

МОДАУС

ЗНАЕМ АВТОМОБИЛИ РЕАЛИЗУЕМ МЕЧТЫ

Антимонопольное регулирование в авторитейле

19 июня 2012 г



ПРОДАЖА
АВТОМОБИЛЕЙ



СЕРВИСНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ



КРЕДИТНЫЕ
ПРОГРАММЫ



ВЫГОДНОЕ
СТРАХОВАНИЕ



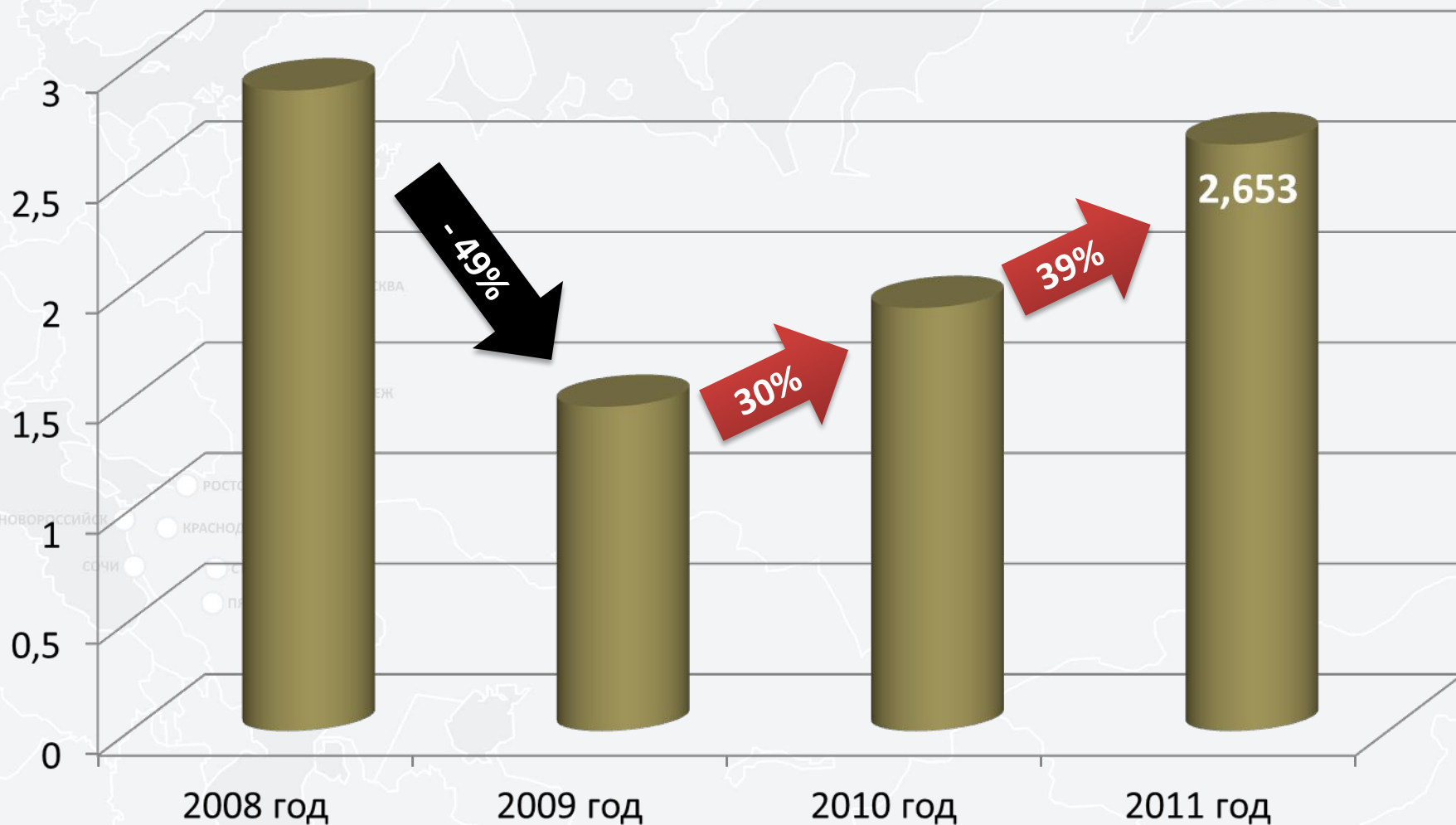
АВТОМОБИЛИ
С ПРОБЕГОМ



АВТО НА ВРЕМЯ
РЕМОНТА

2

Динамика продаж новых автомобилей в РФ (млн шт)



* по данным Ассоциации Европейского Бизнеса

3 Авторитейл сегодня



- Более 4 000 дилерских центров
- Около 300 000 сотрудников
- Оборот в 2011 году – \$87,3 млрд
- Налоговых поступлений - \$2,6 млрд*

**без выплат по страховым взносам и таможенным платежам*

4 Авторитейл сегодня



Средний размер инвестиций в дилерский центр – \$8 – \$10

млн

Средний срок окупаемости 7 – 9 лет

ЕБИТДА – 4 – 5%

5 Юридические проблемы отрасли

Несмотря на отсутствие **прямого государственного регулирования отрасли**, автомобильные дилеры регулируются следующими законами:

- Гражданский Кодекс РФ
- Закон РФ «О защите прав потребителей»

является «драконовским» с точки зрения автодилера:

15 дней с момента покупки можно вернуть продавцу товар, если в нем обнаружился **какой-либо** недостаток

Максимальный срок гарантийного ремонта - **45 дней в течение гарантийного срока**, который достигает 5 лет.



