

汽车市场反垄断调查将落地



近日,多家知名车企的亚太区负责人接受了反垄断调查,执法机构确认一些车企存在横向限制、纵向限制以及滥用市场支配地位等涉嫌垄断行为,很快将出台有关处罚结果。

汽车市场反垄断调查将落地

执法机构这次真的要针对汽车市场的涉嫌垄断行为“出手”了。

记者从多家汽车企业、行业协会以及经销商处独家获悉,多家知名车企的亚太区负责人上周到国家发改委价格监督检查与反垄断局接受了反垄断调查,执法机构确认一些车企存在横向限制、纵向限制以及滥用市场支配地位等涉嫌垄断行为,很快将出台有关处罚结果。

某知名车企的负责人表示,认可上述调查内容,并将积极配合发改委的反垄断执法工作。一位业内人士透露,有关部门实际上从2011年就已经组织了大量人力,借助相关行业机构和学术机构的力量,对汽车市场这些问题做过大量研究,在一些地方进行过尝试性执法。

“一辆出厂价50万左右的进口路虎,在中国完税后售价不该超过130万,但最终价格卖到了189万。一辆北京奔驰的零整比为1273%,更换所有零配件所花的费用可以购买12辆新车,而且一旦车出了问题,消费者还必须在4S店购买原厂配件进行维修,4S店也不可以‘外采’配件。”一谈起汽车经销与售后中的虚高价格、限价及搭售等乱象,成都某汽车4S店的经理尹小姐有些愤愤不平。

2008年《反垄断法》生效以来,发生在我国汽车市场的限制竞争行为逐步引起各界重视,记者此前在北京、上海、湖北等地的车企和4S店调查了解到,汽车企业对整车、配件、售后服务的价格进行限定,对整车和配件的转售价格进行限定,以及原厂配件专供等行为,确实屡见不鲜。

记者此前调查发现,作为具有独立法人资格的实体,并非汽车供应商子公司的汽车4S店,现在却对汽车供应商产生了严重的“依赖性”,后者全面控制了由4S店承担高额成本建立的经销网络。

这从最近北京梅赛德斯奔驰销售有限公司高调宣布在全国范围内下调汽车的售后保养费用一事中就可以看出。??

“保养价格的调整什么时候能得到奔驰来宣布?”中国汽车流通协会的一位专家认为,这应该是在4S店的自主定价范围内,现在却让车企“越俎代庖”了。虽然目前车企在合同上已经逐渐取消了对4S店的价格控制,但实际上这种控制并未消失,只是更加隐蔽了而已。

有专家表示,汽车供应商和4S店的这种关系,实际上具备了纵向垄断行为的特征。在我国汽车经销和售后市场上,纵向垄断行为比较常见的表现形式是汽车供应商向经销商发出的商务政策、通函、资讯、通知等形式上的单方行为。

具体而言,汽车供应商直接固定或限定经销商的转售价、固定经销商的销售利润、限制经销商给客户的最高折扣、限定转售价格波动幅度;汽车供应商要求4S店仅向经销区域内的最终用户(包括个人和企业用户)销售汽车;汽车供应商向4S店供应紧急车型时搭售滞销车型,向4S店供应新车时搭售原厂配件等,这些行为都有可能被认定为构成《反垄断法》所规制的垄断行为。

售后市场方面,记者发现我国汽车售后市场上,原厂配件专供,原厂配件搭售维修服务,维修技术信息的可获得性低等现象较为显著,而这些现象的“恶果”,就是在中国的汽车售后市场,零整比能达到畸高的12:1。

“汽车售后与经销不同,售后市场有可能按品牌界定。”国家发改委有关人士表示,特定品牌、车型的维修保养要求采用适用的配件,包括原厂配件及非原厂件。其中,质量相当的非原厂件有可能成为原厂配件有力的竞争对手。当与整车兼容的非原厂件有限时,用户购买新车后即被锁定,这种锁定效应是导致畸高零整比的客观原因。尤其对于高端品牌汽车而言,这种现象尤为明显。

在维修服务中,一些地区还同时存在4S店之间横向限定工时费的现象。所谓横向限制竞争行为,是指两个或者两个以上具有竞争关系的经营者排除、限制竞争的协议、决定或者其他协同行为。在汽车市场上,不同4S店之间通过串联,抬高售后价格的行为正符合这种特点。专家表示,4S店之间横向限定工时费是《反垄断法》禁止的价格卡特行为,证明该行为符合豁免条件的可能性微乎其微。

