



# MONITORUL OFICIAL AL ROMÂNIEI

Anul 175 (XIX) — Nr. 34

PARTEA I  
LEGI, DECRETE, HOTĂRÂRI ȘI ALTE ACTE

Miercuri, 17 ianuarie 2007

## SUMAR

<u>Nr.</u>	<u>Pagina</u>	<u>Nr.</u>	<u>Pagina</u>
HOTĂRÂRI ALE GUVERNULUI ROMÂNIEI			
1.898/2006. — Hotărâre pentru declasificarea și publicarea în Monitorul Oficial al României, Partea I, a anexei la Hotărârea Guvernului nr. 947/2006 privind aprobarea contractului de consultanță și servicii financiare în vederea finalizării privatizării Societății Comerciale „Romtelecom” — S.A. ....	1-45	Alimentelor privind modificarea și completarea Ordinului președintelui Autorității Naționale Sanitare Veterinare și pentru Siguranța Alimentelor nr. 301/2006 privind aprobarea Normei sanitare veterinare și pentru siguranța alimentelor privind procedurile de înregistrare a activităților de vânzare directă de produse primare, a activităților de vânzare cu amănuntul și a activităților de fabricare a alimentelor .....	46
ACTE ALE ORGANELOR DE SPECIALITATE ALE ADMINISTRAȚIEI PUBLICE CENTRALE			
7. — Ordin al președintelui Autorității Naționale Sanitare Veterinare și pentru Siguranța		22. — Ordin al ministrului transporturilor, construcțiilor și turismului privind stabilirea unor competențe pentru avizarea și aprobarea documentațiilor de urbanism în municipiul București .....	47

## HOTĂRÂRI ALE GUVERNULUI ROMÂNIEI

### GUVERNUL ROMÂNIEI

### HOTĂRÂRE

**pentru declasificarea și publicarea în Monitorul Oficial al României, Partea I, a anexei la Hotărârea Guvernului nr. 947/2006 privind aprobarea contractului de consultanță și servicii financiare în vederea finalizării privatizării Societății Comerciale „Romtelecom” — S.A.**

În temeiul art. 108 din Constituția României, republicată, al art. 19, art. 20 alin. (1) lit. b) și al art. 24 din Standardele naționale de protecție a informațiilor clasificate în România, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 585/2002, cu modificările și completările ulterioare, precum și al art. 1 lit. a) din Hotărârea Guvernului nr. 781/2002 privind protecția informațiilor secrete de serviciu,

**Guvernul României** adoptă prezenta hotărâre.

Articol unic. — (1) Se declasifică informațiile secrete de serviciu cuprinse în anexa la Hotărârea Guvernului nr. 947/2006\*) privind aprobarea contractului de consultanță și servicii financiare în vederea finalizării privatizării Societății Comerciale „Romtelecom” — S.A.

(2) Se aprobă publicarea în Monitorul Oficial al României, Partea I, a anexei la Hotărârea Guvernului nr. 947/2006 privind aprobarea contractului de consultanță și servicii financiare în vederea finalizării privatizării Societății Comerciale „Romtelecom” — S.A.

PRIM-MINISTRU  
**CĂLIN POPESCU-TĂRICEANU**

Contrasemnează:

Ministrul comunicațiilor și tehnologiei informației,  
**Zsolt Nagy**

Ministrul finanțelor publice,  
**Sebastian Teodor Gheorghe Vlădescu**

București, 22 decembrie 2006.  
Nr. 1.898.

\*) Hotărârea Guvernului nr. 947/2006 a fost publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 663 din 2 august 2006.

## PREVEDERILE

**contractului de consultanță și servicii financiare încheiat între Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației și consorțiul compus din Credit Suisse Securities (Europe) Limited și IEBA Trust**

În scopul pregătirii procesului de finalizare a privatizării Societății Comerciale Romtelecom SA, Guvernul României a adoptat Hotărârea nr. 727/2005 privind unele măsuri pentru finalizarea privatizării Societății Comerciale "Romtelecom"-SA. Urmare adoptării acestei hotărâri, Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației a organizat procesul de selecție a consultantului, selecție în urma căreia a fost declarată câștigătoare oferta prezentată de consorțiul compus din Credit Suisse Securities (Europe) Limited și IEBA Trust, care a înrunit cel mai mare punctaj conform grilei stabilite și prezentate în Cererea de Ofertă de Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației.

