,通常同一行业中的法人在累犯率上是相似的。“例如,在萨瑟兰的调查中,两个邮购商店都不是限制贸易罪的累犯——西尔斯·罗巴克没有受到不利的裁决,而蒙哥马利·沃德也仅有一个。但所有三家电影公司都有高的累犯率——帕拉蒙特公司和沃纳兄弟公司各有 21 次,而洛公司有 22 次。两个日用品公司——博登公司和国家日用品公司——累犯率居中,分别为 7 次和 8 次。一项规范价格的调查报告说,公司经营同类行业时,这种犯罪更易发生。依据对德意志联邦共和国的法人犯罪研究,蒂德曼总结出,这类犯罪很多是某些行业中竞争的反映。例如,欧洲煤炭钢铁联营公司所有废料进口的 50% 是假货,收购的三分之一破铜烂铁根本没有用。1978 年,默西德斯公司设在德国的几乎所有机构,和他们的委托人,被指控改动了汽车和卡车的合同日期,以得到较高的德国政府 1976 年刺激国家经济而给予的补贴。

如集资公司案一样(见第一章),环境使参与者了解所需代价、目的、合理方法及技术以促进实行各种特定的犯罪。一个公司可能使它的成员适应导致犯罪的社会常规体系。证券和交易委员会的执行部主任曾经说过:“我们最大的公司训练我们最杰出的年轻人学会不诚实。”在 20 世纪 60 年代的电器固定价格的密谋中可明显看出行业活动的扩散,其手段是公司代表在远离公司本部地方开会,与会公司代表使用化名,不用商业信封而用普通信封通信,用公用电话以防窃听,伪造帐目以隐匿其开会地点。尽管大飞机制造商通常在国外行贿,特别在日本,但洛克希德仍被普遍认为树立了典型。正如一位部门主席在一参议院下属委员会所表白的那样:“如果你想获胜就必须这样做。”同样,诺斯罗普公司的职员们,“象洛克希德一样,通过设立在瑞士的一个专门的附属公司支付同样报酬。”参议员丘齐说,“他们从洛克希德公司那里学会了怎样干。”

行业道德在违法行为中所起的作用在 1976 年一起大的价格阴谋中显得很突出。这次阴谋导致对 23 家纸箱制造公司及其 50 位经理起诉。国际纸张公司,美国容器公司,美国包装公司,韦耶霍塞公司,国际钻石公司和阿尔通·伯克斯公司都牵连进去。美国行业 and 消费者十分依靠装在折叠箱中的商品,按公司年销售额(1 亿美元以上)来说,大批被告,以及多宗交易卷入了 1960~1974 年间那次阴谋中,这一案件是自《谢尔曼反托拉法》颁布以来

的 86 年历史上最臭名昭著的违反该法的行为中的一件。在起诉书中，共谋者被指控犯有如下罪行：

1. 向共谋中的其他成员透露为购买特定折叠箱的买方的索价，使其他成员心领神会向这位买主提出这种折叠箱不能还价的递价或不递价。

2. 与共谋中其他为买方提供同样折叠箱的成员向该买主索要的价格保持一致。

3. 与共谋中其他成员在提高某些折叠箱牌价上保持一致。

在起诉后不久，除一名外，所有公司经理对定罪提出抗诉，后来一些人想把他们的抗诉改为不愿抗诉但不承认有罪的申诉，但这是政府强烈反对的行为。

按照政府的说法，这些被告并非基于市场突然压力而实施短期违法行为，固定价格是他们做生意的手段。参与者表现出一种对反托拉斯法的故意的和公然的轻视。一位大陪审团的证人证实，在 6 年时间里他个人参与了成千件与竞争者的非法的固定价格交易，在全国各地拥有 10 亿美元资产的折叠箱行业的各个管理部门都有这种违法行为。竞争者间成千上万次的交换价格，几十次与竞争者的会谈，只为了一个目的和设想——消除这个行业中的价格竞争。

一家大公司经理说：“会议和交换价格信息，高级管理部门和整个行业知道得很清楚。”另一位说：“竞争者的会议是折叠箱行业中的生活方式。”

社会规范也会促使在某个行业中的错误行为。如果一些商人把不法行为看成对社会规范的顺从，他们就可能把这种行为看成一种正当的行为。在论述关于制鞋业中一批制造公司在遵守法律方面的不平衡，莱恩（1953 年）断定出：“（社会）对法律，政府，和非法行为的教训等问题的态度”有很大影响。即便是他研究的在同一行业中且受同一法律管辖的公司，在守法方面的不同也是巨大的。在麻省的哈沃希尔，7% 的公司违法，而在缅因州的奥伯恩，是 44%。莱恩断定，这种差别是当地社会对法律和政府重要性的态度和它对非法行为的容忍所造成的。

公司经理：法人犯罪的实施

马其和西蒙在他们著名的对大规模组织的分析中，倡导了一种理论，说明如何促使职员做出某些决定。站在一个组织，例如一个公司的观点上看，这些决定是正确的。他们主要阐明，该组织的杰出人物通过确定工作重点和规定信息交流来控制下级职员作出决定的先决条件。因此，上级领导人在一个不引人注目的控制系统中，评价下级职员的工作。

德鲁克在关于公司性质的论述中，肯定了在规模庞大的组织中，存在着一种压制创造力，鼓励服从的自然倾向。公司中培养服从的主要方法是，训练一批可能担任负责职位的人。德鲁克对公司如何领导新上任的经理进行详细的调查研究。其领导方法是，经历一个为削弱他们同外部团体，包括他们的家庭，联系的初级阶段，而促成他们产生依赖并附属于公司的感情。外部联系减少了。通过超时的工作，频繁调动以禁止与地方团体接触，以及规定闲暇时间的娱乐和教育的需求，而使他们养成有小团体主义的心理。在个人工作和社会生活中，同事和上司变得比其他什么人都重要了。“简要地说，所有这些表明，使组织成员符合社会需要，以接受组织的目的。”通过与公司经理的交谈，马戈利斯得出结论：把经理调到其他地区工作，对经理的心理上的启发很大作用。在分配和调到其他城市工作的最后一刻，公司就要

确定优先考虑的人员。新上任的经理声称：根据能够胜任公司负责工作的经理风度、家庭条件、个人外表和习惯的条件，公司倾向于聘用“我们这类人”（《华尔街日报》1979年9月19日）。在《华尔街日报》的一条广告中，索尔范公司的一位总裁直截了当地说：“我们公司的董事不是任何人都能当的。我知道，因为今年我已经在这一职位上有两个人选了。这不是他们俩都能当的。如果你的家庭，或你的生活作风，或你的少年时童子军的经历对你比你的职业还重要，那么这个职位就不是属于你的。”

有能力使雇员完全符合于过法人世界的生活就是马克斯·韦伯描述的官僚组织的主要特点。正如韦伯确切论证的那样，“官僚主义的本质是使个人可有可无。”（斯通，1975年）。按这种观点，公司不是由个人而是由公司委派、规定并因此在其上面管理的任务和职位组成的。这就允许个人出入公司而不引起行动上的混乱。个人的唯一作用就是执行属于他们所担任的职位的活动。

在多数情况下，最终的产物就是在其它场合所称的‘职员’——一类新人。“他在执行为组织服务的任务中，是不受道德约束的。他的职业道德就是好的士兵的职业道德，接受命令，干工作。”（豪顿，1969年）。只要是上级要求的成果，职员一般不询问此种成绩的目的，也不请示用那种最有效的或尽快的手段以取得此种成果。库克（1966年）详细地论述了公司里这种听话的人的心情。这种心情促成整个行业中的违法行为。“他们是把自己交付给他们所服务的公司上帝的人。即使他们知道他们的行为是非法的，更不用说是不道德的，即使暗中耍的花招有时遇上良心的责备，也没有人能说出一个不字。”在涉及一种抗胆固醇药物 HE/14 的案件中，几个制药公司经理被指控在以动物试验该药的效力的研究报告方面有说谎行为，涉及的人没有表示后悔或反对出售此种有害药物。他们似乎都是不知不觉地陷入这一行动，而没有多加考虑。”（凯里，1978年）

盖斯在关于电器工业固定价格阴谋的研究中，论述许多关于法人犯罪中个人的研究中共同的主题。也就是，个人在非法行为的情况中接受训练，把这项训练作为职业任务的一部分。施拉格和肖特相信，个人的人品变得不重要了。犯罪行为多半是由于他们所期待完成的任务，而不是由于个人变态行为产生的。

一些在折叠箱价格阴谋中的证据特别指明，一个经理学会把固定价格在该行业中作为一种公认的商业习惯做法来使用。一个法人经理说：“每一个人当他上任接受固定价格责任的时候，他的上司就向他介绍固定价格的习惯做法。”另一项证明如下：

问：德法齐亚先生，你是如何被告知商讨价格是你工作的一部分的？

答：我不认为我真的曾被告知这是我工作的一部分。我认为那只是我要做的一点事情。那是当年考克斯先生的责任。我那时还年轻，仍是个小孩子。我是从与他共事中学会的。

问：考克斯先生，给你提供指导了吗？讨论过一点？

答：不。我们在一个办公室工作。我猜你会学会的。我不知你想要怎么说，就象你学 ABC 那样。你听到它老在重复，它就会成为你日常活动的一部分了。

为调查国内和国外非法报酬和活动而建立的洛克希德特别审查委员会，于 1976 年向证券和交易委员会报告说（见附录），公司上级管理部门应对这



种策略负责。然而会计，以及其他雇员了解到为了行贿在保密、记录和向国外汇款中使用的非法手段，“雇员们学会了不去过问不符合标准工作程序和做法的越轨行为。更有甚者，一些证人告诉委员会说那些过问国外经营活动的雇员在他们请求提升上受到刁难。”一个调查 3M 公司的类似委员会 1976 年向证券和交易委员会报告（见附录），“我们觉得雇员应当询问更多的问题，并向他们的上级提出更多的质问；但在实际上，内部控制系统根本不提供向总裁、董事长以及总经理一级的高级职员提出质问的方式和气氛。”另一个审查委员会（这是调查了雷·麦克德莫特公司的）在 1977 年向证券和交易委员会递交的一份报告（见附录）中陈述（摘要）如下：

这个公司保持私人经营的公司的气氛。从上级管理部门到下边职员都持有这一观点，即“老板的话就是法律。”关键问题（即使是有问题的支付）是老板是否知道并批准这项交易……不遵从老板命令的职员很可能被解雇。

公司各级往往存在着各种压力，以便为促进不择手段地达到法人宗旨而保持的态度和行动。鼓励中下级职员有一种短期的展望，使他们相信，光明的前途就要到来。因此有过分强调法人宗旨和短期利益的现象。一些人把这个过程的特点描述为个人与等级制的公司统治集团之间的一场道德斗争——一个人可以受到有权和发号施令的统治集团的压制和打击，并且被迫从事违背他的道德观念的行为。然而这个过程非常难以捉摸，个人在他工作过程中，逐渐与法人的主要宗旨和意识形态相一致。”如果法人的宗旨具有为组织行动规定的规范性性质，并且如果这些规范与法律秩序有冲突的话，组织程序就是法人犯罪的根源。”（迈耶，1975 年）

如果你认为公司的领导或最高级职员为下级施加的压力，对他们自己没有影响的话，那就错了。象其他社会组织一样，公司有着从几代人传下来的、社会化的压力。公司经理们，也同下级职员一样，承担着任务，使他们因工作的组织和性质以及等级制度而充分社会化了。所以社会化是有组织的和培养起来的。经理们实际上和下级职员一样，通过与同等地位的人的交往，通过训练和教育，和与潜在的反对势力的隔绝，受同样的灌输，而接受公司的想法。杜鲁克指出：经理们与外界人的接触只限于同一背景的人，如果不是本组织的人的话，军队所具有的特征，即坚决忠诚和对不同爱好的限制，也是公司的特点。“因此，经理的生活不仅培养了堪与军队思想比美的狭窄思想，而且受到相当大的奖励。”（杜鲁克，1972 年）

人们无须描绘公司是由按同一节奏进行机械般工作的人组成的，以便明白个人作为公司一名成员如何能够参与那些他们从不考虑的公司环境以外的活动。除这里论述的以外，促动的力量贯穿在从利他主义的对法人利益的忠实到彻底的利己主义。尽管他们没有想到其行为的非法性和不道德性，许多公司职员为了保持职业，认为他们默认和积极参与公司的非法活动是必要的。例如一位原通用汽车公司的高级经理约翰·z·德洛伦认为，公司在开始生产科维尔牌汽车以前就已经知道它的安全问题，但未采取补救措施。德洛伦声称：“1959 年，在开始销售科维尔牌汽车以前，负责工程的副董事长查理·蔡恩和他的助手们强烈反对科维尔牌汽车是不安全汽车，他不听劝反而狠狠地说：‘你不是队伍中的人。住口，干别的工作去吧。’”（《时代》，1979 年，11 月 19 日）德洛伦说，决策人不是“没有道德的人。”但他认为，他们处在这样一个商业环境中，即：一切服从于成本、利润目标及产品交付期，以及注意力集中在产品上，而个人单独行动是不受欢迎的。

### 经理们的解释

那些对非法或不道德行为感到困惑或内疚的经理们可以有理由进行各种辩解。这些解释可使他们消除其行为中的消极涵义。在英格兰一件著名商业受贿和行贿案件的调查中，奇布诺尔和桑德斯（1977年）指出，一个人完全明白他行为中的不法性，但他能引证这种行为在整个商业世界中的普遍性来为其行为辩护。有一个重要证据，证明企业经理们相信不道德行为是普通的。

《哈佛商业评论》的一项调查发现五分之四的经理认为，他们行业中至少有些通常公认的行为是不道德的，而被问及他们是否认为，如果其他经理在知道他们不会被抓住，会违反道准则时，有七分之四的回答是肯定的。在1976年由尤罗亚尔公司和一位乔治亚大学的教授所进行的研究中，发现70%的尤尼罗亚尔公司的经理和一个随机抽样的公司经理中64%的人感到个人道德上受到公司的压力。“大多数经理相信，他们的同辈们不会拒绝执行销售不合格和可能有害的产品的命令（尽管绝大多数人坚决认为，他们个人反对这种命令），而且多数认为，年轻的经理为表示忠诚，自动地跟着上级走。”

（马登，1977年）在1975年，与57家美国最大的公司中高级职员，通常是总经理的密谈说明，他们感到不道德行为在工商界中广泛传播，而且大部分被当作日常业务的一部分。商业成就和公司的生存必然高于个人道德，“如果我们要等到所有商人都成为有道德的以后我们才开始做生意，那我们永远也开始不了。”进而言之，一般商人很不愿意对其他商人的不法行为进行批评。最终通过行为人的良好意图和它的成果，这种行为被合法化了；也就是说，没有人真正受到伤害，公司得到好处，消费者需用的东西得到供应。

1979年，当一位哈佛商业学院教授在他的商业决策课上，教学生在谈判和其他商业交易中，伪称自己的地位的事被传出后，品行和法人行为问题成为讨论的话题。学生们发现，隐藏某些事实，虚张声势，甚至公然说谎，使他们受到较好的待遇而且部分地得到较好的分数。这一课程是用来教给初露头角的商人在“现实世界”中如何谈判，在此世界内，在某些情况下要使用谎言——或者说是“有策略的虚伪陈述。”正如《华尔街日报》上那篇文章所说：“在这门课中，学生们将最终实践所学的知识，这是一个安全的打赌。”（根据学校调查，14%的男校友成为公司的董事长或总经理，所有《幸福》杂志调查的5百家公司中的三家最高级职员中，19%是哈佛商业学院的毕业生。）

### 法人对违法的答辩

在一个声言遵纪守法是其最高理想的社会中，各公司经理，各律师，贸易和其他报刊，特别是大名鼎鼎的《华尔街日报》的社论不断提出各种抗辩，为违法行为辩护。然而，靠对他们行为的如此辩解，公司声称它跟着我们社会中有选择的遵守法律的普遍趋势走。有选择的遵守也就是根据某人由社会阶级和职业等特点确定的社会地位的要求来遵守。例如，很多商人确信不疑，也是照着这样做的。他们相信，调整证券和银行业务程序、贸易、劳力安排和环境污染的法律，不象治理偷窃和抢劫的法律那样形式上束缚个人决策者。

在某种程度上，公司经理被不赞同他们信条的人们孤立起来，正如我们看到的，他们倾向于几乎仅仅和那些亲商业的，政治保守的，且通常反对政府法规的人们交往。凡社会想要倡导的价值观得不到舆论的支持时，法人界内部关于法律和政府奉行的许多信条就会得到遵守。一方面人们不想太快地

用尽自然资源或使空气、土地和水受到污染，但另一方面，他们想要价格尽可能低的丰富消费品。在计划资源的使用中，必须为下一代考虑留多少资源时，也会出现这一问题。“我们所见之处都会存在这种问题。试想如果一种药品对 99% 受病痛折磨的人有好处，但确实严重伤害 1% 的人，是否应该禁止它在市场上出售呢？”（斯通，1975 年）

一些人坚持认为，调整公司的法律往往失败，因为公众并不认为禁止的行为是“应受道德谴责的。”甚至法人世界中很多信条助长抵销政府为阻碍或阻止违法行为所做的努力，并因此减弱了对法人及其经理们实施的法律制裁的效力。如果认为每一个公司高级管理人员都毫无疑问地接受这些信条显然是不公平的，但在西尔克和沃格尔（1976 年）与那些最大的公司的高级职员们的密谈中，有些被广泛地表达出来。以下这些不同来源的信条被认为是最重要的；然而，它们一般会缺乏正确性，或者被极大地夸张了。

1. 所有提出的法律措施构成政府对自由企业制度的干涉。有一种论点认为，既然在资本主义制度下我们有 2 百年繁荣，我们就不应干涉这个制度。这种论点显然忽视反托拉斯法提供的消费者保护，环境保护和自由竞争的保护。关于这一点，有人可能提出拉尔夫·纳德常引用的作为国会听证会上的证词的答辩。当一位参议员坚决认为，纳德对汽车工业的指责没有认识到该项工业对美国社会的贡献时，他回答说：“你能因为一个窃贼在 99% 的时间里没有行窃而相信他吗？”

2. 政府法令不合理，因为法令和官僚程序附加的代价严重侵犯了利润。这一论点指出，以对政府干涉和法律执行人员表示轻视的态度力图谴责批评者。服从联邦法令，象那些环境保护局，消费品安全委员会，职业安全与健康署的法令，估计要花将近 1 百 30 亿美元（《华尔街日报》，1978 年 12 月 1 日）。结果是，据估算企业每年仅仅为了遵守这些法令就要投入 1 百亿美元新资金。按道化学公司统计，1975 年遵从联邦法令花费公司 1 亿 4 千 7 百万美元，一年以后，是 1 亿 8 千 6 百万美元，增加了 27%。道公司报告说，1976 年为联邦法令的开销用去纳税后利润的 50% 及销售额的 6%。为遵守法令很多法人的费用估算被认为是过分夸张的。全国汽车商人协会 1979 年公开宣称，采纳联邦贸易委员会提出的、要求检查并准确公布半旧的汽车状况的法令，将成百美元地提高价格。但是，在公众代表中心的赞助下，为国会听证会进行的调查表明，威斯康星州的类似法律增加了汽车价格不到 15 美元，甚至将通货膨胀的因素核算在内（与威斯康星法律大学杰拉尔·塞恩教授的私人交谈）。事实上，公司为环境保护局等政府机关支出的法令规定的过高费用的报告和向股东及证券和交易委员会提出的不太鲜明或一点也不鲜明的报告，两者之间的区别，成为 1980 年国会关心的问题。拉尔夫·纳德的公民小组的研究题目（《华尔街日报》1980 年 5 月 6 日。）根据《华尔街日报》一篇文章报导，环境保护局和职业安全与健康署的官员计划“更仔细地检查证券交易委员会的档案，以便可以更精确地确定提交给他们机关的费用估算。”3. 法令是不完善的，因为大多数政府法令是难理解的而且太复杂。另外，根据这种论点；法令如此之多，以至没有公司能够通晓所有的法规。例如，钢铁工业受着 27 个不同联邦机关的 5 千 6 百个法令的管束。

尽管反托拉斯法已存在近一个世纪了，它们仍被看作是不一致的，虚伪的，概念模糊的，及很少执行的。尽管这些法律的解释在不断发展，但很多违法的商人在他们进行某种活动时，仍意识到他们在冒险。他们试探法律的

限度并试图“正好保持在想象中的区分宽恕与责备的分界线内。固定价格显然是违法行为，一般要被司法部反托拉斯司控诉，但即使是被控犯有这种罪的商人，也常常声称这个法律过于含糊不清。（康克林，1977）然而，为了尽可能适用于各种意外事件，大多数法令必须详细制定。否则，它们不能施行而且也不能在法庭上站住脚。无论怎样，大公司通常也要充分聘请律师，来解释政府的法令。4.法令是不必要的，因为它规定的事都是不重要的。最近这些年，职业安全与健康署的法令成为这类攻击的热门话题。美国钢铁公司总裁在1977年2月7日的演讲中，谈到刚刚施行的职业安全与健康署的法令。

这些新法令既荒谬又极端。例如，操作标准规定，雇员不得在每立方米含0.15毫克以上颗粒的空气中工作8个小时。这0.15毫克大约相当于一盎司物质散布到一个20英尺高三个足球场长的空间中。另一些法令要求收集每个焦炉的空气样本。在我们克莱尔顿工厂最少是每月6百个样本，而整个公司一年就要1万4千个……每年或半年为焦炉工做一次身体检查……供应工作服且每周熨洗一次。……让工人们回家前冲个淋浴……严禁他们在班上吃饭或抽烟……还有象老妈妈一样，要求他们午饭前洗手和脸。（马登，1977）

尽管有些规则可能过于热心，象公司内部也发生过的，但把绝大多数调整托拉斯、广告、环境污染、税收以及其它重要领域的法人行为的大量法律都归于此类就不合理了。例如，报业辛迪加经济专栏作家西尔维亚·波特，在1979年写道，公司实际在所有经济领域里强烈为保持高价和限制贸易的约定进行辩护，她引用了下列活动。

药品公司正竭力保护关于阻止药商售卖低价的不注册的药物以代替昂贵的有商标名称的同类药品的国家法律。联邦贸易委员会和卫生教育及福利部正起草一个模范国家法律，鼓励可用的药物代用品，消费者可能每年节省大约70亿美元。

从蓝色牛仔裤制造商到鞋类和组合音响的生产者，都被指控通过不同手段固定零售价格。例如，联邦贸易委员会最近控告利瓦伊·斯特劳斯，并得到同意裁决。该委员会控告的那天，利瓦伊正以15~17美元的价格出售。而如今，在美国许多地方，他们卖到10~14美元。（威斯康星州日报，1979年，2月4日）

5.在法人违法行为中，很少有故意的意图，其中许多是不作为而不是作为的错误，而且很多属于错误。这种主张有些真实性，但在很多反托拉斯案件中，也有充足的证据，证明深深隐藏的共谋和在国内国外非法报酬中的明显的违法意图（见第七章），就象许多其他法人违法行为案件一样。

6.同一行业的其它公司正在违法，如果政府不能阻止这种形势，那么那些竞争的公司也不应从非法活动中获利，就没有道理了。显然，政府缺乏对所有违法行为人起诉的财力，因此起诉必须是有选择的。在商人中普遍的信条是，“其他人”正不断地违法并不受处罚，对那些犯法者的确形成主要支持，1961年《哈佛商业评论》的调查发现这种信条流传得特别广。7.即使它是真的，比如在固定价格案中，一些法人的违法行为涉及到上百万美元，但这损害在大量消费者中如此分散，以至个人只有一点损失。在这种观点下，法人的违法行为与普遍犯罪不同，但限定价格不管怎么说也是盗窃罪。赖特·米尔斯（1956年）曾写道：“这样想像下去，那么在公司的威胁下从1亿人中的每人手中抢走一角钱，比在枪的威胁下从10家银行中的每一家银

行里抢起 10 万美元更好些。”米尔斯还说，这样也安全些。盖斯解释说，尽管法人犯罪是严重的，但是在一段长的时间里每次受一点损失比一下子受到很大损失所引起的愤怒和恐惧要少一些。

8. 如果法人利润没有增长，违法行为就没有错。

按这种观点，一些法人违法行为不一定导致利润增加，事实上，其中一些仅是为了尽力防止利润减少。水管装置业固定价格的共谋人曾以此理由作为辩护。这种辩护，以一个公司有选择地服从法律的权利的观点看待违法行为。其实很多违法行为的确导致利润的增加，而违法的目的也往往如此。

9. 公司实际上属于普通公民所有，因此，那些认为大企业能控制美国社会并可能违反法律而免受惩罚的见解是不成立的。大多数公司的股本所有权分布广泛，这是事实。例如，1970 年，3 千 1 百万人拥有股份，然而，对股票的所有权，也就是对公司的所有权，主要集中在一小撮机构，诸如银行，保险公司，大学以及个人手中。有少数大公司，主要属于家庭所有，象杜邦家族、麦隆家族、洛克非勒家族、福特家族、杜克家族和费尔斯通家族。另外，正如前面曾指出的，对法人活动的控制依然大部分在管理部门而不是在股东们的手中。

10. 违法行为是由经济需求引起的；它们的目的是为了保护股票的价值，以保证股东有足够的分红，还通过保证公司财政稳定来保护雇员工作的安全。这一论点也代表着这一信条，即法律可以有选择地遵守，而不受惩罚。

有时被控告的公司将要为他们的行为提出各种各样的辩护。在折叠箱的价格阴谋中，为了减轻处罚，各公司向法庭提出了大量的论证，其中有（1）非常严重的亏损使折叠箱行业普遍陷于困境，一些公司尤其如此；（2）一个特定的公司在整个行业销售额中不起很重要的经济作用；（3）一些公司没有控诉它们的反托拉斯诉讼案件的记录；（4）自违法行为发生后公司管理部门已经换了；还有（5）新的反托拉斯法的计划已生效，正尽力遵循这一计划。但是，正如政府所述，“不论是残酷的竞争，竞争的罪恶，还是当事人良好的愿望和动机，都不能构成价格协议的任何法律上的借口……赢利性与认定固定价格案件中有罪还是无罪毫不相干。”（见第十三章）

我们已经看到，公司内部和外部环境往往都有利于实施违法行为。法人文明也同样提供了相应的信条或基本理论——不论是在不法行为的辩护中还是批评政府法令的合理性。然而很清楚，公司的档案材料并没有说应该把非法的和道德的行为的责任归于法律。鉴于这些庞大复杂的组织所产生的潜在危害，特殊的社会控制措施是必要的。这些措施今天所采取的主要形式——管理机关——是下一章要论述的题目。

## 第四章 联邦政府的干预

最近十年间，法人在数量和规模上有了显著的增长，并且法人对经济和社会领域的影响也随之增强。“在同一时期，联邦政府多少作出一些反应。它通过设立许多行政机关和编纂大量管理法规，进行管理这一活动的努力也显著地增加。”（《哈佛法律评论》，1979年第1229页）

政府管理商业主要有两种类型：旧的管理机构主要管理涉及税收、公用事业价格、州际商业、运输和银行业的经济管理法规；最近设立的机构主要管理一般公共卫生、安全和环境事务，特别是消费者和雇工事务。关于卫生和安全方面的新法规很可能要比关于各种工业而非特定工业的旧法规多得多，另外，美国司法部当然在很长的时间内（与联邦贸易委员会一起）调查反托拉斯案件并进行审判。司法部也一贯地为各政府管理机关处理很多民事和刑事审判。

激进的或马克思主义的犯罪学者确信，政府管理机关实际上无力控制法人的非法行为，因为在资本主义社会法人的权力太大。他们争辩说，因为经济界名流控制着立法与司法，刑法的性质与适用将与这些名流们的利益一致。

在资本主义社会，法律是为维护和使现有社会和经济秩序永远存在服务的，因此，统治阶级的利益由国家法律制度予以保护。依靠树立这一思想，即：既定的法律秩序是管理社会最适当的方法以及犯罪应由国家控制，统治阶级能够继续保持其对人民群众的统治。（昆尼，1974年）

一般的刑法确实是针对低层阶级的，但是激进的或马克思主义的思想家们很少认识到，大公司越来越服从于严格的限制、较重的刑罚和较强的政府控制，这大半是为了响应越来越多的消费者、环境保护论者和其他团体的行动，通过审查证券和交易委员会及联邦贸易委员会年度报告，特别是通过审查反托拉斯活动和广告，粮食和药物管理局、环境保护局、消费品安全部门和其他机关以及相应的州级机构，可以看到这一点。政府通过这些机构所施予的惩罚，无论如何也不能与施予低阶层犯罪的惩罚相称；但是很清楚，在这个国家里，即使较大的公司也在某种程度上服从于国家的控制，特别是在公然滥用公司权力的情况下。象在以下各章中所要说明的那样，即使大公司通常也对法律执行机构惧怕三分。

国会授权管理和 控制法人的各种管理机关经常是，但绝不总是，由

---

通常，各州倾向于处理较小的企业，联邦机关处理从事州际商业的大公司并对它们行使管辖权，然而州政府和地方政府不断对大公司提起诉讼。有时它们联合起来，象四十个州在芝加哥就发动机开关案件向通用汽车公司提起诉讼那样。州和联邦在控制法人犯罪方面的关系采取了各种各样的形式。第一，象在负责处理全国汽车和轮胎问题的国家公路交通安全局的案件中，州政府的作用可以说是很小的。药物安全证只能由粮食和药物管理局办理。第二，根据法律在象反托拉斯那样的特定领域中更容易影响大公司的理论，联邦政府可以处理绝大多数的执行工作。三十个州都有反托拉斯法，其中有些还先于1890年的《谢尔曼反托拉斯法》，但是对大公司绝大多数的执行措施仍然由联邦当局执行。第三，质量和其他标准的促成和规定主要来自于联邦，有时执行工作在联邦的监督下由各州实施，例如环境保护局监督的情况；二十七个州同意在有百分之十的联邦财政援助下，执行水污染防治计划。第四，很多州制定了与联邦法律十分相似的法律，这样执行工作便可以相互补充，尽管在象州际商业和大公司这样的领域内管理权限通常由联邦机关掌管，例如为亚拉巴马以外各州防止不公平贸易活动而制定的州的“小公平贸易委员会”法规。

一个委员会领导，即一个由总统任命的人员并由主任作领导的小组。从理论上讲，委员会批准该机构的每一项行动。这一类型的组织最早是为州际商务委员会设计的；后来，象联邦贸易委员会及证券和交易委员会这样的机关，吸取了这种模式。然而，象环境保护局这样的一些新机关，通常由一个有一帮助手的行政官员领导。国会给这些机构以权力和经费；但是，委员会或者主任的职能是由总统所任命来领导他们的人，以及他的预算请求决定的。如果这些机关受到商业界和国会的非难，他们就依靠政府行政部门的支持。

国会授予这些机构以制定部分法规权，以避免通过几千项补充法律的巨大负担，其中很多在性质上容易引起争论，因而它们的制定工作，如果不是不可能，便是极为费时。以授权这些机关的办法，国会也可避免因通过有争议的立法而引起的潜在的消极政治后果。

管理机关处在十分复杂的情况下工作，它们必须对设立它们的法令、公众对它们的意见、管理的必要性、国会的最初期望、消费者与工业界的压力以及其工作人员的管理方法作出答复。下面简单讨论三个管理机关来说明其工作所处的社会、政治和行政环境。

### 三个管理机关

#### 联邦贸易委员会

联邦贸易委员会的主要目的是支持强有力的竞争事业，这一机关试图防止自由企业制度被垄断或贸易限制所束缚或不公平的或欺诈性的贸易活动所腐蚀。联邦贸易委员会的责任是防止一般贸易限制诸如竞争者的联合抵制和非法联合以及其他反竞争手段，以保持竞争的自由与公平。它也试图消灭虚伪或欺骗性广告和价格方面的歧视，并且管理特定消费品的包装和标签。

在 20 世纪 60 年代，联邦贸易委员会不受尊重，并且被指责浪费了潜力。一份报告说，这十年间引起消费者日益不满。

联邦贸易委员会对隐瞒质量差的和有危害的产品，及欺骗性服务等欺骗行为吮吸穷人和中产阶级消费者数十亿美元一事敷衍了事。该委员会很少行使其巨大的获得情报权，极少举行意见听取会，也从未印过文件副本……而且，该委员会的执行政策令人可笑。它没有而且也不积极请求国会授予发暂时禁令或施行刑事制裁的权力。它几乎忽视了其掌握的执行工具。（考克斯、费尔梅斯和舒尔茨，1969 年）

美国律师协会的研究报告批评该委员会陷入琐碎的事务之中，而为弄清纺织品和毛皮是否标上适当标签所花费的经费比调查反托拉斯或企业兼并花费的多。

现在，联邦贸易委员会是相当有活力的，是一个有新领导、新计划和广泛执行能力的主动性的机构。实际上，直到 1976 年参议院贸易委员会评价证券和交易委员会、环境保护局和联邦贸易委员会为“最有效的联邦管理机关。”然而，正象《华盛顿邮报》（1976 年 10 月 12 日）所指出的那样，这

---

例如，联邦贸易委员会法令起草委员会慎重地抑制住为管理“不公平竞争方法”的重要权力作出规定。该项法规的立法史表明，一般以为灵活性将允许联邦贸易委员会制止不公平竞争的新形式，比国会即使通过立法规定所有可能性还要快。国会报告说：“在这一领域人们的创造性是有限制的……如果国会采取这种规定方法，它将担负一项无穷无尽的任务。”（美国众议院，1142 号报告，第 63 届国会第 2 次会议，1914 年）

三个机关有不同的经历。证券和交易委员会曾起到更显著的作用，主要因为证券行业普遍认识到，该行业必须有规章，以树立顾客在购买证券时的信心。环境保护局是一个新机构，得到 20 世纪 70 年代初期强大的环境保护主义的强烈抨击所支持，它享受了一个“活泼的和健康成长的童年。”而联邦贸易委员会，正象我们前面所提到的，在 20 世纪 60 年代受到严厉的批评，但是当后来委任关心法律的人们掌管这一机构并执行法律时，这一委员会才兴旺起来。当然，这一兴旺并非是毫无代价的。

1979 年前，该机构还受到行业和某些国会部门的极大攻击，主要因为国会于 1975 年授予联邦贸易委员会权力（《马格纳森—莫斯法》）以发布保护各行业广大消费者的贸易条例以便控制“狡猾”的商业活动。1979 年前，联邦贸易委员会采取了或者说提出了 26 个影响各个行业的法规，各个行业发出呼吁要求立法以允许参议院否决其认为应当禁止的、由联邦贸易委员会提出的法令。这些要求主要来自小商业主，而且显然大公司在削弱联邦贸易委员会的权力方面也感兴趣。对这些法令的一个反对意见就是，新的规章毫无必要地增加消费者的费用。

很多参议员反对否决联邦贸易委员会的立法，部分原因是贸易法令的辩论可能占满国会的日程（《华尔街日报》，1979 年 6 月 30 日）。例如，参议员霍林斯（南卡罗来州选区）说，如果华盛顿律师“在美国参议院席席上辩护其案件，那么这不是一个好政府……只有上帝才知道我们怎样使国会进行行政或者其它工作的（《华尔街日报》），1979 年 6 月 30 日亦见《华尔街日报》1979 年 10 月 18 日）。这项否决运动，反映了商业界和国会各部门日益相信（与中选的代表们相反）联邦官僚制定了太多的法律（当然，尽管《马格纳森—莫斯法》恰恰是由国会提出的以扩大联邦贸易委员会的立法权）。毫无疑问，对推动否决运动也反映出商业界相信各行业能够对国会比联邦贸易委员会起到更有力的影响。在 1980 年漫长的意见听取会后，国会实际上控制了某些机关对特定行业的作用，并且通过立法，允许国会推翻联邦贸易委员会的法令和规章。尽管联邦贸易委员会实际上行使的权力仍然存在疑问，然而不管怎样说，其基本的管辖权仍被保留下来。

#### 粮食和药物管理局

粮食和药物管理局的工作是保护国民免受诸如药品、化妆品和食品的不纯正和有害商品的危害，以及其他潜在危险。该机关负责调查、检查和管理生物制品，并且监督供人消费用的所有药物的安全、效果和标签。它还负责加强食品污染的调查、预防和控制，并检验食品。自从该机关 1906 年建立以来，因其对一些悲剧作出反应，其权力极大增强。起初，粮食和药物管理局只是抽查销售中的食物和药品，以防止掺杂和假冒商标。1937 年 100 余人在服用被乙烯甘氨酸（一种常存在于防冻剂中的有毒物质）污染的一种喉炎药物后死亡，于是修改了食品和药物法。粮食和药物管理局负责在药品出售以前保证它是安全的。1963 年查里多米德（会引起婴儿畸形的一种镇静药）灾难导致数千畸形婴儿出生，随这灾难之后，该局被授权确保药物不仅安全而且有效。

现在的法律使药物业担负较重的举证责任。制药厂必须首先提交说明药物对生物的影响和毒性的动物实验结果，如果这些实验结果认为可以接受，制造者才可以按以下三个步骤对人进行试验：第一步是对少数健康的自愿者进行试验，以进一步验证其生物作用，并且决定安全剂量范围；第二步是在



严格控制的条件下，通常是将该药物发给全国大量医生，决定其在一般实用条件下的安全和效果。在该药物被最终批准销售以前，制造厂必须提交大量的对人进行试验的详情记录。这些实验或许会花费六年之久。粮食和药物管理局自己的医务人员和科学家批准一种新药大概另外还需要几个月的时间，特别是如果该局对某些试验不满意而要求进一步研究。制药业抱怨说，这一漫长的过程每年极严重地妨碍一大批新药上市。其中很多对有潜在疾病的人来说，是极有价值的。

尽管粮食和药物管理局并不要求一个更严格的食物和化妆品试验，但其检查人员抽查百货商店和加工工厂，以鉴别被污染的产品和追问消费者的投诉。粮食和药物管理局的权力扩大到食物染色、贮存和其他添加剂。食物和药物立法的所谓《德兰西尼修正案》要求禁止能够导致动物癌症的添加剂。

在拉尔夫·纳德和二十名志愿者（他们中大多数是医学和法学学生）在对粮食和药物管理局两年调查基础上的 1970 年报告《化学筵席》中，对粮食和药物管理局的告发，是对联邦管理机关最严厉的指责之一。在这个报告中，粮食和药物管理局被指控与食品工业合谋欺骗消费者并损害他们的健康，并且被指责说这个人员不足的机关耗费了其有限的精力去调查一些小事情，而完全忽视了最大的、首要的法人罪犯。毫无疑问，这些调查结果和批评中的某些问题现在已经改进很多。

### 消费品安全委员会

消费品安全委员会的宗旨是保护公众不蒙受消费品不合理的伤害风险；帮助消费者评出比较安全的消费品；健全消费品统一安全标准，消除州和地方管理法规的冲突；并且促成对有关死亡、疾病和伤害的产品的预防及原因的调查。在这一机关设立以前，联邦政府没有可依靠的专门的联邦机关，也没有一定的措施，能发现和消除市场上的不安全产品（除了由粮食和药物管理局和国家公路交通安全局管理的产品以外）。而且还有各种各样的互不相关的、特别的和不协调的国会法令以管理易燃品、水箱、玩具等产品。消费品安全委员会这一新机构的宗旨，就是为了摆脱联邦、州和地方安全法的混乱局面，并且减少每年一万多种消费品所造成的大约两千万伤害事故。

消费品安全委员会能够取缔或命令重新设计产品。并且当认为任何产品可能产生不合理的伤害危险时，公布该产品的危险性（除了由其他机关管理的汽车、轮胎、食品和少数其他产品外）。

例如，它执行有关诸如小孩睡衣睡裤、药瓶盖、冰箱门门、儿童床板条之间的距离、活动房屋、三轮车、铝制电线和动力割草机的规章。自从

---

这是 20 世纪 70 年代粮食和药物管理局采取的行动的原因。例如，禁止使用糖精（因为它是动物致癌物质）。然而，由于行业的压力，国会被迫拖延了这一行动。后来，新的研究使粮食和药物管理局推迟了进一步的行动。尽管没有《德兰西尼修正案》，粮食和药物管理局也会有权根据一般安全规定禁止使用糖精。

可举例说明作为消除危险产品的困难性。例如，1972 年联邦贸易委员会曾试图防止实际上是样品的电动剃须刀片的报纸副刊上报道，因为这是一种危险的做法。这件事情是通过从报纸副刊上撤销剃须刀片片的报道来解决的，但是，联邦贸易委员会为了使其行为具有法律依据，避免宣称这种行为是不公平的贸易活动。

这些伤害事故的 5% 至 25%，是可以通过更好的产品设计加以预防的。

消费品安全委员会成立以来，它补充了几百项各类消费品安全法规。此外，该委员会试图避免一些“抢夺”机制，行业利益有意利用此种机制控制其它几个机关。例如，根据法律规定，高级职员在离开消费品安全委员会一年内不能在该机构管理的行业中工作。最终，消费品安全委员会促使工业积极地保证产品安全，正象该机构的一个官员所说：“如果公司执行更严格的安全检查，将不需要这样多的回收与禁令。”（《新闻周报》，1977年5月16日，第97页）

关于法人行为的情报

一个机关可以从计多途径了解到违法行为。

消费者的投诉信：联邦政府每年收到来自消费者的一千多万件投诉信。

政府调查：机构关于违法行为的情报的主要来源，是这些机关的工作人员所进行的调查，尽管他们自然要受到预算的限制。

国会委员会：例如：参议院凯弗维尔反托拉斯委员会在说服司法部调查和控诉20世纪60年代大公司电力方面的同谋者上曾起了突出的作用。当哈特参议员领志参议院反托拉斯委员会时，在促使司法部对该委员会揭露的大量的违法行为提起公诉上，他也起了重要的作用。

竞争者：例如，在啤酒业竞争者们就经常互相控告。当米勒酿酒公司从其第七场迅速迁移到威胁安休斯·布希公司的第一场时，后者于1977年向联邦贸易委员会投诉说，米勒公司的“罗温布劳”牌啤酒的美国译文类似于德国产品。联邦贸易委员会将这一争执移交给美国财政部酒、烟和火器局。结果，米勒公司更换其广告，以说明其啤酒是美国产的。

这场斗争并没有结束。1979年米勒公司向联邦贸易委员会投诉说，安休斯·布希公司的广告宣传说，其啤酒是“天然的。”（《华尔街日报》，1979年3月14日）。米勒公司坚持认为安休斯·布希公司使用添加剂丹宁酸，并用多种化学药品处理其酿造水。米勒公司请求联邦贸易委员会命令安休斯·米勒公司停止“其故意使消费者误信其啤酒是天然产品（其实不是）的活动。”在同一控诉中，米勒公司提出的大约从1933年禁酒时期结束以来安休斯·布希公司宣布的其酿造程序中的“山毛榉木陈酿法”问题。米勒公司争辩说，我们十分怀疑，消费者是否知道“山毛榉木陈酿法”是由化学方法处理后的木材放入玻璃里的或者不锈钢啤酒贮存罐内。”为了强调，米勒公司引证调查说，山毛榉木不会给啤酒加上香味。

几天后安休斯·布希公司在发给其雇员和批发商的小册子里再次反击。它指控米勒公司在其啤酒中掺入人工泡沫稳定剂（安休斯·布希说它自己保持其啤酒的自然性）并且使用工业酶代替麦芽以降低米勒公司的利特商标啤酒的大卡热量。圣·路易斯酿造商也指责米勒公司附加了化学方法处理的蛇麻子汁，代替天然蛇麻子。安休斯·布希公司说，米勒公司这种做法是为了消除装在经过照晒的干净玻璃瓶内的啤酒的苦味。（《华尔街日报》，1979年3月14日）

随后，米勒公司向财政部酒、烟和火器局投诉说，安休斯·布希公司把“冲淡”的米切洛布牌啤酒充当米洛布·利特牌啤酒，

并以高价出售，以欺骗公众（《威斯康星州日报》，1979年3月23日）。

啤酒和其它行业的竞争者提供的违法事件报告，有激烈竞争现象；这在无这种情况的行业中，不一定也会出现。

报刊：例如报刊中刊登的工业事故和私人诉讼的案件，以及通过调查报道得以证实的违法行为都是情报来源。

雇员：现在和以前的雇员，包括经理，特别是那些心怀不满者，是情报的来源。但是提出这种情报的雇员可能遇到严重的困难，例如，两个卷入伪造飞机制动器试验材料的雇员被公司提升；同时两名工人将伪造资料及有关危险的情报交给政府官员，而被迫辞职。几年前，美国毫斯敦钢铁公司的一个销售经理担心他销售的该公司的钢管的安全出问题，因此他极力主张停止销售而进行试验。当他的顶头上司拒绝停止销售时，他便越级到总公司，结果总公司命令进行试验。产品从市场上回收了，但他却由于“反抗”而被解雇，因为他“摇晃了这条船。”（《时代》，1972年4月17日第85页）。在1978年，一个前巴德公司的雇员向密执安州的一个法庭提出要求赔偿19百万美元的诉讼，控告巴德公司因为他试图报告其主张公司应当报告的、公司行贿和其他有问题的活动，而解雇了他（《华尔街日报》，1978年1月11日）。通用汽车公司的一个前董事长宣称，“某些商业敌人”现在更加鼓励雇员不忠，且不管将这一活动贴上怎样的标签，“行业谍报活动，告发内幕，或者职业责任，则是扩大不团结和制造冲突的另外一个战术。”（《时代》，1972年4月17日，第85页）拉尔夫·纳德曾建议由法律给雇员以职业保护，以便使他们的处境与向警察报告普通犯罪的一般公民无不同之处。

消费者：消费者，尤其是政府采购机关，经常报告反托拉斯的违法行为。他们注意到，向他们提出的递价的一致性和特殊性。反托拉斯调查经常从注意地位较低的公司职员的活动开始。一位政府反托拉斯官员指出：因为我们的许多线索来自消费者或供应商，他们很可能将我们引到他们与特定公司或行业的联络点。因此，我们最初与公司中个人的接触多半是在较低级层进行的。假定某一个公司要做出一种限制损害的姿态，那么它将试图将调查限于有关的级别。对于可能曾经指挥过现在正在调查的这一行为的公司副董事长来说，这或许是完全可以接受的，但却肯定无疑地将使其下级职员处于困难的心情。公司这一策略的成功将依赖于这些突击部队的忠诚。（考珀，1976年）

#### 管理机关适用的惩罚

对法人可适用的强制措施的范围，要远远大于单独适用于一般罪犯的刑法范围。除了刑事诉讼外，选择行政的和民事的诉讼，对于法人违法者来说，可能是极为宽大的。如发生违法行为，可以对法人采取六种主要措施：警告，回收、命令（单方的命令，同意协议或判决），禁令，罚款和对高级职员的刑罚。

#### 警告

行政警告，经常是某一机构为使违法者服从而采取的第一个实施步骤。例如，环境保护局发出违反空气和水污染的通知，随后可以发出行政命令。

---

《华尔街日报》几乎每天都有反托拉斯、使人误解的广告和其他竞争者诉讼的报道。便如，据说海茨公司投诉联邦贸易委员会关于坎贝尔著名的骗人的“罐头中大 理石”的汤料广告（广告中说大理石被嵌入汤中，从而使食物漂浮于罐顶部）；后来坎贝尔向政府报告说，海因茨番茄酱中有太多的霉菌。在1979年，海因茨控 诉坎贝尔公司垄断了罐头汤料业。

粮食和药物管理局发出要求改正的公函。

## 回收

回收是国家公路交通安全局、消费品安全委员会、粮食和药特管理局在违法行为案件中极为广泛使用的一种措施，也可认为是一种警告性执行措施，即使是公司“自愿的。”这些机构中执行回收任务的人员的论述表明，“自愿回收”通常也是政府“施加压力”的结果，因为如果政府发出了回收令，就会导致不利宣传或者消费者的诉讼。特别是在玩具行业中，自愿回收成为维护公司信誉和隐瞒事实的手段，这一事实就使制造商在产品责任诉讼中将经常应诉至法庭，并且原告将赢得大笔金钱。“俄亥俄州梭伦法律研究所(陪审团裁决研究有限公司)说，根据纽约保险信息学会的资料，与1974年的1579件相比，1977年有4077件产品责任案件在联邦法庭提起诉讼。判处每一案件的平均损害赔偿金从1971年的19万5千20美元增长到43万零9百48美元。”(《华尔街日报》，1979年3月2日)

如果发现产品有缺陷或者不符合规定的消费品安全标准，消费品安全委员会就要求制造厂家通知该委员会。虽然某公司通知该委员会违法行为事件，但进行通知的行为不能认为是“自愿的”，因该委员会发出了一封接着而来的劝告信——一个正式的行政警告，要求纠正曾要求通知的情况。就粮食和药物管理局来说，当需要回信时，公司通知该局，并且随后会收到一封(警告性的)通知信；信中说，该局将密切注视这一回收问题，并在该局执行报告中备案。再如国家公路交通安全署，有四种类型的回收：(1)所谓自愿回收通常发生在公司发现产品有缺陷(例如汽车)并且回收该产品，而没有国家公路交通安全局的(警告性的)正式措施；(2)全国公路交通安全局查明一个公司不以正确的态度进行自愿回收，而发函警告该公司要服从时，就认为是不服从回收；(3)如果公司仍然拒绝服从，该局将诉诸法庭执行回收令；(4)国家公路交通安全局本局能够发现产品缺陷，并发布行政命令(单方面的命令)去回收。

有时环境保护局也涉及到回收。在1980年，通用汽车公司因排气系统问题，被命令回收其1976年生产的14万辆奥尔斯莫比尔牌、庞蒂阿克牌和布克牌汽车(《华尔街日报》，1980年1月7日)，环境保护局说在这些汽车排气循环系统上有缺陷，还有其它问题，从而违反了联邦的氧化氮排放标准。

1977年间，1千8百多万辆汽车被回收，几乎所有都是自愿的，为了环境、安全和因为其他缺陷而回收的汽车三倍于1976年。就象《华尔街日报》(1978年8月16日)一篇文章指出的那样：“联邦的安全和环境保护局迫使汽车工业更加努力和回收有缺点的汽车……汽车公司日益愿意回收，特别是在政府对其中一种有缺陷的车做出判决之后。”

较重大的自愿回收程序，一般从消费者的投诉和新闻报道开始，然后政府开始调查和试验，消费者团体施加压力，汽车制造厂商予以抵制，最后政府作出安全方面有问题的调查结论。福特公司决定回收1971—1976年间生产的1百50万辆平托牌超小型汽车的事例就是明证。

“福特公司在1978年6月做出这一决定，但这一决定萌芽于一年前。1977年8月，在加利福尼亚出版的一本杂志发表了一篇题为“疯狂的平托”的文章，描述说平托车后部受到撞击后特别容易起火。该文在华盛顿的记者招待会上被拉尔夫·纳德和该文作者马克·道伊大肆宣传。感到愤怒和惊恐的平托车主们打来的电话和寄来的信件，如同洪水一样涌到国家公路交通安

全局，于是就开始了持续八个月的调查。国家公路交通安全局首先对平托性效力的。

对违反单方面命令的行为起诉，是费时的；但是，如果胜诉，那么因为违反行政机关的命令，公司或者其职员将被裁定犯有蔑视法庭罪或者受到民事制裁。因为花费时间和须要仔细审查新证据，法庭通常极不愿意从事裁定公司或个人蔑视命令的诉讼程序。而且，这种蔑视法庭的诉讼程序并不一定导致对法人罪犯的严厉制裁。美国最高法院指出，除非陪审团对被告进行审讯，否则，上诉法院旨在令其服从联邦贸易委员会要求停止或结束某一行为的命令而认定蔑视法庭罪，从而判处六个月以上的监禁，是不适当的。这样的裁决限制了蔑视法庭令在法人违法行为案件中拔用：·时有特殊地位的违法的法人处以民事惩罚是更平常的。但是，这类诉讼所判决赔偿数额，与法人财力是很不成比例的。

#### 同意协议和同意裁决

大多数公司不承认也不否认有罪，以同意行政机关或者法庭作出的禁止未来违法行为的判决，来和解控告。很多批评是直接针对政府广泛使用同意协议，去解决公司违法行为的。例如，证券和交易委员会受到严厉批评，因为其百分之八\*的案件以同意裁决方式来解决（《新闻周报》，1977年10月24日，第94页）。实际上，本书的研究表明，每两个针对制造业公司的制裁中就有一个涉及到警告或者同意裁决。在传统的犯罪中，可以有抗辩交易，但是没有能与同意协议相比的。如果有的话，一个“刚刚诈取了公众数百万美元的顽固的重罪犯不会轻易签定同意协议，而平安地享用其所得。”、贝奎，1977年）

为同意裁决辩护的理由是：三倍的损害赔偿要求或者民事或者刑事审判可能要花费很长时间。在一个民事或刑事审判结束以前，一年或者更长的时间可能就过去了；在反托拉斯案件中，或许需要数年的时间。当牵涉到大公司时，这可能是一个极为漫长的过程。因此同意协议便成为行政机关的一个重要的执行手段。证券和交易委员会的一个执行官员维护同意判决，因为他相信这种方式在未来的法人诉讼中能够解决大量问题。例如，同意判决能够实现：（1）任命特别官员代表公司及其股东调查和追查对公司错误的管理部门的其它问题提出的要求；（2）在董事会中安置与管理部门无关的并且以前与公司没有联系的人员；（3）任命专门检查委员会或审计委员会。

对于公司来说，和解可以避免由于法庭斗争而导致的巨大花费、坏名声和对经营的破坏。但是，法人的辩护人接受和解还有另外的原因，象征券和交易委员会的法务官所说：“我们通常可以从他们那里获取好处。”（《纽约时报》，1979年7月16日）

在同意协议中，法人与政府之间达成今后不再违反法律的协议，在同意裁决的案件中，这个协议要由法庭批准，在任何一种案件中，被告既不承认也不否认过去的行有罪为；因为不承认任何事情，该法律后果在今后任何私人当事人要求损害赔偿的民事诉讼中，不能作为有罪证据使用。例如，如果没有这样一种保护性法律规定，法人同意其违反反托拉斯法的判决，可能成为要求该法人损害赔偿的诉讼理由，而该法人却不能拒绝，因为它已经承认自己有罪。

同意裁决通常是一种谈判活动，在谈判中法人律师总是试图对公众隐瞒尽可能多的令人为难的案件事实。这也为政府纠正被控告的违法行为，带来

了额外的讨价还价的权力。

同意裁决带来的一个问题是，依靠该机关往往不能追查其判处的条件是否被令人满意地履行。一个机关有许多新案件要处理，以致于只有当违反协议的行为又例行公事地在另一违反协议的案件中出现时，才会认识到该法人没有履行其协议。

法人是否同意接受制裁，与裁决所定的诉讼性质有关。尽管四分之三的同意裁决具有未来效力，但当使用补救性命令时，制造公司可能同意裁决，而不愿意政府单方面地把决议强加给它们（见第五章）。这可能反映了法人既关心它在公众中的形象，也关心其与管理机关的关系；法人可能感到，通过同意要求使“受委屈的”顾客恢复原状的决议，可以消除对该法人更为消极的影响。另一方面，如果在案件中，有适用将来同意裁决的倾向，而在该案中对法人行为没有有组织的反对，而且公众也未感觉受到损害，那么法人可能要打一场官司而不愿同意，而且在公众中的形象也不会受到什么损害。

#### 禁令

禁令，包括用来迅速制止非法行为的临时性禁令，是由法庭发出的。例如，法人违反了《证券交易法》的规定，可能导致禁令，如同歧视劳工的做法、非法经济活动（象有问题的兼并）、环境污染和非法的政治捐献也要使法院发出禁令一样。对违反同意裁决的行为，也能发禁令，如同对销售掺假的、污染的或者标签错误的产品，能发禁令一样。通过使用禁令，预期的兼并能被禁止，工厂可能被关闭或者生产迅速停止。

#### 罚款

针对法人的刑事罚金、民事的以及行政的处罚，其主要形式是罚款。自从 19 世纪中叶起，在一些地区，楼人对严重责任的犯罪承担刑事责任；自从 1909 年，法人对故意犯罪承担刑事责任（《哈佛法律评论》，1979 年第 1246 页）。在调整法人行为的法规中，刑事制裁（罚金）的规定不断增加。

为了强制法人服从，当调整法人行为的早期的很多尝试包括强制服从的刑事制裁时，刑事起诉一般被用来仅作为传统民事法律的补充，而最后才用来惩罚法人的特别不服从或者极端恶劣的法人行为。最近十年间，在一些领域，包括从税收、证券和反托拉斯到较新的环境控制、安全管理和预防“贿赂行为”领域，联邦政府开始越来越多地依靠刑事惩罚的威慑效果，以调整法人的行为（《哈佛法律评论》，1979 年第 1229 页）。

支持对法人增加适用刑事制裁的理论基础，看起来很难确定。例如，这些论点对这一情况没有见解，即刑事制裁是使法人无资格，还是恢复法人的资格。一些观点主张惩罚，认为通过罚金能取得损害赔偿，但是，损害赔偿金通常受到法律的限制，以致不够充分。因此，仔细审查对法人规定的刑事法规，会支持这种结论，即威慑是刑事制裁法人的主要目标。（《哈佛法律评论》1979 年，第 1236 页）

三种法学理论涉及了法人犯罪行为的责任（《哈佛法律评论》，1979 年第 1242 页—1243 页），第一种理论认为，法人应当对其每一个代理人的行为和故意负道义责任；第二种理论认为，法人的责任只能由其政策制定者承担；第三种理论认为，只有当法人的程序和做法理应预防其犯罪时，法人才负责任。

这一理论认为，一般情况下，现代法人的犯罪行为不是来自于单个的行为人的孤立行为，而是来自于官僚组织中很多行为人的综合的相互影响。法

人的非法行为是法人程序，诸如标准的工作程序，和统治集团作出决定的结果。因此，正象个人因为大脑活动而受道德谴责一样、法人的道德过错可以说来自于其内部活动。因此按照第三种理论，当法人的惯例和程序没有充分地保护公众不受法人犯罪侵害时，法人应当受到谴责。因此，法人的受谴责性不单纯是因为犯罪，而是归因于法人为防止法定的伤害罪而定的惯例和程序的全部合理性。（《哈佛法律评论》，1979年第1243页）

### 最高惩罚

在过去几年，对法人适用的惩罚继续大规模地增加。对违反反托拉斯法的行为，最高罚款最近达到一百万美元（见附录B）。消费品安全委员会的最高罚款能达到50万美元。其它机构对违法行为适用按日计算的惩罚，其数额在上升、环境保护局对第五次违法罪行处以每日2万5千元罚款，以后再有违法罪行处以每日5万美元罚款；联邦贸易委员会对于违反其规定和命令者，可处以每日罚金1千万美元。但是，适用这些严厉的罚款，必须估价大公司的资产和销售额达到数亿甚至于数十亿美元（见表一）。另一方面，某些机关对法人适用的罚款数额是十分小的。例如，职业安全与健康署对违法行为的罚款只一万元，粮食和药物管理局对第一次违法行为只能处1美元罚款以后总共只能是1万美元。大多数机关能够使用禁令；从而防止将来的违法行为。行政机关在所管辖的违法行为领域内规定民事诉讼。

25个行政管理机关中的绝大多数，可能在起诉书中点一名公司总经理的名（见附录B），那些本身与雇用有关的行政机关例外：诸如就业机会均等委员会、联邦合同执行检查局和老牌的美国劳工关系局。对个人的最重惩罚自禁令到罚金到监禁不等。最高罚金和监禁的适用除个别情况外都是不过分的。有权对经理个人处以1万美元或少一些的最高罚金的机关是粮食和药品管理局与证券和交易委员会。另一方面、反托拉斯部门能够处以高达10万美元的罚金。有几个机关可以判处从六个月至一年的监禁，对于其他违法行为可判五年监禁。通常，国内收入署的法规规定的最高刑是，罚金1万美元，监禁五年；但是，根据美国刑法典的其他规定，罚金可以更高，监禁可以达到十年。行政和民事的支付额或估计额比刑事法规所规定的罚金更高，而且可能有很大的威慑潜力。

### 做出执行决定

对法人的违法行为决定提起行政的，民事的或者刑事的诉讼，受到很多法律的和法律以外的因素的影响。例如，在要求完成各种执行措施的时间上存在着巨大差异。刑事案件从起诉到判决平均需要一年，民事案件大约需要两年，而行政案件大约需要四个月。因严重违法行为要求损害赔偿金的民事诉讼需要的时间最长，大约需两年半，这可能是因为用这种形式可适用最高的损害赔偿金制裁。在一般情况下，轻的违法行为需要一个月；中等违法行为需要6个月；严重的违法行为约需要13个月。各种案件均需要6、7个月。

政府不能对每一个应被起诉的法人提起刑事诉讼。不仅因为起诉人的人力和时间不足，而且是由于法人的性质，以及行政程序使得这样的诉讼很难提起。执行人员很难深入法人的内部结构，以决定其责任。管理机关有权发行行政上的调函调阅文件，该文件可以“合情合理地”被送到该机关的管辖区，但是，政府经常处于不知道有重要资料存在的境地。政府通常依靠法人的记录及其提供必要情报的能力（或意愿）。而法人予以拖延是很普遍的。

《纽约时报》于1979年7月15日发表的一个调查，发现只有很少的针



对大公司的刑事诉讼的情况，最近十年间又有所发展。国内收入署在两年时间内，曾提出了 3, 360 件起诉书控告违反联邦税法的犯罪行为，但只有九件涉及到大公司。国内收入署在 1978 年仅拿出 2.5% 的时间调查大公司，即那些拥有 2 亿 5 千万美元以上资产的公司。在 1979 年，证券和交易委员会向司法部提交了 420 件涉及大公司有问题的在本国或外国支付案件，10 起是有罪抗辩；30 起仍在调查中；其余的被搁置起来。尽管有很多公司总经理在证券和交易委员会档案里挂了号，但没有一个被起诉。根据能源部的说法，欺骗性石油交易每年达数亿美元，但是，如果一个大石油公司因这样一种交易而被刑事控告，那么它能够通过诉讼交易而只被处以中等的罚金，因为司法部延误调查的时间太长，以致法律时效几乎到期。在颁布大气和水污染防治法的最初五年间，环境保护局为了起诉，而向司法部提交了大约 130 件刑事案件。六件涉及到大公司，政府对其中的一个联合化学公司，提起刑事诉讼，该公司抗辩说对四年前 940 件轻罪罪状没有异议，从而掩盖了向弗吉尼亚州詹姆斯河排放有毒化学物质酮而导致 80 人生病的事故。调查发现，“司法部仍然缺乏人力、专门知识，在某些方面还缺乏成功地对大公司或其高级职员起诉的决心。”正象司法部的一个高级官员解释的那样：“对我们来说，只有对付小人物才很容易。”因为大公司具有雄厚的财力和复杂的组织，对其进行调查，须要投入大量的时间和专门知识，而这二者都是短缺的。根据《纽约时报》的调查，如果一个大的法人犯罪案件诉至法院，“该法人在人力、物力和计谋各个方面都将胜过联邦政府。”

从与华盛顿联邦执行官员的谈话中，我们可以确定通常用来决定对法人提起刑事诉讼的一些法律上可适用的标准：

1. 公众的损失程度：
2. 公司高级管理人员同谋的程度：
3. 违法行为的持续时间：
4. 法人实施违行行为的次数：
5. 故意违法的证据：
6. 在贿赂案件中，进行敲诈的证据：
7. 宣传工具所造成的臭名远扬的程度：
8. 判例：
9. 法人严重违法行为的历史：
10. 威慑的潜力：
11. 法人所表现出来的合作程度。

当没有充分涉及到这些标准时，民事诉讼，诸如禁令或损害赔偿诉讼是特别有用的。禁令能够终止一项正在进行的而且将继续进行的、性质严重的违法行为，即使刑事诉讼或民事损害赔偿诉讼已被提起。当违法行为是新近发生的，而且如果没有禁令特别是未迅速取得一个临时性禁令将会重复发生违法行为时，禁令同样是有用的。最终，民事损害赔偿诉讼往往使原告能获得较大的赔偿，而刑事诉讼则不行。

#### 行政管理机关的执行权

行政管理机关有管辖部门，通常被认为是执行部门。他们在每一机构的权限范围内，调查可疑的违法行为。如果发现一起违法行为，能够进行下列四种形式诉讼中的一种或多种：放弃诉讼，提起行政诉讼、民事诉讼或者刑事起诉。



除了在同协议或警告通知的案件中，行政诉讼通常包括机关意见听取会，由一个被认为是特派调查员的管理机关人员或行政法官主持。当案件由机关自己的律师进行控诉时，被告方，比如说法人，则由其自己的律师辩护。行政法庭的裁决可以上诉，首先上诉到该委员会，然后上诉到美国上诉法院。移送刑事审判是以刑事移送书的形式，由该管理机关向司法部提出刑事起诉的移送信。在案件事实大致有了轮廓并证明违返了法律之后，再由司法部决定是否起诉。如果作出不予起诉的决定，该管理机关自己是没有刑事管辖权的。但是，如果认为司法部将不提起诉讼，美国律师有时可以请求该机关将案件转交给他的事务所，由他来说服司法部。当然，这一决定应由公诉人作出，而不是由该管理机关作出。

选择由其自己的律师进行民事起诉，经常是可以为管理机关所接受的。但是，这种方式的法律效果一般是有限的。管理机关可以请求联邦法庭向被告发出一个命令或者禁令，即命令停止和其将来也不想再实施违法行为，而且可以要求损害赔偿金。为避免旷日持久的民事诉讼，该机关经常寻求同意判决，即在该机关与被告之间达成协议，被告只不过是同意将来不再实施违法行为（但不承认过去有罪）。如果被告后来违反了这一协议，该机关可以请求法庭裁定违约人有民事蔑视法庭罪。一些机关对协议实施监督，其它机关部分因为资源有限，不幸不能监督。另外还有一些机关用不同的方式，监督一些同意判决的协议，而不管其他。此外蔑视法庭的传讯需要确实有违法行为发生的证据，贝奎估计所有管理机关的起诉中有 90%多导致同意判决。（确实，所有提起的民事诉讼接近 90%是在法庭之外解决的，法人范围以外的刑事诉讼通常用一种抗辩交易或其它方式解决。）

