

## Criterii după care sunt selectați distribuitorii de produse preplătite de către Lycamobile

În vederea încheierii de contracte de distribuție pentru produse plătite anticipat utilizării, Lycamobile va aplica următoarele criterii și condiții pentru identificarea și agrearea distribuitorilor. Lycamobile sugerează, fără a impune în niciun mod distribuitorilor săi să utilizeze o procedură similară celei de mai jos în determinarea partenerilor lor contractuali. Lycamobile va aplica criteriile de selecție menționate în cele de mai jos, în mod nediscriminatoriu și transparent, în raport cu orice candidat care își manifestă în mod explicit interesul de a încheia cu Lycamobile un contract de distribuție de produse și servicii cu plata naticipată utilizării.

Fiecare distribuitor este liber să-și stabilească propriile proceduri și criterii de selecție, cu respectarea strictă a tuturor regulilor de concurență și a principiilor directoare ale prezentei proceduri, conform dispozițiilor opozabile Lycamobile și distribuitorii săi și aprobate de către Consiliul Concurenței prin Decizia 24 din 6 iunie 2012. Lycamobile nu impune aplicarea aceluiași criterii de selecție a subdistribuitorilor distribuitorilor săi.

Faza intermediara a preselecției

Identificarea Candidatilor

Lycamobile are dreptul discreționar de a decide strategia sa de afaceri (în sensul de a se dezvolta într-o anumita perioada sau într-o anumita zona, etc), preselecția se face fie la cererea candidaților care doresc să devină Distribuitori Lycamobile sau la inițiativa Lycamobile prin cereri adresate acelor distribuitori care sunt considerați la momentul respectiv a avea un potențial important pentru rețeaua de distribuție a Lycamobile, prin care li se vor solicita informațiile prevăzute mai jos.

Când inițierea negocierilor aparține Candidatului, acesta va formula o cerere scrisă în care se va prezenta, în forma unei scrisori de intenție care va cuprinde cel puțin următoarele:

Intenția de a deveni Distribuitor Lycamobile

O prezentare generală inclusiv un certificat constatator emis de ONRC

Prezentarea declarativă a numărului de puncte de vânzare defalcat pe puncte de vânzare proprii și numărul de puncte de vânzare la care are acces dar nu sunt proprii

Datele de contact

Principii

2.1 Candidații care îndeplinesc ambele categorii de criteriile (generale cât și particulare) propuse mai

jos, vor putea încheia contracte de distribuție cu Lycamobile în vederea comercializării cu ridicata sau cu amănuntul a produselor plătite anticipat utilizării.

2.2 Criteriile generale și particulare sunt atât criterii de includere în rețea, cât și criterii de menținere în cadrul ei. Distribuitorul care nu va mai îndeplini unul sau mai multe dintre aceste criterii și care nu remediază această neîndeplinire în termenul acordat de Lycamobile în acest sens, va putea fi exclus din rețea cu acordarea unui termen de preaviz prevăzut în contractul de distribuție pentru situațiile de reziliere (sau 30 de zile calendaristice). Lycamobile nu va avea un drept discreționar de excludere a unui Distribuitor din rețeaua sa fără o încălcare prealabilă sau iminentă a clauzelor contractuale sau legale.

2.3 Pierderea calității de distribuitor va interveni: la cererea distribuitorului, la expirarea termenului contractual, la încălcarea de către acesta a unuia sau mai multor criterii generale sau particulare sau a încălcării acelor obligații a căror nerespectare duce în mod obișnuit la încetarea unui contract de distribuire (de exemplu: nerespectarea scadențelor de plată, alte încălcări contractuale care conduc, în baza legii sau a convenției, la rezilierea contractului).

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

- candidatul și/sau reprezentantul său 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 imorale sau fraudă;
- întreprinderea candidatului are o structură corporativă netransparentă (ex. un trust despre care nu există informații referitoare la statutul său legal sau economic).

Criterii generale - fază de preselecție efectivă

Criteriile de mai jos vor trebui să fie îndeplinite cumulativ de orice candidat la calitatea de distribuitor al produselor plătite anticipat utilizării marca Lycamobile.

Capacitate juridică

Candidatul interesat trebuie să aibă capacitatea juridică de folosință, de exercițiu în general dar și de a iniția negocieri și de a semna un contract de distribuție cu Lycamobile. În plus, obiectul său de activitate trebuie să acopere activitățile necesare distribuției de produse și servicii de telefonie mobilă. Candidatul trebuie de asemenea să dețină toate autorizațiile necesare pentru semnarea contractului.