Pornind de la prevederile Hotărârii Guvernului nr. 727/2005 privind unele măsuri pentru finalizarea privatizării Societății Comerciale "Romtelecom"-SA și ale articolului 215 din Normele metodologice de aplicare a Ordonanței de urgență nr. 88/1997 privind privatizarea societăților comerciale, cu modificările și completările ulterioare și a Legii nr. 137/2002 privind unele măsuri pentru accelerarea privatizării, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 577/2002, Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației a negociat cu consorțiul câștigător al selecției, compus din Credit Suisse Securities (Europe) Limited și IEBA Trust un contract de consultanță și servicii financiare, care cuprinde componenta variabilă a onorariului („Contractul”) ale cărui principale prevederi sunt prezentate în cele ce urmează:

**Partile contractante:**

- Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației („Autoritatea Contractantă”);
- consorțiul compus din Credit Suisse Securities (Europe) Limited și IEBA Trust („Consultantul”).

**Capitolul II - Definitii**

Art. 2 În prezentul Contract, indiferent unde vor fi întâlniți, termenii utilizați cu majuscule, definiți oriunde în cuprinsul acestuia, vor avea același înțeles și vor fi interpretați conform acelor definiții.

Art. 3 În acest Capitol II sunt definiți următorii termeni:

„An”	înseamnă 365 de zile.
„Autoritatea Contractantă”	MCTI
„Contractul” sau „Contractul de Consultanță și Servicii Financiare”	înseamnă prezentul act juridic care reprezintă acordul de voință al celor două Parti.
„Încheierea cu Succes”	înseamnă transferul tuturor acțiunilor care fac obiectul Ofertei Publice de la Autoritatea Contractantă și primirea de către Autoritatea Contractantă a sumelor obținute în schimbul respectivelor acțiuni (numărul total de acțiuni care vor face obiectul Ofertei Publice și

\*) Anexa este reprodusă în facsimil.

numarul de actiuni ce vor fi oferite in cadrul fiecarei dintre componentele locale si internationale ale Ofertei Publice se vor stabili prin contractele de subscriere/brokeraj prevazute in Articolul 20) in conformitate cu Articolul 13.2.

„Membrii-cheie”	inseamna urmatoorii: Paul Raphael, Michal Susak, Hasnen Varawalla, David De Lanoy Meijer, Mircea Flore, Nick Koemtzopoulos.
„Oferta Consultanului”	inseamna oferta tehnica si oferta financiara a Consultantului, declarata castigatoare de catre Autoritatea Contractanta la data de 27.12.2005, pe baza careia a avut loc atribuirea prezentului Contract.
„Oferta Publica”	oferta publica initiala secundara a Autoritatii Contractante de vanzare a pana la 45,98972% din actiunile S.C. Romtelecom S.A. detinute de Statul Roman prin Autoritatea Contractanta.
„Pretul Contractului”	inseamna pretul platibil Consultantului de catre Autoritatea Contractanta pentru indeplinirea integrala si corespunzatoare a obligatiilor asumate prin acest Contract.
„Procesul de Book-Building”	inseamna procesul de investigare a interesului investitional realizat de catre Consultant incluzand, fara a se limita la, investitori individuali si institutionali si prezentarea, la cererea acestora, de informatii economice si financiare privind Romtelecom si activitatea acesteia, precum si primirea si centralizarea cererilor preliminare de cumparare ale investitorilor potentiali si concretizarea rezultatelor acestui proces in Raportul de Book-Building, in scopul evaluarii succesului Ofertei Publice.
„Raportul de Book-Building”	inseamna raportul intocmit in vederea prezentarii rezultatelor Procesului de Book-Building.
„Road Show”	inseamna campania de informare a investitorilor institutionali cu privire la Procesul de Oferta Publica, care include, fara a se limita la, organizarea sedintelor de prezentare a Romtelecom in scopul evaluarii interesului de a investi in actiunile oferite prin Oferta Publica.
„Romtelecom”	inseamna S.C. Romtelecom S.A.
„Serviciile”	inseamna serviciile financiare directe sau conexe legate de Procesul de Oferta Publica (astfel cum este definit mai jos) pe care Consultantul selectat in conformitate cu dispozitiile Articolului 215 din Hotararea Guvernului nr. 577/2002 si ale Hotararii Guvernului nr. 727/2005 in vederea privatizarii Romtelecom si-a asumat obligatia de a le executa la termenele si in conditiile prevazute in acest Contract, in conformitate cu legislatia privind privatizarea si cu reglementarile interne si internationale ale pietei de capital.
„Standarde”	inseamna reglementarile interne si internationale privind piata de capital care guverneaza Serviciile.
„Zi”	inseamna zi calendaristica.