各类执行部门也有权力进行管理性或行政性搜查。因为许多行政机构没有刑事管辖的职责。因此搜查通常要由法庭准许，而无须有搜查证。实际上有很多是为了以后的民事或可能的刑事诉讼模底，尽管这有悖于管理机关的不言而喻的权力。

此外，反对自控权不能保护公司资料保管人不提供公司账册和记录，即使这可能牵连法人以及他自己。。《第五修正案》不能作为法人的辩护理由；作为国家的工具，它们可接受政府工作人员的检查 and 审查。（贝奎，1978年）

另一方面，如果私人被问到其个人书信文件，他可以根据《第五修正案》的保护反对自控的规定，拒绝回答。

#### 执行方面的制约因素

使立法权使用各种执行手段，并不意味着行政管理机关实际上将使用这些手段。预算和人力的考虑、缺乏执行资料和机关间的配合、法人的政治和经济的权力、对法人的严厉法律诉讼的后果，在经济中如果法人处于战略的地位，以及机关的惰性，所有这一切都是限制机关在执行中能够和将要做什么的因素。

#### 预算和人员的限制

在法人领域，机关规章的执行工作的最大制约往往是执行预算有限和执行人员不足。这一结论来自于二十五个机关 1976 年的年度报告、对政府官员的访问和其他资料。例如，1976 年的机关报告鉴于不断增加的责任，不断增加的机关工作负担以及机关须要解决的案件的复杂性，多次提到执行资金是有限的。管理机关屡次报告说，案件负担的增加，是由于新近颁布和补充

的法律和规章所造成的。

三个管理机关证实，案件的复杂性正越来越成为一个问题，对这些案件作出处理相当费时间和困难。联邦贸易委员会面前有一个重大反托拉斯案，它包括数千页的副本和数百件物证以及控告书。

在审判国际商业机械公司反托拉斯案的最初三年半时间里，美国司法部提出了 51 名证人（每名证人出庭需要一个多月），审判的副本达 8 万 4 千页，并且收到作为证据使用的 21 万 1 千页文件。同样巨大的工作甚至会在审判开始以前就已经出现。各方接收 1 千 3 百多证言。据说为了让政府和时国际商业机器公司起诉的几名民事原告复查，国际商业公司提出了 6 千 5 万百页的文件，并且政府为了国际商业机器公司复查提出了近 2 千 6 百万页的文件，几乎有 1 百万页由国际商业机器公司复写。（格哈特，1979 年）例如，各个机关在 1976 年用来管理几百万个企业的全部执行和管理预算，明显是极为缺乏的，由于这些机关所承担的责任，执行预算至少对于管理较大的法人行为是不足的，除非将执行工作集中于大的法人。有人或许会提出疑问，为什么用如此少的预算和人力来处理工商企业法人犯罪？而数十亿美元花费在普通犯罪的控制上，而且还包括 50 多万名警察，以及千分之十的公诉人和其它官员。证券和交易委员会，国家公路交通安全局和消费品安全委员会这样的较大机关，全部预算还不足 2 千万美元。而这些预算必须用来支付律师、调查人员、会计师和办事员，司法部的六十名被指派负责税务犯罪案件的律师，现在每年必须处理大约 2 千 4 百件案。正如一个官员所说：“因为缺乏人手，我们正丢掉许多针对大公司的好案件。”（《纽约时报》1979 年 7 月 15 日）在司法部 1974 年的法律活动预算中，反托拉斯、保护消费者和税收问题就用掉司法部近 14% 的人力和预算。除了象华盛顿的税收和反托拉斯这样特别部门以外，联邦起诉机关中干重活的人是联邦的地方起诉人—美国律师。差不多二千名美国律师被 94 个机关雇用；最大的机关大约有律师 160 名；最小的机关大约在 12 名以下。（当然，除了律师以外，执行工作由很多人来做，象调查人员和会计师。）

尽管联邦贸易委员会主要负责大量的贸易法规，适用于经济领域中很大范围，包括反托拉斯问题，但 1976 年它只有 3 百 50 万美元的执行和管理预算。职业安全与健康署只有 1 百 50 万美元经费执行其庞大的管理条例。职业安全与健康署仅有 4 百名检查员负责审查 4 百万个企业，即使得到了州检查员的补充，人数也仍然很少。证券和交易委员会 1976 年的全部年度预算（包括执行费）只有 1 千 9 百万美元，而且其全部执行人员仅有 1 千人左右。实际上，证券和交易委员会的处理公司国内外政治性报酬任务的工作人员，在 1976 年仅是 12 名多一点的律师。《商业周报》，1976 年 5 月 10 日

很多因素可以用来解释，用于传统犯罪的执行预算和人员与用于经济犯罪的执行预算和人员之间，为什么会存在着巨大差距。第一，国会直到最近才感觉到导致预算增加的消费和环境方面的压力。正象法学杂志 1973 年的一篇文章所指出的那样，五十多年来，联邦贸易委员会处于“资金不足、错误方向、积极性不高”状态，一直与消费品欺诈作斗争并偶然取得胜利。

第二，公司和工业团体一直对国会议员施加压力，以紧紧地控制住管理机关。“国会批给粮食和药物管理局、职业安全与健康署以及联邦通讯委员会一点象征性的预算，仅够保证这些机关名称留在机关名册上，而不够用来雇用人员以严厉的方式向法人行为提出挑战。”（哈克，1973 年）康克林

(1977年)指责说：管理机关由于有限的预算而很软弱，缺少力量去调阅受调查的公司记录，并且被迫依赖于由制造商提供的新产品的报告，而没有人财力进行内部试验。”后者有些言过其实。

第三，即使机关执行预算加倍，也仍然不够调查和起诉的需要。缺少人手不仅意味着法人的违法行为不能被追究到底；而且还意味着这些机关必须用同意协议或同意判决的方式处理大部分问题，或象证券和交易委员会处理为竞选运动非法损赠和国外贿赂丑闻那样，要求一些公司受外界董事们的特别调查。证券和交易委员会的执行官员斯坦利·斯波金在1976年指出：“我们必须使用同意协议，否则，工作将不能完成，如果委员会必须处理每一个案件，那么其律师力量很快会涸竭。”（《商业周报》，1976年4月10日，第112页）因为预算的限制，因此管理机关只能有选择地对法人案件提起诉讼。

#### 缺乏资料

各管理机关经常缺乏进行有效管理和执行所需要的资料。他们必须用有广泛的基本资料，或者必须拥有足够的资金、人力和权力，去获得这些资料。但是在执行活动方面，特别是在诉讼方面他们经常明显处于不利地位。第一，机关人员，特别是经济人员，在收集所需资料方面感到人力不足。第二，1942年的《联邦报告法》，一直被工业界用来限制必要资料的收集，因此唯一的资料来源经常是工业界本身。1978年底以前，在一个18个月的法律诉讼以后，联邦法院裁决所有法人要向联邦贸易委员会提供关于经营行业的最基本的资料，以帮助反托拉斯主义的执行。联邦贸易委员会的命令遭到200多家大公司的抵制，他们拒绝照办，主要是因为他们声称竞争者可能由于联邦贸易委员会的泄露而获得情报。另一方面，联邦贸易委员会认为，工业企业的报告是其调整经济活动和发展竞争性经济的最重要的资料来源。第三，企业经常有充分的资料，例如石油工业的许多资料。从机关需要的角度来讲，提供的资料经常是不充分的，并且该机关经常“只是没有人手（或者在某些情况中没有权力）去有所选择地核实这些资料。”（斯蒂芬，1973年）的确，在1979年石油短缺期间，能源部报告了一个“审查结果”，即石油短缺问题。后来知道能源部的这一审查结果是单纯依赖石油业的资料得出的。

#### 机构之间缺乏协作

机关之间的问题也妨碍它们的效力。各管理机关通常很少充分地协调它的工作和执行活动。结果，通常只有有关违法行为与政府正在采取的行为的情报有限的交换。就绝大多数而言，保存的统计记录不够充分，以致在任何案件中绝大多数机关不可能交换情报（见第五章）。各管理机关在不同的政策之下工作，很少有协调一致的执行程序互相沟通。即使其程序是协调一致的，也诚如威尔逊和雷切尔所说，合作与控制的问题很大。

美国劳工部所属联邦合同履行监督局监督联邦机关的工作效力，以保证各机关有工作关系的订约人有正面的雇用计划。17个大机关需要遵守该局的规章和指示。该局的指示指定每个机关应如何管理私人机构的雇用工作。例如，卫生、教育和福利部检查各大学和医院的雇用工作，财政部检查各银行的雇用工作，国防部检查武器供应单位雇用工作。如果某一机关查明，它所负责的公司或协会没有充分雇用少数民族或妇女，该机关将采取合法步骤，包括取消该单位的联邦合同，或撤消联邦许可证。常去该机关的人几乎都认为，联邦合同履行监督局未能有效地控制其它联邦机关的行动。民权组

织批评该局未迫使各机关对不履行合同的单位实施严厉制裁。这些机关反过来埋怨该局对它们施加过分的和不现实的压力，还埋怨该局不提出明确而可行的方针。（威尔孙和雷切尔，1978年）

#### 企业对管理机关的批评

民意测验，即使是那些以调查企业为主的民意调查机构，其测验的结果都表明公众十分支持政府实施的法律：支持政府保护工人健康的是四比一，认为应当制定产品安全条例的是三比一，支持政府保护环境规定的是二比一。然而，公司和商业宣传工具不断对管理机关提出各种指责：过分的行政管理，官僚主义的干预与无效，须要消除管理过程中的法律冲突，管理过程中检查和对比不足，对于那些真正威胁公众利益的商业滥用不予重视，反而重视繁琐的官僚主义的法律条款。公司对政府机关的指责尤其表现在对过多的日常文书工作和法律规定缴纳的各种各样高额费用。

然而，很少有公司经理或商业支持者，真正赞成取消所有政府法令。例如，与一些大公司总经理的个人私下会见中透露出，一致认为工业应有基本的政府法令。正象一位经理所说的那样：“象在体育比赛中应有基本规则一样，如果工商活动中没有规则，一切活动就会处于混乱状态”。还有些经理说“我们必须有政府的法令，而不能依靠工商界的职业道德。各领域都需要法规。没有法令，我们就会在安全生产和环境污染问题上付出昂贵的代价。”正是因为有政府法令的存在，才能说明法人越不诚实，制定的法律就越多。一个大公司的资深的总经理说：“商业活动中贪婪太多，因此不能废除法律。联邦政府在控制公司上扮演的角色是合适的。如果每个州各自规定一套法规，那么全国就会处于无秩序状态。”当然，他们也都认为，政府有时管得太多，并且一些象安全方面的标准总是不断变动。

#### 文牍作风

公司对行政机关不断指责的是，要求向机关提供过多的文件，以报告机关所想得到的消息。凯泽铝和化学公司声称，它每年向各级政府送交1万份报告，其中多半是联邦政府文件；这每年要在人力和一般管理费上花5百万美元。

1974年，通用汽车公司花费在给政府呈送报表和与此有关的行政管理费用达1亿9千万美元。每年还要向环境保护局支付巨额费用，向它们证明通用汽车公司的汽车符合联邦排放标准。爱丽·利利药材公司每年用于向政府呈送报告所花费用达1万5千美元，投入到报表上的人力和时间比投入到研究治疗癌症和心脏病药物上的还要多。利利公司的许多报告是为满足粮食和药物管理局的要求和为向病人挨个宣传新药效力的研究报告。当利利公司向粮食和药物管理局证明其最近研制的治疗关节炎的药物时，它的申请报告多达12万页；其中有些部分是一式两份或多份——有些需要向局里每个领导人提供，报告纸张可以足足装满两辆轻型卡车。（韦弗，1976年）

日常文书工作的作用主要是达到有价值的目的，诸如计算税款，保护环境、卫生及工人安全和对政府计划方案的评价。尽管日常文书工作毫无疑问是过量的，但是，目的总是遵照国会的法令定的，也为可能胜诉的诉讼提供资料。

1987年国会设立了联邦日常工作文件委员会。该会负责处理过去十年间各种法规的文件效力问题。这些法规指出管理和执行工作应注意遵循的标准。与各公司和其它单位有更严重的文件问题的机关是：环境保护局、职业

安全与健康署和就业机会均等委员会。该委员会建议文件应予减少。

这一问题的另一方面是，虽然政府在要求公司报送诉讼案件的成卷文件上一再受到指责。但是很多文件同样涉及私人公司的诉讼问题。国际商业机器公司应控制数据公司的竞争者的要求提出有关文件的诉讼请求，提供了 7 千 5 百万页资料。控制数据公司为国际商业机器公司的档案花费 3 百万美元制造一个微机索引系统，而且它的律师还在对付新的竞争对手，甚至美国司法部也卷入了国际商业机器公司的诉讼，而入档案。因此，总的来说，浩瀚的文书似乎是做出复杂的法律上决断的工具。

文牍作风的另一方面也应当引起注意，就是公司本身可以利用一些机构的官僚主义的程序去拖延法律的执行。道伊指出了福特汽车公司利用国家公路交通安全局的工作程序，推迟发布一项安全规章达八年之久。这一规章会纠正平托牌汽车的汽油箱问题和防止撞车后起火而造成人员伤亡。

在与政府安全标准斗争的技巧中的几个主要办法有：（1）要连续进行几项争论，使联邦政府工作人员在一定时间内只能忙于反驳其中的一个；（2）声称实际问题不是甲而是乙；（3）论据无论多么荒唐，每个都附有数千页高水平的技术证明，这使政府机关为进行检验要花几个月，或要花几年时间更好。福特公司设在华盛顿的庞大而富有开拓精神的办事处已经将这些技巧发展到新水平，使说客行业十分羡慕。（道维，1979 年）

例如，福特公司就下列辩论达好几年的时间，辩论的问题依次是：（1）火灾并不是撞车事故中的严重问题。因此国家公路交通安全局就当关注其他更为重的问题。（2）车尾碰撞：（平托牌汽车事故中引起多次爆炸性起火的重要原因）是比较少见的，因此没有必要制定新的安全法规；（3）是撞车，而不是汽车起火，致使多人死亡；（4）联邦政府的检验标准是不公正的。对每一项争辩，国家公路交通安全局都要花费时间去研究和检验，推迟了标准的执行。在推迟执行的 8 年时间里，“福特分司制造了 3 百多万辆有利可图的有起火危险的平托牌汽车。”尽管在这一特殊案件中，福特公司最终（1978 年）不得不回收 1971—1976 年生产的所有平托车——这次耗资巨大的回收创造了机动车历史的记录——这个案例说明了法人操纵机关的工作程序和利用文书工作推迟管理的能力。

服从机关的指示所要付出的代价

对许多最近建立的机关，如环境保护局和消费品安全委员会，最普遍的指责是，按机关指示办事所要支付的费用数额如此巨大，以至于威胁到公司的利润（《华尔街日报》，1979 年 3 月 29 日）。一份 R. J. 雷诺兹工业研究报告声称，1977 年，雷诺兹公司根据 40 个联邦政府各机关、各部门制定的法律，应缴纳的各项费用合公司每股 20 美分，约 2 千 9 百万美元。1977 年通用汽车公司应缴纳的各项费用是 16 亿美元，使其总收益大大受损。通用汽车公司为执行联邦政府的各项法律，一年中必须支付相当于 2 万 4 千 5 百个全日制工人一年的劳动成果。卡特皮勒拖拉机公司报告说，在执行政府的法令中，1976 年花费了 6 千 7 百 60 万美元，包括经营管理费用，以及资本增值和生产有关的费用。然而，公司声称，它并不认为所有这些规定的费用都是不必要的，因为，在某些方面，它们包括“无论如何也应该做的事情。”

有人有时主张，公司，甚至各行各业，都因法规而受经济损失，尤其是当这些费用加重不稳定的经济趋势的时候，更是如此。没有人提到这一事实，即：如果公司早就采取预防步骤，有许多费用是可以避免的。例如，1972

年环境保护局要美国铜生产厂家，用 5 年的时间消除其冶炼厂排放的二氧化砷气体。然而，据《华尔街日报》报道，到 1978 年，由于铜的价格在世界范围内的下跌，铜冶炼业遭到损失，结果，控制污染的设备费，就成了极为沉重的负担。一些虽然资产雄厚但现款不足的企业因而被迫负债，并且不能抵抗接管式的兼并（《华尔街日报》，1978 年 12 月 28 日）。

格林（1979 年）指出，法人为服从机关规定而支付的费用数字一般都被大大地夸大。他举了本世纪 70 年代早期的一个例子：

化工产品制造商们宣称，提议制定的关于乙烯基氯化物（一种被证明能治癌的物质）方面的联邦标准（为了防止工人身体受到伤害），将耗费 2 百万个工时和花费 6 百 50 亿至 9 百亿美元。他们的贸易协会宣称：“这个标准完全超出了该行业的承受能力。”后来，这个标准被采用了并且该行业兴旺发达——没有失业并且实际付出的代价只是该行业原估计数的二十分之一。

事实上，1979 年证券交易委员会与美国钢铁公司有一件悬案，此案涉及为符合控制污染的要求而估计的两种费用之间的差距，即：为大众估计的费用高，为该委员会估计的费用低。然而，环境保护局估计，尽管因不遵守法令，而关闭的工厂里有万名职工失业，但是在控制污染工作的不断发展中，又有 60 万人就业。

事实表明，依法应支付的大部分费用以提高产品价格形式转嫁到消费者身上，从而维护了企业自身利益。此外，随之而来的通货膨胀问题与最近尤其是当前政府的“管理过多”有很大关系。因此，卡特政府在 1979 年对政府的工业管理给通货膨胀率造成的影响予以更多的关注，建议为了制定管理政策应该作成本利得分析。

然而，成本与利得的分析产生的问题是，一个行业根据法规在经济上应承担多大责任，而这些法规只能避免少数工人或消费者的伤亡。虽然扩大的攻击是不可避免的，但这并不能减轻保证产品、工人安全、公平的劳工做法等制定的法规。氯乙烯气体和由它生产的松脂，都是生产塑料的成分。它们是美国经济的重要组成部分。1974 年该产品的市场价值是 1 百 50 万美元，生产该产品的工作人约 6 千人。然而十分清楚的是，“氯乙烯也致命的肝血管细胞癌的物质；氯乙烯气体也可产生由肠胃出血到染色体损害的许多并发症。”（韦弗，1974 年）职业安全和健康署果断地降底了塑料车间的氯乙烯的许可标准。这些措施在关于标准的成本与利得问题上导致与工业界的一场冲突。

在关于氯乙烯化物标准的长时间争论的过程中，商业界人士一直避免承认某一道德标准实质上是“应该”的然而，他们指出“技术和经济的可行性”，而试图将一些值得考虑的问题偷偷塞进讨论中去，好象可行性是绝对的。（韦弗，1974 年）

在回答法人指责政府法令会引起通货膨胀、阻碍革新、引起失业，挪用用于生产的资金等问题时，国家公路交通安全局长约翰·克莱布鲁克指出：“当政府作为法人最后的支持者、最后的贷款者、最后的保证人、最后的保险人和最后的保护人时，才会受到公司的欢迎；而一旦山姆大叔作为人民最后的保护者时，这只公司虎就会龇牙咆哮。”（《威斯康星州日报》，1979 年 1 月 14 日）。例如，在汽车制造业中，如果没有联邦法律，就不会有现在这样各种各样的安全规则。事实上，在 1978 年，一辆汽车用于安全方面的费用平均仅为 2 百 50 美元，大约是一辆汽车价格的 5%。据有关部门统计，由于安

全的改进，在 1966—1974 年间，挽救了 2 千 8 百人的生命。到 1985 年，按照联邦为汽车制定的节约燃料标准，每年将节约汽油 1 百亿加仑。另一个例子是，政府报告说，由于产品安全的效力，婴幼儿死于摇篮窒息和咽下毒物的死亡率下降 40%。

为了解决管理机关遇到的诸如工业界应支付费用问题，上议院管理事务委员会于 1979 年提出一项议案，要求管理机关在制定和补充任何条例时，对预期的收益进行“审查”，并予以公布。这样办法是强调改进政府的立法程序，而不是要取消法律。另一方面，在 1978 年的一个涉及职业安全与健康署检查员的案件中，美国最高法院判决，如果该署的安全检查员没有检查证，该厂职员可拒绝他到作业区去。这个决定没有起到什么太大的作用：1979 年的前五个月里，职业安全与健康署的 3 千 5 百名检查员，只有 2.4% 有检查证（《华尔街日报》，1979 年 10 月 18 日）。许多工厂职员相信，安全检查员可能怀疑，要求看检查证的厂方职工将什么东西藏起来了。

到 1979 年，一些政府机关，包括联邦贸易委员会、环境保护局、联邦航空局、州际商务委员会和民用航空委员会，有删除一些规章条文的明显倾向。这种倾向一部分是由于行业型式的变化，衰退的经济形势和商业与国会的压力引起的（《华尔街日报》，1979 年 9 月 4 日）。有些机关也减少了很多规章条文。例如，1978 年职业安全与健康署废除了防火条例中 2 千 4 百条条文，以尽力删除“过于精细的”规定，并由 400 页压缩致 10 页。（《威斯康星州日报》，1978 年 12 月 21 日）

#### 行业对政府机关的影响

对政府机关的批评的前题通常是：强加给公司的控制措施没有经过行业的同意或认可。而这显然是错误设想。例如，一位作者坚持认为，在 20 世纪 30 年代建立的 11 个管理机关中只有两个公众强加给行业的，“其它管理机关是各行业或其它有关行业本身设立的。其目的是使卡特尔做法不受反托拉斯的约束。”（拉扎勒斯，1973 年）

有时，法律表面上是要限制强大的工商企业，而实际上是在促进这类企业。因此钱布利斯和塞德曼指出，本世纪初颁布的反托拉斯法必须看成是防御性措施，来缓解“工业巨头”不负责任和铁石心肠的行为所激起的、大众的敌对情绪。有人认为，对管理企业的一大功绩是联邦贸易委员会的成立。它取消不公正的竞争做法，并规定明目张胆滥用竞争为非法行为，以此来稳定竞争活动。一般不严格执行反托拉斯法说明，这些法律实际上没有打算严厉限制垄断行为（见第六章）。这也显示，调整美国铁路和肉类加工业的法律是这些行业中的最大公司促成的，以便尽力控制小公司的竞争并为自家产品保证有良好的市场。由于大量新机关的设立诸如迫于消费者和环境保护论者的压力而建立起来的机关（环境保护局、消费品安全委员会、职业安全与健康署），局面会有些变化。同样，一些最初为工商界促成的机构，在一定条件下，也会更有效地管理商业。然而，商业影响却总是政府机关工作中的一种潜在的重要因素。

在美国的法律结构中，管理机关占有特殊的地位。尽管法官也能以解释法律和创立判例方式制定法律，但在美国最普通的法律体系中立法机关制定法律，并由法院执行。与此不同的是，政府管理机关则具有立法和执法双重职能。因而这些机关在立法上和执法上会受工业的影响和压力。当这种影响与该机关所服务的选民（即消费者）的影响相比，异乎寻常地强大时，那么

该机关管理使命就可能为了法人的利益而被牺牲。根据伯恩斯坦的管理机构的生命周期的“法则”，管理机构开始时有执行的热心后来当被管理的公司的利益渗透进来，并最终“俘虏”了该机构的时候，该机构的热心减退了。

那些为管理企业而设立的日益增多的委员会，成了维护工业利益的机构。最初建立时，根据公众的改革要求，它们在行政上和立法上得到支持，并且因而对管理职责有些热心。公众的注意力最终转移到其他问题上去了。行政部门很少下指示，并且不给予行政上的支持。立法机关拒绝给予充分的管辖权、权威和经费。这些委员会失去了任何其他的支持者，便转向其负责管理的各行业寻求支持。整日与工业界的高级职员打交道，陷入到工业问题中，并达到同情工业界的观点的地步。消费者的利益已看不到了。（威尔科克斯，1968年）

工业影响有多种方式：直接对管理机关的决定施加压力；在管理人中促成一种有利的意见，随后公司雇用管理机关人员，并把工业界人士安插在管理委员会中。这就是被广泛运用的、行政机关的所谓“俘虏理论”。但是人们日益相信，因为这个问题不能代表被管理部门以外的其它行业的利益，它就达不到俘虏的程度。一旦保证政府正确处理这种局面，使工业界在各方面可能受到不同程度的影响，该机关设立以前引起的公愤可以平息。

第一，管理条例是基于这一含糊不清的假设制定的，即：行政管理委员会是独立的、是与其应该管理的企业分离的、不沾染的和不接触的。这方面的多数权威一致认为，工业界的影响是太大了。斯通于1975年指出：“各机关差不多都表现出保护它们应该管理的工业企业而不保护公众的迹象……如果不是受腐蚀，也并非偶然屈服于商人的势力。”另一位观察家指出，影响的主要方面是，它是单方面的、由拥有比对方消费者多得多的资源、门路和手段的商业部门施加的。例如，20世纪70年代，当联邦贸易委员会为了儿童健康，正在起草一个限制糖果和各物食品中糖的含量的法案时，食品业给国会施加了很大的压力，坚持认为这是机关没有根据的干预，一位糖果业负责人发誓要对任何这类“歧视”起诉（《华尔街日报》，1977年8月9日）。同样，参议院调查员在1978年声称：有书面证据表明，在能源部管理法规公布以前，有四名或五名中级文职公务员，让美国石油学会的一个华盛顿的代表预先看到了该法规的修改稿（《华尔街日报》，1978年6月16日）。而且可以断言，这一代表被预先告知政府指控石油公司违反价格规定的主张，并且被预先告知联邦政府扩大冻结某些石油产品的价格的决议。

第二，所谓工业界代表对行政管理机关及其职员集体的、“每天机关枪似的攻击”不仅是由于工业及其在国会、甚至于行政机关的代表的强大压力，而且也由于商业趋势的上升所引起的。通过工业界安排的研讨会、午餐会和宴会可以对行政管理机关施加压力，使政府人员熟悉商业问题。还通过间接与管理机构的官员的接触，可以创造适合商业的环境。管理者与被管理者之间可以发展友好关系，并且通常会使管理者毫无根据地信任法人自愿地服从管理的可能性。

正是在运用法令的过程中，政府官员不仅了解工业的经济特征——它的组织、结构、消费、价格、利润和经营方式等——而且了解它存在的问题和困难。对了解到的问题也就易于理解，并常常会产生同情心。专业知识和同情心的结合，使有效的管理失效，并为为公共利益的批评家的攻击提供了有力的挡箭牌，使得管理机关的官员更加关注被管理的公司的利益。（布莱尔，



1978 年)

第三，管理机构的官员，包括管理委员会委员，常常接受他们所监督的工业赠送的诱人的礼物，并最后被该企业聘用。当这些行为形成规律时，这一规律使管理机关的人员产生胆怯，由于他们的职业性质，他们避免有反对工商企业的名声。例如，在本世纪 60 年代，州际商务委员会委员除二人外，都离开该委员会，有的到运输业就职，有的为各种工业企业担任法律顾问；近几年，联邦通讯委员会半数以上的委员离开该委员会，现在已经是通讯业的总经理。塞内特·鲍尔·道格拉斯曾经把这一过程称为“附庸主义”，以“同情的友爱”精神，管理者把自己看成为“被管理人的推销员”。

第四，工业保护受到更直接的保证，例如，电视行业的总经理可被任命为联邦通讯委员会的委员，制药厂厂长可被提名为粮食和药物管理局的委员会的委员。尽管任命局长或提名机关委员的委员中尽力避免各种影响，但总是倾向于任命那些熟悉工业的人。例如，对九个联邦管理机关的研究表明，1970 年至 1975 年，任命的半数以上的管理官员，以前都曾在他们后来所管理的行业中工作过。尽管这些管理者是工业方面的专家，可能会更有效地进行管理，但由于他们自身与该行业的关系，也很难有力地执行法令。这种个人的因素可以超过对公共福利的关心。例如，近几年内，人们指责粮食和药物管理局没有打击人为的抬高药品价格和禁止某些有问题的或无效的药品出售。

在另一方面，如果管理机关决定发出命令并知道会遭到工业界强烈反对，其结果是很可怕的。因而，管理机关对工业采取这类行动之前，必须特别慎重考虑其行为的后果。例如，在 1978 年，联邦贸易委员会起草了一个法规，准备限制电视广告的数量，尤其是减少周末上午的儿童电视节目中的大量的广告内容。这个法规大大激怒了工业界，他们向国会施加压力，要求限制联邦贸易委员会的立法权。

同样，如果一个命令遭到石油工业的强烈反对将导致石油工业与管理机关之间严重的对抗，石油工业的权威布莱尔，曾描述工业可能做出的反应。

一方面，该机关少数工作量很重的律师和经济学家，试图根据数量有限的、公众可以得到的资料来办案，而这些资料是由从公司里探听出来的不完整的情报提供的。另一方面，真正大量的工业企业律师不仅从实体上辩驳，而且通过无止境的一系列程序上的请求和反对，来没完没了地拖延终审判决。当杰出的经济学家强调需要足够的利润来支持工业发展时，根据“可接受”的会计原则，第一流的会计公司将证明石油公司财政枯竭。在此期间，有高超技能的公共关系公司激起基层群众运动反对工业的折磨，并且利用有倾向性的电视新闻广播和纪录片、报纸报道、杂志上发表文章等形式，广为宣传。华盛顿的院外活动人士会向国会议员们指出，石油工业的重要性不仅在于是能源的提供者，而且在于是政治运动的捐助者，在某些情况下，还是立法者的资助者，随后，在国会记录中出现对该管理机关的攻击，也就是意料之中的事情了。攻击、批评和各种形式的破坏活动也预期地对其它政府机关袭来，而其中很多机关是工业很久以前就已经渗透在其中的了。（布莱尔，1978 年）

此外，管理机关面临许多基本属于政治性的障碍。从有限的预算和选择处罚到直接与间接的‘说服’，各种约束影响着管理法人行为的手段。不过管理机关的努力并不是完会或大半无效，不然争论就是不了解事实，管理机

关如果不总是行使必要的最高制裁权，就不能采取大量的社会控制措施，并在执行过程中逮捕许多法人违法者。正如下一章调查报告所指出的，有许多这样的违法者须要逮捕。

## 第五章 法人的违法行为

在萨瑟兰于 1949 年发表开拓性的著作以后,首次对大公司的违法行为进行的大规模的综合调查,与本书报道的法人犯罪研究有关。此项研究系统地分析了,1975~1976 年间美国 25 家联邦机关(见关于机关名称表的附录)对 4 百 77 个美国最大的公有制造业法人(指《幸福》杂志调查的 5 百家公司之内的),提起的或结案的行政、刑事和民事诉讼。另外,在总数为 5 百 82 家公司的抽样调查中,对 1 百零 5 家最大的批发、零售和服务公司,进行更为有限的研究。被调查的公司的 1975 年销售额的幅度,是 3 亿美元,到 4 百 50 亿美元,5 百 82 家公司的平均销售额为 17 亿美元。银行、保险、运输、通讯和公用事业公司不包括在内。

利用消费者、竞争者和其他受害方的报告材料,来调查所有法人违法行为的程度和性质,是行不通的。通过政府调查人员的揭露,而不通过正式的指控,来调查法人违法行为的程度和性质,也是不可能的。(后者的资料大体上与《统一犯罪报告》所报道的、警察所知道的普通犯罪资料相同。)在多数情况下,记录是不能让公众得到的,除非违法行为已被控告。再者,记录也很少能够从国家机关的办公室内得到。正因为这种原因,调查研究不得不在对法人违法行为提起的诉讼(大体上相当于逮捕或起诉)和结案的诉讼(相当于判决)的范围内,结果对大的企业法人违法行为的正式起诉,仅仅相当于整个这座违法大冰山的山顶,但是它们确实成为大的企业法人违法行为的标志。

把所有子公司的违法行为纳入涉及母公司的执行行动的汇编中去,是很理想的。然而,大公司在很多行业里,往往有许多子公司。由于这种原因,所以在进行这种规模的调查中,不可能搜集大量的子公司的必要资料。何况子公司的违法行为,往往不与母公司的名称一起上报。

### 资料的来源

有关对公司采取执行措施的资料,来源于以下四个方面:联邦机关,法律服务报告,提交证券和交易委员会的报告和报刊文章。这些不同的资料比单一的来源提供的资料,包括的范围大的多。

1. 联邦机关:有关对抽样调查的公司采取的执行措施的资料,可以从联邦机关直接取得。由于种种原因,大部分机关的记录系统对这方面的用途来说,是不够充分的,并且不能提供完整的资料。

2. 法律服务报告:这些报告提供了有关判决方面的资料,特别是在反托拉斯,消费品安全,违反劳动条例和环境污染方面的案件的判决。

3. 提交证券和交易委员会的报告:各公司都向证券和交易委员会交年度财务报告。这些报告中,有一部分是关于对公司提起的或结案的诉讼,但这些资料通常是不完整的。

4. 报刊文章:《纽约时报》,《华尔街日报》和主要贸易报刊登载的、有关对各公司的执行程序的每篇文章的摘要,都用电子计算机编排成表册

---

此项研究与萨瑟兰 1949 年的研究有重要的区别:(1) 他的研究限于 2 百家最大的非 财务公司的 70 家;(2) 他的资料来源有限,并仅涉及制裁问题;(3) 他的资料只 包括各公司平均 45 年的历史;(4) 在他的研究发表以后,颁布了许多当代的法 规,如治理污染的法规;(5) 萨瑟兰没有详细分析违法行为的严重性和公司的特 征。

后，存在电子计算机储存库中（洛克希德对话系统）。这类表册可供使用。

对法人的违法行为提起的诉讼

在分析对法人提供的联邦诉讼和制裁以前，应该先考虑这个重要问题，第一，那些习惯于考虑盗窃和偷窃的犯罪率的人，在考察法人犯罪的数字时，必须扭转自己的看法。即使这些行为的数量很少，但是单独一项法人违法行为的后果，就可能很重大。一项法人犯罪给个人、社会和金钱造成的损害，比一个一般犯罪所造成的损害通常要严重得多。许多法人犯罪涉及数千万，甚至数十亿美元。事实上，一百万美元的损失，还算是小的。因此，必须用不同的观点，来看这些法人犯罪，特别是当法人犯罪涉及大的国家公司和跨国公司的时候。

第二，关于某些类型的机关案件（诸如很多涉及税收的案件）的完整资料，尽管费了很多心思，进了有条理的努力，也不能得到。例如用电话窃听来的违法行为，还不包括在内。因此，本书所述只是政府对大的企业法人提起诉讼的最低数字。这些不充分的数字，至多达到实际数字的四分之一到三分之一。我们希望这一数字没有偏见，因此对总的结论不会产生影响。

第三项值得考虑的重要问题是，一件诉讼案件中可以指控一个以上的违法行为。例如，职业安全与健康署的一件诉讼案件，可以提出机器上的不够安全的护档问题，而没有发觉职工已经把传送机上的防护装置撤掉了。4百77家制造公司实施1千7百24件违法行为，涉及1千4百51件诉讼案件。因此，我们使用了两种方法，来分析这些资料：第一，我们仅分析被控告的最严重的违法行为；第二，我们有时对一个法人在一个案件中被指控的违法行为在五件以下者，不予分析。

在1975和1976年间，对5百82个法人提起了总计1千5百53件联邦诉讼案件，或者说每个法人平均被起诉2.7件联邦案件。5百82个法人中，3百50个（占60.1%）至少被提起一件联邦诉讼；对至少被提起一件诉讼的法人来说，平均数是4.4个案件。

在这两年中，5百82家公司和4百77家制造公司的总数中，接近40%没有被25个联邦机关指控有违法行为。所以可以总结出庞大的企业法人界为了在竞争上取得胜利，并不须要实施非法行为。然而这并不意味着，所有这些法人必然是“清白的”。有些可能只是没被查出来，特定的行业可能没有被很好地管辖，或者是它们的律师因为特别熟悉法律，而在预防违法行为上取得成功，或阻止了正式的起诉。

违法行为的类型

被调查研究过的法人违法行为，显示出其范围广泛、特点多种多样。查明法人非法行为有六种主要类型，即：行政、环境、财务、劳工、制造和不公平贸易做法。

行政方面的违法行为，包含不服从某个机关或法院的要求，诸如不执行

---

此项研究与萨瑟兰1949年的研究有重要的区别：（1）他的研究限于2百家最大的非财务公司的70家；（2）他的资料来源有限，并仅涉及制裁问题；（3）他的资料只包括各公司平均45年的历史；（4）在他的研究发表以后，颁布了许多当代的法规，如治理污染的法规；（5）萨瑟兰没有详细分析违法行为的严重性和公司的特征。

在统计分析一般犯罪时，为了使案件数和犯罪人数一致，习惯上把一个实施多项犯罪的人，仅按一个违法类型计算。所选择的违法行为，从法律角度来说，往往是最严重的。

某机关的命令（例如开始实行回收运动的命令，或建立控制污染设备的命令），或法院的执行机关命令的裁决。情报方面的违法行为，包括文件工作的违法行为，诸如拒绝提供情报（阻碍调查，拒不接待，记录不妥善保管），不汇报消息（不提交报告，不通知污染排放），不在有关机关登记注册，不申请许可证，或不请求批准。

环境方面的违法行为，包括空气和水污染事件，其中包含石油和化学物质的溢出和违反空气和水的许可标准。这就要求公司为建立控制污染设备付出资本支出。经过分析，只石油和化学的排放物质，至少有 500 加仑。

财务方面的违法行为，包括非法报酬或隐瞒此类违法行为（商业上的国内行贿，非法国内政治捐赠，给外国官员的报酬，付给非法酬金或津贴，违反外国货币法）。有关提供安全之物方面的违法行为的事例是：假的和令人误信的代用物资，滥用未公布的物资信息，以及发表虚伪报告。交易上的违法行为含有以下各类行为：销售条件（向消费者过高索价），交易协议（对各阶层买主使用不平等的提价，非法改变原租赁条件，非法终止原买卖关系，强迫接受比基准期间定的信用贷款条件更为苛刻的条件），以及购买情况（到期时不付清全部价钱，开空头支票，支付优惠付款），还包括纳税方面的违法行为，其中有欺骗性的申报表，缺乏纳税义务感，利用记帐管私舞弊，诸如内部控制方面的违法行为（对支付资金或未说清楚的资金，控制不严，对涉及成问题的定价和推销活动的交易条件不作记录），造假帐（以借款抵不存在的应收款项，登录伪造的销售额），以及错误的估算（不正确的成本记帐，不正确计算可收回的成本，虚报成本）。劳动方面的违法行为，分为四种主要类型：雇用的歧视（民族、性别、国籍或宗教），职业安全 and 健康危险，不公平的劳工待遇，以及工资和时间方面的违法行为。负责对各自管辖的违法行为起诉的四个机关是：就业机会均等委员会，职业安全 and 健康署，国家劳工关系委员会和劳工部工资和工时司。

制造方面的违法行为涉及三个政府机关。消费品安全委员会负责处理违反四个法规的违法行为，即：《联邦危险物质法》《防毒包装法》，《易燃织品法》和《消费品安全法》。这类违法行为包括产生以下情况的行为，即：电击危险，化学和环境危险（由于手拿、使用或吸入或咽下有毒的或危险的家庭用品而中毒或致伤，以及在使用几年以后才发现致人伤害的化学用品和药品），烧伤和烫伤危险（包括诸如易燃织物，床垫，地毯，服装和火炉）。国家公路交通安全局要求机动车辆和部件生产厂家，将机动车辆安全方面的缺点通知给机关、车辆所有人，买方和经销商；还要求，厂方对上述缺点进行补救。缺点包括：有缺点的部件装备，不合适的部件装备，部件制造不当，有缺陷的系统和设计不周的机械上的危险。由于违反粮食和药品管理局的条例，在制造上的违法行为的主要类型是：假冒商标，劣质包装和误贴标签（用错误的或有缺陷的容器包装，没有充分的或正确的含量和成分说明，标签上没有充分的或正确的使用说明）；污染或掺假（没有无菌状态的保证，在不卫生的条件下制造、保存或储藏产品）；产品无效力（不符合美国药典规格的标准，产品有问题）；不充分的试验程序，血液或血浆的收集和实验室加工方面的标准不全面（在选择和使用供血人的血液方面的不适当

---

1977 年以前，实际报酬不是非法的；只是后来凡尽力隐瞒报酬或在提交证券和交易委员会和股东的报告中隐瞒这类消息，才是非法的。

的程序，不令人满意的设备和材料，在收集和加工过程上监督不足，缺乏无菌状态的保证。）

不公平的贸易做法是：各种形式的滥用竞争（垄断，虚伪陈述，价格歧视，以强制手段坚持转卖条件，违反信贷条款以及其它限制贸易和阻止竞争的滥用），纵向联合（搭配销售协议）和横向联合（固定价格，操纵投标，非法兼并活动，非法连锁董事会，固定费用，竞争者之间分配市场、职业、消费者、利益、销售额和专利）。虚伪和令人误解的广告，是重要的不公平贸易做法之一。

正象有些人，如银行出纳员，不在财务信托的职位上，因此没有机会贪污公款一样，有些公司处于不易实施某类违法行为的地位。

黑人比白种人的贪污率低的多，因为他们很少在财务信托的职位上工作，这种职务很容易使他们犯贪污罪。因受机会所限，美国钢铁公司和通用汽车公司不易违反《纯洁粮食和药物法》。另一方面，阿穆尔公司、斯威夫特公司和威尔逊公司却有违反这类法规的很多机会。（克雷西，1976年）

例如，有些法人不属于石油工业，就不违反有关石油溢出量和石油价格的法律；很多法人不属于制药业，所以不能被指控制造有害药物。另一方面，一切制造业法人都有机会违反环境污染标准，职业安全健康条例，劳工条例以及许多公司的纳税法规。

四分之三以上的法律诉讼（案件）发生至制造、环境和劳工领域，在上述每个领域中，约有四分之一的制造业法人违反法规至少一次。另外，十分之二的法人被提起一件以上的行政诉讼。非法的法人行为至少常在财务和贸易领域里被查出来。十分之一的法人至少有一件贸易诉讼指控它们，同时仅只二十分之一的法人有财务诉讼控告它们（见附录D）。

多种多样的违法人：最不正常的公司

虽然477家制造业法人中接近五分之三至少有一件诉讼控告它们，更值得注意的可能是，在1975~1976年间，2百个法人（总数的42%）有多种诉讼控告它们。从各种违法类型方面来看，已经查出71个法人（15%）有多种有关环境问题的诉讼指控它们，同时61个法人（13%）有多种制造方面的案件；关于劳工案件，多种多样的违法人是37个（8%）；关于行政案件，22个（5%）；关于财务案件，8个（2%），关于贸易案件，6个（1%）。

此外，有少数违法的法人占的比例虽少，但实施了列举的违法行为中的多种行为（达到每件诉讼案件中有五项违法行为。）我们的研究查明3百个制造业法人中，只有38个，或13%因违法行为被传讯（占调查研究过的所有法人的8%），达到1975~1976年间被指控的所有违法行为的52%，每个法人平均有235件违法行为。查出环境、制造、管理和劳工方面的违法行为占的比例极不相称，尽管财务和贸易方面的违法行为并非如此。涉及环境的违法行为中，22%实施了这类违法行为的60%；涉及制造方面的违法行为的法人中，20%实施了违法行为，达到这类行为的三分之二；在有管理方面违法行为的法人中，19%实施了这类违法行为的40%。同时违反各种劳动法规的法人中，18%有违反劳动法行为，占这类行为的26%。就最常见的违法人来说，违法行为的平均数是：制造方面是17.7，环境方面是10.7，管理方面是3.9，劳工方面是3.4。就每个领域中有最严重违法行为的法人来

说，一个法人有 54 件环境问题的案件控告它，一个法人有 49 件制造问题的案件，一个法人被提起 8 件劳工问题的诉讼，一个法人有 6 件管理方面的案件，一个法人有 4 件财务案件，一个法人有 3 件贸易案件。

如果某些法人非止一次地被控有违法行为，情况自然可能是这样：执法机关警惕到累犯的可能性，对特定公司控制更加严密，因此增加了破案的机会。然而，更可能的是，有些曾经提到过的公司造成了一个有利于不道德和非法行为的环境，并且该公司的经理和职员可能会变得社会化而犯了法。

以上论述只扼要地谈到全部法人违法行为。然而，有些违法行为极为严重，可能造成巨大的财产损失，或给消费者、工人或公众造成伤害；同时另外一些违法行为造成的财产损失和伤害后果，却都是很有限的。有些违法行为性质轻微，只须向当局报告，或记入档案而已。虽然主要区别是明确的，但在确定法人犯罪的严重程度上面，还是个未曾探索的领域。这要求研究工作和政策共同努力。例如，固定价格的阴谋是否比污染环境或销售未经试验的或有害的商品，更有害呢？在一个受规章限制的领域（例如贸易）来说，影响五个州的商业的非法兼并，是否比为一件产品在全国搞虚假的广告活动，更为严重呢？如石油溢出这样的责任犯罪，是否不管怎样也可与个人或集体应负责任的法人犯罪相比呢？一般犯罪多半不会出现这些问题。一般犯罪的严重性通常与法定处罚的轻重一致，并往往在量刑上反映出来。然而，在法人案件中，不能用制裁的轻重来衡量犯罪的严重性。

因此，如果法人犯罪的轻重标准，不能在政府机关得到（25 个政府机关中只有三个有量刑标准），就有必要制定分类法，以便按严重、中等或轻微的等级，为违法行为分类。下列标准可供选用。

1. 法人重复实施同样的违法行为；
2. 知道违法的行动（故意）；
3. 违法行为的范围（例如，违法行为是否在全公司范围发生的，或仅涉及有限的公司部门，特别是劳工歧视或对劳工的不公平做法的案件）；
4. 对消费者、竞争者或政府造成金钱损失的大小；
5. 批量生产并已被消费者买去的有害产品；
6. 公司拒绝恢复职工的原来职务，或返聘职工；
7. 公司拒不回收有缺陷的产品；
8. 公司拒绝履行协议；
9. 公司威胁证人或职工；
10. 违法行为发生时间的长短。

严重的和中等严重的法人违法行为比较多，并且集中在某些制造业法人。对这些法人的严重或中等违法行为提起的 6 百 82 件诉讼，几乎占有违法案件的一半；至少有一项严重或中等违法行为的法人的平均数是 3.1（占抽样调查的 222，或 46.5%）。477 个制造业法人中至少有四分之一或 1 百 20 个，在 1975~1976 年间，有多种非轻微的违法案件被控告；对 32 家公司提起 5 件或 5 件以上的这类诉讼。44 家公司有不止一件案件，被指控有严重的或中等严重的制造方面的违法行为；这些“惯犯”中的 16 个，有 5 件或 5 件以上的案件，其中一家公司在两年内被传讯 34 次。就严重或中等严重的劳工违法行为来说，“惯犯”是 33 个，其中一家公司为此种违法行为被传讯 7 次。对 12 个法人提起多种环境诉讼，对 8 个法人指控有财务上的违法行为，6 个法人被控有管理方面的违法行为，5 个法人被控有贸易上的不法行为。这

些数据说明，累犯问题，按严重或中等严重的不法行为计算，在某些法人行为领域里，比较其它领域，尤其是在劳动法和产品质量领域里，更为突出。这类违法行为的主要受害人，是职工和消费者。

大的企业法人是主要违法者

大的法人最易实施违法行为。制造业法人按年销售额划分为：小的法人（3 亿至 4 亿 9 千 9 百万美元）占 30.5%；中型法人（5 亿至 9 亿 9 千 9 百万美元）占 27.2%；大的法人（10 亿美元以上）占 42.3%。小的法人仅占违法行为的十分之一，中型法人占五分之一，但是大的法人几乎占全部违法行为的四分之三，近乎它们预想的百分比的两倍。而且大的法人占严重违法行为的 72.1%和中等严重违法行为的 62.8%。大的法人平均每个有 5.1 项违法行为，其中三项属于严重的或中等的。

对所有法人采取的执行措施中，十分之一是对小的法人的，五分之一是对中型法人的，几乎四分之三是对大的法人的。这一分布状态与提起的诉讼，极为相似。这 4 百 77 个制造业法人有同样模式。同样，大的法人在严重和中等违法行为的制裁上，同样占极大的比例。

违法行为集中在某些行业上

石油，制药和汽车工业最容易违法。1975~1976 年间提起的每五件诉讼中的一件，或每十件涉及严重和中等违法行为的诉讼中的一件，是控告炼油工业的（见附录 E）。这一特定工业中的法人占全部严重和中等严重的财务违法行为的五分之三，全部环境方面的违法行为的几乎一半，和严重和中等严重的环境方面的违法行为的三分之一强。它们占严重或中等严重的贸易上的违法行为的几乎六分之一，和管理上的违法行为的七分之一。在炼油业中，28 家公司中 22 家至少违法一次；20 家有一个以上的严重或中等严重的违法行为。

汽车工业对六分之一的违法行为案件负责，并对五分之一的严重或中等严重的违法行为负责。就制造方面的违法行为来说，汽车工业对三分之一的全部不法行为和严重或中等严重的不法行为负责。汽车工业实施了全部和严重或中等劳工上的违法行为的九分之一，和贸易上的违法行为（不管其严重程度）的八分之一。该行业中，19 家公司中的 18 家至少有一项违法行为；17 家有一个以上的严重或中等严重的违法行为。四家汽车公司有 21 项以上的违法行为。

制药业占违法行为案件的十分之一，和严重或中等严重的违法行为的八分之一。这些公司有全部和严重或中等制造方面的案件五分之一，及全部和严重或中等严重的管理上的违法行为的七分之一。在 1975~1976 年间，所有 17 家制药公司至少违法一次。15 家（占 88.2%）至少有一项严重或中等严重的违法行为。两家制药公司有 21 或 21 项以上违法行为。

汽车工业的违法行为是它在全部违法行为中的分担额的 3.9 倍，并且是严重或中等严重违法行为的分担额的 5 倍。炼油工业的违法行为是它在全部违法行为中分担额的 3.2 倍，和严重或中等严重违法行为的分担额 1.7 倍。制药工业的违法行是它在全部违法行为中分担额的 2.5 倍，和严重或中等严重的违法行为的分担额的 3.2 倍。

---

环境上的违法行为，可能出现更多的累犯问题。由于许多这类案件的严重性不能确定，对这类违法行为所作的分析，因而受到阻碍。



在每类违法行为内，炼油工业的违法行为是它在财务上违法行为的分担额的 9.7 倍，和严重或中等严重的财务上违法行为分担额的 9.6 倍。此工业的环境上的违法行为是按它的规模应分担的 7.3 倍多，和严重或中等严重的环境上违法行为方面应分担的 5.7 倍。它在贸易上的违法行为是应分担的 2.5 倍，并且是严重或中等严重的违法行为应分担的 2.1 倍。

汽车工业的违法行为是在总的和严重或中等严重的制造方面的违法行为上应分担额的 7.7 倍。它在管理上的违法行为，是抽样调查中按其规模应分担的 3.8 倍，并且是严重或中等严重的管理上的违法行为的分担额的 2 倍。它的违法行为是全部和严重或中等严重的违法行为分担额的 5 倍。它在劳工上的违法行为，是分担额的 2.6 倍，并且是严重或中等严重的劳工上的违法行为分担额的 3.1 倍。

制药工业的违法行为是它在制造上的违法行为分担额的 5.6 倍；是严重或中等严重违法行为分担额的 5.8 倍。它的违法行为，是管理上的全部和严重或中等严重的违法行为分担额的 3.9 倍。

在更特别类型的违法行为中，90.9% 的财务上的违法行为和 70.6% 的水污染的违法行为（大部分是石油溢出），都是炼油工业实施的。在涉及制造危险产品的违法行为上，汽车工业几乎占了一半。

在制裁上，无论是全部制裁的案件或只是严厉制裁或中等严厉制裁的案件上，石油、汽车和制药工业通常都占很大比例（见附录 G）。石油工业占全部制裁的 17.3%。如果案件限于严重或中等严重违法行为，石油公司占制裁的 8%，和对此类案件的万分之一的罚款。汽车工业占制裁的六分之一，和对严重和中等严重案件的制裁的五分之一。这些公司受到的警告，占对全部案件发出的警告的四分之一，和对严重和中等严重违法行为发出的警告的三分之一。制药工业占制裁的十分之一，并且占对严重或中等严重违法行为的制裁的八分之一。它受到对全部违法行为和对严重或中等严重的违法行为发出的警告的五分之一。

根据按本行业中公司数目分配的制裁比例并按工业的类型，对公司进行比较时，汽车工业受到的制裁比预想的大 3.7 倍，并在严重和中等严重违法行为的制裁上，比预想的大 4.4 倍。炼油工业受到的制裁比预想的大 2.8 倍多；并在严重和中等严重违法行为的制裁上，比预想的大 1.3 倍。制药工业受到的制裁，比预想的大 2.5 倍，并在严重和中等严重违法诉讼案件的制裁上，比预想的大 3.2 倍。其它类型的行业受的制裁，都接近或低于其分担额。

#### 法律的反应

法人一般不会受到法律的全部约束力。在 1975 和 1976 年间，对所述 4 百 77 个法人实行总计 1 千 5 百 29 项制裁。制裁大多数是不严厉的，例如警告是其它类型的制裁措施的两倍。对法人发出的警告平均数是 3.9，每家法人至少受一次警告。广泛使用的是同意决定和同意裁决。这两种措施占对制造业法人实行的制裁的 12.9%。总计 1 千 5 百 29 项制裁中，1 千 4 百 46 项是一级执行措施；44.2% 是警告，包括回收；23.4% 是罚款；17.6% 是单方面命令；12.4% 是同意决定；2.4% 是禁止令和其它制裁。执行措施的平均数是每法人 3 项；受一项制裁的 3 百 21 家公司的平均数是每法人 3 项；受一项制裁的 3 百 21 家公司的平均数是 4.5。

大约三分之一的法人至少接受一次警告。同样的比例的法人接受单方面裁决和同意裁决。十分之二的法人至少被处一次罚款。十分之一的公司接受一次或一次以上的禁止令。不到二十分之一的法人接到一项禁止令。一个法人受到五十次警告，一个法人被处 44 项罚款，一个法人接受 10 个单方面决定，一个法人接受四项同意裁决，以及 1 个法人受到两次禁止令。

正如在提起诉讼的情况中，多数制裁涉及比较少数的、多次违法的法人。447 个制造业法人中的 38 个有 10 件或 10 件以上的结案诉讼。它们接受的制裁占全部制裁的一半，如果按每个案件最多有五项制裁的话（见附录 H）。这 38 个法人平均接受 19.5 项制裁。其中 29 个被处的罚款占全部罚款的五分之三强，平均数是每个法人 7.6。31 个接受的警告占全部警告的五分之三，平均数是每个法人 12.3。

#### 受害人的类型

按类型划分的、法人违法行为的受害人，多数是直接受到违法行为的伤害的。

1. 消费者（产品安全或质量）：凡是由于产品的使用发生安全和健康的危险时，消费者是消费品安全委员会、粮食和药物管理局和国家公路交通安全局负责的案件的受害人。

2. 消费者（经济力量）：违反赊销协议，广告和销售上的虚伪陈述，以及影响消费者经济力量的其它类似违法行为。

3. 对经济制度有最直接影响的不公平贸易做法（反托拉斯的违法行为和其它违反竞争规定的行为），以及除有关消费品外的大多数财务上的违法行为。

4. 损害自然环境的、违反环境法的行为（空气和水污染和溢出物）。

5. 在违反职业安全与健康署、就业均等机会委员会，国家劳工关系委员会和劳工部工资和工时司的条例的行为方面，受害人是劳工。

6. 在违反政府和法院的命令，以及纳税的欺骗行为的案件中，受害人是政府。

从产品的质量和安全来说，对制造公司实行的 1 千 4 百 46 件制裁中，几乎 40% 是因为它们的行为直接损害了消费者。近三分之一的制裁是针对损害环境的行为采取的。11.1% 用于违反劳动法的行为。8.2% 是对损害经济制度的行为；7.9% 是对影响政府管理的行为；2.4% 是对损害消费者经济力量的行为采取的。总之，直接影响经济的违法行为，多半要受到最严厉的制裁（刑事罚金和补救裁决）。影响产品质量的违法行为往往受到警告——最轻的制裁。从受害人方面来说，显然是，涉及经济的违法行为，很可能受到比较严厉的制裁；但是涉及消费者利益（如产品安全）的违法行为，很可能受到较轻的制裁。

#### 严重的违法行为一般受到较轻的处罚

对接近三分之二的严重违法行为和 86.5% 的中等案件和所有较轻的不法行为，仅给予行政处分。虽然大多数制造方面的案件，受到行政制裁，有一种倾向是，较严重的违法行为用民事或刑事诉讼处理。39 个刑事诉讼中，94.9% 是对严重违法行为提起的；133 个民事诉讼中，60.9% 处理了严重的非法行为。对较轻的违法行为不采取刑事或民事制裁。然而，只有十分之一强的严重违法行为，受到刑事制裁，同时 200 件中等严重案件中，只有一件受到刑事制裁。严重案件的四分之一和中等严重案件的 13%，被处

以民事法庭的制裁。

在严重和中等严重的案件中，采取的制裁的五分之一强，仅仅是警告；约五分之一是同意决定。对五分之二的案件采取的制裁是政府命令；同时只有14.6%被处以罚款，2.7%接受禁止令。同意裁决的70%多，对法人的行为只有未来的作用；在严重或中等严重的案件中，同意裁决的五分之三，对法人行为同样只有未来的效力。这类同意决定一般被认为只是轻轻的斥责，如同一个要求将来作某件事，而没有救济性质的命令一样，虽然未来的命令可能要支付大的费用或改变政策，它们大部分是说：“下不为例”。

#### 对法人的罚款

因为法人不能被监禁起来，除监禁其职员外（见第十二章），可采取的最严厉的处罚是行政和民事罚款和刑事罚金。然而对一些法人来说，罚款只不过是作生意的一部分成本。对通用电气公司的电气设备阴谋活动处的43万7千5百美元的罚金，据说只相当于几个公民的非法停车的罚款。1972年，切夫伦公司因违反近海岸反污染法规，支付一百万美元罚金；但是“切夫伦公司的母公司——加利福尼亚标准石油公司的财务报告指出，该项罚金相当于该公司总收入的0.3%左右（大约相当于一个年薪2万5千美元的人的一张10美元车票）。律师为该案辩护的费用是免税的，罚金本身大概也是如此。

作为刑事制裁的小额罚金的效果是很小的，因为法人想要从这一违法行为为上捞一大笔财富，支付的罚金数额就不算回事了。涉及折叠箱行业中广泛的固定价格阴谋的19家公司，被处罚金。该行业的年销售额为10亿美元，其幅度是2万5千美元至4万5千美元。

在最近另一个涉及数千万美元贸易的反托拉斯案件中，政府建议，对5家被告法人处以法律许可的最高罚金1百万美元，并且三名公司职员被处监禁。可是最后科处的罚金幅度是6万7千1百25美元至61万7千美元。而且没有公司职员被处监禁。

（西维莱蒂，1979年）

公司可使 用各种方法，以避免巨额罚金。《幸福》杂志列举的5百家公司之一——奥林公司提出为当地各团体捐款50万美元的计划并要求该项捐款作为课税扣除以后，法院接受它的请求，从而该公司在1978年只被科处4万5千美元罚金（《华尔街日报》，1978年3月5日）。正如以上所指出的，在联合化学公司同意为减轻酮污染的后果进行的科研计划，捐款8万美元以后，原来对该公司因酮污染维吉尼亚的詹姆士河而科处的1千3百24万美元的刑事罚金，减到5百万美元。刑事罚金不能扣除课税，但是联合化学公司能够请求该项捐款作为免除赔款的费用，折合纳税后的实际罚金约4百万美元。

在1975和1976年制造业法人一般被科处小额罚款，幅度为：从对某些石油溢出科处的最低罚款25美元，至对涉及几家公司的财务案件科处的最高罚款2千3百万美元。五分之三的罚款是5千美元或5千美元以下，11.6%的罚款是5千至5万美元之间，3.7%的罚款是5万至1百万美元之间，0.9

---

奥林公司对其违反美国《中立法》，因而影响反种族隔离政策的指控，没有异议。自1971年至1975年，该公司通过其温切斯特的分公司，非法将价值1百20万美元的运动步枪出售给南非批发商。起诉书指出，奥林公司在出口申请表中谎称，此批步枪被运往其它国家。

%的罚款是1百万美元以上。只有53项罚款超过5千美元，四分之三的罚款是5万美元或5万美元以下，五分之一的罚款是10万美元或10万美元以上。

从最大的威慑作用来考虑，一项符合逻辑的政策建议：对企业的罚款数额应受该企业规模大小的限制。然而一般来说，罚金的数额与企业的规模无必然的关系。事实上，在1975和1976年所科处的全部罚金中，对大公司科处的中等罚金（1千美元）（其数目幅度不大），虽然比对小公司科处的罚金（750美元）多一些，但是比对中型公司所处的罚金（1千6百90美元）少一些。另外，在相当多的大公司案件中，科处比较小的罚金，对这类公司科处的全部罚金的86%是5千或5千美元以下，而仅有6.5%超过4万5千美元。对中型公司科处的罚金的相应百分比，分别为68%和18%；对小公司分别是54%和38.5%。然而这一调查结论有些令人不解。因此在类似石油和化学溢出的案件中，对大石油公司科处的很多小额罚金，打乱了比例数。因此，从受到众人皆知的处罚的105件严重或中等严重违法行为来看，公司的规模对科处中等罚金的数额，关系不大。

对贸易案件平均科处的罚金，是4万7千4百美元，其最低额是1万美元，最高额是7万5千美元。对财务案件，不包括2千3百万美元的财务案件，平均科处的罚金，是14万8千6百44美元。对制造类型的违法行为，平均科处的罚金是1万零6百美元，其最低额是4百25美元，最高额是9万5千美元。对劳工案件平均科处的罚金，是1千2百75美元，其最低额是25美元，最高额是2万6千5百美元，对管理上的违法行为科处的最低罚金是1百美元，最高罚金是92万5千美元，其平均数是9万8千5百美元。对污染的违法行为的平均罚金是1千4百24美元（不包括联合化学公司的1千3百20万美元的罚金）。

### 惯 犯

一般犯罪的累犯率是25%左右至60%。将此累犯率与法人犯罪的累犯率进行比较，是很有意思的。萨瑟兰1949年对200家最大的非财务公司中的70家进行的研究表明，累犯率很高。他研究了每家公司在平均45年中受到的制裁；他查明，平均每个法人接受14次对它作出的败诉的判决，即对它采取的执行措施；并且以接受两上或两个以上不利的判决而论，97.1%是惯犯。41个被判有罪的法人，平均每个接受过四个有罪判决。萨瑟兰写道：“在很多州里，受到四次有罪判决的人被定为惯犯。”在限制贸易方面，被查明有违法行为的60个法人，平均接受5.1次判决。他提到，这些法人中二分之一至四分之三惯常实施这种行为，使得它们可以被称为惯犯。事实上，萨瑟兰断定，“适用于违法商人的正式诉讼中，在使他们恢复名誉或威慑其它商人不从事类似行为上，没有一件诉讼是很有效的。”

令人遗憾的是，在此种情况下，对累犯问题作出直接回答，是不可能的，因为我们的研究只涉及两年时间内发生的问题，而且有关累犯的资料不足。但是，我们对屡次受到制裁的法人，进行了调查研究。1975和1976年，477个制造业法人中2百10个或接近一半，有两起或两起以上的诉讼指控它们；18.2%有五起或五起以上诉讼。就严重和中等严重的违法行为来说，1百24个法人，或四分之一，有两起或两起以上的诉讼；7.8%有五起或五起以上的诉讼。如果有人能推断在萨瑟兰调查的同一时期内制裁数目，结果会远远超

---

然而，应注意到：对小公司科处罚款仅13次，对中型公司22次，而对大公司293次。

过他的 14 次制裁的平均数。

#### 对法人违法行为的预测

根据公司的财务情况和企业结构，能预测法人违法行为吗？以前有限的各项研究对这一问题没有解决，即：不顺利的财务执行情况，或对各公司的更为普遍的竞争压力以求获得更大的市场和利益，是否和在什么情况下，会是法人违法行为的主要原因；或者是否公司的经济结构中某些成份会产生违法行为。财务执行情况

财务记录不佳或下降的公司，可能比经济执行情况较好的公司，更容易违反某些法律。另一方面，违法行为可以与财务执行情况无关；一切公司，无论其利润和销售水平如何，都可以经历同样的普遍压力而犯法。正如第三章所述，有些研究查明，法人牵连在反托拉斯违法行为，与不佳的财务执行情况有关。莱恩还查明，公司的经济下降（正如一些加班职工所述）与新英格兰的制鞋工业的不公平贸易做法有关。然而，他查明，在公司的财务情况与违反劳工关系法之间没有关系。这一调查结果指出，某种类型的违法行为可以至少反映出，以最低成本换取最高利润的普遍压力。

我们的调查研究使用了公司职员和投资分析家们一般所使用的三项财务标准（下面列举的），来估计公司的财务情况，并作出随机应变的选择。因为这些比率可衡量公司财务情况的各个方面，它们在调查各种财务紧张状况和法人违法行为之间的潜在关系，是有用的。

1. 赢利，即用公司的全部资产除纯收入，这一比率“常用来作测验管理效力的基本标准”（基索和韦安特，1974 年）。

2. 效率，即用公司的资产除它的全部销售额。这一标准的财务测量法，指出显示公司资产能力的销售额。

3. 流动性，即用公司的全部资产除公司的流动资本（流动资产与流动负债的差）。阿尔特曼指出，公司经历了不断的经营损失，一般将有涉及全部资产的紧缩流动资产。

就每种衡量方法来说，在分析中使用两种标志：1971 至 1975 年间，在财务上升或下降方面的五年趋势，和同一时期内五年的平均财务情况水平。这些衡量法可对个别公司和行业进行计算。以比较公司和行业的办法，我们能确定，是否违法行为主要是财务不景气的行业里的公司实施的，还是兴隆行业里的财务不景气的公司实施的。分析仅限于全部违法行为和制造、环境和劳工方面的违法行为，因为这些领域里的违法者的数目，已足够各种分析所使用的了。

