



Приложение № 1  
к Меморандуму о взаимопонимании  
от 11 апреля 2018 г.

## **Добросовестные практики автопроизводителей/автодистрибьюторов**

### **1. Авторизация дилеров по продажам и полноразмерных дилеров**

Решения о необходимости открытия, а также о месте и сроках открытия дилеров по продажам или полноразмерных дилеров (дилеров по продажам и сервисному обслуживанию), должны принимать автопроизводители/автодистрибьюторы (каждый сам за себя). Автопроизводителем/автодистрибьютором следует установить прозрачные, мотивированные и коллегиальные процедуры выбора кандидатов в дилеры по продажам (при наличии необходимости в таковых) и/или полноразмерных дилеров. Помимо прочих критериев, такие кандидаты должны соответствовать предъявляемым автопроизводителями/автодистрибьюторами комплаенс требованиям и требованиям о надлежащей репутации.

Хотя письма о намерениях и меморандумы о взаимопонимании, подписываемые с кандидатами в дилеры, не являются по российскому законодательству обязательными (предварительными) договорами, автопроизводителем/автодистрибьютором следует придерживаться их условий и не следует в одностороннем порядке расторгать их либо отказывать в подписании дилерских соглашений, если к моменту такого подписания кандидат своевременно и надлежащим образом выполняет все согласованные условия и соблюдает соответствующие требования (включая комплаенс требования и требования о надлежащей репутации, действующие у соответствующего автопроизводителя/автодистрибьютора).

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Разработка внутренней политики (иного подобного документа) об авторизации дилеров по продажам и/или полноразмерных дилеров, включающей, в частности, критерии, сроки рассмотрения, определение ответственных лиц, процедуры принятия решений;
- Осуществление авторизации дилеров по продажам и/или полноразмерных дилеров согласно данной внутренней политике;
- Обязательное доведение основных принципов данной внутренней политики и сроков принятия решений до кандидатов по запросу последних, при этом размещение внутренней политики на интернет-сайте не обязательно;
- Не включение в письма о намерениях (аналогичные документы) условий об одностороннем отказе от их исполнения автопроизводителем/автодистрибьютором без нарушений со стороны кандидата/дилера.



## 2. Авторизация сервисных дилеров

Автопроизводителям/автодистрибьюторам следует предусматривать возможность авторизации официальных сервисных дилеров (без осуществления продаж автомобилей). Создание таких дилеров необходимо в тех регионах, где спрос на сервисное обслуживание превышает предложение, но при этом отсутствует достаточный спрос на (дополнительные) точки продаж. Автопроизводителям/автодистрибьюторам, не имеющим систем авторизации официальных сервисных дилеров на основе выполнения кандидатами предъявляемых качественных стандартов ("qualitative selective distribution system"), следует публиковать свои планы расширения официальных дилерских сервисных сетей исходя из реальной оценки (проводимой либо самими автопроизводителями/автодистрибьюторами, либо независимыми агентствами) потенциальных возможностей рынка (если такие потенциальные возможности существуют) для официальных сервисных дилеров в регионах и в соответствии с указанными планами проводить в таких регионах процедуры выбора кандидатов, подающих заявки на получение статуса официального сервисного дилера.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Разработка внутренней политики (иного подобного документа) об авторизации сервисных дилеров, включающей, в частности, критерии, сроки рассмотрения, определение ответственных лиц, процедуры принятия решений;
- Осуществление авторизации сервисных дилеров согласно данной внутренней политике;
- Обязательное доведение основных принципов данной внутренней политики и сроков принятия решений до кандидатов по запросу последних, при этом размещение внутренней политики на интернет-сайте не обязательно.

## 3. Требования к зданиям официальных дилерских предприятий

Требования к зданиям официальных дилерских предприятий (в частности, к размерам земельных участков, выставочным помещениям ("шоу-румам") и станциям технического обслуживания) должны иметь под собой экономическую основу и опираться на результаты оценки рыночного потенциала. Автопроизводители/автодистрибьюторы имеют право требовать соответствия дилерских предприятий фирменному стилю и стандартам бренда.

