

车轮上的“对决”

汽车企业CKD海外仲裁实录

杨挽涛 / 著

本书兼具
故事性
知识性
警示性



法律出版社 | LAW PRESS

车轮上的“对决”

汽车企业CKD海外仲裁实录

杨挽涛 / 著



法律出版社 | LAW PRESS

图书在版编目(CIP)数据

车轮上的“对决”——汽车企业CKD海外仲裁实录 / 杨挽涛著. —北京:法律出版社, 2015. 10

ISBN 978 - 7 - 5118 - 8550 - 0

I. ①车… II. ①杨… III. ①汽车企业—对外经济合作—经济纠纷—仲裁—案例—中国 IV.

①D922.291.915

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第242973号

车轮上的“对决”

——汽车企业CKD海外仲裁实录

杨挽涛 著

责任编辑 郑 导

装帧设计 汪奇峰

© 法律出版社·中国

开本 710毫米×1000毫米 1/16

版本 2015年12月第1版

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

印刷 三河市兴达印务有限公司

印张 25.25 字数 400千

印次 2015年12月第1次印刷

编辑统筹 独立项目策划部

经销 新华书店

责任印制 张建伟

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

网址/www.lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782 西安分公司/029-85388843 重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636 北京分公司/010-62534456 深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 8550 - 0

定价:56.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

自序

2010年,初次接触AG案档案时,这个案件一下子就吸引了我。涉案一方是境外公司及其关联方(合称AG),另一方是位于中国河北的企业(Z公司),双方因汽车全散件合作项目发生纠纷。在合同中,双方约定争议将由国际商会仲裁院(ICC)在中国仲裁。我对它的敏感性在于2005年我曾针对外国仲裁机构在内地仲裁发表了《无国籍的仲裁裁决?——外国仲裁机构在中国内地仲裁之困境分析》一文。当时尽管五年过去了,该文相关的问题在法律界并没彻底解决;从接触AG案到现在,又是五年过去了(直到十年后的今天),该文涉及问题的争议仍然未完全有定论。

AG案中,由于仲裁地仅仅约定为“中国”,潜藏着合同各方签约时做梦也没想到的不确定性。如果仲裁地最终明确为中国内地,则在当时的情况下,该仲裁条款很可能是无效的,作出的仲裁裁决很有可能得不到内地法院的执行。根据双方当事人的签约过程及商业意图,如果将仲裁地明确为中国香港(鉴于“中国”包括中国香港特别行政区),既符合双方当事人签约时的商业意图,也解决了法律上的不确定性。当然,由于Z公司位于中国内地,如此安排将会令ICC在中国香港的仲裁遭遇到不同法域间司法程序的互动以及裁决在不同法域间承认与执行方面的挑战。

凑巧的是早在1995年我还发表了一篇题为《国际商事仲裁中的管辖权》的文章,就当事人在类似情况下如何面对不同法域的法院和仲裁庭间的冲突与拉锯战做了探讨性分析,主要谈及当时的法律理论以及实践中的策略选择,直到今天来看还是适用的。该文所涉策略选择也的确为AG案中被申请人Z公司在长达数年的仲裁和关联诉讼中所采用,这一点倒是我当年写文章时未曾也不可能预料到的。基于此,对方当事人Z公司的仲裁和诉讼策略尽在我多年前的设想

之中,AG从而得以先行一步,提前做好各种应对准备。

在案件的处理进程中,我和我的团队相继遇到各种各样的法律问题,既有业界争议多年的老问题,也有诸多新问题。这些法律和实务问题经历AG案一系列法律程序的考验,或许将澄清或将创设对将来产生影响的一些结论,AG案的影响将超出案件本身。处理这个案件既是一个不断学习、挑战自己、超越自己的过程,同时也是一个难得的培养和锻炼年轻律师的过程。但是单个案件推进使受益者仅限区区数人,惠及面还比较窄。随着个人年龄和执业年份的增长,我希望在专业分享方面减少简单的循环往复,能够通过本书的系统总结给年轻律师、公司内部法务、商务人士、学生以及更广的群体带来价值。倘藉本书的分享还能业内人士的讨论交流提供一些方便,甚或为探索中国内地律师如何有效参与国际仲裁提供些素材,则不啻为某种奢求。

