

Протокол №1 от 26.01.2012
ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА

ПРОТОКОЛ № 1

совещания рабочей группы при Экспертном совете ФАС России по развитию конкуренции в сфере реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей
«Вопросы взаимодействия дистрибьюторов и официальных дилеров легковых автомобилей»

26.01.2012

Председательствующий – Т.В. Нижегородцев – начальник Управления контроля социальной сферы и торговли ФАС России

Секретарь – Д.А. Радченко – заместитель начальника отдела торговли и непроизводственных услуг Управления контроля социальной сферы и торговли ФАС России

Присутствовали:

Локотилова А.В. – начальник отдела правовой экспертизы Правового управления ФАС России;

Дроздов Б.Б. – заместитель начальника отдела правовой экспертизы Правового управления ФАС России;

Фомина И.М. – ведущий эксперт информационно-аналитического отдела Аналитического управления ФАС России;

Рахманов Алексей Львович – директор департамента автомобильной промышленности Минпромторга России;

Зиннуров Ильдар Зиганшевич – Директор ООО «Сапсан Моторс»;

Петренко Андрей Андреевич – Президент Российской ассоциации автомобильных дилеров (РОАД);

Петрунин Денис Евгеньевич - Управляющий директор «ООО Хенде Мотор СНГ»;

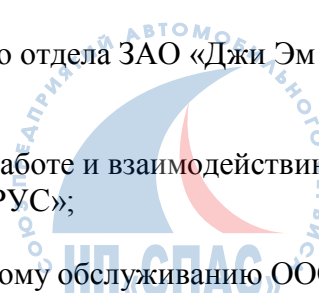
Питерский Дмитрий Владимирович – участник ООО «Ланыч мастер»;

Чикирис Игорь Геннадьевич – Директор по развитию дилерской сети ООО «Форд Соллерс Холдинг»;

Дерюжов Антон Владимирович - Руководитель юридического отдела ЗАО «Джи Эм – АВТОВАЗ»;

Степанов Николай Владимирович – Менеджер по правовой работе и взаимодействию с государственными органами ООО «Ниссан Мэнуфэкчуринг РУС»;

Алешин Александр Евгеньевич – Директор по послепродажному обслуживанию ООО



«Ягуар Ленд Ровер»;

Большаков Евгений Александрович – Старший юрист, филиал Адвокатского Бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры»;

Тарасова Дарья Владимировна – Старший юрист Частная компания с ограниченной ответственностью «Прайсвогтерхаус Куперс Лигал СНГ Б.В.»;

Петрыкин Анатолий Алексеевич – Руководитель группы международного налогообложения, Адвокатское бюро «ВЕГАС-ЛЕКС»;

Абросимов Антон Андреевич – ООО «Арта-М»;

Солдунов Антон Александрович – ООО «Петровский Автоцентр»;

Байрашев Сергей Витальевич – генеральный директор ООО «Ланыч мастер»;

Лещенко Алексей Васильевич – РОАД (Российская ассоциация автомобильных дилеров);

Курсаков Артем Игоревич – юридический советник АЕБ;

Стив Черныш – РОАД;

Тылик Ксения Павловна – юрист ООО «Рено Тракс Восток»;

Маркман Эдуард Владимирович - директор Автоцентр Петровский;

Ахмедов Оскар Анверович - Группа компаний «Независимость».

ПОВЕСТКА:

Вопросы взаимодействия дистрибьюторов и официальных дилеров легковых автомобилей. Условия дилерских соглашений, сроки и порядок расторжения дилерских соглашений. Требования к дилерскому центру, а также внесение дополнительных инвестиций после создания дилерского центра. «Партнерские отношения» дистрибьютора и дилера.

СЛУШАЛИ:

Т.В. Нижегородцев

Краткое описание рынка оптовых продаж новых автомобилей конкретной марки, где участниками рынка являются дистрибьюторы автомобилей (оптовые продавцы) и дилеры (оптовые покупатели). Товаром являются новые автомобили конкретных марок поставляемые дистрибьютором дилеру. Описаны барьеры входа на указанный рынок и барьеры выхода из него. Дистрибьюторы автомобильных марок занимают доминирующее положение на представленном рынке и при совершении действий, описанных статьей 10 Закона о защите конкуренции будут являться объектами антимонопольного расследования. В частности: отказ дистрибьютора в доступе дилера к определенным комплектациям автомобилей, изменение в одностороннем порядке сроков поставки, количества и ассортимента автомобилей; предоставление преимуществ одним дилерам перед другими (дискриминация); необоснованное расторжение, отказ от заключения и пролонгации дилерского договора и др. Описаны действия ФАС России в свете вступления в силу третьего «антимонопольного пакета» (предупреждение о нарушении дистрибьютором антимонопольного законодательства). Задача ФАС России предупреждение нарушений

антимонопольного законодательства и восстановление нарушенных прав заявителей жалоб. Дистрибьюторам предложено разработать коммерческую политику, которая содержит прозрачные и четкие правила для кандидатов в дилеры и непосредственно для самих дилеров автомобилей соответствующих марок.

Предложено начать обсуждение повестки совещания.

ВЫСТУПИЛИ:

Курсаков А.И.

