



Procedura de selecție pentru noi distribuitori ai EPS DISTRIBUTION GRUP de produse și servicii preplătite

Prezenta procedură detaliază criteriile aplicate de EPS Distribution Grup SRL („EPS”) în vederea selectării societăților comerciale care vor asigura distribuția de produse și servicii preplătite GSM prin încheierea unui contract de distribuție cu EPS, începând cu data de 01.09.2012. EPS va aplica criteriile de selecție menționate în cele de mai jos în mod nediscriminatoriu și transparent, în raport cu orice societate comercială care își manifestă în mod explicit interesul de a încheia cu EPS un contract de distribuție de produse și servicii preplătite GSM.

În ipoteza în care o societate comercială nu îndeplinește criteriile de selecție menționate în cele de mai jos, aceasta are dreptul de a se adresa oricărui dintre distribuitorii EPS în vederea încheierii cu acesta a unui contract de distribuție de produse și servicii preplătite GSM, având de asemenea și posibilitatea de a adresa o nouă cerere către EPS la orice moment la care criteriile de selecție vor fi îndeplinite.

Pe parcursul derulării contractului de distribuție de produse și servicii preplătite GSM, distribuitorii trebuie să poată face la orice moment, la solicitarea EPS, dovada îndeplinirii condițiilor de preselecție și selecție menționate în prezenta procedură în ipoteza în care una sau mai multe din aceste condiții nu vor mai fi îndeplinite. EPS va acorda distribuitorului în cauză un termen pentru remediere, dar în cazul în care situația se menține și după expirarea termenului de remediere, EPS are dreptul de a rezilia contractul cu notificarea de 30 de zile calendaristice.

Orice societate comercială care a dobândit calitatea de distribuitor de produse și servicii preplătite GSM conform prezentei proceduri de selecție va beneficia de dreptul de a-și păstra statutul de distribuitor dacă va continua să îndeplinească în mod cumulativ criteriile de preselecție și criteriile de selecție de calificare, întrunind punctajul minim de 30 puncte aferent criteriilor de selecție de punctaj conform prezentei proceduri. Pierderea calității de distribuitor de produse și servicii preplătite GSM nu va putea interveni decât la solicitarea distribuitorului sau ca rezultat al încălcării de către acesta a unuia sau mai multor criterii de selecție sau preselecție sau a încălcării acelor obligații a căror nerespectare duce în mod uzual la încetarea unui contract de distribuție (de ex. neplata facturilor conform scadențelor prevăzute în contract, un volum redus al vânzărilor care nu justifică administrarea unui contract direct cu EPS, dezinteres pentru vânzarea unor categorii de produse și servicii preplătite GSM).

SC EPS DISTRIBUTION GRUP SRL

Bd Națiunile Unite, nr 4, bloc 107A, et 4, birou C4, sector 5

Tel 031.438.0345; Fax: 031.318.49.97

www.e-prepay.ro; contact@e-prepay.ro

EPS NU IMPUNE DISTRIBUITORILOR SĂI DE PRODUSE ȘI SERVICII PREPLATITE GSM SĂ APLICE PREZENTA PROCEDURA ÎN RELAȚIILE DINTRE ACEȘTIA ȘI DISTRIBUITORII LOR. FIECARE DISTRIBUITOR ESTE LIBER SĂ-ȘI STABILEASCĂ PROPRIILE PROCEDURI ȘI CRITERII DE SELECȚIE, CU RESPECTAREA STRICTĂ A TUTUROR REGULILOR DE CONCURENȚĂ. PREZENTA PROCEDURĂ SUBZISTĂ PE DURATA EXISTENȚEI SISTEMULUI DE DISTRIBUȚIE A PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR PREPLATITE GSM.

I. Identificarea candidaților

1.1. Ipoteza 1

Atunci când o societate comercială dorește să devină sub-distribuitor de produse și servicii preplătite GSM furnizate de EPS, aceasta va adresa EPS o cerere scrisă explicită în acest sens. Cererea va fi însoțită de următoarele informații:

- (i) o prezentare generală a societății (de ex. datele de identificare, inclusiv numărul de înregistrare la Registrul Comerțului și codul de identificare fiscală, structura controlului, reprezentantul sau după caz reprezentanții desemnați pentru negocierile cu EPS etc.);
- (ii) o prezentare a numărului de puncte de vânzare și localizarea lor (fara a fi mentionata adresa exacta -doar prin specificarea judetului, la care societatea are acces în temeiul unui contract în care este prevăzut dreptul de acces al solicitantului în respectivele puncte de vânzare și/sau ca titulară a dreptului de proprietate, cu specificarea limitei de credit solicitate. În baza acestei declarații, distribuitorul va fi clasificat ca și DISTRIBUITOR RETAIL (distribuitor care va comercializa în magazinele proprii servicii și produse preplătite furnizate operatorii de telefonie mobile) sau SUBDISTRIBUITOR (o societate care nu detine puncte de vânzare proprii și urmează să comercializeze produse și servicii preplătite prin intermediul magazinelor terților)
- (iii) o adresă de email sau un număr de fax pentru corespondență pe parcursul evaluării cererii.

Dacă cererea inițială nu conține toate informațiile menționate mai sus, reprezentanții EPS vor comunica solicitantului la adresa de e-mail/nr. de fax de mai sus că cererea este incompletă și că nu va fi evaluată decât în urma completării ei de către solicitant într-un anumit termen rezonabil în funcție de informațiile care trebuie completate.

1.2. Ipoteza 2

La inițiativa EPS, în funcție de informațiile primite din piață și de strategia sa de dezvoltare (de ex. intenția de a dezvolta rețeaua de distribuitori de produse și servicii preplătite GSM într-o anumită perioadă, zonă, etc.), reprezentanții EPS pot adresa cereri acelor societăți comerciale care sunt considerate la acel moment a avea un potențial important pentru rețeaua de distribuție EPS, solicitându-le acestora furnizarea informațiilor menționate la punctele (i) și (ii) de mai sus.

II. Faza de preselecție

2.1. Principii aplicabile fazei de preselecție:

- Evaluarea îndeplinirii criteriului de preselecție se va realiza în mod nediscriminatoriu, cu respectarea principiului egalității de tratament (se vor acorda beneficii egale tuturor acelor agenți economici aflați în situații egale).
- Criteriile de preselecție reprezintă, alături de criteriile de selecție și criteriile de menținere a calității de distribuitor.

2.2. Criterii de pre-selecție

După primirea cererilor cuprinzând informațiile complete de la candidați, EPS va verifica măsura în care candidații respectivi îndeplinesc criteriul minim obligatoriu de preselecție, respectiv criteriul solvabilității financiare. Astfel, candidatul trebuie să fie în măsură să facă, la solicitarea EPS, dovada solvabilității financiare.

Acei candidați care nu vor îndeplini criteriul minim obligatoriu de preselecție vor primi o scrisoare din partea EPS prin care vor fi informați cu privire la faptul că, la

momentul respectiv, nu se califică pentru a semna cu EPS un contract de distribuție de produse și servicii preplatite.

Acei candidați care îndeplinesc criteriul minim obligatoriu de preselecție vor parcurge etapa următoare - faza de selecție.

III. Faza de selecție

3.1. Principii aplicabile fazei de selecție:

- Selectarea distribuitorilor de produse și servicii preplatite se va realiza pe baza unor criterii cumulative obiective și cuantificabile (referitoare la capacitatea juridică și situația financiară a candidatului, precum și la capacitatea logistică și operațională a acestuia).
- Evaluarea îndeplinirii criteriilor de selecție se va realiza în mod nediscriminatoriu, cu respectarea principiului egalității de tratament (se vor acorda beneficii egale tuturor acelor agenți economici aflați în situații egale).
- Criteriile de selecție reprezintă și criteriile de menținere a calității de distribuitor.

3.2. Criterii de selecție

În faza de selecție, candidatul va fi evaluat prin raportare la doua seturi de criterii ("Criteriile de selecție"): (i) criteriile de calificare; și (ii) criteriile de punctaj detaliate în prezenta procedură.

3.2.1. Criterii de calificare

Fiecare candidat trebuie să îndeplinească în mod cumulativ totalitatea criteriilor de calificare. În cazul în care oricare dintre criteriile de calificare descrise mai jos nu este îndeplinit de candidat, acesta va fi descalificat și va primi o informare scrisă în acest sens.

(i) Capacitate juridică

Candidatul trebuie să aibă capacitatea juridică de a iniția negocieri și de a semna un contract de distribuție cu EPS. De asemenea, obiectul de activitate al candidatului trebuie să acopere activitățile necesare distribuției de produse și servicii preplătite. Candidatul trebuie să dețină toate autorizațiile (inclusiv cele de drept societar) necesare în vederea semnării unui contract de distribuție cu EPS. În acest sens, Distribuitorul va furniza EPS un certificat constatator care să nu fie mai vechi de 30 de zile.