也许是机缘,我早期求学期间对法律的兴趣始于对改革开放初期中国企业国际贸易和经济合作纠纷案例的了解。二十多年后的今天,通过总结自己处理的国际贸易和经济合作纠纷案例以希望回馈给在校学生、年轻律师和其他人士作参考,这也算是人生轮回的一部分吧。

写作本书的另一个目的,则是希望给中国企业的国际化进程一点提醒,并为企业的法务人员及商务人员提供一些可供借鉴的具体素材。关于中国企业走出国门的风险提示和媒体报道并不鲜见,在我二十多年前读书期间就听过、看过不少,时至今日热度不减,仍然是一个老生常谈但又“常谈常新”的话题。

今天,很多中国企业内部设有法律部门。如果涉及国际投资和纠纷,企业更是会为项目外聘中国律师和境外律师,时常还会聘请会计师和财务顾问等予以配合,这与二十年前已是大相径庭。

但是从多年直接处理的和间接了解到的一些项目和案例中,我注意到其实中国企业在法律风险把控方面仍然存在着很大的缺陷和不足。不少中国企业即使聘请了律师等专业人员,但并不善于在国际商务活动和纠纷中综合有效地运

用法律专业团队,更不善于协调法律团队与商业团队之间的互相配合。在本书所分享的案例中,我作为境外公司的代理律师,尽管希望全面剖析案件,但难免容易从 AG 的角度基于收集到的已有信息来思考和评析 CKD 项目。但正是基于这种带有一定距离感的审视,读者或许能够从另一个角度看到中国企业在“走出去”过程中存在的问题或得失所在。

在国际投资和跨境纠纷处理中(尽管适用于所有投资活动),企业不仅需要基于综合战略和全球视野的谋篇布局,亦需要融合企业内部律师和外聘律师在不同领域的专业知识和经验,还需要法律与商务的融会贯通,只有这样才有可能将商业计划、商务谈判和法律服务融合为一体,互为犄角、互相支持,从而最大限度地防范法律风险、实现利益的最大化。如果企业所聘请律师团队精通并能融会贯通多个相关法律领域,又熟悉商务背景,能协助企业运用境内与境外两种资源,那将是企业的大幸。

商场如战场,成功的经验固然让人艳羡,但失败的教训在某种程度上更弥足珍贵,因为成功未必能简单复制,而失败的教训如果能被吸取,则可以避免掉到前人掉过的“陷阱”中去。在本书中,我对案例所涉主要问题和重要节点的思考过程、评估判断、利弊决策以及如何执行都试图做全程实录和条分缕析。希望这本反映中国汽车企业“走出去”到海外 CKD^①合作失败的案例书籍能够给相关人士一些看得见、摸得着的实战参考,帮助企业绕过雷区和陷阱,成功远航。

003

此外,在 ICC 仲裁程序启动后,为准备执行或不执行 ICC 仲裁的裁决,AG 和 Z 公司已经启动了在不同地点的另外四个法律程序。在相关的中国国际经济贸易仲裁委员会(CIETAC)的仲裁中,双方遇到了之前在 ICC 仲裁中经历过的很多同样的程序和实体问题。因为这两个仲裁涉及的当事方、纠纷所产生的交易背景都基本相同,又涉及诸多同样的程序和实体问题,这两个程序也成为研究比较 ICC 仲裁和 CIETAC 仲裁实践的一个难得案例。

^① CKD 是英文 Complete Knocked Down 的缩略语,中文译作“全散件组装”。在国际贸易中,为了避免整机/车进出口关税、技术壁垒、运输等问题,经常采用 CKD 方式开展汽车进出口业务。

为前述之目的,本书体例上将采用“1+1”的形式。何谓“1+1”呢?首先,为满足较为广泛的读者群体需求,此书将采用叙述的方式向读者呈现整个案件及阐述相关知识点,此谓一个“1”。其次,为满足年轻律师和学生专业学习以及学术界研究的需求,我计划将 AG 案所涉及的一些主要的案件材料适当处理后在将来汇编成册单独推出,供相关人士参考并批评指正,此谓另一个“1”。

除此之外,我也希望通过对本书案例的实录和分析来传达一点切身体会,即在看似差异很大的“中国制造”(如汽车)与第三产业(如律师服务)背后,二者却有着深刻的共同点:它们的核心竞争力和价值基础都源于相同的“工匠精神”。无论是产品制造的精益求精,还是服务提供的臻于至善,都离不开这一点。