Solvabilitate financiară

3.1.2 Capitaluri proprii, profit și cifra de afaceri

Capitalul propriu, al candidatului, trebuie să fie și să rămână pozitiv și cel puțin egal cu echivalentul în lei al sumei de 25 mii euro, oricând pe durata derulării contractului nu doar la selecție, iar cifra sa de afaceri medie lunară pe anul anterior trebuie să fie cel puțin egală cu linia de credit stabilită. Din bilanțul contabil pe anul anterior trebuie să rezulte că exercițiul financiar a fost încheiat cu profit, că

are capacitatea de a acoperii toate datoriile prin activele curente.

Acest criteriu poate fi ajustat temporar de Lycamobile în cazul în care condițiile de piață conduc la dificultăți obiective în respectarea acestor limite pentru distribuitorii existenți.

### 3.1.3 Obligații către bugete și fonduri publice

Candidatul va trebui să nu aibă restanțe la plata obligațiilor sale către bugetele și fondurile publice conform legislației în vigoare. Candidatul va prezenta dovezile necesare ca certificate fiscale și adeverințe.

### 3.1.3 Scrisoare de bonitate bancară

Societatea trebuie să își dovedească bonitatea financiară prin depunerea unei scrisori de bonitate emisă de o bancă reputată din România, agreată de Lycamobile. În cazul unei societăți nou-înființate, condiția ar putea fi îndeplinită printr-o scrisoare de confort din partea unei banci reputate din România, agreată de Lycamobile sau o scrisoare de garanție din partea asociaților societății, la aprecierea Lycamobile.

3.1.4 Candidatul nu trebuie să figureze în Centrala Riscurilor Bancare și să nu fi avut înregistrate incidente bancare neanulate în justiție.

3.1.5 Persoanele care controlează Candidatul nu trebuie să aibă fapte trecute în cazierul fiscal, să nu fi fost implicate în societăți sau entități care au trecut prin insolvență, faliment, să nu fi fost acuzate sau condamnate pentru fraudă fiscală, înșelăciune sau alte infracțiuni economice. În acest sens candidatul va prezenta certificate de atestare fiscală, certificate de cazier fiscal și certificate de cazier judiciar al persoanelor care îl controlează. Această condiție este obligatorie pentru candidații societăți înființate în mai puțin de un an fiscal anterior și facultativă pentru candidații care prezintă scrisoare de garanție bancară sau altă garanție acceptată de Lycamobile pentru echivalentul a de trei ori suma stabilită ca limită de credit.

### 3.2 Vechime în activitatea de distribuție produse și servicii de telecomunicații plătite anterior utilizării

Candidatul trebuie să aibă o vechime de minim 1 an în realizarea de activități de distribuție în România în domeniul telecom sau în distribuție de bunuri din categoriamenționată.

### 3.3 Cifra de afaceri realizată cu Lycamobile

Candidatul trebuie să fie capabilă să realizeze o cifră de afaceri cu Lycamobile în echivalent de minim 100.000 EUR pe an.

Toți candidații care doresc să devină distribuitor Lycamobile vor depune o declarație pe proprie răspundere în care vor preciza motivele pentru care consideră că această condiție va fi îndeplinită la finalul anului și resursele disponibile care susțin realizarea planificării referitoare la cifra de afaceri.

În cazul distribuitorilor existenți, neatingerea pragului de cifra de afaceri cu Lycamobile pe anul anterior va putea atrage încetarea contractului de distribuție, dacă această neîndeplinire nu este remediată satisfactor pentru Lycamobile. Acest criteriu poate fi ajustat temporar de Lycamobile în cazul în care condițiile de piață conduc la dificultăți obiective în respectarea acestei limite pentru

distribuitorii existenți.

Unele criterii de mai sus nu sunt aplicabile candidaților societăți nou înființate în mai puțin de un an financiar.

3.4 Nu este eligibilă o colaborare directă cu un distribuitor care nu respectă principiile etice sau care înregistrează un conflict de interese față de Lycamobile (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 Lycamobile). Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens.

3.5 Alte cerințe universale valabile: 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 pe proprie răspundere în acest sens.

#### 4. Criterii particulare

##### Forță de vânzare și acoperire teritorială

4.1.1 Distribuitorul care dorește să comercializeze produsele și serviciile Lycamobile trebuie să dețină o forță de vânzări instruită profesional și adecvată numeric față de rețeaua de puncte de vânzare acoperite, care să deservească un număr de minimum 500 de puncte de vânzare localizate echilibrat și diversificat din care cel puțin 10% în mediul rural.

