

企业合规专业委员会 法律资讯 ——汽车行业专刊

主编：谢佩之

副主编：王黎君、胡晓光

责任编辑：王英卜

2024 年 8 月

目 录

中国汽车出口典型贸易模式解析及风险提示	1
复杂跨境商事交易涉及中间商的独立保函与反担保函风险识别	6
涉及多方当事人、多重合同的供应链商事争议解决实务	13
汽车零部件研发与采购项目不同阶段的法律关系及供应链纠纷违约责任解析	19
新能源汽车电池租赁典型商业模式法律分析	24
汽车行业新技术和新功能的虚假宣传风险法律解析	27
汽车行业计算机软件开发合同纠纷典型法律风险分析	31

以上**所有文章**作者：刘秀丽律师，上海段和段律师事务所合伙人¹

¹ 刘秀丽律师执业 16 年，聚焦和深耕汽车领域法律服务超过 10 年，刘秀丽律师对汽车行业上下游全链条产业的业务合规和风险控制有着丰富的行业法律服务经验，具备跨学科知识整合能力，与行业客户有共同的话语体系并深刻理解汽车企业的商业诉求，能够最大程度地依法维护汽车行业客户的合法权益和品牌形象。主要从事商事仲裁和诉讼业务，多年来一直代理时间跨度长、涉及问题新、行业化程度高的复杂、前沿案件。刘秀丽律师作为多家汽车零部件生产商的代理人，在中国法院或仲裁机构处理其与汽车制造商及/或其他汽车零部件生产商的各类纠纷，包括产品质量纠纷、研发纠纷及供应链纠纷等；作为一家中国领先汽车经销商集团的专项法律顾问，处理与产品质量有关的各类消费者投诉案件、各类售后服务纠纷及产品责任纠纷；作为多家车企的出海业务专项法律顾问，为其出海俄罗斯、中亚等“一带一路”沿线国家提供法律服务；拥有多年大型会展和企业海外参展知产维权经验，为德国展会在华子公司提供合规和争议解决等法律服务。

中国汽车出口典型贸易模式解析及风险提示

回首 2023 年，中国汽车产业无疑交出了一份亮眼的答卷。今年，中国已超越日本成为全球第一大汽车出口国。据中国汽车工业协会统计，2023 年，汽车出口 491 万辆，同比增长 57.9%。其中新能源汽车产业的“出海”势头格外凶猛，各造车新势力结合自身拥有的新能源汽车领域技术、产业优势，不断加深在海外市场的布局。新能源汽车产业已经成为我国出口的重要增长点，并有力推动了我国外贸结构的持续优化。

中国汽车“出海潮”的主角无疑是汽车制造商（下称主机厂或车企），但其中蕴含的利润和机遇同时吸引了众多其他企业入场参与到整车出口的链条中，不乏一些从未有过汽车国际贸易经验的企业。本文将结合实务经验及行业观察，分享现阶段中国汽车出口的典型贸易模式及相关风险提示。

（注：不同交易的具体情况复杂，企业在实际交易中承担的角色及风险仍需根据个案分析，本文仅供参考。）

一、中国汽车产业出海主要路径

对主机厂而言，汽车产业出海大致可以分为三个阶段：整车出口阶段、KD 组装阶段、本地化开发阶段。

（1）**整车出口阶段**，即由国内工厂组装完成整车后，出口到目标市场进行销售。该阶段企业主要依靠汽车产品的技术先发优势、产品力和性价比优势，快速切入目标市场并获取市场反馈。

（2）**KD 组装阶段**，指将汽车散件出口，在目标市场组装生产后，再进行销售。主机厂一般会在目标市场到达一定容量后，再建立 KD 组装生产线。KD 出口可以有效降低运输及关税成本，某些情形下可以有效避免贸易壁垒。

（3）**本地化开发阶段**，主机厂通过在目标市场设立海外研发机构等方式在当地投入研发资源，针对当地需求进行开发，并着手本土采购与生产，以获取更高的市场份额。

从产品出海到产业出海，这是主机厂不断深耕目标市场并逐步扎根、提升品牌竞争力的过程。目前中国出海的部分头部主机厂在其重点开拓的海外市场中，已经从整车出口阶段往

海外建厂阶段过渡。

不同主机厂会根据自身情况制定独特的出海战略，包括但不限于考虑不同目标市场情况、出口产品类型、自身技术优势、品牌认知度、政策法规、渠道资源等。例如吉利主要通过收购东南亚、欧洲等不同地区的车企实现海外业务的扩张；上汽主要进行本地化生产能力的建设，且泰国工厂的投产使其由“出口贸易”向“海外经营”转型²；比亚迪在欧美市场采用“以大带小”的策略，先以新能源电动客车、叉车等大型车辆产品打入当地，积累品牌优势后再助力新能源汽车的拓展；蔚来在欧洲市场主推“订阅模式”，即以租代售并重点输出服务体系，降低消费者深度体验产品的门槛，从而推动品牌认知度的快速建立。

二、整车出口典型商业模式

中国各品牌车企的出海策略各不相同，在他们逐步开拓海外市场的过程中，已经形成了一些典型的商业模式。根据主机厂在整车出口阶段对目标市场渠道管理的介入程度不同，依次有以下三种典型情况。

（1）**直营模式**。直营模式下的主机厂，会在目标市场建立自己的国际销售网络、铺设网点并深度参与终端销售和服务。该模式下主机厂对渠道能够实现强管控，以更好地掌握市场份额，建立品牌形象，并获得更高的利润。劣势是需要主机厂进行长时间的市场推广和品牌建设。

（2）**经销模式**。经销模式下的主机厂，主要是与当地成熟的经销商合作，利用合作伙伴的渠道优势实现快速扩张，借助合作伙伴的经验更好地适应目标市场需求。劣势则是该模式下主机厂如何进行分销、渠道管理和市场拓展等都可能受到合作伙伴的制约。

（3）**贸易模式**。贸易模式下的主机厂，与国内出口商、国外进口商进行合作，但不对外渠道及销售进行管控。贸易模式下，主机厂只负责提供汽车产品。

以上三种不同的商业模式不分优劣，由主机厂根据目标市场情况进行差异化适用与精细化管理。例如对于车企出海战略布局中的核心市场，采取直营模式进行重点突破；对重要市场采取经销模式快速扩张；对其他市场采取贸易模式测试市场潜力。

三、整车出口典型贸易模式

近年中国整车出口确实呈现了较快增长的态势，但相较于广阔的国际舞台，目前中国的

² 《中国车企出海白皮书》，罗兰贝格，2022年12月。

整车出口成绩只能说刚打开了局面，尚有充分的空间供主机厂、贸易商、物流商等企业发挥。就现阶段的中国整车出口市场而言，新车进入目标市场主要有以下三种贸易模式。

（一）主机厂授权直接出口新车

该贸易模式的典型法律关系链条体现为“中国主机厂-（授权）-国内出口商-（买卖）-境外进口商-（买卖）-终端消费者”，常见于大批量整车出口业务中。

按《商务部、工业和信息化部、海关总署等关于进一步规范汽车和摩托车产品出口秩序的通知》规定，我国对汽车实行出口资质管理，主机厂需为拥有出口资质的生产企业，同时国内出口商需经过商务部审核获得汽车出口许可证。主机厂可授权出口经营的企业名额格外珍贵，并且需要每年进行申报。根据商务部外贸司的公示³，2024 年度获得汽车出口许可证的出口企业（含汽车生产企业集团所属的进出口公司）超过 550 家。对国内出口商来说，获取授权的难度可见一斑。

（二）新车转口贸易

该贸易模式的典型法律关系链条体现为“中国主机厂-（买卖）-境外中间商-（买卖）-境外进口商-（买卖）-终端消费者”。

转口贸易指商品生产国与商品消费国通过第三国或地区进行的贸易。这种贸易模式下，对主机厂来讲为间接出口，对境外进口商来讲是间接进口，对中间商来说则是转口贸易。

实务中比较常见的是，中间商直接要求主机厂将整车发运给境外进口商。这种情况下，主机厂与境外进口商之间没有直接发生交易买卖关系，而是由中间商分别同主机厂与境外进口商发生交易关系，仍属于转口贸易。此时对中间商而言，属于离岸贸易。中间商利用香港、新加坡等离岸法区进行离岸贸易，可以合理避税、降低运作成本、便于进行贸易结算。

在转口贸易中，尤其是资金流与货物流分离的离岸贸易中，支付工具及结算方式的选择至关重要。国际贸易中一般采用信用证作为主要支付方式。信用证是由进口商的银行发出的一份文件，保证在出口商履行合同条件的情况下支付一定金额的款项。这有助于降低交易风险，增强交易双方的信任。

而新车转口贸易中，中间商可以在与境外进口商的交易中，作为受益人选择直接申请开

³ 《关于 2024 年度符合申领汽车、摩托车、非公路用两轮摩托车和全地形车出口许可证条件企业名单的公示》，商务部外贸司，发布日期：2023 年 11 月 13 日，网址：<http://www.mofcom.gov.cn/article/zwgk/gkzcfb/202311/20231103453068.shtml>。

证行授权出口地的银行开具可转让信用证，将信用证的权利部分转让给主机厂（未转让部分为中间商从中赚取的差额利润），此时中间商为可转让信用证的第一受益人，主机厂为第二受益人。中间商也可以选择申请开立背对背信用证，指以与境外进口商的交易的信用证为基础，重新开立一张内容相似的新信用证。

贸易支付工具及结算方式的选择视具体交易而定，但需注意无论选择可转让信用证还是背对背信用证，如果主机厂不能按期交货，或所交货物与合同不符，或者主机厂在制单时，与信用证不相符，中间商仍要负与境外进口商的交易中的卖方责任。实务中可以考虑争取开立附条件支付的保函，发挥保函等银行信用的交易保障手段，或结合具体交易背景设立保护性条款。

（三）以二手车名义平行出口新车

以二手车名义平行出口新车可以称为“平行出口车”模式。在平行出口车模式中，需要车商自行从国内市场中采购所需车源。由于现阶段二手车出口仍是受强管制的行业，若车商自身没有二手车出口资质，需要在完成车辆准备后，将车辆过户到有二手车出口试点企业名下，由二手车出口试点企业申请许可证并办理退税。

今年以二手车形式出口的新车受到了俄罗斯、白俄罗斯及中亚五国的热情追捧。同时，2023年12月商务部外贸司发布的《二手车出口有关事项的公告（征求意见稿）》，又被业内普遍理解为二手车出口即将结束“试点时代”的标志。多种因素导致中国的二手车出口领域呈现出众多车商一拥而上的情景。但实际上我国二手车出口仍处于摸索阶段，在中国整车出口初步打开局面、境外消费者对中国汽车品牌认知不足的情况下，专注于“平行出口车”业务的车商们，极易面临海外业务需求不稳定的情况。

四、整车出口贸易风险提示

1. 贸易保护问题

随着中国新能源汽车在国际市场中获得亮眼成绩，部分国家开始采取产业补贴、税收减免、贸易保护等政策为中国汽车产业的出海设置障碍。企业在专注提高产品力的同时，需要及时调整贸易战略。