一般的案例研究披露信息有限,往往很难对其做深入细致的分析研究。本书之所以能够将诸多细节予以披露,这都得益于案件的独特性以及在处理案件中与客户建立起的信任关系等诸多原因。客户同意我将 AG 案的信息以这种方式予以分享,实属难得,特此致谢。本书最终得以成稿,我要特别感谢参与本书编写的同事王肖倩律师、林慕娟律师、高帅律师和王亮律师,以及李磊女士,没有他们的努力和付出,我难以想象本书的完稿。王肖倩律师、林慕娟律师和高帅律师作为 AG 的律师团队成员,实质性参与了 AG 案件的处理。相关案件的处理也得到了诸多学者、工程师、汽车行业从业者、其他境内外律师(比如英国、埃及、阿联酋、法国、美国及中国香港等同行)的协助和支持。本书在完稿过程中还得到了一些前辈、朋友、同行和编辑团队的支持和帮助,在此特别致谢。

因时间仓促和各种原因所限,本书难免会有这样或那样的错误。对此,一切的责任由我承担。我期待读者对本书的批评指正,以便修订和完善。

杨挽涛

2015 年 9 月于上海

目 录

第一章 背景	001
一、CKD 简介及 AG 案概述	001
二、相关公司背景一览	009
三、主要机构与人物一览	012
四、主要合同/协议一览	016
五、AG 案法律程序时间轴	019
第二章 争议焦点 对抗迭现	020
一、CKD 商业模式与法律责任界定	024
二、产品和技术瑕疵的责任界定	035
三、AG 的索赔是否构成双重赔偿	057
四、仲裁协议的效力与管辖权等相关问题	066
第三章 厉兵秣马 敌情预判	
——初见 AG 案	067
一、能否开战：仲裁协议的效力	068
二、隐蔽的风险：仲裁裁决国籍	085
三、未雨绸缪：仲裁裁决的执行	094
第四章 初次交锋 首战告捷	
——第一次启动	105
一、何处激战：仲裁地的确定	106
二、意料中的挑战：法院介入	114

三、横生枝节:四个《销售合同》	118
四、一大意外:申请主体	143

第五章 乘胜追击 渐入佳境

——第二次启动	148
一、谁执裁判:选任仲裁员	149
二、开庭地点:香港 vs 内地	154
三、唇枪舌剑:仲裁的语言	156
四、万事俱备 只欠“TOR”	161

第六章 卷土重来 狭路相逢

——首次开庭	169
一、第一次开庭的针锋相对	171
二、又一个教训:文件送达和通信可靠性	184
三、火力全开:文件披露和质询	186
四、求偿:预期利润的挑战	196
五、细化请求:降低执行风险	200
六、阶段性胜利:《部分裁决》	203

第七章 短兵相接 激战正酣

——第二次开庭及之后	206
一、推进:从程序到实体	208
二、第二次开庭后的问题	219
三、突袭:Z 公司临阵换将	225
四、打响 Cost Order 一役	240
五、鼓舞:香港法院的胜利	253

第八章 鸣金收兵 打扫战场

——第三次开庭的大决战	256
-------------------	-----

一、鏖战十天的第三次开庭	258
--------------------	-----

二、风险代理:白忙一场?	265
--------------------	-----

三、国际仲裁中的“常规武器”	267
----------------------	-----

第九章 烽烟未尽 晨光熹微

一、远未结束:CIETAC 卷入	274
------------------------	-----

二、申请认可与执行:宜昌中院	302
----------------------	-----

第十章 回望征程 策马沉思

一、商业决策 vs 法律风险	306
----------------------	-----

二、桑塔纳 vs Komodo	315
-----------------------	-----

附 录

1.《国际商事仲裁中的管辖权问题》	322
-------------------------	-----

2.《无国籍的仲裁裁决——外国仲裁机构在中国内地仲裁之困境 分析》	331
--	-----

3.最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国涉外民事关系法律 适用法〉若干问题的解释(一)》	340
--	-----

4.《最高人民法院关于内地与香港特别行政区相互执行仲裁裁决 的安排》	344
---	-----

5.《最高人民法院关于香港仲裁裁决在内地执行的有关问题的通知》	347
--	-----

6.《最高人民法院关于对韩进船务有限公司申请承认和执行英国 仲裁裁决一案请示的复函》	348
---	-----

7.《最高人民法院关于经济合同的名称与内容不一致时如何确定管辖权问题的批复》	357
8. 最高人民法院《关于执行我国加入的〈承认及执行外国仲裁裁决公约〉的通知》	358
9. 最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国仲裁法〉若干问题的解释》	362
10. AG 案 ICC 仲裁主要环节时间表	367
11. 本书所涉图、表、拓展阅读及法律知识小贴士一览	370
12. CIETAC“分家”大事记	374
13. 参考文献	385
后 记	388