关于全部违法情况和特定的环境、劳工或制造方面的违法行为，查明财务情况与违法行为有关，但有少数例外，尽管总的来说，财务情况和法人违法行为的关系，仅仅是中等程度的。作为集团，公司和行业的经营情况与制造方面的违法行为，有很大的相互作用（0.49），与环境方面的违法行为的相互作用较小（0.36），与劳工方面的违法行为的相互作用也小（0.22）。就公司的全部违法行为来说，这种相互作用仅是中等的 0.30。因此，即使欠佳的财务情况一般与违法行为数量有关，这种关系也不是绝对的。显然还有其它因素促使法人犯法，例如公司和行业的结构特点和公司在面对各种经济环境中的文明素质。

另一些结果也表明，行业和公司的财务情况与法人违法行为有关：不景气的行业里的公司和各行业不景气的公司违法的可能性都比较大。然而，

在制造方面的违法行为有一个例外；只有公司景况欠佳，才与这类不法行为有关。在违反环境法方面的调查结果，也与一般研究结果有一些矛盾。除具有其它财务情况的因素外，赢利的行业里的公司容易违反环境法。

#### 公司的经济结构

除财务情况外，可能影响违法行为的因素是：规模、增长率、市场支配力和密集使用劳力。以前一些研究曾考察过这些因素对不法行为的作用。例如，有些研究指出，大公司的规模把它与法律制裁的消极作用隔离起来。另外，大公司可能有钱聘请高级辩护律师。所以可以想到，法律和规章对大公司的威慑作用较小，并且这些公司的成本利得分析往往可能更有利于违法，或有利于公司甘冒违法风险的战略。另一方面，莱恩查明。金属和金属产品行业里的小公司比大公司更容易违反《公平劳工标准法》和《政府合同法》，同时新英格兰的制鞋业的大公司更经常违反关于贸易做法的法律（虚伪陈述）。根据此项研究，查明一个行业里中级或高级的集中与反托拉斯的违法行为有关系。但是，波斯纳查明，集中和反托拉斯违法行为之间没有关系。查明与反托拉斯违法行为有关的其它特征是：公司的多种经营，合资企业，连锁分公司，公司的资历和广告的力度。

用这五年，（1971～1975）中公司的平均资产来标明公司的规模，我们查明，大公司趋向实行各类违法行为。然而，根据公司每规模单位计算的数目（即，按每1亿美元销售额来计算的违法数目），而不根据绝对条件，来考查违法行为，我们发现，大公司每规模单位一般实施的违法行为，并不比小公司多。这一事实说明，大公司的大多数违法行为，基本上是由较大的生产活动和法律揭发的不断增加产生的。因此，大公司可能没有比小公司的违法行为更多。然而，鉴于大公司的违法数量十分之大，大公司应继续受到规章的监督。另外，以大公司为特点的行业里的公司，似乎实施更多的违法行为。

因为增长率指明公司在各方面的成功，和公司资源的成功的管理，相当差的增长率可能迫使公司冒法律风险，以力求改善其状况。这些结果的确说明，从全部违法行为和环境上和劳工上的违法行为来看，公司的增长（1971～1975年资产的趋向）与法人的非法行为有关系。在每个领域里，违法的公司的增长率，一般说来，比不违法的公司的增长率低。另一方面，调查研究结果查出，这种关系对制造上的违法行为，与预料的正相反；增长率高的公司有较高的不法行为的违犯率。另外，控制质量问题提得很中肯，因为在公司正在扩大经营并增加资产时，迅速增长的公司，由于扩大了范围和生产量，可能在保持质量控制上遇到较大的困难。也可能有这种情况，即：更为稳步的（更缓慢地增长的）公司采取高质量生产的战略，而追求增长的公司，却更注意扩大市场和增加销售额，必然与控制质量问题不相协调。

一种设想是，经营种类越多的公司，比经营种类少的公司，越实施违法行为。在某种程度上，我们推想，多种经营的公司的确可能受各领域的法规所约束，所以违法的可能性也就更大。另外，虽然多种经营是为使公司摆脱单种经营中周期性利润执行情况的消极影响，而设计的策略，但不能指望，那会减少多种经营承受的、须提出有利的财务报告的压力。公司内部为公司的财力和声誉的竞争，确实可以加强这些压力。

在进行研究中，我们发觉，违法的公司，作为一集团，比不违法的公司趋向于更为多种经营。另外，更加多种经营的公司，似乎更容易违反劳工和

制造方面的法律；另一方面，公司多种经营的程度，与违反环境法规无关，因此，尽管公司获得利益，多种经营一般与不法行为有联系，虽然这种关系不大，是否增加多种经营的确会使公司更加受到法律的约束，或产生更大的公司内部压力，而使公司违法，这是有待于将来调查的问题。

另外，市场支配力——公司控制行情（如价格，供应，市场壁垒）的相对能力，而不仅是对行情作出反应——是高度集中的行业里的公司的特征。正如我们早先所述，我们发觉，生产集中会促使公司采取共谋做法，市场支配力在价格和销售的决定方面，提供更大的灵活性，因而使公司更容易将成本转到消费者身上。因此，我们希望，这类公司少实施，象制造、劳工和控制污染方面的违法行为那样的，削减成本的违法行为。

市场支配力的标志，是相对的公司支配力，是衡量个别公司在市场上与四家大公司比较下、所占的位置的标准。用此种度量法，结果通常表明，违法的公司比不违法的公司，一般有更大的市场支配力。然而，尽管有更大的市场支配力的公司、肯定会有更多的违法行为，可是按公司每规模单位来说，它们的违法行为却不多。这种情况说明，在某种程度上，经济支配可以使公司脱离导致违法的压力。不过这种关系不大。市场支配力似乎不是法人犯罪的很主要的因素。

可望与法人犯罪有关的另一个公司特征，是劳力密集型生产（即，主要依靠人力而不是设备）的程度。特别是，公司越重视有关成本的劳力，该公司就越想降低成本，因此该公司违法的可能性，也就越大，用每个职工平分的资产来衡量相对的劳力密集（在公司和行业两方面），我们发觉，劳力密集型的公司比资本密集型的公司，趋向有更多的关于劳工的违法行为。

总之，这些研究结果指出，与不违法的公司比较起来，违法的公司一般是：规模大一些，财务不景气，增长率比较低，以及经营种类更多。然而，这些关系最多仅是不松不紧的。将公司的特征合在统计的典型内，以加强我们预测公司非法行为的程度的能力时，公司的特征经过考察以后，看来不是强有力的预测器。对公司的增长，多种经营和市场支配力的了解，与公司的规模和财务情况结合起来，实际上确实没有增加预测力。公司的规模和财务情况本身，并不是预测公司卷入不法活动的强有力的预测器。因此，有关公司财务执行情况和结构特征方面的资料本身，不足以说明法人犯罪。

从影响违法行为的许多其它因素的作用来看，调查研究得出这样的结果不是出乎意料的。例如，在石油工业中，很容易看出这一点；在该行业中，利润高，但是违法行为也广。比较令人满意的说法是，经济压力和其它因素在公司环境中起作用，就会产生不道德和不法行为。另一方面，可以发觉，没有财务压力或没有结构特征的公司，却有大量的法人违法行为。

## 第六章 反托拉斯：政策与策略

正象其它论述所指出的，关于法人犯罪的大多数研究，都集中在反托拉斯行为上。这种反托拉斯行为，一般可解释为反市场竞争规则的商业行为。人们几乎不会对这一情况感到惊奇，即：反托拉斯垄断在对法人不法行为的研究方面受到极大关注。并显示竞争——在实际情况和思想意识两个方面——在美国经济中所起的关键作用。人们认为，有效竞争会产生种种有社会价值的成果，包括降低价格，更优质的产品，更大量的技术革新以及更有效的资源分配。一般人相信，由国家法律调整的垄断和没有国家法律调整的垄断，这两种中的任何一种就这一领域而言都是有缺陷的。但是积极的竞争在整个经济领域里受到社会的欢迎，而个别商人却认为积极的竞争将威胁其公司的稳定和发展。在这种情况下，就会产生违反反托拉斯法的行为。

### 历史渊源

反托拉斯法有可以追溯到早期的普通法的传统。根据这一传统，固定价格的协议是非法的。正如贝奎于 1978 年指出的，“英国国王担忧：这种协议将会限制他们的岁入，并产生另一种结果，即：限制贸易是犯罪的。根据反对共谋的法律，垄断市场的企图受到审判，并且以限制贸易为目的的合同本身是无效的。人们担心，垄断行为会限制王权，同时增加穷人的数量。

因此，普通法创造了这样一个先例，即：某些商业做法应受法律的限制。然而直到 19 世纪后期，美国仍然没有一部调整垄断的联邦法律，而且个别州适用的普通法规定的种种限制，在控制正在发展的、大的州际垄断公司方面，没有取得效果。这些垄断公司指的是靠剥削致富的资本家们的庞大联合企业。在上一世纪后期，这些庞大的联合企业使商业性质和社会秩序发生变化。然而，公众终于起来反对托拉斯和垄断，以及它们的掠夺性商业行为。那些为自己谋私利的公司残酷掠夺国家资源的行为，极大地侵害了某些团体。工人是怀有敌意的，因为他们发觉在与大公司谈判时明显处于不利地位；同时小公司担心由于大公司的资本集中而遭到毁灭。此外，农产品价格下降也归咎于大公司的发展。人民党积极支持农民同大公司对抗。

对托拉斯的普遍反对终于制定了第一部联邦反托拉斯法——1890 年《谢尔曼法》。该法规现在仍是这一领域内的主要法律，它规定：凡以托拉斯或其它形式订的合同、联邦或在州际或国外商业中限制贸易的共谋，垄断公司或试图垄断任何产品市场，均属犯罪。该法还规定：固定价格，竞争者们划分市场，以及限制转卖地区等行为，均无法律效力。犯轻罪的法人，处以最高罚金 5 千美元；犯轻罪的个人，处一年以下监禁，或并处罚金。因违反反托拉斯的行为致伤的人，可诉请所受损害的三倍损害赔偿金。

然而，《谢尔曼法》的早期成绩没有给人以深刻印象。该法规未曾用以阻止 1898～1902 年的兼并浪潮，在此期间，每年平均有 531 项主要工业的合并（与前三年比较，平均每年有 46 项）。此后这些托拉斯控制了国家制造业资本的百分之四十。在进步党人的领导下，反托拉斯的支持者们指责执法不严。尽管《谢尔曼法》在标准石油公司和美国烟草公司案件上取得成功，但是最高法院实施反托拉斯法时适用所谓合理原则，使这些支持者感到不安。这条合理原则是：“只有‘坏的’托拉斯，即以掠夺行为滥用其权力的托拉斯，是非法的；而‘好的’托拉斯是合法的”。（格林，1972 年）此外，在 20 世纪初期，议会逐步认识到，许多公司通过获得股票，正在威胁着要以组



建新的控股公司形式改组老的托拉斯。

1914 年《克莱顿法》的通过就是新的政治骚动浪潮的结果。凡公司获得股票的结果很可能减少竞争，以及连锁董事会、价格歧视或以限制买方与卖方的竞争对手做交易为条件的销售，该法规均予以禁止。然而这部法规却有一个很大漏洞，即：它只提到获得股票，从而允许那些令人不安的公司通过获得资产，继续发展。这种形式开始发展。直到 20 世纪 40 年代后期，商业资源的继续集中再一次引起国会对它的关注，不仅关注其经济影响，而且关注其政治和社会影响。

就在那时，参议员埃斯蒂斯·凯弗维尔提出：美国商业的控制正在稳步转移，从本地区转向一些大城市。那里的核心经理们决定他们所控制的远方企业的策略和命运。数百万人不能自主，而任凭他们的决定。由于垄断性兼并，人们正在失去支配自己经济利益的权力，一旦他们失去此种权力，他们也就失去了掌握政治前途的手段。（格林，1972 年）

因此，在 1950 年，《塞勒·凯弗维尔法》修正了《克莱顿法》，将原第 7 条改为：“凡在任何商业行业或美国任何地区，获得其它公司的股票或资产实质上导致减少竞争或趋向创建垄断公司后果的，均予以禁止”。值得注意的是，该款的措词并不要求政府证明实际上减少竞争的行为，而只证明获得股票或资产或兼并的结果将来可能“实际上”减少竞争。因此，该法规认识到，从长远的观点来看，个别公司的市场行为趋向于被市场结构所控制。

补充的两项立法对联邦政府反托拉斯的潜力终于作出重大贡献。第一，1914 年通过的《联邦贸易委员会法》规定不公平的竞争手段是非法的，并且寻求消除不公平的和欺骗性的做法。联邦贸易委员会在指控违反反托拉斯法的行为，诸如虚伪和令人误解的广告的不公平做法时，有权采取行政和民事救济办法。但是该委员会必须将刑事问题移送司法部反托拉斯司，以便提起公诉。第二，《罗宾逊——帕特曼法》修正了《克莱顿法》第 2 条，以防止卖方对各种买方进行价格歧视。该法的意图是防止卖方以如同价格歧视那种较低价格优待主要的买方（一般是大户），因此这会使受优待的买方比同一市场上的其他买方，有人为的（因而不公平的）优势。该法的最终目的是使价格保持在竞争的水平上，不受非市场力量的控制和干扰。

#### 反托拉斯的新动向

从历史上看，反托拉斯法一般用于控诉比较明显的违法行为，诸如固定价格，搭配销售（以购买另一种产品为条件的出售产品），竞争者划分市场，虚伪广告，明显威胁竞争的纵向和横向兼并。列如，政府在试图维护竞争市场时，处理有关《谢尔曼法》的案件，主要靠其证明有关法人方面有故意和隐蔽的共谋行为的能力。自 1963 年以来，司法部反托拉斯司提起的诉讼案件中，45% 控告固定价格行为，65% 与竞争者之间的反托拉斯（卡特尔）协议有关。但是随着美国经济不断集中和商品采购垄断（几家厂商控制市场）的增长，这些策略和其它传统的执行办法往往证明是无效的。人们早就认识到，在某些高度集中的行业中，价格没有反映按传统经济模式预测的市场力量；在这种情况下，非竞争性价格往往可以反映出该行业的结构特征。这些特征允许垄断性价格和产量的协调，而无须公开的共谋。

由于对这些情况持续关注，近年来联邦政府已经开始调查其法定的权力。例如，联邦贸易委员会和司法部反托拉斯司一直在调查有关“分享垄断权”，即商品采购垄断方面的问题。在此垄断情况下，通过各种手段排除竞

争，诸如价格领导（即一个行业的所有公司都服从主要公司的价格决定），在宣传媒介中公布价目表以暗示价格，以及使用象庞大的广告费和控制主要原料之类的办法为竞争设置障碍。1979年，联邦贸易委员会首次对暗示价格案提起诉讼。该委员会指控四家生产汽油抗爆添加剂的厂商，通过强行统一价格而使暗示价格升高。这个正在审理中的案件与往常不同，联邦贸易委员会这次没有象传统固定价格案那样控告这四家公司——杜邦公司、PPG公司、纳尔科化学公司和埃塞尔公司——彼此直接共谋定价，而是指控这四家公司通过报刊间接商定提高价格（《华尔街日报》1979年6月1日）。

在另一条战线上，1972年，联邦贸易委员会对早餐食品行业提起一个具有里程碑意义的诉讼，指控四家主要公司至少在30年中实施了一系列的“作为或不作为”，以维护其垄断权。这四家公司——凯洛格公司、通用面粉公司、通用食品公司和奎克燕麦公司——在1970年控制了市场的91%。在写本书时，该案仍在审理中（奎克燕麦公司后来以被告地位败诉）。联邦贸易委员会就此案提出两点新的反托拉斯的主张：（1）这四家公司在1950至1970年间为了抑制均竞争对手的公司，引进了“大量的”150种左右的谷物；（2）这些公司通过特点为儿童作广告，用强调和夸大类似颜色和形状这样的微小差别的手法，人为地区分基本上相同的谷物，为竞争设置进一步障碍。（《华尔街日报》1978年2月22日）

同时司法部反托拉斯司也一直在调查“促进手段”和（与消费者的）价格保护协定的使用情况。集中行业里的公司使用这两种办法，来协调定价。1979年，司法部反托拉斯司审查343个行业，它们基于集中的程度，以前违法的类型和其它因素，最可能采取这种手段。该司预料，这次审查规划将导致对某些行业提起无数诉讼。

然而，这类诉讼的胜诉可能性是令人怀疑的。在讨论联邦法院于1974年驳回政府诉通用汽车公司和福特公司暗示价格案（法官和陪审团都不认为是共谋）后，怀特（1975年）得出结论：《谢尔曼法》禁止每个限制贸易的合同、联合……或共谋的规定，被法院解释为应排除公司之间在价格上的“有意的平行”。另外，垄断一直被解释为含有“恶意的”或排它性的行为的行为姿态，唯独不包含结构姿态。“品行端正的商品采购垄断一般是涉及不到的”。因此，立法以加强适用于“分享垄断权”和其它垄断形势的反托拉斯法，可以证明是必要的。如果立法动议没有获得通过，司法部可提出修改条文的建议。一位反托拉斯专家，法学教授约翰·弗林也建议规定垄断的“无过失”的标准。并主张修改《谢尔曼法》，以排除法庭证明“不良行为”的必要。还建议，凡公司占有市场比如说60%~70%，法院就可以推断它有垄断权，并进而采取救济办法。在许多外国管辖区内，包括德意志联邦共和国，英国、荷兰和欧洲共同市场，已经通过关于分享垄断权的立法。-日本根据最近的立法，要求指定的高度集中行业里的公司提高平行价格的权限。

联邦政府也采取措施以反对大的集团兼并。这类兼并近年来大为增加。限制横向兼并（指两个竞争公司的联合）和纵向兼并（指买方公司与卖方公司兼并）的比较清晰的联邦方针，由立法（如《克莱顿法》、《塞勒——凯弗沃尔法》），判例法和司法政策发展起来了。占有相当市场的公司的横向兼

---

从历史上看，兼并法的发展与实施并未阻止经济资产聚集在越来越少的生产者手中。虽然说各种行业的集中进程缓慢了，法律限制和漏洞以及在反对某些行业（如石油业）上的失败，使集中的进程继续前进。

并，对竞争的威胁是显而易见的。这种兼并可以排除强大的竞争者，并使兼并的公司能够控制市场，规定价格和产量标准，而不受竞争力量的阻碍。纵向兼并的危险是，兼并一方的竞争者将被阻止与另一方交易；例如，买方（如炼油厂）的竞争者可能被阻止购买卖方（如原油生产厂）的产品。

另一方面，集团兼并涉及通常不相关的行业的许多公司，而且，由于难以证明竞争造成的不利影响，根据现行法律。兼并始终有力抗拒挑战。反托拉斯的司法检察人员针对集团兼并案已经提出许多关于反竞争潜力的新理论。例如，在一个阻止西方石油公司企图兼并米德公司而未成功的诉讼案件中，司法部反托拉斯司论证说；接管会在造纸行业中产生“多米诺骨牌”的后果，而削弱竞争，并且富有的西方石油公司从而将会明显地扩大米德公司的生产力，把较小的生产厂家赶出市场（《华尔街日报》1978年10月26日）。然而，潜在后果的理论在联邦法院的反映很不好。例如，一些法官要求检察官说明，在兼并以后，公司有意从事反竞争行为。在兼并以后，公司有意从事反竞争行为。由于历来的取证困难，人们并不奇怪，自从1973年以来“在对企业集团起诉的案件中，政府或私人的原告从未取得明显的胜诉。”（尤因，1979年）

此外，政府的竞争后果理论对许多企业集团的形势并不适用。因此，防止兼并的法律排除横向和纵兼并中的许多选择权，同时它也给企业集团的组建留下可乘之机。所以，现行的法律结构是促进近年来美国经历的大企业集团兼并浪潮的因素。不仅大企业集团兼并是普遍的，而且还经常兼并财力雄厚的大公司。在1978年，有80起兼并声明。兼并公司为了接管被兼并的公司至少要花1亿美元，而在这之前的1977年则有41起。兼并后的联合企业通常是庞大的。例如，比阿特丽斯食品公司和热带产品公司合并后，公司在1977年营业额达到6亿6千万美元；菲力普·摩里斯公司和塞文——厄普公司合并后的总营业额则达到5亿5千万美元。这一大集团兼并兴起的浪潮和现行兼并法的无力阻止，促使司法部和国会提出新的立法建议。支持立法的人主张：日益增长的经济联合在经济和政治方面造成许多消极后果。

除了对竞争有潜在的有害影响外，其它已被证实的经济问题，包括因规模庞大而产生的各种可能的效益低下（因为管理人员无力有效地监管那些巨大的联合企业），以及使用资本来取得现有的设备而不是建立新的工厂和扩大就业。从政治影响的角度来看，人们认为：美国始终不断增长的经济资产的集中（见下面）已经很危险地减少了能够进行独立决策的人的数量，和政治影响的来源。人们最为关注的是：“只有少数的决策人将能决定谁在经济活动中取得捐赠而谁不能，广告公司宣传什么，什么议案能得到决定性的支持。”（纳德和格林，1979年）为了对上述的关心作出反应，司法部已建议立法，规定：如果被兼并的公司有1亿美元以上销售额或资产，则禁止联合销售额或资产在20亿美元以上的公司兼并，但是如果兼并公司能够证明其兼并还能潜在地促进竞争，则不被禁止。1979年初，参议员爱德华·肯尼迪提出一项议案，禁止兼并一百家最大的美国公司（是指那些至少有25亿美元资产或者收入的公司）。除非这些公司愿意收回其子公司相当于被接管的价

---

在效益有所增大的基础上的大企业集团兼并，通常被认为是合法的。但是，联邦贸易委员会和国会反托拉斯委员会在二十世纪六十年代后期所进行的研究都没能发现：作为大规模的集团兼并的结果是能够促使任何效益的提高（奈德尔和格林，1979年）。

值的财产。这个法案还将进一步禁止排名在 500 家大公司表上的两家公司之间的兼并，除非这些兼并能够以增长了效益作为证据来说明其是合法的（《华盛顿邮报》，1979 年 1 月 16 日）。已经提交的法案没有要求提供阻止大公司之间的兼并所造成的反竞争影响的证据；相反，公司所承担的举证责任是出示兼并所带来的经济利益。这两个法案都内含着一个假定，即由于政治和社会的原因，日益增长的积聚本身就有很多的麻烦。能否通过这一法案，尚不能确定。有足够的理由可以做这样的估计，大公司会反对司法部和国会中支持加强联邦政府控制大企业集团兼并的人们的观点。最后结果可能取决于在反托拉斯问题上激起基层选民们关注的能力，而这种关心近年来一直处于沉默状态。按照国会老议员的话说：“对解散托拉斯的支持程度是一英尺宽，却只有一英寸深。”（《新闻周刊》，1979 年 1 月 22 日）

#### 不竞争的代价

传统的违反反托拉斯法行为（如固定价格）的后果，相对来说很容易阐明。从价格飞涨的角度来看，所显示出的经济代价，确定一直是非常高昂的。例如，从 1953 年到 1961 年，一百片抗菌类四环素只需成本 1.52 美元就可以制造出来，而零售价却高达大约 51 美元；十年以后，即国会听证会和一件刑事诉讼揭露了国家最大的几家医药公司的共谋以后，相同数量的药品的零售价则大约是 5 美元。华盛顿州的固定价格共谋引起了西雅图的面包价格在 1955 年到 1964 年间比国内其它地区平均高出 15~20%，进而导致在十年时间里消费者为此多支出 3 千 5 百万美元。如果这种共谋影响波及到全国的话，那么美国消费者就要比他们在这段时间里用于购买面包的实际支出多花 20 亿多美元。固定价格除了对通货膨胀的影响外，它还可能导致该行业中技术革新的损失；并且使小型的不违法的公司更难维持经营，因为在他们参与竞争的市场上有许多人为的因素。

垄断和商品供应垄断也要造成巨大的经济代价。例如，在食品业和同食品业有关的行业所垄断的地区的企业利润，在 1974 年，是其它食品竞争地区的利润的两倍。根据联邦贸易委员会的研究表明：最终的结果是公众的食品支出以每年 26 亿美元的水平增长。菲利普·哈特参议员估计，1969 年消费者付出的 7 千 8 百亿美元中有 4 百 50 亿美元的确是垄断企业多要的价钱。况且，垄断和商品采购垄断的结果是，减少了有效的资源分配，减少革新，并且为新公司打入市场制造障碍。

从所有的迹象中可以很清楚地看到，违反国家反托拉斯法的违法行为并不是不普遍的。近年来，《华尔街日报》报导了广泛发生在各种行业中的刑事、民事以及行政诉讼案件，涉及纸制商品、电讯、装璜、用来制作油漆的松香，柠檬果、计算机、啤酒、胶合板、装甲车辆维修、摄影和马桶座圈等。在 90 年代中期被起诉的三大联邦案件中，单说在造纸业——向普遍认为是高竞争行业——就有 36 家公司，包括主要造纸和纸张产品公司，已被查出对产品实行固定价格，从装消费品的袋到标签和折叠纸箱都实行固定价格。另外，1978 年中期，联邦政府，州和私营公司指控造纸业固定价格的一百多个案件，悬而未决，这表明，从 20 世纪 30 年代以来，尽管对该行业有一系列胜诉的诉讼，然而，该行业违反反托拉斯法的行为却从没有停止。反托拉斯法的执法人员担心：如果价格共谋在这种高度竞争的行业中都这么普遍，那么在那些缺乏竞争的行业中价格共谋至少也会盛行。（《华尔街日报》，1978 年 5 月 4 日）

公司经理自己也说，固定价格是非常普遍的。由纳德研究小组所作的一项关于主要公司的董事长的调查发现，有近 60% 的被调查者承认有“许多……固定价格”（纳德和格林，1972 年）。

而且，尽管他们可能不总是实行固定价格，但是“绝大多数的商人同其竞争者进行讨价还价，”这是援引一家大公司的经理所言。

尽管政府在制止固定价格方面做了努力，但一家被指控的自动售机公司副经理说：“我看不到固定价格有结束的迹象，人就是人。被指控的一家纸标签公司的所有人也坚持认为，固定价格在他的行业中将会继续。他说：“在这一行中，这种作法一直都在使用，从来没有可以使它停止的可行办法。通过国会、司法部也解决不了。它的速度可以减慢几年，但它却将永远存在。”（《商业周刊》，1975 年 6 月 2 日）

1975 至 1976 年间违法行为的程度

在为本书作的调查研究中，发现在母公司内有严重的违反反托拉斯法和贸易法的违法行为。在 1975 至 1976 年间，联邦政府对 477 家制造公司中 56 家，即 11.7%，提起了指控 63 件违法行为的诉讼。其中 5 家公司有两件新案件被指控，另外 1 家公司有三件不同案件被指控。23 家公司，即 41% 被指控违反贸易法，并且都有被起诉的固定价格案件。1 家公司被指控有两件涉及价格的个别案件。此外，13 家公司被控有兼并案件，8 家公司被指控在销售产品中有虚伪陈述行为（1 家公司被指控有两件个别违法行为），还有 7 家公司被指控保持非法的连锁董事会。在 1975 至 1976 年间，在 105 家非制造业的母公司中，9 家（占 8.6%）有 10 件违反联邦反托拉斯和贸易法的案件，其中 1 家被控有两件这类案件，3 家被指控有固定价格行为，3 家被控有虚伪陈述行为，1 家被控有两件不同的违法行为，1 家被控有价格歧视行为，1 家被控有非法兼并行为，还有一家被控由于对竞争持冷漠态度而限制贸易。

能说明违反反托拉斯法和贸易法的普遍程度的事实是：1975 至 1976 年，联邦政府对 477 家制造公司提起或结案了 161 件诉讼，就是说，平均每 3 家公司就有 1 个案件。联邦政府在其中的 118 件案件中胜诉。在这两年内，3 件违法行为的案件被起诉，但是后来以该公司胜诉而告终。40 件案件被提起诉讼，但直到 1976 年底还悬而未决。

正象第三章所阐述，有一些但不是全部调查研究表明，它们已经查到很多经济因素，包括降低利润，同违反反托拉斯法行为有关。经营者自己也承认，利润的压力是实行违反反托拉斯法行为的原动力。商业周刊（1975 年 6 月 2 日，第 42 页）所记载的几家公司经理的帐目揭示出：固定价格在衰退和通货膨胀时期更加盛行而明显，因为这时很难榨取到利润。对利润水平的各种要求由公司的管理部门传递下去，这样的利润要求可能使其下属确信除了违反反托拉斯法以外别无选择，尽管高层管理部门没有明确地这样指出。

除了这些直接的财务原因外，还有可称之为违反反托拉斯法行为的促进原因，它们与财务原因互相影响。其中之一就是执法的方向和水平。

固定价格的升降表明外部条件和违法行为的关系。当市场以令人满意的

---

注意：一件违法行为案件不等于联邦政府提起的一件诉讼。一件诉讼可能控诉几个法人有一项共谋罪。因此，如果司法部对 4 个法人提起诉讼，指控它们共犯一项共谋罪，就按 4 件违法行为案件计算。这样就以法人为单位来计算案件。

方式运转，或者法律实施具有威慑性时，共谋就停止。当市场情况恶化，公司为获得有利的损益计算表而不断施加压力，而法律执行工作又处于无力状态时，固定价格的协议就盛行（凯里，1978年）。

另一个经常讨论的促进因素是市场集中。如前所述，很多调查研究已经发现违反反托拉斯法的共谋行为在从中等向高度集中的行业中更为盛行。在非集中的行业里，因竞争的公司很多，公司不可能组织和从事有效的共谋活动。

最后，行业本身的性质也可能或多或少地促成反托拉斯的违法行为。例如，技术革新水平较低的行业可能更要依赖非法行为来维持或提高其利润水平。（黑格，1977年）

#### 联邦的执行

近年来，很多批评指向联邦的反托拉斯的执行，责备它的执行工作软弱无力而且效率不高。责难包括执行的各个阶段，从法律结构，法院的解释和适用，到最后判处结果。本节下一部分将重点讨论更为突出的和有文件根据的批评。

反托拉斯的执行，在程序中很多地方有政治上须考虑的问题，而阻碍合理，有效和公平的适用法律。政治对反托拉斯的影响有各种形式，从企图影响执行结果，到改变政治气候产生的更为广泛的影响。特定的行业企图用两种基本方法干涉执行工作。第一，总统的政府可以使用诉讼手段给予政治上的支持，例如1948年两件民事诉讼，指控肉类批发商和农具制造商，以便赢得农业选票。此外，萨瑟兰指出，使用刑事的反托拉斯诉讼（与民事诉讼比较）受不同的总统政府的经济原则所左右。例如，他注意到，这种诉讼在麦金利、哈丁、柯立芝和胡佛政府任期内很少使用过。这些总统都被认为是偏袒商业的。第二，更为普遍的是各种行业企图使涉及它们或其附属部门的反托拉斯案件平息或使后果减轻，以有利于被告的方式和解。拉尔夫·纳德的调查研究反托拉斯执行情况的小组证实，在政治上多次企图影响反托拉斯案件的后果，有的成功，有的没有成功，往往有国会议员或行政机构充当中间人，以支持被告的地位。有人提出反对说：纳德小组调查人员只能证实在过去25年里32例是对司法部反托拉斯司施加的不适当的影响；似乎没有干涉大公司案件的模式；许多施加影响的企图失败了，而另一些企图成功了，往往是因为在该反托拉斯司内部对特定行为的非法性和政府胜诉的可能性存在疑问。

然而，由于明目张胆的贿赂事例不可能是普遍的，因而有充分的理由可以对在反托拉斯法实施过程中公司有意给政府施加压力的结果提出质疑，正象在70年代早期引起激烈争论的国际电话电报公司剥夺权利案中所建议的那样。在这种情况下，由理查德·麦克拉伦领导的反托拉斯司改变了原来的主张，允许国际电话电报公司继续拥有巨大的哈佛保险集团，该集团在1970年，由国际电话电报公司接管。国际电话电报公司的内部通信（迪塔·贝尔德备忘录）中，强烈建议，这件事的处理应当同该公司认捐1972年共和党会议的费用联系在一起。尽管国际电话电报公司否认有任何不正当的行为，但最后的调查结果毫无疑问地表明：该公司的政治压力能够对事件的解决施加影响。除了那些说客外，国际电话电报公司总裁罗德·吉宁还亲自干预这个

---

政府参与作出的最后处理结果是：国际电话电报公司同意放弃其它资产，包括阿维 斯公司。

案件，而且，正象《商业周刊》所报导的那样：“至少同三个内阁成员、许多关键性的白宫助手和一些有影响的国会议员和参议员”保持着联系和接触；并且坚持：如果最初建议的剥夺裁决得到执行的话，就可能产生严重的经济后果。根据该案的观察家的看法，国际电话电报公司的压力有效的缠住了反托拉斯司司长麦克拉伦，而且白宫已表示愿意替公司调停。

分析家得出结论：当提出新证时，十分清楚的是，麦克拉伦在政治压力下改变了对哈特福德保险公司集团的想法，并且虽然他多么想不受压力，但是他象前任的反托拉斯司领导人一样，逐渐被弄得疲惫不堪。（桑普森，1973年）

无论如何，这个案件隐含着在政府的圈子里大公司企业得到了不相称的优待的程度。在对国际电话电报公司进行调查的时期里，菲力普·哈特参议员指出：在华盛顿和大公司之间的长期的联系一直在威胁着反托拉斯法的有效实施。（桑普森，1973年）

政府上层的政策争论也一直在影响着反托拉斯的诉讼，正象在20世纪50年代围绕石油工业展开的争论所揭示的那样。随着伊朗在1951年对其境内的英属企业实行国有化以来，美国国务院，在内政部和国防部的支持下，通过了一项计划，即美国重要的石油公司（如埃克森公司，加利福尼亚标准石油公司、特克撒科公司、莫比尔公司和海湾公司）组成一个财团，就石油的生产，提炼和运输问题与伊朗人进行谈判。然而，这一政策直接与司法部对这些公司正在提起的刑事反托拉斯诉讼案发生矛盾。这件诉案主要是根据联邦贸易委员会一项调查提起的。该项调查的结论说，自从1928年以来，这些大石油公司就在国际交易中违反反托拉斯法。该诉讼案列举这些公司在垄断外国生产，划分外国市场，广泛固定价格，排除竞争，以及垄断精炼专利方面的行为，在政府内展开的内部争论中，国务院举出国家安全利益的理由，引证苏联在伊朗的势力，在威胁美国接近极为重要的石油资源，在国务院给司法部的1952年备忘录中，国家安全利益与反托拉斯政策的关系是十分清楚的。

从司法部提供的备忘录中可以观察到，所谓的共谋的一方面涉及控制世界上的重要石油产地，特别是中东。该地区人民必然把这份备忘录看成是这样一份报告，即：如果没有这种共谋，他们会从石油资源中获得更高的利润。这自然要加强对现在的石油开采权协议进行重新谈判，并且鼓励那些集团主张国有化。因为这些问题不仅是经济的，而且也是政治的，最终结果可能使这一地区的政治形势不很稳定。（耶格尔，1977年）

因而，一个普遍关注的问题是：公开揭露该项共谋案可能会警告产油国注意这一可能性，即：反竞争协议使他们失去石油的公平市场的利润。有趣的是，国务院的石油专员理查德·芬克豪泽曾主张一个政策，即：刑事反托拉斯案会有助于国家安全以及同产油国的良好关系。从本世纪20年代以来，几家大石油公司曾经营几家联营企业，它们控制了中东地区大部分开采权。在1950年9月11日的备忘录中，芬克豪泽提议：把特许开采权向参与竞争的石油公司开放，向产油国说明联合公司不可能承受阻碍发展石油开采权的指责；这些公司不是垄断性的而且也不会处于增加石油产地使用费的地位。在中东经营的石油公司听惯了这些指责。因而，鉴于中东各国政府的怀疑（同司法部的许多指控方式相类似），允许石油地使用费的比率由自由市场决定，将驳倒有关开采的指责。在这些情况下，可以想象对石油卡特尔的刑事诉讼

可能会因促进了竞争而增强政治的稳定性。

石油外交官建议联合公司放弃部分特许权，只是对牛弹琴；相反，1953年1月杜鲁门总统指示大法官起诉一件民事诉讼案而不要大陪审团进行调查（犯罪方面的），因而削弱了该案的公开性。同年夏天，国家安全委员会发出指示：将大法官对此案负的主要责任转到国务院。这是一个极不寻常的发展。后来，国家安全委员会指示大法官不要过问那七个大国际石油公司的联合生产、联合储存及联合运输协议的合法性问题，并且指示：不要把剥夺令作为民事案件中对反垄断行为的救济办法。因而，尽管司法部主张：国际石油卡特尔本身由于限制美国的生产与开发和卷入外国政府微妙的政治经济决策中的石油供应问题，而使国家安全受到了威胁，但是，反托拉斯案件被极大地削弱了。民事诉讼的结果一般是有利于石油公司的。发出的同意判决都主要指向联合销售协议而没有触动联合生产和联合提炼。因而，这个法律诉讼仅仅触及了国际卡特尔的一个部门，这个部门“那时对基本的联合企业供应控制系统，已经不很主要了，”（布莱尔，1978年）同时，石油公司集团在伊朗的交易被批准，国务院拒绝了由美国司法部长提出一项供选择的计划使与中东利益无关的其它（独立的）石油公司得到发展和销售伊朗石油。大法官最初认为，该石油集团的违反反托拉斯法行为是很清楚的，但是在重大的压力下，司法部长最终改变了他的立场，也认为伊朗计划本身没有违反反托拉斯法。

这个案件的详情暗示执行反托拉斯法卷入政治冲突的程度。上述那段特殊的历史进一步揭示出联邦政府即使在国家安全这样的问题上所持的观点不必是一贯的，并且暗示这种观念可能被用于保卫其它的根本利益。确实，根据布莱尔（1978年）——曾担任十四年的参议院反托拉斯和垄断委员会分会主任，是一位经济学家，也是石油工业长期的观察家——的观点，上述有关反托拉斯案件的事实使人们能深入了解那几家大石油公司对最高级政府的影响。他指出：事实上，最后的那一次指控石油工业的重要的反托拉斯并获得胜诉的案件是第1911个指控老标准石油托拉斯案件。从那时起，对这个行业的反托拉斯案件一旦提起诉讼，就一定会引起足以使其败诉的政治对抗……。这个结论不是说反托拉斯已经失败，而是65年来从没有尝试过。1973年，联邦贸易委员会开始提起最近的一次指控该行业的反托拉斯案件，指控八家最大的公司固定价格和共谋消除竞争。该案直到1979年末仍在法院审理中。

最后，政治方面的考虑还可能以另外两种方式影响反托拉斯法的实施。第一，反托拉斯可能因为预期政见而受挫。例如，根据纳德关于实施反托拉斯法的报道，对几个潜在的重要案件，如解散通用汽车公司以便在汽车行业中引进更多的竞争的案件，未必会提起，因为司法部许多官员认为，这样的案件会被司法部长或国会驳回。另外，行政管理和预算局的检察人员指出，司法部反托拉斯司不要求增加其相当小的预算的一个理由是，反托拉斯司认为，政治气候——包括商业利益——“敌视大规模增加反托拉斯司的工作”（韦弗，1977年）。由于这些原因，政治环境使反托拉斯活动形成扩散的但有效的形式。第二，司法部和国会的政治原则可能影响反托拉斯实施的效力和解释。因此，政府对竞争经济承担的义务有周期性的变化。例如，在20

---

行政管理和预算局有权改变司法部反托拉斯司的年度预算需求的性质和数额（韦弗，1977年）。



世纪 70 年代中期，最高法院不接受为增加竞争提出的创新的反托拉斯动议。在 1979 年末，国会考虑对联邦贸易委员会的权力予以几条限制，包括废除对石油和汽车制造业的反托拉斯问题的调查。

反托拉斯无力阻止市场垄断的发展和资本集中。根据联邦贸易委员会的资料，100 家最大的工业公司所控制的制造业和采矿业的部分资产，从 1955 年的 44%，增加到 1977 年的 53%。石油工业还提供一个重要事例，在这一行业中，20 家大公司在 1956-1968 年间，接管了 20 家从前独立的炼油公司。这些所谓扩大市场的兼并的三分之一使在美国各地经营的联合公司合并在一起。另外，这几家大石油公司还进行了五十二项兼并，其中涉及原油和天然气产品（向后的纵向联合）并开始购买燃料代用品如煤和核动力的生产厂家，而且又进行了无数次的兼并，使向前的纵向联合发展到象化肥、塑料和化学产品等领域。根据最近国会的调查，八家最大的石油公司不仅控制了全部已证实的石油储藏量的 64%，而且还控制了全部天然气的 60% 和已知的铀的储藏量的 45%。再有，与煤炭工业有关的七家石油公司的产量约相当于美国 1974 年全部煤产量的 15%。

关于 1956 至 1968 年间大石油公司进行总计 26 项兼并的事件，“政府表现特别无能……反托拉斯劳动保护机关执行的热情受到现行法律的限制和政治上制约的双重压抑，因此进行战斗比普通后卫战斗稍强一点而已”（亚当斯，1973 年）。

更为一般的说法是：上面讨论的最近的大集团兼并浪潮对美国的集中资产起了相当的作用。

法律执行机关的结构有碍于控制和威慑作用。两个负责监察反托拉斯的官僚机关——联邦贸易委员会和司法部反托拉斯司——的关系性质产生一个潜在的问题。尽管联邦贸易委员会有实施行政和民事救济的权力，但是它必须将一切犯罪问题移交给反托拉斯司。因而，尽管该委员会在反托拉斯劳动保护方面具有相当的专长，但却要求它放弃对犯罪问题的控制，而这些犯罪案件是更有人感兴趣和值得注意的（或有魅力的），并且能给该执行机关带来威望。贝奎在 1977 年指出：照顾机关的威望和权力范围，往往造成很少派遣人员作刑事诉讼工作。执行机关宁愿（或被认为）用行政或民事救济办法处理案件。据康克林（1977 年）的看法，确实有许多刑事案件可由联邦贸易委员会移送至反托拉斯司进行刑事诉讼；而联邦贸易委员会以行政制裁（包括停止命令或禁止令）处理了。虽然刑事诉讼转为行政处理的程度还不清楚，最终的后果是降低威慑作用。联邦贸易委员会所行使的许多执行选择权（停止命令或禁止令）只能试图禁止未来的行为，而不能惩罚过去的行为（唯一例外是联邦贸易委员会能对违反其命令的，处以民事罚款）。

另一个阻碍反托拉斯法有效执行的障碍是联邦贸易委员会的行政审理和司法部的民事诉讼拖延。其中一些案件要花费几年的时间，才能结案。例如，1979 年末，司法部的一件诉国际商用机器公司垄断一般用的计算机市场案件，经近十一年，并已经过了四年的审理，在审理时，政府花了近三年时间作为原告进行控诉，而国际商用机器公司，从 1978 年中期起，就一直坚持辩护。到 1979 年秋，经历了 621 天的审理，提出了 9 万多页的法律文书，71 位证人到庭作证，几百人的庭外陈述以及 8 千 4 百件证据（《华尔街日报》1979 年 9 月 17 日）。象这类案件审理时间的拖长经常是由于争议的案件的复杂性。反托拉斯案件可能要涉及许多年来某一行业的全部历史或者要分析

大量的产品市场；起诉的事实经常是复杂而又技术性较强的，而且，法律标准也可能不甚清楚（例如合法竞争与非法的掠夺性行为的界限）。另一方面，这类案件的延迟也常常是由于不必要的拖延。按照一个观察家的说法是：许多造成拖延的作法不是法律所要求或规定的。

不必要拖延的原因包括：不必要的法律规则和程序；辩护律师想‘使仪表走动’的自然愿望；被告公司拖延时间以享受其行动的成果的愿望；反托拉斯机关倾向于为‘过分’审理案件而提出大量的，有一点关系，甚至不相关的证据，以为冗长的反驳的根据。（布莱尔，1978年）

这样拖延时间显然削弱了反托拉斯法的威慑作用。在1979年审查反托拉斯法及其程序的国家委员会在提交给总统和司法部长的报告中提出了大量的减少拖延时间问题的建议，包括立法以加强法官对无理拖延案件和试图缩小反托拉斯案件范围的任何一方实行制裁的权力。

从历史上看，司法部反托拉斯司很少提起刑事诉讼，因而削弱了反托拉斯法的威慑作用。尽管《谢尔曼法》把刑事制裁作为惩罚违反反托拉斯法行为的一个主要执行武器，但是，这些制裁的作用“并没有反映出该法规的刑事特征”（弗林，1967年）。从1890至1959年，由美国司法部提起的1499件反托拉斯案件中，仅有729件按刑事诉讼提起，而且只对486件实行了制裁。进而言之，从1940至1969年，由联邦政府所提出的反托拉斯案件中刑事案所占的百分比（与民事案件相比）每隔十年都有下降。从1940至1949年，刑事案件占全部案件的59%；1950至1959年，占48%；1960~1969年，则仅占31%，1970年，司法部仅提起了五件反托拉斯刑事诉讼，或者说占全部案件的9%。这类案件的数量这么小，有时至少部分地归因于执行预算不足。但是起码有一个观察家不同意这种观点。贝奎指出：1968年反托拉斯司提起了16件固定价格的刑事诉讼；而在1970年，虽有大量的人员和预算，但反托拉斯司却仅提出了四件刑事诉讼。再加上1975年反托拉斯司迫于公众压力而提起的29件固定价格诉讼，贝奎得出结论说：拥有超过2千万美元的年度预算的机构，其工作记录却不能给人以深刻的印象，并指责联邦贸易委员会和司法部执法不严。根据司法部的统计资料，这种形势到本世纪70年代末未有所好转。尽管被指控的个人和公司的数量在前几年大幅度地增加，但是提起的刑事诉讼的数量没有保持持续的高水平。例如，在60年代后期和70年代早期，平均每年仅有约30人因违反反托拉斯法被指控。相反，在1977年财政年度，反托拉斯司控诉了88个人；1978年控诉了103人。

即使是政府胜诉的时候，过去的反托拉斯案件的定罪典型的结果是惩罚无力和威慑作用不足。对违法公司所处的罚款和对企业经理所施的制裁，都是历史上最低的。部分地说，问题在于立法对惩罚的限制。直到1974年，根据《谢尔曼法》，每件违法行为的最高罚款额为5万美元（适用于公司、也适用于公司经理），这个数额比该法最初规定的数额（经过1955年对该法的修改）增加了10倍。对1955年增加罚款额的幕后分析是：罚款会起到威慑作用，和对取得非法利润予以补救的作用。然而，从1955~1965年间，对法人罚款的平均数额仅有1万3千4百20美元，同年度净收入几千万美元相比实在是微不足道的（1969年，500家最大的工业公司净收入平均为4千9百万美元。简短他说：由于违法行为给那些大公司带来了几百美元的非法利润，而且这些大公司在美国经济中占有统治地位；因而，从历史的眼光来看，《谢尔曼法》并没有实现其所要达到的目的。进而言之，向公司高级职员征收罚

款时，罚款实际上经常是比法律规定的最高额要低得多，例如，根据纳德和格林（1972 年）的调查材料，从 1955 至 1965 年，在反托拉斯案件中，公司经理被罚款额平均只有 3 千 3 百 65 美元。

反托拉斯案件中，对公司高级职员的宽大处理最明显的表现是：很少有人被处以监禁的。经过多年以后，许多根据《谢尔曼法》所作的判决已经被延缓执行，个人的则适用了缓刑。在该法实施的最初五十年时间里（到 1940 年），对大小公司职员判处监禁的案件只有 13 件；另外，从 1940 年至 1961 年间，仅对 20 名大小公司的职员判处了 30 年 90 天的监禁。然而，在 1890 到 1970 年间，只有三件案件中，商人因有违反反托拉斯法的犯罪行为而真的入狱。确实，在同一时期里，仅有 19 个人因纯粹违反反托拉斯法行为被实际监禁了总共 28 个月。实际上，1961 年，因与重电力行业固定价格共谋有关而被监禁的 5 名经理，是第一批被监禁的大公司经理。确实，对大公司的高级职员实行制裁尝试和努力，一般来说是失败了，特别是当个人和法人一起被审判的时候。通常，作为被告的公司职员和陪审团已经把违法行为的责任转嫁给法人了。

#### 1975 至 1976 年联邦制裁的作用

正象原先所指出的，为了这项研究而进行调查的两年时间里，118 件指控制造业母公司违反反托拉斯法和贸易法案件进行了成功的审理。从对这些法人实体的惩罚来看，对 49 件（占 41.5%）处以象联邦贸易委员会所作的停止剥夺资产命令一样的行政救济；44 件（37.%）处以民事救济（大部分是命令）和 25 件（21%）处以刑事制裁。在这 118 件被处以制裁的案件中，74 件（占 62.7%）订立竞争者非法协议，如固定价格，兼并、连锁董事行为等。25 件刑事案中的 22 件因非法协议和大规模的固定价格被处以罚款。确实，25 个刑事案中的 24 件被指控竞争者之间订立非法协议。这表明，这种刑事制裁主要是为公然对抗市场竞争的行为准备的。

从联邦实施制裁的一般类型上看，对 118 个案件中的 91 件或者说 77%，发出令其服从的民事或行政命令。命令中大多数属于停止或终止违法行为类型。另一种主要制裁形式是罚款，已对 23 个案件适用了罚款（占 19.5%）其中一个还同时被处以民事处罚，而另外的 22 件处以刑事罚金。在这 22 个案例中，平均被处罚款 4 万 8 千 1 百 82 美元。对两个案件发出禁令，对另外两个案件未予制裁。

经过对 447 家制造公司，和所有的违反反托拉斯法的类型的考察，仅在 21 件案件中，公司高级职员被判有刑事罪；在这些案件中，有 19 件被控有传统的反托拉斯违法行为，其中固定价格案（17 件）；操纵投标案（2 件）。政府为此集中了很大的力量以表明执行的意图。（另外，在五个公司案里，高级职员在涉及非法连锁董事的非刑事诉讼中被点名）。在那 19 件反托拉斯刑事案件中，10 家公司中每家有 1 个职员被惩罚；四家有 2 个职员被惩罚；一家有 3 个职员；两家有 4 个职员；一家是有 7 个职员；一家有 8 个职员被惩罚。19 个公司中的 10 家被指控在一个案件中参与了折叠纸箱业中的固定价格行为。

在这全部 19 个违法行为中，对高级职员都处以刑事罚金；只在 5 个案件中对高级职员处以监禁。（这五个公司均被指控在折叠纸箱业中有共谋行为）。在 5 个人得到延缓判决的案件中，有 11 人被处以缓刑。因而，1975 至 1976 年的数据资料证实在反托拉斯案件中以监禁作为制裁是极为少见

的，即使其犯罪意图和共谋行为在法庭上已被证实。另外，在这 19 个违法行为案件中 45 位职员被罚款，罚款的平均额也只有 9 千 7 百 69 美元，9 名被判处监禁的公司职员则平均只执行了六天（不包括判决的延迟部分）。加上 36 名没有被处监禁的职员。在这类案件中，对所有被判有反托拉斯罪的人，平均服刑 1.25 天。对那 26 个被判缓刑的高级职员，缓刑时间平均在 10 个月以下。因而，这些结果表明：至少直到 1976 年底，严厉的刑事处罚很少适用于公司职员。因而当被告被提交法庭时，一般来说，他们能够期望一个不过分的罚款，最坏也不过是缓刑。

#### 近期动向

有迹象表明，反托拉斯案件的判刑形式已经有所变化。1974 年 12 月，国会认识到了对反托拉斯犯罪行为的惩罚不足，并通过立法，修改了从轻罪到重罪的违法行为的现状，增加对法人罚款的最高额至 1 百万美元，提高对公司高级职员最高处罚为罚款额至 10 万美元和三年监禁。另外，司法部的数据资料表明，处罚也越来越严厉了。例如，从 1974 年 12 月到 1976 年 11 月这段时间内，在轻罪案件中（按照旧处罚条款起诉的），有 98 人判刑。其中仅有 7 人被处以监禁，平均每人服刑 41 天。相比较而言，从 1976 年 9 月到 1978 年 3 月，对轻罪案件，司法部开始实行更严厉的惩罚。76 个被判决的人中 17 人都被判处了监禁，每人平均 71 天以上。在 1978 年 3 月，根据新的惩罚规定起诉的重罪案件，21 名被判决的人中有 15 人（71%）被处以监禁。平均每人 192 天。罚款也有戏剧性的增加。从 1974 年 12 月按轻罪起诉的案件中，对法人罚款平均为 2 万 3 千 1 百 72 美元。从实施新的立法到 1978 年 3 月所有审理的反托拉斯重罪案件中，41 个被告法人平均被罚款 13 万 4 千 5 百 37 美元，增加了 6 倍。在 1979 年中期，联邦法官作出一个对反托拉斯案件最重的罚款，

科处 13 名经理总计 65 万美元的罚款，科处 7 家国际海运公司联合罚款 545 万美元；这些处罚是他们对固定价格行为的指控作了无异议的抗辩以后科处的。

无论如何，很难预测这种变化所引起的长期的后果。例如，有可能的是：正是现行适用的反托拉斯惩罚措施的严厉性会妨碍法院审理一些案件。特别是，有人主张，现在实行许多更为严厉的监禁条款以及对犯罪案件的举证责任将对政府产生越来越大的压力。实际上，一些联邦法官已经作出了暗示：他们打算在审理反托拉斯重罪案件时比审理轻罪案件时更是铁面无私。比如，在 1977 年的一个判决中，底特律一名联邦地区法官建议，重罪案中的证据标准须重新审定和加强。因而，《谢尔曼反托拉斯法》实在是太含糊以致于不能成功地适用于犯罪案件。另外，面对更为严厉的惩罚，固定价格案中的被告一直是雇用技术更高的刑事律师为他们辩护，因而使政府的工作更为困难。（《华尔街日报》1979 年 10 月 14 日）

#### 反托拉斯的前景

反托拉斯的政策及其实施现在正处于困难和转机并存的阶段。近期立法加重了对公司高级职员的惩罚。立法机构正在着手解决公司经济上的不断集中这一难题。从历史角度看，在许多行业里，反托拉斯法在阻止资产集中上没有取得成功，其结果是价格往往不受竞争力的纪律约束。而且也没有什么

迹象可以说明：象固定价格这样的公然犯罪行为有下降趋势。接下来的十年，对于反托拉斯法的实施来说，将更为困难。首先，要确定政府实施更加严厉的处罚的意愿和能力，以及人们所希望的威慑效果。1976 年以来，对负责的公司职员的惩罚相对地减弱了，特别是对大公司的经理们。司法部最近的资料表明将向更严厉的惩罚措施发展的倾向；然而，预测这些更为严厉的可适用的惩罚措施对法官和陪审团在对待这些措施的作用和证据标准的态度上会产生什么影响，还为时过早。其次，近期政府对如分享垄断权这样的结构条件关注的结果还有待确定。有必要通过新的立法控制象平行价格和赚取超额利润这一类问题。还应进行立法以控制大集团兼并。在任何情况下，实施反托拉斯法责任都只能是在各种可能性上更进一步增强。美国经济的未来结构和效力将会受到反托斯政策趋向的极大影响。

## 第七章 政治性捐赠，贿赂和国外的报酬

在最近几年，可能没有比公开揭露为达到某些目的而广泛地非法支付报酬，更为沾污公司的形象了。大部分揭发活动，是从 70 年代水门事件调查开展起来的。证券和交易委员会开展的揭发运动，揭露出 1978 年以前《幸福》杂志调查的 5 百家大的工业公司中，有 3 百多家至少支付了 10 亿美元酬金。此项酬金包括非法的政治性捐赠、国内商业性贿赂和国外的报酬。

商业报酬和国外酬金在各行业中有很长的历史。公司送给政治人物的捐赠，也是长期规定的惯例；只是最近，某些捐赠才成为违法行为。事实上，许多商人认为，政治性捐赠和国外酬金是一种敲诈勒索，而不是贿赂。虽然这一论点有些价值，但绝不能说明公司支付数目相当大的非法报酬的理由。况且，这一论点也不能解释，为隐瞒国内政治性和商业性贿赂和国外酬金行为所采用的精心和狡猾的手段。这一切都清楚地说明故意违反美国或（和）外国法律的意图。

国内商业性贿赂与国外行贿和政治性贪污一样，都是相互进行的行贿与受贿。在这一过程中，各方交换“特定的报酬”。此种交易的恩惠常常是：

给与负责为大集团采购质量最好的产品的个人，因为交易上的恩惠的作用，就象决定采购的推销员那样，推销与产品质量无关的东西。产品与竞争对手比起来越没有什么特点，或越比不上，推销术的成分就越起决定作用。（赖斯曼，1979 年）。

从受贿人必须按他人付的报酬行事的意义上说，受贿人往往成为初次交易的俘虏，并且贿赂成为一种交易方式。

无论是在国内还是在国外，一切秘密付款都是为了达到公司的各种目的——如取得对竞争对手的优势，避免折磨，或影响或支持特定的政党和政府——而安排的。公司行贿可以采用预先付款的办法，旨在影响政府官员或私人企业的买主的采购决定，以及政府的政治决策；公司行贿也可采取在成交后付给代理商回扣的方式进行。商业上的行贿往往违反禁止此种行为的特别法规，例如国内收入署规则或酒类管理法规。自 1972 年公布竞选运动捐赠法规以来，在美国，公司的政治性捐赠属于非法行为。在 1977 年以前，根据美国法律，付给外国官员报酬本身不是非法行为，可是从前这种报酬常违反证券和交易委员会规定的充分和准确申报财务资料的要求，和调整货币交易的法规。这种报酬有时也违反外国有关贿赂、捐税、关税和其它法规。

在揭露尼克松竞选运动中非法政治性捐赠之后，1973 年前后在政府秘密调查过程中，开始出现不正当的公司付款。证券和交易委员会规定，无论是在国内还是在国外，凡为非法目的使用公司资金，如果隐瞒股东和潜在投资者，均是有特定意义的。1974 年，证券和交易委员会开始调查违反联邦证券法的手段。证券和交易委员会在调查中发现，为了隐瞒公司资金来源和不按正规财会制度支付的“贿赂金”，很多公司的财务记录是伪造的。这些做法对公司的会计的诚实性和可靠性产生不良影响，因此给证券法所要保证的充分公开财务资料制度带来威胁，公开的主要目的是：保证股东和潜在投资者得到准确的资料，根据此资料作出有情报根据的投资决定，和估价管理部门的效力；并保证公司管理部门采取改正措施，以制止不正当的做法。

关于非法付款的最令人不安的调查结果是在大多数情况下，“公司管理部门了解、批准或参与成问题的非法活动”（《证券和交易委员会 1976

年报告》第 41 页)。根据证券和交易委员会调查牵连非法付款的五十八家公司的管理部门所取得的资料，作出统计。其中二十六个公司的最高管理部门了解非法活动，同时十七个管理部门似乎不了解非法活动。有十五个公司的最高管理部门是否有牵连尚不清楚。报告其管理部门有牵连的二十六个公司中，有八个公司的董事会了解非法付款。

非法的政治性捐赠

公司给州和联邦竞选运动的捐赠，已有很长的和肮脏的历史。公司对政府官员的非法的捐赠败坏民主的选举程序。另外，政治性捐赠对公司的投资者是至关重要的，因为帐目上往往隐瞒政治性捐赠，从而妨碍了解公司财务的实际情况。

自 1972 年以来，禁止公司直接向联邦职位候选人捐赠；很多州长期以来就有这方面的限制。公司对各级竞选运动的捐赠，一般都有经济目的，例如取得官僚机构的优惠和影响能使公司增加利润的政策决定。政治性捐赠也用来阻止通过减少公司利润的立法和作出决议。联合牛奶厂为尼克松竞选运动非法捐赠 10 万美元，以便支持牛奶价格，并且在其它各种竞选运动中，花费数百万美元。受该厂雇用对政府官员进行疏通的人解释该厂捐赠的道理说，“一个小团体取得发言机会的办法是，帮助政客当选，给他一些物质援助，在他们进入政府以后，不会忘记你的好处……这个方法从总统到下边官员都起作用”（《波斯顿世界》1973 年 12 月 30 日）。又如在阿什兰石油公司的案件中，该公司董事会的特别审查委员会在 1975 年给证券和交易委员会的报告中（见附录 A 中各公司给证券和交易委员会的报告一览表），评论公司捐赠的违法行为，如下：

与多数大公司相同，该公司是按现行或建议制定的法规和政府规章并在联邦、州和地方政府的行政和立法部门的行劝所形成的商业环境中，从事经营的。政府对公司有重大影响的行动可能是根据对事实的片面和错误了解而采取的；在这种情况下，公司的人员愿意接近政府决策人，并为公司的情况辩护，是可以理解的。但选择政治性捐赠为接近政府决策人的手段，是令人遗憾的。

石油公司可能是为维护其利益的目的，成了为尼克松再次竞选运动捐款的主要来源之一。国会议员阿斯宾及其工作人员于 1974 年写了一份报告，陈述石油公司高级职员、主要股东和拥有埃克森石油公司百分之一股票的洛克菲勒五位兄弟，为尼克松再次竞选运动捐赠 5 百 25 万零 5 百 40 美元。该报告说，三家石油公司——古尔夫、菲力普和阿什兰——承认以公司资金为竞选运动捐赠 30 万美元（这些捐赠后来被送回了）。主要捐赠人是海湾石油公司高级职员，总计捐款 1 百 17 万 6 千 5 百美元。“除去其中 4 万 4 千 5 百美元捐款外全部捐赠都是秘密的，其中 10 万美元是秘密的公司捐款，还有 1 百万零 3 千美元是古尔夫——梅隆财产的继承人理查德·斯凯夫先生——赠送的。”国会议员阿斯宾将石油公司为尼克松再次竞选运动公开和秘密捐款分类如下：

公司	捐款总数	秘密捐款
----	------	------

在上述报导的结果和司法部的统计资料所记载的监禁时间上存在差别，这是因为 目前进行的研究仅涉及 477 家最大的制造公司，而它们的职员所受的处罚平均来 说比较小得多。这说明，那些较小的公司的职员被判有罪时，可能要冒比较大的 法律风险。

古尔卡石油公司	1, 176, 500 美元	1, 132, 000 美元
格蒂石油公司	179, 292 美元	77, 500 美元
加利福尼亚标准石油公司	166, 000 美元	102, 000 美元
太阳石油公司	157, 798 美元	60.000 美元
菲力普石油公司	137.000 美元	100.000 美元
埃克森石油公司	127.747 美元	100.672 美元
阿什兰石油公司	103.500 美元	100.000 美元

古尔夫石油公司向证券和交易委员会报告说，该公司自 1961 年至 1975 年的 14 年间，每年为州和联邦的政治运动，以公司的资金捐赠 30 至 40 万美元，总计至少 5 百 40 万美元。根据古尔夫石油公司的法律顾问交给证券和交易委员会的证词，该公司的高级职员告诉他说，该人遵循每年春秋两季送给宾夕法尼亚州的参议院少数党领袖休·斯科特 5 千元的惯例（《威斯康星州日报》1975 年 11 月 14 日）。为古尔夫石油公司疏通的说客声称。这笔费用自 1960 年起连续付了 13 年，为参议员斯科特私人使用，不属于政治性捐赠（《威斯康星州日报》1976 年 2 月 2 日）。古尔夫公司和其中一位总经理于 1973 年承认，非法捐赠尼克松 1972 年竞选运动 10 万美元，并向另外二位总统候选人赠款。

水门事件调查揭露出，美国公司为 1972 年尼克松竞选运动进行广泛的非法捐赠。三百多家大公司牵连在内，有些公司为竞选动非法捐赠大量金钱。由于种种原因，受到刑事控告的公司不多。只有十七家公司认罪，并且般被处以 5 千元以下的罚金。另外，各种公司的十八名高级职员被处以 2 千元以下的罚金。虽然在以后两年中，有一些公司和总经理被判为有罪，但显然起诉的案件应该多得多。正象水门事件特别公诉人里昂·加沃斯基指出的，大多数公司的高级职员显然了解，把公司的钱捐赠给联邦职位候选人是非法的，尽管以前大的联邦起诉案件不多。按照他的说法，没有进行此种捐赠的人主要是由于怕被捉住，而不是根据原则不进行捐赠。

有些公司声称，为尼克松竞选动捐款是对它们的敲诈勒索，虽然这可能是出于积极的为了自身利益的考虑。例如负责公共关系的古尔夫石油公司副主席告诉参议院水门委员会说，他曾接到当时任商业部长的莫里斯·斯坦斯的电话，向他要十万元（《威斯康星州日报》1973 年 11 月 15 日）。这笔钱是该公司在日内瓦的银行帐户中取出的一千张一百元的美钞，并由信使亲自交给斯坦斯的，斯坦斯向信使致谢，然后就把装有此项现金的信封扔在抽屉内，而不看它一眼”（《威斯康星州日报》1973 年 11 月 15 日）。虽然付款与政治上或经济上的考虑只有间接关系，有时为使公司捐赠也施加政治压力。古尔夫石油公司也答应过总统助理查理斯·科尔森的私人请求，资助特里西娅·尼克松或爱德华·考克斯在白宫的盛大婚礼的电视重播。认为政治性捐赠是政治性敲诈勒索的说法从这一事实中得到证实，即：尼克松的私人秘书罗斯·玛利·伍兹保存一张资助尼克松 1972 年再次竞选运动的主要捐赠者的详细名单，所列姓名和金额是按该人与捐赠公司的亲密关系细心排列的。（《纽约时报》1974 年 3 月 20 日）