Автопроизводителям/автодистрибьюторам не следует требовать дополнительных капиталовложений в здания официальных дилерских предприятий в течение 5 лет с момента их ввода в эксплуатацию, если только такие капиталовложения не являются объективно необходимыми ввиду внесения изменений в модельный ряд продаваемых автомобилей и/или технологии, применяемые официальными дилерами, и/или стандарты, устанавливаемые автодистрибьютором и/или автопроизводителем.



Автопроизводителям/автодистрибьюторам следует, по возможности, рекомендовать официальным дилерам нескольких производителей рекомендуемых элементов фирменного стиля, мебели и отделочных материалов. При наличии альтернативных производителей элементов фирменного стиля, мебели и отделочных материалов, качество которых соответствует требованиям, предъявляемым соответствующим автопроизводителем и/или автодистрибьютором к виду и качеству, и которые были одобрены автопроизводителем и/или автодистрибьютором, автопроизводителям/автодистрибьюторам не следует препятствовать официальным дилерам в приобретении данных товаров у таких альтернативных производителей. Автопроизводителям/автодистрибьюторам следует информировать официальных дилеров о процедуре такого одобрения.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Разработка стандартизированных требований к зданиям;
- Разработка стандартизированной методики расчета размеров зданий;
- По возможности и при наличии таковых, доведение до сведения кандидатов/дилеров (по их запросу) данных о рекомендованных производителях элементов фирменного стиля, мебели и отделочных материалов;
- При наличии только одного рекомендованного производителя элементов фирменного стиля и/или мебели, и/или отделочных материалов, разработка процедуры (иного подобного документа) рассмотрения альтернативных производителей и доведение ее условий до заинтересованных кандидатов/дилеров по запросу последних.

#### **4. Политика назначения официальных дилеров**

Каждому автопроизводителю/автодистрибьютору следует самостоятельно разработать документ, регулирующий взаимоотношения с кандидатами в официальные дилеры, включая, требования к кандидатам в официальные дилеры, общие условия сотрудничества, порядок представления документов, а также порядок и сроки принятия решений о заключении или отказе в заключении дилерских соглашений. Автопроизводителям/автодистрибьюторам следует предоставлять такую информацию кандидатам в официальные дилеры.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Утверждение внутренней политики (иного подобного документа) об авторизации дилеров по продажам и/или полноразмерных дилеров, а также внутренней политики (иного подобного документа) об авторизации сервисных дилеров (пп. 1 и 2 Добросовестных практик автопроизводителей/автодистрибьюторов) высшим руководством;
- Доведение данных внутренних политик (иных подобных документов) до сведения всех ответственных работников внутри компании автопроизводителя/автодистрибьютора.



## 5. Сроки действия соглашений с официальными дилерами

Дилерские соглашения следует заключать на срок не менее 5 лет или на неопределенный срок (далее такие соглашения совместно именуются "долгосрочные дилерские соглашения"). Дилерское соглашение может заключаться и на более короткий срок (менее 5 лет), если для этого имеется соответствующее обоснование (именуемое далее "краткосрочное дилерское соглашение"), установленные в политике назначения официальных дилеров автопроизводителя/автодистрибьютора или соответствующем соглашении. Краткосрочное дилерское соглашение может заключаться, в частности, в том случае, если официальный дилер не является собственником соответствующего здания/помещения (например, он их арендует) или он не произвел капиталовложений в развитие дилерского бизнеса в соответствии с согласованным бизнес-планом. Автопроизводителю/автодистрибьютору следует информировать кандидата, подающего заявку на получение статуса официального дилера, до подписания дилерского соглашения об условиях, при которых срок действия дилерского соглашения составит менее 5 лет.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Закрепление предусмотренных в Добросовестных практиках автопроизводителей/автодистрибьюторов сроков действия соглашений с дилерами в политиках или иных подобных документах (пп. 1, 2 и 4 Добросовестных практик автопроизводителей/автодистрибьюторов);
- Закрепление данных сроков в соглашениях с дилерами.