Дистрибьюторы/производители автомобилей соблюдают антимонопольное законодательство, но готовы обсуждать обозначенные вопросы с ФАС России. Налажен диалог дистрибьюторов с дилерами (РОАД) и в будущем будет достигнуто понимание почти по все вопросам. Дистрибьюторы заинтересованы в развитии дилерского бизнеса, основные задачи в обеспечении баланса между количеством дилеров и запросами потребителей, чрезмерное количество дилеров не должно навредить качеству услуг потребителю. Требования к дилерам должны быть четкими, но за дистрибьютором остается право назначать «полных» дилеров либо сервисных, назначение только по продаже не оправдывается. Должны подписываться как правило бессрочные договоры с дилером, срочные с кандидатом в дилеры.

Т.В. Нижегородцев

АЕБ и автодистрибьюторы определяют условия обращения товара на рынке, а не конечный потребитель, который не решает какой дилер профессиональнее и сколько их надо в регионе. Автодистрибьюторы могут предъявлять селективные требования к автодилерам, но они должны быть четко прописаны, быть исчерпывающими и одинаковыми для всех участников рынка. Конечный потребитель определит количество автодилеров в регионе. В коммерческой политике должны быть прописаны все процедуры и сроки.

Чикирис И.Г.

Большое количество дилеров в регионе не позволит вернуть каждому свои инвестиции.

Нижегородцев Т.В.

Предпочтения конечного потребителя должен ограничивать рынок, а не дистрибьюторы.

Байрашев С.В.

Позиция ФАС России абсолютно правильна, тот кто заходит на рынок оценивает на свой риск возможности и количество конкурентов - дилеров.

Рахманов А.Л.

На основании чего Вы сделали вывод, что при переходе от одного бренда к другому происходит глобальная трансформация?

Нижегородцев Т.В.

У каждого дистрибьютора свои требования к своим дилерам (дилерские стандарты), емкость рынка, инвестиции.

Фомина И.М.

Сейчас мы рассматриваем только рынок перехода товара от дистрибьютора к дилеру, все остальные (сервис, запчасти и прочие) не рассматриваются.

Черныш С.

По результатам переговоров с АЕБ, автопроизводители рассматривают вопрос о



бессрочности дилерских договоров, готовы изменить условия одностороннего расторжения дилерских договоров, что имеет место быть в каждом дилерском договоре и перейти на партнерские отношения. Ведется диалог с автопроизводителями. Есть возможность договориться участникам рынка, что лучше чем вмешательство любого государственного органа.

Нижегородцев Т.В.

Диалог это позитивный шаг, но как показывает практика, в том числе зарубежная, когда есть в руках рыночная власть, всегда присутствует желание нарушить договоренности или злоупотребить положением на рынке. Обеспечительными мерами в отношениях между автодистрибьюторами и автодилерами должны быть требования закона и коммерческие политики, размещенные на официальных сайтах для неопределенного круга лиц. Заявления будут рассмотрены несмотря на договоренности.

Питерский Д.В.

Бывший дилер Мазда, в 2010 дистрибьютор расторг договор в одностороннем порядке без объяснения причин, потратил два миллиона долларов, чтобы перейти на другой бренд – Фольксваген.

Нижегородцев Т.В.

По объему инвестиций для перехода на другой бренд важное замечание.

Тылик К.П.

Вопрос о коммерческой политике, все требования к дилерам должны быть едины?

Нижегородцев Т.В.

Требования к дилерам должны быть универсальны, они могут быть разными, но экономически обоснованными.

Байрашев С.В.

У автодистрибьюторов есть разные требования к дилерам в городах с населением миллион и выше, и к дилерам с населением менее 1 миллиона. Это позитивный дилерский стандарт, который можно применять в коммерческой политике.

Тылик К.П.

Возможно ли участие автодистрибьютора в инвестициях дилера, который является стратегически важным для этого дистрибьютора?

Нижегородцев Т.В.

Это будет нарушением, если повлияет на рынок, предоставит преимущества по сравнению с другими дилерами.

Черныш С.

В США это является нарушением, в Европе пока этого нет.

Тылик К.П.

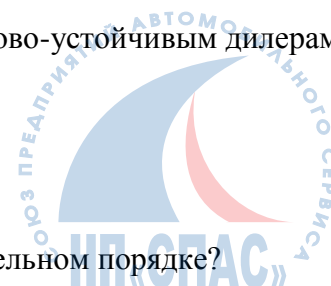
Вопрос о предоставлении предоплаты товара только финансово-устойчивым дилерам.

Нижегородцев Т.В.

Является нарушением антимонопольного законодательства.

Тылик К.П.

Коммерческие политики должны быть согласованы в обязательном порядке?



Нижегородцев Т.В.

Нет, это ваше право и ваш риск.

Большаков Е.А.

Как оценивать долю кандидата в дилеры? Дистрибьютор отказав кандидату в дилеры будет занимать доминирующее положение на рынке?

Фомина И.М.

Дистрибьютор на своем оптовом рынке занимает доминирующее положение, других поставщиков нет, он один. Такие действия могут квалифицироваться как ограничение доступа на рынок, злоупотребление доминирующим положением.

Байрашев С.В.

Дистрибьюторы предоставляют дилеру список банков, которых они хотят видеть в качестве партнеров. Есть ли здесь признаки нарушения антимонопольного законодательства?

Нижегородцев Т.В.

Да, есть признаки нарушения антимонопольного законодательства (банковские лицензии выдаются ЦБ РФ) все банки равны в независимости от рейтинга.

РЕШИЛИ:

Правила участия на автомобильном рынке должны быть понятны, прозрачны и универсальны для всех. Продолжить обсуждения требований к содержанию коммерческой политики.

Председатель Т.В. Нижегородцев

Секретарь Д.А. Радченко