2. 出口信用风险问题

全球通胀加剧、经济衰退、地缘政治等因素导致了部分发展中国家外汇不足、汇率风险

提高等情况，进而影响整车出口的最终收款。企业需要做好目标市场及境外合作伙伴的信用分析，并针对可能的违约等风险采取防范措施。

3. 汽车国标与国际标准差异

我国出口的大部分汽车产品在设计之初并未考虑海外市场。除了主机厂在进行新车型开发时便可将国际标准纳入考虑外，对于目前市场中的汽车产品出口，企业需要提前做好适应性调整以提升当地消费者的产品体验，包括但不限于适应目标市场消费者的用车习惯、当地气候条件、道路条件、车机语言等。

小结

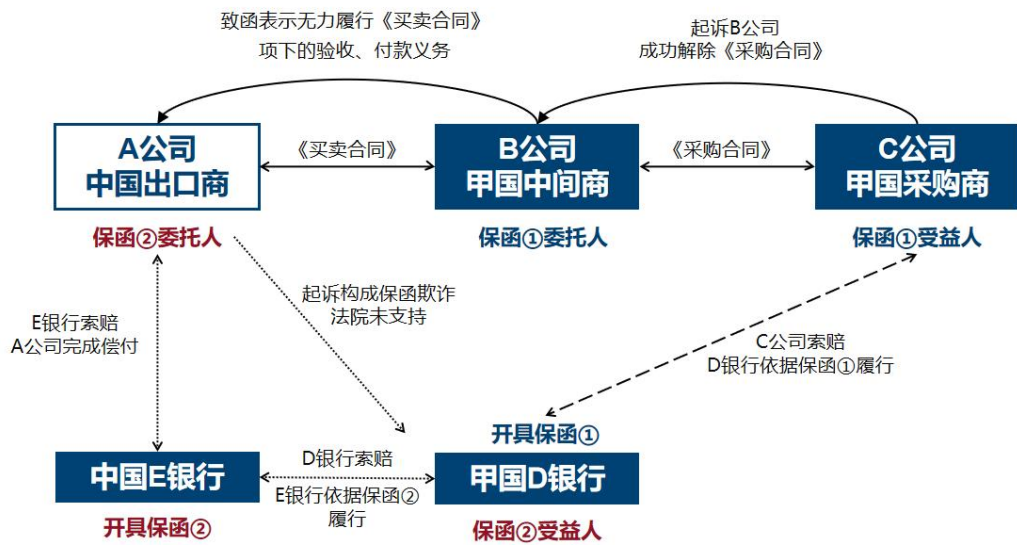
近年来中国汽车出口呈现较快增长的态势，有俄乌冲突导致海外部分市场出现供应缺口的原因，也有中国汽车品牌综合竞争力快速提升的原因。汽车产业出海是系统性工程，需要主机厂、贸易商、物流商等相关企业携手发展，也需要企业做好合规及风险防控，共同努力实现从“产品出海”到“品牌出海”。

复杂跨境商事交易涉及中间商的独立保函与反担保函风险识别

“中国制造”在全球市场中稳步扩张产业规模的同时，产业结构也在不断优化，中国工业及制造业正在不断地向海外输出高质量、高创新的产品或项目。对中国出口企业而言，进行大宗国际贸易、大型国际合作项目等复杂跨境商事交易往往意味着巨大的金额、较长的履行周期、多样的贸易/合作形式，同时也意味着风险的大量增加和难以管控。复杂跨境商事交易往往不可逆，企业需要尽量在合约签订阶段就提前做好风险识别及预防，其中最为重要的就是基于具体交易情况选用合适的结算方式，以保障预期款项的顺利回收。

本文在真实案例基础上抽炼出虚拟案情，以中国出口商为视角，重点解析复杂跨境商事交易中，涉及中间商的独立保函与反担保函风险识别。

一、虚拟案情



A公司是中国机械设备制造企业（下称“A公司”或“出口商”），B公司是甲国的机械设备销售企业（下称“B公司”或“中间商”），C公司则是位于甲国的最终买家（下称“C公司”或“采购商”）。

C公司因业务需要，公开招标采购定制化机械设备，B公司中标并与C公司签署《采购合同》，确认由B公司向C公司提供案涉机械设备。为担保《采购合同》的履行，B公司与甲国D银行签署《保函①开具协议》，D银行应B公司申请向C公司出具了履约保函①，由D

银行在 B 公司未能履行或不当履行《采购合同》项下全部义务的情况下承担向 C 公司支付担保金额的义务。B 公司为保函①提供了一定的担保措施。

B 公司实际上并没有制造案涉机械设备的能力，转而向中国的 A 公司进行购买，双方签署《买卖合同》。同时 B 公司将《保函①开具协议》转发给了 A 公司，并要求 A 公司直接以《保函①开具协议》为基础协议申请开具履约保函，约定受益人为甲国 D 银行。于是，A 公司与中国 E 银行签署《保函②开具协议》，E 银行应 A 公司申请向甲国 D 银行开具了履约保函②，由 E 银行在 B 公司无法履行或不能履行《保函①开具协议》项下责任的情况下承担向甲国 D 银行支付相应担保金额的义务。A 公司为保函②提供了一定的担保措施。

A 公司按照《买卖合同》稳步推进定制化机械设备制造相关工作。然而在设备接近完工时，A 公司却收到了 B 公司的通知。B 公司要求 A 公司立即停止案涉机械设备的制造，并披露 C 公司正以案涉机械设备与相关基础设施无法匹配、无法安装、无法使用为由，于甲国当地法院起诉解除与 B 公司之间的《采购合同》。B 公司明确表示该诉讼的结果将影响 B 公司对于《买卖合同》所涉机械设备的验收、提货和付款。

最终甲国当地法院判决 C 公司胜诉，B 公司遂致函 A 公司，表明由于无法从 C 公司处获得案涉机械设备的采购款，其无力履行《买卖合同》项下的验收、付款义务。同时 C 公司在获得胜诉判决后向 D 银行出具了索赔函，要求 D 银行支付履约银行保函①项下的担保款项。D 银行完成支付后，向 B 公司多次致函追索未得到偿付，便向 E 银行要求支付履约银行保函②项下的担保款项。A 公司以甲国 D 银行为被告、中国 E 银行为第三人向中国法院提起了保函欺诈诉讼欲终止 E 银行向 D 银行的支付，但未获法院支持。

最终中国 E 银行依据履约银行保函②向甲国 D 银行完成支付，E 银行向 A 公司追索后 A 公司完成偿付。因 B 公司没有付款能力，A 公司的追偿陷入困境。

二、常见独立保函与反担保函

国际结算的主流方式包括汇款、托收、信用证以及银行保函。其中信用证一般适用于货物买卖，银行保函则可以根据具体交易约定多种多样的内容。无论是信用证还是银行保函，在法律关系上都独立于基础交易，银行可以仅就信用证或保函本身开展业务，但对于相关企业而言，则必须考虑整个交易中各环节可能产生的影响，进而调整结算方式的选用。

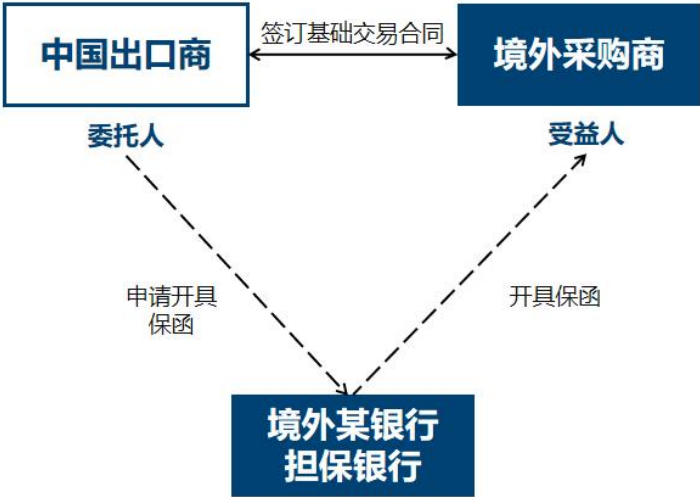
保函基于其“独立性”和“见索即付”的特点，在国际贸易中得到广泛应用。《最高人民法院关于审理独立保函纠纷案件若干问题的规定（2020 修正）》第一条第一款规定：“本

规定所称的独立保函，是指银行或非银行金融机构作为开立人，以书面形式向受益人出具的，同意在受益人请求付款并提交符合保函要求的单据时，向其支付特定款项或在保函最高金额内付款的承诺。”独立保函是一种担保工具，主要指担保人以自己的资信向受益人保证委托人履行基础交易合同项下的责任、义务等。一般由银行担任担保人。

（一）普通独立保函架构——直开保函

通常情况下，一份独立保函会涉及三方当事人、三种不同的法律关系。三方当事人包括委托人、受益人及担保银行。三种法律关系包括委托人与受益人之间的基础交易合同关系、委托人与担保银行之间的保函开具协议关系以及担保银行与受益人之间的担保关系。以常见的国际贸易为例：

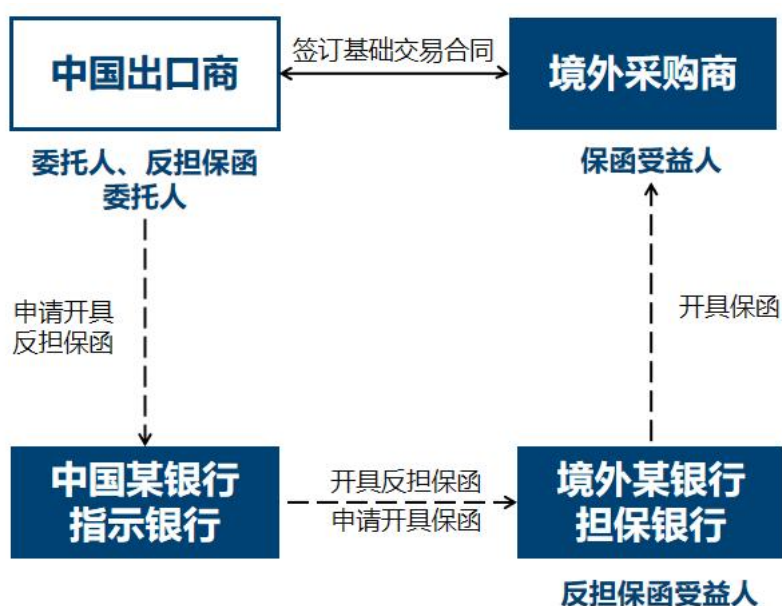
三方当事人	委托人	出口商
	担保银行	某银行
	受益人	采购商
三种法律关系	委托人与受益人之间的基础交易合同关系	国际贸易合同
	委托人与担保银行之间的保函开具协议关系	保函开具协议
	担保银行与受益人之间的担保关系	银行保函