## 6. Недискриминация официальных дилеров

Автопроизводителям/автодистрибьюторам не следует устанавливать дискриминационные условия для официальных дилеров, входящих в дилерскую сеть (в частности, условия распределения и доставки автомобилей и запасных частей, предоставления скидок). В некоторых случаях такие условия могут отличаться в зависимости от экономических, технологических и иных факторов, таких как, мест нахождения официальных дилеров, объемов их закупок, произведенных капиталовложений и других объективных факторов.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Системы скидок/бонусов/вознаграждений и т.п. должны быть прозрачными и не содержать условий, позволяющих предоставлять дилерам разные условия, которые не являются экономически обоснованными;
- Системы скидок/бонусов/вознаграждений и т.п. могут быть частью соглашений с дилерами, либо доводиться до их сведения заблаговременно иным способом;
- В случае одностороннего увеличения плана продаж автопроизводителем/автодистрибьютором, не следует прибегать к расторжению соглашения при невыполнении официальным дилером такого увеличенного плана.



## **7. Цена перепродаваемых товаров и стоимость нормо-часа**

Автопроизводителям/автодистрибьюторам не следует устанавливать для официальных дилеров фиксированные цены перепродажи на реализуемую автомобильную продукцию, а также стоимость нормо-часа при выполнении негарантийного ремонта. Исключением являются лишь случаи установления максимальных цен перепродажи.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Исключение условий о фиксированной цене перепродаваемых товаров и о фиксированной стоимости нормо-часа из соглашений с дилерами;
- Исключение условий о фиксированной цене перепродаваемых товаров и о фиксированной стоимости нормо-часа из политик/руководств (иных подобных документов), доводимых до сведения дилеров;
- Автопроизводители/автодистрибьюторы при этом имеют право устанавливать максимальную стоимость перепродаваемых товаров и максимальную стоимость нормо-часа.

## **8. Продажа официальным дилерам специального оборудования и специальных инструментов**

При наличии нескольких поставщиков рекомендуемого специального оборудования и специальных инструментов для сервисных станций, необходимых для диагностики, технического обслуживания и ремонта автомобилей данного бренда, или альтернативных поставщиков таких товаров, качество которых соответствует требованиям, предъявляемым автопроизводителем к виду и качеству, и которые были одобрены соответствующим автопроизводителем и/или автодистрибьютором, автопроизводителем/автодистрибьюторам следует предоставлять официальным дилерам возможность самостоятельно выбирать между этими поставщиками. При наличии соответствующей возможности официальные дилеры могут самостоятельно импортировать указанные товары, если это не нарушает прав автопроизводителя и/или автодистрибьютора на интеллектуальную собственность и/или таможенное законодательство Российской Федерации. Автопроизводитель/автодистрибьютор имеет право составить перечень специального оборудования и специальных инструментов, позволяющих прямо или косвенно вмешиваться в противоугонные системы автомобилей и системы активной и пассивной безопасности, в частности, сигнализации и системы слежения, иммобилайзеры, системы блокировки и доступа, электронные блоки управления, подушки безопасности, ремни безопасности и аналогичные системы (далее совместно именуемые "системами безопасности автомобиля"), приобретение которых возможно только у автопроизводителей/автодистрибьюторов или поставщиков, одобренных автодистрибьютором и/или автопроизводителем. Автопроизводителям/автодистрибьюторам, непосредственно самостоятельно продающим напрямую официальным дилерам специальное оборудование и специальные инструменты, следует воздерживаться от установления необоснованно высоких цен на такое специальное оборудование и специальные инструменты.