第一章 背 景

一、CKD 简介及 AG 案概述

这是一个关于 CKD(Complete Knocked Down, CKD) 合作合同违约纠纷的国际仲裁案。如果不是来自汽车行业,可能很多人对 CKD 这一概念都会比较陌生。幸运而碰巧的是 AG 的牵头律师杨挽涛律师大学期间专注于国际经贸的学习并阅读过 CKD 文章及报道。由于 AG 案争议的诸多实体问题几乎都是围绕 CKD 商业模式及其法律问题在展开,因此,本书有必要先简单介绍一下 CKD 模式及相关知识。

(一)“CKD 模式”知多少?

CKD 是“散件组装”的一种。所谓“散件组装”,按照国际通行说法,简称 KD(Knocked Down),它包括三种形式,分别是:

001

(1)CKD(Complete Knocked Down)——CKD 中文译作“全散件组装”,是为规避关税壁垒而采用的一种较为流行的国际汽车贸易形式。CKD 组装车的零部件一部分来自进口,另一部分来自本地化生产,存在所谓“国产化/本地化”的问题。比如,中国内地 2005 年起对于进口的零散件组装的整车,如果国产化率低于 60%,则视为整车进口,依整车征收关税,后来该规定在 2009 年取消。而与 AG 项目相关时期,埃及要求汽车 CKD 的国产化率为 45%。

(2)SKD(Semi-Knocked Down)——SKD 则是指“半散件组装”,它的各大部分总成(如发动机、底盘灯)都是现成的,进口国只需装上一些简单的辅件就可以将其组装成整车。

(3)DKD(Direct Knocked Down)——DKD 则是指“直接组装”或“成品组装”,它几乎就是白车身大总成,进口国就地装上四个轮子就是一辆整车。

在 CKD 模式下,汽车出口厂商将未组装为整车的零部件出口,再由进口厂商在所在国装配成整车成品并进行销售。除了可节省运费、利用进口国低廉劳动力外,采用 CKD 方式还可享受比整车进口低很多的进口关税。比如,中国内地对汽车整车进口征收 25% 的关税,但对汽车零部件进口征收的关税却只有 10%。一般而言,通过关税的刺激以及本地化要求,进口国往往希望达到进口替代、技术引进以及促进本地就业等目的。很多新兴的经济体都曾采用 CKD 模式发展本国汽车工业。

除 CKD 模式外,汽车出口贸易的其他方式还有整车出口(Complete-Built-Up, CBU)、许可制、离岸生产等。

(二)中国内地汽车出口:CKD 渐成主流

据媒体报道,中国内地汽车出口从 2004 年开始起步,到现在经历了三个阶段:2004 年至 2007 年是快速增长期,整车出口年均增长速度近 60%;2008 年至 2009 年是快速下滑阶段,经历金融危机冲击后,汽车整车出口连续 15 个月下滑;2010 年至 2014 年则呈现恢复性增长趋势,不少中国内地的自主汽车品牌开始谋求其他出路,加大出口力度成为业界共识。

前些年,中国内地汽车出口的热点地区时常变化。总体而言,基本上是从中东到北非地区,之后再从南非转战南美市场,这意味着中国内地汽车自主品牌在开拓国际市场时一直在打“游击战”。

据报道,2004 年中国内地汽车陆续出口中东地区。当时选择中东地区的主要原因是中国内地汽车车型油耗较大,而中东地区对汽车价格敏感,却对油耗不敏感,因此,中国内地汽车最初靠价格便宜占领了当地一部分市场。后来,由于零部件和维修等售后服务跟不上等原因,加上中东汽车市场比较开放,国际汽车巨头以产品优势夺去了中国内地汽车在中东的部分市场份额。

此后,中国内地汽车企业主攻邻近中东的北非地区。北非对中低档车需求较大,中国内地汽车的主要竞争对手是韩国的现代汽车,两者配置相当,价格也比较接近。但由于中国内地出口的汽车返修率偏高,尤其是发动机性能存在一定欠缺且在耐用性方面较差,因此在北非的发展并不是很顺利。