（二）典型独立保函与反担保函架构——转开保函

跨境商事交易实务中，有的受益人为了降低境外银行的信用风险，会额外要求保函由其本国银行出具。此时委托人可能会申请转开形式出具的保函。转开保函的交易架构下，会涉及四方当事人、四种不同的法律关系。四方当事人包括委托人、指示银行、担保银行及受益人。仍以常见的国际贸易为例：

四方当事人	委托人、反担保函委托人	出口商
	指示银行	出口商所在地银行
	担保银行、反担保函受益人	采购商所在地银行
	受益人	采购商
四种法律关系	委托人与受益人之间的基础交易合同关系	国际贸易合同
	委托人与指示银行之间的委托合同关系	反担保函开具协议
	指示银行与担保银行之间的反担保合同关系	反担保函
	担保银行与受益人之间的担保关系	银行保函



转开保函的架构下，根据委托人的申请，出口商所在地银行作为指示银行向采购商所在地银行开具反担保函，采购商所在地银行作为担保银行向采购商开具本国保函。需注意，虽然转开架构中的独立保函与反担保函环环相扣，但本质是两份不同的独立保函，都具有独立性和单据性。转开架构中保函的失效不会导致反担保函的失效，保函的变动也不会直接导致反担保函金额的变动。

三、跨境交易中的中间商

在面对复杂的国际市场时，中国企业常常出于信息不对称、市场开发成本高、渠道资源限制、语言或文化差异等原因，选择与目标国家的当地中间商合作。跨境交易中的中间商有三类，包括转售型中间商、代理型中间商以及居间人中间商。

虚拟案例中的 B 公司就是转售型中间商，它既是出口合同《买卖合同》的买方，又是转

售合同《采购合同》的卖方。代理型中间商是指中间商作为买方的代理人或者根据买方的授权进行交易。居间人中间商并不参与实际交易，仅为双方达成买卖合同提供中间服务。代理型中间商以及居间人中间商均不承担合同项下的付款责任，而转售型中间商需要。

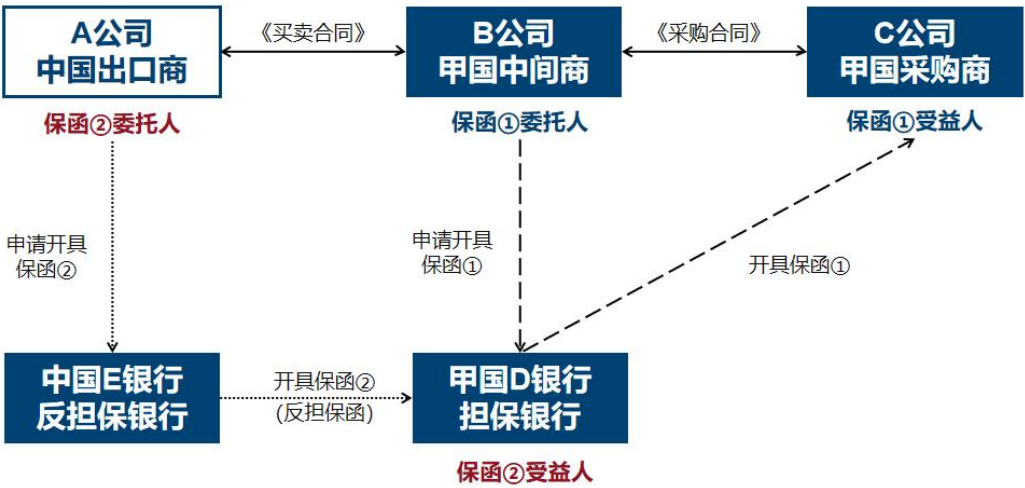
中间商模式确实可以实现采购商、中间商、出口商的三赢，但一旦出现问题，极易形成复杂的纠纷关系。本案所涉机械设备为定制产品，整体项目期间较长。然而由于语言问题以及对中间商 B 公司的信任，直至纠纷发生，出口商 A 公司始终未与采购商 C 公司达成直接联系，双方所有沟通均通过 B 公司转达，这导致 A 公司丧失了对项目情况的跟踪和敏锐度，在 B 公司与 C 公司产生诉讼纠纷后，A 公司也始终处于较为被动的地位。

四、涉及中间商的独立保函与反担保函的架构分析

中间商 B 公司的存在，导致该商事交易共涉及五方当事人。无法直接套用前文的转开保函架构，需要根据案情进行分析。

首先，虚拟案例中存在两份独立保函，结合独立保函相关概念可以获得如下内容：

		保函①	保函②
三方当事人	委托人	B 公司	A 公司
	受益人	C 公司	D 银行
	担保银行	D 银行	E 银行
三种法律关系	委托人与受益人之间的基础交易合同	《采购合同》	《保函①开具协议》
	委托人与担保银行之间的保函开具协议关系	《保函①开具协议》	《保函②开具协议》
	担保银行与受益人之间的担保关系	《履约银行保函①》	《履约银行保函②》



不难发现，这两份保函虽然各自构成独立保函，但两者之间存在关联。保函②的基础交易合同为《保函①开具协议》；D 银行既是保函①中的担保银行，又是保函②中的受益人。履约银行保函②保证的基础交易合同并非 A 公司与 B 公司之间的《买卖合同》，也并非 B 公司与 C 公司之间的《采购合同》，而是 B 公司与 D 银行之间的《保函①开具协议》。保函②实为反担保函。

本案中各方达成的保函关系，本意也是为了最大限度地保证相应基础合同以及交易方的利益。结果当 B 公司无法履行与 C 公司间的《采购合同》后，甲国 C 公司基于保函①获得了甲国 D 银行支付的担保款项，甲国 D 银行基于保函②获得了中国 E 银行支付的担保款项，E 银行又向出口商 A 公司成功追偿。A 公司作为整个交易的守约方，为丧失付款能力的中间商 B 公司的违约行为买了单。造成这个情形的重要原因，是 A 公司在审查保函②开具内容时考虑不足，埋下了隐患。

独立保函的重要作用就是进行交易中的风险再分配，实现“先付款、再争议”。A 公司在审查保函②开具条件时，或许认为实际供货企业为 A 公司的前提下，只有 A 公司可能导致整个交易无法进行，所以通过保函②开具协议的约定，由 A 公司承担整个独立保函与反担保函架构中的最终责任。A 公司完全忽略了 B 公司无法履行《采购合同》的其他可能性，进而造成了 A 公司作为守约方却要承受主要损失的情况出现。

在出口商 A 公司提起的保函欺诈诉讼中，法院在了解案件情况后也认为是 A 公司未对经营风险审慎判断导致的后果，并认为 A 公司在申请中国 E 银行开具履约银行保函②时，未要求甲国 D 银行及/或 B 公司提供相应担保措施，属于 A 公司加大自身风险的情形。甲国 D 银行依据保函②向中国 E 银行的索赔属于行使自己的合法权利，不构成独立保函欺诈。

五、相关风险识别及管控建议

1、评估并跟踪中间商、最终买方等合作企业资质情况

在跨境商事交易中，通过中间商促成交易的情况非常普遍。中间商本质提供的是服务性业务，不需要大规模资产，容易开设也容易倒闭。企业出海需要重视并跟踪中间商的资信情况、历史履约情况等，严格履行尽职调查，适度信任中间商，及时预警并避免中间商可能导致的风险。

2、关注交易真实性，规避中间商导致的虚假交易风险

中间商为最大化自身利益，有时会对渠道信息、最终买方信息、转售价等交易核心信息进行保密处理。企业应积极与最终买方取得联系以确认交易真实性，或要求中间商尽可能多地提供最终买方的核心订单内容。

面对代理型中间商，需要额外注意核实中间商的合法授权文件，并尽可能与最终买方确认该中间商的代理人身份，避免虚假交易风险。

3、根据具体交易情况，量体裁衣式设计“合同流、货物流、资金流”

基础交易合同是整个跨境商事交易的基石，尤其在复杂的跨境商事交易中，签什么合同、和谁签合同、选择什么国际支付及结算工具等等，都需要在深度理解交易模式的基础上进行针对性设计及审查，在降低交易风险的同时尽可能实现企业的商业利益诉求。

审慎设计和审查结算条款，除了期限、金额等重要条款外，也需要仔细斟酌信用证、独立保函等担保工具与基础交易合同间的影响。

4、加强交易衔接环节及重要节点的风险管控

大宗国际贸易、大型国际合作项目中，往往存在分批交付货物或按项目进度分阶段支付等情况。企业需要跟踪贸易或工程进度，加强交易衔接环节及重要节点的风险管控。例如本文案例中，独立保函与反担保函相互衔接的环节，A公司理应谨慎审查，确认风险实际承担者。

5、全流程合规，并建立交易全过程风险管控机制

企业应建立事前、事中、事后的全过程风险管控机制，并将风险控制嵌入实际业务流程中。尤其需要注重事前风险管控，在进出口管制的合规问题、供应链安全与贸易管理、产品和服务用途限制、知识产权和商业秘密的保护、环境、海关监管、关税筹划、外汇监管以及国家安全审查等问题上进行全流程、全面合规及可行性研判。

涉及多方当事人、多重合同的供应链商事争议解决实务

汽车、工业和制造业的供应链纠纷产生的原因多种多样，比如下级供应商延迟交付、跨境代理商或中间商介入、产品质量、知识产权侵权等，多发生在品控、质管、外部供应商、客户、合作伙伴等环节，其中涉及多方当事人、多重合同的供应链商事争议处理起来尤为复杂。汽车产业是上下游产业链条最长的制造业之一，且产业链条非常明晰，为方便展示观点，本文将站在汽车零部件供应商的角度，通过虚拟案例分析几种不同情形的涉及多方当事人、多重合同的汽车供应链商事争议及其处理思路。本文的虚拟案例系在多个现实案例的基础上抽炼而出，存在假设情节。

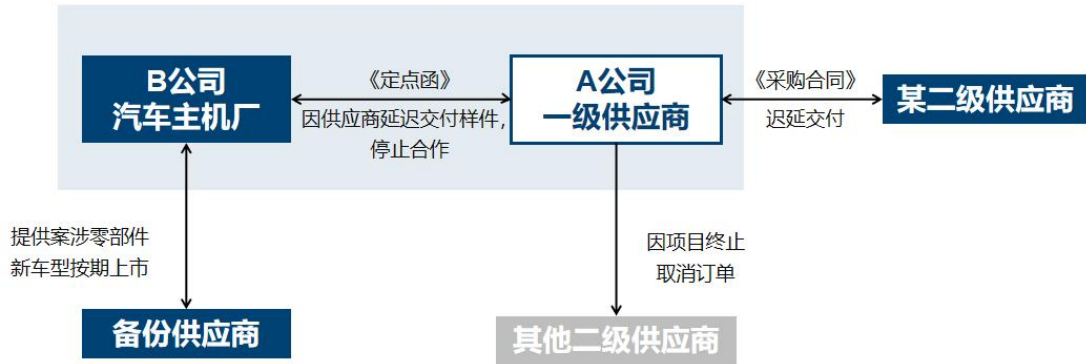
虚拟案例一：汽车主机厂已与备用供应商达成合作意向，蓄意终止合作引发争议

A 公司是一家汽车零部件开发/制造企业，B 公司是一家汽车整车制造企业，双方签署《定点函》确认 A 公司为 B 公司某车型开发制造项目的零部件开发/制造供应商（下称“A 公司”或供应商，下称“B 公司”或主机厂）。《定点函》中明确约定，在供应商满足主机厂的关于价格、模具、质量、可靠性、服务、交货和进度的要求顺利完成零部件开发后，主机厂将与供应商签署量产（SOP）合同；供应商为履行合同所产生的工装模具费用和工程开发费用分摊在该整车开发制造项目的规划产量中，供应商其他为履行合同而产生的任何支出或费用由供应商自行承担；合同履行过程中产生的前景知识产权归主机厂所有；双方均负有保密义务；相关争议由仲裁管辖。