#### 欺骗性做法

---

按照菲力普石油公司提交联邦法院的供词，该公司总裁在尼克松的纽约住宅亲手 交给他 50 万美元；但这供词未说明，这是非法的公司捐款，还是合法的私人捐赠。



很多为竞选的非法捐款，带有广泛的欺骗性，包括假帐、假帐户和假子公司。公司这笔钱是密封的信封装着的现金，经特别信使从国外子公司非法携入国内，并由公司的职员交付的。为了防止政府可能了解捐赠活动，钱是通过各种渠道，是按一种称为“经国外子公司和瑞士银行帐户非法转移金钱……公司的精明交易的一门课”的程序转移的（《新闻周刊》1978年11月26日第34页）。以美国航空公司的非法捐赠为例，总经理准备一张在美国国内银行提取的10万美元的支票，然后汇到黎巴嫩代理人的瑞士帐户。这10万美元在美国帐上记为付给代理人出售给中东航空公司旧飞机的特别酬金。钱被汇到瑞士后，再汇回美国，给一个黎巴嫩代理人在纽约的国家蔡斯银行帐户。然后这位代理人来到纽约，去银行取出十万美元现金，把它交给美国航空公司高级职员。该高级职员将钱放进他的办公室内的保险箱内。这笔钱从保险箱取出来，用作政治性捐款（参议院水门事件报告，1974年，第447页）。古尔夫石油公司承认支出过一千万元的非法或有问题的付款。在1977年，该公司因违反《银行保密法》被处以二十二万九千美元罚金。该法规定：凡在美国和外国间转移五千美元以上者，应向政府报告。古尔夫石油公司通过在巴哈马的分公司，非法转移数百万美元，作非法捐赠之用（《华尔街日报》1977年11月14日）。这笔钱被非法携入美国，并分给各类政治候选人，主要是尼克松总统。

又如另一个事例，阿什兰石油公司进行大量政治性付款（包括捐赠尼克松再次竞选委员会十万元），此事导致证券和交易委员会提起刑事诉讼。在1975年提交证券和交易委员会的报告中，该公司说，此项付款是特别由该公司总部的三名高级职员保管的资金中用现金支付的。这笔钱是从国外各种渠道得到的，并且在公司的帐上造了假帐，这笔从国外来的钱主要来自英国、瑞士、尼日利亚和利比亚的银行。这是经过错综复杂的记帐手续而费心安排的。根据阿什兰公司提交证券和交易委员会1975年2月的报告，该公司为政治性捐赠转移国外资金，按下列三种基本方式进行（见附录A）。

1. 最普通的方式是：有该公司存款的美国银行给一家外国银行或国内银行在国外的支行打电报，通知该银行以该公司分支机构的名义，将特定金额记入帐户贷方，或用该项金额开立帐户。

2. 第二种基本方式是：国内转让人的银行打电报给有该公司存款的国外受让人的银行，将一笔款项记入帐户贷方。此项记入贷方的金额，在此种情况下被认为是该公司所有，而不是特定分支机构所有。某些高级职员凭护照证明，有权提款。

3. 第三种方式是：由公司的帐户中给第三者电汇。这种给第三者的电汇，根据帐目的类型，可以由公司的高级职员或者指定的分支机构的高级职员办理。

这些政治性捐赠的资金，一般在公司的帐目中，作为公司在海外营业的子公司勘查或预测资产记入资产帐户。阿什兰公司使用将此类资金记入资产帐户的作法可能有这样的想法：为政治性捐赠支出的资金，不能扣除联邦所得税。

为了不违反法律规定，很多大公司直率地“鼓励”其职员用个人的钱进行捐献，或者公司以种种间接方式，用资金资助作出捐献的职员，这样可以不受对公司直接捐赠的限制。

在尼克松竞选运动捐赠的案件中，甚至公司职员捐献的钱数直接影响到

工资水平，而该职员却否认他清楚地了解“指定”工资的百分比为政治捐献之用。在很多情况下，公司高级职员使用更为透明的方法，诸如以‘假红利’或‘报销帐单’的办法，来补偿公司作出捐献的职员。（贾沃斯奇，1977年）

例如，1969年至1975年，霍尔内·沃尔多夫公司通过其职员在全国和明尼苏达州进行非法政治捐款。在其提交证券和交易委员会的1976年度报告中（见附录A），该公司说，要求高级职员进行捐献，“办法是职员在本人的笔记本或记录本上记上捐献，随后以递交定期夸大的报销帐单方式，慢慢地有步骤地偿还捐献的金额。在偿清捐献的金额之后，职员的记录就撕毁。由高级职员捐赠的一些公司的政治性捐款是相当巨大的。美国电话电报公司的分支机构——南方贝尔电报公司向证券和交易委员会承认，在1973年以前，大多数高级职员参加一个计划：通知他们，每月从工资中扣除一百元做为政治捐献。此款由公司的州办事处收集后，由总部分给本地、州和联邦的官员们。

#### 国内商业贿赂

几个世纪以来，国内行贿一直是商业内幕的一部分。正如里斯曼所指出的，今天“在很多情况下，商业上的行贿，为我们文明世界各方面承认为标准商业经营的传统做法”。事实上，在1918年，联邦贸易委员会向国会提交的报告就说，“该委员会查明，对职员的商业性行贿，是许多行业中普遍流行的做法。贿赂采取所谓的劳务报酬，金钱，小帐，各种招待和贷款的形式，这一切都是为了以其所爱之物，贿赂这些职员。”后来，制定出政府规则，以便管理商业性贿赂。以前这可能仅是公司间私人诉讼标的问题，几年后，竟成为政府干预的事情。

由于商业性贿赂有长久的传统，政府要制定和执行相应的法规，是困难的。例如，根据1971年和1977年的国内税务署的法规，行贿的金额不得扣除捐税，“处以行贿人以刑事惩罚，吊销营业执照或撤销从事贸易的特权，”但是该法规却又规定，“只有在该州的法律普遍执行的情况下”。考虑到这一非正式的法规在商业界实际施行的情况，后面的规定准许税务机关和联邦法院有自行裁量权。根据联邦法规和多数州的法律，付给酒类批发商和零售商酬金也属于非法行为。此外，在公司的财务报告中，对股东和证券和交易委员会隐瞒支出的报酬，属于违反联邦法律行为。

以非法回扣形式付给酬金，可能违反其它法规。R·J·雷诺兹公司的子公司——海陆公司在1976年向证券交易委员会承认，该公司支出违反美国海运规则的付款，总计达一千九百万美元。根据海陆公司提交证券和交易委员会的报告。回扣的做法已流行好几十年，“并且涉及以退还货主或承销人一部分汇寄的运费的办法进行的价格竞争。”这一非法回扣案件以联邦海事委员会处以四百万美元民事罚金而告终。（《华尔街日报》1978年8月26日）。

回扣也可能违反价格规定。根据提交证券和交易委员会的报告，五年时间里，一家大的比阿特利斯食品公司给消费者一百多万美元回扣，从而以低于政府规定的最低价格出售牛奶。回扣在帐上记为“行政费”，并且交易是通过银行帐户进行的，不反映在公司帐目上，并且也不受独立审计员的审计。比阿特利斯公司向证券和交易委员会承认，该公司自1971年至1976年在十五个州内，付给各方面的消费者总计2千零30万美元回扣。（《华尔街日报》1978年3月8日）

非法回扣常常不是正当的记帐。以假收据、提单和帐目对政府隐瞒酬金。

此种秘密交易可以构成国内收入署法规规定的欺骗行为，联邦贸易委员会规定的不公平竞争行为，违反《谢尔曼反托拉斯法》规定的贸易限制。如果不予公开的话，还违反证券和交易委员会在对股东和股票购买人隐瞒真实收入和开支方面的规则。另外，法官对行贿的交易的态度，不必象法规和政府机关使人相信的那样坚强，正如里斯曼所指出的：

法官对已形成风气的商业型贿赂的态度是复杂的；商业性贿赂可以属于刑事犯罪；因此，应严密规定法官的任务。在诉讼案件中，贿赂做为附带问题提出来时，该案件可能更揭示出法官的态度。问题往往是准许把酬金当做商业开支而扣除其所得税。虽然人人皆知，税收可以用做维护道德的工具，但是似乎很少有法官认为这是应该的。根据国内收入署的观点，问题不在于付款是否合法，而在于是否为经营商业的“一般性必要开支”。然而深入调查这些案件，的确使人感觉有一种容忍非法做法的倾向；如果这些做法是普遍的，或是商业上一般必要的，法院甘心准许扣除此种做法的开支的所得税，将会证明这种容忍性。

无论是在国内还是国外，贿赂的形式都是相同的。由于水门事件以后，公众突然对国外报酬予以注意，现在对国内贿赂进行更深入的调查。正如两位国外报酬方面的专家所述，如果因在国外行贿被传讯的公司从事的活动，与大量采购的私人公司，或是有数亿美元的官方采购决定权的美国代理商所从事的活动相似，这事实上并不使人感到意外。

#### 国内商业性贿赂的形式

根据 1976 年 3 月 16 日《纽约时报》对商人、律师、调查者和会计的调查，国内行贿是广泛的。这种行为在零售、批发和制造各行业中普遍发生。正如 1975 年和 1976 年法院的诉讼案件——牵连诸如西尔斯·罗巴克公司、格拉曼公司、国际收割公司和奇尼斯无线电公司的高级职员和雇员的诉讼案所反映出来的，许多国家最大的公司被牵连在内。大的或中型的公司的买主往往接受这些公司的供应厂商——制造公司——的总经理的贿赂。

为了签订买卖契约，一般商业的习惯做法是以金钱形式赠送酬金或回扣，但是为了促成买方购买而进行的贿赂，可以采用其它方式，包括有薪假期、使用公司娱乐设施、昂贵的宴席、戏票、提供应召女郎、值钱的礼品、特别是在圣诞节时远远超过圣诞节贺节片的几瓶酒、值钱的艺术品和其它纪念品。波恩公司的一位老资格的副总裁兼推销员曾描述过推销产品时利用“礼品”的情况（《华尔街日报》1976 年 3 月 7 日）。这些高级职员确认，为消费者安排诸如钓鱼和游艇远游的事是很平常的。有一次，为了招待消费者，租用了约翰·韦恩的野鹅号游艇。该公司一位高级职员补充说，“我认为，我们没有比一般美国公司更为招待买主”。一位啤酒批发商指出，商业性贿赂不总是采用金钱方式。

我曾经为消费者做过你能够想象到的事——赛球票、为买主子女找工作、资助他们喜好的慈善事业、为其家庭野餐免费提供几桶啤酒。单独算来，为数不多，但是在你把这些招待费加起来再乘以数百名消费者的时候，数目就大了。有时候啤酒厂给我推销津贴，有时候我自己负担……咳，其它行业的朋友们也这样干。这是美国方式，对吧？（《华尔街日报》1976 年 6 月 10 日）

约瑟夫·E·西格拉姆父子公司在提交证券和交易委员会的 1977 年度报告中说，曾赠送给包括州政府人员在内的各方人士大量的酒（大概是为了改

变这些人员的决定)。仅在一个州,赠送给州政府官员价值 10 万美元的酒而没有缴纳营业税。1978 年里格特集团公司向证券和交易委员会报告说,自 1971 年至 1977 年该公司从其附属的酒厂拨出大量的和成问题的现金或商品,包括价值 87 万 6 千美元的“免费酒”。(《华尔街日报》1978 年 8 月 22 日)

贿赂金额高达 10 万美元,并且大多数酬金是在 2 万和 5 万美元之间。付款采用多种形式,包括向受款人所喜爱的慈善事业捐款,资助银行秘密帐户的存款和向专为接受款项而设立的假咨询公司捐款。利用假公司是惯用的交易的做法。供应厂商送的酬金往往可以在其帐目中查出来,但向隐匿所有权的公司的付款,和为咨询或其它工作支付的付款,而且有似乎合法的收据,只有经过彻底审查各方当事人的帐目,包括假公司的帐目,才能揭露诡计的全部情况。

#### 竞争与商业性贿赂

国内行贿的情况似乎多半是在更为竞争的行业中出现(1976 年 3 月 16 日《华尔街日报》)。例如,录音业是最竞争的行业之一,在七十年代,布伦斯维克录音磁带公司的四名经理因向电台人员行贿,以便播送该公司的录音磁带,被指控犯欺诈罪。啤酒业总是处于高度竞争状态。1978 年,约瑟夫·希尔兹酿酒公司因在 1967 年至 1976 年间,违反联邦税法和酒类管理法,被指控犯了三条重罪和 732 条轻罪,另外因违反阴谋法犯了一条轻罪。希尔兹公司前内部审计员说,这类非法付款总计达 3 百万美元以上。该公司服从法院禁止再次违法的裁决(《华尔街日报》1978 年 7 月 7 日)。在最近一次和解的案件中,该公司默认两条轻罪,交纳了总数 76 万 1 千美元的民事和刑事罚金(《华尔街日报》1978 年 11 月 2 日)。这项和解对该公司是至关重要的,因为该公司如犯重罪,其在各州的经营权将面临州的酒类管理法规的处罚的危险。希尔兹公司董事长兼总经理说,此为任意选择控诉的典范,因为希尔兹公司被指控的习惯销售做法多年来在该行业中是广泛流行的。虽然希尔兹公司是唯一受到刑事控诉的酿酒厂,其它酿酒公司估计也因为违反酬金规定而被处以民事罚金。(《华尔街日报》1978 年 3 月 17 日和 1978 年 11 月 2 日)

正当希尔兹公司被指控在帐目中掩盖其付款时,根据财政部酒类、烟草和火器局的要求,安休色——布什公司自动泄露在 1978 年付给零售商非法回扣,而交纳七十五万美元罚金(《华尔街日报》1978 年 4 月 3 日)。以前该公司曾向证券和交易委员会报告,为了维护啤酒销售量的第一位,在 1976 年大概支付了总计二百七十万美元的酬金(见附录 A)。

这种付酬金的做法,在高度竞争的酿酒业中也存在。西格拉姆公司向证券和交易委员会承认(见附录 A),自 1972 年到 1976 年,该公司从事大规模的非法折扣和回扣交易,这是该公司的全体高级职员都知道的事。在 1977 年,福尔莫斯——麦克凯森公司的子公司麦克凯森酒类公司承认五年期间支付酬金六百四十万七千美元。该公司向证券和交易委员会声称(见附录 A),这些做法是广泛流行的并且是:

与当时的通行的竞争做法一致的……折扣主要是通过给与附加的免费商品或现金回扣提供的,并且以职员业务费、赊销延期、广告费、旅行收据、破损赔偿和“样品”费用的名义和其它费用一起虚假地记在福尔莫斯公司的帐目上。

### 使采购员致富

采购员往往觉得酬金是很有利的收入来源。事实上，接受酬金的个人比公司更容易因受贿罪而被提起公诉。这主要是因为他们往往在所得税申报表上不报酬金的收入。例如，在 1975 年，联邦大陪审团指控希尔斯公司采购自行车零件的采购员，接受一个自行车里程计进口商的数千美元酬金。另一个案件涉及格拉姆公司的转包商支付的五十万美元酬金。事实上，美国地方检查官指控格拉曼公司存在“一种普遍的贿赂”（《纽约时报》1976 年 3 月 16 日）。国际收割机公司的采购员每年采购 3 千 5 百万到 4 百万美元的货物，以使用假名设立假公司的方式，自 1970 年至 1973 年间，收取供应厂商 3 万美元左右的酬金。自 1967 年至 1971 年间，齐尼思无线电公司采购箱盒的采购员收受 10 万多美元的酬金。

一个传闻很广的酬金案件牵连一位美国航空公司推销主任霍姆斯。该人在 70 年代初收取酬金约 20 万美元（《华尔街日报》1972 年 11 月 17 日）。根据这条消息，霍姆斯开辟推销途径主要是靠广告，每年推销价值接近 2 百 30 万美元的产品，并且经常收取供应厂商一律百分之五的费用。据了解内幕者说，霍姆斯从为美国航空公司印刷《美国方式》杂志的印刷厂收取的酬金每年可达 4 万美元。总之，他所得到的付款“不会是用简单的黑色皮包内的现金的方式支付的。调查人员正在调查供应厂商付的一些所谓费用会是通过假公司转递的可能性。”（《华尔街日报》1972 年 11 月 17 日）在分析公司中其他人员与这一案件的关系时，《华尔街日报》的这条消息说：

即使保密，也有很多人知道或怀疑美国航空公司发生的事情。为什么这种事能延续好多年呢？为什么美国航空公司董事长斯倍特先生这么长时间才听说这件事呢？斯倍特先生说，他曾要求了解为什么不早些告诉他人们对霍姆斯的看法；但是他又说，他尚未得到十分满意的解释。他认为一部分原因可能是，霍姆斯的同事们不愿意仅仅根据传闻行事。有些人则是怕霍姆斯。他的个性很坚强，而且好打架。他知道周围的议论，但是他非常相信，有些同事认为他受到上司的袒护。他曾对一个偶然到他的办公室来的客人高兴地说，“我听说有人告诉你，我是一个大骗子”。美国航空公司以前的一位总经理说，“我总感到惊奇，全公司听到这一丑事竟会避而不谈，我这才明白原来是上司装看不见。”（《华尔街日报》1972 年 11 月 17 日）

在口香糖业，酬金也是很多的。1978 年司法部指控，对销售全国超级市场上展销各种口香糖用的金属丝货架给予方便，就要非法酬金数万美元。沃纳·兰巴特公司的下属部门——美国糖业树胶公司以前的采购员被指控，自 1971 至 1973 年间逃避联邦所得税 15 万 5 千美元，因为当时他未申报供应商付给他的 30 万美元现金。两个制造金属丝货架的公司和该公司的几名职员承认以非法扣除酬金方法申报虚假的所得税申报表的罪行。（《华尔街日报》1978 年 4 月 14 日）

### 在国外支付的报酬

付给外国政府官员报酬，是另外一种贿赂形式。多国公司为了做成交易或维持营业，减少政治风险，避免骚扰，减纳税款，以及诱使政府官员按公司的意图行事而支付报酬。许多公司支付国外报酬，有些报酬的规模还相当

---

例如，J.C.彭尼公司的一个职员因不申报 1 百 40 万美元酬金的所得税而被判罪。此笔酬金是与彭尼公司作 2 千 3 百万美元交易的承包商送的。他以此逃税 88 万美元（《华尔街日报》1977 年 10 月 28 日）。

大。如 1977 年，非法或成问题的国外报酬总计达 1 百万美元。每项报酬都是《幸福》杂志调查的五百家公司中的三十二家公司揭露的。其中四家公司支付报酬 2 千多万美元，例如埃克森公司支付 7 千 7 百 76 万 1 千美元，随后又揭露出另外的大笔酬金。在 1979 年，证券和交易委员会指控麦克唐奈·道格拉斯公司付给各类外国官员 1 千 5 百 69 万美元报酬。例如，根据该公司递交证券和交易委员会的 1977 年报告，齐拉克斯公司（见附录 A）付给七国政府官员近乎 37 万 5 千美元报酬，以取得优惠贸易待遇，获得向政府申请的批准，免纳全部关税和减纳税款。在另外一个案件中，证券和交易委员会指控洛克希德公司，至少自 1968 年至 1975 年 9 月，秘密支付给外国政府官员报酬至少达 2 千 5 百万美元以求协助洛克希德公司在外国做成交易和维持营业。该委员会指控：

这些资金不是为洛克希德公司的帐目和记录上指出的用途支出的。另外，此项控诉还说，至少自 1970 年后，该被告付给各类顾问，代办商和其他人两亿多美元。在许多情况下，这些酬金是在缺乏充分的记录和管理，足以保证确实为指出的用途而转移和开销的情况下支付的。一部分资金是用做付给某些外国政府官员酬金的。（《诉讼消息》第 7355 号 1976 年 4 月 13 日，证券和交易委员会诉洛克希德公司。）

多国公司的贿赂是给各种外国收款人的。每项贿赂对在特定情况下，完成公司的任务都是很重要的。受贿人包括政府高级官员（立法、行政和司法），政府下级职员，政府所属公司的职员，政治团体，政府职位候选人，与政治有关的新闻媒介，以及代理人，介绍人、顾问或代表。

在洛克希德案件中，报酬对美国的外交关系产生严重和深远的潜在影响。例如，洛克希德公司给日本首相田中的 1 百 60 万美元报酬和给荷兰伯思哈特王子的一百一十万美元报酬，导致了对田中提起刑事控诉和荷兰奥兰奇皇室的险些垮台。如 1979 年，不仅是田中而且还有三名议员和十三名公司董事，因牵连与洛克希德公司非法报酬有关的受贿、逃税和违反外汇法行为被提起公诉。此外，日本政府在 1979 年控诉几名议员接受麦克唐奈·道格拉斯公司的贿赂。自从 1977 年国会通过《国外行贿做法法》后，付给外国官员的这种报酬就成为违法的了。以前这仅是违反在提交证券和交易委员会和国内收入署的财务记录上全面公布此类报酬的法律规定而已。虽然此种报酬多年来属于普遍的习惯做法，现在则被判罪，对公司处以 1 百万美元以下的罚款，对总经理处以五年以下监禁（违反反托拉斯法行为则处以三年监禁），并对总经理处以 1 万元以下罚金。

很多因素促使对 1975 年在外国行贿的普遍关心。例如，当年由于揭露联合布兰兹公司向洪都拉斯高级官员行贿 2 百 50 万美元，以便撤回向该公司所属的联合水果公司征收香蕉出口税的打算，该公司主席兼总经理从四十四层楼上的办公室跳楼自杀。

为对公众的关心作出反应，证券和交易委员会增加了对多国公司在外国

---

对外国的政治影响甚至延续到 1979 年，当时土耳其副总理法鲁克·苏堪辞职后，指控前国防部长菲利普·梅伦和高级军官“直接牵连在洛克希德公司 1975 年贿赂案件之内”。在十三页的陈述中，苏堪还指控“前总理苏里曼·德米列尔阻碍议会调查，以便继续执政（按德米列尔的 1975—1977 年的四党联合政府包括梅伦的信任共和政体党）。”（《华尔街日报》1979 年 9 月 21 日）苏堪还说，洛克希德公司支付 87 万 6 千美元，收买土耳其的有影响人士，以推销洛克希德的军用飞机。

支付酬金的调查。此外，参议院积极从事调查和立法。经济合作与发展组织的二十四个成员国与企业领导人一起制订多国公司的准则，联合国新成立的跨国公司委员会起草了行动准则。许多政府、协会和研究院作了一百多项关于多国公司的调查研究。

较大的案件之一是，1979年国际电话电报公司服从联邦法院的禁止再次违反联邦证券法的裁决，以和解证券和交易委员会对该公司在国外支付报酬数百万美元的指控。国际电话电报公司泄露在1975年支付总计3百80万美元的报酬，但是在1977年该公司说，曾在包括印度尼西亚、伊朗、菲律宾、阿尔及利亚、墨西哥、土耳其、智利和意大利在内的许多国家中支付八百七十万美元报酬。证券和交易委员会说，这些“非法的、不正当的、行贿的和成问题的报酬”与国际电话电报公司的子公司“数亿美元”的销售额和其它交易有关，并且是付给外国政府官员和消费者的雇员的（《华尔街日报》1979年8月9日）。一些报酬的日期至少可追溯到1970年，根据证券和交易委员会的材料，这些报酬中至少有4万美元是付给1973年的军事政变中被推翻的前智利总统萨尔瓦多·阿连德的政治对手的。证券和交易委员会还控告，国际电话电报公司默许为该公司收买的一个意大利公司的代理人做的总计六百多万元成问题的交易。此外，根据证券和交易委员会的指控，“为了逃避意大利和其它国家的货币管制和所得税法，国际电话电报公司的一些所属部门利用设在利赫滕斯坦的，该公司所属的实体。”（《华尔街日报》1979年8月9日）可是在1979年以前，还没有公司经理个人在大的国外行贿案件中被指控（《华尔街日报》1979年11月12日）。1979年一个人陪审团对麦克唐奈·道格拉斯公司的四名经理提起公诉，指控他们和该公司隐瞒给四名巴基斯坦代销商一百多万美元酬金而欺骗巴基斯坦国际民航公司。此项起诉也提出给南朝鲜、菲律宾、委内瑞拉和扎伊尔官员们的报酬。此起诉书指出，被告将每架飞机的价格增加五十万美元，以补偿酬金，同时通知该航空公司，推销佣金每架飞机只十万美元。大陪审团还指控，在巴基斯坦国营航空公司和巴基斯坦财政部长就十万美元佣金提出抗议时，据说被告撤销了这笔佣金，但仍然隐瞒了其余的40万美元。大陪审团还指控该公司犯有附带罪行：该公司对进出口银行作了虚伪陈述，以便隐瞒在1972年至1976年间在国外出售飞机时支付的其它报酬。

包括付给南朝鲜航空公司的两名所有人330万美元，付给菲律宾航空公司董事长兼副总经理40万美元，付给与出售给委内瑞拉国营航空公司飞机有关的三名委内瑞拉人2百10万美元，付给扎伊尔运输部长和扎伊尔国家银行总裁62万5千美元。（《华尔街日报》1979年11月12日）

如上所述，许多有关在国外行贿的决定，是由公司的最高级领导作出的。此外，跨国公司的内部组织似乎助长下级使用贿赂手段。总经理只布置任务，而不检查，因此形成贿赂的风气得以存在甚至滋长的环境。在此环境内，经理可以发出规劝职员遵纪守法的指示，但是他们可以不确定在公司内部应遵守的一般标准。总经理不严密监视下级的日常活动，而简单使用诸如销售额、市场证券或利润幅度之类的生产措施，来评价在国外的交易；这些措施迫使下级管理部门使用贿赂手段。虽然股东和管理部门都愿意防止造成职员或其代销商因价格上打折扣而接受贿赂的环境，但是他们对其推销人员为做成有利的交易而行贿的情况，却宁愿视而不见。

一些大公司比较起来，似乎与这些活动没有牵连。例如，国际商用机器

公司的销售额为数百万美元却在七年期间能够只找出五万三千美元的不正当的或非法付款。皮特尼·鲍斯公司、通用电气公司、柯达公司、大西洋里奇菲尔德公司、博伊斯·卡斯凯德公司、国际冠军公司、通用动力公司、F·W·沃尔伍思公司和其它公司看来与这些贿赂行为的牵连也比较少。

#### 付报酬的方法

许多企业家为在国外付报酬和行贿辩解。一般论点是，此类报酬不过是佣金或“秘密佣金”而已。这在某些国家中是正常的商业习惯做法，因此，实际上没有害处，并且这与销售总额比起来是微不足道的，一般不足销售总额的百分之一。有些企业家还声称，政治性捐赠在外国一般是合法的，并且是维护商业利益所必需的。根据报酬很少是公开和直接付给的这一事实，此种论点是不可信的。对在国外付给报酬和行贿的调查比对其任何事物的调查更揭露出大公司在违背商业道德，并往往是违法行为方面的巧妙和狡猾性。几乎在一切被调查的案件中，为隐瞒报酬所下的工夫是非常精心和狡猾的，甚至随便一次调查都会说明，受到牵连的公司认为此种行为可能是非法的和道德的，至少是令人十分局促不安的（见第八章）。虽然直接向有影响的人物付报酬更简单，但被发觉的危险性很大。因此，间接的、秘密的报酬更为普遍；报酬涉及国外的子公司、假公司和代销人。

在外国的子公司。大公司在国外的子公司在两个方面受到牵连；子公司为了维护其营业效益，支付报酬，而很少受母公司的控制（因此向母公司追究这项报酬是困难的），或者母公司利用子公司付给国外的报酬。在后一种情况下，在此款交到个人以前，由母公司控制；母公司也可以将此款假冒为拨给子公司的货款或服务费用，但实际上从未付给子公司。

联合布兰兹公司送给洪都拉斯官员报酬的方法，可以说明如何利用子公司。以美元做的这笔交易，是通过联合布兰兹公司的子公司有帐户的蔡斯·曼哈顿银行巴黎分行进行的。该分行给蔡斯·曼哈顿银行的纽约办事处发国际电报，指令纽约分行将1百25万美元转入蔡斯·哈曼顿银行的储户克雷迪特·苏斯名下的帐户。（《华尔街日报》1978年7月20日）

假公司。报酬往往通过假公司进行。假公司是母公司专做为非法交易的通风口而设立的。母公司用此方法付给假公司佣金，后者再将此款转交独立的代理人，做为贿赂进行分配。公司以此种手段可以声称，它不知道这笔款项是付给谁的，因此它与这些付款没有直接联系。诺思罗普公司在瑞士设立一个假公司，以便支持3千万美元有问题的和非法佣金，并且向荷兰、伊朗、法国、联邦德国、沙特阿拉伯、巴西、马来西亚和台湾的政府官员和代理人行贿。用此办法，将报酬送给那些协助诺思罗普公司出售飞机的有影响的外国人。

在控诉美国医疗公司的诉讼中，证券和交易委员会指控，该医疗公司在1973年至1977年间，付给设立在列支敦士登的、称为阿赛姆研究所的一个实体四百三十万美元。据说这些报酬是为与该公司签订的经营设立在沙特阿拉伯首都利雅得的、费撒尔医院的合同有关的顾问、咨询和联络性服务费用支付的。然而阿赛姆研究所实际上是“付给沙特阿拉伯有权势的人物报酬的一个渠道”，并且设在列支敦士登的公司没有从事咨询或其它服务，事实上该公司不经营也没有能力提供咨询合同中规定的服务。（《华尔街日报》1978年10月27日）

代销商。开辟在国外支付报酬的途径的最好办法，是通过代销商。许多



多国公司感觉，在其经营贸易的每个国家中，设立一个办事处太费钱，而且也不必要；代替的办法是，公司利用多半已然在特定国家内开办的代销商。那些代销商通过特别关系，能够很顺利地商定销售业务。代销商也知道支付报酬的渠道。总之，此种代销商受公司聘用“来为公司干肮脏的勾当”，而不直接受雇为职员。他们“通过政府的官僚机构，安排公司与决策制定人特别接触，或提供高效率的服务，公司则不过问该项服务是如何办到的。”

独立的中间人为公司谈妥一项合同，他要费用作为回报；这项费用往往是合同总额的百分之一。此种钱一般是存入瑞士银行的私人而且往往是秘密的户头。

按支付报酬的做法来说，聘用代销商，往往要付大量的佣金，其中一部分转付给所谓协助公司签订合同的第三者。公司不能将此笔佣金做为可扣除所得税的费用而扣除所得税。这一做法符合国内收入署的要求（进行特别深入和详细税务审计的除外），但是由于违反申报的规定，而使公司与证券和交易委员会发生纠纷。

伊朗的各方面的将军和其他官员通过代销商，接受美国几家大公司的贿赂。例如，格拉曼公司利用代销商在伊朗为该公司洽谈交易。根据公司内部消息，格拉曼公司的一位经理把一名代销商描写为“行贿经手人”，该代销商的伙伴对格拉曼公司总经理形容自己是德黑兰军事首长的“使童”。在伊朗空军订购八十架格拉曼 F—14 雄猫战斗机后，1975 年格拉曼公司付给这两个代销商二百九十万美元，以酬谢各方官员。

如下列记载所指出的，在做这种交易中，格拉曼不是唯一的公司：

四年期间，伊朗签订购买价值一百亿美元美国军火的订货单。这足以促成假借销售佣金的名义行贿。在此期间，特克斯特朗公司的贝尔直升飞机分公司至少和六个美国供应商，向前任伊朗空军司令卡特米将军拥有一部分所有权的德黑兰代销商——空中出租汽车公司，赠送酬金。（《华尔街日报》，1978 年 17 月 28 日）

1979 年证券和交易委员会开始调查在 1978 年参议院听证会批准特克斯特朗公司（贝尔直升飞机公司的母公司）前董事长兼总经理、后来任财政部长的 G·威廉·米勒出任联邦储备管理委员会主任委员时，特克斯特朗公司故意掩盖通过代销商在国外支付报酬的问题。1979 年 11 月 1 日《华尔街日报》的长篇报导说，证券和交易委员会声称，特克斯特朗公司涂改帐目，以隐瞒付给加纳、墨西哥和其它国家的报酬。米勒声明，特克斯特朗公司没有向外国政府官员行贿，他的否认成为他被批准担任财政部长时参议院 1978 年和 1979 年两次听证会上的中心问题。

后来，证券和交易委员会在控告特克斯特朗公司在 1971 年至 1978 年间外国行贿和付酬金总计达 5 百 40 万美元的民事诉讼中，取得为被告同意的裁决。按照证券和交易委员会的指控，1973 年至 1975 年间，付给伊朗政府官员 3 百万美元有问题的报酬，并且送给包括加纳在内的其它九个国家的政府官员 4 万至 46 万 5 千美元不等的报酬。根据《纽约周报》（1980 年 2 月 11 日第 42 页）报导，“证券和交易委员会不坚持米勒了解这些报酬的情况，但是它坚决指出，米勒是一个不深入工作的，并且可能是一个玩忽职守的总经理。”1980 年当他改变证词，并且向参议院银行委员会解释说，他了解在伊朗付佣金的事情，但他依然认为这是合法的时候，米勒的形象大为失色。“我对我以前在陈述中犯的错误，深表遗憾，并且我对我没有充分了解情况要负

全部责任。”一些参议员对米勒在担任特克斯特朗公司总经理职务和曾经直接管理贝尔直升飞机公司这么多年工作中会不了解这些事情十分怀疑。证券和交易委员会的起诉书说，一些直接向米勒汇报工作的特克斯特朗公司的高级职员的确知道贿赂的事。参议院银行委员会主席、参议员维廉·普洛克斯麦尔要求任命特别检查官调查这一情况，但毫无结果。（《纽约日报》1980年2月2日）

另一个，以外国军官要求特别优待的形式，类似支付报酬的行为，也涉及特克斯特朗公司。根据证券和交易委员会的调查，在米勒担任特克斯特朗公司总经理时，他批准送给达拉斯的西南医学基金会10万美元赠礼，以赞助一所医科学校，该校在三个月前同意收伊朗军事采购头目的儿子进行先进的医学培训。（《华尔街日报》1979年8月31日）证券和交易委员会的调查揭露，这笔费用是特克斯特朗公司至少在六年内一笔最大的慈善捐款。

除伊朗外，沙特阿拉伯也是通过公司的代销商收取酬金而最赚钱的国家。早在1979年，诺斯拉普公司的沙特阿拉伯代销商试图索取1亿6千3百万美元佣金。该代销商声称，此钱是1976年以后欠他的，但是诺斯拉普公司拒绝支付。诺斯拉普公司承认，于1976年曾送给两位沙特阿拉伯将军45万美元的贿赂。（《华尔街日报》1979年8月2日）

#### 隐蔽的做法

为了保护跨国公司和受款人不被受款人的政府提起诉讼，想出许多对外国受款人行贿的秘密办法。曾采取直接付款（如现金），但主要是间接付款办法，包括为买主开超出销售额的发票并付酬金，赠送财物（如手表、珠宝、绘画、“免费样品”），作为赠品的服务（如使用汽车、飞机或狩猎小屋，支付房租，支付乡村俱乐部费用），支付旅费和娱乐费，提供无担保贷款，而从不索偿，在工资表上安插亲属做为“顾问”，为子女提供助学金和教育费，向受款人喜爱的慈善机关捐款，以高价购买受款人的财产，以低价卖给受款人财产，在几家外国银行户头内储蓄。

虽然日本政客似乎喜欢以日元支付，并直接接受款项，受贿的政客一般指定有数的瑞士银行为收取报酬的寄存处。为付给前洪都拉斯总统奥斯瓦尔多·罗培兹·阿尔兰诺报酬，联合布兰兹公司在编号的瑞士银行户头，储蓄1百25万美元。荷兰伯恩哈德的1百10万美元“佣金”——他原来要求四百万元报酬以促成荷兰政府与洛克希德公司签订一项合同——是通过一名瑞士律师搭桥，并在1960年和1962年分批存入王子的已故母亲的丈夫名下编号的瑞士银行户头。该瑞士银行户头的号码是伯恩哈德王子向洛克希德公司的代表提供的。

向证券和交易委员会、国内收入署和外国政府，特别是税务机关，隐瞒国外的贿赂，对公司来说，是必要的。乌尼罗亚尔公司在提交证券和交易委员会的1978年度报告中说，为了对外国隐瞒非法报酬，使用特别做法（见附

---

证券和交易委员会在其起诉书中说，米勒了解，最大的国防承包商之一的特克斯特朗公司，在1971年1978年间，招待国防部官员的60万美元开支，是违反五角大楼规定的，并且他隐瞒了这笔开销（《新闻周报》1980年2月11日，第42页）。“米勒在答辩中说，早在1976年，国会就知道这笔招待费。他坚决认为，这笔开销是为‘礼节性’宴请参观特克斯特朗公司的工厂的五角大楼官员支出的，每人酒饭和招待费不足1百美元。这笔费用没有记在国防合同上，这样做会是违法的，并且此项费用也没有按所得税扣除额处理。这一做法终于停止了，但是米勒说，保留此项开支的帐目，似乎是不必要的。”

录 A)。

从公司各地的记录，可以明显看出隐瞒的必要性。这些记录包括的信件和便函说明，涉及的人士理解他们如不超越法律就要受法律的约束。一些典型的便函可说明这一点：

1. 一位公司的推销员在给国内办事处的便函中说。“我想重复一遍，你们千万不要给我的消费者寄送为佣金或销售发出的信贷清单……”“这国的人们冒着一旦被政府查出他们接受国外的佣金就要入狱或没收财产的危险”。

2. 另一位推销员给国内办事处的便函说：“我深信，一个公司中级管理部门的职员将会向你们说明秘密佣金的理由和为什么佣金要‘保密’。很简单，你会发现在软通货地区（例如我的推销区）消费者宁愿在国外接受酬金……因此佣金必须是秘密的，消费者向来不愿意在信函中涉及此事。”

涉及国外支付报酬的 24 家公司，提交证券和交易委员会的一份详细揭发材料说明隐瞒这类付款的广泛做法：

1. 分送给股东和证券和交易委员会骗人的和虚假的年度报告。

2. 由以某些公司职员名义开户的银行户头付款作为贿赂之用；通过以公司职员名义开户的资产负债表外的银行户头，支付的不正当付款。

3. 付给职员所谓额外工作的非法报酬，然后挪用为贿赂金。另外还有付给子公司职员的多付的薪金和费用。

4. 由国外子公司支付的、在公司帐目上记为“地方性服务”的付款。

5. 根本不记帐的付款。例如，在 ABEX 公司的案件中通过国外子公司保存的第二套非正式帐目支出付款，并且这笔资金是由这种帐目上简单记的销售额提供的。国外子公司的总经理利用银行帐户，作为子公司在此类付款上面的非正式帐目。洛克希德公司将大约 1 百 50 万美元转移到瑞士的子公司而不在公司的帐上入帐（见附录 A）。

6. 从公司付给子公司在国外交易上的某些费用的补偿中付款，但实际上与子公司无关。

7. 通过公司董事长或副董事长批准给予子公司无息的活期贷款的手续付款，但此笔借款不记在子公司的帐上。

8. 付给第三者的报酬，再由第三者交给受贿人。

9. 转移到秘密的外国银行帐户，特别是瑞士银行帐户。洛克希德公司在提交证券和交易委员会的一份特别报告中承认（见附录 A），在瑞士的银行户头和保险储蓄箱中，有大约 75 万 1 千美元储蓄，并且由此款中付给第三者大约 29 万 2 千美元。

10. 由应付给国外子公司并以子公司职员的名义入帐的保险费退款转来的帐外资金（在阿维斯案件是 12 万 5 千美元，见附录 A）

11. 给外国消费者开的假的、超过实数的售货单，结果是酬金变成贿赂。

12. 为了避免被发现，使用现金支付。根据提交证券和交易委员会的报告（见附录 A），例如，美国氨脲公司的大量国外付款，记入在公司财务记录上，尽管此项付款的记帐没有透露其真实性。此类付款大多数是用现金支付的，而且没有收据。

13. 正如洛克希德公司的案件那样（见附录 A），利用所谓假公司签订咨询合同，以掩盖有问题的付款，或者为实际上付给第三者（如消费者的雇员）的报酬开假收据。

转移资金的方式，足以说明在国外付给报酬的复杂性。多年来，各级日本官员收受了 1 千 2 百 60 万美元贿赂，包括洛克希德公司在瑞士的子公司——国际洛克希德飞机公司，通过苏黎士信贷银行支付的。此款换成各种货币，通过经营外汇的、纽约大的国际公司——迪克公司，最后用日元汇到日本。十年来，迪克公司从香港办事处为洛克希德公司提供信件递送服务，以便从瑞士或迪克公司的洛杉矶办事处转移款项。该公司在香港交易所换成日元。自 1968 年至 1976 年，通过迪克公司共转移 1 千万美元。信件递送人有“特制的空运袋，袋内可以整齐地装数百万日元”。许多信件递送人都为日本海官员所熟悉。此款被直接交付给洛克希德公司驻日本的总经理，或者交给指定的、有银行户头可以储蓄这笔款项的居民。送往日本的钱，为了纳税目的，通常列为“预付佣金”或“推销服务费”。

#### 公司的报酬和市场形势

一位经济学家坚决主张，公司的贿赂行为既不是过失，也不是道德或甚至商业道德方面的特殊问题。他认为，它说明这一事实，即：现在大公司拥有不相称的经济和政治权力，这些权力威胁着政府在国内和国外的正直性。在国外，贿赂行为集中在有特殊销售条件的某些大型多国工业，这可以部分说明这一点。公司支付不正当的国外报酬超过一百万美元的三十三家公司中，有一半是飞机、石油、食品和医药业；只有七个公司是经营最复杂的行业——医药业的。

因为飞机工业一般在东道国内缺乏自己的销售能力，多国公司就雇用外国代销商。因为这些代销商是独立的承包人，其经营活动大多数不受公司的控制。他们根据每架飞机数百万美元的售价得到的大量佣金，同样不受公司的控制。因此，代销商本身，或是受公司的压力，而违反法律。

像石油这样的天然生产业，在保持与东道国的有利可图的关系上，有特殊问题。特别是在发展中国家内，多国公司方面有优先议价能力，因为该国要求公司在该国内投入巨额资本。但是在公司所属的机构成立以后，议价能力就转移了。从经济上说，在东道国的政治权力结构发生预想不到的和不幸的变化以前，从投资中取得利润，是这一计划的目的。

从东道国内的政治压力方面来说，报酬的目的往往与其说是促成销售合同的签订，不如说是阻止该国可能制定法规，来强制多国公司将大部分股份和利润转让给东道国。在石油工业中，显然报酬背后的主要目的是保护炼油厂和分配设备的投资。在拥有一种工业优势的国家中赠送报酬，与像在沙特阿拉伯这样的石油生产国中相同，因为该国也是靠投资来发展工业的。这类国家的典型是，中美洲国家（生产香蕉），玻利维亚（生产铅）和智利（生产铜）。为了最高效率的生产和在世界市场上销售，无论如何，这些国家必须具有多国公司的技术和出口设备。但是在许多这样的国家中，当它们长期确定的经济和政治传统面临新兴的民族主义，认为外国投资者是“必然干坏事的两面派”的时候，这些国家的政府的处境确实进退两难。

为了解决这一困境，“东道国的统治机关要在对多国公司的利润增加捐税，或以没收办法将该企业收为国有二者中进行选择，但是没收办法受到东道国必须依赖多国公司的资本来源和技术的限制。在任何情况下，东道国对

---

该公司在世界各地有五十九个办事处，并且因替不愿意用一般商业银行（因为银行帐户要接受主管机关的定期检查）的个人或公司妥善地办理资金事宜而著称。

多国公司的诱惑力都是强大的，使多国公司为了自身利益对东道国政府官员施加影响。”（库格尔和格伦伯格 1977 年）

根据美国政府诉联合布兰兹公司向洪都拉斯官员行贿 2 百 50 万美元一案，联合布兰兹公司经理们在 1974 年就开始研究贿赂一名洪都拉斯官员，以减少该国的香蕉出口税，并获得名为“特拉租借地”的优惠定期租借延期二十年。这一租借地包括布兰兹公司的子公司——联合水果公司的香蕉生产地。在此特定期间，联合布兰兹公司和联合水果公司卷入了一场与中美洲各国政府的“香蕉大战”。1974 年，这些国家中的七国，因需要增加岁入以弥补石油的涨价，组成香蕉出口国联盟，以求提高价格。香蕉出口税被认为是唯一的解决办法；其中三国征收了出口税。当 1974 年 4 月，洪都拉斯对每四十磅一箱的香蕉，征收出口税五十分时，联合水果公司和其它生产者认识到，消费者最终会承受这种税收，并且恐怕它们的香蕉销售额会下降。八月中旬，联合水果公司同意如果政府减税则付给 5 百 50 万美元，两次付清，并把此款存入瑞士银行账户。八月下旬，出口税减到每箱二十五分，并包括一项自动调节的条款（自 1975 年开始）。这次减税使联合布兰兹公司在税款开支上节省 7 百 50 万美元。

在医药业中，在国外支付报酬是由两种情况造成的。第一，鉴于多数发展中国家和西欧国家政府管理卫生事务，包括出售药，医药公司与官员打交道，来商妥购买其产品问题，是常有的事。第二，很多外国政府要求医药公司在进口以前，要获得该政府的销售药品的准可。国家对医药事务这样的控制，诱导医药公司向政府官员行贿，以便购买其特定药品，或许可其药品进口。

#### 揭露国外报酬的影响

1976 年，关于七十四和七十五家公司股票交易的两份统计调查，看到在揭露公司的非法活动后，只有轻微迹象表明市场的消极反应（《纽约时报》1976 年 11 月 12 日）。典型的反应是股票价格稍微下跌，但在一两周内就恢复正常。调查指出：“整个波动是十分轻微而短暂的，以致公司管理部门可能察觉不到。”从洛克希德公司和古尔夫公司的案件来看，揭露巨额的报酬似乎对股票价格影响很小。关于有国外支付报酬行为的五家大公司，在 1974 年至 1976 年间股票价格波动的一份详细调查指出：

投资者在听到这五家公司的管理部门在国外支付政治性报酬的消息后，并没有大量卖掉他们的股票。换句话说，投资者一般不认为这些报酬是对他们所投资公司的管理部门的诚实和能力，或是对他们利息收入多少的不利反映。虽然不一定，但有可能，投资者的长远反应将会不同。

虽然上述论点尚待明确，有人却指出，股东可能不愿意听到非法报酬的消息，特别是因为他们要是批准这种行为，那将是违法的。一个公司的百分之九十九的股东投票说，他们不想再得到成问题的报酬的资料。

甚至许多股东中，对公司的做法也缺乏普遍关心；关键的，也许是基本的原因可能是，泄露公司的不法行为，对有关公司的股票市场价值的影响极小，并且可能认为，泄露公司的不法行为应该对企业的收益负责。当时任证券和交易委员会主席的罗德里克·希尔斯公开指出，股东们，甚至法官们对公司如何谋利可能不是特别关心的。

#### 反对国外报酬的论点

反对国外报酬的论点是：它隐瞒公司的实际财务状况，危及公司的信用，

危害外交关系和美国的形象，使个别人发财致富，有害公司内部工作而且并不一定改进国家的经济面貌。

1. 如上所述，如果隐瞒国外行贿行为，虽然是否会严重影响许多股东的决定尚成问题，可是未来的投资者或股东以及政府就不能了解该公司的真实财务状况。一般要求准确的财务资料的人士是：

几百万投资者，保险商和经纪人，以及依靠证券市场以扩充资本的公有的公司。在某种意义上，广大的投资者是第一个有组织的消费者集团；没有公众的信任，证券业就会崩溃；公司同样靠维护信用。这三者都是维护诚实的证券市场的支柱。（巴罗维克，1976 年）

2. 隐瞒这些行贿的做法，只能采取不正当的方法，如不正当的会计程序。这样做危及公司在国内和国外的信用。很多做法购成违反外国货币法或税法的行为。例如，根据提交证券和交易委员会的报告，赫芮克斯公司的四个国外子公司，为了逃税，有非法和不正当的帐目。在阿维斯公司一案中，为了逃税，付给子公司职员的奖金没有记帐。支付国外佣金的方法，有时使代销商易于逃避本国的税法或外汇管制条例。

3. 贿赂外国官员危害美国与他国政府的关系，和美国在外国人中的形象。这可以产生影响政府稳定的严重后果。例如，在伊朗，特克斯特朗公司的贝尔直升飞机公司，付给高级官员佣金，因助长对伊朗国王的压制和贪污，以及美国政府参与这一活动所持的日益增长的政治上的不同意见，促成推翻伊朗国王。大规模贿赂沙特阿拉伯官员，可能最终转为对该国的主要支持者——美国的敌对态度。贿赂外国海关和税务官员，进一步危害外国这类制度的诚实性，并且能促成国外的政治动乱。一般为了获得更优惠的劳资协议和防止罢工而付给外国工会代表的报酬，危害全部集体协议制度。这种报酬是以公司的外国工人为代价付出的，并且在美国会构成严重违法行为。这种报酬如果被揭露出来，能促成外国的工人和政治骚乱。

4. 在国外行贿，没有直接促进东道国的经济发展，而使个人发财致富。这些人甚至可以将钱存在国外的银行，为个人使用。

赠给一般报酬，特别是向政客和政府职员行贿，以及这些人对公司的敲诈勒索，都是为了暗中破坏政府申张正义和增加福利的意图。这种报酬，无论是严重刑事的或仅仅是不正当的，都加强这一根深蒂固的和必然的趋势，即政客和政府官员大饱私囊而不为其选民服务。由于使个人得利而把公民的利益放在次要地位，一个国家丧失了通过政府的真城合作取得的利益，并且在与实行合作有效的国家的关系上，处于不利地位。总之，容许政治性和政府的贿赂、敲诈勒索和一般政治性报酬，对允许这种行为的国家来说，要付出代价。（雅格比，1977 年）

5. 这些做法可能危害公司本身的内部业务。

在教唆政府官员受贿的同时，公司本身在逐渐腐败。没有一个团体能够长期处于道德上的精神分裂症状态，而在国外违反法律和道德规范，同时在国内维护其社会事业的诚实性。总有一天，在国外接受的低标准的生活方式，会腐化公司在国内的生活标准。”（加布里埃尔）

有些公司显然不承认在国外行贿与公司国内业务的关系。例如，美国医疗供应公司付给沙特阿拉伯的 4 百 50 万美元报酬，与其 1975 年的年度报告所述严重不符。该报告说：“正如去年所表现的那样，人是本公司成功的关键。他们的工作使我们进一步相信，达到取得医药卫生业的领导地位的根本

目的的最佳途径，是提供有效的使用职员的环境”。

相反，有些经理承认，国外行贿能影响国内公司。皮特尼—鲍斯公司董事长兼总裁对这一问题采取坚定立场，其结果是，该公司支付的国外报酬很少。

我曾几次谈到关于法人道德或道德标准这个普通问题，特别是关于贿赂外国官员问题，但也谈到在美国或其它国家的各类不法行为。正如我在谈话中说的，当我们考虑法人道德时，我们必须断定，价格不能太高，因为事实是我们在道德的商业行为上没有选择的余地。（1976年5月5日，弗雷德·T·艾伦在康涅狄格州斯坦福德的股东年会上的发言）

6. 因为不在国外行贿的美国公司处于不利地位，在国外行贿妨碍竞争。况且，尽管有敲诈勒索，国外的贿赂不一定总是必要的。关于这一点，索伦森强调说：

为了签订合同，美国公司行贿，不然合同可能落入其它美国公司之手。这种情况对美国的国际收支或经济都不利。相反，这种不正常的合同给东道国增加的费用，进一步削弱其它美国出口商的市场。有些美国公司在这些国家内不行贿，也取得成功；这一事实说明，美国出口不会因为不行贿而遭受极大损失。想要获得美国技术和质量的政府，将会毫无问题地学会，在不受特别引诱的情况下，购买我们的货物。（索伦森，1976年）

#### 多国公司的行动

一份关于公司内部方针与国外支付报酬的关系的调查揭露：通常没有关于公司方针的说明；公司对国外分公司经理的会计监督不够重视；大多数公司对选择和监督国外代理人 and 顾问也不够重视。因此，多国公司正式通过管理涉及国外报酬的全体职员的书面方针，显然是很必要的。这些方针应包括关于遵守外国法律，不勉强付给政府官员或雇员或外国政治团体报酬（为了便于工作付给的少量报酬除外），和保存清楚的、公开的和完整的国外交易帐目。这种公司有关国外报酬的方针也应要求通过公司的其它内部事务的方针。例如，董事会的审计委员会应由外人组成，并且内部审计人员应直接向审计委员会汇报。“最后，多国公司聘请外界有警惕性的会计公司来审计公司帐目，并且协助制定会计监督制度，使违反公司方针的行为难以实施，且易于发现。”（雅格比，1977年）

#### 国际监督的必要

虽然美国公司和总经理从1977年起可以因行贿而被提起刑事控诉，可是外国公司可以为所欲为。

#### 实际上《华尔街日报》

1979年的调查就提出根据：自1977年后，许多美国公司丧失与诸如西德人、法国人、英国人这样的欧洲人，以及日本人签订合同的机会；这些人丝毫不受法律的约束（《华尔街日报》1979年8月2日）。例如，美国在1976年，在海外企业中从第一位，落到第五位。因此，许多公司迫切要求

---

法国公民为了商业目的向外国官员行贿，是违反法国法律的。如果外国人替法国公司行贿，这不属于违法行为；因此，公司雇用外国代理人，就能逃避法律的制裁。

即使行贿是合法的，外国公司也不总是用行贿办法就能摆脱困境。例如，一家比利时大公司因为付2亿8千26万美元的秘密佣金，以获得在沙特阿拉伯建立价值10亿2千万美元的医院计划，不仅损害了名誉，而且在1979年破了产（《华尔街日报》1979年7月27日）。沙特国王的兄弟，在签订这项合同的代表

放宽关于调整国外报酬的法律的准则。司法部刑事处处长，于 1979 年，制定出该部建议实施的国外报酬“审查程序”提要。

1. 在公司向司法部提交该公司打算进行的交易的详细书面报告后，60 天内（司法部）通知该公司是否违反外国贿赂法的刑事条款。

2. 对公司根据审查程序提交的机密情报，提供“最适当的保护，以避免泄密”。

3. “适当的保护”指的是，对打算在该国付报酬的和公司的代销商本人所在的国家名称，予以保密。另外，“司法部可以允许某些国外报酬，如果这些报酬数额小，并且是在一个当地官员敲诈勒索成风的国家内，为了与行贿的外国公司竞争而付的话。美国公司为与本国竞争的公司争取销售额而付的报酬，在执行反贿赂法的国家内付的报酬，付给外国高级官员的巨额报酬，以及有向外国官员行贿历史的美国公司付的报酬——这类违法行为都是诉讼理由”。（《华尔街日报》1979 年 11 月 9 日，第 10 页）

单独一个国家，如美国，采取单方面的行动，来防止向外国官员行贿是困难的。象日本这样的国家，指控其官员接受，例如洛克希德公司和麦克唐奈·道格拉斯公司的贿赂，也是困难的。因为当两国牵连在这一贿赂丑闻中时，出现了复杂的问题。一位日本法官提议，如能达成司法协助和引渡的国际协定，以便利用这类协定使调查和澄清这些罪行容易进行，这将有利于社会。因此，应该组成广泛的阵线，以矫正这些习惯做法。在 1975 年，联合国大会通过一项决议，谴责跨国公司、本地公司和中间人的贿赂行为，号召采取适当的国际措施，以制止贿赂的做法。在 1979 年，联合国的一个委员会起草了一项国际协定，规定对下列行为可以根据各国的国内法处以刑罚：（1）提供或送给与国际商业交易的不正当行为有关的官员报酬、礼品或好处；（2）官员直接或间接请求、要求、接受或收受与国际商业交易有关的报酬、礼品或好处。

有人建议，经济合作与发展组织可能是倡议共同矫正公司行贿行为的最佳场所。该组织包括西方各工业化国家，并且一直在制定多国公司的行为和其经营所在的国家准则。如果美国坚持禁止这种贿赂行为，成员国可能各自采取此种限制办法。此外，前美国副国务卿乔治·鲍尔建议，仿照现在欧洲共同市场制定的法律，制定国际公司法。按照这一建议，多国公司将由一个国际机关授权而不由一个州（如特拉华州）或一个国家授权经营贸易。公司的一切行动，从资本转让到纳税程序，均应符合国际标准，不然则丧失在遵守此法律的国家中经营贸易的权利。但是赖斯曼指出：

很难看出，一项国际协定将会真正改变有关贿赂的现行法规。实际上，

---

团中扮演了主角。结果是比利时外交部长对该公司和一般私营企业进行抨击说，“该公司因缺乏严肃、慎重和负责精神，损害比利时在国外工业的名誉，并且最后损害国家本身的声誉。”（《华尔街日报》1979 年 7 月 27 日）这种言词对任何国家来说，都是不寻常的，并且可能是由于这次破产对比利时引起的严重经济后果，而不是破产本身激起的。

关于这一点，早在 1977 年证券和交易委员会执行主任斯坦里·斯波金就评论说，“这些家伙会声称他们不知道什么是错的，这是不可相信的……他们拿着黑皮包，在世界各地转，设立假的子公司，向各方人士行贿。然后他们来找我们要求准则。他们想知道，多少算是合法的、光明正大的贿赂，多少算是非法的贿赂。”（《纽约周报》1977 年 10 月 24 日，第 94 页）



世界各国现行的法规已经禁止（国内）贿赂。因此，国际协定会很快得到承认，但结果是在实施上比其所仿效的、各种十分无效的国内法现在所实施的不会更好。（赖斯曼，1979 年）

这似乎是太悲观的观点；因此，至少应该试一试国际协定。即使不能完全实施，但这种国际协定会记录这一观点，即：公司向其它国家的官员行贿，不仅是不道德的，也是违法的。

总之，非法的政治性捐赠，国内商业性贿赂和国外报酬，都是为了达到公司的目标而做的。这些目标是取得对竞争对手的优势，避免骚扰和支持该国的政党或外国政府。单独一家公司支付的非法金额达数百万美元，各家公司支付的非法金额总起来，高达数十亿美元。在许多情况下，公司管理部门完全知道，甚至批准这些非法报酬。从大规模的欺骗、假帐，巧立名目的帐目和甚至于设立假公司看来，非法报酬是故意付给的。结果是美国公司的诚实性在国内受到损害；并且，如在伊朗和其它国家那样，国外的报酬往往威胁那些国家本身的政治稳定，而且玷污了美国作为一个国家的形象。

## 第八章 违法行为和会计职业

联邦证券法要求国营公司准确地呈报财务报告，但是公司的报告有时被揭穿是伪造的。公司的管理部门以此方式对政府和公众隐瞒国内外的报酬、欺诈行为、固定价格以及其它违法行为。例如，1976年，在给参议院关于有问题的及非法的国外支付和支付办法的特别报告中说：

在本委员会迄今审查的案件中，最普遍的特点是，明显破坏公司的责任制度。该制度的目的是保证公司资金的用途有适当的说明，并且递交本委员会的和给股东传阅的文件，不能省略或虚报重要事实。为了便于支付有问题的报酬，数百万美元资金被错误地登在公司帐目和记录上了。往往连上级管理部门都知道这种假帐，但公司职员往往隐瞒外界审计员、律师和外界理事。

这些违法行为侵蚀了证券和交易委员会规定的财务公开制度的基本诚实性。这一制度规定：（1）保证投资者和股东得到为作出投资决定和评价公司管理水平所必要的事实资料；（2）树立公司经理和咨询专业人员充分了解这些问题，并能以有效和负责方式处理这些问题的风气。

公司的违法行为动摇了公众对公司、会计员和专门研究会计的审计员的信任。证券和交易委员会成员、国会议员和其他人士相信，会计工作在帮助恢复公众对公司的财务报表的信任上，能起重要作用。

如果公司要得到经营和扩大交易所必要的资金，该公司就必须取得公众的信任。正如我们所指出的，公司的财务报表的可靠性和可信性直接影响这种信任，因此财务报表应公正地并且相当准确地反映公司的财务状况。因为很多的公司违法行为属于经济性质，就可以在财务记录上隐瞒这些行为。这时会计工作，包括会计员和审计员的重要任务很明显地表现出来。因此，公司的非法行为产生的问题，主要是关于道德标准和管理部门的做法。不过公司的财务报表的诚实性也与制表的会计员和独立审计员的作用有关系。

对公司失去信任的情况甚至可能扩大到整个商业界。1977年国内一家最大的会计公司——沃特豪斯公司的老搭档说：“自大萧条以后，公众对美国公司的信任比任何时候都低。在此情况下美国公司和会计专业，由于要从零开始重新审查我们所作的每一件事情，而受到谴责。”

联邦贸易委员会审查的许多不正当或非法支付的国内外报酬的案件，都涉及公司的不正确的帐目和记录。这些帐目和记录对独立审计员、主要管理人员和董事会隐瞒有问题的付款。有些案件还涉及，在正规会计制度之外，存有为支付非法报酬使用的资金，在多数案件中发现，造假帐和不正确的记录都作得很周密。这说明，公司经理和董事精心试图对其他公司职员、董事会成员、审计员以及美国政府或外国政府隐瞒他们的活动。

例如：

埃克森公司同意一项长期支付2千7百万美元的政治性捐赠，可是既不承认，也不否认指控的事实。此外，联邦贸易委员会指控，“（1）利用不反映支出的真实性质、用途和说明的假帐和提供证据之用的文件，隐瞒埃克森公司帐目上和记录上的付款；（2）从没有记帐的银行户头支付现金，而无收据；（3）通过委托充当渠道的报刊、公共关系公司、顾问和学校这样的中间人，为转移资金开辟途径，以便向某些政党、政府官员和职员赠送报酬。埃克森公司的主计员、助理主计员和内部审计员都了解某些或一切虚假的和错误的记帐做法。”

德尔·蒙特食品公司在递交给联邦贸易委员会的 1977 年报告中表明，它也采取了各种隐瞒帐目的做法。例如，在国外付款中，支出的大量金额却记在国内帐上，与付款的实际问题没有关系。

根据交给联邦贸易公司的一份报告上看到，头号生产石油用的海上结构制造厂 J·雷·麦克德莫特公司利用帐外帐目，以慈善捐赠、职工工资、预约费、认捐额、应付款、广告费、推销临时措施、公共关系、捐款、推销、拍卖费、诉讼费、董事的工资、捐税等等名义记帐方式，处理数千万美元的非法的国内外付款。

按照递交给联邦贸易委员会的报告，科宁玻璃公司的四个国外子公司总共有不记在帐上的十个银行和现金户头，总计达 63 万 8 千美元，以此逃避货币交换管制并准许以现金支付。在这些户头上记的支出的资金，在当地帐目上和科宁公司的财务汇报表上不予报告，或虚报。这些资金的来源是复发票制、广告津贴、复佣金和虚报的开支。

联邦贸易委员会认为，公司会计制度上的缺点是严重的。因为要求递交准确的财务报表，意思是要求财务报表是根据准确和真实的帐目和记录制作的。公司帐目和记录的诚实性对该委员会管理的全部报告制度来说，是必要的。审计员的职责是，在审查财务记录时，对公司的财务报表是否是按公认的会计原则制作的，表示意见。“会计不能对看到的事实视而不见。为了履行其义务，会计必须明智地肯定，公司帐目和记录没有缺点。缺点会损害报表的有效性。联邦贸易委员会特别指出，洛克希德公司隐瞒非法付款的方式，是会计参与违法行为的一个典型。

此外，据说，被告人利用假帐和可直接支付给外国政府官员、指定人和中间人的现金和不记名汇票，以便赠送政府官员、其他诡计和计划的报酬，来隐瞒洛克希德公司帐目和记录上的秘密付款。他们活动的结果是，至少有 75 万美元不是按洛克希德及其子公司的帐目和记录上指明的用途开销的，而是存入秘密的瑞士银行户头。另外，还有 2 千 5 百万美元秘密付给外国官员。此外，该委员会还声称，有 2 亿多美元付给顾问和代办商，而没有完整的记录和存根，以证明这些人确实提供了服务，这些做法造成向该委员会递交关于该公司的收入、成本和开支的不准确的财务报表。

#### 会计程序

为了尽力保护投资者能够跟上 1929 年的证券市场的大跌 联邦贸易委员会规定，公司向股东和潜在投资者提交假财务报表为刑事犯罪，因为这些人信赖这些报表的。为了执行这一规定，该委员会依靠公司为公开交易上的财务而记的会计资料。根据 1933 年和 1934 年联邦证券法，在使国家的资本结构程序，或广义地说，整个经济制度便于发挥适当的作用方面，公司会计员承担唯一和重要的责任。但是公开的财务资料只限于值得考虑的重大问题，即：能使投资者在购买登记证券以前，所应适当了解的基本的经济和交易信息。会计员的任务当然只限于财务问题。

会计是向有关人员传达关于经济实体的财务状况的信息的程序。会计是验明、记录、分类和解释交易的一整套规则，即资产与负债的变化。会计员制作财务报表，以履行公司管理部门委托的报告责任。会计员承担有关企业的交易的简明、公正和相当完整的说明，以便使成见、误解、不正确和含糊不清可以减少。为提出经济资料提供指导的一整套公认的会计原则，逐渐形成了。这些指导性原则得到美国会计协会的批准。

会计师必须持有其工作所在的州发给的执照，说明他已通过严格考试，并符合该州规定的学历要求，以保证执行任务的高标准。会计师行业有一部综合的道德准则。这些准则指导开业会计人员执行工作时的行为。

从 1939 年至 1972 年，各会计组织对会计原则的内容，纷纷发表意见，这些组织都与美国会计师协会有联系。然而这些组织，因为其逐个解决问题的做法有时不能及时作出解释，而经常受到批评。根据美国会计师协会下属一个委员会的建议，成立了一个私人 and 独立团体——财会标准委员会。该委员会发表很多备忘录、说明和解释。会计专业现仍在力求公布一整套原则，因为需要会计员提供经济信息的情况，随着公司规模和复杂性的增加而扩大。

公司必须经常了解收入和固定和可变成本。最后成果是公司的资产负债表。公司基本簿记包括：（1）根据原始单据分析交易，（2）记入日记帐，（3）登入总帐，（4）核算总帐，（5）制作财务报表，（6）结清临时帐。如果交易的合法性出现问题时，原始单据，包括合同、收据、发票、传票等等，都是重要证据。日记帐记载详细活动，如应收帐款和付给供应厂商和债权人的票据。总帐总结各项日记帐，以指明帐户余额。总帐中的借方与贷方必须平衡，因为每项资金的出处必有用处，不论是一件设备或银行户头，并且资金的每项用处必有出处。出处或用处是借方还是贷方，这要依据帐目的类型决定。