4.1.2 Candidatul trebuie să dețină o echipă proprie de vânzări instruită de minim 10 angajați.

Candidatul va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ ca îndeplinește condiția. În această declarație, distribuitorul va include și o apreciere proprie asupra faptului dacă acoperirea teritorială pe care o propune în colaborarea cu Lycamobile este echilibrată și diversificată față de teritoriul geografic al României. Totuși, dacă distribuitorul încalcă criteriile generale, atunci va fi prezumat că încalcă această condiție particulară referitoare la forța de vânzare și acoperire.

Distribuitorul va informa Lycamobile în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

Acest criteriu, în ceea ce privește numărul minim de puncte de vânzare, poate fi ajustat temporar de Lycamobile în cazul în care condițiile de piață conduc la dificultăți obiective în respectarea acestei limite pentru distribuitorii existenți.

##### Capabilități logistice

Distribuitorul trebuie să fie capabil din punct de vedere logistic pentru a desfășura activitatea de distribuție.

Astfel, el trebuie să aibă capacitatea de a deține și utiliza un sistem de management al distribuției, cu care să aibă posibilitatea de gestionare a stocului de marfa, a vizitelor în teren ale forței de vânzări, a

facturilor scadente și neîncasate, etc.

Distribuitorul va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ ca îndeplinește condiția. Totuși, dacă distribuitorul încalcă criteriile generale, atunci va fi prezumat ca încalcă această condiție particulară referitoare la capabilitați logistice.

Distribuitorul va informa Lycamobile în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

#### 5. Capacitate de comunicare a produselor preplătite

Distribuitorul trebuie să fie capabil să asigure transmiterea și plasarea materialelor de comunicare a produselor preplătite ale Lycamobile (afișe, postere, alte materiale de comunicare promoțională), inclusiv cele referitoare la gama de produse oferite de Lycamobile din timp în timp și la ofertele promoționale disponibile în respectiva gamă și, în cazul promoțiilor de produse noi, să transmită aceste promoții către toate punctele de vânzare deservite.

Distribuitorul va trebui să asigure realizarea comunicării tuturor produselor preplătite oferite de Lycamobile, din timp în timp, în minim 60% din punctele de vânzare acoperite. Distribuitorul va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ că îndeplinește condiția privind comunicarea produselor preplătite. Totuși, Lycamobile va putea realiza verificări aleatorii prin reprezentanții săi și dacă va identifica o încălcare a acestei condiții, atunci distribuitorul va fi prezumat că încalcă această condiție particulară, urmând a îi fi acordată o perioadă de corectare a situației.

De asemenea, dacă distribuitorul încalcă criteriile generale, atunci va fi prezumat că încalcă această condiție particulară referitoare la comunicarea produselor preplătite.

Distribuitorul va informa Lycamobile în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

#### 6. Criterii pentru rețelele de retail

Lycamobile va accepta încheierea de contracte de distribuție în mod direct cu societăți care operează sau controlează rețele de vânzare cu amanuntul (ex: benzinării, rețele presă, rețele specializate telecom sau IT&C) care dețin un număr minim de 40 de puncte de vânzare, au capabilitați logistice și capacități de comunicare a produselor preplătite (celelalte condiții rămânând valabile) și care prezintă și disponibilitate de colaborare cu Lycamobile în realizarea de activități promoționale în coparticipare.

Distribuitorul - rețea de retail va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ ca îndeplinește condiția. Totuși, Lycamobile va putea realiza verificări aleatorii prin intermediul reprezentanților săi și dacă va identifica o încălcare a acestei condiții, atunci distribuitorul va fi prezumat că încalcă această condiție particulară.

Distribuitorul - rețea de retail va informa Lycamobile în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

## 7. Criterii pentru distributia de tip modern trade

Se consideră distribuție de tip modern, orice modalitate de distribuție a produselor preplătite fizice sau electronice, care se diferențează față de modalitățile tradiționale de vânzare (ex: vending machines, ATM, vânzare online, Internet banking, Mobile Top-Up, International Recharge).

În scopul comercializării produselor preplătite în aceste forme, Lycamobile va accepta încheierea de contracte de distribuție în mod direct cu societăți care operează sau controlează rețele de distribuție de tip modern trade și care îndeplinesc următoarele criterii: (a) trebuie să dovedescă deținerea unor capacități tehnice sigure și de integrare direct recharge, (b) trebuie să se angajeze la respectarea normelor de securitate ale sistemului Lycamobile și (c) trebuie să dovedească posibilitatea de a investi în promovarea comercializării produselor prin acest tip nou de canal de comercializare (15.000 EUR/an).

Societatea care operează sau controlează rețele de distribuție de tip modern trade și care intenționează încheierea unui contract de distribuție cu Lycamobile va depune o declarație pe propria răspundere privind îndeplinirea condițiilor (a) și (b), împreună cu o descriere a acestor sisteme și va depune o dovadă uzuală privind disponibilitatea fondurilor pentru investiții. Lycamobile va putea realiza un audit inițial, prin care să verifice capacitățile tehnice și normele de securitate și, în timpul desfășurării colaborării, va putea efectua verificări aleatorii privind îndeplinirea acestor condiții.

