



Procedura de selectie pentru noi distribuitori de produse si servicii TELEKOM ROMANIA MOBILE

In vederea respectarii principiilor descrise in Angajamentul la care este anexat prezentul document, Telekom Romania Mobile Romania propune implementarea unui sistem de distributie pe baza unei proceduri de selectie pe **criterii nediscriminatorii, transparente, obiective si cuantificabile**, care ia totodata in considerare particularitatile sistemului de distributie a produselor preplatite Telekom Romania Mobile, respectiv de intermediere a vanzarii serviciilor preplatite Telekom Romania Mobile, avand in vedere legatura directa ce se stabileste, in cadrul acestui sistem, intre Telekom Romania Mobile, in calitate de furnizor al serviciului de telefonie preplatita si utilizatorul final al acestuia, indiferent de numarul de distribuitori/agenti care intervine pe lantul de distributie/agentie intre Telekom Romania Mobile si utilizatorul final. Prezenta procedura de selectie detaliaza criteriile ce vor fi aplicate de Telekom Romania Mobile incepand cu data primirii de catre Telekom Romania Mobile a deciziei Consiliului Concurentei de aprobare a Angajamentelor, in vederea selectarii noilor societati comerciale care vor asigura distributia sau intermedierea in vanzarea de produse si servicii Telekom Romania Mobile preplatite ("Produse Preplatite") prin incheierea unui contract de distributie, respectiv agentie. Asemenea distributie/agentie de Produse Preplatite Telekom Romania Mobile va fi numita in continuare generic "Distributie", iar noii distribuitori/agenti de Produse Preplatite Telekom Romania Mobile vor fi numiti in continuare generic "Parteneri".

Aceste criterii vor fi aplicate nediscriminatoriu si transparent, in raport cu orice societate comerciala care isi va exprima, incepand cu data comunicarii deciziei Consiliului Concurentei de aprobare a Angajamentelor, interesul de a incheia un contract de distributie de Produse Preplatite cu Telekom Romania Mobile.

Orice societate comerciala care a dobandit calitatea de Partener Telekom Romania Mobile conform prezentei proceduri de selectie va trebui sa indeplineasca, pe toata durata contractului de distributie si in mod cumulativ, criteriile de preselectie si criteriile de selectie, intrunind punctajul minim de 40 puncte, aferent criteriilor de selectie de punctaj conform prezentei proceduri. Prin exceptie, societatile nou constituite, respectiv infiintate cu mai putin de un an financiar anterior datei cererii adresate Telekom Romania Mobile („Societati Nou Create”) vor trebui sa indeplineasca cumulativ oricand pe durata contractului de distributie criteriile de calificare descrise la punctul 2 lit. i) de mai jos si, in termen de maxim 6 luni de la semnarea contractului de distributie si ulterior pe toata durata acestuia, criteriul de preselectie prevazute la punctul 1. de mai jos.

In conditiile in care unul sau mai multe din criteriile descrise in prezenta procedura nu mai sunt indeplinite pe durata contractului de distributie in conformitate cu cele aratate in paragraful anterior, Telekom Romania Mobile va acorda Partenerilor un termen pentru remediere, iar in cazul in care situatia se mentine si dupa expirarea acestuia, Telekom Romania Mobile are dreptul de a rezilia contractul cu notificare prealabila scrisa. Telekom Romania Mobile va avea dreptul sa inceteze contractul si in alte cazuri de incetare uzuale intr-un contract de distributie (incluzand dar fara a se limita la: intarzierea la plata facturilor, un volum redus al vanzarilor care nu justifica incheierea unui contract direct cu operatorul, respectiv in cazul in care valoarea vanzarilor de Produse Preplatite intr-o perioada de un an contractual a Partenerului este sub 300.000 euro).

Pe durata contractului de distributie, Partenerii trebuie sa poata face la solicitarea Telekom Romania Mobile, conform prezentei proceduri, dovada indeplinirii conditiilor de preselectie si selectie mentionate in prezenta procedura.



Partenerii Telekom Romania Mobile nu vor fi obligați să aplice prezenta procedură în relația cu sub-distribuitorii/sub-agentii lor, fiind liberi să-și stabilească propriile proceduri și criterii de preselecție și selecție cu respectarea strictă a principiilor prezente în acest document, conform angajamentelor asumate de Telekom Romania Mobile și cu respectarea reglementărilor în domeniul concurenței.