财务报表是根据核算后的总帐制作的。典型的报表，包括三项内容：资产负债表、收入报表和财务状况变化表。资产负债表说明公司在某一时期的财务状况，指出资产、负债与平衡的关系。分析此表可以了解公司的清偿能力——平衡的金额或其负债。从相对意义来说，财务报表将指明公司是否处于良好的财务状况。

公司雇用的会计员要向公司管理部门讲明，制作财务报表应遵守的原则。外界审计员是有高级技术的专业人员，按照公认的审计标准，独立审查公司的帐目材料。外界审计员对其审查的财务报表的完整性提出意见。因此，使用此表的人完全信任审计员，这一点是很重要的。这种信任是建立在对审计员的特定职责和使用人相信审计员履行职责的相互理解之上的（美国会计师协会审计员职责委员会，1975 年《柯恩委员会报告》第 39 页）。然而，应该着重指出的是，任何优秀的审计员必须从一套比较好的帐目着手。可惜的是，公司帐目往往不是准确的或完整的，因此审计员的任务是复杂的。（在遇到可疑的内部帐目时审计员可采用的某些办法，待以后再加以论述。）专门审查非法和有问题的国内外付款的审查委员会提交给联邦贸易委员会的报告（见附录 A），说明需要外界审计员来揭发公司篡改帐目。

阿什兰德石油公司审查委员会向联邦贸易委员会提交的关于大规模非法和有问题的付款的报告指出，公司会计科和内部审计室在隐瞒付款上进行合作，或者不彻底审查会计员作的分类帐。

- 对照资料公司在提交给联邦贸易委员会的报告中指出，该公司的内部审计员一般轻视公认的商业会计程序。对多数付款进行含糊地或一般地分类；在某些情况下，付款是根据有关职员特有的不正规的付款凭证，用帐外资金支付的。另外还有假文件。

- 联合化学公司董事长了解，两名分公司的主计人知道酬金的事情，但不向公司主计人汇报，也不请内部或外界审计员审计。他们显然出于对本部

门经理部的同事们的错误忠诚感，甘愿守口如瓶，不向公司主计人汇报任何问题或疑虑的事。

#### 外界审计员和公司的会计

联邦政府在协助保证 1933 年《证券法》和 1934 年《证券交易法》规定的公有公司的义务方面，负有对公共利益负责的职责。这些法律规定要求公有公司使用独立的审计员。这项制度区分公司人员和外界审计员之间的最终的会计责任。如果审计程序的各个阶段都委托某些人来作，他们可能受到诱惑而制作假报告。尽管一般没有进行核对或证明，通过后来的审计工作了解情况，可能对公司内部的假帐是个威慑力量。大公司的外界审计往往由有威信的公司承担，因此外界审计是年度报告的重要组成部份。其中有审计员，对财务报表是否按公认的会计原则制作的，作出的鉴定说明。

公司管理部门聘用具有独立和专业身份的外界审计公司。独立是审计员的主要特征。这一特征为公众信任他或她的专业鉴定的诚实性打下基础。审计员必须在事实上和表面上都是独立的。如果审计员在公众看来不是独立的，审计的宗旨就被歪曲了。当审计员肯定财务报表是按公认的规则制作的时候，他就要向使用人保证，报表的陈述是公正的。无论收件人是谁，会计师认为，管理部门、董事、股东和公司债权人、未来的投资者和债权人，以及包括制定规章的机构在内的其他人士，都会使用这份报表。

大公司的审计工作为八家最大的会计公司所垄断。所谓的八大公司审计五百家美国最大的公司中的百分九十五的财务（1979 年 7 月 27 日《华尔街日报》）。1977 年，参议院的一个委员会根据对这八大会计公司和联邦贸易委员会履行职责的方式提出的批评，对这些公司进行首次调查。该委员会查明，因为小会计公司不可能审计大公司的帐目，独立审计大公司帐目的会计公司，已发展成为拥有数百个合伙人和数百个专业人员的大型多国组织。此外，许多大的国营会计公司也使职员与顾客公司疏远，作为通融办法。因为正常的公共利益要求审计员与顾主保持疏远关系，一切拉关系的活动应该停止。因此，在大会计公司工作的审计员很难维持像专业独立性和个人职业责任这样的重要条件。该委员会建议：审计员的独立性和专业化的重要性必须加强，并且适应现在的（多国）环境。这意味着，例如严禁接受顾主的贿赂或顾主产品的回扣。

美国会计师协会指定调查审计员责任的柯恩委员会于 1972 年报告说，看来时间安排的紧张感是审计标准下降的主要原因。会计公司中很多合伙人和职员表明，适应时间安排标准的能力对分公司内部的提高是很必要的，而事实上时间安排标准可以消极影响审计员的工作。为了超出根据收费标准规定的工作时数，审计员往往在工作之外的时间里完成审计工作。

#### 公司审计员职业的任务

独立的审计员的职业任务可以在其审计工作中表现出来。在各阶段，都要求审计员查找偏离公认的会计制度之处。他必须判断：（1）所选的和适用的会计原则的一般可接受性；（2）在此情况下原则的适应性；（3）公开帐目的价值和充分性；（4）反映的暗中的活动和交易的接受界限范围。此外，责任要求审计员考虑，非法行为会对顾主的财务报表有什么影响。大公司提出审计的问题。因为产品的多样性为隐瞒非法行为提供有利的条件，对公司的每项业务要逐个审查。审计员按公认的审计标准评价潜在的问题和计划审计工作。审计计划包括询问管理部门和公司法律顾问，有关可能涉及非法行

为的帐目，审计员必须评价公司内部管理制度。如果在评价公司内部管理制度中，揭露出未经批准的或非正规记帐的交易，或未按说明资产用途的要求，完整的或及时的记帐的交易，审计员应该警惕有违法乱纪行为的可能性，并且应该调查偏离制度之处。比如说，如果审计员发觉顾主付给代理商过多的佣金，而该代理商又是在一个普遍向官员行贿的国家内进行交易的，审计员就可以持怀疑态度。如果顾主将贿赂或报酬的付款列入杂费项目，并作为营业费用在纳税申报表上予以扣除，财务报表可能是错的。

两位审计员总结出审计员在执行审计公司的财务报表工作中，应该注意的非法行为的范例如下：

贿赂、报酬和非法回扣方面：

向官员和政府机关、采购代理人和其他职员、工会和工会职员、银行官员以及稀有金属供应厂商行贿和付给报酬非法回扣和酬金所得税方面：

欺骗性申报表

未申报的收入

不交申报表

挪用不交纳的工资税款

公司职员、董事和股东方面：

利润的冲突

私吞公款

股本交易（不遵守联邦贸易委员会规定等等）

非法股息或虚报股息

借给职员违反州的法律的贷款

在下列问题上违反联邦和（或）州的法律：

政治性捐赠

敲诈勒索、欺诈

对审计员确定某个行为的合法性或非法性的能力，有几条限制：（1）其职业资格受到限制：确定合法性是律师的职责，不是审计员的；（2）在与被审计的团体的财务方面无关的情况下，不可能出现非法行为，因此对审计员来说，例如，在职业卫生和安全规则和诚实贷款规则方面，如果不是不能，也是很难确定非法行为的；（3）有些行为可能是处于两可之间的，例如顾主付给做为代销商的外国官员费用，而不知道该官员是否与他人非法平分此款；（4）顾主可能掩盖非法行为的一切痕迹，而使审计员在审计过程中不能发现。

公司聘用著名的会计公司做审计员，并不能保证查出欺骗的会计做法。没有一个审计员能向人保证不曾发生欺骗行为。但是，公司审查委员会在给联邦贸易委员会的报告中（见附录 A）提出的以下意见，说明高级会计公司在审计工作中偶而也能负更大的责任。

著名阿瑟·杨会计公司，从 1933 年以来，就为洛克希德公司充当审计员。虽然该会计公司在审计中偶然怀疑某些隐瞒的财务项目，他们一般是接受洛克希德公司作的解释。唯一的结果无疑是，持一般马马虎虎的态度，放过明目张胆的违法行为，或者是提出疑问后，而实际上毫无结果，或者是接受该公司的解释。尽管查出某些不正常的付款方式，该外界审计员也从不与洛克希德公司断绝关系。

3M 公司向联邦贸易委员会提交的 1975 年报告说，他们的审计员，四十

五年来，从未向他们提出能查出欺骗性会计做法的保证。负责审计的合伙人，在 1936 年至 1970 年，如果了解到该公司有过政治性捐赠，或从非正规会计渠道获得一笔现金，他也不承认有责任采取及时的纠正行动。给该委员会的这份报告说：

经过审查的记录明显表明，资金来自一家瑞士银行。此项资金以瑞士法郎记帐，而且记录上的银行费用是明显的。其出处与审计中怀疑的、做为预付保险费（筹款的借口）的金额相符。从该项资金中提款，说明曾进行过捐赠。

#### 审计员的责任

以前只强调审计员的责任，而不强调查明会计错误和违法乱纪行为。多数审计员认为，他们不负责查出公司顾主实施的不法行为。美国会计师协会的职务是，一般的审计工作的目的不是查出欺骗行为，也不可能依靠审计做这项工作。正常情况下，设想审计工作是在诚实的气氛中进行的。况且，正如我们指出的，独立审计员在审查中，不能总是发觉有欺诈行为，也不能总是在决定，是否某项欺诈行为足以影响他对财务报表的意见。

除关心审计员有查出非法行为的责任外，另外还有审计员揭发这些行为的责任问题。审计报告照例是交给管理部门或董事（如有审计委员会就交给审计委员会），以后将非法行为问题报告给制定法规机关或执法人员，则是管理部门的责任了。可是现在有人建议，如果管理部门不去报告，审计员则有责任进行检举。根据参议院下属一个委员会 1977 年关于举告、会计和管理部门的报告，独立审计员对公有公司的作用好比运动会裁判员。“像裁判员一样，审计员必须，以向各有关方面保证所提的意见是正当的和无偏见的这样方式，履行他或她的职责。”此报告还说，“毫无疑问、必须将违法行为立即报告审计委员会，并且应及时由审计员决定是否需要公开或通知政府机关。”

美国会计师协会提出新的审计标准。该标准包括通知管理部门，而不通知政府：“在确定有不法行为后，审计员应将情况通知顾主公司中的高级权威人士，以便采取适当措施。1979 年，该协会建议，在公有公司的季度财务报告中，公司的法律顾问，而不是审计员，应该指出，他“是否发觉中期财务资料应作重大修改，以符合公认的会计原则。”

两位卓越的审计员认为，将重大问题通知给公司管理机关是一件事，而通知像制定规章机关和执法人员这样的其他人员则是管理部门的责任。一个著名会计公司的成员说，“不要求我们审计不重要的帐目，以查找非法付款。我们在这方面的责任是对我们的顾主负责。即使我们查出不重要的付款，我们的责任也不是向联邦贸易委员会报告。我们不是该委员会的警察。然而，据说如果公司不愿向政府机关报告，遇到公司明显的重大违法行为的外界审计员的职业责任是通知政府机关。下列案件说明，外界审计员的首要责任是使公司不敢违法。

阿什兰德石油公司董事会的特别委员会在 1975 年向联邦贸易委员会报告非法和有问题的付款时说，的确没有证实，从 1967 年至 1973 年，为本公司服务的独立审计员知道本公司进行过大量隐蔽的政治捐赠。在细心调查以下问题时，独立的审计员可能更加细心或更加深入地调查：（1）大量不公开的现金；（2）公司使用海外转帐；（3）各类银行转帐；（4）1971 年注销该公司在黎巴嫩的投资。

建议实施的会计规则增加审计员的责任，但是忽略这一事实，即：很多多国公司大部分交易是在国外进行的，而现在没有国际会计标准和监督。有一份报告说，由于近来揭露出公司在外国的大量的非法和有问题的活动，在国外进行的审计工作的质量，是十分可疑的。鉴于这个问题的严重性，联合国于 1976 年任命一个会计的国际标准专家小组，为跨国公司的标准化会计和报告提出建议。1977 年，联合国秘出长指出：

不要指望推广自愿使用建议实施的报告标准，就能缩小差别，并扩大公开为全面评价跨国公司活动所必要的财务资料。只要坚持各国报告标准和公开条款上的差别。各类跨国公司的一般性报告就会反映出差别来。秘书长认为，规定会计和报告的国际标准，须要在各国政府间签订一项国际协议。根据此项协议，各国政府将采取立法或其他行动，以强制在其国内开设的跨国公司和在其国内开设的各成员公司，即便该集团的母公司设在其他国家，都使用有关的国际报告标准。

最后，政府的调查使美国公众和政府日益要求公司更加公开其帐目，并要求会计员更为诚实，以保护投资。一般商业道德和会计原则所依据的道德标准遭到抨击。当前在审计员和财务界的其他成员之间，在关于审计员查出和揭发公司违法乱纪行为和公司职员的不法行为的责任方面，存在预料到的分歧。侥幸的是，会计行业已在重新审查涉及公司违法行为的本行业的行为准则。这与 1978 年联邦贸易委员会提交参议院的报告是一致的。该报告说：“本委员会没有断定，目前政府直接的综合性规则是保证会计员以适当关心公共利益的态度履行职责的最好办法”。



## 第九章 法人承担社会责任吗？

在美国，如同在许多欧洲国家一样，对巨大的法人有效的民主控制，同样是个大问题。巨大的法人的活动应该是对公共利益有利的，这一观点越来越明确了。换句话说，应该如何制定对大企业的方针政策，以防止其“影响我们？”（厄尔默，1971年）

对法人的社会责任的关注，即对其在广泛的社会利益范围内进行活动的方式的关注，由于公众对法人活动的信任下降，发生很大变化。大多数公众对法人不负社会责任表示十分关心。这一现象最初是在第一次世界大战前，由于爱报导丑闻的记者揭露罗伯·拜伦公司，特别是标准石油公司的交易出现的。由于公众的批评，制定了反托拉斯法，并且针对大的法人开展了各种社会改革运动，以强制它们负社会责任。大萧条进一步削弱法人的良好形像，并且产生忧虑，担心大企业，甚至资本主义本身，没有政府的大力帮助，不能解决失业和经济问题。公众对大企业的社会责任的信任降到最低点。然而在第二次世界大战期间，法人又在公众心目中产生比较良好的形象，这主要由于企业在战争年代里连续为美国及其盟国生产战争物资和其它物资所起的作用。因此，在50和60年代，许多公司得到更多公众的信任，并且显得比以前负社会责任了。美国人对商业的信任得到很大恢复。美国越来越为其它事情所吸引——朝鲜战争、冷战和麦卡锡主义。

在70年代以前，由于大多数公众对许多公司军事上积极参与越南战争（例如，制造落叶剂和凝固汽油的道化工厂）的关心和批评，由于广泛了解公司在诸如工人安全、产品质量、生态平衡等方面做法的反作用，以及由于大公司的势力对美国的影响，尽力改变法人在公众中的形象成为企业家们议论的主题。许多民意测验曾表明了法人丧失美国人民信任的程度。生产力、经济效益和预期增长——企业的这些基础似乎不再为公众认为是法人成功的方法了。公众的关心已转到法人在诸如差别对待和污染方面的责任问题上来了。1970年的《幸福》中一篇文章指出出现的这样倾向：

不仅惯例正在变化，从而产生新的贸易方式，并且带来难以预料的后果；而且美国社会的习俗，即公认的并且无疑为商业一般所采用的标准，也在变化。从前公众对向河流里倾倒化工废料或拒绝雇用未受过教育的黑人，没有发过怨言。在旧的习俗盛行之时，企业家们从来不必谈法人的“社会责任”问题。但是随着社会标准的变化，强制法人回忆一条旧的而低调的真理：虽然法人在市场上极力追求以利润为首的经济目的，但是它是在社会中生存，并且在某种程度上是受法律和习惯的制约的。

法人的社会责任这一概念对公众和商业都发出呼吁。公众对大公司带来的问题感到灰心；他们不理解公司内部复杂性，并且害怕公司对每个人的日常生活有重大影响。1977年盖拉普民意测验表明：抽样调查的47%的成年公民，对法人的社会意识持批评态度。公民越来越关心关于以法律手段控制这些复杂的巨人的问题。但是同时他们在大公司的巨额利润中看到至少有一部分利润可以用于改良社会。公民想象有这种潜在性，即：不是由于法律的威胁（不中用的威胁）和消费者的压力，而是由于人们有根据的判断的潜力，可以建立公平的经济秩序。斯通提出，法人的责任有希望使企业家们重新获得任务感和改正过的公共关系感。经过几十年的公众批评公司几乎只顾利润以后，有些公司总经理在增加社会责任感后，可以感到精神振作。

例如，60年代的调查表明，青年和大学生认为，公司想尽量赚钱，而很少考虑谁在这过程中会受到伤害。德鲁克在1965年想解释青年人对公司现在持的消极态度：使青年大学毕业生震惊的是，总经理们莫说是不得不凭良心办事，就连凭良心办事都没有想到。十几年以后，在1978年，一次民意测验结果是，不满十八岁的美国青年中几乎一半有相同观点。对他们提出以下问题：

有些人认为，美国公司只想牟利而很少关心生活质量和社会福利；另一些人认为，美国公司虽然想着牟利，但也关心生活质量和社会福利。你基本上同意对商业在这方面的问题抱批评态度的人，你还是基本上同意不抱批评态度的人？

在回答这一问题时，百分之四十五的青年认为，法人很少有社会责任感，很少关心美国生活质量。男青年比女青年对公司更为不满；文化水平较高的人比文化水平较低的人更为不满。

为反映人们对法人缺乏社会责任感的日益批评，《商业与社会评论》在70年代末期，开始发表关于大公司关心和不关心公众的利害关系（社会责任）的综述。这些文章根据以某些标准评价公司在以下方面所作的的事情，评出十家最佳公司和十家最差公司：

控制污染，同等就业机会，董事会中少数派和妇女代表，对少数企业的赞助，负责和不负责的广告宣传，慈善捐赠，社会关系，产品质量，工厂安全，非法政治活动，资料的公开，职工福利，对隐私的尊重，对文化计划的赞助，对消费者投诉的答复，与消费者公平交易。

例如在1977年的报导中，该杂志表扬了布里斯托尔——迈尔斯公司、麦格劳——希尔公司和美国银行表现的社会责任感，同时指责了联合化学公司、G·D·塞尔公司、西尔斯·罗巴克公司、通用汽车公司、古尔夫石油公司和福特公司。

然而在1978年，当时的商业部长胡安尼塔·克雷普斯发现，在公司方面有很多不同意见。她建议每家大公司都规定正规的公司社会行为标准，以便评价其交易的社会效益。例如此种标准将包括公司在机会均等、社会关系和与职工关系方面表现的对公共利益的关心。虽然若干公司进行社会审计，但是许多公司无疑害怕像环境保护局规定的汽车里程规格那样，公开竞争使用这一标准。她的建议根本没有被接受。

正如《商业与社会评论》的调查所指出的，“法人的社会责任”一词包含广泛的商业行为。1975年，斯通在其论述公司扮演的许多社会角色和各种角色应负的社会责任中，列举法人在各方面有些相似但更为详细的情况：

法人作为公民：

1. 关心遵纪守法（即使违法而有利可图且可逃避处罚）；
2. 协助立法，如自愿提供对工业必须规定的补充措施；
3. 注意社会的基本道德准则；
4. 不从事欺骗、行贿等行为；
5. 作为在国外的公民，对东道国的人彬彬有礼，不损害美国的外交关系。

法人作为生产厂家：

1. 以公平价格提供安全可靠的产品。

法人作为雇主：

1. 关心工作环境安全；

2. 关心易激动感情的工人福利等遇；
3. 不歧视。

法人作为资源经营者：

1. 不过分促成资源枯竭；
2. 对土地管理的美学表示关心。

法人作为投资者：

1. 保护投资者的利益；
2. 完全和公正的公开其经济状况。

法人作为邻居：

1. 关心污染；
2. 进行安全和安静的交易活动。

法人作为竞争者：

1. 一方面不从事不公平的竞争，另一方面不搞默契的限制竞争。

法人作为社会的设计者：

1. 在推广新产品和方法中是创造性的和负责的；
2. 注意其摄制的电影、布置的展览、设计的式样对生活质量的影响，并以负责的态度关心其影响。

法人在做交易中的社会责任

现代的公司是在与 19 世纪不同的社会——政治——经济环境中经营。那时的经济前景掌握在小型、集中经营的公司手中，那些公司从事更大程度的竞争，并且那时强调的纯粹是争取最高额的利润。独家的公司的决定总是受其经济和社会效果的限制。当时政府的态度是不干预自由企业制度；没有争议的民族精神是扩大贸易和经济增长。

在 20 世纪，一切情况都发生变化。如以前所指出的，今日的经济受少数和相当大的公司的控制。这些大公司往往是占有足以影响经济和政体的巨大资源的集团。这些大公司作出的决定影响价格（价格往往不受传统的供求关系的制约）、就业和总的生活质量的失调。公众自然对这些团体表示关心。大的政府机关不但与大企业齐头并进，而且通过一系列的干预，以左右公司利用集中的经济势力，而日益卷入商业事务之中。

如果公司在某种程度上不适应变化的环境，以改进公司形象，即使是象征性的，那才是怪事。许多企业领导人强调企业跳出传统的内部获利性分析的框框，而承担各方面的社会责任的必要性。在说这种最直率的话的人中，有琼斯和劳克林钢铁公司前董事长。他说：“我相信，如果我们不确实负起社会责任，由于我们不甘心负社会责任所留下的空白，将会由把我们拉到中央集权下的经济统治和不可避免的道德和经济上的崩溃的道路上去的人所填补。”

这方面的一位专家总结了自第二次世界大战以来法人承担社会责任的过程，但没有谈凭借公司潜在的财力进行活动的实际程度。

更加强调创招牌的广告、为改进公司形象支出的费用、资助大学奖学金、为地方资金捐款、借调经理部门的人员到各类政府机关服务，这一切都证明对改变的公司经营环境的适应性反应，但不一定证明不追求最高的利润。

在这张总结表上，可以加上公司对各类城市计划增加的援助。根据教育资助委员会和协商委员会的联合调查，在 1978 年，美国各公司向慈善、教育、卫生和其它社会事业，捐赠 20 亿零 7 百万美元，最大的受益者是教育机关。美国各家分公司向“它们选定的大学”捐赠 7 亿 1 千 5 百万美元。（《华尔街

日报》1979年12月6日)

在公司的年度报告中，明显的表示公司在不断努力强调越来越重大的社会责任。《商业周报》在1970年抽样调查了一百家公司，其中只有三十家在其年度报告中，谈到“对社会的关心”。1972年前增加到六十四家。所关心的问题是：控制污染，雇用未成年人的做法和法人的一般权利和义务（《商业周报》1973年4月21日）。今天公司的年度报告在社会责任方面的表示无疑将会更多。这种变化要到多大程度才算是想改进公司的形象，是个重要问题。况且，在公司年度报告中，表示尽力承担社会责任的含义是什么和现实达到的程度，是两件不同的事。

在60和70年代后期，比从前有更多的公司开始与法人的社会责任所包括的各种其它问题作斗争。例如，1973年艾尔伯特和帕克特查明，百分之九十以上的美国的最大公司，在1973年前，曾指定公司的职员或高级委员会形式上对这些问题负责。1965年以前，不足百分之二十的公司曾这样做过。摘自1970年《幸福》杂志对1970年销售额超过1千万美元的公司的总经理，多半是主管人员的可靠调查的下列评论，足以说明公司社会风气出现的变化：

一个集装箱公司总经理说：“公司总经理的最重大的责任之一是保证这种使公司将来能够发展的风气，风气指的是整个环境。为了该团体的股东和人员的利益，总经理必须关心公共事务和社会踢变化，即平等权利、同等机会、需要救济的长期失业者等一切问题。今天这些问题与赚钱的责任同样重要。这与从前不同，从前企业家只关心利润。”一个高技术公司的总经理说，“社会是我们工作的舞台，我们必须处理社会问题。有些企业家说这不正确，或者甚至说这是危险的观点，但是结果正是如此。”

有关法人的社会责任的特殊事例是国家最大的日用消费品生产厂家、有143年历史的普洛克特和干布尔公司（在《幸福》杂志调查的五百家公司中排列第二十）。根据《华尔街日报》的一篇文章报导，该公司因与消费者紧密联系，以改进产品质量并满足消费者需求，而赢得极高的名誉。在过去几十年中，该公司的工资每年几乎增长两倍，利润增长三倍（《华尔街日报》1980年4月29日）。该公司每年收到消费者大约二十五万封信和免费长途电话。1980年，该公司计划给与一千个研究项目有关的150万人打电话或访问他们。消费者每年还送来关于新产品的四千件意见；资料随后通过公司各大部门，汇集在一起。此外，与消费者的紧密联系改进了产品的安全性，并且防止了产品的回收：

例如，去年秋天，大量的电话通知普洛克特和干布尔公司说，唐尼软瓶的塑料盖在拧时破裂，有刺伤手指的危险。该公司很快找到供应易碎瓶盖的厂家，并且发现该厂近来改进了制造瓶盖的塑料的配方，这种塑料在经过一段时间以后出乎意料地变脆了。该公司的一位高级职员说，“由于我们有早期警告制度，我们在问题扩大之前，就能够解决它。”大多数坏瓶盖仍堆在厂子里，我们进行了替换。如果消费者的反映不及时处理，坏瓶盖可能真出问题。（《华尔街日报》1980年4月29日）

但是，认为公司为工人、消费者和环境所作的有益于社会的捐献，都是自愿的，那就错了。为了改善工作条件，包括安全保证、健康保险和增加工资，工人（工会）施加压力。各级政府机关，特别是联邦一级的政府机关，施加大量压力，促使公司联合，为工人提供安全工作条件，提供符合广告宣

传的安全产品，告知顾主实际利率，以及治理污染。例如，只有在愤怒的公民团体以诉讼和不付电费方法，威胁纽约的联合爱迪生公司和芝加哥的爱迪生联营公司以后，这两大公司才开始治理其工厂排放的污染物。汽车制造业极力抵制设计上的安全计划，以支持“类型变化”和“次于性感的广告推销，”直到通用汽车公司抨击拉尔夫·纳德，而招来相反的结果时引起舆论，迫使国会勉强通过 1966 年《国家公路安全法》。实际上通用汽车公司接受社会责任比较晚，只是在拉尔夫·纳德这样的批评家的抨击以后，该公司的总经理才吃惊地意识到社会责任。在 1972 年了解到，五年前该公司似乎不知道，出现要求产品在质量和安全方面符合新的和更高的标准的舆论，并且也不知道，企业必须承担社会责任，即使由于新的成本而减少利润。

虽然法人在承担社会责任方面有些进步，有人提议，要想尽力提高法人在这方面的行动，应该采取积极的和奖励的办法，而不是消极地施加压力。公司是愿意接受奖品或徽记的，徽记可以打印在产品上，表明在遵守同等机会和职业安全条例方面成绩优越。公司可以缩短清理环境的时间表，或者可以提出不寻常的环境保护办法，从而在因在控制污染方面做得出色而获得奖品。奖励和公开表扬的办法，在第二次世界大战时，是行之有效的。

#### 反对法人负社会责任的论点

承认法人应负社会责任，是总的趋向，但是有些评论家认为，追求最高利润应该仍是法人的唯一责任。古典经济学家米尔顿·弗赖曼是这一观点的主要鼓吹者。弗赖曼认为，谈论社会责任的公司总经理，在破坏自由企业制度。按照这一论点，总经理应该只承担赚钱的责任，如果他们被卷入诸如控制污染这样的活动，他们就是挪用股东的投资。承认社会责任而不尽力为股东赚钱的倾向很少，这种倾向能彻底破坏我们自由社会的基础。弗赖曼后来写道，只要公司经理按照社会责任行事，而降低股东的利润，他就是浪费股东的钱。另外，只要经理的行为向消费者提高价格，他就是浪费消费者的钱。只要他的行为降低了职工的工资，他就是浪费职工的钱。

另一方面，对这论点的答复是，“外部”费用在社会经济制度中，必定有人支付。更为公平的分配费用，将会使公司承担更大的份额。如果公司不承担责任，也不浪费股东的钱。例如去防治污染，政府必然会增加税收，以解决污染引起的问题。

一位名叫亨利·福特二世的著名实业家也公开表示赞成尽量少承担社会责任：“我不同意，公司应该担负社会或政治或其它非商业性任务的时代到了，或很可能要到来。我相信，在各公司都争取既符合公共利益又有长期利润可图时，公司将继续为社会很好地服务。”但是公司已经陷入政治势力和社会计划的旋涡之中了，例如像许多广告所表现的那样；因此，认为公司关心的只是有长期利润可图，那就错了。

第二个论点与牵连社会事务的经济成本有关系。纵然公司有大的经济资源，如果不善于管理，并且社会规划自动重订，这样的资源会很快被挥霍掉，并且在经济上变得软弱无力。对这一论点的回答是，虽然产品的“社会成本”的再分配确实可以改变供求关系，可是这也会使公司转向更为负责的消费经济。

第三，有人认为，法人不能担负社会责任，因为许多企业家没有受过适当训练去做这类工作。据说，他们的观点主要是经济方面的，他们的技能同样如此。这种观点也没有说服力，因为大公司已经有了在很多有关领域，诸

如消费者的优惠和劳资关系方面的专家。

第四，有人坚决认为，拥护公司担负社会责任的人士，没有考虑一个相当重要的问题——国际收支。当按习惯做法将社会规划的成本加到企业成本上去的时候，公司必然一般用把这些成本加到价格上的办法，收回成本。虽然竞争上的不利因素和因之引起的问题，可以认为是个问题，但这一问题可以通过国际计划来解决，这样将会使世界各大公司承担更大的社会责任。

第五，很多人认为，不应该采取任何措施，赋予公司更多的权力，因为公司已经对教育、政府、市场、家庭和其它社会领域有了不相称的社会影响。如果在已经确定的公司任务上，加上与公司有关的活动，又没有公众控制公司行使权力的适当的责任制度，公司就会有过于集中的权力，为答复这一批评，提出一个建议，就是公司的董事会里吸收社会成员。

公司公开资料是社会责任

关于法人的社会责任的主要问题是，充分公开公司的财务和其它重要活动。公开会使股东、潜在投资者以及公众和政府了解公司内部事务。为什么根据成为 60 和 70 年代特征的“对政府诚实”的措施，大公司在很大程度上，仍然被免除全部公开财务资料呢？这是不合理的。这些措施包括：

推翻尼克松，《新闻自由法》，诚实租赁和诚实包装与标签法，证券和交易委员会和联邦贸易委员会联合制定的公司公开财务资料的补充规定，五角大楼文件案件，《州政府会议公开法》和 1976 年国会通过制定规定机关的权力的修正案的类似措施，肯尼迪被暗杀的争论，联邦调查局/美国情报局的财务公开，会计师公司作的关于公司审计的梅特卡夫报告，用户第一主义运动传单，环境影响的报告，等等。

公司不愿意向政府提供财务资料，它们坚决反对联邦和州的关于财务完全公开的法规。现行的证券和交易委员会的条例，只要求公司公开由该委员会管理的公营公司的财务资料。这些公司的利润构成各公司的总利润的百分之十五，或更多一些。依照米勒的意见，公司应该公开在其它国内或国外的公司，包括独家的和共有的子公司的所有股份。如果是共同所有的子公司，公司也应公开国内和国外的其它大公司的股东在该子公司的股份。

米勒和其他一些人尤其认为，公司应该：

1. 公开比现在规定的有关投资、收入和利润的财务资料要更多一些，以便使报告的内容一致，这样可以对各公司进行比较。

2. 报告在外国投资的规模，以及投资对外国的物价和就业机会的影响。

3. 公开每个生产部门给公司提供的利润、销售额或两者的数额和百分比。除自愿情况外，经过长期的合法斗争后，现在才提供这些资料，而且只供联邦贸易委员会秘密使用。另一方面，制造厂商可以在向公众公开的财务报告中，将其国外一切交易归于一类。例如，最近国际电话电报公司因不充分的和令人误解的财务报告，受到严厉批评。然而米勒说：

唯恐你认为国际电话电报公司的财务报告不够大公司的水平。我提醒你，该公司连续四年，因出色的报告而获得财务分析联合会的最高奖。显然该公司在作不充分的报告时，有很多人支持。

4. 向证券和交易委员会报告，拥有百分之十或百分之十以上股本的人的姓名，和拥有百分之十或百分之十以上股本的家庭的姓氏。现在一个家庭总计可以拥有很大一部分股本，但是每个家庭成员可能拥有不到百分之十的股本。如此，如果没有规定，可能隐瞒全家所拥有的股本。

5. 公开其纳税申报表。联邦所得税申报表和它的公司纳税申报书，应该属于公开提供资料的事。为个人保守的纳税秘密，现在同样适用于公司。在 1978 年，提交参议院一个议案，要求最大的公司公开它们随纳税申报表一起递交的纳税资料的一部分，而不是全部。该议案的倡议人盖洛德·尼尔逊参议员说：“这不要求大公司公开附加的档案。仅只要求公开现在隐瞒的某些纳税资料。这种资料对良好的税务政策、我们经济的健康和我国的一般福利都是至关重要的。

6. 公开全部国内报酬和贿赂。政府和股东都有权了解隐瞒的滥用公司资金。凡是在颁布反贿赂法的国家行贿的公司，都公布了行贿活动。一位作家总结说：“四十年的证券立法经验表明，如果鬼鬼祟祟的活动一定要公布于众，这些活动往往会，但不总是会，寿终正寝”。此外，公司总经理的薪金、奖金、购买股票权和经理津贴等的全部价值，应完全公开。

7. 公开公司经营业务的社会成本，例如公司给社会带来的污染或其它问题的成本。现在这笔成本没有在分公司的资产负债表上反映出来。公司花费大量金额来做广告说，花在控制空气和水的污染，以及其它方面的、规章规定的措施的费用，妨碍了公司的利润。公开公司为社会付出的实际成本，可能要由社会审计，以便在统计上说明，除资产负债表上反映的以外，要有公司活动的全部社会成本和利润。

法人在属于社会责任方面的事务上作出的决定，一般不是利他主义的，因为它们想要在劳资关系、公众信任和公司名誉、逃避政府规章和推销其产品方面，增加无形资产，或减少无形负债。正如经济学家和商业道德方面的权威鲍恩所指出的：

企业家们考虑属于社会利益的、从长远看也属于自身利益的活动。这一事实不是由于企业家的突然转变，而是由于他们所处的舆论环境的变化。这是新环境下的自身利益。今天期望企业家所作的事情，也是他们认为属于自己的责任的事情，都是以公众转变对商业及其在社会上的任务的态度为基础的。

尽管公众和其它方面的压力，使法人主动承担社会责任，解决这一问题的希望似乎是有限制的。总之，使法人注意非经济问题，需要的规章是必要的。1978 年，鲍恩在评论 1953 年他对法人的社会责任作的调查时，总结说：

我认为……因为法人的权力大而且范围广，不能依赖自愿承担社会责任成为控制法人的主要形式……自 1953 年以来，我的经验和观察使我得出结论：社会责任的概念起的作用很小；只有在由公众而不由法人监督主计人的条件下，企业由公众监督，在美国才能建立为人民服务的经济。

## 第十章 商业道德的衰退

在各行业中，道德是区分善与恶，正确与错误的规律和确定哪种情况属于道义上的责任或义务的原则。商业道德强调，在各种商业活动中诚实与公正的重要性。它涉及广告、公共关系、传播、社会责任、消费者的利益、公司在海外行为、甚至大公司权力的适当性问题。区分道德行为与不道德行为的界限是很小的，区分不道德行为与违法行为的界限同样是很小的。已故密执安州参议员哈特曾经说，只要你在仔细审查中，从法律上发觉公司只不过实施过不道德行为，就会查出该公司肯定会有违法行为，这是常有的事。

另一方面，很多公司的做法以前简单认为是不道德行为，现在却变成违法行为，从而受到惩罚。这些行为包括：以虚报盘存价值做法偷税漏税；涉及工会权利，最低工资规则，工作条件和加班的劳动做法；违反有关职业安全与健康规则的行为；固定价格以稳定市场，从而限制竞争；违反食品与药物法；超过政府标准的空气和水的污染；违反节能规则；为销售证券提交假报告；虚伪的广告以及非法回扣。1975年斯通指出，公司的股东们竟会准许不道德和非法活动，是十分令人怀疑的。“即使公司管理部门对股东明显允诺‘最高利润’，我也不信；纵然这意味着污染环境和无视或违反法律，正常的人会理解为这意思是，‘使你能逃避责任而获得最大利润’”。

公司，特别是大公司，往往埋怨说，政府的规定是不必要的。如果能保证强有力的道德原则指导公司的行为，那么人们会欣然同意这一怨言。卡特皮勒·特拉克特写的一个小册子简明叙述这一问题：“法律规定是最低限度。道德的商业行为应该是在法律规定的最低限度之上。”然而不幸的是，商业道德往往软弱无力，这样就使政府不得不干预公司事务。结果是，曾经可以认为是道德问题，现在则成为违法行为了。

因为产业不能自愿为公众、消费者和工人提供卫生、安全和福利，政府的规定是必要的。没有劳工立法，工矿企业仍会雇用童工，工人仍会一天工作十二小时；没有最低工资规则和工会的合法化，公司业主仍会任意支付工人的工资；没有像《职业安全与健康法》这样的政府规则，工业劳动大军中数百万人的工作条件仍会有害健康和人身安全。例如，汽车制造厂很少以改进设计的办法提高汽车的安全性，或拒不执行政府在这方面的计划。1977年，一位记者写道：

在今后几年中，汽车驾驶人将听到更多有关耐用的、节省燃料的和瘪时仍能行驶的轮胎……至少这是轮胎业的厂商，在准备遵守政府规定的轮胎等级，并满足底特律的提高消耗一加仑汽油轮胎行驶的平均里程的要求时，提出的计划。（《华尔街日报》，1977年9月6日）

人们会问，为什么联邦政府1976年规定的最低标准——新车必须装备坚固的保险杆，以保护车体在每小时5英哩的速度行驶中的碰撞损失——是必要的。没有政府规定，往江湖中倾倒工业废物和无差别的排放污染物质还会继续下去。废弃的铀矿渣和堆积的有害化工废料仍然是政府要管理的问题。

在1977年举行的一个公司领导人会议上，一位公司经理说，失去自由不是因为可恶的政府，而是由于企业家在享有自由时“滥用自由”。1975年斯通指出，企业家相信，公司的行为不为法律所禁止时，不论其后果如何，都可以认为该行为是许可的，这对社会是内在的危险。个人不会根据此种观点行事，但在公司利用此观点时，这对社会就更为危险。“因此，鼓励公司



经理相信，只要法律不加禁止，他们就不负法律和一时冲动的责任，这是咄咄怪事，也是对社会有危险的事。”在前几年，由于公民的压力，颁布了许多防止污染的法规。但是一直存在这样一个问题：为什么公司了解工矿企业的污染的严重后果时，它们却不管呢？“当道德与利润发生冲突时，道德多半退居第二位，这可能是真实情况。”

公司的主要目的是盈利，也许因此公司不仔细考虑社会准则。例如 1975 年斯通问道，公司为什么不鼓励工人承认和汇报，他们生产的物质中有杀死鱼类或伤害工人的迹象呢？甚至公司被查出违法的可能性很小时，它会对法律采取更加消极的态度呢？在公司不能充分防止发生危险事故时，它们应十分关心产品对消费者的影响，以便一旦发生疾病或伤害时，公司可以采取必要的补救措施。同时，公司应将这些事实通知政府和消费者，而不否认事实或掩盖危险。彼特尼——鲍斯对其公司的经理进行的匿名调查说明，被调查人中的 70% 认为，新闻报导对不道德的商业行为表示的关心不仅反映对商业不满的成见，而且也是有根据的。总的说来，被调查的 90% 的经理赞成有一部商业道德准则和讲授商业道德的学校。

众所周知，公司强调利润的做法造成一种环境，公司管理部门对社会不负责任和道德的行为在此环境中得以滋长。强调利润反过来为违反法律创造条件，因为公司的做法往往与法律规定的社会准则发生冲突。因此，如果社会主要重视创造财富，法院命令就变成为此目的采取的执行措施了。例如，因为公司是在资本主义的基本条件和所谓自由企业制度内进行交易，基本问题是从事垄断经营方式的公司经理是否不顾合法性问题而进行不道德的活动？公司进行合作以垄断市场，以此获得高额利润，这是道德的吗？一个垄断市场的公司，不供应产品，以此把价格抬高到自由和不受限制的竞争所许可的标准以上，并且以此方式获得超额利润，这是道德的吗？

如果公司作出否定回答，并且按道德观念进行贸易，就不需反托拉斯法了。但是，法律成为必不可少的。尽管在一些国家中几乎经过一个世纪之久，甚至更长的时间，执行反托拉斯法仍然是一大任务，它往往涉及该国的最大的公司。法律执行起来十分困难，道德原则会完全失去作用。一位司法部助理部长为树立更强有力道德观念发出呼吁：

在此产生关于商业界道德观念的重大和影响深远的问题之时，强调商业行为要负责的强大的有说服力的呼声，是很必要的。反托拉斯的律师界，因与商界领导人接近，有促进守法运动的责任。

今天很多类型的违反道德事件，其中有些是违法案件，明显是在工商界发生的。这些案件全部与下列法人犯罪有紧密关系：

广告的虚伪陈述；欺骗性包装；赞助电视节目，特别是广告节目，而不承担社会责任；出售有害和不安全产品（一般也属于非法产品）；出售无实际价值的产品；发展限制生产的产品和人为的商品废弃；环境污染（也属于非法）；酬金和赠品（也可以属于非法）；对政府的不道德影响；不道德竞争做法（现在有些属于 可以认为，公司想要胜过竞争对手并获得更多的市场股票，是资本主义竞争的特点。如此，看来市场供应垄断的趋向是自然的、甚至是预料的结果。因此，可以认为，此时道德问题是不相干的或没有意义的。非法）；经营的个人利得；工厂所在地区居民的受害；甚至侵犯专利权。

### 广告中的虚伪陈述

公司对产品的夸大和虚伪的宣传，是长期以来的推销办法。很多公司的广告的目的是使消费者相信，一项特定产品比竞争的产品更坚固，更好看，见效更快或更经济。“牙膏，除臭剂，去污粉，香皂和洗涤剂的价格一般比成本高五至二十倍，产品价格的百分之四十用来创造产品的特殊性。”虽然某些广告手法不是违法的，它们仍然可用来以极为骗人的方式向公众介绍产品。公司为推销产品每年要花几亿美元。因为公司的广告遍及世界各地，诱使消费者购买公司所推销的东西。

美国调整广告事务的主要法律是《联邦贸易委员会法》第五条。该条规定，“兹宣布，不公正的或欺骗的行为或做法……为非法”。联邦贸易委员会如同法院审查行政诉讼一样，负责确定哪种行为属于不公正或欺骗行为。总的来说，从事这方面工作的人认为，虚假的说明属于虚伪陈述，骗人的建议属于另一种虚伪陈述。虽然根据所描述的事实来看，欺骗是客观的，可是另外形式的虚伪陈述可能是主观的。也就是说，它们可以对消费者的态度、信任和标准产生影响。例如，一条销售广告实际上是诚实的，但通过性感或其它描写，使消费者相信，如果使用该产品，会得到满意，那么他就受骗了。另一方面，不难发觉欺骗行为：因为如果一条广告明确说有某种成分，但是没有，那么这条广告就是欺骗性的。

联邦贸易委员会对无根据的广告宣传的态度，日益坚定。以前该委员会负责调查并证实广告的诚实、虚伪和欺骗性，现在则要求公司提供根据。例如在普菲泽一案中，该委员会指控电视广告播放一个晒黑的、穿三点式游泳衣的模特涂抹一种防晒品，并轻轻地说：“此种防晒品使神经麻木，从而迅速止痛”。广播广告因无根据，同样受到指控。制造止头疼药或止痛剂的大制药厂，包括安乃近、巴非林、埃克希德林（阿斯匹林、水杨酸酰胺、乙酰氨基苯酚、咖啡因复合制剂）和拜尔阿司匹林的制药厂，在 1972 年因宣传其产品的高效止疼作用和唯一的性能，也受到联邦贸易委员会的指责。该委员会认为，对产品中疗效差别的无根据的宣传或肯定这些药品优于一般阿司匹林的说法，是无合理根据的。

在对美国铝公司的诉讼中，联邦贸易委员会坚决认为，该公司在广泛的电视广告中，关于做为家庭隔热板用的铝制折叠板的价值，进行虚伪、迷惑和欺骗的宣传。此广告声称，在现有的折叠板上适当衬托一层反射的铝箔后，铝制的折叠板就产生一种保护性隔热罩，在冬季能减少热的散失，在夏季能减少热的增加，因此节省燃料。其广告而且热情地许诺，“该公司产的隔热折叠板节省取暖和降温费！从来没有过地节省您家里的燃料帐单。诚然！本公司的隔热折叠板帮助您的房子四季绝热。”在起诉的同时，联邦贸易委员会报告说，该公司及其子公司与该委员会达成协议。该公司同意接受该委员

---

有些多国公司甚至复制音响公司的录音磁带。这不仅是非法的，也是不道德的。复制给电影业每年在售票和复制销路的收入上造成的全部损失，估计起码达 1 千万美元。其它行业的损失，估计达 7 千万美元（《华尔街日报》，1979 年 8 月 23 日）。电影界的调查发现，有沙特阿拉伯职员的四十四家多国公司中的三十五家购买非法复制的磁带，或未经准许地复制一些电视节目，而违反美国版权法。电影业试图阻止此种复制行为，在商业报刊上刊登广告以警告那些多国公司，这种行为构成联邦规定的犯罪，并且正在为反对侵犯电影专利权打一场“世界战争”。

会禁止继续宣传该公司的铝制折叠板的绝热、节能或节省燃料的好处的命令。（《华尔街日报》1979年1月11日）

#### 吹嘘的广告

吹嘘的广告在法律上的定义是：“以主观见解，夸大或夸张，含糊和概括地陈述非特定事实的手法，为称赞推销的产品登的广告或推销说明”。吹嘘的广告不包括述说某些实际不存在的东西。因为这种陈述很难受到客观标准的检验，所以这是可以容许的。例如，一条广告把产品说成是“最好的，”“最大的，最低的。”或“最细的”，而不说特定的事实，因而只是一个意见。很难推定夸大其词的意思是说它比其它竞争的产品好。吹嘘的广告最普通的形式可能是口号。例如：

布拉兹是密尔沃基布最好的啤酒

福特公司给您出个好主意

冠军的早餐

您要求斯坦德公司很高，但您会感到满意。

牌号也同样被夸大，例如：

奇异面包

冠军（火花塞）

高级贝壳（汽油）

奇迹的白色（除垢剂）

吹嘘的广告的范围不限于文字广告。不带文字的图画总是联邦贸易委员会的棘手问题。在此情况下，对广告词句是否是欺骗性的，不能作出决定，因为首先须要确定不带说明的广告的意思，而这是不易作到的。老练的登广告者经常用引人注意的、不带说明的照片、而不采用率直说其产品的办法。例如，比来尔香烟广告是一幅一对男女在海滨浪花中嬉戏的整版的彩色照片。不清楚广告中未说明的含义，意思可能是吸比来尔烟可使人健康和愉快。如果真用此词句，这一说明将构成非法的欺骗行为。1978年一个案件是：一个青年买了一辆福特汽车，在与电视广告中画面上相似的崎岖不平的地面上驾驶，因为他误信此车能够“承受”这一考验。当汽车承受不了时，厂家却拒绝修理，该汽车所有人只好在法院起诉。

#### 模型

模型与包括杂志、报纸广告和电视广告节目在内的直观媒介有联系。设计一幅显眼的照片，以改变产品的外观。例如，因为冰淇淋在摄影灯下很快就融化了，所以在冰淇淋的电视广告中，往往用土豆泥代替产品。又如啤酒广告上的泡沫经常是肥皂泡沫或洗头膏的泡沫。真的产品不能用时，只要照片确实表现产品的特点，联邦贸易委员会就同意这样的模型。如果设计的外观的意思是使观众看到真的东西，实际上观众却没看到实际的东西，而且模型又不被揭露是假的，那么这种模型就属于非法的。1969年一个典型非法和极不道德的模型案件，是坎贝尔汤调公司的整版彩色的国营广告。

坎贝尔公司的问题是，原本想说明固体成分充满活力，但是在汤静止以后，固体成分沉在碗底，照片上只剩下清汤。解决办法是在碗里先放些石头子，这使固体成分露出水面，在照片上可以引人注目地表现出来。因为这表

---

印度政府于1980年禁止在包装上再使用“大王，”“巨大的，”“庞大的，”“和家庭式”这样的词，并禁止欺骗性包装。

现产品的真实性，所以这是合法的。可是模型出了问题。掌握石头子的人往碗内放的石头子太多了，照片上的汤显示比坎贝尔公司的莱汤实际上所需要用的固体成分要多。结果是，1976 年联邦贸易委员会强制该公司签订一项协议：该公司同意不再使用此种做法。

#### 骗人的包装

消费品的包装往往使消费者感到内容比包装盒上所说的数量要多，因而消费者可能受到欺骗。大型包装和重量的增大，甚至货架上经常标明的单价使消费者弄不清楚，并欺骗消费者。明明可以采用小型、中型或大型包装，而各行各业却使用大型包装，甚至几两重的货物也采用大型包装。这很难使人理解。谷物食品生产厂家更是消费者因包装而埋怨的对象。

消费者不可能透过包装表面看内容。有些包装几乎要用放大镜来看净重。甚至消费者必须使用计算器来迅速计算，以决定是否大型包装比小型包装合算，或者决定是否购买一种牌号的货物比买另一种型号的合算。甚至在零售柜台标明单价时，许多消费者感觉这些项目含糊不清。往往足够装两管香脂的大盒子，却只装一管。喷雾除臭剂装在一个大盒子里。盒子的硬纸提梁使消费者不能透过盒子的透明窗口看内容。

#### 电视广告对社会不负责任

电视广告为大公司严重滥用。国营电视广告费用十分昂贵，多半只有最大公司才能付得起。例如，1979 年十家大公司支出的广告费，由 1 亿 1 千 2 百 10 万美元到高达 4 亿 6 千 3 百 40 万美元（《华尔街日报》，1980 年 4 月 4 日）。

一些评论家批评说，许多国营教育性电视节目都得到石油公司捐赠的资助（例如，莫比尔公司想在 1980 年捐赠 3 百 20 万美元，艾克森公司想捐赠 5 百万美元）。尽管其他公司也资助公家电视节目，石油广播系统确实是名符其实的。问题是，这些大公司资助的节目可能逃避有争议的问题（《华尔街日报》，1979 年 6 月 13 日）。1980 年，一出名为《公主之死》的电视剧在公家电视上播出的时候，确实出现了这类情况。在该电视片中，由演员扮演主要角色。该剧描写一位年轻的沙特阿拉伯公主和其恋人因通奸罪，被当众处以死刑。沙特阿拉伯政府向美国国务院提出抗议。在沙特阿拉伯有巨额投资的莫比尔石油公司却在很多报纸，如《纽约时报》，《波士顿世界》，《华盛顿之星》等报上刊登广告，呼吁停止播放此剧。“莫比尔公司不主张审查节目，但是，它希望石油广播系统审查播放此剧的决定，并根据美国的最高利益作出负责的判断。”（1980 年 5 月 12 日《华尔街日报》）

法人作为对社会负责的实体，在广告，尤其是电视广告中，作出主要关心福利而不追求高额利润的表示，造成虚伪和骗人的政治形象。一位撰写法人道德和犯罪问题的著名作家说，法人发表意见的权利不应准许使用“秘密和失真的”手法。1975 年斯通总结说：“因为法人日益从事发表意见的活动，现在仅仅遵守法律是不够的。”

美国电报电话公司的案件说明大公司刊登广告的不道德性。1973 年和 1974 年，该公司由于为尼克松竞选运动非法捐赠和企图推翻智利的阿连德政权而受到责难时，它发动了大规模的报刊和电视广告运动。

这些广告不是对公司受的指责的反应，也不是推销消费品；它们只声称，美国电报电话公司是帮助人民的，因为它专心研究医术（一种减轻失明和培训医生诊断各类心力衰竭的试验机器）。（任德曼西伊，1975 年）

大公司当然有权对指控进行答辩，可是它们受到的“优待”地位，特别是在电视上的优待地位，使它们免于直接作出反应。

可能由于来自公司的直接或间接压力，电视联播公司轻描淡写，甚至审查对公司不利的事件或报告。例如，参议院的一个委员会关于1966年的诚实包装的议案和食品加工费过高的听证会的消息，在电视上很少报导。一位作家评论说：“这种行为是不是反映对五十家登食品广告的大厂商的最高利益的关心，因为这些厂家在1965年支出3亿1千4百98万3千美元的电视广告费，此项费用占电视广告总收入的52.3%？”（拉克，1968年）

公司有时也敦促电视联播公司行使审查权。1978年美国广播公司的连续喜剧《巴尼·米勒》，根据纽约警察区的日常生活，描述一个被关押的激进分子指责美国陷入越南战争，并且提到两个美国公司——道化学公司和杜邦公司。一篇报纸文章说，当电视联播公司的律师通知美国广播公司说，那两家公司可能提出诉讼时，美国广播公司的标准和常规部，即电视联播公司的审查部门，抹去录像带中提到那两个公司的名称的音响部分（《威斯康星州日报》，1978年11月9日）。有人对电视连续剧《坎农》评论说，描写国会听证会上听证的事，是制造数百万片超量安非他明并打入黑市的一些制药厂的习惯做法。该连续剧作者说，欠不能在电视问题上跟药品公司较量，因为药品公司在做广告。”（《威斯康星州日报》，1972年4月16日）。大公司赞助含有大量暴力内容的电视节目。公司强调，它们只满足美国人民的愿望和消费者的要求。很难要求公司学会遵守道德准则，但是在色情文学家们以同样辩解为其商品和推销技术提供法律根据时，公司同样也感到不安。特林在调查国家电视节目观众最多时候的心理后，得出结论：公司和电视联播公司只要能销售产品，就向观众担供各类节目。

从娱乐业的一切手段来说，大众文化系统不是单元的。高消费的公司资本主义对观众的爱好有敏感性，而敏感性完会不是捏造的。节目是根据对观众的爱好和承受能力的推测，并向观众保证继续实行现行的系统而安排的。电视联播公司向观众宣传登广告者，而登广告者只想为其产品赢得相当多的和相当富有的观众，既然节目是诱饵，只要这些诱饵能吸引观众，登广告者就迁就，甚至出钱做大量的诱售广告。

根据电视广告局的调查，1980年2月美国家庭平均看电视每日七小时二十二分钟（《华尔街日报》，1980年4月3日）。特别是儿童看大量的电视。根据尼尔森电视受欢迎程度服务处的调查，二岁到五岁的学龄前儿童平均每周看32小时电视，六至十一岁的学龄前儿童平均每周看27小时电视。在1978年联邦贸易委员会建议禁止对儿童播放这类广告，以响应一些评论，即：儿童常吃含糖量高的食品导致不平衡饮食，因此对儿童，特别是不满十二岁的儿童播放电视广告的道德问题成为突出的问题了。1978年，估计有二

---

公司对宣传工具施加压力，已为联邦电信委员会的一个委员所证实，因为他编写过关于美国电报电话公司提议接管美国广播公司的听证会的证词（这一提议在司法部的压力下撤销）和对广播公司的节目和新闻可能产生的结果。正当这一问题在1967年4月的听证会上讨论时，一个美联社记者和一个合众社记者证明美国电报电话公司公共关系的工作人员给家中打电话。这些工作人员纷纷要求记者修改报导内容，并为该公司询问其他记者的报导，并且要求记者以记者身分该公司打听关于司法部意见的可靠消息。

1971年，在学生家长和教师联谊会的地区会议抗议所谓“电视屠杀”的节目后，美国医学会要求十家大公司审查其资助十足暴力的节目政策。

万条广告是针对少年观众的。数百万儿童特别是在星期六和星期日上午观看这类广告。广告中百公之七十是贩卖糖衣谷物食品和糖果的。撇开科学的论点暂且不谈，关于大公司是否有权针对儿童做广告，尚有道德问题。根据贝弗的意见，公司的电视广告永远使儿童形成道德、社会和商业上的错误观点。这一调查结论是：“许多人觉得把一切广告节目都认为是谎言，比确定哪条广告节目是实话要容易……他们相信，公司和其他机构如同广告一样，都是虚假的。”（马登，1977年）。重申一遍，这属于公司道德问题；因此，如果自我约束不能奏效，法定规则显然是必要的。1980年，国会显然不同意批准联邦贸易委员会议案，国会在该建议上加上几条限制条款，使该委员会将来不会限制针对少年的电视广告。

#### 不安全和有害的产品

美国人和全世界的人民的安全与健康主要取决跨国公司制造的产品的质量。数千人因汽车和轮胎有问题而致残、烧伤或丧生，还有数千人因服用合法但有危害或制造不当的药品而患重病或丧生。

往往以其它公司也销售同类产品或以公认的赢利手段为理由，故意生产和推销不安全的汽车、轮胎、玩具、化妆品和药品。为这些行为辩护的理由往往是，产品符合该行业采用的，也是行业公会和美国国家标准协会规定的标准。这些标准是经一致同意所采用的，一般是普通最低标准，也是近乎行业的全体成员都愿意遵守的标准。然而没有能执行这些标准的措施，况且标准一旦被采用以后，就趋向于“冻结”，并且将道德责任转嫁给消费者。另外，例如虽然服装符合“政府标准”，许多律师很难证明该件服装有易燃的危险。议院调查犯罪委员会说，政府规章的效果不如私人企业仔细检查其产品的效果。制造商理解其产品如果被误用或滥用，可能有危险，他们就有责任使公众知道，此产品应按其正当用法使用。

消费品安全委员会估计，每年有十七万多儿童因玩具受伤。在大部受伤的情况中，可以推定：玩具不安全；玩具的生产厂家和销售商号知道该玩具危险。用脆的塑料，易碎的玻璃或带刃的金属或塑料做的玩具都能使儿童受伤；儿童因误吞从玩具中容易落出的小哨子而噎住；填塞的玩具动物的接缝容易裂开，脱落出细小填塞物，而此填塞物可能被儿童吞下或吸入；含有噪音器的玩具也能伤害儿童。如果公司承担道德责任，消费品安全委员会就不必要做大量工作了。

生产消费品的厂家不愿受道德准则的约束，因而政府需要干预。其范例是动力刈草机行业。每年有七万多人因用刈草机而伤了手脚，其中很多情况是严重的。1979年消费品安全委员会下令限制动力刈草机，其中有些刈草机还是带有美国国家标准协会的标记的。政府的新规则要求动力机器按以下方式制造：脚不能与刈草机的后部或排放槽处的刃接触。另外刈草机必须在刀片上安有控制装置，如此只有当使用人按操纵装置时，机器才转动（《威斯康星州日报》，1979年2月26日）。这些改进措施确实增加了成本，但这不是误售不安全产品的充分理由。

1979年联邦贸易委员会与蒙哥马利·沃德公司达成关于1976年以来该公司售出的二十万个燃柴的火炉，有潜在发生火灾危险的一项协议。该委员会指控，该公司做假广告说，炉子可以安全地安装在墙壁附近。此广告缺乏事先的科学根据，并且与事先作的实际科学试验不符。该协议要求，莫比尔公司的子公司——蒙哥马利·沃德分公司在商品目录中加上全页的通知，说明

该公司将要已安装上的火炉移至距离墙壁安全的位置，并且还要求沃德公司为某些样式的火炉安装隔热板。另外，消费者可要求退货，或要求公司进行因移动火炉所需要的修理，但是不要求公司在产品目录的通知中公布这一特定的选择权。（1979年8月27日《华尔街日报》）

联邦贸易委员会采取各种措施，以保证消费者安全用药，并于1979年由广泛的滥用安非他明，建议撤销减量服用安非他明的许可。该委员会禁止制药厂做广告或出售，不需处方可出售的，如日间镇静剂之类的药品，因为这类药品使人在开车或开机床时打瞌睡。该委员会也建议要求制药厂印发仿单，说明凭处方出售的药品的用处、危险性和副作用。如果医药和其它行业优先考虑严格的道德准则，政府就不必要干预这类事情了。

#### 无价值的产品

实际上无价值的货物和药品——无营养价值的食品或没有证实有特定疗效的、无需处方可出售的药品——往往是用附有使人相信产品价值的说明销售的。已故参议员菲力普·哈特声称，消费者于1969年花费的7千8百亿美元中，约有2千亿美元花费在没有积极保健价值的产品上了。由于对经济的广泛控制，大公司能够销售定价特别高的和无营养价值的食品。甚至象熟肉和豆制奶油这样的营养品都在和生产过程中使用添加剂和掺杂剂，因此，营养价值降低了。在一切食品中，广告宣传最多和价格最高而无营养价值的食品，可能是做早餐用的谷物食品，况且在包装设计上欺骗分量。对广告宣传最多的六十种现成的谷物食品的调查中，揭露出四十种的营养成分低到好象没有热量，它们只能使人发胖，而不防止营养不良。只有四种经过试验的谷物食品有价值。不幸的是，这些产品的电视广告和食品包装盒上的广告都针对儿童。

有些谷物食品有营养价值，而向儿童推荐的食物似乎质量较低。广告宣传以糖为主要成分的食品，因此形成终身爱吃甜食的口味。在儿童的电视节目中，广告宣传的食品也强调甜味和糖的能量。尽管牙科权威提出警告，今天仍为电视观众安排需要糖和相信糖能增进健康的节目。（乔特，1973年）

尽管医生普遍认为，如果一个人用营养均衡的正常饭食，则不需要多余的维生素，有些谷物食品广告仍然强调其产品中的维生素，而不强调蛋白的重要性。

推销几年有严重缺点的产品，给消费者造成好多问题，这从道化学公司自1958年至1970年推销称为屋顶之友的屋顶保温材料一案中可以看出，当时在研制一种新型的屋顶系统（1980年4月24日《华尔街日报》）。1968年前，全国普遍报告说屋顶被裂和弯曲时，道化学公司面临“像屋顶漏雨一样的控诉”。在一次诉讼中，一名原告获得6万5千美元补偿性损害赔偿金和50万美元惩罚性损害赔偿金。实际上道化学公司的1979年度报告就说：“由于产品损害和其他索赔，对该公司及其子公司提起多起诉讼。一切诉讼都受到辩驳，并且认为各项条款说明了在某项条款下不承担责任的事项”该公司的工程师在1965年就对该公司的产品表示怀疑，但是道化学公司继续推销该产品，尽管纤维板公司和欧文——柯恩玻璃公司决定不再为装在道化学公司保温板上的屋顶材料提供胶黏剂。道化学公司继续声称，这主要是安装者的问题。

#### 限制产品发展和内在陈旧性

制造商不仅推出一系列为吸引更大的市场设计的新产品，而且它们还可

能从市场上收回更有效的产品，或故意使其产品陈旧。例如在汽车行业中对这些做法的指控往往是相同的。大的修理行业，特别是维修工具行业得到发展，主要因为产品不能像消费者所希望的那样无需修理而长期使用。甚至昂贵的用品也很少有一年以上的保修单。许多用具在短时期内必须更换。

#### 污染环境

对某些行为无法令禁止时，往往忽视自然环境——空气、水或土地。开发国家自然资源，而不顾对现在一代人的有害后果或对下一代可能造成的伤害。大小河川受化学物质和其它排放物的污染。工厂周围和城市内的空气变得极不利于呼吸。肥沃和美丽的土地被露天采矿给毁坏了，其它自然资源也被胡乱地破坏了。曾经制定了反对污染和其它保护性法律，但是各公司早就知道某些生产过程污染环境或对人有害，而不改进其工序，因此它们的行为是不道德的。多数公司很少或故意不改进工序，而且现在甚至许多公司继续拒绝采取矫正措施，理由是矫正措施太费钱。斯通着重指出社会道德和个人利润的区别如下：

例如，公司的工厂排放的污染物每年给环境造成 20 万美元的损失，而公司每年分期支出 5 万美元安装一个消除污染装置即可消除污染。人们能想象出一个在该区内法律不要求安装这一装置的管辖区。在此情况下，安装这种装置与公司的利害关系不大，并且也不为法律要求。但是公司支出 5 万美元即可补救，却强加给社会 20 万美元的损失……这显然是财力的不合理分配。如果公司管理部门了解这些事实，人们能不认为，公司不安装这种装置是违反道德惯例中的一条规定吗？（斯通，1975 年）

#### 报酬和礼品

公司往往以赠送圣诞节礼品的方式赠送不道德的，但不一定是非法的报酬，以收买代理人。这种做法与非法贿赂或非法报酬只有很小的区别。如我们以前（在第七章）所提到的，有很多证据足以证明，大公司向商号，供应厂商向大公司，大公司向政府的很多销售业务都有赠送礼品的行为，以及过多的招待费，甚至有时还提供应召女郎。从内幕和手段来看，这样做的目的是为了公司的效益，并且是以现实世界上接受物品的风气为依据的。注意到 70 年代初期公司普遍在国外的行贿，经济优先权委员会主席评论说，这与其说是外国公司的低标准问题，不如说是美国公司的行为和美国公司竞争的低标准问题。

#### 对政府机关的不道德的影响

华盛顿院外活动集团成员或公司及其联合和附属公司的驻华盛顿代理人，包括公共关系、律师事务所和劳资关系方面的顾问，向国会和联邦政府施加商业压力。他们确实是华盛顿的难以捉摸的影子、其中有些人很少按道德标准办事，有些人则有比较高的道德标准。这些所谓的华盛顿代表负责注视立法的发展，与政府工作人员保持联系，对有关公司的立法施加影响，与政府签订合同，为大公司总经理和高级官员安排接触机会。只要这些行为不是往往被滥用，就不算是有什么错误。代理人好象有无限的开支帐单：他们可以一次为政治性宴会付 1 百美元甚至 1 千美元；代表公司高级职员招待华盛顿人士，并且提供假期旅游，乘用公司飞机等等。因为他们可直接向公司总部报帐，他们把公司的利益置于一切事务之上。正像我们以前所指出的，例如在尽力影响尼克松政府的活动中，美国电报电话公司驻华盛顿代表表现出完全缺乏诚实，明显在一个反托拉斯诉讼案件中行贿并销毁可能泄露不道德



