

欧盟汽车行业的最新法律框架



欧盟委员会意图为汽车行业制定一套新的法律框架

- 针对新车的销售协议（“新车销售”），现行第 1400/2002 号《汽车行业纵向限制竞争豁免条例》（“旧通用豁免条例”）之适用期限延长 3 年至 2013 年 5 月 31 日，随后转而适用新的通用的纵向限制竞争豁免条例；
- 针对修理维护及/或零配件的销售协议（“售后服务”），直接适用新的通用的纵向限制竞争豁免条例，同时补充适用一个汽车行业专属的豁免条例、若干汽车行业专属指令或两者兼而有之。

欧盟委员会已于 2009 年 12 月 21 日在其网站上公布了汽车行业最新专属条例及指令相关草案，其政策导向如下：新的汽车行业专属条例草案（“专属条例”）包含涉及售后服务的专门规定，将在第 1400/2002 号旧通用豁免条例

2010 年 5 月底失效后直接适用，但在新车销售方面，旧豁免条例的适用期限将延长 3 年。而新的汽车行业专属指令草案（“专属指令”）不仅包括 - 条例适用时 - 的进一步具体指导性规定，还涉及 — 当条例不予适用时 — 《欧洲联盟运作条约》第 101 条（2009 年 12 月 1 日前为《建立欧洲共同体条约》第 81 条，以下简称“条约”）的基本实施政策。

欧盟委员会计划于 2010 年 5 月 26 日颁布专属条例及指令草案的最终文本。

重要修订

新车销售

欧盟委员会认为在汽车行业竞争日趋激烈的今天，仅依靠专属条例本身是不足以规范新车销售的。因此，欧盟制定了一份新的通用的纵向限制竞争豁免条例草案（*欧盟委员会于 2010 年 4 月 20 日颁布的第 330/2010 号关于将《条约》*

亲爱的读者们：

欧盟委员会于 2002 年 7 月 31 日颁布的第 1400/2002 号《汽车行业纵向限制竞争豁免条例》即将在 2010 年 5 月 31 日终止适用。

在欧盟汽车行业法律框架处在重大变革的十字路口，新车销售及售后服务究竟将面临哪些挑战？中国汽车行业企业进入欧洲市场又将面临哪些风险？

为此，本期法律通讯将逐一介绍欧盟汽车行业的最新法律规定，以飨读者。



如您有任何疑问，欢迎随时垂询。

您衷心的：

A. Dominik Wendel
法学博士、合伙人律师

第 101 条第 3 款适用于企业之间订立的纵向垄断协议和协同一致的行为，以下简称“新通用豁免条例”）以替代现有的旧通用豁免条例。同时，针对一些遗留的行业问题，如单一品牌、含有数量标准的选择性分销、汽车制造商与代销/经销商之间订立的合同条款以及平行贸易等事项将通过若干行业专属指令予以规范。当然，为了使所有的利益相关者均能更好地适应此最新法律框架（新通用豁免条例+专属指令），将设定一段过渡期，现行的第 1400/2002 号旧通用豁免条例在 3 年内继续有效直至 2013 年 5 月 31 日。因此，在 2013 年 6 月 1 日之前，新车销售的法律框架不会发生任何变化。

售后服务

在修理维护及供应销售零配件市场领域（“售后服务”），欧盟委员会则发现不少潜在的限制竞争行为。因此，现行的旧通用豁免条例在 2010 年 5 月底终止后将不再适用，委员会建议自 2010 年 6 月 1 日起在售后服务领域适用新的法律框架。为解决售后服务领域存在的问题，委员会颁布了汽车行业专属条例和指令草案作为对新通用豁免条例的补充，最终官方文本将于 2010 年 5 月 26 日公布。也就是说，从 2010 年 6 月 1 日开始，售后服务市场将迎来一套全新的法律框架（新通用豁免条例+专属指令+专属条例）。其中，专属条例中额外增加了三项针对售后服务的“核心限制条款”（专属条例第 5 条），应引起重视。据此，禁止下列限制竞争行为：