1. Faza intermediară a preselecției

Identificarea Candidatilor

Având în vedere libertatea Telekom Romania Mobile de a decide strategia sa de afaceri (în sensul de a se dezvolta într-o anumită perioadă sau într-o anumită zonă, etc), preselecția se face (a) la cererea societăților care doresc să devină Parteneri Telekom Romania Mobile sau (b) la inițiativa Telekom Romania Mobile prin cereri adresate acelor societăți comerciale care sunt considerate la momentul respectiv a avea un potențial important pentru rețeaua de distribuție a Telekom Romania Mobile, prin care li se vor solicita informațiile prevăzute mai jos.

Criteriul de preselecție

Preselecția societăților comerciale care doresc să devină Parteneri Telekom Romania Mobile se va face pe baza următorului criteriu de preselecție:

- Condiția minimă de acces la faza de selecție este numărul de puncte de vânzare deținute și/sau controlate de candidat, respectiv cel puțin 200 puncte de vânzare, din care cel puțin 100 puncte de vânzare proprii (respectiv puncte de vânzare înregistrate ca puncte de lucru ale candidatului sau puncte de vânzare aprovizionate direct de candidat).

Criteriul de preselecție sus-mentionat nu se aplică în cazul în care (i), pentru metoda de vânzare a Produselor Preplatite pentru care aplică solicitantul, nu sunt necesare puncte de vânzare (exemplu: vânzări on-line) sau (ii) punctele de vânzare deținute și/sau controlate de candidat îndeplinesc cumulativ următoarele condiții: (a) suprafața lor medie de vânzare este de 500 mp și (b) în fiecare punct de vânzare se comercializează o gamă variată de produse din domeniul IT&C conexe serviciilor Telekom Romania Mobile, pe o arie de minim 15% din suprafața medie de vânzare a punctelor de vânzare. În asemenea situații se trece direct la faza de selecție, după depunerea informațiilor menționate la punctul A de mai jos.

Astfel, societățile comerciale care doresc să devină Parteneri Telekom Romania Mobile, vor adresa Telekom Romania Mobile o scrisoare de intenție care va conține următoarele informații:

- A. O prezentare generală a societății, care va cuprinde datele de identificare (cum sunt sediul, CUI, nr. de înregistrare la registrul comerțului, etc) precum și reprezentanții desemnați pentru negocierea cu Telekom Romania Mobile cu specificarea adresei de corespondență (email și/sau fax).
- B. Declarație pe proprie răspundere cu privire la numărul de puncte de vânzare (fără localizarea acestora) la care societatea are acces în temeiul unui contract în care este prevăzut dreptul de acces al solicitantului în respectivele puncte de vânzare, din care să rezulte îndeplinirea criteriului de preselecție sus-mentionat. În acest sens, solicitantul va preciza în mod expres numărul de puncte de vânzare proprii din totalul de puncte de vânzare la care are acces.

După primirea scrisorii de intenție de la candidat în condițiile sus-mentionate, Telekom Romania Mobile va verifica prin mijloace proprii, utilizând informații publice, măsura în care candidații îndeplinesc criteriul de preselecție privind numărul minim al punctelor de vânzare.



Acei candidați care nu vor îndeplini criteriile minime obligatorii de preselecție vor primi o scrisoare din partea Telekom Romania Mobile prin care vor fi informați că nu îndeplinesc criteriile la momentul solicitării. Scrisoarea va fi însoțită de lista partenerilor curenti ai Telekom Romania Mobile, oferind astfel posibilitatea candidaților de a se adresa unui Partener care are, la data respectivă, un contract în vigoare cu Telekom Romania Mobile. Telekom Romania Mobile nu va interveni în negocierea dintre partenerii săi și un potențial sub-distribuitor/sub-agent.

Candidații care îndeplinesc criteriul minim de preselecție vor parcurge etapa următoare – faza de selecție.

În cazul în care candidatul este o Societate Nou Creată, sub condiția primirii informațiilor și declarațiilor menționate la punctul A mai sus, se va trece direct la faza de selecție.

2. Faza de selecție

Candidații preselecțati vor fi evaluați în continuare pe baza unui set de criterii de selecție referitoare la:

- Capacitatea juridică și situația financiară a candidatului;
- Capacitatea/experiența de vânzare a candidatului;
- Criteriul etic.

Evaluarea îndeplinirii criteriilor de selecție se va realiza în mod nediscriminatoriu și respectând principiul egalității de tratament.

Criterii de selecție

i) Criterii de calificare

Candidatul trebuie să îndeplinească în mod cumulativ criteriile de calificare. În cazul în care oricare dintre criteriile de calificare nu este îndeplinit de candidat, acesta va fi descalificat și va fi informat în scris în acest sens.