和非法行为的文件。

#### 不道德的竞争做法

在商业竞争者之间不道德的做法，可能如同公司不遵守政府规则一样，有损于竞争。事实上，竞争公司间不公平的贸易做法，往往是一个公司向另一个公司提起诉讼的理由，而不是政府向公司提起诉讼的理由。《华尔街日报》几乎每一期都报导竞争者们关于诸如限制贸易、不道德的兼并压力、搭售协议、价格上的区别对待、不公平的回扣和互惠协定、侵犯专利权、著作权和商标，以及往往为了行业上的谍报而诱走竞争对手的高级职员等等的诉讼。

公司往往因违反反托拉斯法而受到其它公司的控诉，例如国际商业机器公司——几乎控制美国计算机业百分之七十的大集团——曾经是竞争者们提起反托拉斯法诉讼的对象，1973年给特列克斯公司的初步裁定额竟达3亿2千5百50万美元。这些诉讼说明，一个公司在本行业中获得统治地位后产生的问题。法官指出，国际商业机器公司的技术、努力和深谋远虑最终导致一场限制许多竞争者的交易、老练的精密策划的、高度组织的和以方法论进行的战斗。

竞争者提出诉讼的指控是：国际商业机器公司预告一种“鬼怪式计算机”（一种该公司不可能生产的大型计算机），该公司给受优惠的消费者打折扣，该公司改变产品规格的设计以防止其它公司生产可以替换该公司设备上的部件，减少竞争者的机器的销路，该公司签订不公平的租赁设备协议，以及该公司奖励消费者使用，只能在该公司的计算机上用的所谓计算机语言或汇编语言来编写程序。

当公司的经理部门反对与大集团合并时，大集团可以采取不道德的做法，以吞并其它公司。例如，麦克鲁——希尔公司的董事会拒绝美国快运公司要求兼并。麦克鲁——希尔公司向美国快运公司提出诉讼，理由是美国快运公司总裁同时也是麦克鲁——希尔公司的董事，使用麦克鲁——希尔公司专用的资料来吞并它。（《华尔街日报》，1979年2月2日）这一兼并没有成功。

违反著作权、专利权和商标法的行为是常事。对此等行为不由政府提出控诉，因此必须通过私人诉讼取得赔偿。公司对宣传工具施加压力，已为联邦电信委员会的一个委员所证实，因为他编写过关于美国电报电话公司提议接管美国广播公司的听证会的证词（这一提议在司法部的压力下撤销）和对广播公司的节目和新闻可能产生的结果。正当这一问题在1967年4月的听证会上讨论时，一个美联社记者和一个合众社记者证明美国电报电话公司公共关系的工作人员给家中打电话。这些工作人员纷纷要求记者修改报导内容，并为该公司询问其他记者的报导，并且要求记者以记者身份为该公司打听关于司法部意见的可靠消息。

---

公司对宣传工具施加压力，已为联邦电信委员会的一个委员所证实，因为他编写过关于美国电报电话公司提议接管美国广播公司的听证会的证词（这一提议在司法部的压力下撤销）和对广播公司的节目和新闻可能产生的结果。正当这一问题在1967年4月的听证会上讨论时，一个美联社记者和一个合众社记者证明美国电报电话公司公共关系的工作人员给家中打电话。这些工作人员纷纷要求记者修改报导内容，并为该公司询问其他记者的报导，并且要求记者以记者身份为该公司打听关于司法部意见的可靠消息。

1971 年，在学生家长和教师联谊会的地区会议抗议所谓“电视屠杀”的节目后，美国医学会要求十家大公司审查其资助十足暴力的节目政策。公司对宣传工具施加压力，已为联邦电信委员会的一个委员所证实，因为他编写过关于美国电报电话公司提议接管美国广播公司的听证会的证词（这一提议在司法部的压力下撤销）和对广播公司的节目和新闻可能产生的结果。正当这一问题在 1967 年 4 月的听证会上讨论时，一个美联社记者和一个合众社记者证明美国电报电话公司公共关系的工作人员给家中打电话。这些工作人员纷纷要求记者修改报导内容，并为该公司询问其他记者的报导，并且要求记者以记者身分为该公司打听关于司法部意见的可靠消息。

1971 年，在学生家长和教师联谊会的地区会议抗议所谓“电视屠杀”的节目后，美国医学会要求十家大公司审查其资助十足暴力的节目政策。由。如特列克斯一案中，国际商用机器公司控告竞争者们拉走该公司的职员，并不是因为职员们有技术，而是因为他们掌握商业秘密。例如，1970 年，负责一个代号“梅林”的、新的国际商用机器公司装置的工程项目经理，被特列克斯公司以 50 万美元的现金津贴雇用。他要在两年内交出相似的改进装置。为特列克斯公司诉国际商用机器公司垄断终端计算机工业一案作出裁决的法官裁决：“特列克斯公司蓄意窃走国际商用机器公司的商业秘密，并判定特列克斯公司付损害赔偿金”（贝曼，1973 年）为了试图制止从事石油开发和生产的高级人员流动到以休斯顿为基地的高级石油公司去，国际商用机器公司在 1978 年在得克萨斯州法院提起诉讼，指出百公之三十的前职员离开该公司。

在加拿大艾伯塔省卡尔加里市提起的诉讼中，国际商用机器公司声称，该公司的加拿大分公司总裁兼总经理被高级石油公司加拿大分公司拉走。国际商用机器公司在此诉讼中宣称，该公司以前的大部分职员都在新雇主的公司中任同样的职位，这无疑泄露了大量商业机密和该公司每年花费几百万美元搞的这类绝密的“专利资料”。该公司还宣称，高级石油公司在拉走国际商用机器公司的高级职员前，就已惦记上这种资料（《华尔街日报》1978 年 2 月 7 日）。

#### 公司管理部门的个人利益

公司的财力往往以牺牲股东、甚至政府的利益为代价，而用于公司管理部门的个人利益。这些个人利益指的是公司高级职员享受的行政人员津贴。尽管此种“自我待遇”很普遍，但这从来没有被认为是道德的行为，最近几

---

1971 年，在学生家长和教师联谊会的地区会议抗议所谓“电视屠杀”的节目后，美国医学会要求十家大公司审查其资助十足暴力的节目政策。

西尔斯——罗巴克公司明目张胆地侵犯专利权。该公司骗取一个青年发明人的特型套筒扳手的专利权。1979 年陪审团判给该发明人一百万美元的损害赔偿金。西尔斯从该型扳手中获利估计总数达 6 千万美元。

1971 年，在学生家长和教师联谊会的地区会议抗议所谓“电视屠杀”的节目后，美国医学会要求十家大公司审查其资助十足暴力的节目政策。

出卖商业秘密的行为有时成为政府公诉的标的。1979 年人造丝公司前经理因工业上的谍报行为根据联邦《敲诈勒索有影响的人物和贿赂各团体法》，被判处四年监禁。他被指控向两个日本公司提供价值 6 百万美元的聚酯胶片制造法的技术说明书。人造丝公司曾在 1977 年因同一事件对该经理提起的诉讼中胜诉，并被判给 50 万美元的损害赔偿金。

年，一位著名的 J·C·彭尼公司总经理曾被考虑提名为财政部副部长，在揭露出与彭尼公司签订合同的承包商为他在曼哈顿的住房，进行价值 6 千美元的改建工程，而他只付给该承包商 8 百美元的消息后，他被迫撤销了财政部副部长的提名。

除津贴外，往往在公司年度报告中对股东隐瞒行政人员的各种补贴。从 1978 年以来，证券和交易委员会的规则规定：如果年度报酬在 5 万美元以上者，应该揭露付给薪金最高的五名行政职员和董事津贴。此规定要求列表公开总的固定现金报酬（工资和额外津贴），其它实收的报酬总额，包括医疗保险费、行使股票选择买卖特权的利益、如使用公司飞机这样的补贴、用公司根据获利多少而拨给的现金作为临时报酬（养老金、退休金和奖金）。根据证券和交易委员会的规定，许多薪金照股东看来都增加了两倍，甚至三倍。

《幸福》杂志调查的五百个公司的高级职员的实际薪金一般是 10 万美元至近乎 1 百万美元。

#### 本地居民的受害

公司的道德和不法行为问题有时反映在大公司与本地社会的关系上。许多大公司的工厂设在数百个城市、乡村和小地区。例如，在 1969 年，李顿公司在五十个州中设置 1, 388 个工厂和办事处。不在本地的母公司保持的庞大和分散的社会关系，形成与工厂所在地的非个人的和控制的关系。比较贫困或不发达地区以及高度失业地区的社会，特别容易受到不在当地的公司的势力和追求公司利润的消极后果的影响。

数十年来，发展地方经济一直是城市和州政府所关心的大事，因此增加了公司势力对本地社会的影响。因为社会对新建的工厂带来的就业和零售商业方面的经济好处感兴趣，各地方往往为提供厂址进行激烈的竞争。地方可以提供税收优惠，和其它经济奖励，以及贷款担保，发行开发债券，培训人员来吸引工厂。有时有些地方为预想的利益付出很大的代价，实际上这些地方变成国营或多国集团的附属品。如果一家工厂关闭，产生的道德问题涉及地方税收结构、污染、银行业务、慈善捐款、地方制定决策的程序，和公司责任。这一切问题都在一家公司控制的城市中反映出来。

如果地方允诺实行低税率作为建立工厂的财政奖励，公司实际上不能长期担负地方税收负担中应承担的十足份额。如果不允诺低税率，公司可以用在其它地方选择厂址的办法相威胁。这是一种巧妙的敲诈勒索。低估资产税也能使公司免纳本地捐税的应纳份额，从而增加地方本身的负担。1973 年报告说，位于西得克萨斯州二叠系坡基的世界上最大的石油和天然气公司有百分之五十以上的财产被低估了。因此，当地的县和校区不能从该项财产中得到公平的付款，于是当地商人和房产主不得不缴纳几乎三倍以上的税款，以弥补地方收入的需要。在缅因、乔治亚、得克萨斯和西北部的公司，拥有丰富的森林土地在 1973 年纳的税款，甚至远远不能反映它们财产的实际价值。阿巴拉契亚的许多煤矿公司也是如此。1973 年还指控说，许多美国钢铁公司资产被低估很多。

美国钢铁公司在盖里的设备被低估 1 亿 1 千万美元，此为《华尔街日报》所报导和为参议员爱德曼·本斯奇领导的调查所证实。该公司拒绝提供资本投资资料和折旧清单，而将其税款单交给区估税员。盖里的财产税上升到其岁入的百分之八十，当地学校出现 9 百万美元的赤字，因此盖里每年损失 1 千万至 1 千 5 百万美元。美国钢铁公司在芝加哥同样每年逃避缴纳数百万美

元的财产税。“反污染的公民”——一个民间组织——进行的调查估计：美国钢铁公司在1970年逃税1千6百40万美元。另外三个钢铁公司共少纳税款1千1百多万美元。芝加哥单独少收税款一项就是防治污染预算的三倍。大半由于“反污染的公民”组织的力量，美国钢铁公司1970年的4千5百70万美元的估值，在1971年上升到8千4百50万美元，但仍低于1亿9千5百20万美元的估计价值。

在某公司考虑是否扩大其所在地区的营业或搬迁时，出现另一种威胁。该公司可以通知当地官员说，除非它能在预计新的扩建方面得到捐税优惠，它将重新选择厂址。一位作家认为，这种威胁是一种贿赂或酬金。基本上这是对本地公民的盗窃行为。

在为大公司在本地提供厂址时，可以发现，即使这件事原来有助于本地经济的繁荣，却给这一地区带来严重的环境和卫生问题。例如，1968至1971年间，美国冶炼公司从其烟囱内向斯梅尔特城和附近的得克萨斯州的埃尔帕索倾倒1千1百吨铅。结果是，城市和公司的医生检查的斯梅尔特城的416名儿童中，有102名的含铅量达到危险的高度，其中25名住院观察或治疗（《纽约时报》1972年5月17日）。早在1972年，埃尔帕索和得克萨斯州空气质量委员会，因美国冶炼公司不符全空气质量标准和由此产生的损害市民的后果，向该公司提起过诉讼。1972年5月的判决，命令美国冶炼公司因为88次违污染规的行为处以8万零5百美元的罚金，并提存法院3万美元以备将来可能出现的违法行为，还要安装价值75万美元的控制排放设备。另外，该公司同意为弥补其犯罪，偿付正在接受治疗的134名儿童至少三十个月的全部医疗费用。

格林也报导了设在新泽西州曼维尔的约翰斯——曼维尔石棉加工厂的情况。该厂雇用该市百分之四十的工人，并且该市总收益的百分之六十来自该厂的工资总额。该厂也向医院、学校和休养所捐赠。但是曼维尔的市民会死于别处实际上从未见过的疾病，并且死亡率比国家标准高七倍。医学专家们认为，因为工人们是在世界上最大的石棉加工厂工作，这些疾病与职业有关。（《华盛顿邮报》1972年5月22日）该厂埋怨说，该厂已尽其一切努力以降低引起疾病的尘埃标准，但是进一步采取耗资的改进措施可能导致工厂倒闭。1979年开始，联邦政府采取强力措施，解决全国性石棉引起的疾病问题。

侥幸的是，环境保护局成立使原来由常常受到危害的地区管理的工作，改由联邦或州执行，并减少容易接受工厂的劝说和威胁的可能性。例如，环境保护局的警察将排放物引入市内地下污染水管道。该局也可对不制止工厂污染的城市采取行动，例如，在发现联合化学化公司的酮污染詹姆斯河以后，弗吉尼亚州霍普维尔市受到指控。大陪审团指控该市官员不向环境保护局申报污染情况。定罪可能意味着对该市处以3百90万美元的罚金。环境保护局警告说，各城市应认真考虑变成公司污染的帮凶后可能形成的复杂情况。但是，尽管环境保护局官员愿意对城市牵连污染的犯罪行为采取坚定立场，霍普维尔市只被处以罚金1万美元，并缓期五年执行。这一案件使人怀疑环境保护局动员市政机关抵制工业污染的最终能力，但是这一判例指出减少公司对地方的压力和损害的可能性。

布发洛·克利克事故是公司妨害地方安全著名事件之一。1972年，彼斯顿公司的子公司的土霸倒塌时，西弗吉尼亚的布发洛·克利克山谷被洗煤的

废水的浪潮和泥浆所淹没。十六个村落被毁坏了，125 人丧生，并造成大量财产的损失，包括一千所房屋被毁。此外，事故还给幸存者带来心理伤害。西弗吉尼亚州和一千二百人控诉公司的过失。彼斯顿公司对这些和其它的索赔偿付总数为 4 千 3 百 20 万美元的损害赔偿金。包括以 1 百万美元和解一项州政府要求 1 千万美元损害赔偿金的索赔（《华尔街日报》，1978 年 1 月 1 日）。

大公司控制地方时，银行业也受到影响。地方公司或工厂被大公司兼并时，银行业务最后趋向于从本地银行转到设在其它地方的一般是设在大城市中心的母公司自己的银行。一位康涅狄格银行官员说：“一旦国家公司接管地方团体时，钱就流向纽约。”关于外界机构兼并威斯康星州公司的一份调查估计，被兼并的公司中有百分之七十使其银行业务由母公司的金融机构接管。

母公司或其子公司也通过慈善捐款的方式影响地方。礼品当然对公司的捐款人有利，因为它们可以少纳联邦、州和地方税款，因此限制了国家收入。捐款人甚至可以控制这些资金的开销，以此间接地促进了公司政策，并且得到公司“对地方的关心”的无法估价的宣传。推荐一种准许地方为本身利益使用这些资金的办法是，要求拥有两种资产和两名职员的公司向地方委员会捐赠，由地方委员会决定这笔钱如何使用。另一种办法是，由本地选民选出独立的公众董事参加公司的董事会，来监督公司的慈善事业。

最重要的道德问题是公司在关闭一家工厂时，对地方应负的责任。例如，就只因为环境保护局为保护地方而命令安装价格昂贵的控制污染装置，公司就应该关闭一个分支机构或子公司，而使数千人失业并且破坏本地经济吗？在一个工厂搬迁致使数千名技术工人失业并使地方商业萧条时，工厂因为捐税、其它利益和降低的劳工成本就应该另选厂址吗？大公司的机动性当然可以使它们搬迁其工厂，但是出现这样的问题，即这一决定是否有时与劳资谈判和合同有关。例如有人认为，李顿公司曾采用关闭工厂和威胁要将制造工序迁至他处的办法，来削弱工会的力量。李顿公司利用其财力和机动性来强制工会谈判有节制的或无味的合同，并且往往拒绝处理工人的不满情绪，而且威胁工会发牢骚的工作人员。地方工会因此被工人看成是无用的代表。

在承认公司对地方负责方面，公司作出某些友好的表示。例如在 1979 年，经过二万五千名工人进行为期七周的罢工后，维斯汀豪斯公司在同意其它问题时，同意一项新的合同条款，包括给受工厂搬迁影响的工人职业保障津贴。1977 年向国会提交的提案，如果工厂迁往新址，承认公司对工人和地方负责，但此提案内容从未在委员会外边报导过。1978 年，俄亥俄州通过了一项法规，规定类似的保证。几乎每个西欧国家都有这种法规，美国公司在国外的子公司似乎是正在根据这些规定有利可图地进行交易。

最后，公司本身的利益可以影响地方的其它重大决策。在一项关于公司牵连在一个伊利诺州的一个县的事务（通过一个新建立的琼斯和劳格林钢铁厂进行）的情况调查中，塞勒和萨默斯看到，不归本地所有的公司可以牵连在本地的职务之中，而保持不牵连的假相，以期减少地方对它们的要求。另外，这份调查还指出，公司利用其势力和财力为了公司的利益而顺利行事。例如，琼斯和劳格林钢铁厂在选择厂址时，不通知或征求本地居民的同意；他们利用“鬼买主”进行一系列的小额购买，而获得六千英亩基地。只是在获得地基以后，买方和购买的目的才公布于众。公司的另一个行动是，公司

决定大部分在邻县招募劳工（1970 年几乎招募了 1 千人），而不促使本地人口的增长。这一策略缩减了本县因新建工厂对公共设施的需求，因此消极地影响该厂的纳税义务。而且进一步减少本地经济增长取得的收益，不然该县可以从其它方面获得这一收益。这些范例说明，公司可能作出确实影响地方的决定，但是这些决定是以防止某些问题（如选择厂址，公共设施的增长与扩建）提到公众议事日程上的方式作出的。

从复杂的、相当分散的组织机构试图巧妙地处理各种环境以保护公司的利益的意图来看，可以理解公司的“不牵连的牵连”策略。还有种情况，这种策略可以对本地区（或其中一部分地区）有积极的影响。例如，由于对更多和更好的公共设施要求不高而实行的低税率，对公司以及本地各团体都有好处。但是仍存在有棘手的道德问题，因为上述策略有意导致严重减少当地公民参与地方重要大事的机会。这样，民主制定决策的理想不过是一纸空文而已。

法人今天的不道德行为，有朝一日可能成为不法行为。确实现在很多法人犯罪，从前只属于不道德问题。有人指出很多政府通过工业法规进行的干预，反映出公司缺乏道德。道德与贪求利润的矛盾往往迫使政府采取行动，以保护职工、竞争者、消费者或当地社会。追求利润的愿望“滥用”道德原则，贪求利润的目的往往胜过道德原则，这是公司作出决定的主要基础。在第十三章中，我们将论述如何提高公司道德问题。

## 第十一章 石油、汽车和药品

有三种行业显得比其它行业更为经常地违反政府的规章和法律。它们是庞大的、有影响的石油、汽车和药物工业。正如本书以前章节所述，此三种行业都说明这些行业的道德准则可能有严重问题，因此政府必须进行干预，以保护消费者和公众的利益并且实际上也是保护我们社会的安全与稳定。

石油工业中的道德问题包括：限制独立经营的经销商、超额利润、计划不周、污染、欺骗性广告、连锁董事会以及不充分的调查与发展。汽车工业的特点是：不必要的型号变化、骗人的广告、不可靠和秘密的保证、与经销商不公正的关系以及违反安全标准。药物行业的不道德作法是：过分的推销、虚伪广告、低劣的产品质量、不适当的调查与检验以及过分的标高价格。

例如，在 1978 年，石油公司受到总统连续煽动性的声明，指责它们自妄想狂到发战争财的种种错误行为；议员们以反托拉斯诉讼、剥夺权力、成立联邦石油和天然气公司威胁它们；法官们推延关于新的联邦近海土地面积的诉讼和国家会计委员会专为石油工业的勘探与开发制定了特别统一会计程序。

### 石油工业

在初期的石油工业中，某些严重的道德问题是显著的。大约在一个世纪以前，该工业在宾夕法尼亚州出现；在发现石油后六个月内该工业的发展先是与约翰·洛克菲勒，后来与他的标准石油公司联系在一起。他建立了一个石油大企业，并得到铁路，输油管道和其它行业的供应。洛克菲勒的垄断公司确实是历史上独一无二的。

州政府几乎管不了它，因为与它比起来显得小了；华盛顿的联邦政府也管不了它，因为管理力量仍然很小。它用贿赂和交易手段在每个立法机关安置了“朋友”，并且律师队伍随时准备为它的立场进行辩护。它的收入比大多数州的收入都要多……到 1885 年，标准石油公司 70% 的业务在国外。它有遍于世界的自己的情报网，和自己的谍报人员，来阻止竞争的公司和政府的创新精神……它使自己秘密隐藏起来，这是石油公司的特征。（桑普森，1975 年）

因为政治家和公众逐渐认识到这个垄断企业的规模，洛克菲勒成为国会行动的对象。他的策略使很多美国人对他不满意。表达这种感情的是半个世纪以后一出名为《尤金·奥尼尔》的剧中一行诗：“打倒一切暴君！标准石油公司该死！”事实上，洛克菲勒比其他任何人都更触犯 1890 年的《谢尔曼法》和国会调查机构。该机构自 1890 年颁布该法以来一直追查美国的石油工业问题。在西奥多·罗斯福总统领导下，进行大规模的联邦调查。那次调查查出标准石油公司建立了一个垄断企业，在 20 年内获得近一亿美元的巨额利润。在 1911 年，最高法院裁定，该垄断企业倾向于把其它公司赶出石油工业并剥夺它们的贸易权。该法院裁定，在 6 个月之内，标准石油公司必须撤销其所有子公司。标准石油公司的解散产生“标准姊妹公司”，即：埃克森公司（原名新泽西州标准石油公司）；莫比尔公司（原名纽约——索科尼标准石油公司）和加利福尼亚州标准石油公司（原名索克尔——切弗伦公司）。

洛克菲勒的三姊妹——埃克森、莫比尔和索克尔——数年之后改名为标准石油集团，许多评论家指责它们一致行动。这一批评并不奇怪。它们以同一价格，同一牌名“标准”出售石油，它们的董事们都是老标准石油公司的

人员并且它们的主要股东仍然是约翰·D·洛克菲勒.....根据它们道德败坏的母公司的谎言和秘密的记录来看，它们愤慨地否认串通一气是不足相信的.....人们有理由极为怀疑它们。经营这三个姊妹公司的人们与世隔绝。（桑普森，1975年）

桑普森综述洛克菲勒和标准石油公司对石油工业发展的作用。

洛克菲勒给石油工业留下了不可磨灭的印记。甚至在原垄断公司解散和该家族脱离该公司以后，那位老人的做法和态度还激励着他的继承人。他不仅仅是制定了一套组织和管理该无政府主义的工业的制度，树立互相谅解的作风并传给解散后每个成员，而且还在广路26号堡垒后面建立该工业的独立区，蔑视政府和社会，只是承受不住最严厉的法律制裁。他的毫无顾忌态度和谎言激起公众和政治家们对石油工业继续不信任，而且这种不信任从来没有减轻过。（桑普森，1975）

自1911年以来，石油工业的历史的确促使公众对石油公司的不信任感。此段历史总的说来表现的特征是，由在控制全世界的供应和销售上能合作的几家大公司对该工业进行寡头统治，以采用没有竞争的方式左右价格，并且政府机关有时以国家利益的名义对该工业的权力和利益有听之任之的倾向。自从标准石油公司解散以后，国际石油业就被7家公司，即7姊妹公司所控制。其中5家是美国的，即埃克森、莫比尔、海湾、得克萨斯科和加利福尼亚标准石油公司（切弗伦公司）。其它两家是贝壳（荷兰和英国）和英国石油公司。从1928年到70年代，这7家公司组成经营石油生产与销售的几个联合企业。

例如，在20年代，联邦政府注意到石油短缺对军事准备的潜在影响。因此，它试图使美国石油公司参加中东石油生产，以抵抗英法的对抗，英法两国要想把该地区作为它们的得克萨斯州。然而，美国国务院终于冲破了英法的抵制，并且英国、法国和美国的公司（包括埃克森、莫比尔和海湾公司）组成了伊拉克石油公司。在组建此联合企业时，伊拉克石油公司合伙人同意在包括沙特阿拉伯在内的老奥托曼帝国内未来的石油开采权上不互相竞争。后来联邦贸易委员会一份报告评论说，防止竞争确实是这一协议中许多主要条款的唯一目的。然而，尽管这一协议与美国反托拉斯法不一致.....美国国务院显然为了得到更高的利益——国家安全——还是同意这一安排。

几十年之后，主要国际石油公司参加了许多反对竞争的联合企业，有时候在对待协议是否有利于国家利益或有碍国家利益问题上与联邦政府有分歧。不管怎么说，联合企业追求的是大石油公司的利益，这一点是毫无疑问的。正如联邦贸易委员会在1952年报告，除美国本土外，所有主要石油产地和所有外国炼油厂、专利权和提炼技术都受到7姊妹公司的控制。它们瓜分了世界市场，并且分享输油管道和油船，而且始终维持人为的石油高价。

第二次世界大战期间发生的一系列事件也表现出大石油公司的权力和自身利益。事实上，私人石油利益的地位在国家利益之上。在战争期间，国内事务与石油管理局局长哈罗德·伊克斯论证说，为了国家安全利益，联邦政府应该获得沙特阿拉伯石油的参与分享和管理权，当时沙特阿拉伯的石油是由索科尔——得克萨斯科联合企业管理。罗斯福总统同意：在1943年6月石油储备公司正式成立，其目的是与该两个公司商谈参加沙特石油管理问题。然而，索科尔和得克萨斯科为了控制政府的股权拒绝早先的建议，最后得克萨斯科为政府取得石油的三分之一股权而提出讨价，因此停止谈判。



伊克斯说，索科尔和得克萨科到达山上，而在我们下边放了一把火。它们根据的论点是这是政府方面意图接管私营企业，这自然是违反美国传统的。它们可能是对的。但是这不仅是一家商业企业问题，这涉及到美国的防御与安全。（克鲁格，1975年）

从道德和公众利益来说，石油工业的记录不会使人产生信任。当然，这是一个巨大增长、高度集中和利润极大增加的记录。在1974年，石油输出国组织使石油价格猛涨以后，埃克森公司成为世界上最大的石油公司，享有巨额的利润，爬到《幸福》杂志调查的500家公司的最前头，轻而易举地夺得通用汽车公司的地位。通用汽车公司占据首位达40年之久。美国其它4家姊妹公司紧跟在后。到1978年，通用汽车公司重新夺魁，但是美国5家大石油公司继续稳步增长：埃克森排第二，莫比尔排第四，得克萨科排第五，加利福尼亚标准石油公司排第六，海湾公司排第九。那一年5家石油公司的联合销售额为1千6百50亿美元，联合资产为1千1百62亿美元，利润总计66亿美元。在1979年，利润再次猛增，既反映也保证该工业的实力。并且埃克森又赛过通用公司。

因此，现今大石油公司的巨大权力是公认的。正如以前所指出并以后将详加论述的，这种权力导致侵犯公众利益和道德准则以及违反法律。

它们计算机能分析世界上半数国家的供给和需求。它们的董事会能拨款开发新油田，建设新港口，或开辟新贸易路线。7家公司中每家都有50多年历史，比国内许多顾客的寿命都长。它们总部的摩天大楼在周围建筑中显得突出，似乎在显得陈旧的国民中唤起一个新世界。

它们收入比它们经营所在地的大多数国家的收入还多；它们油船船队的吨数比任何国家的海军的吨数都大；它们拥有并管理沙漠中的整个城市。在经营石油上，它们实际上是自给自足的。不受供求规律的制约，也不受变化莫测的股票市场的影响，同时控制公司的全部职责，将一个子公司的石油卖给另一个子公司……它们扩大到其它工业中去，包括石油化学、采矿、原子能，不仅生产能源而且生产塑料、化肥和药品。（桑普森，1975年）

当1979年石油短缺时期，美国能源部长作证时，石油公司的权力和无视国家利益的可能性表现得最为清楚。施莱幸格说，美国石油公司炼油厂没有生产充足的汽油或供暖用汽油，但是他担心强制它们生产汽油的任何试图都会导致它们把石油运出美国。他解释说：“我们必须承认，这些公司在公海上和海外有存货，如果石油在美国将会容许再分配，它们可能不把这样的存货运进美国。”

#### 限制独立经营商

在这几年中，大石油公司行使权力排挤小的独立经营的石油生产厂家，并且对独立经营的批发商限制供应的做法受到很多指责。大公司常常以工艺上的根据为需要大石油公司而不需要小的独立经营的厂家进行辩护。布莱尔论证说，在石油工业中根本不是这样的情况。

就工艺理由来说，钻探需要大量资本并不是进入石油市场的主要障碍。如果真是如此，独立经营的厂商就不可能开发大部分“新油田”。况且，勘探和开发油井从1945年的2万4千6百口增加到1956年的5万7千2百口的增产情况就不可出现……只是在提炼阶段，资本费用才构成打入石油市场的难以克服的障碍。（布莱尔，1978年）

实际上，正如《华尔街日报》的一篇文章所指出的，不是大石油公司，

而是一万家小公司在美国经营 90% 的钻探业务。“独立经营的厂商是勘探队，大公司是‘银行家’。这意思是说，埃克森公司和得克萨科公司是能源的中间人，它们的全部职能是为供应和消费牵线，就象银行为借方和贷方搭桥一样。”（《华尔街日报》，1970 年 6 月 18 日）

大石油公司也因协助排挤独立经营的石油零售商并自己接管这一业务而受到指责。例如，谢里夫注意这一疑问，即 1973 年的石油短缺是大石油公司策划的，他在 1979 年评论说：“石油短缺不管是策划的还是非策划的，都给大公司切断对独立经营的批发商和贴现的经销商的石油供应造成借口；在 1973 年，大约 3 千家独立经营的厂商被排挤出这一行业。事实上，从 1974 年 11 月至 1979 年 7 月，独立经营的石油零售商的数目从 18 万 7 千 3 百下降到 14 万 8 千 9 百。在 1978 年，美国最高法院批准一项马里兰的法律，它禁止石油生产厂家或炼油厂经营加油站。在另外三个州和哥伦比亚特区也通过了相似的法律；在其它 32 州提出了法案。然而，能源部提交国会的 1980 年报告指出，大石油公司没有不公正地资助或支持它们公司经营的加油站，以便排挤独立经营的经销商，他们数量的下降主要归因于象批发商这样的中间商业企业，这些中间人越来越开始经营以低价批量销售石油的单项业务。

#### 超额利润

在 1978 年至 1979 年，伊朗因发生一系列政治危机而减少石油生产和出口。在 1979 年，石油输出国组织提高石油价格。与此有关，人们指责美国石油公司从潜在的石油短缺中捞取超额利润。例如，虽然根据 1979 年第三季度的调查，554 家美国公司从 1978 年第三季度纳税后利润增加了 21.2%，被调查的石油公司的利润平均增长 76.5%。埃克森公司的利润增长 118%，达到 11 亿美元的记录；莫比尔公司的利润上升 130%；海湾石油公司的利润上升 97%；得克萨科公司的利润上升 211%；索海欧公司的利润上升 191%；城市服务公司的利润上升 64%；印第安纳标准石油公司的利润上升 49%。在 1979 年前 9 个月，埃克森公司的利润与 1978 年同一时期比较上升 53%（或 29 亿美元）。公众怀疑在石油生产厂家的利润持续猛增的情况下，提高石油价格是否合乎道德。《华尔街日报》的一篇文章解释说，简而言之，情况是这样：石油公司趁市场特殊形势之机提高价格，也就是增加利润。卡特总统在过去十年中已经建议增加石油意外利润税 2 百 92 亿美元；在了解到石油公司的超额利润后，他说，如果国会不认真负责地采取行动，我们将向国会提出对该工业具有十分惩罚性的补充建议。美国财政部长维廉·米勒在访问沙特阿拉伯回来后说：“他们的口信是：要末你们征收意外利润税，要末我们提高价格……他们感到他们被大石油公司捉弄了”。征收 2 千 2 百 70 亿美元为期 10 年的最后意外石油利润税，同时下调国内石油价格的建议由国会通过，并在 1980 年初期由总统签署，于 1980 年 3 月生效。

评论家们指责的不道德行为是：石油公司明显地利用石油短缺的形势将价格提高到超过因减少供应作的补偿。在 1979 年初至 1980 年间，石油价格

---

此项资料是美国能源部提供的。

西德在 1979 年对垄断问题采取强硬的立场。联邦卡特尔局规定，大石油公司与小的独立经营的商人分享石油供应。

在 1979 年前 9 个月，供暖用石油的价格增长 60%，国会调查委员会主席说，炼油厂正在燃料上谋取暴利。

几乎上涨一倍。当供应情况好转时，价格仍未下降，因此利润猛增。不管怎么说，大石油公司销售额增加如此之高，以至《幸福》杂志调查的 500 家美国公司最大的 10 家中，在 1979 年以前就有 7 家是石油公司。有 7 百 90 亿美元销售额的埃克森公司取代了有 6 百 60 亿美元销售额的通用汽车公司，一跃成为最大的工业公司。况且，石油公司在 1980 年第一季度的利润继续上升，所有石油公司都报告给人以深刻印象的第一季度收益，所有收益都超过了分析家早期乐观的预测和 1979 年第三和第四季度的巨大增长。世界最大的石油公司的埃克森公司创造了第一季度利润为 19 亿 3 千万美元的记录，据信为美国公有公司曾获得的最高季度利润。第二最大的石油公司莫比尔公司报告在 1980 年第一季度营业收入增加 10.5%，达到 9 亿 2 千 2 百万美元或每股 4.34 美元。同时得克萨科公司的营业收益上升 96%，达到 6 亿 6 千万美元。虽然高水平的收益不可能在连续几个季度中都继续增长，可以说，因为石油价格一度迅速增长，石油消费者实际上在协助支付给石油公司股东较高的红利。

牟取超额利润的愿望显然可能导致不法行为。例如，在 1979 年，美国能源部指责，15 家最大的炼油厂自 1973 年抵制阿拉伯石油以来向消费者多索价 52 亿美元，违反了根据价格控制体制各公司必须遵守的 1973 年基准。此项过高索价等于当年美国国内售出的全部石油每加仑加价 5 美分。同一年，莫比尔公司和解了一项指控：在 1973 年至 1979 年间，该公司向其原油买主多索价 1 千 3 百 80 万美元。同意裁决规定以现金偿付罚金 5 万美元，或降低价格，或放弃该公司根据联邦条例有权施行的提高价格。

形势发展到这种情况，绝不是第一次。在 1973 年，中东冲突以后阿拉伯石油禁运时期，也是美国历史上最冷的一个冬季，石油公司宣布最高纪录的利润。例如，埃克森公司第三季度的利润比上一年上升 80%，海湾公司的利润上升 91%。事实上，埃克森公司 1973 年总利润 25 亿美元创造历史上最高记录。而且，不久以后在世界经济衰退时期，5 家美国姊妹公司的全体总经理增加了薪金；1974 年增加额外津贴平均比 1973 年提高 33%。埃克森公司董事长的薪金提高到 67 万 7 千美元，莫比尔公司董事长的薪金提高到 59 万 6 千美元。在 1974 年，阿拉伯石油禁运以后，石油公司趁此禁运之机，试图说明它们的巨额利润是合理的，正如 1979 年它们所做的那样。

在 1974 年，石油公司开始疯狂地刊登广告，来说明它们的利润是合理的。在二月里一天《纽约时报》登载埃克森、海湾和贝壳三家公司三大页广告。它们说明以前的利润太少了；它们需要大规模新的投资以发展能源。蔡斯·曼哈顿银行（即老洛克菲勒银行，专门研究石油统计）估计需要 6 千亿美元开发能源。这使石油利润显得太小了。贝壳公司甚至抗议说，它的利润太低。莫比尔公司总是一个义务的登广告者，最后似乎要放弃树立信誉的试图。该公司在《纽约时报》上登了一篇忧郁的广告，标题是“一个石油人的沉思”。这引起石油工业小小的骚动。它说，“不知道石油公司刊登广告会不会冒近来卑鄙的揭露公司内幕的危险，”并埋怨说，“电视 30 秒钟的新闻报道的不道德行为使我们用一年整版的广告说明也澄清不了”。

莫尔比公司坚持认为，消费者应该为新的开发项目付款，“我们正用消费者为水泵付的款来搞近海如阿拉斯加等地的石油探测。”但是莫比尔公司的抗议并未使人信服，仅仅几个月以后，它宣布为蒙哥马利区的联号商店进行一笔 5 亿美元的投标，并说它正用利润从事能源以外的事业。海湾公司也不令公众信任，它在经济危机关头为著名的灵林兄弟、巴纳姆和贝利马戏团

进行没有成功的投标。（桑普森，1975 年）

因此，不仅石油利润有问题，而且它们在利用利润方面也有问题。在炼油厂一时严重不足的关头，石油公司却不断接管其它行业的公司确实引起严重的道德问题。此种多种经营有两个方向：（1）进入完全无关的领域（2）进入与能源有关的领域，诸如煤碳、铀和太阳能行业。

很多人认为，利润应该用于石油提炼和其它石油开发中去。正如 1979 年卡特总统在肯图斯基巴兹镇的城镇会议上所说，“它们过去所作的就是收买餐馆和收买汽车游客旅馆；它们获得石油利润，而不用来为你们和我开发更多的能源。”（《华尔街日报》，1979 年 8 月 29 日）例如，在 1979 年，长的输油管道令人注目的价格上涨和石油公司获得巨额利润的时刻，埃克森公司以 11 亿 7 千万美元收购了雷里昂斯电气公司。（这一行动引起公众的反对，并不断质问联邦贸易委员关于兼并方面的问题。埃克森公司的一位老职员评论说，石油公司正在无视国家的危机：“为什么因为时事动荡我们就改变基本上合理的发展事业的计划呢？”（《华尔街日报》，1979 年 7 月 12 日）虽然埃克森公司为收购雷里昂斯公司辩护的理由是该公司产品会有助于储存能源，一份内部备忘录说，正相反，这项收购将为与电气设备工业的主要部门进行竞争提供极好的基础。《华尔街日报》（1979 年 8 月 10 日）的一篇文章评论说，“一些观察家相信，埃克森公司兜售新的节能计划是使多种经营行动打入资本货物领域的烟幕。”

埃克森公司在国家能源危机时刻极力将资金投入基本不相关的领域，不是独一无二的。在 1978 年，这 8 大家石油公司控制了美国全部煤储备的 7.1%。如以前指出的，莫比尔公司以估计数额为 18 亿美元购买了蒙哥美利区的百货公司联号。莫比尔公司还拥有美国集装箱公司，到 1979 年它已积累 1 亿美元的不动产。

埃克森公司还控制生产电子打字机和文字处理机的子公司以及几个高尔夫球俱乐部，并且它购买了大片生产铀的土地。大西洋里奇菲尔德公司以 7 亿美元购买了阿纳康达铜厂并购买了伦敦一家报纸《观察家》和一家太阳能公司。太阳石油公司购买一家食品杂货店联号，一家以货易货公司和一家录音磁带生产厂。田纳科公司购买了几家汽车零件公司，几个杏树果园和费拉德尔菲亚人寿保险公司。

为竞争能源而进行的接管是极为广泛的。最近国会的研究表明，8 大家石油公司控制全部证实的石油储藏量的 64%，全部天然气的 60%和已知铀的储藏量的 45%。主要石油公司还拥有美国煤的储藏量的 7%。而且，大石油公司向新兴的太阳能工业投资；大石油公司购买了 9 家生产太阳能电池生产厂中的 5 家，并建立了与此新兴的工业不很明显的关系。现在估计石油工业控制美国国内铜的生产的 63%；铜为制造太阳能取暖设备和冷却系统的重要成分。

实际上，政策上关注的是，寡头垄断石油工业将获得竞争能源的控制权，导致能源价格将会无竞争性，因为它们倾向于处在寡头垄断和垄断企业的地位。此外，许多大公司控制了主要能源，就可以以违反公众利益的方式从事活动。按照联邦贸易委员会竞争局局长阿尔弗莱德·多尔蒂的说法，“如果石油公司控制代用燃料的实际数量，并且以合情合理的自私自利方式行事，它们可以放慢生产代用燃料的步伐，以便保护它们石油和天然气储藏量的价值。”“石油公司关于生产或开发代用燃料作出的任何决定都会必然考虑对

该公司现有石油和天然气储藏量和有关资本资产的影响。”

石油公司为它们的高额利润辩护的理由是，利润将主要用于为新的勘探和钻探筹集资金。美国石油协会报告，花在勘探、开发和生产的资本，在 1979 年上半年，超过收益的 53%。然而，该协会没有象《华尔街日报》1979 年 8 月 29 日的一篇文章报道的那样指出，花在提炼和销售上的资本跟不上近年的通货膨胀。况且，很多炼油厂在美国的花销必须用在消除排放物和改进处理不同的原油的提炼能力。《华尔街日报》1980 年的一篇新闻报道指出，对许多美国大石油企业来说，上一年的创记录的利润（1979 年为 69%）给它们带来的麻烦是个奇怪又令人烦恼的问题。尽管它们的资本预算保持记录水平或远远超过利润，这些公司说，它们拥有的财力比它们能有利可图的支出要多……许多评论家认为，富有现金的石油公司似乎在现有的石油和天然气资产上保守地投更多资本，而不冒勘探或甚至开发代用燃料的风险。华尔街一位分析家说，“石油公司估算，买一桶已经开采出来的石油比在美国找到新的石油要便宜。”

此外，公司提高石油价格表现出十分相似的局面。在 1956 年苏伊士运河冲突的早期阶段，当时可能出现这一情况，即封锁运河将会导致石油短缺。石油公司在相同时间以相同数量提高美国的石油价格。这一行动引起这种猜疑：美国司法部提起诉讼，控告 29 家美国石油公司利用苏伊士危机为借口提高石油价格，但是后来这件诉讼中止了。在 1973 年，联邦贸易委员会指控最大的 8 家石油公司有共谋行为，以固定价格办法骗取公众几十亿美元。在 1979 年底，为石油公司辩护的律师们仍在法庭上为这些控诉进行斗争。在 1979 年，全行业范围的涨价基本上看来是同时生效。同一年，德意志联邦共和国联邦卡达尔局严厉批评大石油公司提高石油价格每桶 10 分，并宣称，如果有真正的行业竞争，不会所有的提高价格都一样。

#### 策划的短缺

这些年，大石油公司反复被指控有限制供应和策划短缺行为，以便竭力提高石油价格。在美国姊妹公司几乎同时以同一比率提高价格，这一事实不言而喻不是由于存在共谋，就是由于有价格领导。在 1979 年，公众指责石油公司非常严重，以致一个国会调查小组和一个总统调查小组开始查清是否有策划短缺以竭力提高价格。因为这些调查和能源部的努力完全依赖石油公司提供的材料。结果永远也弄不清楚。能源部关于大石油公司燃料供应的一份公开报告几乎完全根据公司本身提供的供应和提炼资料。

谢里尔在 1979 年指出，“能源部宣布在夏季石油短缺时石油工业无囤积行为。然而，正象调查所说的，能源部没有作多少调查工作，它仍然是单纯依靠该工业提供的资料，而且不能获得五月份后关于该工业的情报，尽管最严重的短缺是在六、七月份。”

没有一个行业象石油工业那样对其活动如此保密。石油公司却宣称，如果能源部要求的资料都予以提供的话，它们可能被转送到联邦贸易委员会和司法部（可能有一部分为反托拉斯诉讼所用）。

如果政府要知道通用汽车公司有多少汽车存货，政府只须派一名代理人到车库转一转数一下就行了；但是如果政府想要了解例如埃克森和莫比尔两家公司储存多少石油和天然气，则必须询问这两家公司。所获得的统计是不是确实的，这是任何人都怀疑的。政府不可能得到它所需要的资料，能源部寻求真正有用的机密材料时，石油公司往往对该官僚机关提起诉讼，为保密

进行斗争。了解全部情况是个棘手的问题。（谢里夫，1979年）

在石油禁运之后，对1973年石油短缺进行调查的结果，得出有关策划美国石油短缺更确实的证据。《费拉德尔菲亚调查者》从1974年7月22日连续发表标题为“石油：制造的危机”三篇文章，得出以下结论：

1. 几年以前，美国石油公司作出在国外急剧扩大交易的决策，以满足欧洲和亚洲螺旋上升的石油需要。

2. 同时美国石油公司进行世界贸易而告诫美国消费者减少购买，但却强制欧洲和亚洲消费者多买石油，原因可能是欧洲的价高。

3. 美国纳税人正在为欧亚给予美国石油公司出售石油的优惠关税付出代价。在过去10年中，美国纳税人付出的代价估计有几十亿美元。

4. 与石油工业和尼克松政府所说的完全相反，石油短缺不是美国公众在使用能源上的大手大脚，或环境保护主义者的无理要求，而是石油公司和联邦政府懈怠的和拙劣的管理工作造成的。

### 污染

石油公司在污染空气和水源方面长期以来就有可耻的记录。它们经常对环境和如鱼类的自然资源表示轻视的态度；它们不断反对联邦在保护环境上尽的努力，正如下列1978年报告所指出：

愤怒的石油工业的高级职员计划拜访内务部长塞西尔·安德勒斯，埋怨该部颁布的条例阻碍新的近海天然气的生产。此条例打乱了该工业，并要求天然气生产公司获准在从联邦政府租来的近海土地上勘探或开发天然气储藏以前，向内务部递交新的详细计划和环境报告。

谈到政府颁布污染条例，以前贝壳公司的一名高级职员评论环境保护主义者说：“我不得不痛恨那些妨碍本工业事务的人的事例，天知道我们国内需要石油。”因此，政府必须在管理石油工业上谨慎从事。例如，在1978年，环境保护局制定管理炼油厂新的硫黄物回收车间的控制空气污染规定，要在1980年减少年排放量5万5千吨。

为了应付杀死大量鱼类、污染无数海滩并造成其它问题的石油溢出，国会起草了1970年《水源控制改进法》。《华尔街日报》1978年7月20日的一篇文章评论石油公司对污染的反应说：“过去该工业清除工作几乎与联邦水污染法的加紧实施成正比。”1970年《水污染控制法》及其1972年的修正案禁止向通航水域排放石油和其它有害物质，并且要求公司立即报告一切溢出物并加以清除。

最严重的事件之一是，切弗伦石油公司的不受控制的近海井在1970年为期三周以每日6百至1千桶的数量向墨西哥湾涌出石油，威胁路易斯安那的牡蛎河床、捕虾场，野生动物的安全地带以及52平方英里油膜的海岸线。美国内务部长沃尔特·希克尔曾被认为是石油工业的可靠朋友，却谴责切弗伦公司几百次的故意违反联邦条例，包括不在钻塔上安装安全阀以防止喷出。按照标准石油公司副总裁的说法，安全阀会导致加班工作以清除油井。它很费钱。切弗伦公司有人认为，他们能增加生产而同时节省资金。希克尔愤怒地要求召集大陪审团以便对违法者采取可能的最强硬措施，并调查在海湾地区经营的所有50家石油公司的钻探作业。随后联邦大陪审团指控切弗伦公司明知并故意违反法律而犯有9百条罪状。（希尔斯，1971年）

在1970年的立法以前，公司很少出力去清除溢出物。华盛顿美国石油协会一名官员说：“那个时候，我们似乎不关心，也不爱打听。”在公司的确

试图清除溢出物时，它们用粗鲁办法自己动手清除。由于大量的溢出和更严厉的法律要求，建立了新的行业——清除石油和化学溢出物的专门企业。

因此，政府在这个领域里的规章象在其它领域里的规章一样，大部分是对石油公司不采取行动和不负责任作出的反应。第五章提出的材料说明，不论就违反各类法律还是就违反污染法规而言，在所有行业中，石油工业是违反联邦法律和条例次数最多的一个。

骗人的广告

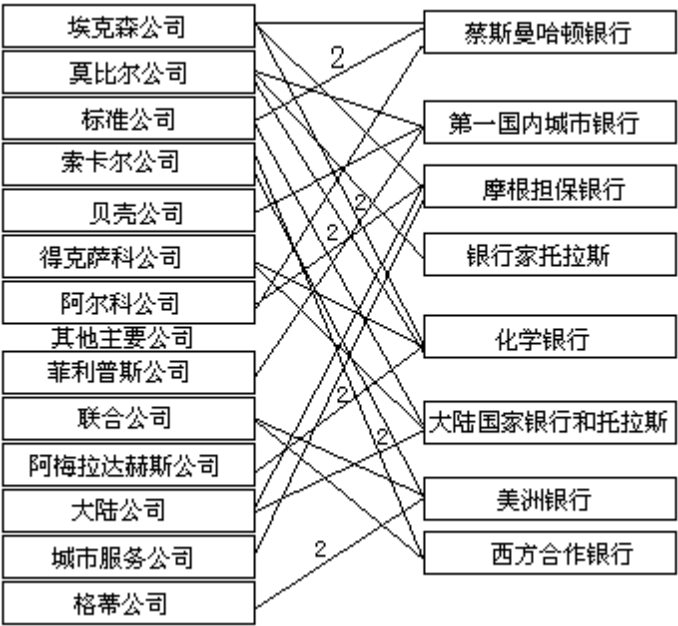
我们注意到，广告中最普遍的做法是试图在产品中制造实际上不存在差别。可能没有比石油广告更普遍和更骗人们的了。一般说来，除去辛烷成分之外，石油就是石油。在商标上确实区别很小，以致大石油公司有时彼此交换天然气，以消除需求方面波动的影响。

连锁董事会

大石油公司的董事会往往与最大的银行的董事会联合在一起。布莱尔作了一张图表，说明 13 家大石油公司的间接连锁。它们的董事在 1972 年也是美国 8 家最大银行的董事，最大的 8 家石油公司中的 7 家和另外 6 家大石油公司彼此有联系，或者与该 8 家最大的石油公司通过间接连锁与 8 家商业银行有联系。见下图。

除海湾公司和索卡尔公司外，所有 8 家最大石油公司在 1972 年通过大商业银行至少与该最大公司集团的另一个成员连锁起来。埃克森公司与 4 家公司连锁，即莫比尔、标准、得克萨科和阿尔科。如同印第安纳标准公司（与埃克森、得克萨科和阿尔科），以及得克萨科（与埃克森、莫比尔和印第安纳标准公司）一样，莫比尔与 3 家公司连锁，即埃克森、贝壳和得克萨科。阿尔科与埃克森和印第安纳标准公司连锁，贝壳与莫比尔连锁。在图表中指出的 6 家商业银行（除美洲银行和西方合作银行外）召开董事会时，最大 8 家公司（除海湾公司和索卡尔公司外）的董事与其最大竞争对手平均 3.2 的董事会晤。（布莱尔，1978 年）

1972 年通过商业银行，大石油公司之间的间接连锁董事会表主要石油公司商业银行前 8 大石油公司



虽然这样的连锁是合法的，但如果某一家石油公司发生连锁有准许紧密联系的情况，则将予以禁止。连锁表示一个可能的手段，以此种手段竞争的石油公司被认为可以为本身利益以反对竞争和公众利益而达成协议。

#### 调研与开发不足

尽管广告上很多宣传说，石油公司的发明创造与技术开发非常先进，很少有企业不能比石油公司更明显地提供创造性的证据。布莱尔指出，在石油生产的巨大革新中，每项革新都是个人发明者创造的，除去有两件是大石油公司协助将一项发明转变为商业上实用的东西以外。催化裂化这一革命性的概念就是一名有高深技术的科学家的产品，他宁愿自己干并为自己干。

1973 年福特基金会的一份研究报告指出，9 家大石油公司比小公司为调研和开发投入与其资本相称的资金还少。顺便提一句，这种形式是法人企业的特征。布莱尔总结说：“最大的石油公司不仅不为调研和开发投入与它们的规模相称的资金，而且它们从投入有限的资金中得不到更多的收益。”

虽然大石油公司的资产和利润是巨大的，它们经常在能源开发上向联邦政府求援。例如，海湾公司拨款 1 百 50 万美元与能源部拨款 1 千 2 百 80 万美元，合资进行一项用西部煤层中的煤生产煤气的五年科研计划。海湾公司估计该煤层有 1 千亿吨煤的埋藏量。

#### 汽车制造业

主要由于拉尔夫·纳德的两篇文章（《任何速度都不安全》和《对你的破汽车怎么办》）的揭露，汽车制造业成为对其缺乏道德，违法行为和普遍忽视消费者安全日益增多的批评的目标。这一行业为美国最有势力的行业之一，它说明商业企业给社会造成大量的值得考虑的问题。

汽车制造业未能达到安全标准，它隐瞒各种零件的成本，因此妨碍消费者经过深思熟虑对喜欢哪个和不喜欢作出判断。汽车制造业不承认高的返修率和由于更换零件取得的高额利润。尽管其内燃机应对空气污染负很大责任，它在防止空气污染上行动缓慢。它对其成问题的效率作过市场调查，以了解消费者的愿望，但是不尊重一个公民作出决定的权利。最后，由于它完全依靠顽固的技术专家体制，它在汽车的技术改进上缺乏创造性和革新性。

（纳德，1970 年）

特别值得论述的是隐瞒成本、欺骗性广告，不可靠和秘密的保证，与经销商不公平的关系以及违反安全标准。对此行业曾提起范围广泛的指控：例如，它被指控利用强有力的影响促使国会为建设高速公路拨款，而同时反对使用公共资金改善公共运输。在 1972 年，《幸福》杂志刊登了一篇指责汽车制造业的文章，摘要如下：

一般汽车制造业，特别是通用汽车公司受到各方面的攻击。这个行业的产品被指责为不安全的。它被指控为污染空气、城市拥挤和农村恶化的主要原因。它是降低美国生活水平的极端实利主义的典型。它被指责其工厂的排放物污染航道和大气。通用汽车公司被谴责极少雇用黑人，而且很少提升他们到管理部门任职。（范德维克，1972 年）

除去福特公司的平托牌汽车案件外，通用汽车公司发动机开关案可能是比最近其它任何案件更有损于汽车制造业的声誉了。在 1977 年，由通用汽车公司经销商卖出的 8 万 7 千多辆奥尔兹摩比尔斯牌汽车，都装有切夫罗莱特点发动机。伊利诺州代表其它 39 个州提出的控诉说，这一行为违犯了美国刑法典第 2310 条第 3 项第 2 款。特别是指控的第一条罪状：



1.被告通用汽车公司刊登广告，并大肆宣传其牌号和标有奥尔兹摩比尔斯商标的汽车的优越性，并且多年来用大量资金刊登广告宣传其“火箭 V8”型发动机的性能和优点，使得该发动机的与众不同、合乎需要并受消费者欢迎是众所周知的和无可怀疑的。消费者包括上述原告购买了 1977 年奥尔兹摩比尔斯牌汽车，并相信它们都装有奥尔兹摩比尔斯牌发动机。

2.通用汽车公司（奥尔兹摩比尔斯部）的小册子，手册、对消费者的广告宣传及其它保证，包括在车辆和发动机上的标志，都明确表明和保证 1977 年奥尔兹摩比尔斯汽车装有该牌号的发动机和部件，它们达到特殊性能水平，并且它们可由奥尔兹摩比尔斯销售商提供保养和维修。消费者包括上述原告有理由相信这些肯定说法和保证。

一封给通用汽车公司总裁的信中，叙述典型的消费者在这些做法上受的挫折（摘自法庭记录）如下：

我们感到特别心烦，因为驾驶了 15 年福特车和最近驾驶 15 年切夫罗莱特车以后，我们现在要买辆奥尔兹摩比尔斯车。我丈夫总想要一辆奥尔兹摩比尔斯。我们认为我们现在达到这个水平了。你们确实必须承认你们的广告把奥尔兹说成是更有声誉的汽车。

我们多年来听说过“火箭”发动机或“火箭”奥尔兹摩比尔斯。我每次开车库门时，我都想到这一标志——火箭在我尾灯上，火箭在每个车轮上，火箭在方向盘上和仪表盘上。在我驾驶时，引擎罩上立着的装饰物突出地展示另一个火箭。我到处有火箭可就是在我真正需要和希望有个火箭的地方偏偏没有，那就是在引擎罩下边——我的汽车的心脏所在的地方。

切夫罗莱特发动机和“火箭”V-8 之间当真没有区别吗？“火箭”V-8 仅是负责广告事务的经理心中创造出来的神话吗？我认为你们有责任证实两种发动机之间完全没有区别。显然，这件事要由法庭解决，我只能希望正义必胜。事到如今，我不得不有些认为，我们受骗了！

在 1979 年，通用汽车公司同意联邦贸易委员会作出的禁止这类欺骗性做法的同意裁决。此裁决特别要求每辆通用汽车公司生产的汽车都要说明制造发动机的部门，并禁止该公司虚伪陈述达到任何标准和选择部件的可能性。如违反此裁决，每辆车被科处 10 万美元以下的罚款。接受此项裁决时，通用汽车公司并不承认有违法行为。这件 1978 年各州共同诉讼的解决办法是要求该公司付给每辆有缺陷的车的所有人 2 百美元，并对发动机或其它部件保用三年或行驶 3 万 6 千英里。因为此项解决办法不令许多该公司的消费者满意，后来被撤销了。由此可见，对法人的不法行为甚至采取比较严厉一些的措施，也不能充分赔偿受害的公众。

美国汽车制造业经常出现的问题的另一个事例是，1980 年克莱斯勒公司与联邦贸易委员会达成一项协议，支付估计 4 千 5 百万美元，为修理大约 20 万辆 1976 至 1977 年制造的汽车上的保险杆。此项协议和解了联邦贸易委员会的指控：该公司违反了联邦法律，因为它没有透露过早生锈的可能性，也没有透露它在某些情况下免费更换了一些保险杆并支付了人工费用。这些保险杆指的是在售出后三年中由于防锈设计不良而生锈的保险杆。铁锈腐蚀了靠近收音机天线处的保险杆，并且此种铁锈是防锈处理无法防止的。在 1980 年，国家公路交通安全局报告一项有关汽车缺点的初步调查结果，这一调查结果能最终导致回收 2 百万辆福特轿车和载重汽车。这些车辆由于传动问题使车辆向后滑行。该局声称 1 千 1 百起伤害事故，3 千 7 百件意外事故

和 1 万件控诉均归因于传动问题。这项回收将是历史上最大的一次，也是 1972 年通用汽车公司回收装有缺陷的发动机的汽车数量的三倍。此案件目前仍在审理中。

#### 不必要的变换式样

对汽车制造业来说，变换式样是特别赚钱的手段。因为由于技术停滞往往不能考虑真正的改进，每年都进行一次装模做样的、引人注目的改进，尽管这种做法越来越成为重新安排一些骗人的花招而已。经常是在外形上改变式样，使得原有的汽车很快显得式样陈旧而新车部件确实提前老化。通用汽车公司的一名经理称这种做法为“效率高的、人为的商品废弃”。这种人为的商品废弃的成本转嫁到顾主身上两次：第一次是把变换式样的成本加在汽车的价格上；第二次是因式样变换，汽车不必要的迅速降低价值。

汽车制造厂家不愿意透露变换式样的事实，尤其有关变换式样影响多少价格的事实。如果消费者们知道买辆新车要多花几百美元，他们会不会同意，是值得怀疑的。消费者们真的需要式样新颖，而不需要安全保险杆，比如，如果他们知道在每小时 3 英里的速度碰撞以后修理费要 2 百美元的话？

汽车制造厂花大笔钱去登广告，宣传象内部和外部式样以及舒适的装备这些可有可无的东西。这些广告费于是以更高的价格转嫁在消费者身上。一位医生作为证人在一个参议院的委员会上作证时提出证据，令人不得不得出这样的结论；即：为当代汽车设计出来的鸡蛋壳式的精致装饰的外形，要花去美国公众数十亿美元的修理费。他说：“今天汽车买主为享有一部汽车要花两倍的价钱，而这种车的车头和车尾设计的象广告上或展览室内的法式糕点，而质量却象古玩瓷器或铝箔一样，一碰就碎。”（哈登，1973 年）

#### 秘密的担保

大多数汽车买方只知道新车的一般担保，此种担保包括里程数和使用期限。然而，有些制造公司可以发给包含某些厂方缺点的担保书，例如保证传动系统和水箱在行驶 5 万英里内不出故障；但是消费者不易了解其车辆上是否有秘密担保。汽车安全中心估计，汽车制造厂有将近 3 百张秘密担保书。尽管有些例外，经销商接受指示只为反复或强烈要求修理的车主免费修理故障。不了解秘密担保的车主可能要花高昂的修理费用。在新车担保期满后，很多新车的车主把车送到独立经营的修理厂去；因为他们没有向制造公司索要担保书，甚至当他们把车送到经销商那里，也不予修理。

例如，1978 年，有人询问通用汽车公司为何不通知车主有特别担保书，一位公司发言人说：“我们认为，通知个别车主在很多情况下是不现实的。甚至他们的车什么故障都没有时，特别担保书也会使车主产生歇斯底里或恐惧感。”

#### 与经销商不公平的关系

汽车制造业中某些部门助长实施不道德做法，甚至犯罪行为。该行业的上级领导部门，即制造厂，规定一些条件使得该机构下层，即经销商，违反道德准则和法律。法伯曼在 1975 年把这种商业环境称为“犯罪的市场结构”。制造厂家以施加出售新车的压力，同时忽视为旧车服务的手段，造成这种局面。例如，他们十分强调销售定额，而很少强调售后服务；因经销商不能满足销售定额而不是因为其售后服务不佳，撤销了经销特许权。想出很多竞争方法以刺激销售，并且以奖励节省担保预算的经销商的办法组织地区性竞争。强加给经销商的是价格政策，它要求高额的和低单位的利润。这项政策

给制造厂家获得高额利润，但给新车经销商在销售方面带来很大压力。经销商不得不在销售低利率的新车过程中不断补充流动资本，因此减少了在更有利可图的库存旧车上的投资。

迅速周转资金的必要和销售新车的较低利率，可促使几方面的违法行为。法伯曼在 1975 年列举了许多这类违法活动。（1）经销商因新车的低利率被迫向制造厂家递交欺骗性的担保修理业务报告表，以求得补偿，但经常与制造厂方代理人发生冲突；（2）经销商通过欺骗性的服务业务，以取得补偿的利润。修理服务的欺骗手法包括：为实际上没有花费的工时索费，为实际没有做的修理活开帐单，更换不须更换的零件或使用再生零件而按新零件价格开帐单。经销商指责制造厂家对服务持伪善的态度。按照原任消费事务的总裁特别助理维吉尼亚·克瑙尔的话说，本地汽车经销商抱怨说，制造厂家一般不关心修理服务，因为如果他们关心，他们就要充分补偿经销商为售前检查和担保服务做的工作。制造厂家试图保持服务成本到最低水平，竟然有一次通用公司为了补偿经销商们的修理服务，解雇了切夫罗莱物西区办事处的全体工作人员，因为他们与反对制造厂家的 60 名经销商发生冲突。（3）经销商试图以佣金制度补偿新车的低利率，该项制度是新车经销商的旧车部经理可以向他们供应旧车的旧车批发商强索佣金。（4）批发商反过来与零售商串通以卖空手法取得不记帐的现金。

可以增加第 5 类违法行为：以超过原车主应付的价钱加上代销费，出售重复占有的汽车，但经销商不退还原车主超额收入。在 1979 年，联邦贸易委员会对福特公司波特兰经销商作出裁定。行政法官认为，此种做法是不公平和欺骗性的，把这称为“不道德的，不合乎职业道德的和无耻的。”根据《华尔街日报》的一篇文章所述，此项裁决最后将适用于美国 2 万家汽车与卡车经销商出售重新占有的汽车和卡车。联邦贸易委员会估计，此项裁决将为原车主索回数百万美元。

#### 安全与式样比较

在美国，每年有 5 万 5 千多起死亡事故，4 百 50 万起伤害事故。然而，总的看来，汽车制造业不愿意将它的技术力量和资金投入到研究生产安全汽车上去。因为买主看不见安全，安全只是在车辆的制动器、轮胎、驾驶系统等部件上设计的。该行业得出结论说，安全不一定促进销售。促进汽车销售的不是安全，而可能是美学。

这种推测不一定是正确的。在 1966 年《国家交通和汽车安全法》通过前十年，福特公司表示，公众愿意买安全。该公司在有关安全特点的新闻发布会上指出：“因为五种安全特点中有两种——防撞垫与座位安全带——可供消费者选择。统计售出的数量即可计算需求量。得出的需求量甚至使持乐观态度的福特公司职员都大为惊奇。在福特公司历史上从来未有过可供选择的特点在第一年就流行的这么快。例如，1956 年生产的全部福特汽车的 43 % 被订购时要求装有防撞垫。”该公司高级职员估计，如果公司不发起安全活动，福特公司要少卖大约 20 万辆车。然而，后来竞赛取消了安全项目，因为通用汽车公司成功地压服了福特公司在畅销年的半路途中放弃关于安全的广告宣传。

在汽车制造业中，缺乏竞争助长了反对改进。几年以前当通用汽车公司总裁艾尔弗雷德·斯隆拒绝考虑使用安全玻璃的意见时，上述观点就清楚了。他说，“我们的目的纯粹是暂时性的。安装安全玻璃的最后结果会使我们资

本的收入减少，而公众会得到花费每一美元所得的更多的价值。”例如，国家公路交通安全局在 1979 年不得不重申 1973 年规定的必要，该规定要求安装每小时 5 英里的安全保险杆。