北非之后,中国内地汽车企业于2008年开始进入南非,当地政府采取提高汽车认证标准的手段后,中国内地汽车“败走南非”。2009年,包括奇瑞汽车在内的中国内地汽车企业转攻南美市场,又引来其他车企竞相跟进。由于进入品牌过多,“中国汽车威胁论”开始见诸国际媒体。受此影响,巴西于2011年9月对进口汽车征收的工业产品税税率平均提高了30%,造成出口产品税后纯售价飙升,中国内地汽车竞争力下滑。

就像当年德国大众等一干跨国汽车巨头进入中国大陆选择CKD合作来避开关税和贸易壁垒一样,中国大陆的汽车企业也找到了向海外出口汽车的变通方式,即在当地建立CKD工厂。相比整车出口,CKD建厂不仅能很好地规避政策和汇率等风险,绕开贸易壁垒,还更有可能以服务支撑产品销售和品牌提升。

003

目前,中国内地自主品牌中出口量最大的是奇瑞汽车。据报道,2011年奇瑞公司的汽车出口总量达16.02万辆,同比增长74%,占当年全国乘用车出口的35%以上。2012年5月,奇瑞越南工厂开始建设,该工厂成为奇瑞在中国境外的第17家CKD工厂。此前奇瑞的组装厂已覆盖了俄罗斯、乌克兰、伊朗、埃及、马来西亚、印度尼西亚、乌拉圭等十几个国家和地区。

值得注意的是受主要出口市场政策变动影响,中国内地汽车自主品牌出口战略已从贸易导向的“游击战”转向CKD投资建厂导向的“阵地战”。

(三)AG案概述:商业和法律

本书名为《车轮上的“对决”——汽车企业CKD海外仲裁实录》,主要围绕

一家中国汽车企业 Z 公司与中东企业 AG 之间的《CKD 合同》纠纷展开。基于上述对 CKD 模式的简单介绍,现在来了解一下双方当事人进行 CKD 合作的来龙去脉,看看他们是如何从握手言欢、推进项目到怒目相向、走向仲裁。为便于叙述,在此姑且将 AG 案过程大致分为两个阶段:一个是商业合作阶段,另一个是仲裁阶段。

1. 商业合作阶段

2006 年,一家阿联酋的投资公司 A1 公司结识了中国的汽车企业 Z 公司。后来,经过一次又一次的了解和商谈,A1 公司与 Z 公司于 2007 年签订合作协议,正式开始在埃及的 CKD 组装合作项目。

一番热火朝天的前期投入后,A1 公司为 CKD 项目在埃及设立了子公司 A2 公司、A3 公司及 A4 公司(本书以后范称 AG)。根据 Z 公司所提供的汽车零部件和技术指导,A1 公司将 CKD 汽车的组装工作交给了埃及当地的公司 AAV (A1 公司与 Z 公司此前已考察并认可 AAV 的组装能力),由 AAV 进行合作车型 Komodo 的整车组装。Komodo 是埃及神话传说中的一种巨蜥,威猛神勇、力大无穷。Z 公司网站上写道,Z 公司与 AG 的 CKD 合作组装车品牌是 Landmark—Komodo,采用了 Z 公司全球品牌管理方法,即本国原品牌名 Landmark 加当地名 Komodo。Komodo 汽车被定位为埃及的中档车,其目标消费群体是埃及国内日益增长的中产阶级。AAV 是埃及领先的一家汽车组装公司,具有为宝马、吉普、标志、现代以及埃及军用车组装的可靠经验。

2008 年 6 月 30 日,Z 公司和 AG 之间 CKD 合作项目的第一辆 Landmark—Komodo 在开罗 AAV 工厂成功下线。据媒体报道,这是第一家进入埃及市场的中国 SUV 品牌。当时的媒体在报道^①中说:“此项目仅用 14 个月就正式进入了最终 SOP 阶段,标志着 Z 公司汽车向海外技术输出的模式日渐轻车熟路。”SOP 是英文 Start of Production 的简称,意为“生产启动”。

^① 来源:2013 年 7 月 23 日慧聪汽配网,<http://info.qipei.hc360.com/2008/07/231142100735.shtml>。