### Capitolul III - Scopul Contractului

Art. 4 Scopul prezentului Contract il reprezinta Incheierea cu Succes a Procesului de Oferta Publica si admiterea Romtelecom la tranzactionare pe o piata bursiera internationala si pe piata bursiera locala, in conformitate cu prevederile legislatiei aplicabile („Scopul Contractului”).

**Capitolul IV - Obiectul Contractului**

- Art. 5 Obiectul prezentului Contract îl constituie prestarea de către Consultant, în favoarea Autorității Contractante, de servicii financiare și de consultanță necesare realizării ofertei publice inițiale secundară de valori mobiliare a Autorității Contractante constând în vânzarea a până la 45,98972% din acțiunile Romtelecom, deținute de Statul Român prin Autoritatea Contractantă, astfel cum sunt menționate la Articolul 28 de mai jos, inclusiv asistarea Autorității Contractante în procesul de listare pe piața bursieră internă (Bursa de Valori București sau „BVB”) și internațională și efectuarea tuturor activităților specifice acestor operațiuni („Procesul de Oferta Publică”).
- Art. 6 În vederea realizării obiectului Contractului convenit conform Articolului 5 („Obiectul Contractului”), Consultantul va întocmi sau va face comentarii cu privire la sau va coordona pregătirea anumitor documente, astfel cum este prevăzut în Articolul 28 de mai jos și va derula toate activitățile menționate la Articolul 28 în scopul listării Romtelecom pe o piață bursieră internațională și pe piața bursieră locală (BVB).

**Capitolul V - Caracteristicile Acțiunilor obiect al Ofertei Publice**

- Art. 7 Conform ultimei înregistrări la Oficiul Registrului Comerțului, Romtelecom a emis un număr de 31.846.449 acțiuni nominative, cu o valoare nominală de 10 RON fiecare, din care un număr de 14.646.092 acțiuni nominative sunt deținute de Statul Român prin Autoritatea Contractantă.
- Art. 8 Pretul de vânzare al acțiunilor care vor face obiectul Ofertei Publice va fi stabilit de către Autoritatea Contractantă pe baza evaluării și aprecierii ordinelor investitorilor în Procesul de Book-Building de către Consultant.
- Art. 9 Consultantul nu va fi îndreptățit să perceapă comisioane și taxe în legătură cu Oferta Publică, altele decât cele menționate în Capitolul VI al prezentului Contract.
- Art. 10 Perioada de derulare a Ofertei Publice este de așteptat ca va fi de minim 5 (cinci) zile și de maxim 30 (treizeci) de zile dar va fi determinată prin acord între Autoritatea Contractantă și Consultant.

**Capitolul VI - Pretul Contractului**

- Art.11 Pretul convenit de Parti pentru îndeplinirea Obiectului Contractului, plătit Consultantului de către Autoritatea Contractantă, în conformitate cu obligațiile asumate prin prezentul Contract, va fi calculat după cum urmează:

Pretul Contractului =  $1,22 \% \times$  numărul de acțiuni vândute în cadrul Ofertei Publice  $\times$  pretul de vânzare pe acțiune în Oferta Publică („Pretul Contractului”) care include toate taxele și impozitele prevăzute de legislația aplicabilă și nu include TVA, care va fi plătită de către Autoritatea Contractantă.

