

## **Рекомендации ФАС России дистрибьюторам и автопроизводителям автомобильной продукции в Российской Федерации**

В целях развития конкуренции и добросовестного поведения участников автомобильного рынка в Российской Федерации, на основании проведенной работы по анализу жалоб, обращений и информации, поступающих в ФАС России от юридических и физических лиц, ФАС России рекомендует дистрибьюторам и автопроизводителям автомобильной продукции в Российской Федерации следующее.

1. Установить сроки действия дилерских соглашений не менее 5 лет или на неопределенный срок для официальных дилеров, инвестировавших в развитие дилерского бизнеса существенные капиталовложения при длительных сроках окупаемости.
2. В случаях расторжения дилерских соглашений, детально мотивировать инициативной стороной причины расторжения в письменном виде.
3. Не осуществлять действия, приводящие к установлению цены перепродажи автомобильной продукции для официального дилера, за исключением случая установления максимальной цены перепродажи.
4. Не создавать дискриминационных условий определенным дилерам внутри одной дилерской сети (недопоставка автомобилей, поставка только не ликвидных моделей, одностороннее изменение условий поставки, требование дополнительных инвестиций в оборудование, помещения, установление 100 % предоплаты продукции и пр.).
5. Не допускать необоснованных отказов независимым автосервисам в поставках оригинальных запасных частей, аксессуаров и расходных материалов, а также в праве доступа к информационным базам (электронные каталоги запасных частей, расходных материалов и аксессуаров), позволяющим качественно осуществлять ремонт и техническое обслуживание автомобилей; не устанавливать дискриминационную цену продажи оригинальных запасных частей, аксессуаров и расходных материалов и права доступа к информационным базам, за исключением случаев, когда есть экономическое обоснование установления разной цены.
6. Не препятствовать организации сервисных центров по стандартам автопроизводителя без продажи автомобилей, а также организации продажи автомобилей по стандартам автопроизводителя без строительства сервисного центра (разделение продажи и сервисного обслуживания).
7. Разработать документ, регламентирующий взаимодействие с потенциальными контрагентами, содержащий в том числе, требования, предъявляемые к потенциальным контрагентам, порядок предоставления контрагентами документов, процедуры и сроки принятия решений о заключении или об отказе в заключении дилерских договоров.