汽车制造业常常声称，事故不是有缺点的汽车而是驾驶人员和公路条件造成的。在这方面，政府可能被提供错误的情报。例如，通用汽车公司曾介绍给国家公路交通安全局关于驾驶人员安全带的危险性的影片和资料，试图以此影响该局不实施一项强制设置驾驶人员安全带的标准。然而，沃尔沃在瑞典完成一项研究，说明：在前座乘客用驾驶员安全带和缚在大腿部的安全带的双重管束时，在以每小时 60 英里以下速度的撞击力的 2 万 8 千起碰撞事故中，没有发生死亡事故；但是乘客没有用双重安全带管束时，在以每小时 12 英里的低速度的撞击力碰撞中却有死亡事故。

生产和销售福特公司的超小型平托牌汽车，说明安全与利润对比的典型例证。在 1978 年，在国家公路交通安全局检测决定，福特公司的平托牌小汽车大量漏油，并且在中等速度的车尾碰撞中容易爆炸起火以后，政府强制福特公司回收 1971 年至 1976 年生产的 1 百 50 万辆平托片轿车。据 1972 年保守的估计，平托车的容易起火的汽油箱对 5 百人因烧伤致死应负责任。如果他们的车不爆炸起火的话，他们不会严重受伤致死。

平托牌小轿车是福特公司为与强大的沃尔科斯基瓦根公司竞争有利可图的小型汽车市场时想出的对策。生产平托车的时间从正常的 43 个月减到 25 个月，因为福特公司想要在展览厅中展出 1971 年模型。为了完成这一目标，安装程序与设计、技术监督和保证质量测验同时进行，代替了先进行保证质量测验然后安装的标准程序。在生产前就已进行安装之时，福特公司的工程师们才发现，在碰撞试验中车尾碰撞容易使平托车的燃料系统破裂。

该公司继续生产此种轿车，并且花了八年多时间终于游说成功，使政府没有通过安全标准。不然安全标准将纠正这一问题。后来，因为烧伤事故的诉讼案件开始增多，而且要求在安全方面立法的压力加强了，福特公司才作出可靠的内部成本与利润分析，指出各种安全改进都太费钱。福特公司发现，花 11 美元进行安全改进就会使平托车不易起火，但成本比安装这一装置所获利润还高，即使这些装置会减少汽车起火、减少烧伤致死和减少烧伤；因此没有安装安全装置。在 1977 年，政府终于实行了安全标准；平托汽车现在有了防爆裂的油箱。然而，福特公司被迫进行大量的回收。

福特公司为平托车承担的责任的确特别大。烧伤和死亡的诉讼案件给该公司造成总计 10 亿多美元的损失，并且在 1980 年以前该公司已经受到一些损失。一位加利福尼亚州法官在对福特公司一个案件的判决中，判处 1 亿 2 千 8 百 50 万美元罚金。该案件是 1972 年平托汽车一次起火事故造成一名妇女死亡和一名 13 岁男孩严重毁容。后来法官将罚金数额减至 6 百万美元，而福特公司在 1980 年仍在上诉。在此案中，律师们提出证据说明，该公司只要每辆车多出 11 美元成本，就能大量降低危险性。在 1980 年 3 月以前，福特公司已经为诉讼和回收平托汽车支付 5 千多万美元。

在 1980 年 1 月，福特公司在印第安纳州因被指控犯有三项过失杀人罪受到审判（根据印第安纳州法律最高罚金为 3 万美元）。该案件是 1973 年生产的平托轿车在尾部被一辆大卡车碰撞以后爆炸起火，造成三名妇女死亡。该公司被指控制造危险的汽油箱系统并知道它有缺陷而不纠正或提请车主注意这一危险。这个案件是美国企业法人第一次因产品责任问题被提起刑事诉

讼；尽管最高罚金额比较小，福特公司花了估计有 1 百万美元为自己辩护。它担心定罪将在以后的民事损害赔偿诉讼中导致承担更大的责任。

在 1980 年 3 月，陪审团作出无罪裁决。一位陪审员解释说，虽然他认为平托汽车是一种不顾后果的车，但是不能证明该公司没有以它的财力回收这类汽车。在审理中，公诉方坚决认为福特公司的许多文件都说明该公司知道平托车的缺陷，但这些文件没有被采为证据，因为它们都是涉及安全标准示范年代而不是开始实施安全标准的 1973 年。

尽管这次宣判无罪，许多观察家认为，这个案件影响在法人承担产品安全责任上应值得考虑的问题，而不只是单独汽车制造业的问题。平托案件创立了在产品安全问题上法人方面有可能承担刑事责任的先例。按照设在华盛顿的汽车安全中心执行主任克拉伦斯·迪特罗的说法，公司现在应更加注意成本与安全利益的关系，汽车制造厂家应加快回收工作，和自愿达到安全标准。实际上，这一辩论仍在进行。法人在承担风险上的考虑已经向更有利于消费者方面转变。反映这一转变的确实效果的程度如何，则拭目以待。

#### 制药业

健康与数百万人的生命的确全靠制药业的产品。美国人每年为处方的药品支出数十亿美元。任何一年，估计都有 3 万人死于药物反应，其中 80% 被认为是可以防止的。另外，每 10 万人中有 50 人死于抗药物类的细菌，他们病情的急性发作是滥用或超过剂量服用抗生素的刺激造成的。另外估计，18% 至 30% 的全体住院病人因药物反应使住院期延长一倍。每年将近 1 百 50 万人因药物反应而住院治疗。

根据联合国对多国制药公司的一份研究报告，有证据证明，发展中国家为药品多付了款，多国公司不进行充分调查研究是否符合第三世界人们的基本药物需要，以及这些国家的人民被利用为多国公司未经本国批准的药品的实验对象。制药公司根据尽量索要消费者能付的价格而不根据收回（并取得合理利润）生产和销售的实际成本的原则，来固定和操纵全世界的药品价格。一位联合国前任发展中国家犯罪学专家说：

在发展中国家操纵药品价格的影响往往是灾难性的。多国公司提供他们大部分药品的需要，实际上没有试验药品的实验室设备，很少能得到生产成本的情报。这些公司通过本地代理商操纵市场。代理商们的委托人多半是没有个性的人并有很大权势，足以能够越过法律或法令的障碍，进行说服、贿赂或串通当地政府有权势的官员。在发展中国家，立法以保护消费者还是遥远的事。因此通过大量的印刷品，公司付资在报纸与专业性刊物上登广告，通过被认为是亲自访问过医生、牙科医生和药剂师的代表人物……实行严酷的销售制度。世界卫生组织指出，一个庞大的牛奶食品联合企业推销其婴儿用牛奶的方式，有损于许多发展中国家的用人奶喂养的正常习惯。同样众所周知的一件事是，若干多国药物和食品公司与在澳大利亚和东南亚销售染上沙门氏菌属的婴儿牛奶食品有关系。无法了解在东南亚的国家中，有多少营养不良的婴儿因服用此特殊类型的牛奶食品而死亡或受严重影响。在合法生产和销售药品的世界表示出新的担心；他们担心的是：在某些发达国家因安全和效应原因未被批准的药品，可被许可向第三世界市场出口，使多国公司可能造成（比喻上的）杀伤。

（皮莱，1979 年）

《华尔街日报》一篇报道指出，在第三世界保卫消费者利益是落后的，

并且“工业化国家显然不设法减少出口在本国受限制的产品。”

美国禁止的狄氏剂、艾氏剂、氯丹等毒性高的杀虫剂，以及先进经济制度的国家限制的化学药物和药品，在马来西亚自由销售……道化学公司在此地销售四环素，并为儿童列举出剂量。其他销售商警告说，四环素能使儿童牙齿变色，并且孕妇在妊娠下半期和 8 岁以下儿童不宜服用。道化学公司在马来西亚销售的四环素包装内的说明书上，未提这一危险性。（《华尔街日报》，1980 年 4 月 8 日）

美国的制药业从事许多不道德做法，如过分推销，虚伪和骗人的广告，劣质产品，不合理的调查和检验以及过分的标高价格。

#### 过分的推销

制药业被指控使用密集的广告宣传和推销活动影响医生和公众的方法，鼓励服用药物。约有 60 家制药公司每年在美国花费 7 亿 5 千多万美元来影响和说服 18 万医生使用它们的产品。合法使用药物的上升主要是制药公司和公众要求医生开药方以解除日常精神紧张问题的结果。在 1972 年，国会就制药业问题举行意见听取会后，参议员盖洛德·纳尔逊说，“美国变成一个不合理服药丸者的国家，把责任推到公众和制药公司上。他还说，制药公司应该受到揭发和谴责。美国人似乎因为有点疼痛、精神紧张、忧虑以及日常生活上的一般紧张情绪，就要吃药。结果是，我们服药成瘾，不管需要不需要都要服药。我们建立了药物文明，许多美国青少年仿效其父母的做法，也服药。”（《威斯康星州日报》，1972 年 12 月 5 日）

广泛的服药综合症是广告鼓动的结果。在 1972 年，麻醉剂和危险药物管理局局长说：

从日初到深夜睡前的祈福，美国公众受到收音机和电视的广告节目的连珠炮似的袭击：动人的小巧声音，逗人的小品，以及提供治疗真正有病或想象有病的轻微现象药品的劝告——逃避现实的忧郁的劝告。一般家庭药箱对这种大量的宣传活动提出证据。一排排的大小药丸和药片的药瓶是对曾以有能力在追求幸福的命运中克服困难著称的社会一个悲惨的评论。（《威斯康星州日报》，1972 年 10 月 5 日）

一位联邦电信委员会委员尼古拉·约翰逊称电视为吸毒国家的主要推行者，并催促为制定管理电视药物的法规发起一场群众运动。

#### 虚伪和骗人的广告

在药物广告上时常出现虚伪的主张和虚伪陈述。例如，生产安乃近的怀特霍尔制药厂从事耗资的推销活动，来吹嘘其产品比其它产品的优越性。该公司宣称，这是基于每片安乃近含有将近 2/3 的阿斯匹林和 1/3 的咖啡因。然而，安乃近在控制头疼的说法据说是没有科学根据的。另一个事例是粮食和药物管理局报告，伊顿·梅尔茨制药厂生产的一种避孕药恩卡尔奥沃尔与该公司所说的正相反，比竞争的药厂所出售的类似产品没有更大效力。伊顿·梅尔茨制药厂自动改变了包装内的说明书，强调服用方便而不强调更大的效力了。

正如我们曾经指出的，广告也可能是骗人的。例如粮食和药物管理局控诉赛尔斯公司案件。粮食和药物管理局指控赛尔斯公司在其两种治高血压的药品（回旋内脂和氢氯苯噻嗪合剂）作广告宣传中无视重要的安全问题。该公司的广告含义是，此两种药可为医生首先选用的治高血压的药品。然而，正如该药标签上说明的，推荐在服用其它药物无效后再服用该药。赛尔斯公

司因此同意改正其广告宣传。

甚至有制药厂明知可能有副作用时，仍然大肆推销某些药品，说副作用可以减轻或不明显。推销活动有时好似与粮食和药物管理局公布产品评价竞争。例如，理查森·梅里尔制药公司在 60 年代初期推销梅尔/29 药品，尽管它知道该药有害的副作用，包括妨碍正常性功能、脱发和发展白内障。该公司推销员受命向抱怨此药有副作用的医生解释说，副作用是病人服用其它药物引起的。

#### 低劣的质量

药品质量的管理提出种种问题。在 1971 年粮食和药物管理局回收或强制回收 702 种低质量的产品。自 1970 年后，回收量增长了 100%。药物产品或多或少含有标签上指明的有危害性的活化剂。为贫血症处方的含铁化合物发现在肠道内不易分解，因此此种化合物没有益处。抗生素与所谓有效成分合起来，但此种成分与作用剂起化学反应，而妨碍吸收。有些药物产品用迷惑人的标签，以致一种药品以完全不同的产品的标签出售。有些产品甚至污染上有害或致命物质。

制药厂的规模、经验和名誉都不能作为产品质量的完全保证。例如，无菌静脉注射剂溶液被发现污染上细菌，因为它们一向是先敞口后密封的。在给住院病人注射以后，这种污染溶液在很多情况下造成血液中毒，甚至死亡。调查揭露出艾博特公司生产的静脉注射剂溶液使用他人的标签并有污染等问题的历史。对该公司的一项调查指出，它在保证检验药瓶上管理不善。然而，粮食和药物管理局决定，不向司法部建议提起刑事诉讼。

粮食和药物管理局最常使用的禁止销售低劣质量产品的办法是所谓的自愿回收。实际上这给制药公司选择的机会，或者从市场上撤回有缺陷的产品或者最终面临民事或刑事诉讼。从 1966 至 1971 年，粮食和药物管理局回收或强制回收了 1 千 9 百 35 种药物产品，其中 8 百零 6 种是因为污染或掺假，7 百 52 种是因为效力过高或过低，以及 3 百 77 种是因为标签混淆。很少有病人了解是被应回收的药物致伤或致死的，因为证据不足，不知道有多少伤亡归因于药物反应或有毒的副作用，然而伤亡事实上是错误标签、过高效力、过低效力或污染的产品造成的。公众和大多数病人一般都不了解哪些制药公司回收哪些产品，并且该制药公司的名誉依然是清白的。

#### 不合理的调查和检验

在一些制药公司或药品调查公司中，药物产品调查可能是有偏见的、质量低的、严重不足的、甚至不存在的。因此，投放在市场上的一些产品可能是有危害的。粮食和药物管理局和通用会计局在 1976 年的 2 百 38 名临床调查药品的人员的调查研究揭露出，四分之三的调查员不遵守一项或几项法律要求。例如，28% 不遵守以前批准的调查设计，这种做法可使试验结果无效。35% 没有得到病人同意作为实验对象，50% 没有保持发明人送来的和实验对象用过的准确的药量记录，12% 没有适当监督其调查工作，以及 23% 没有保持正确反应病人在调查以前、当中和以后情况的记录。由于药物检验中虚伪的或草率的调查，粮食和药物管理局在 1980 年加紧了对药品研究的管理。《华尔街日报》（1980 年 5 月 15 日）的一篇文章指出此种不充分的药物调查有很高的事故发生率。

制药公司经常雇用独立经营的医生来测验新药对病人的安全和效力。这些公司利用有利的调查结果赢得政府批准销售产品。由国家估计的 1 万 2 千

名临床调查员中大多数进行诚实的科学调查，但可能有多达 10% 的调查员不务正业，这是根据美国粮食和药物管理局的官员说的话。

要求执行调查药品生产程序的重要任务的人员应该具备的资格，有时好象比要求调查其它重要法人问题的任务的人员，包括法庭上法人代理人，具备的资格不那么严格。有些药物调查员的证件可能是值得怀疑的。如理查森·梅里尔公司的子公司维廉·梅里尔的事例。在 50 年代后期和 60 年代初的梅尔 29 案件中，梅里尔病毒和病理实验室主管人维廉·金“博士”对其工作是十分不够资格的。在他的前任退休以后，显然从未获得博士学位的金“博士”接替了对实验室在动物身上作换血试验这样重要的事务进行审查和评价的任务。

制药公司或甚至所谓独立经营的实验室进行的调查可能得出有偏见的结果。例如，在 1978 年，工业生物实验室，以前一个庞大的推测可能是独立经营的企业，被联邦调查人员指责在过去十年中篡改数据并进行任意的调查。政府管理机关要求对工业生物实验室提起刑事诉讼。调查出该实验室有不道德并可能有非法行为，特别令人不安，因为负责禁止销售不安全产品的联邦管理人员一向认为该企业有大公无私的气氛。在 1979 年，联邦大陪审团控告另外一家独立经营的实验室——生物统计学试验室，其董事长和四名前高级职员，在为癌症和某些新药的毒性作动物试验上伪造调查报告。生物统计学试验室两名前经理在联邦法院承认有罪密谋伪造动物试验报告，为的是说明某些药品是无害的，而实际上并未作过试验。

#### 过分标高价格

制药公司在美国的收入中至少有 20% 花费在推销上。相比之下，该行业的收入中仅有约 9% 用于调查研究。然而，就是这样的调研费，许多制药公司还强调说它们的产品的标高价格（即成本与价格之差价）是合理的。例如，由谢林公司销售但同一家法国公司鲁斯尔公司生产的一种激素药物的标高价格，在 1959 年，估计为 7,079%。谢林公司总裁声称，这一标高价格是为了资助公司的调查研究和发展计划而定的，事实上这种特定药品是从一家外国公司得来的并且谢林公司没有对它进行过调查研究。

制药公司无疑在提高医疗费用上起了很大作用。在 1975 年至 1979 年，凭处方出售的药品费用增长 30%。为了销售药品，大制药公司采取以下办法：

欺骗的推销活动，使医生和药剂师不敢为廉价的普通药品处方或配方……菲泽公司给医生们送去推销材料，推销其治头晕的药物，而此药有好几种普通的同类产品。菲泽公司声称，它自己的试验说明 17 种普通药品中有 10 种不符合效力标准。（安德森，1979 年）

粮食和药物管理局的官员说，普通药品与昂贵的和名牌的药品对消费者同样安全。

许多美国制药公司在外国以过高价格出售药品；另一方面，在美国以国外价格的部分价格售给消费者。在 1968 年至 1970 年间，关于在哥伦比亚的跨国公司及其营业的官方调查揭示出，它们的价格超过现时世界价格好几倍。例如，美国默克—夏普—多姆公司在哥伦比亚每千克激素药物索价是 31 万 9 千美元，而在别处索价是 7 千 5 百美元。又例如，镇静剂利眠宁在哥伦比亚售价是欧洲市场上的 65 倍。后者罪行很难指控为非法定价。结果是，17 家公司被科处罚金总计约一百万美元。与提高价格相反，在一些发展中国家，



药品以下降很多的价格出售。例如，有名的镇静剂在美国 5 毫克一粒的售价是大约 5 至 15 美分，同样剂量的镇静剂在印度售价是约 1 美分。

#### 加强政府管理

有人提议，制药业在药品调查研究上固有的许多问题通过政府加强干预可能得到缓解。在 1971 年，参议员盖洛德·纳尔逊建议成立国家药物检测和评价中心，由政府资助的调查人员进行新药的安全、效力和生物学可接受性的试验。一种新药在获得批准以前，必须证明比市场上同类产品更安全、更有效或更便宜。这样做将会消除或减少“仿效对手”的产品生产，使医生易于接受新药，并且削减价格。参议员纳尔逊的议案还建议编辑一部国家药物纲要来规定市场上的一切合法药品，并列举普通名称的药物。此外，《美国药典》将只把联邦机关可能买到的，或其价格可能为医疗照顾项目、医疗补助项目或其它靠税收资助的项目偿付的那些药物编入目录。而且，新药厂在开业以前必须通过审查。有人提供可供选择的建议，联邦政府本身并通过粮食和药物管理局或国家卫生研究机构，应该进行一切必要的药物试验，来证明安全与效力。这种办法可能消除制药厂出资调查的偏见。另外，因为试验的费用将会由纳税人承担，药品应以较低的价格出售。从而，那些最需药品的人，也就是靠固定收入的老人能够买得起。结果也应该是，医疗照顾项目和医疗补助项目的支出将会减少。

希尔弗曼和李提出几项措施，使认真负责的制药业可改进其产品：

1. 重新检查各公司的调查范围，以确定是否它是既为本公司也为公众利益着想。

2. 尽量不发展或销售仿效对手的产品。

3. 改进为批准新药提交给粮食和药物管理局的证据质量。

4. 撤销其用药专业的主要教育家的任务，将此任务转给卫生各个专业，并为在临床药理学、临床药学和进修方面发展各种项目提供补助金。

5. 取消免费分发药物样品的做法，应有处方权的医生的要求的不在此例。（有些公司已自动取消这一做法。加利福尼亚州以法律禁止此种做法。）

6. 减少推销药品的数量并改进其质量。承认这一事实，即至少有些零售商越过了客观现实的界线。

7. 减少向公众推销的数量并准备应付这一可能，即公众可能要求广告宣传的药品与药品本身同样的安全和有效。

8. 考虑这一迹象：该行业可能在不自觉地劝诱医生开超剂量的抗生素、特效镇静剂和其它药品的处方以及索费上起主要作用。这涉及一项“骗局”活动，目的在于凭空想出新病可用旧药医治和无须医疗的小病也要医疗。

9. 逐步停止使用牌号名称。如果公司引以自豪的话，只用普通名称加上公司名称的标签销售药物。

希尔弗曼和李断定，只有法律定出规定，或者该行业看出继续这些做法不再有利可图时，制药业才会作出反应。现在我们会就要看到通过政府资助的卫生计划的进一步扩大，使用经济杠杆，来管理制药业。

本章评论的迹象描述了美国三大工业严重违反道德与法律行为的清晰情景。在此三大工业中，最大的公司往往将其经济实力用在各个方面，包括石油工业中当前公众集中注意的关于策划的石油短缺、牟取暴利和其它问题的指责。汽车制造业和制药业也被指责有不公正的牟利行为，包括前者的不必要的变化式样和修理上的欺骗，和后者的高分标高价格与骗人的广告宣传。

然而，汽车和药品的生产厂家在法人道德上应值得考虑的问题中又增加了一个方面的问题。生产危险的汽车和药品揭示出对消费者的安全不够关心，并且这类违法行为与纯粹的经济犯罪不同，带有严重人身伤害的很现实的可能性。

假如该行业真无能力消除对经济、社会和人的福利的威胁，政府有必要进行干预，来管理商业事务。商业时常批评规章条例不充分，琐碎和不注意成本与利得的限制；这些批评有时被接受了。但因为大公司活动的潜在有害影响，近几十年来，十分扩大，所以很有必要对滥用权力加以抵销性的限制。然而，采取各种限制产生某些重要问题：公司高级职员为有组织的违法行为承担相应的责任和对经理适用刑事制裁。关于这些问题，我们在下一章将加以论述。

## 第十二章 公司经理与刑事责任

负责管理法人活动的法律机关按惯例一直将法人视为有别于经营公司业务而独立的人。这种法律上的虚构限制了社会为了公共利益控制企业的能力。公司经理可随意支配巨大的财富和无数的职工，而这二者的结合在某些意义上可能意味着控制消费者、一切工人团体、甚至政府的生活。凭借跨国公司的巨大规模和公司管理部门所控制的广泛范围，公司经理实际上组成一个单独的小政府。然而，他们很少对其支配的法人活动负个人责任。例如，为本书所作的调查表明，在一切执行活动中，公司高级职员因未能履行该法人的法定职责而被定罪的，只占其中的 1.5%。在 56 名被定罪的经理中，被认定犯有违反联邦反托拉斯法罪行的占 91%，犯有金融或税务方面罪行的占 5%，犯有违反联邦食品和药物法规罪行的占 4%。

法人的道德和法律问题在很多方面产生于使所有权与经营权相分离的现代法人组织结构。如前所述，典型的法人是由一批领薪金的经理管理的、具有很多部门的企业。董事会除雇用和辞退高级管理人员外，很少直接行使权力。一般说来，董事会下面有管理部门。所以，公司经理对有关生产、投资、定价和销售的决定上有很大的自主权。

跨国公司的一些头头们实际上享有无限的权力。乘坐私人飞机周游世界，乘坐高级轿车从一个会场赶向另一会场，能立即拿出数百万美元支付他们认为合适的开销。驱使他们的是一个压倒一切的目标——增加公司的利润。这种经营方式有些优点，但他们无暇顾及道德反映。这些跨国公司经理既不是贪污者，也非窃贼，但在旅行、压力和野心的激情中，他们失去权衡股东的需求（赢利）与公认的道德行为准则的能力。（格沃茨曼，1978 年）

对管理部门实施非法行为的压力

一位分析法人不道德行为的权威分析家指出，公司经理最初都是诚实的，直到他们陷入现代法人的“不定形状”中才发生变化。他们只有在部分地失去其自身的个性之后才实施不道德行为。多数商人可能与工人一样以相同的道德观对待工作，但在商业界，不同的奖惩体制在发挥作用。效益的最后检验标准是公司利润，不是道德。破产则意味着最后的失败。马登（1977 年）分析了影响道德行为的一些力量：

如果外部力量驱使经理去应付新的竞争挑战，内部力量则推动经理去学习如何行使权力来达到外部环境决定的目标。老调重弹，在公司内部管辖经理的是投资分析家紧紧监视的公司帐本的盈亏结算线。学校、俱乐部和职业阶梯都面向这一盈亏结算线代表的价值。这项价值是在权力斗争中凭制胜绝招获得的。在集体管理的公司（管理部门）的仪式和行动的说服下、商业贸易团体和政策机构使公司内部与外界结合起来。

美国管理协会进行的一项研究查明，在所调查的 3 千名经理中，大多数人“感到承受着使个人行为准则服从公司目标的压力”，但是他们觉得“商

---

虽然本书所谈的人在一般意义上指的是男性。事实上，大多数公司经理都是男性。公司习惯上只雇用妇人作秘书和文书工作。实际上一直没有高层的女性公司经理参与违法行为的实例。这肯定是法人歧视妇女的部分反映。在担任经理职位后，他们对法人道德风气更为敏感。另一方面，身居高位或接近高位的妇女仍是雇用上的装饰品。因此，公司为使她们采取不道德或非法手段以取得成功而施加的压力，在程度上就不同于对男性经理的压力。

业道德仍应是个值得关心的问题”（卢桑斯和霍杰茨，1976年）。1977年进行的一次调查表明，多数经理相信他们的同事“不会拒绝销售不合格并可能是危险产品的指示”（马登，1977年）。大多数人认为，年轻的经理们主动追随上司以表示忠诚。尽管90%的公司经理认为递交一份不完备的费用支出报表，或将在某个亲戚家中请客的费用作为营业开支，是不道德的，但其中半数或多数人会销售不合格产品，只要这种产品无危险性。

虽然个人贿赂可能被认为是不道德的，但是为了公司利益而行贿则是可行的。经理如何从事工作以达到公司目的的一个例子是，1977年对海湾石油公司负责税务事务的副总裁的定罪。因为他给与国内收入署一名监督官员非法酬金（协助和教唆罪）。似乎是这位经理利用公司几千美元的贿赂，能够大幅度减少向国内收入署申报的海湾石油公司为竞选活动支付的非法开支。联邦政府指控，海湾石油公司通过这名经理，在1971年至1974年间为国内收入署这名官员支付了价值3千多美元的高尔夫球费和其它度假费用。证据表明，虽然这名国内收入署官员知道海湾石油公司政治贿赂费至少达4百80美元，但是他在向上级报告中申报不到20万美元。而且，这名国内收入署官员还被指控查阅了水门事件专门检察官的案卷中的秘密材料，并向海湾石油公司的法律事务所透露了其中内容。海湾石油公司在答辩中承认有部分罪行。

对公司的忠诚、服从上级以及获取更高薪金和奖金的欲望，是为不道德和非法行为提出的常见的辩护理由。对高层经理施加的压力与付给那些达到公司目标的人的酬金同步增长。这些酬金包括：根据利润计算的红利所增加的薪金，迟发的补偿费以及各种额外津贴。

戴马尔（1976年）在长期与各公司经理会谈之后断言，由于公司生活的后果，个人有两个主要方面发生变化，即同化与权力。经理象同化于家庭、社区或国家一样，深深同化于公司，甚至在公司之外，公司或组织的作用也是现实和重要的。任职于国际商业机器公司、静电印刷公司、柯达公司、通用电气公司或通用汽车公司就意味着是重要人物。况且，公司对地位和权力的控制高于个人之上。等级与次序十分明确。

所以我们看得出这些权力的外在象征——宽敞的办公室、地毯、大办公桌、窗帘、银细颈盛水瓶，以及习惯与传统——谁能与谁共进午餐、谁来到谁的办公室、在进门或上电梯时谁在前谁在后（德马尔，1976年）。

大公司的高级经理的薪金可能超过20万甚至50万美元。此外，他们享受特权待遇，由公司出钱过着豪华的生活。这种“非现金收入”或职务津贴

---

绝不是所有的公司经理都会屈服于来自公司内部的压力。一名计算机制造商也是通用汽车公司共同创办人和原董事长兼总裁在1979年宣称，他被迫辞去高级职务是因为他拒绝用公司经费向一名公司外官员行贿。“我有两种选择：或者将一大笔公司经费给付一位外界官员，或者面对管理上的斗争。我选择了斗争，因为我心里清楚这样作是正确的。

后来，对该经理的定罪上诉到最高法院。上诉的理由是，既然这名国内收入署官员基于部分指控而定罪，该经理怎么能基于全部指控而不根据给这名国内收入署官员定罪的指控而定罪呢？

西德在1979年对垄断问题采取强硬的立场。联邦卡特局规定，大石油公司与小的独立经营的商人分享石油供应。

在1978年，诺顿·西蒙公司董事长兼总经理的最高薪金和津贴为2百万美元。

包括：使用公司的汽车、游艇、飞机和住宅；廉价取得公司的货物和服务；免费旅游；参加高级庄园俱乐部和午餐俱乐部；还有保险。例如，一位前美国石油公司经理透露，他批准在五年半期间用一百多万美元作经理津贴，他早在有关他在发放津贴的作用的争议发生以前就退休了。这笔津贴包括用于娱乐、服装、珠宝首饰、酒类的开支和其它与营业无关的费用。1977年的调查表明，这些广泛利益的价值，根据薪金等级和公司的类型，每年平均增长7.5%（《华尔街日报》1977年10月19日）。为津贴辩解的理由是，它们是必要的和一般的商业开支。做生意的传统要求经理尽可能在有威信、舒适和无忧无虑的环境中办公，以便集中精力从事工作。在此过程中，公司的形象也得到提高。虽然政府最近尽力迫使公司更明确地说明津贴与商业活动的关系，但是很多津贴可能取消不了。

不能得到或保持这种津贴，可能严重损害经理的个人形象及其个人生活。同时，高级经理承受着高级管理部门和董事会让他拿出利润的双重压力。管理不善的公司更容易辞退其总经理。索里夫和詹姆士（1978年）查出，在一百家主要工业公司中，有10%正处于辞退总经理的过程中。利润标准几乎左右着所有辞退经理的决定，而这个标准得到这些人的支持，他们受到增加薪金和认股权的鼓励，积极为公司赚钱。

公司高级经理由于大规模的回收产品所引起的严重的公司利润问题，甚至可能陷入困境。在1979年刚满57岁就退休的费尔斯通轮胎和橡胶公司总裁的情况就是如此。一位权威的轮胎工业分析家指出，这位总裁本可以退休，因为他在公司的有关“500型号”钢带束子午线轮胎的许多问题，以及在1977年原设备的削价处理问题上成为谴责的对象后，便洗手不干了。这些问题既减少了利润，又在市场份额上没多大好处。在生产有争议的“500型号”子午线轮胎和回收这些轮胎导致1978年度1亿4千7百万美元的收入纳税后重征税时，他当时任副总裁，负责整个轮胎生产部门。

通过一系列奖惩措施、公司能促使经理取得最高工效。然而，有时目标规定得过高，因而职员们可能面临一个困难的选择；或者向上级反映目标要求过高，而冒被认为是无能之辈的风险，或者开始走不道德的甚至非法的捷径。《华尔街日报》的一篇文章指出：

专家们认为，中层经理是公司人事等级制度中最容易遇到道德上进退两难的人，困难是在声言要达到公司目标之后出现的。这些经理与上层经理不同，通常对如何规定目标很少有发言权；然而与处在生产第一线的工人也不同，工会能保护工人不因偶然失误而受处罚。中层经理的前途几乎唯一决定于满足老板要求的能力。（《华尔街日报》1979年11月8日）。

有关中层经理为了达到公司的最高目标，如何投机取巧的一个近乎典型的案例，涉及到H·J·海因茨公司。这个庞大的食品公司在1979年报告存在着虚报利润现象。这是自1972年以来就存在于该公司各部门的一种习惯做法。虚报利润阴谋导致增加了申报的利润，估计达到8百50万美元。由于收入延迟和弥补收入，负责经营的经理使用这种办法来帮助他们达到公司的规定利润目标，因此各个季度的每股利润不是少报就是多报。五年平均利润率应当是13.5%，而不是15.4%。

用那里的一些中层经理的话来说，象H·J·海因茨公司的这种“高压锅”气氛并不限于该公司的蒸气食品加工厂。“在我们没有达到我们的增产指标时，老板就真会责骂我们。”海因茨美国分公司的一位原推销员回忆说，“大

家都知道，如果你没有充分达到指标，你就会立即被解雇。”在这种环境中，一些苦恼的经理在不能有其它办法达到总经理规定的利润指标时，显然就得借助于虚报帐目。在发票上错写日期；向厂商提前付款，有时候后来用现金返还。知情者认为，这一切都是为了一个目的，即证明利润顺利增长。这就会取悦于老板，并引起证券分析家的注意。（《华尔街日报》1979年11月28日）

后来，海因茨审计委员会交给证券和交易委员会的报告（1980年）查出，虽然高级管理部门没有参与虚报利润的欺骗活动，但是他们“显然没有考虑到他们施加的压力给各分公司的人员造成的影响”（《华尔街日报》1980年5月9日）。事实上，正如同一篇文章所指出的，“这个总结报告提供一睹大公司内部活动的机会。就海因茨公司而言，只要下属经营单位能达到上级管理部门规定的指标，分散经营的企业就允许它们按自己的办法行事。”

据报道，福特汽车公司1973年虚报符合环境保护局排放检测标准而陷入困境，就是上级管理部门对中级管理部门施加压力的间接结果。

福特公司几位经理担心该公司许多1973型汽车不符合当年政府的排放标准，而允许对接受联邦鉴定检测的引擎进行未经批准的“维修”，后来一位计算机分析家注意到，在该公司提交给环境保护局的记录中草草记录下一些不按预定时间的维修，才发现这次修补。虽然福特公司坚持认为，它的上级管理部门不知道破坏检测的事，但公司不得不同意支付7百万美元作为刑事和民事处罚，以了结此事。福特公司一位前任职员哈维·科普当时负责排放检测，他曾请公司注意这一破坏事件。现在他认为，福特公司的高级职员是在向中级管理部门施加压力，以获得引擎合格证。科普先生解释说，“如果他们没办成，福特公司就不可能达到它当年野心勃勃的生产和利润指标。”虽然科普先生强调福特公司上级经理并未宽容破坏检测的行为，但他确实认为，他们“制造了产生这一事件的环境。”他说：“当上级管理部门施加压力时，它就鼓励投机取巧。”（《华尔街日报》1979年11月8日）

#### 参与法人违法行为 的管理部门的等级

分派任务和凭借口头指示往往有助于使上级管理部门与其政策决定带来的法律后果无关，这就如同有组织犯罪的首要分子常常不受法律追究一样。大公司内部的复杂组织关系使区分授予的权力、管理部门的自由决定权和最后的责任，即使不是不可能，也是很困难的。现行刑法不适用于区别公司方针的制定者和执行者。即使是与电气产品固定价格共谋有牵连的通用电气公司的高级经理，也没有特别指示中层经理去固定价格，但他确实向中层经理施加压力以获取高额利润。中层经理则求助于威斯丁豪斯公司和其它公司的同行，以满足上级经理的要求。

刑法典倾向于把罪责推在中层经理身上，因而反映一种个人主义的偏见，这一偏见掩盖了法人违法行为的组织性。上级管理部门在它批准实施的违法行为的案件中可以免受处罚。在我们调查研究中，被指控有违反反托拉斯法行为的法人的地位统计数字，揭露了这种情况。在已注明管理部门级别的73名经理中，55%处于中层经理地位，25%处于副总裁地位，其余20%处于最高级地位——常务副总裁、总裁或董事长。涉及折叠纸箱工业的固

定价格案的多数公司的上级管理部门，了解此案的情况。

正如一位公司经理所指出的，“开会和交换价格信息这些事实，也是涉及的（23）家公司的上级管理部门所了解的”。在最初介入折叠纸箱共谋行为的公司经理中，10人担任高级职务，19人担任中级职务。

经常有人提出这一问题：高级管理部门对违法行为了解多少。他们了解的程度在认定违法故意时是至关重要的。关于这一点，我们有选择地调查了一些参与给予国外或国内非法或可疑的报酬或回扣的公司。几乎所有违法行为都是通过虚报帐目和假公司、非法转款以及其它交易，以隐瞒付款的种种手段来实施的。

在1976年或1977年前的不同时期，所调查的46家公司提交证券和交易委员会的报告，尤其是因违法行为由董事会做的专门审计，已然说明了解情况的管理部门的级别。在这46家公司中，只有8家公司的高级管理部门声称不了解违法行为情况；在24个案件中，几乎所有高级职员都了解情况。例如，在J·雷·麦克德莫特公司案件中，国内报酬80万美元，给付外国官员1百万美元以及支付外国代销商1千4百30万美元都是两位分工不同的总裁所知道的。知道此事的还有总经理、几名董事、常务副总裁、副总裁以及财务处处长。在5家公司中，担任董事长兼总经理的人知道情况，在两个案件中，总裁兼总经理了解情况。此外，有3位董事长，几名董事，5位总经理，6位总裁，5名常务副总裁和11位副总裁各自了解违法行为。

#### 公司经理的刑事责任

仅由粮食和药物管理局主管的行业每年就造成6万至14万人死亡。例如化妆品每年伤害的人数约6万人。比奇飞机公司过去售出数千架据说燃料系统有毛病的私人飞机。这些飞机可能造成多次致人伤亡的碰撞事故。工厂、垃圾焚化炉和汽车排放物的非法污染，“等于以暴力强制多数美国人感染肺结核”。然而公司高级职员典型地并非故意或明知地造成死亡或痛苦，而是在追求公司或个人目的时不作为或疏忽大意造成的，因此他们对其行为后果应负的刑事责任受到限制。他们意图获取最高利润；既然公司目的是至高无上的，社会责任就不起什么作用了。对公司经理适用刑罚尽管很少，但也确实表明，在许多案件中，经理十分愿意为了公司利益而触犯刑律。

有人认为，如果公司高级职员不受刑事惩罚，从非法活动中牟取利润的法人就没有守法的动机，因为对法人所处的制裁，例如罚金，可以被算做营业成本。如果罪行发生在法人活动范围之内，经理的个人责任就难以分清。由于在这些庞大组织中，上级管理部门的多样化和复杂的权力机构，不易确定是谁负有保证遵守某个特别法的职责和权力。

一切有保证遵守法律的职权的公司高级职员都有履行职责的义务。刑事责任的传统根据是，刑事制裁只能适用于在有犯罪故意下实施禁止的行为。刑事制裁是依据被告人的行为来确定的；只是在公司中担任一项职务，不足以认定有罪。起诉方必须证明该经理有防止或纠正被指控的违法行为的权力

---

级管理部门经手的，而环境污染或工人安全方面的违法行为一般来说会更直接地归咎于下级管理部门。

证券和交易委员会指控，国际系统和控制公司花费一百多万美元购置爱尔兰一处房地产，主要用于作原董事长的夏季别墅（《华尔街日报》1979年11月18日）。一个可能是独一无二的经理津贴案件是，通用汽车公司经理用公司经费将一台装满他爱吃的快餐食品的电冰箱用吊车运进旅馆房间，因为这台电冰箱无法通过旅馆的门。

和责任。这个问题产生因果关系问题。有时公司经理辩解说，他不应对他并未授权也不特别了解的行为承担刑事责任。公司的环境促进这种辩护理由，因为下级人员往往不用请示就知道老板想要什么。

经理一般利用传统的刑事责任的根据作为辩护理由。但是最高法院认定，违反管理条例的犯罪不要求证明有犯罪故意，如果这一要求违背立法意图的话。例如，最高法院在谢弗林——卡彭特公司诉明尼苏达州案中驳回这一辩护，即：非故意行为或真诚地凭借下属提供的事实所采取的行动免于刑罚。关于这一点，该法院后来认定，如果法人的行为“侵害人们的生命和健康，而人们的生命和健康在现代工业主义的环境中，很大程度上不能自我保护”，那么就不要求有犯罪故意。而且，在最近一个案件中，法院裁决公司经理对其不履行义务可承担责任。

如果政府提出了足以保证法官认定下述事实的证据，即：被告人因在其公司中所处的地位，负有既要首先防止又要立即纠正所指控的违法行为的义务和权力，而他未这样作，那么政府就把这列为一个有表面证据的案件予以处理。因此未能履行由法人的权限和法律两者相互作用委派的义务，就产生充分的因果关系。

#### 法人在经理的合法辩护中的作用

法人的法律顾问无疑负有为涉嫌参与违法行为并受政府指控的法人和公司经理辩护的双重责任。首先，是否应该行使这种权利，或者说经理是否应由私人律师辩护。共同的法律顾问，本身也是公司职员，可以十分了解高级管理部门在多大程度上直接参与（或了解）违法行为。该法律顾问的责任是将罪责推卸给高级职员个人，而减轻法人本身的压力吗？在此情况下，法人的律师常常处于充当他所质问的经理的律师的含糊不清的地位。例如，有人可能会问，如果经理和法人是彼此之间无危害的共同被告，法人的法律顾问怎么能充分地对经理进行交叉询问呢？经理要想保住其职位，这种交叉询问也可能使他处于不得不为法人辩护，并可能承担一些罪行的地位。例如，在固定价格案件中，法人的法律顾问不得不用经理作为法人的证人，而这证人在作证时可能把管理部门的其他人员牵扯进去。个人证词中的重大矛盾可能有助于保护他个人，但却可能危及法人的地位。

司法部的一位官员在 1976 年指出：我们在大量的刑事侦查中查明，个人和法人被告现在由同一名律师代理。甚至在陪审团对起诉书作出答复之后，这种双重代理常常会经审判阶段持续到上诉。不难理解这种情况是如何发生的。公司高级职员毕竟可以十分合理地认为，其一切行为是为实现公司目标而实施的。当被传讯到庭受大陪审团审问时，该职员自然会求助于其雇主。由于长期在这个队伍里工作，经理们求助内部的指导和建议，就不奇怪了。不幸的是，雇主和个人的利益，在侦查和审理阶段中都不可能一致……在这种情况下，法人的法律顾问的拖延时间的建议实际上可能使公司的高级职员受到控诉。（考珀，1976 年）

无论如何，公司为其自己的经理辩护的私人律师支付合法的费用，并不是不道德的。经理毕竟是雇员。公司经理一般付不起索高价的律师的费用。公司应替他们承担这一义务。

有关公司经理合法辩护的进一步问题是，两名或两名以上的经理是否应象现在常见的那样由同一名私人律师来代理。大多数人一致的意见似乎是，每位经理应有自己的律师。一种理由是，在一名私人律师为几名经理进行交



叉询问时，上级职员可能使下级经理为难。而且，在对几个被告人进行交叉询问中，也产生困难，因为律师从其他被告人那里了解到该案件的一些事实。

例如在反托拉斯共谋案件中，当几个法人和几名经理一起受审时，基于下述理由，往往提出对某些被告人分开个别审理的申请：（1）在长期和复杂的审理中，陪审团可能觉得，独立地审查和判断尤其有关每个被告人的证据是不可能的。例如，被告人在宣誓书和证词中，可能为了个人的利益，可以陈述对另一被告人不利的证词。被告人可能引用宪法第五条修正案来为自己辩护。这样可能使陪审团对所有被告人怀有偏见，从而导至共同有罪认定。

（2）陪审员可能不能够将法官指导的法律适用于大量的、复杂的证词和证明文件，也不能够遵循法庭的有关刑事案件中证据可采性的指示。政府一般对分开个别审理的申请的回答是，各被告人的行为联系在一起，只能被认为是一个整体，分别审理这个案件将会造成重复并浪费时间与金钱。

公司同意用公司经费支付罚金、诉讼费和律师费，以设法保护其职员不负责任。“（经理）无论触犯什么法律，其罪责都被热心地转嫁给法人本身，经过法人再转嫁给股东，并且可能转嫁给消费者和债权人”（斯通，1977年）。在另外一些情况下，责任保险可为公司的董事或高级职员提供保护：大约85%的美国大公司提供这种保险金。况且，甚至在某些法律，例如某些新的联邦的（但很少是州的）立法，规定不得提供此种保护的情况下，在法人案件中，公司可以采取用股东的钱发补贴或加薪的办法间接地补偿犯罪人。不管怎样，经理的津贴和职位常常不受影响。

公司对其高级职员提供保护采取隐蔽的形式基于这一事实，即：经理直接并详细了解政府的活动。由于要求提供的证据可能暴露政府的参与或无能，案件就可能被驳回或不予立案。在案件的材料可能危及美国的国家安全或经济利益时，就可能使用这种手段。例如，因为有可能暴露有关中央情报局与世界各地的美国公司的关系的敏感情报，而决定不对国际电话电报公司三名最高级经理起诉，就是这种情况。这三位经理只不过是“知道的事情太多”（《华尔街日报》1978年8月21日）。

#### 适用刑事制裁的困难

对公司经理适用刑事制裁一直是有限制的，不管法人被告人造成的危害程度如何，对他绝不象对普通罪犯那样看待。大体而言，当提到以针对公司主要人员采取的措施来处理法人行为时，就必须认识到完全可能采取这样的措施，当然这只是在最明显的案件中采用（不必是对社会有最危害影响的案件）。

有几个问题要考虑。第一，公司经理的某些行为比其它行为更容易被认为具有刑事性质，特别是贿赂官员，固定价格，制造与装运有害产品等行为。另一方面，有关生产劣质产品或危害环境的产品的行为不大可能导致刑罚。第二，公司高级职员适用刑事制裁受到这一事实的限制，即：他们表现出某种外貌，一种不可等闲视之的外貌，从而除非他们有不可否认的不负责任和恶意外，就不可能对他们施加刑事制裁。公司的高级职员通常就是受过良好教育并且地位高贵的社会领导人。第三，经常有人提出这种主张，即：公司经理不应因其违犯法律规范的行为而受到刑事制裁，因为他们对工业发展负责，而工业发展不断提高了我们社会的生活水平；他们偶尔犯错误或行为不明智，是可以理解的。第四，刑事认讼的侦查上遇到的难题一向是偏袒法人犯罪人的。很少有侦查人员会象有时候窃听其他罪犯的电话那样，窃听美国

钢铁公司电话，或利用象秘书这样的法人告密者，或存留公司经理的警方档案。

由于下述原因在对经理提起刑事诉讼时也会遇到法律上的困难：第一，在公司内部，任务和责任分工负责；第二，法人违法行为通常要比传统的犯罪复杂得多。例如，反托拉斯案件一般会涉及复杂的经济统计数字，以及证明个人之间书面或口头共谋的证据。而且，必要的法律证据的复杂性使商人试图钻法律的空子。在一起反托拉斯行为案件中，一份经理的备忘录就说明了这种花招：

我……并未看出象人们所指出的那样，这些交易有被打乱的重大危险。如果它们被打乱了，我仍相信，那时即使这样散伙，我们处于解散的地位也比处于另一种情况的地位要好。我一点也未感觉到有任何刑事责任的危险，因为起诉理由从法律上看必定是十分令人怀疑的，从而绝不可能导致陪审团作出有罪裁决，我不相信检察官会提起刑事诉讼。在此情况下，刑事诉讼实际上不存在。（《哥伦比亚法律和社会问题杂志》，1967年）

第三，违法行为的后果是特别分散的。反托拉斯的共谋，污染，不合标准的食品和药物，不安全的汽车以及歧视常常产生难以察觉的后果，因而即使查出后果，损害赔偿也可能太小或太晚。只有极少数法人犯罪案件中，才有犯罪事实。在一起这类案件中，沃纳——兰伯特公司的4名经理因被指控犯有杀人罪而被定罪，其犯罪事实是，据说被允许堆积在工地上的润滑剂发生爆燃，致使6人死亡（《华尔街日报》，1977年8月19日）。

第四，刑法的一个要件有助于解释这一情况，即：对犯罪的公司经理给予宽大处理。该要件是放弃抗辩之适用性。在这种情况下，罪犯对指控不进行抗辩。放弃抗辩之申诉的抗辩往往导致政府与法人被告人之间的辩诉交易。放弃抗辩与为了刑事判决而提出的有罪抗辩相类似，但具有类似为了罪少或罪轻（包括处罚较轻并且节省时间和金钱）而提出的有罪抗辩的优点。这样就避免了长时期审理。尽管法院有判处充分刑罚的权力，但是在未能充分提出有关违法行为的事实和环境下，法院不大可能这样判处。一般也认为，放弃抗辩对社会的不良影响也小。而且，与试图进行辩诉交易的普通罪犯不同，犯罪的经理一般有更多的时间和财政支持，以及声望和政治关系。犯罪的公司经理及其同事们往往合理地解释，放弃抗辩是对各方面都有极大好处地解决有争议的责任问题的方法。尽管法院在要求下公开许诺不公布无罪，但是很多法人和个人随后就会发布新闻说，为了避免拖延时间和节省诉讼费用，已经提出放弃抗辩申诉。这一陈述暗示他们实际上没有犯罪，并且以后的诉讼程序会辩明他们没有罪。

#### 对公司经理的惩罚

政府对法人违法行为的反应不能与对普通罪犯的反应相比。通常判处公司高级管理人员的刑罚是十分宽大的，尤其是如果人们将这些刑罚与所实施的犯罪的严重性和判处一般罪犯和刑罚联系起来考虑，更是如此。对法人犯罪与普通犯罪的区别处理，是由于适用刑罚的法定限制和正确认定法人中谁应承担刑事责任的困难造成的。然而，这也是司法人员偏爱有权势的、被认为有名望的公司和其管理人员的结果。

在白领罪犯和蓝领罪犯之间判刑上的巨大差别，是公认的。一项有关307名白领被告人的研究查出，其中138人被判刑（占45%），37人（占26.8%）只是被科处罚金、缓刑或监外察看，尽管他们平均侵吞或挪用公款2千

1 百 60 万美元。造成平均损失 2 千 3 百 60 万美元案件中的被告人（占 16.7 %）被判处平均为一年或一年以下监禁，造成平均损失为 1 千 6 百 60 万美元案件的被告人（占 37.7 %）被判处一至三年监禁。在六个月内，纽约南区入狱的白领罪犯占 36 %。被认定犯有普通法上的非暴力犯罪的被告人被处监禁的，占 53 %。这明显表明，有权有势的白领被告人一般受到宽大处理；同时被指控有普通犯罪的被告人多半被处监禁。普通犯罪主要是失业的和未受良好教育的人（即包括今日社会的大量黑人的一伙人）所实施的。

对法人比对其他白领罪犯甚至更为宽大。公司的管理部门中很少有人被送进监狱，甚至被判罪也不入狱。他们一般都被判处监外察看（如以前讨论过的海湾石油公司贿赂国内收入署官员案）。但是最近反托拉斯的刑事诉讼导致更多的监禁刑罚。即使经理被判处监禁，刑期总是短期的，往往只是几天。

根据我们调查，在 56 名被定罪的大公司经理中，被处监外察看的占 62.5 %，被处缓刑的占 21.4 %，被判处监禁的占 28.6 %。几乎 56 人（占 96.4 %）都被科处了罚金。犯有价格共谋罪行和违反所得税法的人，通常受到较严厉的判刑，但是对他们的判刑与对普通罪犯的判刑比较起来，仍较轻。犯有财产罪的初犯常常象公司经理那样被处监外察看。后者一般没有前科，而且他们很少会再次参与刑事案件。监外察看对法人犯罪人来说，一般被看成是斥责；罚金，除非异常严厉，对公司经理来说，一般无多大意义。用一位联邦法官的话来说：“我的审理经验是，一个监禁刑相当于 1 百个同意判决；罚金是毫无意义的，因为被告人最终总是通过违法活动或由其公司负担全部补偿。也必须认识到，公司经理在被捕以前，往往是已长期参与了违法行为（“隐蔽的累犯”）。”

就多数公司经理巨额薪金和津贴来说，我们于 1975 年和 1976 年间进行的调查中，对公司高级职员科处的罚金数额并不算大。最高额是 5 万 6 千美元，平均数是 1 万 8 千 2 百 50 美元。财务案件中的平均数是 2 万 2 千 7 百美元，制造业中一个案件的罚金是 2 千美元。反托拉斯案件中平均数是 1 万 8 千 3 百 60 美元。在行政管理、环境和劳工案件中，只对法人科处了罚金。

#### 监禁

许多人相信，对公司经理施加的刑事制裁是对法人不法行为最有效的威慑力量。然而，通常难以证明对公司经理定罪所起的威慑效果。例如，在因电气共谋罪对法人科处罚金并对该行业 7 名高级经理判处监禁（然而罚金数额很小，监禁期也不长）之后刚过六个月，就发生了大规模的铅管的固定价格共谋案，涉及 15 家公司，并以判处 7 名公司经理监禁告终。更加经常地对经理施加刑事制裁，加上更为广泛的公开宣传，即使不引起更深刻的道德上的反应，也会引起公众对法人违法行为的重大影响和后果的更广泛的注意。

公司经理最怕的不是定罪，而是监禁。然而公诉人要求判处监禁的目的往往难以达到。一位联邦法官指出，“他不会坐视重罪犯在大街上乱窜，却对设法谋生的商人判处刑罚”（盖斯，1974 年）。

另一位法官指出：我在判刑时，我根据的是我感觉这个人需要什么和社会基于该人的行为所需要的东西。任何人都不需要被送进监狱。对白领罪犯来说，仅仅这事实，即起诉和有罪抗辩——心灵上的创伤——就足够惩罚的

了。他们受到了刑罚的全部好处。（《国家事务局公报》1976 年）

政府还面临判刑上的其它困难。商人甚至在实施犯罪以前就寻求有关能找到的法律漏洞方面的法律建议。他们寻求建议这一事实就可以引证为证据，以证明他们相信自己是守法的。商人在成为刑事案件的被告人时，也聘请高级辩护律师。律师提出关于当事人没有任何犯罪前科，他的健康问题以及不可能成为累犯的论据，这一切论据都应保证判处轻刑。律师也能引证许多案例说明商人们被指控有类似的违法行为但未被判处监禁。水平高的公司的法律顾问会进一步设法限制在法庭上提出证据，以便隐瞒经理的其它罪行。违法的法人进行的辩诉交易事实上可以用来避免点公司管理部门中个人的名，如此他们甚至可以不受审理。

尽管存在这一事实，即该法人或行业在长时间内就有象违反反托拉斯法的行为这样的犯罪类型，法人犯罪人往往被认为是初犯。而且，在被判处监禁后，法人犯罪人很少与普通罪犯被监禁在一起。法官通常避免对个别法人犯罪人判处监禁，认为这是极不合适的，因为他们不相信，“一位穿着讲究的、白种的、富裕的、有三个孩子的父亲竟然与不整洁的、非白种的、贫穷的、未受过教育的街头罪犯一起被关进监狱。”（格林，1971 年）。当这类罪犯服刑时，他们通常被关押在所谓乡村俱乐部，这是为刑期短的、危害程度低的囚犯设计的。这种差别待遇有其一定的道理，其理由是法人犯罪人的身体弱，如将他与“普通罪犯”关押在一起，他可能受到凌辱，而刑事体制有责任保护那些可能受到凌辱的人。

在折叠纸箱价格共谋一案中，许多公司经理（为了将有罪抗辩改为放弃抗辩申诉，或为进一步减轻刑罚，虽然所有的刑期都在一个月以下，原来的刑期曾是比较长的）提出的抗辩表现出即便是对短期监禁也深为恐惧。况且这些抗辩明确表明了为法人犯罪人所期望的优待。如果普通罪犯提出这样的抗辩，法官会表示怀疑，并且在量刑时大半会对这些抗辩不加重视。下面回顾一下要求宽大处理的典型抗辩理由。

年龄和体弱。一位经理的私人医生写道“他今年 66 岁，他的一般身体功能处在衰退时期。诸如震惊和忧伤等任何变化都可能促成与年轻人的情况相比更为严重的状况；他开始进入情绪紧张状态。”

另一位被判处 10 天监禁的经理的医生写道：“鉴于（被告人的）最近憩室炎（结肠炎）的发作，他的脑血管状况以及他是 61 岁的老人这一事实，我认为监禁将有害于他的健康。”

另一名被告人“由于他儿子的（糖尿病）状况和公司不顾判决所增加的负担，而在内部产生矛盾这两种原因，患了情绪紊乱”。

个人和家庭原因。一名被判处 30 天监禁的经理在辞职申请书中说，因为他是负责公司折叠箱部门的老的副总裁，有必要委派别人来担任他的职务，并且鉴于对此案的广泛宣传和他由于入狱而离开工作岗位这一事实，他的职位应由他人完全代替。

请求宽大处理的最生动的抗辩理由是他的个人情况。他因为儿子患了四肢瘫痪症而受到很大痛苦。他将继续受痛苦。其次，他病危的哥哥和他的家庭将来需要他的帮助。

关于一位有 5 万 2 千美元薪金和 22 万美元净值的被告人，所申诉的理由是，他目前是其 89 岁的岳父经济上和身体上的唯一支柱。

因被定罪所受刑罚的程度。在一名经理被判处 7 天监禁和 1 万美元罚金

的案件中，据说，定罪和判处监禁，以及伴随而来的当地（社区）的宣传，破坏该被告人及其家庭的生活。

犯罪并非是不道德的。在一起反托拉斯法的犯罪案件中，抗辩理由是該犯罪属于违法行为而不属于本身的不法。只有被告人以“暴力、威胁、胁迫、盗窃、欺骗、诈骗、伪造、破坏、恶意、仇视、自我满足等方式，从事侵害他人的权利、生命、财产或安宁时，这些因素才能构成本身不法的犯罪，并说明判处监禁是合理的。

被告人无前科，不构成社会的威胁并且一直是一位积极从事社会事务的杰出公民。这是被告人第一次牵连在违反交通规则以外的刑事案件。他的生活直到判决是没有污点的。他是一位好父亲、好公民和好职员。

被告人没有犯罪前科。他是（基督教）第二长老会的长老。在第二次世界大战期间，这位被告人（被判处 10 天监禁）象有些人所作的那样，响应国家号召，入伍参战。他没有寻求办公室的职务。这一定是很久以前的事，但同样一定是他在此期间过着长期的模范生活。政府曾经坦率地号召每个人要为祖国捐躯，而他在第一次受到责罚时，就很快拿他当典型，以惩一警百。

某大公司经理是一名主要共谋犯，他在定罪后被建议判处 1 年监禁，但后来减为 15 天。据说，他“积极从事教会和民间事务，是英国圣公会教区委员，某大学俱乐部主席，某大学理事会理事，并且是位社区规划和各种慈善事业的积极分子。他妻子和子女也积极从事社区和国家事务。他的妻子是两部书的合著人或编辑。”据说，这位被告人“曾对社区、城市和家庭不断作出贡献。在一生中获得成就后，起诉本身就给他严重的惩罚。再使他接受长期的和折磨的审判，这在任何意义上都不会促进公众对司法效力的关注。”

监禁收不到任何效果。“在监狱服刑显然不会使被告人成为社区中的较好公民。他将积极工作以免将来再违反反托拉斯法……强迫他承受监禁带来附加的心灵创伤的负担，不会给社会带来任何好处。”

“被告人是一位工作了 40 多年的老商人，监禁现在不符合他的利益，将来对他也没有好处。”

在另一名要求减少判处 7 天监禁的案件中，申诉的理由是，“判处刑罚……有关本案的起诉、答辩和判决过程的广泛宣传已达到了威慑效果。”

被告人表示悔悟。被告人“表示极为悔恨，并采取了明确步骤，以保证他本人和他所领导的部门中，其它雇员不再实施违反反托拉斯法的行为。”

“我现在认识到过去作的事是非法的，我感到后悔。我在其它行动上也有些问题。我是北伊利诺青少年成绩委员会的成员，并担任该委员会公关部主任。在刚提起诉讼时，我就提出辞职（他也提出辞去某银行理事的职务）。 ”

公司经理的牺牲只是由于他的职位。“对司法部来说，最重要的问题是被告人在公司的职位，而不是他参与共谋。”

正如我们所指出的，由于上述种种理由，监禁刑对法人很少适用，即使判处监禁，也明显宽大。在 1975 和 1976 年，582 家公司的 16 名经理共

---

宽大处理的其它理由是：（1）共谋不是很秘密进行的（如在电气共谋中没有暗语等），而是持续了很长时间，并有大量人员参加；（2）在被告人参与此事之前，固定价格在该行业中极为常见；（3）被告人的公司不是该行业中的大公司；（4）被告人参与共谋的时间短。

与对普通罪犯不同，法官对被定罪的法人犯罪人判处监禁通常没有最低刑期。例如，尽管 1974 年《反托拉斯法》或《谢尔曼法》的修正案将反托拉斯法规定的监禁刑的最高刑期提高到 3 年，但它未提最低刑期。

被判处 594 天实际监禁（平均每人 37.1 天）。在监禁总天数中，两名经理被监禁 360 天（占 60.6%），他们在同一案件中各判处 6 个月监禁。另一名经理被判处 30 天监禁。另一名被判处 45 天监禁，还有一名被判处 60 天监禁。除这 30、45 和 60 天刑期外，剩下的 11 人的平均刑期是 9 天。甚至这些短期刑也常常在服刑前被法官减刑。

即使在范围最广而且最公然的价格共谋案件中，只在 19 起案件中判处了监禁刑。从 1955 年到 1975 年，涉及个人被告人的共 231 起案件中，只在 19 起案件中判处了监禁刑（见表一）。在总共 1 千零 27 名个人被告人中，只有 49 人被判处监禁。然而，如上所述，最近的资料表明，违反反托拉斯法的被告人更有可能被判处监禁（见第 6 章）。

1976 年，在最大和最公然的价格共谋案之一的折叠低箱价格共谋案中，判处监禁刑的范围比过去任何法人犯罪案中判处的，都更为广泛。政府检察官最初建议判处某首要公司的一名经理一年监禁，2 名 6 个月，7 名 4 至 5 个月，2 名 2 个月，1 名 1 个月。所有终审判决刑期（有些当时被减少）最后都被减少。被定罪的 18 名经理中，16 人被判处的监禁没有 1 人超过 15 天（见表二）。2 个被判处 1 天监禁，2 个被判处 2 天监禁。监外察看没有超过 9 个月。他们多数是每周在社区劳动几小时。对经理科处罚金的幅度是 2 千 5 百美元至 2 万 5 千美元。

传统的刑法典的主要目的是改造罪犯。许多法官坚持这一观点，不过现在有些变化，他们认为，将公司经理送进监狱起不了什么效果，因为定罪的污点就足以改造他了。虽然改造的主张不适用于法人犯罪人，但对经理判处监禁的主要目的是威慑。“监狱刑期对公司高级职员有不言而喻的威慑作用。公司经理们属于一个对剥夺地位和指责特别敏感的社会阶层”（盖斯，1973 年）。联邦法官在对非法捐助尼克松竞选活动的奶制品生产联合公司总经理及其首席助理判处 4 个月监禁时指出，他不是试图改造他们，他的目的是威慑其他人不敢实施同样行为。然而，如果宣传工具更多地报道对经理的定罪和监禁刑，并揭露他们逃脱监禁惩罚，威慑效果就会加强。

#### 社区服务代替监禁刑罚

法官在对公司经理判处监禁刑罚时遇到一些问题，有些法官就采取判处这样的罪犯从事有益于社会的活动的办法。但是，在美国很少对普通罪犯采用以社区服务代替监禁的方法。虽然这些办法并不是正式承认的刑事制裁形式，许多法官相信，你能作许多不在法律书本之内的事情。因此，法官命令法人犯罪人就他们的违法行为向商业和民间团体作讲演，或从事扶贫工作。代替监禁的另一种社会服务是帮助以前的普通刑事罪犯参加社区团体，并从商业企业中为他们取得就业保证。

例如，生产载重汽车挂斗车和货运集装箱的弗吕霍夫公司董事长，在被判有偷漏联邦公司货物税 1 千 2 百 30 万美元之后，被指定到他创办的一所农业学校工作，每周 25 小时为期五个月，在附加一年内每周工作 10 小时。弗

---

它不要求法官对被定罪的公司经理判处某种监禁刑。339S

每个法人被科处罚金达 5 万美元。到 1979 年底，对各公司提起的要求三倍损害赔偿的集体诉讼，以 2 亿美元了结。1979 年 6 月，除 1 人外，所有法人被告人都赞成这一同意判决：禁止固定价格，要求某些雇员向雇主报告与其它公司进行的价格谈判，要求所有公司定期向法院提交报告。

英国对普通罪犯也采取以社区服务代替监禁的办法。

吕霍夫公司总裁被指定在戒毒中心每周工作 40 小时，为期 5 个月，然后再每周工作 8 小时，为期一年。

对哥伦比亚电影公司前总裁戴维·比格尔曼判处的社区服务无疑是最特殊的。他被认定犯有以一位著名电影演员的名义，伪造票面额为 5 千至 2 万 5 千美元的支票罪。1978 年，他被判处三年的监外察看，罚金 5 千美元，并被命令制作一部社区服务的电影片。这部描写吸毒危害的影片给法官以极深刻的印象。该法官立即将原定的罪行改为轻罪，并撤销原来的指控。该法官指出，他希望比格尔曼在没有监外察看的恶名的情况下前进。在 1979 年底，比格尔曼被任命为米高梅影片公司娱乐部经理。任何被定罪的普通伪造犯，都不可能象这样通过制作一部电影而被免除监禁、监外察看、甚至最初的指控。

表一 在 1955 年-1975 年反托拉斯案件中对法人经理判处监禁刑的情况

年度	个人作为被告 人的案件总数	判处监禁刑 的案件总数	个人被告人 总数	被判处监禁刑 的个人总数
1955 *	3		8	
1956	6		44	
1957	16		57	
1958	8		28	
1959	11	2	55	5
1960	12	4	62	7 **
1961	13		50	
1962	32		151	
1963	8		28	
1964	14	1	60	1
1965	5		36	
1966	14	1	60	7 ***
1967	9		65	
1968	8		39	
1969	1	1	1	1
1970	8	2	35	7
1971	6		17	
1972	14	2	50	7
1973	12	2	53	4
1974	16	3	67	8
1975	15	1	61	2
总计	231	19	1 , 027	49*

7 月至 12 月。

\*\*包括电气共谋案中的被告人。

\*\*\*包括铅管业共谋案中的被告人。

表二在折叠纸箱业共谋案中对经理判处的刑罚

监禁刑（天数）	监外察看（月数）	社区服务（每周时数）	罚金（美元）
			2 万
	3		
1	6	12	
1	6	8	2 万 5 千
1	6	10	3 千
2	9		
2	6	10	2 千 5 百
3	4		7 千 5 百
5			1 万
5			
5			5 千
5			3 千
5			1 万
7	9	12	1 万
7			1 万 5 千
7			1 万 5 千
10	9	12	
15	9	12	1 万 5 千