- 选择性分销体系成员限制向使用该成员提供的汽车零部件提供修理维护劳务的独立维修站销售汽车零部件的行为；
- 汽车制造商与零配件、修理工具或检测仪器或其他设备供应商之间达成的，限制此类供应商向授权的或独立的代销商以及向授权的或独立的维修站或终端消费者销售有关商品或提供有关劳务的约定；
- 汽车制造商与向其提供首次整车组装所需零组件的供应商之间达成的，限制后者在其零组件或零配件上以显著且易于识别的方式加贴自己商标或标示的约定。

这表明，限制竞争的行为或约定不仅要符合新通用豁免条例，还不能触碰专属条例第 5 条的核心限制条款。

此外，欧盟委员会还通过专属指令额外增设了一些条款，要求赋予消费者充分的无歧视的技术信息知情权（详见专属指令第 52 至 58 段）。

专属指令中的另一项重要规定是防止保证条款的滥用。据此，不能阻止新车的所有者从保证条款覆盖范围以外的独立维修点选择获得有关劳务的权利（详见专属指令第 59 段）。如果供应商更为直接地将某些品牌的汽车维修限定在其授权的网点范围内，如将厂商提供的法定或延伸的质保条款作为合同的必要组成部分，即要求终端消费者仅在其授权的网点接受（包括不在质保覆盖范围内的）修理汽配劳务，则此类含有质量标准的选择性约定可能会违反《条约》第 101 条第 1 款。此项规定不仅适用于法定（义务）质保及标准的厂商质保（供应商提供的超出法定质保范围的保证作为其新车销售合同的一部分），还适用于选择性的质保服务即在标准厂商质保范围以外的作为一项单独的服务项目出售给消费者的额外保证。

简言之，欧盟委员会制定的草案认为，不论是拒绝赋予终端消费者充分及无歧视的技术信息知情权还是滥用保证条款均将背离《条约》第 101 条第 1 款的立法宗旨。

是否建议修改欧盟范围内的销售及/或服务合同？

目前，汽车制造商和进口商的所有销售和服务合同均持续有效。欧盟范围内的绝大部分合同还未被终止。第 1400/2002 号旧通用豁免条例第 3 条第 5 款所规定的 2 年解约期仍需遵守。由于专属条例将旧通用豁免条例有关新车销售条款的适用期限延长了 3 年至 2013 年 5 月 31 日，所有与新车销售相关的合同仍应延续执行旧的条例。也就是说，在 2013 年 5 月 31 日之前，销售合同不应有所更改。换言之，如果汽车制造商、进口商、代销商和经销商决定按照欧盟委员会的当前政策（即新车销售无需遵循行业专属规定）修改其现行的销售合同或订立全新的销售合同，将无法从“安全港”条款中受益。但是，这一过渡期的设定是法律确定性的体

现，利益相关者在受益于“安全港”条款的同时有足够的时间去思考（在 2013 年 5 月 31 日之前）到底是继续履行现行的销售合同，还是需要按照新的规定终止履行或对其作适当的修改。

而在售后服务市场，第 1400/2002 号旧通用豁免条例将于 2010 年 5 月底失效，取而代之的是一套全新的法律框架（新通用豁免条例+专属指令+专属条例），自 2010 年 6 月 1 日起生效。因此，2010 年 6 月 1 日起可对现行的服务合同作出修改。然而，到目前为止，绝大多数的制造商和进口商仍未终止其服务合同，因此旧豁免条例第 3 条第 5 款规定的 2 年解约期仍需遵守。况且 2010 年 6 月 1 日开始，服务合同的变更只有在与签约服务商达成一致的前提下才能进行。此外，即便是新法案出台，现有的服务合同在旧豁免条例的框架下仍持续有效，法律并没有设定硬性指标要求现有的服务合同一定要自 2010 年 6 月 1 日起按照新的法律框架作出调整。这同样适用于零配件分销商和授权维修站作出的合同承诺，即其购买的零配件的 30% 都是直接由供应商或其授权的代理商提供的原始品牌零配件。此项合同承诺在新法生效后仍应继续有效。