Consultantul și Autoritatea Contractantă sunt de acord că prezentului Contract îi sunt aplicabile prevederile Convenției de evităre a dublei impunerii, încheiată între România și Marea Britanie și în acest sens Consultantul va pune la dispoziția Autorității Contractante, până cel mai târziu la data emiterii facturii, conform Articolului 13.2, un Certificat de rezidență fiscală. În cazul în care Consultantul nu va depune Certificatul de rezidență fiscală până la termenul astfel convenit, penalitățile prevăzute la Articolul 13.2 și Articolul 45, lit. b) nu sunt datorate de Autoritatea Contractantă pe durata întârzierii depunerii Certificatului de rezidență fiscală de către Consultant.

## Art. 12

12.1 Cu excepția cazului în care o terță parte, altă decât Romtelecom, acceptă să suporte respectivele costuri, Consultantul va suporta doar următoarele costuri aferente Procesului de Oferta Publică:

- (i) cheltuielile curente ale Consultantului;
- (ii) costurile juridice ale Consultantului;
- (iii) costurile Consultantului pentru road-show și marketing;
- (iv) costurile cu tipărirea, multiplicarea, distribuirea, traducerea și costurile necesare cu publicitatea, astfel cum sunt stabilite de comun acord de către Consultant și Autoritatea Contractantă;
- (v) orice alte costuri legate de realizarea Serviciilor, cu privire la care Partile agreează de comun acord ca sunt necesare în vederea realizării Serviciilor, cu condiția ca, în fiecare caz, asemenea cheltuieli să fi fost aprobate în avans, în scris, de către Parti.

Pentru a nu exista nici un dubiu, Consultantul nu va suporta următoarele costuri:

- (a) nici un cost aferent serviciilor juridice furnizate de terți către Romtelecom - care vor fi suportate de către Romtelecom;
- (b) nici un cost aferent serviciilor juridice furnizate de terți către Autoritatea Contractantă - care vor fi suportate de către Autoritatea Contractantă;
- (c) nici un cost al Romtelecom în legătură cu serviciile de consultanță financiară furnizate către Romtelecom de proprii săi consultanți;
- (d) nici un cost al Romtelecom aferent serviciilor anuale de audit și raportare furnizate de auditorii Romtelecom și care au legătură cu activitatea curentă a Romtelecom.

12.2 Cu privire la alte costuri aferente Procesului de Oferta Publică care ar reveni Romtelecom în legătură cu serviciile furnizate de terți către Romtelecom (incluzând costurile cu serviciile auditorilor/specialiștilor în raportare financiară, furnizate în legătură cu Procesul de Oferta Publică și exceptând costurile prevăzute la Articolul 12.1) Consultantul și Autoritatea Contractantă vor purta discuții cu Romtelecom și se vor înțelege cu privire la plata acestor costuri, ulterior încheierii Contractului. În măsura în care nu se va găsi o soluție pentru plata acestor costuri, acestea vor fi suportate de către Consultant.

Autoritatea Contractantă, Consultantul și Romtelecom vor depune toate diligentele pentru limitarea costurilor cu serviciile auditorilor/specialiștilor în raportare financiară furnizate în legătură cu Procesul de Oferta Publică. În oricare caz, cuantumul fix al acestor costuri va fi negociat și agreeat de către Parti și Romtelecom cu auditorii/specialiștii în raportare financiară înainte de începerea prestării Serviciilor.

## Art. 13

13.1 Pretul Contractului va fi determinat în conformitate cu prevederile cuprinse în Articolul 11 și cu respectarea prevederilor Articolului 13.3 de mai jos.

13.2 Sumele obținute de către Consultant în urma decontării vânzării de acțiuni în cadrul Ofertei Publice, inclusiv dobânzile, dacă există, aferente acestor sume acumulate în contul deschis de Consultant exclusiv în acest scop, vor fi virate integral Autorității Contractante în termen de 5 (cinci) zile lucrătoare de la încheierea Ofertei Publice, în conturile bancare ale Autorității Contractante menționate la pagina 1 a acestui Contract. În acest caz, Pretul Contractului, stabilit conform Articolului 11, se va vira Consultantului în aceeași zi cu data creditării conturilor Autorității Contractante, în măsura în care este posibil, dar nu mai târziu de ziua bancară imediat următoare datei creditării conturilor bancare ale Autorității Contractante, în baza facturii



emise de acesta. In situatia in care Autoritatea Contractanta nu va vira catre Consultant, din culpa sa, Pretul Contractului, cel mai tarziu in ziua bancara imediat urmatoare datei creditarii conturilor sale bancare, Autoritatea Contractanta datoreaza Consultantului penalitati de 0,1% pentru fiecare zi de intarziere calculate asupra partii neachitate din suma facturata.