Societatea care operează sau controlează rețele de distribuție de tip modern trade va informa Lycamobile dacă în cursul desfășurării relației de distribuție apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea

## 8. Situația specifică a unui candidat aflat sub controlul direct sau indirect al unui concurent Lycamobile

În situația în care un candidat se află sub controlul direct sau indirect (conform definiției noțiunii de control din dreptul concurenței) al unui concurent Lycamobile pe piața produselor și serviciilor plătite anticipat utilizării, Lycamobile are interesul legitim de a-și proteja acele informații de natură confidențială și de secret de afaceri împotriva riscului ca acestea să devină accesibile concurenților săi ca urmare a executării contractului de distribuție de produse și servicii preplătite.

În acest context, Lycamobile va solicita candidatului ca, în plus față de îndeplinirea criteriilor de calificare și de punctaj menționate în cele de mai sus, acesta să accepte instituirea unui mecanism menit să asigure protecția informațiilor confidențiale și a secretelor de afaceri aparținând Lycamobile, după cum urmează:

informații prealabile revânzării. În virtutea calității de distribuitor de produse și servicii Lycamobile, un partener are acces la anumite informații confidențiale și secrete de afaceri cu mult timp anterior lansării acestora în piață. Astfel de informații vizează strategia de distribuție a Lycamobile (cum ar fi fără limitare: discount-uri / comisioane / acțiuni promoționale / concursuri / bonusuri cu target / strategii comerciale practicate etc.) și ofertele comerciale adresate clientului final (preturi și tarife, număr de minute promoționale, mecanisme de funcționare a acestor oferte, reguli de alocare a minutelor etc). Pentru a evita oferirea unui avantaj concurențial nejustificat operatorului de telefonie mobilă care controlează, direct sau indirect, candidatul în cauză, acesta din urmă va primi pe întreaga durată a contractului acces la astfel de informații cu cel mult 24 de ore înainte ca acestea să fie

lansate pe piață.

Informații post-vânzare.

Datele din sistemul informatic la care au acces distribuitorii Lycamobile cuprind informații cu privire la vânzările de produse de reîncărcare Lycamobile (electronic sau prin cartele de reîncărcare). În funcție de soluția utilizată, fiecare Distribuitor are acces la o aplicație de gestionare vânzări (clienți, limite de credit, vânzări etc.), fie de la furnizorul de soluție, fie de la soluția proprie. Prin acordarea accesului la rețeaua operatorului, Distribuitorul respectiv poate observa în timp real toate tranzacțiile efectuate în rețeaua sa, cu alte cuvinte poate avea acces la date cu privire la vânzările finale din punctele de vânzare către utilizatorii finali, ca de exemplu:

vânzări pe fiecare tip de produs / valori reîncărcare din Lycamobile la nivelul fiecărui punct de vânzare, agent de vânzări, sub-distribuitor, oraș, regiune și/sau la nivel național;

proporția fiecărui produs (valori reîncărcate) Lycamobile în totalul de reîncărcări Lycamobile în fiecare punct de vânzare, oraș, regiune, național;

- evoluția vânzărilor și reacția imediată a pieței la lansarea unei noi oferte comerciale sau a unei promoții speciale (cum ar fi fără limitare: o nouă opțiune cu minute/credit, un nou mecanism de consumare a minutelor, promoții de fidelizare și altele);

- proporția în fiecare punct de vânzare, din fiecare moment a vânzărilor între toți operatorii telecom în fiecare punct de vânzare, oraș, regiune și/sau la nivel național.

Distribuitorului controlat direct sau indirect de un concurent Lycamobile nu i se va acorda acces direct în sistemul informatic pe care sunt stocate astfel de informații confidențiale sau secrete de afaceri. Astfel, în acest caz părțile la contractul de distribuție vor mandata un terț independent de distribuitor și de grupul din care acesta face parte (cum ar fi însuși furnizorul de soluție dacă distribuitorul nu folosește o soluție proprie) care să aibă acces la sistemul informatic și care să comunice distribuitorului cu frecvența necesară, dar nu în timp real, ci întârziat, informațiile strict necesare distribuitorului în vederea emiterii de către acesta a facturilor către punctele de vânzare. Aceste informații vor acoperi strict valoarea vânzărilor realizate de un anumit punct de vânzare într-o anumită perioadă agreată, fără a indica în mod individualizat tipurile de produse sau servicii vândute, denumirile acestora și nici evoluția în timp real a acestor vânzări).