因此，在 2013 年 6 月 1 日到来以前，不建议或者说暂时无必要对现行有效的销售及/或服务合同作任何更改。为了更顺利地过渡且考虑到 2 年的法定解约期限，建议最迟在 2011 年 5 月底终止所有的合同。这样，所有合同将在 2013 年 5 月 31 日之前得以解除，而新的销售及/或服务合同将自 2013 年 6 月 1 日起在新的法律框架下生效。

有无可能重新绑定销售和服务合同？

2013 年 6 月 1 日起完全有可能重新绑定销售和服务合同。但是，当服务商由于其市场份额已超过 30% 而并不愿意再销售新车时，供应商应与其签订一份单独的服务协议（售后服务市场是与品牌挂钩的，因此其市场占有率不大可能达到 30% 的门槛）。而且，供应商也无权强迫服务商销售新车。首先，专属指令认为，要求授权维修站同时经营新车销售原则上是违反《条约》第 101 条第 1 款的，因为这似乎不是一条质量标准；其次，专属指令还指出，在品牌已建立

的情形下，若提出上述要求，将不大可能依据《条约》第 101 条第 3 款得到豁免，因为这将限制服务商进入授权维修网络从而减少竞争。总之，服务商有权自行决定其是否从事新车销售业务（详见专属指令第 61 段）。

有无可能拒绝服务商申请加入授权网络即使其已符合制造商或进口商制定的准入标准？

欧盟委员会已在专属指令草案中预示，由于售后服务是与品牌挂钩的，因此其市场占有率不大可能达到 30% 的门槛（因为供应商市场份额上限是 30%：“当零配件供应商或授权维修站的市场份额高于 30% 时，零配件销售与授权维修协议将不在‘安全港’的豁免范围之内；这将是大多数此类协议无法得到豁免的主要原因之一。”（详见专属指令第 35 段）。

与品牌挂钩的市场空间是狭窄的，甚至是人为造成的，但是这符合“供应链下游危害理论”——拥有 A 品牌汽车的消费者的选择面也是狭窄的。欧盟委员会针对售后服务市场提出的品牌挂钩理论也是出于刺激终端市场竞争的考虑——拥有 A 品牌汽车的消费者仅可享受 A 品牌签约维修站的售后服务。这样一来，很难想象制造商会拒绝符合其准入标准的服务商申请加入其授权网络（详见专属指令第 60 和 61 段）。

重要政策

新通用豁免条例设定的双重市场份额门槛

- 购买方和供应方的市场份额均不得高于 30%（对大型经销商集团而言可能会引发一些问题）；
- 理论上的考虑：占有较高市场份额并同时经营多个品牌的大型经销商集团很难接受完全的竞业禁止（只能分立）。

选择性分销（根据质与量的标准）

现行政策：

- 含有数量标准的选择性分销在 40% 的市场份额以内得以豁免；

- 含有质量标准的选择性分销在 100% 的市场份额以内得以豁免（不考虑市场占有率）；
- 选择性分销体系中关于“销售地点”及“销售模式”的限制性条款：经销商不得向第三方分/转包修理维护劳务（销售模式条款），也不得另行设立额外的销售点（销售地点条款）。

最新政策：

- 根据新通用豁免条例：对销售及服务合同的双方当事人而言，含有质量或数量标准的选择性分销均在 30% 的市场份额以内得以豁免，上述 40% 的门槛不再适用；
- 关于经销商“销售地点”和“销售模式”的限制也是在 30% 的市场份额以内得以豁免，超出此限将实施个案评估；
- 为此，欧盟委员会制定了若干专属指令以审查市场份额高于 30% 的案例；
- 因此，导致市场份额高于 30% 的协议将接受个案审查。

单一品牌（竞业禁止条款）

现行政策：

- 经销商从一家供应商购买商品或劳务的比例不得超过其全部合同购进数额的 30%。

最新政策：

- 根据新通用豁免条例：忠实度高于（含）80% 的竞业禁止义务将享受最高 5 年的豁免期，忠实度低于 80% 不归于竞业禁止范畴，因此豁免期不受限制。期限不确定或默许延期超过 5 年的竞业禁止义务将无法得到豁免。总之，限制经销商销售竞争品牌的汽车；