(ii) Situație financiară

- a) Capitalurile proprii: valoarea capitalurilor proprii nu poate fi mai mică decât o valoare egală cu numărul de puncte de vânzare ce urmează să fie deservite de platforma EPS *200 de EURO (echivalentul acestei valori în RON conform cursului de schimb Euro/Ron comunicat de BNR la data analizei) EX: în cazul unui Distribuitor cu 10 puncte de vânzare, valoarea capitalului propriu trebuie să nu fie mai mică decât $10 * 200 = 1000$ EURO;
- b) Certificat fiscal: candidatul trebuie să furnizeze EPS certificate fiscale emise pentru luna anterioară solicitării, prin care să se ateste inexistența vreunei datorii către bugetul central al statului sau către bugetele locale ale autorităților locale conform legislației în vigoare;
- c) Bilanț contabil: din care să rezulte că în ultimul an anterior cererii candidatul a obținut profit, este solvabil (i.e. are capacitatea de a-și acoperi datoriile prin activele curente) și are un grad de îndatorare mai mic de 3;
- d) Scrisoare de bonitate bancară din partea unei bănci cu reputație în România, care să ateste bonitatea candidatului în relațiile acestuia cu banca respectivă.

Candidații care sunt societăți nou create (i.e. au fost înființate cu mai puțin de un an financiar anterior momentului cererii adresate către EPS) nu vor fi evaluați în funcție de criteriile menționate la punctele 2 b-d de mai sus, ci numai în funcție de celelalte criterii amintite.

SC EPS DISTRIBUTION GRUP SRL

Bd Națiunile Unite, nr 4, bloc 107A, et 4, birou C4, sector 5

Tel 031.438.0345; Fax: 031.318.49.97

www.e-prepay.ro; contact@e-prepay.ro

- (iii) Capacitatea de a rămâne neutru față de toți furnizorii pe toată durata desfășurării contractului:** pe parcursul colaborării, distribuitorul trebuie să fie în măsură să aloce eforturi / resurse egale și/sau suficiente pentru toți furnizorii săi de produse și servicii preplatite (inclusiv, dar fără a se limita la EPS), să reprezinte în fața clienților săi și în punctele de vânzare în egală măsură toți furnizorii de produse și servicii preplatite, să depună eforturi similare față de toți operatorii pentru îndeplinirea obiectivelor asumate în calitate de distribuitor: să nu condiționeze vânzarea unui produs al unui operator de un produs al altui operator. Candidatul va trebui să depună o declarație pe proprie răspundere în acest sens.
- (iv) Structura distribuției:** candidatul trebuie să poată face dovada faptului că minim 85% din valoarea vânzărilor realizate este/ va fi obținută prin intermediul unei rețele proprii de vânzare (i.e. candidatul respectiv are relație directă, prin intermediul propriei forțe de vânzări și logistice, cu punctele de vânzare, indiferent dacă aceste puncte reprezintă puncte de lucru ale candidatului sau ale terților) iar, în cazul în care realizează vânzări pe bază de subdistribuție trebuie să cunoască și să viziteze cel puțin lunar punctele de vânzare în care produsele și serviciile preplatite sunt comercializate către clienții finali pentru a se asigura că termenii contractuali sunt respectați. Distribuitorul va emite o declarație pe propria răspundere în acest sens.
- (v) Capacitatea logistică:** candidatul trebuie să poată face dovada deținerii unei capacități logistice corespunzătoare pentru îndeplinirea sarcinilor contractuale (i.e. număr minim de mașini egal cu numărul de agenți de vânzare/ livrare, cel puțin un depozit corespunzător pentru stocarea produselor).
- (vi) Forța de vânzare proprie:** pentru efectuarea unei bune gestionări a punctelor de vânzare (vizite săptămânale în punctele de vânzare pentru aprovizionarea cu produse și pentru comunicarea ofertelor), este necesar ca un agent de vânzări să fie desemnat pentru cel mult 100 puncte de vânzare în portofoliu). Nu se va accepta o colaborare directă cu un distribuitor care nu are forța de vânzări necesară pentru reprezentarea corespunzătoare în rețeaua sa de puncte de vânzare a produselor și serviciilor noastre.