值得一提的是,关于今年美国处罚日本汽车配件厂商价格卡特一案,中国执法机构也将有所动作。记者向国家发改委价格监督检查与反垄断局调查二处官员求证,该处官员表示早已开展相关调查,并已受理日本厂商的“自首”,很快将有所处罚结果出来。

近两年,国家发改委价格监督检查与反垄断局一直在通过不同途径宣传《反垄断法》有关规定。副巡视员卢延纯在2013年中国汽车流通年会上表示,作为经营者,在一些同行会议、区域会议、企业合作或者组建产业联盟、战略联盟的过程中,要避免讨论和商定价格;要避免纵向价格限制;《反垄断法》禁止经营者与交易相对人达成固定转售价格,或者限定最低转售价格的垄断协议;同时要注意避免滥用市场支配地位。

那些车企和经销商干过的那些事儿

2014年1月,记者走访北京多家宝马4S店时发现,几乎所有的宝马4S店在卖车时都有强行搭售保险的行为。工作人员表示,在4S店购买新车时,消费者第一年不允许自己选择其他渠道(如电话车险)来购买保险,必须在4S店购买。如果消费者选择贷款分期买车,还款期内则必须在店内上保险。此事一经报道引发了社会强烈关注,宝马有关负责人对此回应称这种现象并不存在。时隔多月,记者再度调查发现,上述现象在宝马4S店内依旧存在,包括奥迪和奔驰等高端汽车品牌的一些4S店也是如此。

2013年底,奥迪销售事业部服务运营部华中区域负责人向湖北区全体经销商下发一项通知,要求奥迪湖北区所有4S经销商从2014年1月1日起全面执行奥迪维修标准价格体系。通知措辞严厉,称经销商如有不从,不仅将被剥夺“重大索赔权”,其总经理(含副总经理)也将被调离奥迪品牌。对此,多家经销商表示,虽然并不愿意涨价,但因这牵涉到多方利益,容易引发不必要的麻烦;上面有令他们也没有办法,只能硬着头皮执行。

2011年底,杭州市物价局发布消息称,有9家广州本田杭州地区经销商多次以月度例会形式,约定广州本田各款车型零售价格的优惠幅度底线,串通制定最低零售价格。就此,杭州市物价局对这9家经销商开出了300万元的罚单。

2011年初,北京奔驰销售与市场部发布了主题为“北京奔驰限价及限制跨区政策”的《北京奔驰商务政策》。该政策明确规定,北京奔驰在网络内实施严格的价格管理及限制跨区销售的政策。政策不仅规定了奔驰销售的最低价格,并且禁止北京奔驰经销商进行跨区销售。该政策令经销商原本萧条的生意雪上加霜,激起了经销商的不满,后将北京奔驰投诉到了相关行业协会。

奔驰更换全部配件费用是整车12倍

一场关于“汽车零部件垄断”的风暴席卷全球。在美国,目前有34名汽车零部件企业高管和27家零部件制造商已认罪,处罚金额超23亿美元。类似的反垄断调查也正在欧洲、日本等国家及地区中进行,而在地球另一边的中国,也在以一种“另类”的方式加入这场风暴。不同于欧美汽车零部件商的合谋抬价,中国汽车行业中的“垄断”则是体现在汽车厂商对新车原厂配件的“流通渠道”中。

超30家遭美处罚

2009年,美国汽车业经历了变革的洗礼,美国汽车制造商三大巨擘通用、福特、克莱斯勒纷纷申请破产保护,继而重组。与此同时,与汽车制造商紧密相关的汽车零部件也岌岌可危,超过半数的汽车零件制造企业也纷纷申请破产保护。在这一过程中,汽车零部件行业多家企业合谋抬价的垄断行为也引起了美国政府的注意,2010年,美国司法部开始对汽车零部件供应商的价格操纵案展开调查,这项调查无论是范围还是规模都是最大的一项刑事反垄断案件。