1. Capacitatea juridică

Candidatul trebuie să aibă capacitatea juridică în vederea negocierii și încheierii unui contract de distribuție cu Telekom Romania Mobile. Totodată, candidații nu trebuie să se afle în procedura de executare silită, faliment, reorganizare judiciară, dizolvare, închidere operațională, lichidare sau alte situații asemănătoare reglementate de lege și nici să nu aibă cunoștința despre iminența acestor situații. Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens.

2. Situația financiară

Candidații vor fi analizați după următoarele criterii:

- a) Capital social de peste 50.000 euro și cifră de afaceri anuală de peste 500.000 euro; sau
- b) Capitaluri proprii de peste 100.000 euro și cifră de afaceri anuală de peste 500.000 euro; sau
- c) Capitaluri proprii de peste 100.000 euro și indicator de solvabilitate calculat ca Total datorii/Total active sub 100 %.

Candidații care îndeplinesc cel puțin unul dintre criteriile enumerate mai sus (a, b, c) vor fi considerați calificați din punctul de vedere al situației financiare.

3. Criteriul etic

A. Candidatul și oricare societate din Grupul acestuia nu se afla în conflict de interese cu Telekom Romania Mobile sau cu orice societate din Grupul Telekom Romania. Asemenea conflict de interese poate consta din (i) situații de încălcare a oricărui contracte încheiate între Telekom Romania Mobile sau societăți din cadrul Grupului Telekom Romania, pe de o parte, și candidat sau societăți din Grupul acestuia, pe de alta parte, (ii) situații în care asociații/acționarii sau reprezentanții legali ai candidatului, precum și rudele și afinii de gradul I sau II ale acestora dețin funcții cheie în departamentele relevante ale Telekom Romania Mobile sau ale societăților din Grupul Telekom Romania. Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens, în care va menționa și societățile care fac parte din Grupul candidatului.

Prin societăți din Grup, în scopul prezentei proceduri de selecție, se înțeleg toate societățile din România în care Telekom Romania Mobile sau candidatul, deține direct sau indirect controlul activității în sensul prevăzut de dreptul concurenței, toate societățile care dețin direct sau indirect controlul activității Telekom Romania Mobile sau al activității candidatului în sensul prevăzut de dreptul concurenței precum și orice societate care este sub control comun în sensul prevăzut de dreptul concurenței cu Telekom Romania Mobile sau cu candidatul, după cum este cazul.

B. Candidatul va urma Procesul de Verificare a Integrității în vederea identificării aspectelor legate de integritate și reputație, atât pentru persoana juridică candidată, cât și pentru persoanele fizice și/sau juridice cu factor de decizie din cadrul acesteia, pentru a evita asocierea Telekom Romania Mobile cu persoane juridice sau fizice care sunt susceptibile sau care se fac vinovate de practici corupte sau încălcări ale regulilor de etică, de circumstanțe care sugerează riscuri de corupție și fraudă, de înclinația de a face plăți ilegale către oficiali sau angajați din sectorul public sau privat, chiar dacă aceste situații nu ar constitui neapărat încălcări ale legii.

Se vor lua în considerare, fără a fi limitate la, următoarele aspecte:

- candidatul și/sau reprezentantul sau au o slabă reputație din punct de vedere al integrității ori au făcut obiectul unei investigații cu privire la comportamentul lor din punct de vedere al standardelor de etică, fiind investigați pentru infracțiuni de corupție, practici coluzive sau fraudă;
- întreprinderea candidatului are o structură corporativă netransparentă (ex. un trust despre care nu există informații referitoare la statutul sau legal sau economic).

Procesul de Verificare a Integrității este realizat de Direcția Executivă Conformitate a Telekom Romania Mobile cu respectarea procedurilor interne aplicabile.

Candidații care sunt Societăți Nou Create vor fi evaluați în funcție de capacitatea juridică, capitalul social care trebuie să fie de peste 50.000 euro, criteriul etic și li se va solicita scrisoare de garanție bancară a cărei valoare va fi stabilită de comun acord pe baza unor estimări de vânzare, dar nu mai puțin de 50.000 euro.

ii) Criterii specifice

Candidații calificați în funcție de criteriile de calificare de la litera i) de mai sus, cu excepția Societăților Nou Create, vor fi evaluați în continuare în funcție de un set de criterii specifice detaliate mai jos. Îndeplinirea fiecărui criteriu se punctează pe o scară de la 0 la 10 (unde 10 e maxim).

În cazul neîndeplinirii unui criteriu, punctajul acordat în legătură cu respectivul criteriu este 0.