Partile pot conveni si alte modalitati de plata.

- 13.3 In cazul in care Oferta Publica nu se incheie cu succes, Pretul Contractului nu este datorat.
- 13.4 Repartizarea comisioanelor intre membrii consortiuului nu este responsabilitatea Autoritatii Contractante.
- Art. 14 Formula pe baza careia este calculat Pretul Contractului este ferma si nu poate fi schimbata sub nici un motiv pe durata de derulare a Contractului.

#### Capitolul VII - Intrarea in vigoare a Contractului

- Art. 15 Prezentul Contract va intra in vigoare la data semnarii de catre toate Partile contractante.

#### Capitolul VIII - Durata Contractului

- Art. 16 Durata prezentului Contract este de 9 (noua) luni, putand fi prelungita numai prin acordul scris al celor doua Parti fara ca aprobarea Guvernului cu privire la aceasta prelungire sa fie necesara si fara costuri aditionale pentru Autoritatea Contractanta.

#### Capitolul IX - Derularea Contractului

- Art. 17 Partile vor indeplini obligatiile a sumate prin prezentul Contract in conformitate cu etapele si termenele convenite de comun acord de catre Parti in vederea realizarii Obiectului si Scopului Contractului conform Anexei nr. 3 - Metodologia, Planul de lucru, Graficul Etapelor, Termenelor si Personalul – atasata la prezentul Contract.
- Art. 18 Partile convin de comun acord ca detalierea anumitor operatiuni care fac parte din Obiectul Contractului si care, datorita naturii acestora, nu pot fi determinate la data prezentului Contract, cum ar fi stabilirea pretului de emisiune, a criteriilor de plasament si a metodei de alocare a actiunilor care vor face obiectul Ofertei Publice precum si a modalitatii de indeplinire a Serviciilor post-listare sa fie convenita de catre Parti prin Contracte de subscriere/brokeraj si prin Acte Aditionale incheiate conform Articolului 50.

#### Capitolul X - Documentele Contractului

- Art. 19 Documentele prezentului Contract sunt:
- (a) Termenii de Referinta;
  - (b) Metodologia, Planul de Lucru, Graficul Etapelor, Termenelor si Personalul;
  - (c) Acordul de Confidentialitate;
  - (d) Contractele de Subscriere;
  - (e) Documentul de constituire a consortiuului.
- Art. 20 Sub conditia mandatarii corespunzatoare, prin hotarare de guvern, a Autoritatii Contractante de catre Guvernul Romaniei, Partile vor incheia contracte separate de subscriere/brokeraj („**Underwriting Agreements**”) in legatura cu fiecare dintre componentele locala si internationala ale Ofertei Publice, in conformitate cu standardele locale (in legatura cu componenta locala a Ofertei Publice) si internationale de piata (in legatura cu componenta internationala a Ofertei Publice), ce urmeaza a fi agreeate.

Autoritatea Contractanta cunoaste si accepta ca obligatia Consultantului de a subscrie, plasa sau cumpara valori mobiliare sau de a oferi finantare este conditionata de negocierea si incheierea de catre Consultant a contractelor de subscriere/brokeraj la momentul stabilirii pretului Ofertei Publice.

Nimic din acest Contract nu va afecta contractele separate de subscriere/brokeraj mentionate mai sus si totodata nimic din contractele separate de subscriere/brokeraj nu va afecta obligatia de raspundere solidara a membrilor Consultantului si nici nivelul taxelor si al costurilor si nici Pretul Contractului, stipulate in acest Contract.