抨击这种宽大的社区服务刑罚的理由是，这不过是做生意的另一种代价，因此这不起威慑作用。办理一起科处社区服务刑罚案件的一位美国反托拉斯检察官评论说，“他们成功地完成了社区服务。他们设法得到理解，而他们表示感谢的公司一直在设法遵循这一建议，并搭救他们免受监禁。不过无论如何，我们认为社区服务是不合适的。”虽然社区服务刑罚的支持者声称，社区服务的公开演说迫使经理在其同事面前承认罪行，这是丢脸的。但是有人批评说，把罪犯变成午餐会巡回演说人，给他们机会把犯罪形容为仅仅是违法行为而不是犯罪。

#### 累 犯

此时不可能看出被定罪的公司经理将来是否会再犯罪。被定罪的只是少数人，而且大部分定罪是最近几年的事。我们应该进一步调查研究定罪以后一段时间的情况。

虽然定罪对经理个人来说是遭受了心灵创伤，但是这会改造他或只是使他更加谨慎呢？对多数经理来说，公司对个人成就施加的压力甚至在定罪之后也可能不会改变。尽管如此，刑罚明显有着重大影响，犯罪烙印对法人犯罪人的自我形象能产生相当的后果。监禁比定罪的效果更大。电气行业的几名共谋犯在坐牢期间（不到一个月），由于有一种耻辱、有罪和自尊心受到伤害的感觉，拒绝他们的家属去探视他们。一名被判有固定价格罪的说道：“他们再也别想让我干这种事了……我宁死也不再干这事了……因为不但我本人完蛋，而且还给家庭带来后果。”



另一名被判有固定价格罪的回忆道：首先让我谈谈判刑对我个人的影响。定罪的污点对我产生重大的影响，这个影响不会随着判刑和监外察看的结束而消失……宣传对我及我的家庭在社交关系上的影响，出乎我的预料。我下定决心永远不再以我的行动去冒这种危险了。（国家事务局报告，1976年）

#### 定罪的经理在公司内的前途

公司经理定罪后的经历似乎还没有典型事例。有些人被解雇，有些人的薪金暂时被减少了，但大多数人被允许保有一笔有利的退休金。在某些案件中，出于对公共关系的考虑，在案件最后解决以前，有些人被留在公司中继续任职。

例如，21 名公司经理因在 1973 至 1974 年为竞选活动非法捐款而被罚款或送入监狱一年以后，其中 12 名仍保持定罪前的职位，5 名辞职或退休，2 名当了公司顾问，另外 2 名被解雇。

布兰尼夫国际公司董事长仍然当董事长，每年拿 33 万 5 千美元薪金；阿什兰德石油公司董事长仍当董事长，拿年薪 31 万 4 千美元；麝香石竹公司董事长仍当董事长，每年挣 21 万 2 千 5 百美元。古德伊尔公司总经理下了台，但是仍然当了顾问，并领导该公司的两个主要委员会；尽管他在 1973 年离开职位，他在 1974 年得到 36 万美元的报酬，并开始领每年 14 万 4 千美元的退休金。海湾石油公司副总裁在丑闻的高峰时期辞去职务，但几个月以后无声无息地被返聘为顾问，并且在离职以前领到 7 个月的薪金 9 万美元（《纽约时报》1975 年 8 月 15 日）。

相反，普通罪犯在被认定有罪，甚至被指控有罪之后，几乎绝不会留任。象投资经纪人、证券经纪人和小银行家这样的非法人的白领罪犯，越来越多地被判处 2 至 4 年或更长的监禁，并且几乎总是被解聘。

对特定案件的考查提供一些公司经理定罪后的情况。在弗吕霍夫公司前董事长威廉·E·格雷斯和前总裁罗伯特·D·罗恩因偷漏 1 千 2 百 30 万美元联邦货物税被控告并后来被定罪后，弗吕霍夫公司董事会并未免他们的职。

《华尔街日报》的一篇文章对于公司高级职员与公司的连续关系作了如下评论：

法官减轻原高级职员的刑罚又提出一问题，即：他们是否会以从前的资格回到弗吕霍夫公司。该公司正式拒绝对这一问题加以评论，但是该公司董事会在去年 11 月份接受该两人的辞职时，为他们重返公司敞开大门。弗吕霍夫公司董事会保留格雷斯先生和罗恩先生为休假的职员，并只任命了代理人员。在当时采访时，几位董事表示，董事会的行动是经一致同意的，并打算继续发给他们津贴，并且保留返聘他们的选择权。一名弗吕霍夫公司外界董事唐纳德·F·钱伯林承认说，“他们是被法院定罪的”。但是他又说，“我们认为，他们为公司作了大量工作，他们并未盗窃公司的钱，因此股东没有受到损害。”他宣称，如果董事会可返聘这 2 人，就某方面来说，没有股东的同意什么事也做不成。在昨天采访中，罗恩先生说，“我希望回到我以前总裁和总经理的职位。”格雷斯先生没有被找到，但是罗恩先生说，他了解格雷斯先生愿意恢复董事长职务。罗恩先生说，既然他已辞职，他担任顾问，继续为弗吕霍夫公司工作，协助尽可能顺利地做交易。他说为此项工作他领到只是他原薪金的一小部分。根据弗吕霍夫公司的代理人的最近陈述，罗恩先生在 1977 年领到薪金和津贴共 44 万美元，格雷斯先生在 1977 年领到 20

万美元。（《华尔街日报》1979年1月4日）

甚至当公司发觉不法行为时，该公司只给予一点处罚，或不加处罚。有证据证明，定罪的经理被辞退但未达到退休年龄时，往往被其它公司聘用。例如，在60年代电气共谋案中，一名定罪的犯人被免去通用电气公司年薪12万5千美元的职务，但在出狱后立刻被另一家公司以7万美元薪金聘用。有时这些经理们转到本公司另外部门工作。诺思罗夫公司董事长在承认有为尼克松竞选活动非法捐款的罪名以后，被判处5千美元罚金，并被免去董事长职务，但保留年薪为28万6千美元的总经理职务，尽管他（在1975年是55岁）可以拿12万美元退休金和有50万美元购买股票权而退休。1975年，董事会通过决议，表扬该经理及其高级助手出色的继续工作。由于处在这种地位，在1976年2月，他被恢复董事长职务。在另一案件中，一名石油公司高级职员周贿赂罪被科处罚金1千美元，并被解聘，但担任年薪为15万美元的顾问。

一起涉及录音磁带技术公司董事长兼总经理的案件使该公司极为关注。因有违反证券法的11条罪行定罪后，他在服一年刑期之间，显然继续领取12万5千美元以上的薪金支票（包括津贴在内全部薪金为32万5千美元）。（《华尔街日报》1978年12月27日）

然而，在某些案件中，证券和交易委员会进行干预，阻止公司经理领取优厚的顾问费。

当时担任洛克希德公司董事长的丹尼尔·J·霍顿被迫退休，拿年退休金6万5千美元。他根据一项为期10年的合同，留在公司任顾问，拿顾问费75万美元。在调查洛克希德公司非法支付报酬的特别委员会提交一份调查报告时，此项顾问合同被中止。该特别调查委员会是根据证券和交易委员会的同意判决和法院的禁止令于1976年4月建立。洛克希德前任副董事长卡尔·科奇安退休后，签订了顾问合同。此项合同后来被中止。证券和交易委员会指控科奇安和霍顿违反1934年《证券和交易法》有关反欺诈、呈报和代理人要求的条款。两人都辞退了另一家公司的董事职务。

然而，在1979年，洛克希德公司与此二人恢复了顾问合同。

鉴于公司经理即便被判处刑罚，也极少被判处短期以上的监禁，他们应在一定时期内被限制重新掌握与其公司中的地位相联系的资源和职权。盖斯（1973年）主张，公司经理“退休”期为这一问题提供答案，即：“为什么立刻把狐狸放回来看管鸡笼？”一个更严厉的措施是，如果在其本公司或在其它公司，他的管理决策导致非只一次地因法人犯罪而定罪，就禁止他担任公司任何职务。

对我们社会的一篇著名评论写道：一名职业骑手因犯有在桑塔·安尼塔赛马场比赛时碰撞另一名骑手的罪行，而被停职6个月；凡工会高级职员招致责罚，则不得继续担任职务；而公司高级职员却能玩抢椅子游戏，因此甚至当他因不法行为被逐出公司后，他能很容易地转到其它公司，继续任职。

（斯通，1976年）

结束语

公司经理为代替公司实施的不法行为很少承担风险。法律和社会的复杂特征以及这一制度内存在的偏见起到这一作用，即：公司高级职员被慷慨地免除承担他们危害社会行为的后果的责任。有关故意、直接明知、分散的后果、地位、经济状况以及公证等问题趋于限制对法人犯罪人适用刑事制裁。

另一方面，有证据说明，刑事制裁以强有力方式适用时，可能成为有效的威慑力量。

主张对法人犯罪的个人采取刑事制裁的最有力的论据是，不平等的司法对社会其他成员带来的影响。如果刑事制裁是根据这一概念被否定的，即：只是缺乏适当的管理上的控制，并未表明故意轻视人类福利，那么社会上许多人就会推断，“富人越来越富，穷人越来越穷”并且法律是蓄意无效的。

然而，为了正确地保持刑事制裁的潜力，应该重新强调，绝大部分法人犯罪的个人未被逮捕或起诉。威慑经理的，不是监禁刑的含糊的威胁，而是必然的监禁。更好的协作、更多的人力以及知识更渊博的法官将会比对法人犯罪规定更高的最高刑罚产生更大的作用。

然而，甚至能够判处监禁刑，也不能保证法人行为的重大变化。在法人的官僚结构中，个人是无足轻重的。只要该组织的职责、计划和结构保持不变，非法行为就可能继续发生：在“负责的”人被监禁之后，另一个“该组织的人”会取而代之。跟随上司从事非法行为的公司人员能够在提升、保险和高薪上得到报酬，而另外一些人则试图清除公司人员造成的问题。

无论他们实施违法行为的方式如何，犯罪的经理们大都不认为自己是罪犯，也未感觉到对他们造成的损害应负道义上的责任。他们把他们的犯罪行为说成是合理的；如果有人说破坏这种合理化的话，他们就反击。这种反应或许反映经理们对他们所违反的的法律的价值的看法，他们对政府管理私人商业部门的态度，对他们所生活和工作的社会和商业环境的态度。被定罪的电气公司经理们中的一名表示了这一观点：“参加（共谋人）会议的人不会愚笨到不知道这个会议是违法的。但这是一个企业得以营业的唯一办法。它是自由企业。”犯罪的经理们都是聪明的并受过良好教育的。从现有证据来看，他们通常不违反法律，因为他们不知道法律的存在或法律的内容。当然，违法行为来源于公司的生活方式。在法律环境促进从理智上承认法律是公正和正确的以前，作为个人道德问题的遵守法律意识不会出现。况且，大公司中管理责任上的分散和精密的分工使经理们能够否认有罪，并导致公众推断说，最后负责的人逃脱了刑罚。最后，象必要的社区服务这样的轻刑促进这一观点，即：法人犯罪只不过是根据法律而成立的而已。

### 第十三 章法人犯罪的控制

在本书调查的法人中，五分之三以上的法人被提起诉讼；有些案件中，法人被一再提起诉讼。如果违法行为仅限于严重的或中等性质的行为，则有将近一半的法人被提起诉讼。较大的法人所实施的违法行为的数量很不均衡。这些行为总的来说不能仅归因于经济压力或特定公司的商业特点。违法的法人与不大规模地违法的法人之间的区别在于“法人的精神文明”，或道德风气，即法人在道德与不道德上、在无视消费者和公众利益上和违反特定行业管理法规上作出选择的程度。而且，违法行为似乎更容易发生在某些行业中，这些违法行为与有利于不道德或非法行为的“行业的精神文明”紧密联系在一起。

旨在处理法人犯罪的措施不同于用于控制普通犯罪或其它类型的白领犯罪的措施。控制法人犯罪的措施按以下三种办法执行：法人态度和结构自发的变化；政府的强力干预迫使法人结构发生变化，加上威慑和惩罚的法律措施和消费者的诉讼。自发的变化的意思是说商业道德更加稳步的提高和法人组织上的某些改革。另一方面，政府控制可能意味着联邦政府给法人发特许状，分散法人权力与剥夺法人权力，增加执法人员并提高其效率，更严厉的刑罚，广泛利用宣传作为惩罚，以及作为最后手段的公司国有化。消费者团体可以通过院外游说，有选择的购买，联合抵制以及成立大型消费合作社来施加压力。然而，这些措施显然依赖于改进对法人犯罪的报道。

与普通犯罪统计显然不同，我们仍然得不到有关大的法人非法行为的集中材料。这些大的法人每个都拥有巨大的经济权力。极大的扩大对大的法人作为一个集体所实施的和个别法人所实施的违法行为的了解，对于预防和控制法人犯罪都是至关重要的。法人犯罪的充分统计将包括集中收集来自联邦政府和州政府提起诉讼的执行材料。进行与普通犯罪领域可行的研究类似的法人违法行为趋势的研究，从当前控制法人犯罪的需要来说，也是很重要的。趋势分析对于估计在一定时期内法人犯罪的范围和性质上的变化和评价适用的各种制裁的效果，是必不可少的。因为，例如在 70 年代后期，许多联邦和州的机关增加了对法人的刑罚。但是没有基本统计，就不可能评价这些诉讼的威慑效力。

#### 发展更高尚的商业道德

无论对普通犯罪，白领犯罪或是法人犯罪来说，反复灌输道德准则是预防和控制犯罪的基础。任何试图改组法人结构或订立联邦政府给法人发特许状制度，都不可避免地要靠着普遍的遵守法律，因为单纯依赖强制措施来控制复杂的法人违法行为是不可能的。公司管理机关和董事会应该认识到，在反托拉斯、环境污染、不公平的劳工做法、产品安全、职业健康与安全以及纳税义务方面的管理对社会的基本重要性表示出一股强制守法的力量。

当法人内部出现了涉及道德问题的决策和这些决策的后果时，是谁应对此负责？是全体董事吗？是执行委员会吗？是董事会的审计委员会吗？是法人的常年法律顾问吗？必须为法人解决道德上问题的，只是公司内少数的人。不幸的是，解释道德上含糊不清的问题的责任完全落在专业人员身上，而不只单纯加在管理部门上。法人的律师越来越凭借提出或根据法律上的漏洞解释法人行为以便逃避道德上应考虑的问题。会计人员和审计人员对查出财务上的错误往往装看不见。由于法人越来越多地聘请会计师和律师这样的

专家来建议公司经理如何能“做了违法的事而不受到”指控。正是这种专业化可以促成违法行为。侥幸的是，会计行业在调查和举报法人违法行为方面一直承担着更大的责任。

各企业尤其是各大公司的普遍怨言是，多数政府法规是不必要的。倘若强有力的道德准则指导了公司的商业行为，这种经常出现的怨言就完全可以有理由。如果有这种设想，即：假设法人违法行为不为法律所禁止，不管后果如何，可以被认为是可以允许的，这一设想是荒谬的和令人担心的。假如个人没有守法的选择权，而法人却有，这对社会甚至更为危险。在 70 年代，政府为对公民施加的巨大压力作出反应，通过了许多禁止污染空气，水和土地的法律。然而，可能提出这样一个问题，即：为什么法人不能在这方面管束自己呢？法人也应该对他们产品可能给消费者造成后果表示充分关注，以便当真发生疾病或伤害时，他们采取正确措施，同时将可能出现的危险通知政府机关，而不象经常那样掩盖它们。如上所述，最近消费者与其它公民团体以及政府都提高了对法人的道德和社会责任的关注。但是，对环境和对当代与未来几代人已经造成的损害，可能是无法改变的了。

对公司不信任和普遍的反商业情绪产生于对一般大公司的反感、保护消费者利益主义、环境保护论以及对谋取超额利润和垄断的日益增氏的敌视。然而，归根结底，政府管理不是解决办法。因为法律主要依靠自愿的守法，完全由政府强制执行是决不可能的。

外界的压力和内部的需要两方面都要求管理部门自动地、有分析地、一贯地关心道德问题。商业管理学院应严肃对待该院许多学生和校友的建议，他们认识到管理艺术不能把它本身与对明辨是非的关心分开。道德约束与道德动力和经济约束与经济动力的关系要更加明确。如果商业要求是行为比较端正的，并且社会也看出它是行为比较端正的，那么有关各方必须在理论和实践上得出“比较端正”的概念。（韦斯，1974 年）

加强商业道德首先在于各个公司的努力。它们必须采取措施保证他们不从事固定价格、生产或销售不安全产品，赠送酬金和贿赂，污染环境，以及有差别地对待职工或危害职工的健康。许多制造业工厂有书面规定的道德准则，以诸如职工手册和政策指南的形式散发。例如，博格——沃纳公司总裁在该公司的政策指南中说道：

我认识到商业是由那些个人准则差别很大的人经营的。然而，在博格——沃纳公司，我们一贯试图只雇用道德高尚的人。我们自信一向是这样做的。因此我们相信你们在我们公司任职期间会保持那些道德准则。如果你代表博格——沃纳公司考虑实施的行为在道德上有怀疑，请问你自己这些问题：我愿意告诉我的家人我打算实施的行为吗？我愿意到社区会议、国会听证会或任何公共讨论会上陈述这行为吗？在任何情况下，如果你不愿意这样做，博格——沃特公司不会因为该行为可能有助于公司而要你去实施它。

然而，对 119 项法人的道德行为准则——其中多数来自最大的工业公司，60% 来自《幸福》杂志调查的 500 家公司——进行详细的研究以后，克雷西和穆尔得出结论说，实际行动而不是动听的言辞对于矫正法人的不道德行为是必要的。

我们依据公认的不可靠根据相信在过去 5 年中，商业道德的改进并非商业领导人号召遵守道德准则或准则本身的效果。我们认为这些改进来源于外界事物作出的改革。这些改革包括：（1）纽约证券交易所的一项规定，即每

个登过记的成员设立一个由非经理人员组成的董事会一级的审计委员会；（2）股东安排更多的外界人士（非经理人员）参加董事会，并使这些外来的董事承担更多的责任；（3）证券和交易委员会的指示，其大意是外界审计人员必须比过去的传统做法更直接地参与调查管理部门的欺骗行为；（4）制定《国外贿赂行为法》，该法要求公司保存充分的帐目、记录和帐本；（5）公众的压力要求制定有关有毒物质，废物处理，劳工差别待遇，产品安全以及职业健康与安全的管理法规。以上五项措施中每项显然都是改变法人组织某一方面的结构变化。因此每项措施在改变法人行为方面都比道德准则使用的主要的行为改正方法更为有效——（1）单纯的道德训诫；（2）附加严格监督的道德告诫；（3）附加威胁性惩罚的道德告诫。（克雷西和穆尔，1980年）

第二，必须由象美国商会、全国制造协商会、协商委员会、经济发展委员会、和商业协商会这类有影响的商业组织制定更为有效的法人一般商业准则，这些商业组织可能影响公司经理的道德行为。从其工作的规模和范围来看，这些协会反映了美国工业和财政的力量。不幸的是，总的来说它们很少直接涉及道德。虽然它们在进行工作，但是它的努力似乎没有效果。例如，许多专业和商业组织都有它们自己的道德礼仪和行为准则，但这些往往是泛泛而谈理想事物，而很少提及实施措施。

此外，评价这类组织的效力是困难的，因为（它们）在某种程度上是由具有商业信念的世俗神学家所组成。但是，评价它们对公司经理的道德影响，有点象试图衡量梵蒂冈对天主教教士的影响一样。这些组织趋于提倡有利于自己的政策判断，并常常删简关于“自由企业”的见解。这些见解经常被简略是因为组织的成员中某个重要团体施加的压力，该团体希望全神贯注于自由企业提供的引人注目的自由。（马登，1977年）

象全国采购代理商协会和美国广告代理商协会这样的专业组织也有详细的准则。例如，经常受到赞同的一项准则是，买卖必须以价值、质量和服务为基础，价值应使用户获得最大的经济实惠。同样，广告行为准则的一项基本原则是讲真话和揭露重要事实，从而使公众不会被任何隐瞒情况的行为所欺骗。

在积极方面，有迹象表明，许多商人赞同有一部广泛的、综合性行业道德准则。《商业周刊》在1973年所作的一项调查指出，这种准则会有许多优点。第一，它在商人想要拒绝某种不道德请求时会起到巨大作用：“如果经理能提出某项准则，从而有了非个人的拒绝根据，而不是单纯地拒绝某个人，那么事情就会好办得多”（卢桑斯和霍杰茨，1976年）。第二，这种类型的准则将有助于商人更明确地划清公认的或道德的行为的界限。第三，行业的道德风气将会改进。第四，在竞争激烈时，它将有助于减少残酷无情的做法。“这并不意味着，某种准则会保护无效益的公司或阻碍该行业高效率的发展。然而，执行该准则的困难是一个公认的问题。”（卢桑斯和霍杰茨，1976年）

一位研究商业道德的权威人士坚决主张，商业协会的主要宗旨是提高公司和企业的权力和思想方式，并且这一观点在采访公司经理时得到支持。

很难维持这一情况，即：这些团体给商业提供重要的道德指导……商业游说团体的道德目标为一个统帅所有其它目标的“指挥官”所支配，即：通过教育和礼仪活动增强商业力量与影响，并保持其思想方式的连续性。这类

团体很少有超越预见的和传统范围的政策上的首创精神.....在发挥积极性和创造力上，拿薪金的管理部门的人员不大可能给与道德指导。（马登，1977年）

例如，全国制造厂商协会和商会都没有公开谴责电气共谋案的固定价格活动。而且，这些协会主要由管理部门人员领导；一般是由拿薪金的管理部門人員，而不是由选定的高级职员或委员会，来决定问题——按惯例追求公司利益，而不必提高法人的道德水准和公共利益。

第三，公司经理必须谴责其他违反了道德和法律准则的经理。然而，在访问一些公司的高层经理时，他们指出，指责法人界的道德问题不是他们的责任。他们认为，每位经理都很辛苦，他们中多数人都说保持沉默是合理的。“谴责其他违法的法人不是公司经理的任务。”例如，一个著名的商业领导人指出，某些公司经理未去报社揭露所谓尼克松竞选活动捐赠的“敲诈勒索”，是因为同行们的压力使他们保持沉默。

第四，商业管理学院可向学生灌输更有效和更实际的商业道德教育。例如，哈佛大学校长博克在1978年的年度报告中指出，商学院应更多地注意讲授伦理与道德责任的课程。人们可能设想，受过商业管理方面教育的研究生将使经理与不道德行为隔绝。目前有许多居领导岗位的经理就曾经是商业管理硕士研究生。根据《华尔街日报》（1979年1月15日）的报道，在《幸福》杂志调查的500家大公司中三家最大的公司的高级职员里，19%有哈佛大学商业管理学院的商业管理硕士学位。该学院的男毕业生中有14%担任公司总裁或总经理。然而，绝非显而易见的是，这种专业教育培养出来的商业领导人，与未受过什么良好教育的前任比较起来，“在内部和外界力量集中压在他们的行动上时，不大可能将欺骗说成是合理的。”（马登，1977年）事实上，马登认为，自第二次世界大战以来，商业道德不是商业管理教育的特点。而且，虽然“多数教育家相信.....成功只会来自含蓄地进行道德行为教育的、完整的商业教学大纲”，但是从整体来说，研究生训练的重点一直是在培养专门技术上。

#### 法人组织的改革

在研究法人违法行为的领域中，某些专家怀疑法律制裁如何能成功地达到使法人守法的目的。可用来逃避可能制裁的法律上的策略如此之多，使得作为威慑力量的法律制裁大部分失效了。这些专家相信；象罚金这样的救济措施对大的法人不会造成严重影响。监禁——这种控制犯罪行为传统办法——尽管可适用于公司高级职员，但显然不可能适用于法人。而且，斯通以及其他几位法学权威人士对于公众压力，尤其是消费者的诉讼，能够改变法人行为深表怀疑。“只要公众继续认为法人实施的不法行为是与个人无关的、市场支配的并且不知怎样是不可避免的，改革者们强制法人意识改变，就会象他们引导公众反对法人影响立法一样，将是徒劳无功的。”（斯通，1975年）

假定在这情况下，主要变通办法是法人组织上的某些类型的改革，这种改革将会阻止违法行为。虽然从理论上讲股东控制着公司的事务，但公司实际上是由专业的管理部门经营的，该管理部门是由股东选出的董事会任命的。正如本书前文多次指出的，这种董事会常常是一个自身永远存在的机构，其建议包括新董事的提名按惯例由股东会批准。指望股东会能发挥真正有效的作用是微乎其微的。股东会通常是一个基本上默默无闻的团体，它心须与

管理部门和董事会中的一群陌生人打交道。加尔布雷斯(1970年)指出：“在美国2百家最大的公司中(这些公司形成工业体系的核心)，只有几家公司的所有人能对决策起到主要作用。”

在1970年，公营公司有2千2百万股东，但是在同年中，只有25名股东提的241条建议(其中半数是由2名股东提的)被公司代表报告所采纳。虽然情况有些变化——在一些年会上股东现在趋于畅所欲言——股东仍面临这一事实，即：没有少数股东的主要建议能够改变管理部门的反对意见。加尔布雷斯对股东年会作了如下描述：

股东因不能发挥影响……便尽力掩饰这种无能。在选择会议地点时考虑到他们的方便。他们收到印刷美观的报告书，准备报告书现在成了一项专业工作。他们视察产品甚于工厂。在活动过程中，象在报告书中一样，一再提到你们的公司。公司高级职员们洗耳恭听对情况一无所知的与会者提出的毫不相干的建议，并向他们保证，这些建议将予以最慎重的考虑。善于装腔作势的管理部门人员接受拥有10份股份、身着印花布服装的女股东们的选票，他们一再“为你们经营我们公司表现出的卓越才能”表示感谢。全体与会者一致坚决反对批评意见。没有主要的股东出席。没有作出任何决议。美国大公司的年会可能是在一般蒙透明面纱的把戏中我们最煞费苦心的做法。

(加尔布雷斯，1970年)尽管如前所述股东主要关心的往往是公司增加股本和股息，但是股东积极参与管理可能迫使较大的法人在某些领域内遵守法律。现在小股东每人对每一名被提名的董事投一张赞成或反对东代表的选票。这表明，这些股东例行公事地选举由管理部门推荐的，完全来自票，而各股的累积投票制(即每个股东可投等于候选人人数的票数，并可将其票全部投给一位候选人)被认为是小股东可集中其投票权来赞成或反对每个候选人的一种方法。这样可以以这种方式对法人的不法、不道德或不负责任的行为和每年增加高级职员的薪金和津贴提出抗议。增加对法人违法行为的宣传可能激起股东们这种抗议行动甚至集体诉讼。

然而，深入的公司改革取决于公司决策程序与结构的改变。传统的法律策略一般不影响其内部结构。有人提出在许多方面加以改革的建议，倡议者们希望它们会减少违法行为的发生：(1)董事会发挥更积极的作用；(2)由政府任命常设董事。目前，通常给董事会规定的明确职能很少，他们往往为管理部门起着橡皮图章的作用。如果确定董事与法人实际经营活动的职能关系和责任，董事们将会不仅对公司的财务状况和股东红利负责，而且也对公共利益负责。公共利益包括防止为增加利润而实施的非法与不道德行为。

---

例如，在1956年，贝思勒赫姆钢铁公司在选举董事时收到10万多张股东代表的选票。这表明，这些股东例行公事地选举由管理部门推荐的，完全来自其自己成员的董事候选人。在这一年中，贝思勒赫姆钢铁公司董事会成员付给自己总数为6百49万9千美元薪金。参议院一名调查律师问该公司总裁这样做是否合适时，他说：“我想插一句，参议员先生，我们未给自己付酬。我希望不要再用这个词。他喜欢说，这笔钱是股东批准的。”(加尔布雷斯，1970年)

股东们历来对可能导致法人违法行为的业务决定不甚关心。然而，至少有这种可能性，即在违法行为被揭发以后，某些股东可能为违法行为的宣传所动员，而对法人提起诉讼或派生诉讼。曾经发生过这类情况。

与对普通罪犯不同，法官对被定罪的法人犯罪人判处监禁通常没有最低刑期。例如，尽管1974年《反托拉斯法》或《谢尔曼法》的修正案将反托拉斯法规定的监禁刑的最高刑期提高到3年，但它未提最低刑期。它不要求法官对被定罪的公司经理判处某种监禁刑。339S



董事会习惯于依赖管理部门人员提供的信息网。在许多情况下，涉及可能发生违法行为的批评信息完全不能传到董事会。

斯通（1975 年）指出：“如果公司的最高级人员想使下级人员遵守法律规范，他们就必须既了解存在违法情况，而且能够并且愿意使下级人员补救那些正把该组织推入法律险境的情况。”例如海湾石油公司董事会在获悉董事长、总裁和几名高级职员与为尼克松再次竞选总统活动捐助 10 万美元，并向支持南朝鲜总统的政党捐助 4 百万美元之事有牵连之后，该董事会花了两年半时间才解聘了该董事长、总经理和三名高级职员。在这两年半时期里，在证券和交易委员会主动干预以促使对公司进行调查以前，没有迹象表明董事们被逼去了解管理部门中谁应对授权非法捐赠负责。该董事会失察的明显原因是，它未适当地监督高级管理部门，并且海湾石油公司的常年法律顾问和其他律师扣留了应该送交董事会的重要的详细材料，这些材料在后来调查公司的违法行为时才被发现。有人建议，为了试图避免类似情况的发生，董事会应该有自己独立工作人员来搜集有关公司活动的情报，并审查公司经理和管理部门的要求。

董事会新成员一般由董事会提名，然后依照惯例由股东批准。如我们以前提出的，按照这种制度，董事会可能自身永远存在下去。董事会的大部分成员传统上都来自管理部门。在 1973 年调查的 505 家制造公司中，多一半的公司董事会的绝大部分董事是公司内部的主任或管理部门主任。直到数年前，目前世界上最大的公司——埃克森公司——的全体董事都一直是最高管理部门的成员。“他们把自己选入董事会，而董事会又任命他们担任管理部门的职务。这样的选举不会失败，这样的任命也不会失误。”（加尔布雷尔，1974 年）

有人建议，管理部门人员不应被选入董事会，或选自管理部门的成员应只限于入选后担任总裁或总经理的人。有人论证说，董事会应该能作出独立的决定；它很难做到这一点，如果来自管理部门的人员能批准自己的行动的话。于由公众与证券和交易委员会的压力，现在的趋势是朝着由外界人士担任董事的方向发展。到 1979 年，在调查的 600 家公司中 83% 的董事会的席位由外界人士占了 63% 至 75%（《华尔街日报》，1979 年 9 月 27 日）。有人还建议，董事会应有代表公共利益的官方代表。（目前这种代表通常只有象征性的董事资格）然而，由董事会本身选出的公方代表不一定导致严格调查管理部门的行动。有人提出折衷的建议，提出成立一个联邦公司委员会，由该委员会或证券和交易委员会任命大公司的“公方董事”；这些公方董事占销售额或资产为 10 亿美元或 10 亿美元以上的公司的董事会成员的 10%。

任命公方董事与国外甚为流行的做法，即指定工会代表参加董事会，相差无几。例如，在联邦德国，法律规定大公司的董事会有相当数量的劳工代表参加。瑞典在一段时期要求有 100 名或 100 名以上雇员的公司有工人董事。然而，没有人相信工会代表必然会比企业董事表现出更大的公共责任感。有人对工会董事作的决定提出许多问题：因为他们本身是工人，他们的决定很可能更多地出于改善工会的目的，而不是公众的福利。1980 年，克莱斯勒公司增选一位著名工会高级职员参加该公司董事会。

公方董事尽管象其他董事一样作为财务董事，但他们担负与多数董事的职责完全不同的各种重要职责。这些公方董事将（1）提出公众和消费者关心的问题；（2）确定法人是否遵守法律；（3）协助并坚持履行法人的公共责

任，调查法人的活动并时刻保持警惕，以及协助监督内部管理系统以便发现错误做法并向董事会汇报；（4）本身作为领政府薪金的职员，在可能需要的立法和准则方面起着与政府机关联络的作用；（5）作为一条热线，接收来自该组织内外任何人提供的、一般公司调查系统不能揭露的有关法人玩忽职守的情报。

与改革公司组织的同时，某些执行措施可能是必要的。事实上，公司内部结构的某些变化现在有时候是受政府机关支配的。

例如，证券和交易委员会迫使公司上报非法的或可疑的付款，并要求组建公司特别调查委员会，就是如此。

#### 联邦法人特许状制

有关公司改革和控制的一项重要建议是，一切大的法人均由联邦政府发给特许状。目前几乎所有法人均由州政府发给特许状。按照联邦制度，商业企业可按注册条款履行手续，被发给特许状，或被批准组成公司，从事商业经营活动。联邦规章和限制措施将管制法人进行适当活动的方式。对违反联邦特许状的行为，规定了惩罚办法，包括撤销特许状的可能性。以此方法能使法人组织注意公众的需要并且能够用现在管理银行、保险公司和公用事业的相同方式确立保护公众措施。在某种意义上，现在证券和交易委员会对保护公众和投资人利益负有一般性责任，而联邦的法人特许状将以更加全面的方式提供保护。

关于联邦政府颁发许可状的建议，有很长一段历史。早在 1787 年制宪会议期间，詹姆斯·麦迪逊就两次建议，在公众利益的要求和不适宜州单独有权发特许状的情况下，宪法明确授权国会颁发法人特许状；但这两次建议均未被采纳。对这项建议从未进行过正式表决。有些代表认为这类规定没有必要而加以拒绝。另一些代表担心这会导致可能支配联邦政府的垄断。一个世纪以后，公众开始担心庞大的托拉斯的经济和政治权力。就有关联邦颁发特许状问题，提出各种立法建议，并且这些年来这些建议得到大力支持。然而，因为各种支持的来源未能在关键时刻及时联合起来，国会在 1914 年只通过了《谢尔曼法》和《克莱顿法》，并设立了联邦贸易委员会。

在 1903 年至 1914 年间，罗斯福、塔夫脱、和威尔逊三位总统都在给国会的年度咨文中，表示支持联邦准许组成法人组织和颁发特许状制度。塔夫脱总统授权司法部长乔治·威克沙姆起草一份联邦颁发特许状的法案，并在 1911 年提交给国会。马克·汉纳，威廉·詹宁斯·布赖恩和联邦工业委员会赞成该法案。工业家贾奇·加里，詹姆斯·迪尔和约翰·D·洛克非勒都赞成这一观点的各种说法（以避免与州的法律冲突）；《华尔街日报》和全国制

---

在许多法人违法案件中，公司等级制度中有人，甚至最下级职员早在政府行动之前就了解该问题，但由于压力或上级的懒散而未向董事会汇报。在理查森——梅里尔公司第 29 号试验事件中，“在制造该药品的早期阶段，一名实验员就知道它的潜在危险。老鼠眼光混浊，猴子体重减轻。当她提醒顶头上司注意此事时，他叫她篡改实验报告。当她向上一级报告他的指示和她不肯这样作时，上级命令她按指示行事。就我们查到的文件来看，直到过了数月之久，董事会中才有人知道这一问题。事实上，这时公司正处于对该药品的推销完全无能为力，而只有前进不能后退的地步。”（斯通，1975 年）

联邦最高法院几年前就曾指出：法人作为法律实体是州政府批准的；它只有在遵守有关法人的法规时才保留法人资格。

造商协会在 1908 年支持该法案。1904 年民主党政纲也赞成它……在 1903 年至 1914 年间，在国会的一院或两院提出了 20 个不同的法案。（纳德，1973 年）

在中世纪末的英国，最早的第一批法人是一些只由国王随意准许从事交易活动的商业团体，它们接受国王的敕定契约。如果法人滥用其特权，该契约可能被解除。在 18 世纪初期，美国的法人仍被认为是为公共利益而行使职责。到 1870 年，这种观点几乎消声匿迹。法人越来越被认为是私人财产，为股东所有并被股东控制。虽然法人与州的关系的观点略有变化，但一切法人都必须依法取得法人资格，即被发给特许状，并受发证机关管理。

现在美国的法人是由州发给特许状。颁发特许状在许多州是一项重要生意：法人注册费和税收是一项主要收入来源。多年来，许多大公司在特拉华这个小州取得法人资格。该州有允许组成法人的法律，但缺乏充分的执行措施和利用这些措施的愿望。仅在 1927 年，5 千 4 百 24 张特许状给特拉华州带来 3 百多万美元的注册费。到 1960 年，6 百家最大的工业公司的三分之一是在那里领得特许状的，其中包括一百家美国最大的工业公司，和纽约证券交易所编入表册的一切公司的三分之一。事实上，为了对付其它州的竞争，特拉华州在 1967 年放宽了关于组成法人的法律，该新法律的序言称该法是“授予权力的，不加限制的”。

与联邦相比，州颁发特许状有很多局限性：（1）各州创立或特许组成在国内或国际间销售产品的法人，但任何州，尤其象特拉华这样的小州，不能管理象通用汽车公司这么庞大的公司。新泽西州也不能有效地管理埃克森公司。（2）虽然商业竞争导致执法不严，但州政府由于无利害关系、财力有限或者法人活动范围广泛，一般不能发现法人侵犯股东或消费者利益的非法或反社会行为。在事实上，新泽西州在 1968 年放宽其商法典的限制时就承认：“显然，对投资者、债权人、雇员、消费者以及公众的主要保护来自，而且必须继续来自联邦立法，而不是州的关于法人的法规”（伊斯雷尔斯，1969 年）。虽然有些州会对因法人注册费和税收的减少而影响收入提出抗议，而它们当然还可以对法人在其州内的活动征税；而且联邦政府可能向各州在法人注册费方面的损失予以补偿。仅仅是州收入减少不应成为抢在联邦前头颁发特许状的充分理由。

任何从事国际贸易的工业、零售或运输公司，如果其国内年销售额为 2 亿 5 千万美元或 2 亿 5 千万美元以上，或如果该公司拥有至少一万名职工，则可向联邦申请颁发特许状。联邦的特许状法将更明确地加强股东、雇员、消费者、纳税人以及相邻社区的合法权利。例如，联邦特许状可能要求法人活动完全公开，赋予股东修改法人章程并罢免董事的权力，给股东或股东团体提供任命董事的机会，在董事会中安排专职人员以直接监督法人活动，确保尊重全体职工的私生活，以及当工厂搬迁时要求说明对社区产生的影响。联邦特许状还使各联邦机关在预防非法活动和对违法者执行制裁措施上可能更有效地管理法人。

联邦特许状法案将包括各种执行规定。处罚可能涉及从绝对罚金到按销售额百分比的罚金，管理部门改组、经理停职以及公共托管甚至吊销特许状（这是最严厉的处罚，或许对大的法人来说是不现实的，因为其产品和劳动力被认为是国家的经济支柱）。

显而易见，单靠法人特许状不能消除法人的违法行为，但它会加强责任

感。特许状的规定尚须政府机关执行。更为统一的联邦特许状制度可使证券和交易委员会、联邦贸易委员会和其它机关更加合作，这些机关管理法入活动并确保活动公开，但往往缺乏适当的法律武器。联邦法人特许状制将使政府重新取得‘经济指挥’的适当地位，而不会产生新的庞大的官僚机构和不必要的干预。政府通过行使颁发、修改、实施或吊销特许状的权力，取得指挥经济的地位，从而达到造福于全体公民的全国性的社会福利目标。

尽管有许多赞成联邦特许状制的理由，但有些人对这项建议提出批评。有些批评者主张，这种法规会使商业行为不仅代价更高，而且更为困难，并且会给公司增添日常文书工作。另一些人说，这并非必要的新法律，而且重新强调法人的社会责任。还有一些人担心，联邦特许状制最终导致公有制或联邦接管商业。这些批评主要反映出反对政府的一般管制，而且他们不承认现在所有法人必须由州来颁发特许状。联邦特许状制只不过认识到，目前很多公司的庞大规模和权力，与它们在州际和国际间活动的范围产生的问题，和将调整它们活动的各种规章统一起来的必要性。

#### 分散与撤销

庞大的公司的巨大规模和权力已有文件可以证明。它们很少是仅只经营一种行业，确切地说，它们在各领域中扩大财产和经营活动。在一些行业中，少数公司的集中使它们的定价基本上是无法竞争的。许多大公司在全球范围内从事经营，从国外销售额中获取大量利润；其合法性往往是难以监督的。

一些大公司的规模和复杂的相互关系使得政府机关极难控制它们，甚至难以在同等基础上在调查和诉讼中与它们抗衡。有些政府诉讼案件涉及成千上万件文件和物证以及数百名证人。

在对垄断“故意”和强制行为的艰难调查中，反托拉斯的诉讼导致大案的装饰品——成千上万的物证，数月之久的审理和象电话簿那样厚的许多副本。象正在审理之中的国际商业机器公司垄断案——该案律师预测提出书证达 5 亿件——用老资格的、专办反托拉斯案件的律师保罗·沃思克的话说，这个案件基本上是无法审理的。（纳德等，1976 年）

联合大企业仍然能够对其财政活动和其它方面的活动保持高度保密。这就阻碍了股东对个别公司的经营情况进行评价，并且也给政府机关的执行工作造成十分困难。

这些问题的局部解决办法是，以强制那些公司分散并撤销某些生产线或子公司的办法分散瓦解它们。分散与撤销政策可以：（1）规定公司的规模不得扩大到足以控制该行业的程度，并且可以由联邦贸易委员会，规定一个行业中公司规模的程度；（2）对大公司的资产规定一个最高限额；（3）限制接管和兼并；（4）禁止任何制造或商业公司拥有同类公司的股票。例如，格林（1973 年）建议一项立法：禁止任何拥有 2 亿 5 千万或以上美元资产的公司接管另一家公司，除非它售出同等数额的自有资产。在 1979 年，参议员爱德华·肯尼迪指出，大的兼并扩大已经够大的公司的权力并且往往是非生产性的，因此他提出一个反联合公司的法案。该法案建议：禁止拥有 20 亿美元资产或销售额的公司兼并，不管其经营行业是否多种多样，并规定拥有 3 亿 5 千万美元资产或销售额的公司，证明所提的任何兼并将极大地提高效率或加强竞争。参议员伯奇·贝赫（印第安纳州民主党党员）在 1979 年也提出一个类似法案。

大公司提出的反对分散和撤销的主要论点是：公司将被迫停业，职工将

被解雇，价格将会上涨。这些论点受到驳斥。

分散的补救办法仍使许多观察家害怕；他们担心：“分裂的”大公司会毁坏它们，并且分散如果说不是不可能的也是复杂得难以管理。当然，分化膨胀的公司并不意味着：公司被迫停业，工人被解雇。相反，各个公司仍然存在，工作照旧。经济学家预测，人为的限制自由生产将会创造更多的就业机会。尽管有人夸大分散的代价，但不分散也要付出代价——价格上涨，产量减少，财富分配不公以及职工流动。（纳德等，1976年）

有人可能对上述观点补充如下论点，即：由于分散和撤销，管理机关可能会加强控制法人犯罪的能力。简而言之，赞成分散和撤销的论点主要是：通过结束最大的垄断公司与政府之间的共存关系，并打破它们的横向控制，建立真正的竞争。例如，在有必要抑制巨大石油公司可怕的权力集中上，特别能看到这一点。撤销还能阻止石油公司侵入其它能源领域；并且结束石油公司对原油、提炼、销售和运输的纵向控制；而且将改组跨国公气，跨国公司扮演着在石油输出国组织成员国中，生产公司与销售代理人之间的利益冲突的角色。象1975年提出的一项参议院法案那样的立法就会禁止原油生产者拥有炼油厂、销售机构和输油管道，并制定分散方案；但该项法案在点名表决中以微弱之差被否决。有人认为，纵向撤销将刺激国内石油的发展，导致更有竞争性的工业，还将减少消费者的开支。有人同样提出一些法案，建议禁止石油公司拥有其它能源的横向所有权。这一建议将禁止生产或提炼石油或天然气的公司在煤炭、页岩油、铀、核反应堆、地热蒸气或太阳能行业中享有股权。参议院司法委员会在1979年底批准了一项法案，该法案禁止美国18家最大的石油公司接管拥有5千万或5千万美元以上资产的非能源企业，和任何拥有1亿美元或1亿美元以上资产的能源公司。然而，如果接管公司能证明此项接管将增加竞争或促进开发、提炼、生产或转化，此项禁令将被撤销。该项法案的前途未卜。

这一法案未能在参议院通过，主要是由于大的石油公司的大量广告宣传和院外游说活动。这些法人论证说，巨大规模是工业固有的特点，它们的长期利润从未过分。解决有关撤销的实际问题（如资产再分配的代价）将花费很高代价，而且会降低工业效率。

更多和工作效率更高的执法人员

有证据表明，无论是联邦还是州管理机关都缺乏有效地对付白领犯罪的问题的人力和财力。由于法人犯罪是组织犯罪，它的侦查、调查和起诉很费时间。单独一个反托拉斯案件，例如对国际商业机器公司提起的诉讼，可能要花10年之久才能结案。在这类案件中收集证据常常会遇到极大困难。审理法人诉讼案件的规模要求双方律师有渊博的知识。政府因下述两个原因而处于不利的地位。第一，法人的财富使它们有能力聘请杰出的、经验丰富的辩护律师；第二，政府执行机关的人事调动相当频繁。

如果联邦管理机关和司法部以及州的管理机关要控制法人犯罪的话，它们显然需要大量增加预算，以增添更有经验的调查人员和律师。

而且，需要象会计、工程师和实验室技术员 这样的更多的专业人员。

---

澳大利亚新南威尔士州广泛扩大了法人犯罪调查领域，法人事务委员会有大量的 具有会计资格的调查人员，他们由反诈骗警队人员和一个人数几乎相等的律师 和会计组成的专门小组协助工作，他们的目的是调查一切重大法人犯罪案件（金 钦顿，1979年）。

然而，因为来自国会中的保守议员将表现强烈反对，增加工作人员谈何容易。通货膨胀加剧了纳税人为减少预算施加的压力，无论他们的目的何在，这压力意味着极力反对扩大政府的管理活动。

#### 更严厉的惩罚

有知识的人一般都承认对法人犯罪判处的惩罚过于宽大。经常适用警告和同意协议那样的行政诉讼，而不申请救济办法。

往往不适用民事或刑事诉讼，而且由于法律上的限制规定，罚款的数额与公司的资产、销售额和利润比较起来少得荒谬可笑。很少有公司经理被提起刑事诉讼；如果定罪的话，罪犯往往被处以监外察看或罚金；如罪犯被判处监禁，刑期一向是不过几天或几个月。

如果人们设想，刑罚只要十分严厉，就能威慑法人犯罪，那就要很好地考虑可以采取哪些改进办法。

1. 加强同意协议和同意判决，以规定未来实质上的救济办法，以及定期检查以确保遵守法律。

2. 除少数例外，凡受到警告或接受同意命令的法人实施新的违法行为的，将自动接受相当的行政罚金或受到民事或刑事控诉。

3. 凡对法人的罚金由法规所规定的，可予以提高，比如说提高到最低额为 10 万美元，最高额为一百万美元（现在在违反反托拉斯法行为的案件中就是这样规定的）。尽管这样高的罚金能为法人所承受，但按违法行为的性质和该公司的资产和销售额的比例确定罚金数额的办法更为可取。

4. 国会应制定一项法规，规定：凡违反联邦有关健康与安全或环境的条例的行为轻率地危害公众或公司职员的安全的，规定处以更加严厉的刑罚。

5. 制定更严格的法规，禁止曾违反过联邦法律的法人签订联邦合同。

6. 根据法律规定，几乎全部法人的民事或刑事的有罪判决均应由公司出资在报刊上予以公布。对法人不利的重大行政裁决，特别是虚伪广告案件中的裁决，也应由法人公布于众。

7. 应对经理更广泛地适用监禁刑，刑期应更长。法律应该规定，对多数的犯罪判处 6 个月的强制性监禁，对严重违法行为判处最低 18 个月的监禁。最高罚金应规定为 25 万美元。监外察看只限于情节特殊的案件适用，诸如无

---

参议院司法委员会主席肯尼迪参议员由于希望该法案出台，却又受到法人势力特别是商业圆桌会议的压力，因此于 1979 年取消了新的联邦《刑法典》中加强控制法人犯罪的一些重要条款。肯尼迪参议员同意减轻的措施包括：有关销毁司法人员查寻的记录的新法规，准许对轻率地危害公众的公司起诉的法规，要求认定有欺骗行为的公司通知受害人的规定，以及法院令被告人赔偿受害人的规定。以前，肯尼迪参议员为了迎合商业企业的目的曾 27 次修改提议的法案。当时被取消且从未恢复的条款包括：建议制定法规对疏忽大意地不尽监督职员之责的公司高级职员加以惩处；规定对犯有诈欺罪的提起三倍损害赔偿的民事诉讼；规定允许法官对被告人科处两倍于犯罪造成的损失或获得的利益的罚金。（《华尔街日报》，1979 年 12 月 4 日）

国会议员约翰·科尼尔斯（密执安州）和乔治·米勒（加利福尼亚州）在 1979 年提出一项法案。该法案规定，负责通知联邦机关和职工有关危险产品情况的经理，如故意不通知、至少被判处 2 年监禁和 5 万美元罚金。欧洲共同市场理事会于 1979 年批准一项对产品责任更加明确的处理办法：即使产品瑕疵直到两年之后才因科技进步而发现，生产厂家也应负损害赔偿。该文件还确定在欧洲消费者对有瑕疵的产品生产厂家提起诉讼中的严格责任标准。这意味着，消费者无须证明生产厂家有过失，而只须证明该产品有瑕疵并且消费者因此受到损害即可。（《华尔街日报》，1979 年 9 月 21 日）

前科、执行公务和积极参加社区组织这类因素，一般不被认为是减轻情节。除特殊情况外，法律应禁止适用社区服务代替监禁刑，但同样可适用于普通罪犯的社区服务除外。

8. 联邦法律应阻止被定罪的公司高级职员接受其公司给予的补偿。这项法规应在州制定与此相类似的法规以前颁布。

9. 被认定有违反法人刑事责任行为的管理部门的高级职员，三年之内禁止担任该公司或其它公司管理部门的职务。

10. 对在防止法人违法行为的责任上玩忽职守的公司董事，应规定达不到刑事诉讼程度的责任。

11. 国会应制定一部新的商业贿赂法规。该法将有助于对收受消费者或供应厂商酬金的公司经理提起诉讼。

联邦政府也可制定一项奖励那些未发现有违法行为的法人的计划，可能采取以下方式予以奖励：授予签订政府合同的优先权，免税或授予象守法模范这样的公认标志，此种标志可予以广泛宣传，或甚至在公司广告上加以宣传。

#### 以宣传作为制裁

在本书所作的调研中，与联邦和州的执法官员以及公司经理的谈话泄露出，宣传工具公布违法行为可能是对法人施加的最有威慑效果的制裁。事实上，《哈佛商业评论》对商人进行的调查发现，近乎三分之一的被调查人认为，在过去 15 年中，商业道德准则有些改进，这种改进主要归因于公开揭露，包括，宣传报道范围，而不是其它因素。政府机关利用这种威胁，往往能取得同意协议或同意判决。政府经常尽力避免因法庭延期审理造成的有害宣传，例如有损法人形象或可能危害销售额的宣传。

有制裁性质的广泛宣传有很多优点。它能增强制裁的威慑效果，并且它在警告未来的消费者注意可能有欺骗性的广告，有瑕疵的产品，以及一般欺骗消费者做法方面是很有用的。此外，宣传在通知公众关于管理机关进行管理的实际行动的消息方面，以及在使公众更清楚地了解管理的基本目的方面，都是很有价值的。

宣传工具的宣传既有非正式的，也有正式的。非正式的宣传一般是作为一条新闻在宣传工具上发表。而正式宣传则要求法人必须发布一项公告或其它声明，承认违法行为和将采取的改正措施，此项要求是强制措施的一部分。然而，几项调查研究透露，受到普遍宣传的违法行为和执行措施为数相当有限。出现的宣传报道，经常刊登在报纸的经济栏目中。一般公众很少阅读这些栏目。1961 年电气设备固定价格案充分说明，宣传工具轻视商业犯罪。虽然几个大的法人被定罪，一些首要的公司经理第一次被判处监禁，但是对占美国报纸总发行量 15% 的几家报纸的调查发现，其中只有 16% 的报纸在被起诉的法人承认有罪的第二天，在头版位置刊登了该项消息。没有任何报纸给此项消息加上重要标题，另外 30% 的报纸对此消息只字未提。

---

法人也害怕可能有较小范围的商人和潜在投资人‘作为读者’得到有关其违法行为的宣传，但害怕程度要小一些。这类宣传工具包括《华尔街日报》和其它贸易与商业报刊。

对 153 名高级和中级公司经理的调查表明，92% 的人不相信立法会阻止国外贿赂，但这方面的宣传是相当有效的。



我们对《华尔街日报》作的有代表性的典型调查进行的研究清楚地说明，更普通的新闻媒介不刊登很多关于法人违法行为的消息。在 1978 年，涉及针对我们抽样调查的 582 个最大的企业法人（最大的生产、批发和零售公司及其 101 家最大的子公司）提起的诉讼、判处的制裁或开始回收产品的文章，总共约有 160 篇（《华尔街日报》每周出 5 期）。如果把其它涉及管理机关、立法、社论和有关事项的所有文章都加上去，那么在这一年中有关法人非法行为或私人竞争者提起的诉讼的文章，共有一千余篇。

在过去 10 年左右期间，在对法人违法行为的宣传上发生了一些变化。对平托汽车和费尔斯通“500”型号汽车轮胎案件以及爱河化学处理污染问题的广泛的、不利和报纸头版新闻报道和电视新闻报道都说明这一点。《华尔街日报》（1979 年 10 月 1 日）上报道福特汽车公司消息的一篇文章写道：“对平托汽车的失火和对该公司生产的汽车的安全性和耐力的调查的大量不利宣传，以及该公司去年大量回收其生产的汽车这一事实，使该公司的名誉受到严重损害。”

与《华尔街日报》和《幸福》杂志这类经济报刊相反，在普通报刊上很少登载法人犯罪的调查报道。例外的是 1977 年《纽约时报》根据 6 个月的调查对海湾和东方石油公司非法行为的三篇连续报道。该报的报道文章主要针对证券和交易委员会的以下指控：高级职员作伪证，销毁重要证据，隐瞒赢利的复杂股票交易以及非法使用公司资金偿还百万美元的个人借款。但是后来的《新闻周报》（1977 年 8 月 8 日）的一篇文章论述报纸“与大企业较量”问题。公司董事们一再对《纽约时报》描述经理的报道提出抗议。《新闻周报》断言：“象《华尔街日报》这样的商业报刊通常干这种事；而大众化的报刊必须决定投入，其有限调查资金是否合适”。虽然报纸不能经常提供调查报道，但是它们能够比现在更多地报道未公开的法人违法行为。

利用正式宣传作为对企业施加的制裁，有着悠久的历史。

如前所述，在这种措施中，公司必须通过宣传工具不仅大肆宣扬其承认违法行为，而且常常要指出它正采取的纠正办法。除粮食和药物管理局和其它机关使用外，有时联邦贸易委员会也使用纠正措施通告。这类通告曾迫使汽油添加剂、防腐溶液以及其它产品的制造厂商在全国范围内发布一系列通告，承认以前为这些产品作的宣传是假的。制造（消毒防腐剂）来沙尔的斯特林制药公司明知表面细菌不会引起流行性感冒和伤风而宣称该药品“能杀死环境表面上的细菌”之后，联邦贸易委员会要求该公司在其广告中附上使用来沙尔不会减少伤风或流行性感冒发生的说明。粮食和药物管理局同样要求在虚伪或欺骗性广告的重大案件中承认，有罪的药品公司给医生寄发更正函件，以纠正错误的宣传。

有人认为，以正式宣传的方法施加的制裁会造成公司在收入 早在 1822 年，英国治安法官就可命令将面包中掺假的商人的姓名公布于众。1860 年英国《掺假食品和饮料法》有类似规定，在 1934 年经济大萧条时期，国家复兴管理局规定了各种产品的最低销售价格，并规定：采取不合作态度的公司不得在其产品上或其它地方展示国家复兴管理局制定的表示守法的蓝鹰标志。很少有公司能承担得起不展示这一爱国标志的责任。这种正式的否定性

---

《华尔街日报》的老读者可能注意到，在通常强烈反对政府管制的社论与报道法人明目张胆的违法行为的文章之间的矛盾。如果政府不加管制，法人不会被提起诉讼。



宣传似乎成了强制公司遵守国家复兴管理局规章的潜在武器。在第二次世界大战时期，美国、英国和澳大利亚也使用宣传作为执行战时规章的手段。例如，在美国，违反石油配给制规定的加油站往往受命在橱窗上展示因“违反战时条例”停业几天的通告。然而，在很多情况下，物价管理局从未充分利用正式宣传，而是依靠非正式宣传，广泛发布有关其执行措施的新闻消息。上以及名誉或威信上的损失。叙述法人犯罪的公告可能导致销售额的下降，如果因此出现消费者的联合抵制，就更会如此。然而，在实现惩罚性宣传的目的中，可能会出现一些困难。许多法人犯罪，尤其是反托拉斯方面的违法行为的性质极为复杂，因而不易为公众所理解；而另外一些法人犯罪与不属于消费品的产品（如钢轨和电缆）有关，因而与消费者无多大关系。关于产品安全和环境污染案件的宣传则很容易为公众所理解。

法人的反宣传可能抵销政府在正式或甚至非正式宣传上作出的努力。菲斯在 1971 年指出，法人罪犯在面向公众的宣传竞争中占有绝对优势。“因为可为（他们）利用的劝说方法比可能为法院或其它有权施加宣传制裁的机关使用的方法更为有效。例如，在 1978 年底和 1979 年初，费尔斯通公司在回收了一千万只“500”型号子午线轮胎之后，受到许多不利的宣传，于是该公司便从事广泛的电视宣传活动来巩固其形象。该公司经常雇用著名电影明星来赞扬它，回顾该公司自创办人以来的历史上的往来关系，并为新型轮胎大肆宣扬。

利用宣传作为制裁的另外一种可行办法是，出版政府杂志来综合对法人采取的一切重要措施，并免费分发给政府机关、议员、报纸编辑、大学教授以及其他有关人员。这种杂志也可刊载一般有关政府条例和法人的重要文章，通常目的是与其它宣传工具竞争读者。一个类似刊物是现今粮食和药物管理局出版的《粮食和药物新闻》，该刊物将管理机关一切执行措施都编入目录。国家公路交通安全局同样出版《不安全汽车回收运动》的年刊，专门检查有关回收外国或国产汽车设备和轮胎方面的安全情况。

#### 联邦所有制

联邦所有制或国有化是社会控制某些大公司的一种手段，也是最后一个手段。很少有人认识到这一事实，即现在美国政府是美国最大的商业企业之一，它掌管着数亿亩公有土地，包括国有森林；管理着大型水坝，包括胡佛水坝；控制洪水；管理国内最大的公用事业公司之一的田纳西流域管理局；拥有并管理上万座联邦建筑；安排并监督象国家航空航天局这类庞大业务的承包契约。庞大的军队由政府指挥和管理。美国公众常常也不能认识到，除美国外世界上几乎每个大国中，差不多所有公用事业都是由政府管理的；而美国各地区的许多公用事业是公有的。外国几乎所有的铁路公司和除瑞士航空公司外的所有航空公司都是公有，包括加拿大两个主要铁路公司之一。法国政府生产雷诺汽车，意大利政府拥有阿尔法·罗米欧公司和阿吉普各加油站（该加油站零售意大利的大部石油），奥地利的钢铁工业为国有。同样，在许多国家，进口石油是政府机关的而不是私营石油公司的职责。随着 1975

---

为了维护公正，如果法人必须公布其违法行为，通告应强调其特定违法行为，而不是阻拦公众购买该公司产品或雇用其服务。

联邦政府拥有阿拉斯加州的 95%，内华达州的 87%，犹他州的 66%，爱达荷州的 64% 以及其它西部各州 1/3 至 1/2 的土地。

年彼得罗——加拿大石油公司的建立，加拿大成为建立具有某些进口和开发责任的国家石油公司的最后一个石油生产国之一，而美国仍坚持不合作态度。彼得罗——加拿大石油公司类似美国政府的石油和天然气公司，它能支持在高度危险地区开发石油。

这些范例只是在其它民主国家中政府所有制的几个实例。在美国，铁路系统的混乱状态和商业电视广告的低劣性质与过分宣传证实这一事实，即：私有制并非总是有很大成效的。事实上，田纳西流域管理局——常常被认为比其多数竞争对手效率更高的公用事业单位——的成功长期管理证明，为政府所有并受社会关注的商业企业可能有很大的功绩。

公有制和国有化作为控制法人犯罪方面可供选择的办法，显然只能对那些进行商品供应垄断而对整个国家利益和对消费者缺乏责任感的大工业如石油工业才能考虑适用。例如，一位美国著名经济学家和自由企业制度倡导者曾经提出，政府应当直接拥有并管理不能有效地发挥竞争作用的少数行业。

#### 消费者的压力

社会责任概念中含有的假定是，法人的“行为端正”将会得到消费者的承认并在市场上受到奖励。反过来说，含有这种假定，即不负责任的和非法的行为将导致顾客减少或甚至消费者联合抵制。如果真如此，消费者以拒绝购买的方式施加压力，就可能成为控制法人违法行为的有效工具。然而，这种比较简单的方法总的看来似乎不很有效。

首先，这一假定是设想消费者知道法人从事大规模的不负社会责任的或非法的活动。但是消费者往往不知道公司的产品是不安全的或甚至是有害的，更不用说法人违反反托拉斯法或污染环境。各种宣传媒介根本不象宣传普通犯罪那样宣传法人犯罪和不道德行为。只有在事实成为众所周知的新闻时，如费尔斯通公司回收汽车轮胎案，消费者的反应才能严重影响公司的销售额。

其次，对社会不负责任和非法行为与法人的关系，由于现有的经营多种行业的公司增加了商标名称和子公司，变得极为复杂。例如，假设消费者因为国际电话电报公司的各种不道德的和非法的交易而想要进行联合抵制，他们会知道这种联合抵制应该必然包括该公司所属的谢拉顿联号吗？

最后，当消费者确实想要以购买或抵制公司的产品的方法来表示肯定或否定反应时，该消费者不见得会将个人行动与大公司可能改正其行为联系起来。没有某种有组织的行为，如 70 年代因盖洛公司、史蒂文斯公司和法拉公司反工会活动、消费者对它们进行有效的联合抵制，消费者一般认为他个人拒绝购买是完全无效的，无论他多么有代表性。

尽管理论上假定，法人行为端正正会在消费者市场赢得奖励，而行为不良会受到惩处，但这一经验主义的根据并非确凿的。例如，年销售额超过 20 亿美元的艾克米联合公司在其母公司的所在地有一家小型制造业子公司。1973 年，68 名子公司的工人被诊断有神经病，这病似乎是工作条件造成的，该分公司大概得到母公司的支持，否认这病与工作环境有关。由于工作条件不安全，工人们罢工 5 个月而母公司威胁着要关闭这家工厂。在反击中，工会散发传单，要求该社区的消费者联合抵制艾克米公司的一切产品，特别包括艾克米快餐食品公司的产品。该快餐公司为艾克米公司的子公司，它拥有很多联号餐馆，其中 22 家位于该社区内，还有 66 家设在其它社区或邻州内。对消费者有代表性的抽样调查在三个月中给消费者寄去了调查表，询问

个人响应联合抵制号召的程度。调查结果是该制造业子公司的问题在上一年使艾克米快餐食品公司销售额下降；联合抵制对设置纠察的工厂影响最大；联合抵制对其它地区的公司影响较小，但仍产生消极作用。尽管广为宣传，联合抵制对城外的公司没有起明显作用。因此，这项调查为这一见解提供了有限的支持，即有问题的法人行为确实影响消费者的习惯做法。

大型消费合作社可能对法人产生相当大的压力。在加拿大和欧洲，尤其在瑞典和瑞士，大型商业合作社很普通。事实上，在高度资本主义的瑞士，该国最大的商业公司——米格罗合作社——控制大部分零售贸易。合作社倾向于强调经商的道德责任，它们还能凭借其指定所采购的产品标准的能力来影响公司的习惯做法。合作社运动提供一个制止法人犯罪的可行办法，同时合作社可能以较廉价格卖给消费者质量较高的产品。由于股东普遍的、更积极的参加合作社，它们也为消费者提供比大公司为股东提供的更大的控制管理决策的力量。

上述任何单独一项措施都不能凭借本身的力量有效的控制法人犯罪。无论此种手段是提高道德，改革法人组织，颁发联邦特许状，增加执法的人力物力，更严厉的惩罚，宣传或消费者投诉，均是如此。在任何有效的控制计划中，都要求将所有的措施结合起来；措施互相支援，并且从根本上对准预防法人非法行为这一目标。

在国际范围内，控制跨国公司需要各个国家通过由联合国或其它国际组织制定的方案，在行动和政策上的合作。事实上，一位研究法人犯罪的专家强烈地感到，只有国际控制才能有效地应付跨国公司的犯罪。无论国际合作是协调各国国内法律，商定统一的会计标准，交换贿赂行为的情报，或建立反贿赂举报人的国际组织，只有更广泛的国际合作才能应付跨国犯罪。只要预防犯罪计划停留在各国公民个人的水平上，控制跨国公司活动的计划停留在国际社会的集体公民的水平上，这计划就是想入非非。为了各国能更有效地应付现代跨国公司的复杂情况，必须重新研究世界的法律制度；还须要在执行活动方面与国际间交换有关对跨国公司执行措施的情报方面进行合作。某些法定惩罚已适用于多国公司的违法行为；虽然它们都有不足之处，只要更有效地适用这些惩罚办法，可能奏效。

如果对法人不道德做法和不法行为不加制止，从事这些行为的法人或甚至不从事这些行为的法人的前途都难以预料。资本主义制度本身也处于危急之中。