*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- При наличии нескольких поставщиков рекомендуемого специального оборудования и/или специального инструмента, доведение до сведения кандидатов/дилеров (по их запросу) информации о таких рекомендованных поставщиках;
- При наличии только одного рекомендованного поставщика специального оборудования и/или специальных инструментов, разработка процедуры (иного подобного документа) рассмотрения альтернативных поставщиков и доведение ее условий до заинтересованных кандидатов/дилеров по запросу последних;
- Недопустимо расширительное толкование понятия "системы безопасности автомобиля";
- Утверждение списка "систем безопасности автомобиля", если таковой используется при ограничении продаж кандидатам/дилерам.

#### **9. "Оригинальная запасная часть", "идентичная запасная часть" и "запасная часть соответствующего качества"**

"Оригинальные запасные части" – запасные части, производимые автопроизводителем или для автопроизводителя по его поручению/заказу производителем оригинальных запасных частей, а также распространяемые автопроизводителями/автодистрибьюторами или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя и маркируемые товарным знаком автопроизводителя.

"Идентичные запасные части" – запасные части, производимые автопроизводителем или для автопроизводителя по его поручению/заказу производителем оригинальных запасных частей, полностью соответствующие оригинальным запасным частям, но не маркируемые товарным знаком автопроизводителя, а также распространяемые автопроизводителями/автодистрибьюторами или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя.

"Запасные части соответствующего качества" – запасные части такого же качества, что и оригинальные запасные части, но не распространяемые автопроизводителями/автодистрибьюторами или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя, не маркируемые его товарным знаком, и изготовленные либо производителем оригинальных запасных частей, либо иным производителем в соответствии со стандартами автопроизводителя, а также в отношении которых имеются документы, подтверждающие одобрение их использования от соответствующего автопроизводителя. Обязанность по доказыванию соответствующего качества таких запасных частей возлагается на соответствующего поставщика таких запасных частей или дилера.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Включение соответствующих условий в соглашения с дилерами или иные связанные с такими соглашениями документы, доводимые до сведения дилеров;



- При отсутствии у автопроизводителя/автодистрибьютора такой категории запасных частей, которые подпадают под определение "идентичные запасные части" в Добросовестных практиках автопроизводителей/автодистрибьюторов, возможно использование только категорий "оригинальные запасные части" и "запасные части соответствующего качества".

## **10. Гарантийный ремонт**

Гарантийный ремонт и другие виды ремонта, осуществляемые за счет автодистрибьюторов и/или автопроизводителей, должны выполняться только официальными дилерами.

Для выполнения гарантийного и других видов ремонта, оплачиваемых автодистрибьюторами и/или автопроизводителями, автопроизводители/автодистрибьюторы вправе требовать использования только оригинальных и/или идентичных запасных частей.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Включение соответствующих условий в соглашения с дилерами и/или включение соответствующих условий в политики/руководства (иные подобные документы), доводимые до сведения дилеров.

## **11. Использование запасных частей соответствующего качества для выполнения технического обслуживания и негарантийных ремонтов**

По истечении гарантийного срока на автомобили автопроизводителям/автодистрибьюторам не следует запрещать официальным дилерам использовать запасные части соответствующего качества для выполнения технического обслуживания и негарантийного ремонта.

Автопроизводители/автодистрибьюторы имеют право требовать от официальных дилеров использования только оригинальных и/или идентичных запасных частей, для выполнения технического обслуживания и негарантийного ремонта в течение гарантийного срока, если цены на такие оригинальные и/или идентичные запасные части, соответствуют ценам, сложившимся на рынке (в сравнении с ценами на запасные части соответствующего качества, поставляемые официальными дистрибьюторами производителей таких запасных частей соответствующего качества и официально импортируемые данными дистрибьюторами в Россию).

Автопроизводители/автодистрибьюторы имеют право требовать от официальных дилеров не использовать любые другие запасные части (не являющиеся оригинальными, идентичными либо запасными частями соответствующего качества) для выполнения технического обслуживания и негарантийного ремонта.