孰料,看似红红火火的项目进展却相继出现了一系列问题。

2008年8月,AG发现Z公司出口到埃及的CKD套件以及零配件、风扇、车轮罩、变扭器、发动机、轮毂盖等都存在着不同程度的损害和变形。后来发现,这与Z公司集装箱装运方法不当而导致的运输受损有关。

此外,某些零部件的颜色和型号也与标签不符,有的部件甚至连标签也没有。对于CKD来说,装箱方法和零配件的标示特别重要。它不像整车出口,只要把整车装入集装箱,到达目的地后再把整车运出来就可以了;也不像SKD,大部分(或者说主要部分)是套件且已经组装完毕,到目的地后需要继续组装的零配件较少,不容易混乱。CKD则完全不同,它全部是由拆散的套件和零配件组成。

如果你玩过(或者陪孩子玩过)拼装乐高玩具车的话,就会很容易懂得标签、编码的重要性。如果没有准确无误、一一对应的标签/编码,面对一堆混乱的零配件,你虽然拿着图纸和组装指导书,却将很难准确找到彼此相关联和衔接的零件,这多么让人抓狂!更让人郁闷的是如此一来,整个车辆的组装进度和效率将大受影响。小孩子“过家家”的玩具车尚且如此难以搞定,更何况是货真价实的整车装配?

Z公司虽然针对物流问题断断续续采取了一些补救措施,但直到项目搁浅也未能全部、彻底地解决。

更大的问题还在后面,比起后来发现的问题,前述的冲突只是“毛毛雨”。Komodo组装车在埃及上市销售后,AG又接到了来自终端消费者的一系列投诉,这些投诉几乎都与汽车的质量问题相关,既包括自动变速箱的各种安全问题,也包括漏油、散热差、刹车不灵等其他问题。在接下来的三年多时间里,尽管Z公司数次派技术人员前往埃及进行改进和维修,并多次尝试了各种不同的改进方法,但都未能彻底解决这些质量问题。在这期间,AG公司产生怀疑并展开了调查,到2010年9月,AG发现Z公司提供的自动变速箱甚至不是新的,而是

“二手货”。至此,AG 完全确认 Z 公司的产品本身有重大质量和技术问题,Z 公司将埃及工厂和埃及市场当成了新产品开发的试验场。AG 发现自动变速箱其实是“翻新件”,但 Z 公司在仲裁开始阶段声称提供的自动变速箱是“全新的”。换了律师团之后却声称自动变速箱是“再制造件”,之后又解释是“全新的”“再制造件”。而向 Z 公司提供自动变速箱及配件的供应商 IEC 公司及关联公司却并无相应技术水平和供应能力。

在对自动变速箱多次修理均无效的情况下,Z 公司曾数次提出要更换其他品牌的自动变速箱。但更换不同型号或品牌的自动变速箱,并不是简单地一换了之。相反,由于一个车型的汽车零部件规格、尺寸和标准都是特定的,如果临时更换其他品牌的自动变速箱,势必会导致一系列相应的技术调整——特别是新换自动变速箱与 Komodo 其他部件在尺寸、功能和性能等方面的匹配性。既然 Z 公司对其原来提供的自动变速箱适配性问题都无法解决,又如何能够让 AG 相信它可以解决好其他品牌自动变速箱与 Komodo 的适配性呢?更为滑稽的是 Z 公司提议换另一品牌的自动变速箱,需要对该品牌自动变速箱做适配性开发,使其能用在项目车型上,Z 公司竟然还要求 AG 预先支付适配性开发所需的部分开支。

006

在后来的仲裁过程中,AG 的调查进一步发现,Komodo 的母版车本来就不成熟,在 Z 公司开发过程中出现的很多问题都没有得到解决,很多同样的问题在埃及市场上也出现了。此外,母版车到埃及市场,还有一个当地适应性改进的问题,即该车型需要适应当地的具体情况。埃及的平均气温比中国大多数地区的平均气温高,但直到该项目彻底失败,Z 公司还没有完成针对埃及当地气温下汽车散热系统的适应性改进。

由于自动变速箱等一系列的质量问题得不到解决,埃及消费者的投诉如雪片般飞来。随着消费者投诉的日益增多以及车辆质量问题,埃及政府于 2010 年颁布了针对 Komodo 汽车的禁售令。多次努力之后,AG 对 Z 公司完全失去了信心,并且意识到该 CKD 项目显然将以失败而告终。在多次与 Z 公司交流无果的情况下,AG 不得不开始寻找法律途径维权,尽可能挽回投资损失。