Vor fi selectați în vederea semnării unui contract de distribuție de Produse Preplatite Telekom Romania Mobile exclusiv acei candidați care au îndeplinit un punctaj minim de 40 de puncte.

Criteriile care se vor avea în vedere sunt următoarele:

- a) Experiența în distribuție: experiența în distribuție mai mare de 2 ani, indiferent de tipul de produse distribuite;
- b) Tipuri de produse distribuite: experiența în distribuția în produse de larg consum sau telecom, pe o durată de minim 1 an anterior depunerii candidaturii;
- c) Distribuție teritorial administrativă: distribuție care să acopere atât zonele rurale cât și cele urbane, astfel încât din totalul punctelor de vânzare, cel puțin 15% să fie în zone rurale. Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens, fără a menționa locațiile.
- d) Canalele alternative de distribuție și potențialul de dezvoltare a rețelei de distribuție: acces direct la canalele alternative de distribuție, altele decât cele prin puncte de vânzare (ex. automate de vânzare, încărcare online, internet banking, ATM, și altele) precum și potențialul de dezvoltare a canalelor alternative de distribuție față de cele existente în momentul depunerii candidaturii, adică la mijloace, tehnologii și proceduri noi (în funcție de dezvoltarea tehnologică).
- e) Instrumente de gestionare a distribuției: capacitatea distribuitorului de a deține/utiliza un sistem automatizat de gestionare a distribuției, cu care să aibă posibilitatea de gestionare a stocului de marfă, a forței de vânzare, a sumelor ce trebuie încasate, precum și a fluxului financiar pentru sumele încasate.

Criteriu de evaluare	Punctaj maxim	Rezultat
Experiența în distribuție	10	
Tipuri de produse distribuite	10	
Potențialul de dezvoltare a rețelei de distribuție produse și servicii Telekom Romania Mobile	10	
Distribuție teritorial administrativă	10	
Instrumente de gestionare a distribuției	10	

Situația unui candidat aflat sub controlul direct sau indirect al unui concurent Telekom Romania Mobile

În vederea protejării informațiilor confidențiale sau care au caracter de secret de afaceri furnizate de Telekom Romania Mobile, în derularea contractului de distribuție cu Partenerii, împotriva riscului ca acestea să intre în posesia concurenței, Telekom Romania Mobile va cere candidatului să accepte instituirea unui mecanism care să asigure protecția datelor confidențiale și a secretelor de afaceri ale Telekom Romania Mobile, astfel:

i) Informații anterioare vânzării:

Partenerul Telekom Romania Mobile are, în această calitate, acces la anumite informații de natură comercială și de secret de afaceri, cu mult timp înaintea lansării produselor pe piață, informații cum ar fi: discount-uri, comisioane, strategii comerciale, etc. și, de asemenea, informații despre ofertele care ajung la clienții finali: număr de minute promotionale, preturi și tarife, etc.

Pentru a preîntâmpina situația în care un Partener care este sub controlul direct sau indirect al unui concurent Comote ar avea un avantaj concurențial, Telekom Romania Mobile va trimite acest tip de informații cu maxim 24 ore înaintea lansării produselor/serviciilor pe piață.

ii) Informatii post-vanzare:

Partenerii Telekom Romania Mobile au acces la date privind vanzarile de produse prepaid Telekom Romania Mobile (client, limite de credit, etc), din sistemul informatic, prin aplicatii de gestionare a vanzarilor.

Asadar, Partenerul poate observa in timp real tranzactiile pentru alti operatori, efectuate pe POS-urile gestionate, rezultand informatii referitoare la: vanzari/valoare de reincarcare sau tip de produs, proportia vanzarilor pe orase/regiuni, evolutia vanzarilor, etc.

Ca urmare, Partenerului controlat direct sau indirect de catre un concurent Telekom Romania Mobile, nu i se va acorda acces direct la sistemul informatic pe care sunt stocate astfel de informatii confidentiale sau secrete de afaceri.

Astfel, in acest caz, partile la contractul de distributie vor mandata un tert independent de Partener si de Grupul din care face parte, care sa aiba acces la sistemul informatic si care sa comunice Partenerului cu frecventa necesara, dar nu in timp real, informatiile strict necesare acestuia in vederea emiterii de catre acestea a facturilor catre punctele de vanzare. Aceste informatii vor acoperi strict valoarea vanzarilor realizate de un anumit punct de vanzare intr-o perioada determinata, fara detalii referitoare la tipuri de Produse Preplatite vandute, evolutia in timp real a vanzarilor sau valorile reincarcate.

Va multumim!