Если официальные дилеры желают предлагать для технического обслуживания или ремонта, а также продавать запасные части соответствующего качества клиентам, автопроизводители/автодистрибьюторы могут требовать от официальных дилеров:

- представлять надлежащие доказательства того, что такие запасные части являются запасными частями соответствующего качества;



- представлять надлежащие доказательства того, что такие запасные части были официально импортированы в Россию и прошли процедуру таможенного оформления в соответствии с законодательством;
- предлагать такие запасные части только в качестве альтернативы оригинальным и/или идентичным запасным частям.

Автопроизводители/автодистрибьюторы имеют право требовать от официальных дилеров письменно информировать клиентов (в частности, путем размещения информации на ценниках или иным установленным законом способом) до передачи запасных частей соответствующего качества, а также до их использования в техническом обслуживании или ремонте, о том, что автодистрибьюторы и/или автопроизводители не несут никакой ответственности за качество таких запасных частей и за возможные последствия, к которым может привести установка таких запасных частей на автомобиль.

В любом случае автопроизводители/автодистрибьюторы вправе требовать от официальных дилеров четкого физического разграничения зон, где хранятся и продаются запасные части соответствующего качества, от тех, где хранятся и продаются оригинальные и/или идентичные запасные части и другая оригинальная продукция. Автопроизводители/автодистрибьюторы могут требовать от официальных дилеров не выставлять запасные части соответствующего качества в шоу-румах соответствующего бренда. Условия настоящего пункта необходимы для того, чтобы исключить смешение (в частности, товарных знаков), а также, чтобы не допустить использование нематериальных активов (клиентов, репутации, имиджа и т.п.) автопроизводителя другими брендами и исключить возможность какого-либо необоснованного коммерческого использования бренда автопроизводителя.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) следующим способом:*

- Включение соответствующих условий в соглашения с дилерами и/или включение соответствующих условий в политики/руководства (иные подобные документы), доводимые до сведения дилеров.

## **12. Негарантийный ремонт и техническое обслуживание официальными дилерами автомобилей других брендов**

Автопроизводителям/автодистрибьюторам не следует запрещать официальным дилерам производить техническое обслуживание и выполнять негарантийный ремонт автомобилей других брендов при соблюдении дилерами определенных условий и стандартов, установленных автопроизводителями/автодистрибьюторами. В частности, в таких случаях официальным дилерам необходимо четко физически разделять зоны ресепшн, зоны приемки автомобилей в ремонт и другие специальные зоны, где происходит взаимодействие с клиентами бренда, который представляет официальный дилер, чтобы исключить путаницу и смешение с другими брендами (в частности, их товарными знаками) и их клиентами, не допускать использование нематериальных активов (клиентов, репутации, имиджа и т.п.) автопроизводителя другим брендам. В любом случае клиенты бренда, который представляет официальный дилер, должны иметь приоритет. Автопроизводители/автодистрибьюторы (каждый самостоятельно) имеют право предусмотреть дополнительные требования к официальным дилерам, желающим производить техническое обслуживание и негарантийный ремонт автомобилей других брендов.



*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) следующим способом:*

- Включение соответствующих условий в соглашения с дилерами и/или включение соответствующих условий в политики/руководства (иные подобные документы), доводимые до сведения дилеров.

### **13. Расторжение дилерских соглашений**

В случае расторжения дилерского соглашения по причине нарушения его условий, автопроизводителем/автодистрибьюторам следует подробно в письменном виде изложить причины такого расторжения.

Автопроизводитель/автодистрибьютор должен иметь право незамедлительно расторгнуть дилерское соглашение в случае его существенного нарушения официальным дилером при условии, что основания для такого незамедлительного расторжения четко предусмотрены в самом соглашении и известны официальному дилеру. В случае нарушения дилерского соглашения, не являющегося существенным, официальным дилером, автопроизводителю/автодистрибьютору следует до расторжения соглашения предоставить официальному дилеру возможность устранить такое нарушение в разумные сроки.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Включение условий о расторжении дилерских соглашений в соглашения с дилерами и/или иные связанные с такими соглашениями документы, доводимые до сведения дилеров;
- Включение в соглашения с дилерами перечня существенных нарушений, позволяющих автопроизводителю/автодистрибьютором незамедлительно расторгать такие соглашения;
- Включение в соглашения с дилерами оговорки о том, что, в случае несущественного нарушения дилером соглашения, до расторжения соглашения дилеру должна быть предоставлена возможность устранить такое нарушение в разумные сроки.