美国司法部为期4年的关于零部件反垄断调查终于有了最新进展。目前,34名汽车零部件企业高管和27家零部件制造商已经认罪。

但美国司法部的罚款并不是全部,这些企业和个人还面临着一系列的民事诉讼。其

中,最近的一次民事诉讼是瑞典的安全气囊和安全系统供应商——奥托立夫公司(Autoliv?Incl)面临的三起操纵零部件价格的诉讼,包括相关零部件的直接采购企业、经销商及个人消费者,该公司已经同意向上述所有原告方支付总计6500万美元的赔偿。其中,对于企业的赔偿为4000万美元,对于经销商和个人消费者的赔偿分别为600万和1900万美元。

据悉,这是奥托立夫公司在2012年遭到美国法庭开具的1450万美元罚款后,再次面临民事诉讼。2012年6月,奥托立夫因涉嫌在美国市场对座椅安全带、气囊以及方向盘的价格进行操作,被美国法庭处以1450万美元罚款。此外,奥托立夫名为Takayoshi Matsunaga的管理人员去年也被罚款2万美元,并被判1年零1天徒刑,报道称这名管理人员的认罪协议中包含与美国司法部的反垄断调查一致的内容。

日本汽车零部件商成为此次调查的“重灾区”。日前,日本供应商东海理化(Tokai?Rika Col)的前执行董事Hitoshi Hirano遭到底特律联邦大陪审团起诉,原因是涉嫌在其就任期间,同其他同谋者进行了多次会面,针对向丰田在美国及其他国家所售汽车的加热控制面板订单和价格进行了操纵,并涉嫌指示员工破坏相关证据。根据美国谢尔曼反垄断法规定,Hitoshi Hirano的上述行为最高将面临10年监禁以及100万美元罚款。据了解,该公司早在2012年就已经向美国司法部供认了参与价格操纵的行为,并被处以1770万美元罚款。

无独有偶,今年2月,日本轮胎制造商普利司通与美国司法部达成协议,承认操纵汽车零部件销售价格的行为违反了美国《反垄断法》,同意支付4.25亿美元的罚款,这是所有汽车零部件商牵扯进反垄断调查中力度最大的刑事罚款。同时,普利司通宣布,将采取措施禁止员工参与价格控制并将通过减少工资和奖金的方式惩罚某些内部董事和高管。据称,在2001至2008年期间,普利司通在美国市场为多家日本车企供应减震橡胶零部件时,密谋对这些产品的价格进行了操纵,涉及的车企包括丰田、日产、富士重工、五十铃及铃木以及这些企业的子公司。

美国司法部表示,在之前调查的一系列案件中,尽管具体措施和策略有所不同,但涉案企业的高管们往往首先通过加密电子邮件联系,之后在某个偏远的地点会谈,最后还会销毁会议文件以防泄密。

以上只是典型案例,实际上,从2010年开始调查至今,总计已经有超过30家的汽车零部件供应商遭到美国司法部的处罚。美国反垄断部门的助理司法部长Brent Snyder对媒体表示:“由于这些汽车零部件合谋抬价,消费者不得不承担数百万美元的额外开支。”

这次调查范围之广、涉事企业之多、调查时间之久、调查力度之大,都是有史以来最大的,但是《财富》杂志也明确指出:“不管有多少供应商和高管们落入法网,汽车制造商及其零部件供应商之间的结构性紧张不太可能很快放松。”

分析称,早期的汽车行业往往是一家汽车制造商与多家零配件供应商合作,既可以促进供应商的价格竞争也能推动供应商的技术进步,然而目前的现状却是汽车零部件供应商们联合起来合谋抬价,造成垄断行为,汽车主机厂、经销商、消费者都深受其害。

日欧都在行动

其实,不仅是美国,在日本、欧洲等较为成熟的汽车市场,都已经展开了一系列针对汽车零部件制造商的反垄断调查。

从2012年起,欧盟开始对汽车零部件制造商展开反垄断调查。从早前对线束、乘员安全系统与轴承生产商进行调查,到之后对那些生产热能系统的汽车零部件生产商展开突袭调查,再到博世、舍弗勒等零部件巨头也卷入反垄断调查,欧盟此次针对汽车零部件生产商的反垄断调查呈现出了与美国政府不相上下的力度和规模。

