

## 86. Montague & Co. v. Lowry

193 U.S. 38 (1904)

潘維大 節譯

### 判 決 要 旨

舊金山和其鄰近地區之磁磚、壁爐和爐架之批發商，與其他非居住該地區之磁磚和壁爐設備製造廠商組成協會，要求協會會員不得向非會員製造商購買產品，也不能以低於協議價格出售磁磚粗胚予非協會會員，而該協議價格高於會員間交易價格百分之五十，製造商亦不得以任何價格出售其產品予非會員，違反該協議之會員將被處以驅逐出會之處罰。此項協議或結合行為，係反托拉斯法所規範之限制貿易行為。

(An association of wholesale dealers in tiles, mantels, and grates in San Francisco and vicinity, and nonresident manufacturers of tiles and fire place fixtures, in which the dealers agree not to purchase from manufacturers not members of the association, and not to sell unset tile to nonmembers for less than list prices, which are more than 50 per cent higher than prices to members, while the manufactures agree not to sell their products or wares to nonmembers at any price, under penalty of forfeiture of membership, is an agreement or combination in restraint of trade within the meaning of the anti-trust.)

### 關 鍵 詞

wholesale dealer( 批發商 ); executive committee( 執行委員會 ); by-laws ( 章程 ); list prices ( 協議價格 ); non-resident member ( 通訊會員 ); active member ( 積極性會員 ); restrained trade ( 限制貿易 )。

( 本案判決由大法官 Peckham 主筆撰寫 )

## 事 實

原告們是在舊金山做生意的一些合夥人，而經銷和製造磁磚、壁爐與爐架的商人組成加州磁磚、壁爐與爐架協會，但其會員在加州並無生產設備。

依其章程之規定，協會之目的在結合舊金山和其二百哩半徑範圍內附近地區所有被接受的磁磚、壁爐、和爐架經銷商，和所有美國境內磁磚製造商，透過意見交換以提昇利益，並促進會員彼此間的福利。

依協會之章程，於舊金山和其二百哩半徑內任何現從事或預期從事磁磚、壁爐與爐架等行業之個人、公司或企業(但二百哩半徑內之業者，不包含製造業者)，若其發行至少三千美元價值的股票，被優良會員推薦並被選為會員，且簽署協會章程，支付入會費後，即可享有會員的權利。其亦規定散布在美國各地個人或團體的磚瓦、壁爐製造商，若其繳交入會費後，可成為非住籍(non-resident)會員(即俗稱通訊會員)、積極性會員(即參予活動的會員 active members)，一開始的收費是二十五元，非住籍會員十元，且積極性會員，每年還要繳交年費十元，但非住籍會員則無此要求。

執委會(executive committee)被指派審查會員申請書，並將審查的結果報告協會。但該執委會並沒有顯示選出一個會員所需要的票數。

但執委會在起訴狀聲稱：要成為會員需要協會會員全體一致同意才可，並進一步指出，若原告申請加入，某些原告競爭對象的協會會員因為某種商業上的理由，將反對他們加入，且原告亦會因未發行至少三千美元價值的股票，而會被認為不符合資格。

協會的章程有以下條款：

第七節 協會中的經銷商和積極性會員，不管以直接或間接的方式，皆不能從非協會會員的製造商、製造商的住地代理商或巡迴代理商處購買磁磚或壁爐設備，也不能直接或間接以低於協議的價格(list prices)賣出或轉讓磁磚的粗胚(unset tile)給非會員的個人或團體，違反者將會被處以驅逐出會的處罰。

第八節 磁磚或壁爐設備製造商，或製造商的住地代理商或巡迴之代理商，直接或間接賣出或轉讓他們的產品或加工品給非協會的會員，無論對象是個人或團體，將會喪失會員資格。

第七節所稱之協議價格(list prices)，是指由協會所採用的價目表。而所謂由會員賣給非會員的磁磚粗胚協議價格，係指超過賣給會員價格的50%。

於協會成立之前，原告即在舊金山經營一個買賣磁磚、壁爐與爐架的生意，其生意獲利良好，並與本案所有被告們競爭。原告之前也

習於從東部各州的製造商(也是本案被告群之一)購買所有的磁磚,這些製造商後來全部加入了協會。原告現在並非協會的會員,以前也非會員且從未申請也未被邀請加入會員。

據證據指出,由於協會的組成,已傷害到原告的利益,蓋其無法從磁磚的製造商中以任何價格取得磁磚,或從舊金山經銷商中取得低於上述章程第七節的協議價格取得磁磚。而協議價格高於會員價50%以上。

## 判 決

原判決確定。

## 理 由

本案例原告所提出之問題;係上述之事實所稱之協會,其行為是否構成或相等於一個協議,而符合一八九一年七月二日反托拉斯法上所謂的限制貿易行為?

實踐本協議的結果,使非協會會員的舊金山磁磚經銷商,無法從會員製造商處購買或取得貨品,而曾經習慣於和原告交易的會員製造商,亦無法賣貨品給原告。非會員的經銷商同時也因該協議的緣故,而無法從舊金山的會員經銷商中購買磁磚,除非他以很高的價錢從會員製造商或舊金山的會員經銷商購

買。此協議限制了貿易,蓋其縮小了加州製造商及其他州的經銷商的磁磚市場,使他們僅可賣貨品給協會會員,如要賣給非會員則要提高價錢。

有爭論的是,磁磚粗胚買賣在舊金山市場十分微小,其數量不及該市磁磚經銷商事業的百分之一。但貨品貿易的數量並非關鍵,儘管這種交易直到此時,市場仍是很小,但它有可能在當早先從製造商購買磁磚者,由於被協會拒絕,那麼那些非會員將被迫從舊金山經銷商處購買,此等情形將導致磁磚粗胚的數量急速增加。但此會產生兩種結果,不是磁磚粗胚的貿易量會在會員和非會員間增加,就是非會員會因無能力與會員的敵手競爭而倒閉。上述任一情事如果成真,此一結合,將會直接限制州際間商業。

協會亦主張其成立的目標在於聯合舊金山和其附近地區的經銷商,那麼原告只要付入會費、年費和其他會員一樣加入協會成為會員,不會有任何損失。然而,事實上,並非所有經銷商均可成為會員。蓋該協會章程僅提供所有被接受的經銷商加入。原告們並未被邀請成為成員。此事實似乎意味著他們不被接受。雖然原告從未申請成為會員,但即便其申請,很明顯的他們是否被允許入會,仍在於協會的任意裁量。