随着项目推进至量产前的爬坡生产（RUP）阶段，某二级供应商的交期延长导致供应商未能按 RUP 阶段样件采购合同的约定时间向主机厂交付样件，于是主机厂便以供应商违约为由通知供应商停止合作。

供应商为维护自身利益与主机厂多次谈判未果。期间主机厂开发制造的新车型如期上市，主机厂直接表示案涉零部件已切换至备用供应商提供，供应商与主机厂在该项目上已没有继续合作的可能。并且除了已向供应商支付的样件采购合同费用外，主机厂拒绝向供应商支付任何其他费用，甚至主张理应由供应商赔偿主机厂的停产停线损失。同时随着时间发展，供

应商的其他二级供应商也陆续开始向供应商催收相关货款，包括生产线、设备、料件等。供应商遂委托律师处理该系列纠纷，律师的目标是既需要向主机厂争取利益，又需要向迟延交付的二级供应商追责，还需要降低向其他二级供应商的违约赔偿。



一、涉及多方当事人、多重合同的汽车供应链商事争议解决提要

汽车行业产业链各环节中的任何一处出现问题，虽然并不一定会导致汽车供应链中断的严重后果，但是必然会产生涉及多方当事人、多重合同的复杂商事争议，并且往往具有时间跨度长、涉案金额高、法律关系混合交叉等特点。

本案中某二级供应商的迟延交付行为牵一发而动全身，直接导致了A公司陷入涉及多方当事人、多重合同的汽车供应链纠纷中，并且极易形成连环案、系列案。在此类复杂商事争议中，如何查明事实、理清思路、组织证据、制定策略等，均考验着代理律师的法律功底、行业认知、全局视角、斡旋能力等专业素养。

特别是律师如果想追求把该汽车供应链争议解决“做好”，就不能仅仅“就事论事”，而需要跳出固有思维，在理解汽车供应链的基础上采用创造性的思路去解决争议。其根本原因在于汽车企业产业地位不平衡，合同往往不能完整展现当事人的真实情况及真实损失。

以本案为例，供应商与主机厂在《定点函》中约定采用经费包干的方式进行结算，主机厂只需承担固定数额的工装模具费用和工程开发费用。然而供应商在实际履行合同过程中，生产线、设备、验证测试等都会产生必要的成本，更不必说供应商实际产生的工装模具费用和工程开发费用往往大于合同约定的金额，供应商在报价阶段为了获取量产阶段汽车零部件买卖合同，会综合量产阶段买卖合同中的可期待利益，降低包干经费数额。司法实践一般会认为供应商作为商事主体，在签订相关合同时已经充分预见降低包干经费数额带来的影响，属于供应商应当自行承担的商业风险，不会轻易支持供应商超过合同约定数额的索赔。对供应商自身而言，这却是必须尽力争取的真实损失，也就是说，需要尽可能证明主机厂存在违约情况来突破合同约定金额。

二、将纠纷置于汽车零部件开发制造的全流程背景下进行梳理和分析，寻找案件突破口

当跳出供应商与主机厂签署的《定点函》相关内容，站在全局的视角去收集、梳理本案相关事实，可以发现主机厂存在几个不太符合行业逻辑的异常情况：

1. 主机厂通知停止合作后一个月内，案涉车型正常量产上市了，主机厂几乎是无缝衔接地切换到备用供应商，备用供应商基本没有零部件的研发时间窗口；
2. 主机厂通知停止合作前一个月，主机厂取消了案涉零部件某一配套零部件的采购订单，该配套零部件亦为本案供应商特殊定制提供，仅与案涉零部件一一对应；
3. 主机厂始终未将供应链管理系统（SCM 系统）的用户名及密码给到供应商，导致供应商未能获得发布在 SCM 系统上的本年度量产预测信息。

综合上述异常情况进行判断，有合理理由怀疑主机厂并不是单纯地在供应商迟延交付样件后解除双方合作并启用备份供应商，而是对替换掉供应商一事蓄谋已久。然而主机厂与备用供应商到底是如何合作的，相关事实供应商只能推测、无从知晓，缺乏直接证据来证明主机厂的“恶意”，也难以将备用供应商相关事实在证据的基础上予以展示。

三、打破思维局限，发现新的解决问题思路，提高解决问题效率

以备用供应商为重心再次进行案件梳理后能发现，在当前情况下，供应商可能接触到的与备用供应商有关的本案证据为，案涉车型上市后车辆上装配的备用供应商提供的替代零部件。

考虑到供应商提供的该零部件研发的常规用时信息、供应商打探到的备用供应商可能开始研发的时间信息、供应商与主机厂合作期间摩擦加剧的时间信息等，不排除备用供应商“借鉴”供应商研发设计成果以缩短研发用时的可能性，值得向技术秘密侵权方向推进与确认。

直接购买一辆车进行司法鉴定的成本太高，律师根据案涉零部件情况指引供应商通过汽车短期租赁的方式，由供应商的技术人员以及政府公证人员在不对租赁车辆进行任何拆解、破坏以及出租方同意的前提下，对替代零部件外观进行拍照、录像，并由供应商技术人员在此基础上深度研判主机厂与备用供应商侵害技术秘密的可能性。

供应商技术人员的判断结论为替代零部件“抄袭”的可能性较高。

四、掌握案件全局，确定和不同当事人之间的纠纷处理策略

（一）与主机厂的仲裁策略

将主机厂构成技术秘密侵权一事作为主要进攻观点，将供应商的逾期交货行为不影响合同根本目的实现为主要防守观点。

关于明明是技术秘密侵权主张，为何不直接起诉这一问题，需要在此额外说明。首先，由于供应商与主机厂的技术秘密侵权争议因违反《定点函》中的保密义务而产生，即便供应商选择以侵权向主机厂提起诉讼，法院也会以双方受仲裁条款约束为由继而驳回起诉，此观点最高人民法院以裁定的方式予以确认。其次，由于供应商需要通过仲裁向主机厂进行索赔，需要在仲裁中呈现出主机厂存在技术秘密侵权行为的违约主张，来与主机厂一方关于供应商构成迟延交付的主张对冲，并以此争取突破《定点函》所载金额上限的赔偿款。此外，虽然供应商与主机厂就案涉零部件已无继续合作的可能，但双方仍有在主机厂未来其他车型项目中再次合作的可能性。

（二）与备用供应商的诉讼策略

根据仲裁进展，视情况确定是否对备用供应商提起技术秘密侵权诉讼。

重点仍在间接给主机厂压力，包括侵权赔偿带来的经济影响、案件中披露汽车品牌名称带来的商誉影响等。

（三）与二级供应商的处理策略

关于迟延交付的二级供应商，供应商启动相应追责程序。

关于供应商向主机厂索赔清单中涉及到的二级供应商，即律师判断有较大概率获赔的供应商合理支出，安排在仲裁前完成支付及相关证据组织。

关于其他二级供应商，组织协商调解，尽可能降低供应商取消相关订购的违约赔偿。

五、打谈结合，洞察局势变化，及时作出恰当判断

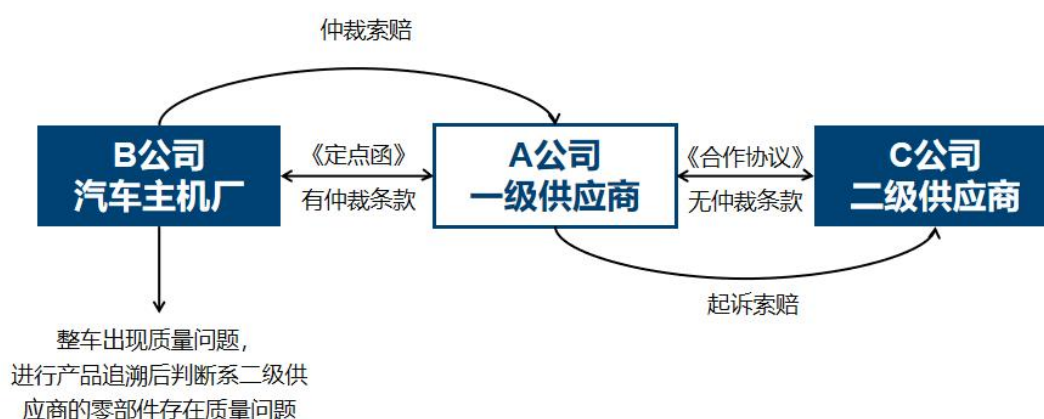
供应商与主机厂的仲裁在开庭后再次组织了调解，通过一次开庭，双方已对争议焦点、案件情势、仲裁员倾向等拥有全面了解和重新评估。通过抓住主机厂担心知识产权风险这一突破口，成功促成双方仲裁调解结案，供应商也得以获得了远高于《定点函》约定金额的赔偿费用。

虚拟案例二：二级供应商产品质量问题引发争议，一级供应商需同时处理主机厂的仲裁以及自己对二级供应商的诉讼

A公司是汽车零部件一级供应商（下称“A公司”或一级供应商），B公司是汽车整车制造商（下称“B公司”或主机厂），C公司是汽车零部件二级供应商（下称“C公司”为二级供应商）。B公司与A公司双方签署《定点函》确认A公司为B公司某车型开发制造项目的

零部件开发/制造供应商。A 公司与 C 公司双方签署《合作协议》确认 C 公司为 A 公司的二级供应商，负责开发定制化模具和零部件。

主机厂制造出的整车在市场上出现质量问题，进行产品追溯后初步判断系二级供应商提供一级供应商的零部件存在质量问题，进而导致一级供应商制造并供应给主机厂的零部件总成出现质量问题。主机厂为了对所涉车辆进行召回，产生巨大经济损失，于是根据《定点函》中的仲裁管辖条款向一级供应商提起仲裁进行索赔。与此同时，一级供应商则是向二级供应商提起了诉讼，要求二级供应商收回不合格零部件、退还部分货款并赔偿一级供应商相关损失。



一、案件特殊性分析

本案的特殊之处在于，主机厂与一级供应商之间、一级供应商与二级供应商之间因同一个产品质量问题分别生成了案件，这两个案子属于关联案件，却因为相关当事人间合同约定的不同，一个进入仲裁程序，一个进入诉讼程序。实务中的“仲裁与诉讼的衔接问题”话题主要指劳动争议中先仲裁后诉讼的情况下，产生的仲裁与诉讼衔接问题。而虚拟案例二的情况是两个案子虽为关联案件，但独立存在、互不影响，甚至给予了一级供应商一定的时间和操作空间来基于对手身份、证据材料、案件进展等不同情况分别调整案件处理策略。

