Путь автодилеров к онлайн- продажам: а как же тест-драйв?

16.05.2020 СТАТЬИ

В период самоизоляции граждан общий показатель розничных продаж снизился на 35 %. Предприниматели были вынуждены срочно перейти к продажам в режиме онлайн, созданию маркетплейсов и интернет-магазинов. От работы в офлайн-формате стали отказываться даже те, кто раньше не задумывались о дистанционных продажах, например участники авторынка. Сейчас покупатель вынужден определяться с выбором автомобиля без тест-драйва и личной проверки, полагаясь на описание и видеоролики, создаваемые дилером. При этом действующее законодательство еще не готово к регулированию дистанционных продаж автотранспортных средств. Судебная практика по разрешению споров в этой области пока не сложилась, разъяснения по трактовке коллизионных норм отсутствуют. В планах правительства внести в нормативные документы изменения, обеспечивающие возможность дистанционной продажи автомобилей, однако до их принятия контролирующие органы вряд ли закроют глаза на нарушения законодательства. В статье речь пойдет о том, как сейчас регулируются дистанционные продажи и какие «белые пятна» обнаружены в дорожной карте введения новых правил в отношении онлайн-торговли.

Анна Аверьянова
старший юрист департамента правового сопровождения, внутреннего контроля и комплаенс ООО «Инчкейп Холдинг»

СТАТЬИ