### **14. Продажа элементов фирменного стиля, специального оборудования и специальных инструментов независимым сервисным станциям**

Элементы фирменного стиля, особенно те, которые маркированы товарным знаком автопроизводителя, могут продаваться/сдаваться в аренду только официальным дилерам.

Независимые сервисные станции могут иметь возможность приобретать/арендовать специальное оборудование и специальные инструменты при соблюдении комплаенс требований и требований о надлежащей репутации, установленных автопроизводителями/автодистрибьюторами. Автопроизводители/автодистрибьюторы могут отказаться от продажи/сдачи в аренду специального оборудования и специальных



инструментов независимым сервисным станциям, если для последних на рынке имеются аналогичные предложения (например, на рынке имеются другие поставщики таких или аналогичных им товаров), о чем автопроизводителям/автодистрибьюторам следует уведомлять независимые сервисные станции при получении обращений.

Автопроизводители/автодистрибьюторы могут отказаться от продажи/сдачи в аренду (и могут запретить продажу/сдачу в аренду своим агентам и партнерам, поставляющим их специальное оборудование и специальные инструменты) независимым сервисным станциям специального оборудования и специальных инструментов, допускающим прямое или косвенное вмешательство в системы безопасности автомобилей.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Разработка внутренней процедуры (иного подобного документа) или внесение соответствующих изменений в соглашения с дилерами (в зависимости от варианта работы с независимыми сервисными станциями) о порядке и условиях продажи/сдачи в аренду специального оборудования и специальных инструментов независимым сервисным станциям;
- Доведение основных принципов данной процедуры до независимых сервисных станций (при продаже/сдаче в аренду) по запросу последних;
- Недопустимо расширительное толкование понятия "системы безопасности автомобиля";
- Утверждение списка "систем безопасности автомобиля", если таковой используются при ограничении продаж/сдачи в аренду независимым сервисным станциям;
- При отсутствии прямых или через дилеров продаж специального оборудования и специальных инструментов, а также при отсутствии их прямой или через дилеров сдачи в аренду, ввиду наличия альтернативных решений, доведение информации о таких альтернативных решениях до сведения независимых сервисных станций по запросу последних.

## **15. Продажа оригинальных и/или идентичных запасных частей независимым сервисным станциям**

Автопроизводители/автодистрибьюторы не должны запрещать своим официальным дилерам продавать оригинальные и/или идентичные запасные части независимым сервисным станциям для целей осуществления ими технического обслуживания и ремонта автомобилей.

Автопроизводители/автодистрибьюторы вправе самостоятельно решать, продавать ли оригинальные и/или идентичные запасные части независимым сервисным станциям напрямую, либо обеспечить наличие программ мелкооптовых продаж независимым сервисным станциям у имеющих официальных дилеров, либо разработать другие программы для обеспечения продажи оригинальных и/или идентичных запасных частей независимым сервисным станциям на недискриминационных условиях. Автопроизводители/автодистрибьюторы и официальные дилеры, продающие оригинальные и/или идентичные запасные части независимым сервисным станциям, желающим участвовать в таких программах мелкооптовых продаж, могут устанавливать определенные условия, такие как необходимость закупки определенных



объемов, использования специального программного и аппаратного обеспечения, предоставления определенных документов, соблюдения комплаенс требований и требований о надлежащей репутации и т. д. В любом случае официальные дилеры автопроизводителей/автодистрибьюторов должны иметь приоритет.