在一级供应商与二级供应商的诉讼中，一级供应商的目标是证明二级供应商提供的汽车零部件存在质量问题，并要求二级供应商收回不合格零部件、退还部分货款并赔偿一级供应商相关损失。而在一级供应商与主机厂的仲裁中，一级供应商的目标是尽可能不被认定存在质量问题，同时尽可能降低需要支付的索赔金额。

为什么一级供应商会一边希望质量问题存在，另一边希望质量问题不存在？主要因为诉讼中质量问题的责任方是二级供应商，仲裁中质量问题的责任方是一级供应商自己。为了降低对自身商誉的影响，所以一级供应商在仲裁中选择积极抗辩质量问题不存在。对商誉相关

影响的顾虑，也是一级供应商在起诉二级供应商时，没有直接将主机厂列为诉讼第三人的原因。此外，主机厂与一级供应商、一级供应商与二级供应商分别签署的合同，双双之间有关质量问题后果如何承担的条款约定也大概率是不同的，各自根据合同约定结算索赔金额后，很有可能仲裁中一级供应商需要支付的索赔金额远大于一级供应商可以向二级供应商追偿的索赔金额。

二、产品质量相关供应链争议的证据组织方法

在确定是否主张案涉零部件存在质量问题后，就要面对如何证明自身的主张了。

申请进行司法鉴定是一个简单粗暴的方法，但某些情况下，仍存在鉴定结论不被采信的可能性。例如进行司法鉴定的时间太晚，导致司法鉴定结论不能直接反映零部件接近争议发生时的真实状态；例如司法鉴定所依据的鉴定标准与当事人在合同中约定的标准明显不一致等。无论是法官还是仲裁员，除了参考司法鉴定结论外，也会关注当事人收到质量存疑产品后的应对行为是否符合商业逻辑。例如是否进行过质量检验或抽检，是否在合理期限内进行了存在质量问题的相关抗辩等。实务中更建议发生质量问题争议后，尽早让相关下级供应商介入其中，并由下级供应商就该质量问题形成 8D 报告（Eight Disciplines）或相关文字材料。该类文件作为证据提交后，易被认定为下级供应商有关质量问题的自认。

此外，在涉及需要对产品质量问题索赔款进行追偿的案件中，索赔款的支付记录是关键证据。一般企业为了保障产品质量问题索赔款的可实现性，会约定产品质量问题索赔款可以从应付货款中扣除，但这样不会产生单独的索赔支付记录。故建议一级供应商与主机厂进行额外约定，在二级供应商提供不合格产品导致产品质量问题的情形下，主机厂同意一级供应商单独向主机厂支付索赔款，以形成索赔支付的记录，便于一级供应商进行后续追偿。

结语

上述两个虚拟案例及其处理思路的分享只是汽车供应链商事争议解决实务的冰山一角。汽车供应链商事争议涉及多方当事人、多重合同的可能性非常高，再叠加汽车行业资金密集、技术密集的特点，导致汽车供应链商事争议解决极具挑战性。俗话说“上医治未病”，为了避免走到只能拿起法律武器维护权益的地步，汽车企业在日常经营中便需要重视供应链风险管理，积极开展供应链风险识别和预警。

汽车零部件研发与采购项目不同阶段的法律关系及供应链纠纷违约责任解析

汽车作为国民经济的重要支柱产业，其发展深受各方关注。在新能源汽车领域，主机厂与汽车零部件供应商更倾向于采用合作开发或委托开发的研发模式，尤其是造车新势力。汽车零部件的研发及生产周期长、阶段多，随着项目推进至不同阶段，其所涉及的法律关系发生一定的变化。面对汽车零部件研发与采购项目不同阶段发生的供应链纠纷，无论是主机厂还是供应商都需要结合行业背景、个案情况等抽炼关键法律事实，精准判断双方在该阶段的权利义务关系，进而在后续的争议解决中占据优势。

在此背景下，本文聚焦于：

1. 如何认定不同《定点意向书》的合同法律性质？
2. 如何确定汽车零部件研发与采购项目不同阶段的法律关系？
3. 不同阶段供应链纠纷的违约责任承担的难点及要点？

一、主机厂与供应商签署《定点意向书》

汽车主机厂通常会根据整车设计编写《询价函》，并发布给多家潜在供应商以获取报价。汽车主机厂在收到各家潜在供应商的《报价单》后，会选择合适的供应商并与之签署《定点意向书》，指定供应商提供特定型号的产品。实践中《定点意向书》也可能以《定点协议》、《定点函》等形式出现。此外，《定点意向书》并不是在定点环节中唯一的法律文件，例如双方通常还会签署《采购通则》这一框架性量产零部件供货协议，报价阶段双方之间交互的各项法律文件形成一个完整的定点意向法律文件。

供应链纠纷发生后，准确认定《定点意向书》的法律性质是汽车零部件企业避免不必要损失的基石。《定点意向书》作为汽车零部件研发与采购项目的核心合同及关键交易依据，不能因为《定点意向书》中有所谓的“仅为合作意向”等类似的措辞，便直接将其解释为没有法律效力。其合同法律性质的认定应根据《定点意向书》约定的主要权利义务的内容进行判断，并且必须将其置身于从协商谈判到签约履行的全流程背景下才能妥当地把握，即综合考虑合同文本内容、合同目的和整体交易情况等。以下将以常见的《定点意向书》情形为例进行分析。

（一）量产买卖合同的预约合同情形

主机厂与供应商签署《定点意向书》的合同目的十分明确，是为了实现汽车零部件的量产。主机厂为了管控整个项目的风险，在主机厂自行完成的“产品规划与定义”阶段便会确定具体管控节点的预计时间，包括确定量产开始的时间。故主机厂与供应商签署的《定点意向书》往往会直接载明量产开始的时间。此种情形下《定点意向书》构成《民法典》第四百九十五条第一款规定的预约合同，未来签署的量产买卖合同则属于本约。

（二）框架合同情形

为了方便管理采购订单，也为了能够灵活调整交付时间、每期交付数量、交付地点等以应对复杂的市场情况，《定点意向书》连同《采购通则》会作为框架合同发挥作用。主机厂与供应商一般在《定点意向书》中会直接写明汽车零部件的规格、数量、价格、支付方式、结算方式等关键信息，然后约定后续通过多个子合同的形式如具体采购订单（包括样件采购订单）或年度采购合同确定其他事项。子合同中一般也会写明需要适用/遵守《定点意向书》，体现出子合同是在《定点意向书》的框架下订立的。

（三）技术开发合同情形

《民法典》第八百五十一条第三款明确规定“技术开发合同应当采用书面形式”，即《定点意向书》中必须含有书面的技术开发合同要素，例如明确的技术开发义务、技术开发费用等条款。实践中需要根据《定点意向书》具体内容，注意区分技术开发合同与承揽合同。技术开发合同指开发新产品、新技术的合同，强调的是新，而承揽合同指按照要求交付工作成果的合同，强调的是量。在汽车零部件研发与制造纠纷中，可以尝试通过汽车零部件的设计图纸是否由供应商完成来进行初步判断。

二、技术开发完成，生产接手：主机厂签署 PSW 验收研发成果

主机厂与供应商签署的《定点意向书》往往不会写明汽车零部件研发成果的验收方法，因为汽车行业长久以来已经形成了一套成熟的生产件批准程序即 PPAP（Production Part Approval Process）。PPAP 主要用于确定供应商是否已经完全理解所有主机厂的工程设计记录及规范的所有要求，以及在实际的生产运作过程中和在规定的生产效率下，供应商是否有潜在生产能力确保持续供应满足主机厂工程设计要求的产品。主机厂完成 PPAP 审核后，会在供应商提交的零部件提交保证书（PSW, Part Submission Warrant）上签字确认，代表着 PPAP 的最终批准即零部件经主机厂验收合格。所以一般会以主机厂签署 PSW 的时间点，作为主机厂验收供应商的研发成果也就是供应商完成技术开发义务的时间节点。

（一）供应商未完成技术开发义务导致项目提前终止情形下的责任认定

依据《民法典》第八百五十四条规定，供应商应当在合同签订后按照合同约定实施研究开发工作，并按时交付符合合同约定的研发成果。如果供应商未按合同计划实施研究开发工作，主机厂有权要求供应商实施研究开发计划并采取补救措施，供应商逾期仍不按照合同约定实施研究开发计划，致使主机厂获得开发成果的合同目的无法实现，主机厂有权解除合同，此时供应商应当返还研究开发经费，并赔偿因此给主机厂造成的损失。

（二）不可归咎于任何一方的原因导致无法继续进行技术开发情形下的责任认定

此种情形下主机厂与供应商的主要争议焦点往往为如何对供应商已经部分完成的技术成果的价值加以确定。汽车零部件技术开发费用的支付方式包括一次性支付、分摊支付和分阶段支付三种。约定分阶段支付技术开发费用的情形更易确定供应商已经部分完成的技术成果的价值。但需要注意由于技术开发属于智力成果，不能简单地按完成流程文件数等因素来确定完成工作量的比例，而分阶段支付技术开发费用的方式又仅约定了完成特定节点工作后支付费用的比例，不等于对每一节点的工作量比例进行约定。在主机厂和供应商都难以提供证据客观反映部分完成的技术成果价值的情况下，又因《民法典》第八百五十一条第三款明确规定了技术开发合同应当采用书面形式，一般情况下司法实践会根据供应商实际完成的工作量，来判断合同书面约定的支付时间节点条件是否成就，继而认定主机厂在合同解除前需要支付的合同金额。

（三）主机厂导致无法继续进行技术开发，项目提前终止情形下的责任认定

主机厂导致无法继续进行技术开发即主机厂违约的，同样需要确定供应商已经部分完成的技术成果的价值，有所不同的是此种情形下，供应商的主张可以突破书面约定的技术开发费用。技术开发费用的结算方式有经费包干和实报实销两种。主机厂与供应商的汽车零部件研发与采购合作中，多由主机厂主导，供应商往往会为了获取开发完成后的汽车零部件量产买卖合同而采用经费包干的结算方式并降低包干经费数额。司法实践中，一般情况下会认为供应商作为商事主体，在签订相关合同时已经充分预见降低包干经费数额带来的影响，属于供应商应当自行承担的商业风险，不会轻易支持供应商超过合同约定数额的索赔。然而供应商降低包干经费数额的前提条件，是《定点意向书》完成后双方进一步签订汽车零部件的量产买卖合同。供应商是基于双方在意向性买卖合同中的可期待利益才会“让步”。此时主机厂违约导致合同无法履行，供应商可主张为促成合同履行产生的合理费用损失。