«Рай» для потребительского экстремизма.

- Новый закон «О техническом осмотре транспортных средств и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Значительные инвестиции для получения аттестации.

Стоимость ТО регулируется государством.

- Для аннулирования аттестата достаточно 2-х нарушений.

В силу ч. 2 ст. 24 нового закона, если после прохождения техосмотра произойдёт ДТП по причине неисправностей транспортного средства ... , то **оператор** технического осмотра **должен возместить в полном объеме вред**, причиненный **жизни, здоровью или имуществу** владельца транспортного средства либо третьих лиц.

7 Процедура заключения Дилерского контракта

1. Дистрибьютор формулирует требования к потенциальному дилеру, в том числе:

- Расположение дилерского центра

- Раз

- Тре

- Шта

Требования носят всеобъемлющий характер
и существенно влияют на экономику
дилерского предприятия

ИЯМ

8 Процедура заключения Дилерского контракта

2. Закл

Данная форма с одной стороны имеет признаки предварительного договора в части обязательств со стороны дилера, с другой стороны обязательства дистрибьютора в понимании статьи 431 ГК РФ как правило отсутствуют

РОСТОВ-НА-ДОНУ
НОВОРОССИЙСК
СОЧИ
КРАСНОДАР
СТАВРОПОЛЬ
ПЯТИГОРСК

3. Заключается дилерский договор после реализации протокола о намерениях

Текст договора и существенные параметры
(срок, условия поставки продукции,
возможные штрафные санкции и т.д.) на
стадии подписания протокола как правило

не предоставляется

10 Основные проблемы взаимоотношений*

- одностороннее изменение дистрибутором плана поставки дилеру автомобилей и запасных частей
- требование дистрибутора о приобретении дилером запасных частей и материалов для обслуживания автомобилей только у дистрибутора или рекомендованных им поставщиков данных товаров
- отсутствие ответственности дистрибутора перед дилером за нарушение условий дилерского договора
- отсутствие консолидированной ответственности дистрибутора и дилера перед конечными потребителями автомобилей, в соответствии с Законом «О защите прав потребителей»

** по результатам анкетирования дилеров со стороны РОАД*

11 Основные проблемы взаимоотношений*

- отсутствие условия о выкупе приобретенных дилером у дистрибутора и рекомендованных к приобретению последним запасных частей при расторжении дистрибутором дилерского договора с дилером в одностороннем порядке
- ограниченный срок действия дилерского договора (обычно 1 год), что причиняет дилеру убытки в виде отсутствия окупаемости произведенных инвестиций в организацию деятельности;
- право дистрибутора на расторжение дилерского договора с дилером в одностороннем порядке без объяснения причин

** по результатам анкетирования дилеров со стороны РОАД*

1. Формирование дистрибьюторами прозрачных и недискриминационных правил:
 - отбора дилерских и сервисных центров
 - распределения автомобилей и запасных частей между авторизованными сервисными центрами
2. Исключение обязательного совмещения функций продаж и сервисного обслуживания
3. Обеспечение недискриминационного доступа к сервисной документации, запасным частям, диагностическому оборудованию и программному обеспечению для авторизованных и независимых сервисных центров

4. Обеспечение недискриминационного доступа к сервисной документации, запасным частям, диагностическому оборудованию и программному обеспечению для авторизованных и независимых сервисных центров
5. Упразднение необоснованных ограничений на выбор авторизованными дилерскими и сервисными центрами поставщиков необходимого оборудования и материалов

Создан «Экспертный совет по развитию конкуренции в сфере реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей»

Идет работа в группах по направлениям:

- Вопросы взаимодействия дистрибьюторов и официальных дилеров легковых автомобилей
- Проблемы взаимодействия независимых компаний, осуществляющих сервисное обслуживание легковых автомобилей, с дистрибьюторами и официальными дилерами
- Проблемы взаимодействия дистрибьюторов, дилеров и поставщиков запасных частей и оборудования для ремонта

Идея реформирования отрасли позитивна, но необходим переходный период

Как вариант возможно поэтапное изменение текущей ситуации, например:

- **Изменение текущих отношений дилер – дистрибьютор.**
Задача решается просто путем внесения изменений в действующие договоры. Необходимо несколько месяцев.
- **Изменение условий поставки запасных частей.**
Участникам рынка необходимо несколько лет для возврата инвестиций, после чего возможны изменения условий поставок.
- **Отмена ограничений на заключение новых дилерских контрактов.**
Возможный срок до полного открытия рынка для новых участников – около 5 лет.

Лещенко Алексей
*вице-президент РОАД,
группа компаний «Модус»*

•Телефоны:

- +7 (495) 974-7291
- +7 (495) 618-0854

•E-mail:

- leshenko@modusgroup.ru