- 若经销商使用供应商自己所有的或租赁的经营场所来销售汽车，在整个使用期内的竞业禁止义务得以豁免；

- 合同约定期限届满后 1 年内的竞业禁止义务得以豁免，只要是出于保护供应商专有技术的考虑且现有经营场所不发生变动；

- 根据专属条例：

(i) 若单一品牌约定阻止新成员的加入且引发不正当竞争，可撤销新通用豁免条例所赋予的利益；且

(ii) 若无法达到上述 80% 的最低比例，也可不予豁免。

取消旧通用豁免条例第 3 条的经销商保护规定

现行政策：

- 第 3 条第 3 款：供应商同意在销售体系内向另一分销商/修理商转让权利义务；
- 第 3 条第 4 款：供应商必须发出书面解约通告并列举详细、客观和直观的理由；
- 第 3 条第 5 款：合同期限 (a) 至少 5 年（提前 6 个月通告）(b) 不定期（提前 2 年通告，特殊情况提前 1 年通告）；
- 第 3 条第 6 款：争端提交中立专家裁决或仲裁。

最新政策：

- 取消所有的经销商保护条款
- (i) 如供应商加入，可适用“最佳实务守则”；
- (ii) 可适用成员国国内法规定，如解约期限；
- 据此，就经销商合同而言，供应商原则上可不再提前 2 年发出解约通告并可依据成员国国内法随意拟定解约条款。

技术信息的强制性披露

现行政策：

- 旧通用豁免条例第 4 条第 2 款；

- 充分接触技术信息是基于《条约》第 101 条第 1 款（2009 年 12 月 1 日前为《建立欧洲共同体条约》第 81 条第 1 款）得以豁免的必要前提条件。

最新政策：

- 取消旧通用豁免条例第 4 条第 2 款的规定；
- 取而代之适用欧洲型式批准制度：
 - (i) 截至 2009 年 9 月 1 日投入市场的轿车和轻型商务车（欧 5/欧 6）适用第 715/2007 号条例；
 - (ii) 截至 2012 年 12 月 31 日投入市场的重型车（欧 6）适用第 595/2009 号条例；
- 第 715/2007 号条例第 6 条第 1 款：“制造商应通过互联网以简便迅速、一目了然的方式使用统一的格式向消费者提供全面和标准的关于汽车修理维护方面的信息，并且技术信息的提供和获取应该是非歧视性的。就此而言，制造商应该一视同仁地对待授权的经销商/维修站和消费者”；
- 制裁措施：成员国必须采取适当、有效且具有一定警戒性的处罚手段和措施；必要时，审批机构可以撤销或吊销型式批准；
- 此外，欧盟委员会指出，若行业规定拒绝消费者接触全面和非歧视性的技术信息，将违反《条约》第 101 条第 1 款（详见专属指令第 53 和 54 段）。第 715/2007 号条例第 6 条第 2 款下所列内容也可被视为符合《条约》第 101 条第 1 款政策的由委员会认可的各项技术信息。委员会同时在专属指令中指出，针对 2009 年 9 月 1 日和 2012 年 12 月 31 日之前投放市场的相关型号汽车，当怀疑制造商对技术信息的公布有所保留时，将参考上述条例实施个案评估。故意不透露或保留某项技术信息可能导致相关协议或行为违反《条约》第 101 条第 1 款从而不能得到豁免（详见专属指令第 55 段）。

总结

首先，除非预先终止履行，否则制造商或进口商在 2013 年 6 月 1 日到来之前未经代/经销商或服务商的同意不可能修改或变更现行的分销合同；其次，新车销售方面，由于现行的第 1400/2002 号旧通用豁免条例在未来 3 年内将持续有效直至 2013 年 5 月 31 日，对现行经销商合同的任何修改均有可能违反旧豁免条例的相关规定。