Автопроизводители/автодистрибьюторы вправе запрещать официальным дилерам продажу независимым сервисным станциям оригинальных и/или идентичных запасных частей, связанных с системами безопасности автомобилей. Автопроизводителям/автодистрибьюторам (каждому для себя) следует утверждать внутренние документы, определяющие такие запасные части.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Разработка внутренней процедуры (иного подобного документа) или внесение соответствующих изменений в соглашения с дилерами (в зависимости от варианта работы с независимыми сервисными станциями) о порядке и условиях продажи оригинальных и/или идентичных запасных частей независимым сервисным станциям;
- Доведение основных принципов данной процедуры до независимых сервисных станций (при продаже напрямую) по запросу последних;
- Недопустимо расширительное толкование понятия "системы безопасности автомобиля";
- Утверждение списка "систем безопасности автомобиля", если таковой используется при ограничении продаж независимым сервисным станциям.

## **16. Доступ независимых сервисных станций к базам данных, содержащим каталоги запасных частей и технологии ремонта**

Независимые сервисные станции могут получать доступ к базам данных, содержащим каталоги запасных частей и технологии ремонта, но не автоматически по обращению (по умолчанию), а при соблюдении определенных условий, устанавливаемых автопроизводителями/автодистрибьюторами (каждым самостоятельно). Такие условия, могут предусматривать обязанности (недискриминационного по отношению к официальным дилерам характера) заключать соответствующие соглашения (в том числе, лицензионные), уплачивать вознаграждения и лицензионные вознаграждения, использовать специальное программное и аппаратное обеспечение, предоставлять определенные документы и т.д. Кроме того, автопроизводители/автодистрибьюторы могут требовать предоставления соответствующих доказательств, подтверждающих соблюдение независимой сервисной станцией соответствующих комплаенс требований и требований о надлежащей репутации, устанавливаемых автопроизводителями/автодистрибьюторами.

Автопроизводители/автодистрибьюторы могут отказаться от предоставления такого доступа независимым сервисным станциям, если для последних на рынке имеются другие аналогичные решения (например, имеются другие поставщики, оказывающие аналогичные услуги на аналогичных условиях) и/или отсутствуют согласия соответствующих правообладателей (если автопроизводители/автодистрибьюторы используют эти базы данных на основании лицензионных соглашений), о чем автопроизводителям/автодистрибьюторам следует уведомлять независимые сервисные станции при получении обращений. Автопроизводители/автодистрибьюторы могут вводить определенные ограничения указанного



доступа, предоставляя доступ только к информации, которая не содержит информацию о системах безопасности автомобилей.

Предоставление доступа к базам данных, содержащим каталоги запасных частей и технологии ремонта, не означает автоматического предоставления услуг по подбору запасных частей или применяемым технологиям ремонта. Если автопроизводитель/автодистрибьютор решит оказывать такие услуги независимым сервисным станциям, то за это может взиматься отдельное определенное вознаграждение.

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) одним или несколькими из следующих способов:*

- Разработка внутренней процедуры (иного подобного документа) о предоставлении доступа независимым сервисным станциям к базам данных, содержащим каталоги запасных частей и технологии ремонта;
- При не предоставлении доступа к указанным базам данных, ввиду наличия альтернативных решений, доведение информации о таких альтернативных решениях до сведения независимых сервисных станций по запросу последних;
- Недопустимо расширительное толкование понятия "системы безопасности автомобиля";
- Утверждение списка "систем безопасности автомобиля", если таковой используется при ограничении продаж независимым сервисным станциям.

## **17. Тренинги**

Каждый автопроизводитель/автодистрибьютор самостоятельно принимает решение о проведении тренингов (особенно технических тренингов) либо только для официальных дилеров, либо также для других лиц (в частности, независимых сервисных станций).

*Внедрение вышеуказанных положений может осуществляться (не ограничиваясь) следующим способом:*

- Разработка внутренней процедуры (иного подобного документа), если тренинги проводятся не только для официальных дилеров.