技术开发合同的违约同时意味着预约合同的违约，所以需要注意违约方在承担技术开发合同违约责任的同时，需要一并承担预约合同违约责任。主机厂或供应商一方构成《定点意向书》的预约合同违约的，守约方可以选择要求违约方继续履行预约合同义务，即在满足《定点意向书》约定的情况下，双方签署本约即量产买卖合同；守约方也可以选择要求违约方赔偿损失。但需要注意的是，预约合同违约行为造成的损失一般以本约的信赖利益为限，也就是说若主机厂的行为造成预约合同违约，供应商能够主张的损失限于供应商为达成量产合同签署条件而产生的损失，反之亦然。

三、研发完成后、量产合同签署前的采购合同性质

不同主机厂的汽车零部件研发与采购流程宏观上可以分为“产品开发与验证”以及“生产启动与量产”这两大阶段，但细分的管控节点和各阶段具体事项可能各不相同。例如在量产阶段前设置一个生产爬坡（RUP, Ramp Up）阶段，此时就会出现一个研发完成后、量产合同签署前的小批量零部件采购订单。

该阶段常见的供应商违约情形是延迟交付，延迟交付的问题关键则在于确定交付期限。并不是相关的零部件采购合同中不会载明交付期限，而是项目进行到了临近量产的阶段，主机厂更换供应商的成本巨大，面对供应商的延迟交付，主机厂一般并不会立刻解除双方合作，而是催促供应商给出一个新的交付计划，供应商按新的承诺及时交付零部件即可。所以实践中处理延迟交付争议时，需要梳理主机厂与供应商之间大量的沟通邮件，筛选出有关交付期限承诺的关键邮件。主机厂与供应商往来邮件的重要性，对相关员工的法律意识、证据意识提出了更高的要求。

关于 RUP 阶段的法律关系及违约责任解析，RUP 阶段零部件采购合同仍然处于《定点意向书》的框架之下，但并不属于《定点意向书》的技术开发合同部分，因为此时供应商向主机厂提供的汽车零部件属于经主机厂验收合格的生产件。故该 RUP 阶段零部件采购合同属于《定点意向书》项下的买卖合同，若主机厂或供应商在该阶段出现违约行为，将一并构成《定点意向书》的预约合同违约，违约方需要承担相应的预约合同违约责任。

四、主机厂与供应商签署量产合同

主机厂与供应商签署量产合同是汽车零部件研发与采购流程的终点，也是一个新的起点，因为零部件的质量要开始接受市场的检验，除了可能出现延迟交付的违约情形之外，汽车零部件质量纠纷这一主机厂与供应商之间的另一类高频纠纷开始出现。无论汽车零部件研发与

采购纠纷或汽车零部件质量纠纷，都考验着汽车企业的风险防范能力及复杂争议处理能力。

需要说明的是，主机厂为了应对复杂的汽车供应链，通常采用分层分级的模块化采购模式。若二级供应商出现逾期交付、质量问题等影响了一级供应商向主机厂履行合同义务，主机厂是无法突破合同相对性直接向二级供应商追责的，一般需由一级供应商先向主机厂承担违约损害赔偿赔偿责任，之后再自行向二级供应商进行追偿。对一级供应商而言，此种情形下应该如何向二级供应商追偿一直是实务中的难题，因为仅以双方合同约定条款主张违约责任，可能较难填平一级供应商的损失，但若想向二级供应商主张因二级供应商违约导致守约方一级供应商无法履行其与主机厂的合同进而支付的违约金/赔偿金，司法实践中又较难证明其中的因果关系以及违约金/赔偿金的合理性。

对于质量问题导致的供应链纠纷，由于主机厂与供应商之间往往有成熟的质量管控体系，当投入市场的汽车零部件出现故障后，主机厂与供应商内部就会先启动追溯程序，并由供应商出具完整的 8D 报告（Eight Disciplines Problem Solving Report），报告中往往已经完整地包含了故障描述、根本原因分析、纠正措施等关键内容。因此，对于零部件是否存在质量问题并导致汽车故障这一汽车零部件质量纠纷中的重要争议焦点，实践中法院或仲裁机构经常直接综合供应商自己出具的 8D 报告以及供应商积极处理故障的行为等直接认定。

另外，主机厂是否履行了检验和通知义务，是汽车零部件质量纠纷中法院或仲裁机构不会错过的一个审理要点。特别是一些对汽车功能至关重要的汽车精密零部件，需要主机厂对产品质量持更加谨慎之态度，严格收货质量检验。主机厂应主动提交证据证明自己履行了相关的检验和通知义务，否则可能被法院或仲裁机构认定为对损害的发生存在一定的过错，需要扣减相应的损失赔偿额。

结语

汽车零部件研发制造的周期再如何压缩，都不是一朝一夕的事情，汽车零部件研发与采购纠纷又总是出现在合作的后期，此时无论是主机厂还是供应商，都已投入众多。在整零合作越发紧密的当下，纠纷爆发后无疑更可能出现双输的局面。汽车行业有太多的“独有”和“首创”，想要恰当地处理汽车供应链纠纷，必须要了解相关的行业背景知识。汽车企业都应该未雨绸缪，提前充分了解和重视汽车零部件研发与采购流程不同阶段的法律风险，并采取恰当的防范或应对措施。

新能源汽车电池租赁典型商业模式法律分析

新能源汽车市场在国家的大力推动下蓬勃发展，竞争也愈发激烈。针对市场痛点拿出可行的解决方案，是车企快速获取消费者青睐的标准解题思路。消费者需要车企提升电池安全性、延长电池寿命、缓解续航里程焦虑、解决充电难等问题，同时消费者也希望车企继续发挥新能源汽车的价格优势。新能源汽车电池租赁模式成为了复杂需求下的最优解，各造车新势力纷纷推出了自己的电池租赁方案。

新能源汽车电池租赁按字面理解，指的是消费者在购买新能源汽车时将车身与电池分离，仅购买车身，而租赁电池。新能源汽车电池租赁的核心是车电分离，目前市场中主要存在两类车电分离模式，一类是物理意义上的“车电分离”，另一类是仅法理意义上的“车电分离”，并衍生出不同的商业模式。

一、物理意义上的“车电分离”——电池租赁模式

以蔚来汽车为典型代表，该类型车企所售车辆支持进行换电，即“通过专用装置或人工辅助快速更换动力蓄电池实现电动汽车电能补充”⁴。

蔚来汽车于2020年8月20日正式推出了面向个人消费者的电池租用服务⁵（Battery as a Service，以下简称“BaaS”）。消费者在购车时仍可以选择一次性付清车价全款的买断模式，以获得车身和电池完整的所有权。消费者若选择了BaaS模式，可以根据自身实际需求选择租用不同容量的电池包，按月支付电池租用服务费用，并且和购买电池的用户一样，可享受换电服务和电池灵活升级服务。根据所选电池包的容量不同，消费者在购车时将在车辆原价基础上减少7万元或12.8万元不等的金额，车身可单独开发票、可独立贷款，大大降低了消费者的购车门槛。

2020年8月18日，蔚来汽车与宁德时代、湖北科投、国泰君安合作投资了电池资产管理公司武汉蔚能电池资产有限公司（以下简称“武汉蔚能”）。选择BaaS模式的消费者在购车时将与蔚来汽车签署《汽车购买协议》购买车身，并与武汉蔚能签署《动力电池租用及服务协议》租赁电池，由武汉蔚能负责为消费者提供包括车电分离、电池租用、可充可换可升

⁴ 《电动汽车换电安全要求》（GB/T 40032-2021）

⁵ 蔚来汽车官网车电分离板块，网址：<https://www.nio.cn/nio-baas?channel>。

级等服务。需要注意，蔚来汽车的 BaaS 模式中，电池的所有权归属于武汉蔚能，消费者需要一直租用电池，除非采用了蔚来汽车于 2022 年 4 月推出的 BaaS 转买断方案，一次性全款购买新电池并支付服务费，若无需更换新电池则免除服务费。

蔚来汽车的 BaaS 模式配合换电模式，每一次换电都是一次电池自检，能有效保证车辆电池的安全和质量，使得车辆电池常用常新。BaaS 模式能大大降低消费者的购车成本，并能体系性解决电池衰减、电池无法升级、车辆保值率变动大、老旧小区充电难等问题。武汉蔚能也能通过规模化管理，利用峰谷电价差降低充电成本、减少耗电、提升电池安全性等。

二、仅法理意义上的“车电分离”——电池融资租赁模式

以小鹏汽车、上汽大众为代表，该类型车企所售新能源汽车的电池与车身一般是固定连接的。小鹏汽车的电池融资租赁方案⁶属于“直租”。车企对车身和电池进行分别定价，购车时融资租赁公司向车企或电池相关企业支付电池价款，消费者向车企支付车身体款，并且消费者需要在融资期限内按月向融资租赁公司缴纳电池的租赁费用，融资期限结束后消费者则可完全拥有电池产权。

另一种电池融资租赁模式是“售后回租”模式，指融资租赁公司与消费者以双方协议价格购买现有电池，再以长期租赁方式回租给消费者，并提供必要服务。此时电池的出卖人和承租人都是消费者。

与为消费者提供实际便利的蔚来汽车 BaaS 模式相比，电池融资租赁模式属于促进销售的金融方案，使得车身和电池可以分别适用不同的融资租赁方案。

市场中也存在部分车企，虽然号称推行电池租赁的商业模式，但实际上在协议中约定了消费者从购车之时起便享有电池所有权。该种情况根本不构成电池租赁或电池融资租赁，属于一种金融贷款方案。

购车模式	购车价格	租电池的期限	电池所有权
购整车	原价	/	消费者
购裸车、租电池	立减电池价格	无期限	电池资产管理公司
购裸车、电池融资租赁	立减电池价格	融资期限	融资租赁公司；分期付款结束后归属于消费者

⁶ 小鹏汽车官网金融板块，小鹏智选分期方案之电池租赁计划，网址：<https://www.xiaopeng.com/finance.html>。

三、电池租赁模式及电池融资租赁模式的法律关系分析

（一）电池租赁法律关系

电池租赁模式的核心是消费者与电池所有权人达成的电池租赁法律关系，属于经营租赁。这里的电池所有权人可能是电池资产管理公司，也可能是车企本身。由于新能源汽车电池属于不断贬值的资产，对于租赁关系中的电池所有权人，其首要风险是租赁物即电池经营的风险。

所以蔚来汽车在设计 BaaS 模式时，选择单独设立武汉蔚能作为电池资产管理公司。武汉蔚能除了为消费者提供包括车电分离、电池租用、可充可换可升级等服务外，其另一重要职责就是做电池全生命周期的管理和价值开发，包括但不限于电池寿命管理、充放电管理、电池梯次回收、电池储能等环节。

此外，消费者与武汉蔚能签署的《动力电池租用及服务协议》中，额外约定了需要由消费者承担电池损坏及相关损失的特殊情形，以避免消费者不适当地使用电池。

（二）电池融资租赁法律关系

融资租赁合同通常涉及出租人、承租人和出卖人三方合同主体，并由出租人与承租人之间的融资租赁合同以及出租人与出卖人就租赁物签订的买卖合同这两个合同构成。如前文所述，电池融资租赁主要包括“直租”和“售后回租”两种模式。