2013年7月,欧盟反垄断机构对日本矢

崎、德国莱尼、日本矢崎下属的欧洲子公司S-Y系统科技股份有限公司和古河电气公司这4家汽车零部件商进行处罚,起因是上述4家企业涉嫌结成垄断联盟并操纵产品价格。

日本矢崎公司是全球第一大汽车配线系统制造商,配线系统在汽车内部承担着车辆电脑向各部件发出功能指令的传输功能。有媒体报道称,仅次于矢崎的第二大配线系统制造商日本住友电气是本次事件的举报者,住友电气并未受到欧盟的处罚。

今年3月18日,又有6家零部件供应商供认曾密谋组建汽车轴承的卡特尔联盟,其中5家遭到欧盟委员会的处罚,包括2家欧洲供应商以及3家日本供应商,分别为斯凯孚、舍弗勒、日本精工、NFC以及恩梯恩,其中针对斯凯孚与舍弗勒的处罚力度最重,罚金分别达到315亿欧元与37亿欧元,同时,日本精工与NFC分别被罚624亿欧元与396亿欧元,恩梯恩公司被罚2亿欧元。

欧盟委员会表示,2004年4月至2011年7月,上述几家供应商暗中就其汽车轴承产品的定价策略进行协商,并签署了多方、三方以及双方协议。有意思的是,与日本矢崎和日本住友电气相同的一幕上演:日本捷太格特因主动揭露了其他几家供应商的垄断内幕,从而被免除了8600万欧元的处罚。

欧盟委员会根据各家公司在监管机构调查中的配合力度,对其各自遭受的处罚进行减免。尽管如此,欧盟反垄断监管机构负责人杰奎因·阿尔穆尼亚(Joaquin?Almunia)坚定地表示:“我们不会就此罢手,我们仍然在对安全气囊以及汽车照明系统的卡特尔联盟进行调查。”

3月中旬,德国博世集团也卷入了此次风波,称其正在配合欧盟反垄断机构针对零部件行业进行的反垄断调查。博世集团是多年来蝉联全球汽车零部件配套供应商百强榜首的零部件生产商,其汽车业务部2013年营业收入高达417亿美元。

与此同时,对于类似的反垄断调查也在日本进行着。据记者了解,在电子控制元件、电子控制模块以及自动变速器三大关键零部件上,全球市场几乎被日本垄断,无论是日系车还是欧美系车都很大程度依赖日本制造。因此,日本的零件商在本国、美国、欧洲都遭到了不同的调查和处罚。

2010年2月,日本公平交易委员会也对汽车零部件价格卡特尔展开调查。次年7月,日本公平交易委员会以违反《反垄断法》为由对涉嫌缔结雨刮器、水箱、引擎点火器和交流发电机4种价格卡特尔的7家汽车零部件厂商展开突击搜查,包括电装、三菱电机、日立汽车系统、康奈可、三叶、T?Rad公司等,其中电装公司是全球第二大零部件供应商。

据悉,日本国内这4种零部件的市场规模共计达到约1000亿日元(约合人民币80亿元),电装等7家企业在参与上述4种部件的采购招标时涉嫌事先约定报价和中标企业,而且这一价格垄断至少是从2002年开始便存在。

2012年9月,日本公平交易委员对涉及缔结散热器、发电机、雨刮器及启动器4种汽车零部件价格垄断的三菱电机公司、日立汽车系统、康奈可公司、三叶、T?Rad公司分别处以了数亿日元到10亿日元不等的罚款。

“中国式”渠道垄断

那么,在中国庞大的汽车市场中是否存在“垄断”?

据记者了解,与美日欧汽车零部件制造商合谋抬高价格不同,中国汽车行业的垄断行为主要是“主机厂垄断零配件销售渠道”。而这主要是因为不同国家的汽车制造商与汽车零部件供应商之间的“特殊关系”。

在2009年以前,美国的汽车制造商与供应商之间是契约式的关系,在汽车城美国底特律,围绕着通用、福特、克莱斯勒周围有一大批的零配件供应商,像通用与德尔福、福特与伟世通都有着比较紧密的契约关系。

2009年经济危机爆发,在日系车的冲击下,美系车高成本的缺陷凸显,为了降低成本,通用和福特分别将德尔福与伟世通剥离出去,开始形成“全球架构”体系,该体系使汽车零部件成为一种具备标准接口的产品。