(vii) Criteriu etic: nu se va accepta o colaborare directă cu un distribuitor care nu respectă principiile etice sau care înregistrează un conflict de interese față de EPS (asociații/acționarii sau reprezentanții legali ai candidatului, precum și rudele și afinii de gradul 1 sau 2 ale acestora dețin funcții cheie în departamente relevante din cadrul EPS). Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens.

(viii) Inexistența unor situații adverse: candidatul trebuie să nu se afle în procedura de executare silită, faliment, reorganizare judiciară, dizolvare, închidere operațională, lichidare sau alte situații asemănătoare reglementate de lege și nici nu are cunoștință despre iminența unor astfel de situații. Candidatul va depune o declarație în acest sens.

3.2.2. Criterii de punctaj

Acei candidați care îndeplinesc cumulativ totalitatea criteriilor de calificare menționate mai sus vor fi evaluați în funcție de criteriile de punctaj menționate în cele de mai jos. Îndeplinirea fiecărui criteriu de punctaj se evaluează prin acordarea unui punctaj de la 0 la 10. Vor fi selectați în vederea semnării unui contract de distribuție de produse și servicii preplatite GSM exclusiv acei candidați care obțin un punctaj minim de 25 de puncte.

(i) Experiență în distribuție:

-pentru o experiență în distribuție mai mare de 24 luni, indiferent de tipul produselor distribuite, se vor acorda 10 puncte;

-pentru o experiență în distribuție cuprinsă între 12-24 luni, indiferent de tipul produselor distribuite, se vor acorda 5 puncte;

-pentru o experiență în distribuție mai mică de 12 luni, indiferent de tipul produselor distribuite, se vor acorda 2 puncte;

-pentru societățile care nu au experiență în distribuție nu se acordă punctaj;

(ii) Tipuri de produse distribuite: pentru o experiență în distribuția de produse de larg consum sau produse telecom mai mare de 12 luni, se vor acorda 5 puncte.

(iii) Distribuție teritorială administrativă:

-societatilor care vor demonstra ca desfasoara o distribuție care să acopere în mod corespunzător atât zonele rurale cât și cele urbane (cel puțin 35 % din volumele de vanzari sunt realizate la nivel rural) li se acorda 10 puncte.

-societatilor care vor demonstra ca desfasoara distribuție doar in zone urbane/rurale li se acorda 5 puncte.

(iv) Capacitatea de a asigura participarea forței de vânzări la programe de pregătire adecvate care să permită creșterea capacităților de mercantizare și vânzare a produselor și serviciilor preplatite. Asumarea unor obligații legate de organizarea de programe de pregătire a propriei forțe de vânzări este un avantaj în eventualitatea unei relații cu EPS . . In acest sens se vor acorda între 0-10 puncte pentru evelauarea acestui criteriu.

(v) Instrumente de gestionare a distribuției: In cazul in care distribuitorul detine/ utilizeaza un sistem automatizat de gestionare a distribuției, cu care să aibă capacitatea să gestioneze stocul de marfă, vizitele din teren ale forței de vânzare, sumele ce trebuie încasate, scadențele din piață, îndeplinirea sarcinilor de serviciu , se acorda 5 puncte suplimentare. Acest criteriu demonstrează o distribuție organizată care va da distribuitorului siguranță în activitatea pe care o desfășoară.

La alegerea sa, EPS are dreptul de a verifica prin metode proprii obiective îndeplinirea oricăruia dintre criteriile menționate în prezenta procedură, inclusiv prin auditarea, în prezența reprezentanților candidatului respectiv, a sediilor și locațiilor unui candidat.

In situatia in care capacitatile tehnice (incluzand, de exemplu, stocul de terminale, capacitatea de operare a platformelor de tranzactii) sau financiare (limitele de credit ce pot

SC EPS DISTRIBUTION GRUP SRL

Bd Natiunile Unite, nr 4, bloc 107A, et 4, birou C4, sector 5

Tel 031.438.0345; Fax: 031.318.49.97

www.e-prepay.ro; contact@e-prepay.ro



fi obtinute de EPS DISTRIBUTION GRUP de la operatori) nu permit semnarea unui contract cu Distribuitorii, EPS va informa Distribuitorul cu privire la acest aspect, urmand ca semnarea contractului sa se realizeze in momentul in care impedimentul va fi eliminat.

SC EPS DISTRIBUTION GRUP SRL

Bd Natiunile Unite, nr 4, bloc 107A, et 4, birou C4, sector 5

Tel 031.438.0345; Fax: 031.318.49.97

www.e-prepay.ro; contact@e-prepay.ro