电池融资租赁需要具有融资和融物的双重属性。与电池租赁相比，电池融资租赁模式中，出租人需要根据承租人对出卖人和租赁物的选择购买租赁物；租赁物的所有权在租赁期间归出租人享有，租赁物起物权担保作用；租金的构成不仅包括租赁物的购买价格，还包括出租人的资金成本、必要费用和合理利润；租赁期满后租赁物的所有权从当事人约定，一般约定归消费者所有。

结语

从蔚来汽车的 BaaS 模式，到小鹏汽车的电池融资租赁模式，造车新势力为吸引更多的潜在消费者，从未停止对全新商业模式的探索。随着新能源汽车电池租赁的普及，未来也势必会产生一系列新的纠纷和法律问题，等待我们去研究。

汽车行业新技术和新功能的虚假宣传风险法律解析

在这个创新为王的科技时代，新技术、新功能、黑科技等内容能轻易收获关注。尤其是在相对成熟又急剧变革的汽车行业，新技术和新功能纷纷成为各汽车经营者的重点宣传内容。商业宣传能极大地影响消费者的购买决策，对于经营者的重要性不言而喻。然而在实践中，经营者为促进销售往往会故意进行夸大宣传或玩“文字游戏”，导致有关汽车行业新技术和新功能的虚假宣传争议不断出现。笔者认为，无论对汽车经营者还是消费者而言，明确有关新技术和新功能的虚假宣传法律定义、认定标准、常见情形等都十分必要，特撰此文。

一、虚假宣传的法律定义及认定标准

（一）虚假宣传的法律定义

中国消费者协会公布的《2021年全国消协组织受理投诉情况分析》⁷显示，虚假宣传是所有消费者投诉问题中除售后服务、合同、质量和价格外的第五种常见投诉理由。我国关于虚假宣传的法律规定较为分散，经营者的虚假宣传行为视不同情况受《民法典》、《反不正当竞争法》、《消费者权益保护法》、《广告法》及《电子商务法》调整。然而诸多有关虚假宣传的法律却并未对虚假宣传进行明确定义。

虚假宣传的核心是“虚假或者引人误解的”。结合实践经验，可将虚假宣传归纳为经营者以进行市场竞争为目的，对其商品的性能、功能、质量、销量状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，或是通过组织虚假交易等方式帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传，从而欺骗、误导消费者、扰乱市场公平秩序的行为。《民法典》在第四百七十三条将“商业宣传”列为了要约邀请的其中一种情形，明确规定经营者作出的符合要约条件的商业宣传内容，都可能构成具体买卖合同内容的一部分。消费者可基于此提起相应民事诉讼维护自身权利。

（二）虚假宣传的认定标准

认定是否构成虚假宣传行为，关键在于商业宣传内容是否虚假或者是否会引人误解。《最

⁷ 《2021年全国消协组织受理投诉情况分析》，中国消费者协会，网址：<https://www.cca.org.cn/tsdh/detail/30346.html>，访问时间：2022年3月1日。

最高人民法院关于审理不正当竞争民事案件应用法律若干问题的解释（2020 修正）》第八条第三款规定，“人民法院应当根据日常生活经验、相关公众一般注意力、发生误解的事实和被宣传对象的实际情况等因素，对引人误解的虚假宣传行为进行认定”。若经营者以明显的夸张方式宣传商品，但不足以造成相关公众误解的，则不属于引人误解的虚假宣传行为。

此外需要注意的是，经营者构成虚假宣传的，并不必然构成欺诈。司法实践中消费者提起民事诉讼时往往会以经营者的虚假宣传行为构成欺诈为由，主张退一赔三的惩罚性赔偿。但欺诈的四个构成要件分别为：欺诈方客观上实施了欺诈的行为，主观上有实施欺诈的故意，被欺诈方基于欺诈的行为作出错误的判断并据此作出错误的意思表示。只有消费者因为经营者的虚假宣传行为发生了错误意思表示，经营者的虚假宣传行为才会被认定为构成欺诈。若个案中的消费者基于其自身的认知水平，并未被经营者的虚假宣传行为误导即并未因此作出错误的意思表示，则该经营者虽然有虚假宣传行为，但并不对该消费者构成欺诈。

二、汽车行业新技术和新功能的虚假宣传纠纷

从前文看出，无论是虚假宣传的法律定义还是认定标准都使得法院在审理虚假宣传问题时拥有较大的自由裁量权，更不要说对汽车行业日趋复杂的新技术和新功能的虚假宣传认定。那么是否有更具指导意义的参考认定标准呢？

某品牌车企就曾因对“中央电子差速锁”的宣传构成虚假宣传于 2016 年被上海市浦东新区市场监督管理局予以行政处罚，并引发了后续行政诉讼以及一系列消费者提起的民事诉讼。下文将以该案为例作进一步分析。

（一）汽车行业新技术和新功能的虚假宣传认定标准

本案关键词汇“中央电子差速锁”并无相应标准或相关统一定义，也并非汽车行业专业用语，只是市场上存在该种表述。车企解释称，其使用该词汇指代车辆可以实现“中央电子差速锁锁止功能”。法院在判决书⁸中明确，在判断经营者是否构成虚假宣传时，“不应根据汽车行业专家或与涉案车辆毫无接触可能性的普通公众的认知标准来评判，而应是基于涉案汽车的消费者或潜在消费群体、汽车产业链的相应经营人员等相关公众的认知标准进行评判；也不应要求相关公众对涉案车辆的配置、性能等做极为深入、全面的研究与了解，而应以相关公众施以普通的注意力，结合涉案车辆的实际宣传情况等，作出综合认定”。而该品牌车企将其涉案车辆可实现的“中央电子差速锁锁止功能”宣传为“中央电子差速锁”，将导致

⁸ （2018）沪 73 行终 3 号二审行政判决书

相关公众对涉案车辆的配置产生误解，故而该品牌车企构成了虚假宣传。

（二）汽车行业新技术和新功能纠纷的司法鉴定问题

“中央电子差速锁”案另一值得注意的是汽车行业新技术和新功能纠纷中的司法鉴定问题。新技术和新功能往往并无相应标准或相关统一定义，无法确定相应的鉴定内容，也极易超出鉴定机构的资质证书范围，故而在该类型案件中，鉴定机构出具的《鉴定报告》较难作为鉴定意见这一证据形式被采纳，只能作为供参考的专家意见。

三、新能源汽车常见的新技术和新功能虚假宣传纠纷

汽车行业作为创新技术实际应用的前沿领域发展得如火如荼，行业中更多亟待进一步规范、解决的问题也逐渐暴露，其中新能源汽车新技术和新功能的虚假宣传问题一直备受社会各方关注。

一部分新能源汽车虚假宣传纠纷是由于普通消费者自行了解新能源汽车相关技术的门槛较高，经营者利用信息不对称的优势进行过度宣传。例如有的车企销售人员为了向消费者推销，会用言语表明他们的产品可以提供自动驾驶服务功能。根据 2021 年 1 月 1 日实施的《上海市反不正当竞争条例》第十条第二款⁹，在经营场所对商品进行展示、演示、说明、解释、推介或者文字标注等属于商业宣传行为，故销售人员上述行为构成引人误解的商业宣传。我们从 2021 年 8 月某新能源品牌汽车车祸事件引起的对“自动驾驶”和“辅助驾驶”的社会讨论中能够发现，普通消费者对新能源汽车的自动化分级以及目前市场中新能源汽车的自动化实际应用情况缺乏清晰的认知。即便该新能源车企曾多次强调涉案智能驾驶技术不等于自动驾驶、仍然是辅助驾驶功能，依旧会有不少消费者误认为自己所购车辆能实现“自动驾驶”，进而极大地低估启用辅助驾驶功能时的安全风险。实际上根据中国工信部发布的《汽车驾驶自动化分级》标准，截至 2021 年底，市场中所售新能源车辆搭载的功能普遍为 L2 及以下的“辅助驾驶”，尚无满足 L3 及以上的“自动驾驶”。如果消费者在车企官网或《用户手册》上看到车企宣传自己品牌的汽车具有自动驾驶功能并因此购入车辆，可以以涉嫌销售欺诈为由提起诉讼。

另一部分新能源汽车虚假宣传纠纷，则是由于新技术和新功能的应用尚缺乏统一标准所致。例如，续航里程“打折”便是新能源汽车投诉主要问题之一。新能源汽车经营者宣传使

⁹ 《上海市反不正当竞争条例》第十条第二款：前款所称的商业宣传行为包括：（一）在经营场所或者展览会、展销会、博览会等其他场所，以及通过互联网等信息网络对商品进行展示、演示、说明、解释、推介或者文字标注等；（二）通过上门推销或者举办鉴定会、宣传会、推介会等方式，对商品进行展示、演示、说明、解释、推介或者文字标注等；（三）张贴、散发、邮寄商品的说明、图片或者其他资料等；（四）其他不构成广告的商业宣传行为。

用的续航里程测试数据，通常都基于国家认可的标准化测试。由于我国正处于标准统一化的过渡阶段，新能源汽车的续航里程测试存在着 NEDC 工况标准、WLTP 工况标准、CLTC 工况标准等诸多不同的标准。而且由于新能源汽车的实际续航里程会因车辆配置、电池使用时长和状态、环境和气候状况等多种因素影响而不同，即便经营者采用了不利于自己的续航里程测试数据，仍然会与车辆的实际续航里程数存在一定差异，进而引发虚假宣传纠纷。司法实践中，一般只要实际续航里程与宣传的续航里程不存在较大差异，便不会被认定为虚假宣传。

其他较为常见的新能源汽车虚假宣传纠纷还有夸大宣传电池不起火、充电速度与宣传不符等，这些都可能造成消费者的购车预期无法实现，进而导致新能源汽车经营者涉嫌构成欺诈。当然，由于新能源汽车较传统燃油车在数字化、科技化方面功能更加丰富，法院也会根据具体案情分辨消费者的主要购买动机。一般而言，新能源汽车经营者投入了更大宣传力度的新技术或新功能，会更易被法院认定为足以影响消费者决定的主要因素，进而影响到是否构成欺诈的认定。

四、律师建议

对汽车经营者而言，进行新技术或新功能的商业宣传时需要根据相关汽车消费者或潜在消费群体、汽车产业链的相应经营人员等相关公众的认知标准，慎重考虑宣传方式和宣传尺度，在保障消费者预期和安全的同时，规避自身的法律风险。此外，汽车经营者也需要积极关注相关行业管理部门和监管部门逐步制定、完善的技术标准或权威指导文件等，不断规范自身的宣传行为。

对消费者而言，面对经营者的虚假宣传行为，可以向市场监管部门投诉举报、向消费者保护协会投诉或通过民事诉讼进行索赔。若虚假宣传内容涉及新技术或新功能，更建议消费者先采取行政救济措施。执法机关强调效率，司法机关强调公平。若消费者直接提起民事诉讼，需要承担较重的举证责任。而市场监管部门则可以更加主动地调查事实或搜集证据。待已有对经营者的虚假宣传行政处罚后，消费者可再以此为证据提起后继相关民事诉讼。