就 2013 年 6 月 1 日以后将要实施的新法律框架而言，可考虑对经销商和/或服务合同作以下修改或变更：

- 引入关于“销售模式”和“销售地点”的限制性条款；
- 引入竞业禁止条款，即忠实度高于（含）80%的经销商其竞业禁止义务最高可享受 5 年的豁免期，而忠实度低于 80%的经销商其竞业禁止义务的豁免期不受限制（限制销售竞争品牌的汽车）；不建议适用于市场份额高于 30%的售后服务领域，但适用于零配件分销商和授权维修站作出的合同承诺，即其购买的零配件的 30%都是直接由供应商或其授权的代理商提供的原始品牌零配件。
- 取消以下经销商保护规定，同时引入成员国国内法规定（例如解约期限条款）：
 - (i) 第 3 条第 3 款：供应商同意在销售体系内向另一分销商/修理商转让权利义务；
 - (ii) 第 3 条第 4 款：供应商必须发出书面解约通告并列举详细、客观和直观的理由；
 - (iii) 第 3 条第 5 款：合同期限 (a) 至少 5 年（提前 6 个月通告）(b) 不定期（提前 2 年通告，特殊情况提前 1 年通告）；
 - (iv) 第 3 条第 6 款：争端提交中立专家裁决或仲裁。

特种车型方面，新车销售法律上构建的可能性则取决于制造商或进口商的市场份额。至少在某些欧盟成员国，制造商或进口商可适用欧盟委员会公布的“关于对市场竞争造成轻微影响的经营

中协议的通知”（所谓的“*de minimis notice*”）以寻求《条约》第 101 条第 1 款意义上的豁免。

据此，如果某一市场的经营集中协议已构成网络且对市场的影响程度类似，那么获得条约豁免的前提是每份协议所导致的市场占有率应低于 5%（此原则同样适用于欧盟汽车销售体系）。需要注意的是，某些核心限制竞争条款（如价格操纵和市场分割）不在该通知的适用范围之内。

在此有必要指出，首次计划开拓欧洲市场的中国汽车制造商或其进口商与欧洲分销商之间达成的某些限制竞争合同约定将不会触犯《条约》第 101 条第 1 款（详见专属指令第 61 段），这无论对于来自中国的汽车制造商还是其进口商而言都不失为一条利好消息。

对第一次接触中国汽车品牌的欧洲代销/经销商而言，为了能真正帮助该品牌在欧洲市场占有一席之地，他们必须不遗余力地做出努力并采取实质性的投资举措。在汽车行业全球竞争最为激烈的欧洲市场首次尝试销售一种已有或全新的外国汽车品牌都将是十分困难的，因为不管是对于哪种品牌或哪家厂商来说，欧洲消费者的口味和需求都是一个未知数。既然需要投入大量的人力物力来宣传促销，代/经销商们当然不愿意看到别的竞争对手采取主动或被动的销售手段侵占其新建领地或客户群，因而他们自然而然便希望立法者允许其在合同中设定一定期限内的保护条款。尽管这些条款确实限制了市场公平竞争，但却在某种程度上补偿了代/经销商的前期投资，因此欧盟委员会认为这样一种限制竞争约定虽然在本质上与第 101 条第 1 款的立法精神相冲突，但却得以豁免。当然，一定期限内的保护不代表无限期的保护，为此，立法者设定了 2 年的保护期以确保相关代/经销商的销售/服务合同利益不受到侵犯。

最后，当某种新车产品还处在仅针对有限地域或客户群范围的测试阶段或处于举步艰难的市场初创期，可达约定限制签约代/经销商超出上述市场范围主动销售。在必要的测试阶段或初创期，这样的一项约定通常也不会背离《条约》第 101 条第 1 款的宗旨（详见专属指令第 62 段）。

若想获得更多信息，请与我们联系：

诺尔律师事务所法兰克福办公室

Noerr LLP
Börsenstraße 1
60313 Frankfurt am Main/Germany

A. Dominik Wendel 博士、合伙人律师
电话：+49 69 971477 121
电邮：dominik.wendel@noerr.com

www.noerr.com

中国事务部联系方式：

诺尔律师事务所法兰克福办公室

Noerr LLP
Börsenstraße 1
60313 Frankfurt am Main/Germany

赵辉 德国律师
电话：+49 69 971477 440
电邮：hui.zhao@noerr.com

www.noerr-cn.com

本法律通讯所含信息无法替代专业咨询

© Noerr LLP 2010