在欧洲,整车制造商与供应商则是较为平等的关系。正因为如此,才能诞生出博世集团这样的全球第一零配件供应商集团。者甚至在技术知识和制造能力等方面是不分上下的。

日系则是所谓的“塔式关系”,以丰田为例,丰田按供应商所生产部件的重要性程度,将供应商分为三类:核心部件供应商、特色部件供应商和商品部件供应商,丰田与其建立不同的股本关联关系。因此,零件商在技术、资金等方面也可能会得到厂商的支持,但也容易对厂商形成依赖。

而在中国则不存在这样明显的关系。在分析人士看来,中国汽车市场中充斥着欧系车、美系车、日系车、韩系车、自主品牌,全部有各自独立的配套体系,整个体系分散独立,难以形成上述的契约关系、平等关系或者塔式关系。

6月10日,汽车分析师贾新光在接受《国际金融报》记者采访时表示,“在中国汽车市场,欧系、美系、日系各有各的零部件配套商,自主品牌又是一套独立的配套商,中国汽车零件商的市场份额相对美日欧来说要分散得多,因此目前在中国这样的零件商垄断行为几乎没有。”

不过,一位汽车零部件制造公司的内部人士告诉《国际金融报》记者:“在一些关键性部件,或者说是技术含量高的零部件方面,中国的汽车零部件行业也存在一定的垄断。”但对于具体设计到哪些企业及部件,该人士则表示不便透露。

就目前来看,中国汽车零件商的“垄断”尚未摆在桌面上,但“汽车零件渠道垄断”则已经让许多业内人士和消费者叫苦连天。

今年4月10日,中国保险行业协会、中国汽车维修协会联合发布的关于“零整比”数据在网上引起广泛讨论。所谓“零整比”,指的是某商品全部零配件的价格之和与完整商品销售价格的比值。

根据此次“零整比”数据,北京奔驰C级W204系数最高,高达1273%,也就是说,更换这款车型的全部配件所需的费用是这款车型整车价格的12倍之多。专家认为,这一系数在300%左右是比较合理的,而在此次调查的18款常见车型的“零整比”数据中,有11款车型的零整比数据高于400%。

“零整比”数据的背后,凸显的是中国4S店服务体系的过分单一。根据《汽车品牌销售管理实施办法》,汽车品牌经销商应当在汽车供应商授权范围内从事汽车品牌销售、售后服务、配件供应等活动,这一规定看似规范了汽车配件市场,实际上却间接强化了国内汽车售后维修与配件供应的垄断。

“这一垄断行为的产生是因为渠道的垄断,渠道供应、零配件定价全部由汽车厂家说了算,从上游的供应商到下游的经销商,再到消费者都没得选择。”贾新光分析称。

对于现状,经销商有苦难言。据了解,现阶段,厂家原装零配件全部供应其授权经销商,零配件供应商也无法绕过汽车厂家直接流向市场,厂家能够实现低价进货、高价售出,处于其上下游两端的供应商和经销商则利益受损。同时,保修期内的车主只能通过4S店维修、更换零配件,否则很可能无法享受应有的售后服务。

“发动机、变速箱这种大件的零配件,车主当然还是会来我们店里维修更换,像轮胎等小件,车主更多会选择去市场上购买,因为价格与成本更低。”北京一家合资品牌的经销商告诉记者。

在汽车零部件垄断形成的整个环节中,经销商处于较为被动的地位。相同的产品质量,4S店从市场上采购能够比厂家供给便宜得多,但是他们却不得选择。“经销商处于直接面对消费者的销售终端位置,高价的零配件使得消费者对经销商心存不满,但是实际上经销商也很被动。”北京亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉在接受《国际金融报》记者采访时表示。

“现在全国的汽车市场增速放缓,限购城市越来越多,像北京这样的城市,经销商密度那么大,经营已经很难了,而且现在各种利空的因素都在叠加,厂家应该考虑在售后配件这一方面放松对4S店的管控。”颜景辉说。

颜景辉认为,一下子让汽车厂家放开配件渠道不太现实,更具可行性的办法是汽车厂家仍保留一部分原厂供给,逐渐放开一部分管控,让经销商可以通过其他多元化渠道购置零配件,但是厂家对经销商的进货渠道要进行质量上的把关。“市场竞争越来越激烈,已经深入到了售后服务市场。厂家也必须考虑到经销商的利益,毕竟经销商在销售过程中还要考虑消费者能不能接受的问题。”