汽车行业计算机软件开发合同纠纷典型法律风险分析

汽车行业正在越来越“软件化”，一方面汽车自身正在成为支持在线更新程序和功能的移动智能终端，汽车企业需要直面颠覆式的造车理念变化并跟进创新。另一方面，整个汽车产业链都在各式各样软件的辅助下进行着组织管理、商业模式、研发制造流程等多方面的重构，APP、OA 系统、QMS 系统、DMS 系统等计算机软件开发成为汽车企业的常见需求。相应的，汽车行业相关计算机软件开发合同纠纷也在不断增加。

计算机软件开发合同并非《民法典》中的典型合同，一般认为属于技术合同。《最高人民法院民事案件案由规定》则将双方当事人就计算机软件开发等相关事宜达成的协议而发生的纠纷，归为独立的案由——“计算机软件开发合同纠纷”，方便法院对专业性较高、案件事实较为复杂的计算机软件开发合同纠纷进行专门化、集中化的审理。本文将结合公开审判案例，分析汽车行业相关计算机软件开发合同纠纷中的典型法律风险。

一、兼具硬件开发和软件开发内容的合同，法院如何进行管辖

汽车零部件、设备等研发与采购纠纷中，供应商的开发工作可能同时包含有编写专用程序等涉及计算机软件的内容，形成兼具硬件开发和软件开发内容的技术合同。汽车企业为了适应复杂多变的交易形式与交易内容，往往根据实际需求灵活设置合同条款，但当纠纷产生并且涉诉后，需要准确认定合同性质后判断管辖法院，才能避免不必要的损失。

最高人民法院出具的（2019）最高法知民辖终 256 号民事裁定书中，涉案开发协议以硬件开发为主，同时包含计算机软件开发内容，需要开发方在研制一款综合输入及输出控制器的同时编写专用程序，但是双方争议并非基于计算机软件开发而产生，而是开发方拒不履行合同义务并且明确表示不再继续开发。因此最高人民法院认为该案并不属于计算机软件开发合同纠纷，无需由集中管辖计算机软件开发纠纷案件的法院管辖¹⁰。

也就是说，并不是只要合同涉及计算机软件开发就需要由对计算机软件类案件具有集中管辖权的法院或最高法院指定的知识产权法庭负责审理，对于兼具硬件开发和软件开发内容的合同纠纷，在确定案件管辖权时需要结合案件情况进一步审查引发争议的具体事实来确定

¹⁰ 《最高人民法院关于北京、上海、广州知识产权法院案件管辖的规定（2020 修正）》第一条规定：“知识产权法院管辖所在市辖区内的下列第一审案件：（一）专利、植物新品种、集成电路布图设计、技术秘密、计算机软件民事和行政案件；……”

个案管辖法院。

二、未签订书面合同是否影响对计算机软件开发合同关系的认定

通常情况下，计算机软件开发当事人会选择签署书面合同对双方的权利义务进行明确，但是有时出于行业惯例、争取交易或其他原因，可能在签署合同前便已开始进行计算机软件开发，同时另一方也已接受。此时出现纠纷，在合同关系是否形成、合同内容如何确定、合同是否实际履行等问题上容易出现较大争议。

上海龙仕网络科技有限公司（以下简称龙仕公司）诉陕西汽车集团有限责任公司（以下简称陕汽集团公司）、陕西重型汽车有限公司（以下简称陕重汽公司）计算机软件开发合同纠纷一案中¹¹，龙仕公司称其于2015年6月根据陕汽集团公司和陕重汽公司的要求，开发完成了QMS质量管理信息化系统（以下简称QMS系统）的第一期并上线，之后也按照指示完成新增模块和功能的开发，但陕汽集团公司和陕重汽公司一直拒绝与其签订合同并拒绝支付开发费用，故向法院起诉要求陕汽集团公司和陕重汽公司支付软件开发费用86万元及逾期付款利息。

一审上海知识产权法院以及二审最高人民法院均将龙仕公司与陕重汽公司是否形成合同关系列为争议焦点重点审理，最终认定双方形成事实合同，并且合同已实际履行。龙仕公司与陕重汽公司虽然并未签署书面的计算机软件开发合同，但陕重汽公司向龙仕公司发送的《预研报告》等材料足以使龙仕公司认为陕重汽公司有选择其作为QMS系统供应商并订立合同的意向，陕重汽公司员工与龙仕公司的沟通邮件及QQ聊天记录中也显示QMS系统已在陕重汽公司内部运行，龙仕公司对系统测试及运行过程中出现的问题、新增需求等均予以及时有效的处理，故法院推定龙仕公司与陕重汽公司就开发QMS操作系统一事构成事实合同关系，并且该合同已被实际履行。最终法院参考《司法评估鉴定报告》，酌情确定陕重汽公司应向龙仕公司支付计算机软件开发费用60万元。

双方构成事实合同的计算机软件开发纠纷中，由于不像书面合同那样对合同内容有明确的约定，一方面是通过双方的实际行为判断是否达成合意，另一方面则是通过双方的电子邮件、聊天记录等沟通内容抽炼出可以构成合同基本条款的内容供双方遵照履行。

¹¹ 一审民事判决书案号：（2016）沪73民初735号
二审民事判决书案号：（2020）最高法知民终37号

三、涉及阶段性成果交付的计算机软件纠纷案件如何认定合理开发费用

计算机软件开发流程一般包括软件设计阶段、软件开发阶段、软件测试阶段、软件交付验收阶段以及交付验收后的软件维护阶段。基于企业不同的计算机软件开发需求，可能约定阶段性成果交付。此种情况下，即便委托方并未能对软件进行最终验收，也不能直接拒付开发费用。

武汉邻盛智能设备有限公司（以下简称邻盛公司）诉四川野马汽车销售有限公司（以下简称野马销售公司）计算机软件开发合同纠纷一案¹²中，双方签订合同约定邻盛公司负责野马销售公司 DMS 经销商管理系统（以下简称 DMS 系统）的一期项目开发。根据合同约定涉案软件需要经过试运行、正式上线以及终验收，野马销售公司在 DMS 系统正式上线运营了 2 周后，向邻盛公司发送《关于 DMS 系统工作安排联络函》，载明因邻盛公司开发的涉案软件不完整影响公司使用，决定暂停上线使用。邻盛公司诉至法院，要求野马销售公司支付开发服务费合计 347.56 万元。

本案一审四川省成都市中级人民法院认为在合同明确约定了需要双方组成验收小组进行终验收的情况下，即使涉案软件已经正式上线，也需要进行终验收。在未进行终验收，邻盛公司也未对此作出合理说明的情况下，涉案软件并未进行验收，也不符合视为验收的条件，故而驳回了邻盛公司的全部诉讼请求。本案二审最高人民法院则认为在涉及阶段性成果交付的计算机软件纠纷案件中，不宜仅以软件未经最终验收为由，就简单地直接将受托方要求委托方支付计算机软件开发费用的诉讼请求予以全部驳回，而应当在综合考量双方基于商业状况及风险收益而作出的事先安排、交付软件的完善程度、未进行终验收的原因、合同履行过程中的过错情况等因素的基础上，合理判定委托方是否应当向受托方支付包括软件开发费用在内的相关费用，以及在应当支付相关费用的情况下确定费用的合理数额。最终法院酌定野马销售公司应当向邻盛公司支付 60 万元。

四、计算机软件开发过程中委托方新增需求的影响

计算机软件开发过程中，委托方难免会更改需求或提出新的需求，可能导致开发方工作量增加进而导致工期延长，也可能导致涉案软件的验收标准出现争议。

中国移动通信集团江苏有限公司苏州分公司（以下简称移动公司）诉苏州奇才智能科技

¹² 一审民事判决书案号：（2018）川 01 民初 2816 号
二审民事判决书案号：（2019）最高法知民终 722 号

有限公司（以下简称奇才公司）计算机软件开发合同纠纷一案¹³中，奇才公司委托移动公司开发充电桩信息管理平台项目，移动公司主张奇才公司已出具《项目验收报告》对涉案软件进行验收，理应支付合同款项。奇才公司则主张《项目验收报告》不能证明双方已完成验收，奇才公司提出新增开发需求后双方已经对涉案项目验收达成了新的合意。

本案的情节较为简单，奇才公司实际上是在出具《项目验收报告》超过半年后才提出了大量新增开发需求，移动公司在沟通邮件中明确表示新增功能超出合同范围，需要另行签约。法院亦认为“此验收并非彼验收”，奇才公司作为专业从事新能源充电桩系统开发运营的商业主体，对于出具项目验收报告的效力应有清晰认知，《项目验收报告》证明案涉软件已经验收基本合格。

对于新增需求出现在软件开发过程中的计算机软件开发合同纠纷案件，则需要进一步分析该新增需求是否会导致工期的延长。开发方有义务配合委托方合理范围内的需求更改或新增需求，但若是委托方的新增需求导致开发方工作量增加或反复，进而导致开发方未能按期提交符合验收标准的工作成果，此时主要责任在委托方，应由委托方承担违约责任¹⁴。

计算机软件开发合同纠纷的特点就是事实难以查明，委托方在整个合同履行期间都可能不断提出修改需求或新增需求，导致案涉软件的开发标准和验收标准不断变化，法院往往需要审查大量电子证据还原合同履行经过。建议汽车企业一方面提前在计算机软件开发合同中，尽可能明确约定产品技术要求、验收标准、源代码交付等重要内容，另一方面也注意提升合同履行过程中的证据意识，对阶段性工作成果进行确认，以避免后续争议。

互联网技术的蓬勃发展使得计算机软件得以应用在汽车行业的方方面面。无论是计算机软件开发还是汽车行业，都拥有较高的专业门槛，两相叠加后，使得汽车行业相关的计算机软件开发合同纠纷“难上加难”。汽车企业在通过互联网技术追求创新和效率的同时，需要注意计算机软件开发法律风险的防控。

¹³ 一审民事判决书案号：（2018）苏05民初1652号

二审民事判决书案号：（2020）最高法知民终873号

¹⁴ 二审民事判决书案号：（2019）最高法知民终396号

上海律协企业合规专业委员会

主 任:

杨伟东（上海格联律师事务所）

副主任:

李嘉杰（北京市环球律师事务所上海分所）

吴 璘（上海市汇业律师事务所）

赵何璇（上海市方达律师事务所）

委 员:

陈 兵 陈 敏 仇如愚 陈松竹 丁 亮 董 野 丁志龙 冯 欣 顾丽萍 郭青红 高睿静
葛 舒 葛文昱 胡文兵 胡晓光 江秋杰 蒋 霞 孔 丽 李 擘 刘 畅 陆春晨 刘宏悦 吕
晋 李 响 李心军 刘秀丽 林 媛 乔 骄 全开明 钱 莉 盛琬刚 史昭君 田 原 王东升
万海军 王黎君 王 森 王 璇 谢凌云 谢佩之 薛雯雯 邢芝凡 殷慧娟 袁开宇 杨利涛 尹
庆 杨 薇 杨晓蓉 张 斌 张 涵 周 航 赵海英 赵嘉炜 张善奋 朱永红

秘书：王英卜