#### Capitolul XI - Standarde

Art.21 Serviciile prestate in vederea indeplinirii Obiectului si Scopului Contractului vor fi prestate si/sau livrate Autoritatii Contractante de catre Consultant in conformitate cu legislatia aplicabila si cu standardele aplicabile Consultantului.

#### Capitolul XII - Caracterul confidential al Contractului

Art. 22 O Parte nu are dreptul, fara acordul prealabil scris al celeilalte Parti:

- (a) de a face cunoscut Contractul sau orice prevedere a Contractului unei terte parti, in afara persoanelor implicate in indeplinirea Contractului;
- (b) de a utiliza informatiile si documentele obtinute sau la care are acces in perioada de derulare a Contractului, in alt scop decat acela de a-si indeplini obligatiile contractuale.

Art. 23 Dezvaluirea oricaror informatii persoanelor implicate in indeplinirea Contractului se va face in mod confidential si se va extinde numai asupra acelor informatii considerate in mod rezonabil necesare in vederea indeplinirii Contractului.

Art. 24 O Parte nu va incalca obligatiile de confidentialitate din acest Capitol XII, daca:

- (a) dezvaluirea a fost facuta dupa ce a fost obtinut acordul scris al celeilalte Parti;
- (b) Partea contractanta a fost obligata in mod legal sa dezvaluie informatia sau dezvaluirea a fost solicitata de catre o bursa de valori sau de catre o autoritate de reglementare sau supraveghere sau de catre alta autoritate competenta;
- (c) dezvaluirea are ca obiect informatii care au devenit publice anterior, altfel decat din vina respectivei Parti; sau
- (d) dezvaluirea este necesara in scopul unei proceduri arbitrale sau judecatoresti in legatura cu prezentul Contract.

Art. 25 Consultantul nu va utiliza nici una din informatiile confidentiale care i-au fost dezvaluite de catre Autoritatea Contractanta pe durata prezentului Contract pentru alt scop decat indeplinirea obligatiilor asumate conform Contractului.

Art. 26 Obligatiile de confidentialitate prevazute in acest Capitol XII se completeaza cu cele din Acordul de Confidentialitate atasat ca Anexa nr. 4.

Art. 27 Obligatiile de confidentialitate prevazute in prezentul Contract, inclusiv cele din Acordul de Confidentialitate, vor supravietui incetarii prezentului Contract indiferent din ce cauza a intervenit aceasta incetare, si vor fi valabile si vor ramane angajante in sarcina Partilor pe o perioada de 2 (doi) ani de la incetarea din orice cauza a Contractului.

**Capitolul XIII - Obligiatiile Partilor**

## Art. 28

- 28.1 Principalele obligatii ale Consultantului in vederea realizarii Obiectului si Scopului prezentului Contract sunt urmatoarele:
- (a) realizarea Serviciilor pentru Procesul de Oferta Publica in conformitate cu obligatiile asumate prin prezentul Contract, cu respectarea obiectivelor, etapelor si termenelor de realizare a Serviciilor stabilite conform Anexei nr. 3 - Metodologia, Planul de lucru, Graficul Etapelor, Termenelor si Personalul - atasata la prezentul Contract;
  - (b) informarea Autoritatii Contractante cu privire la orice evolutii semnificative cu privire la Consultant, care ar fi posibil sa impiedice incheierea cu succes a Ofertei Publice;
  - (c) realizarea acelor operatiuni de due-diligence financiar, incluzand revizuirea rezultatelor rapoartelor elaborate de auditorii Romtelecom in conformitate cu legislatia in vigoare (astfel de due diligence financiar fiind exclusiv in scopul realizarii Serviciilor de catre Consultant fara ca orice alta parte sa aiba dreptul de a se baza pe acesta);
  - (d) realizarea operatiunilor de due-diligence legal, incluzand revizuirea raportului de due-diligence juridic intocmit anterior de consultantul legal al Romtelecom, inaintea intocmirii prospectului preliminar de Oferta Publica (astfel de due diligence legal fiind exclusiv in scopul realizarii Serviciilor de catre Consultant, fara ca orice alta parte sa aiba dreptul de a se baza pe acesta) si emiterea unei opinii juridice („Opinie Legală”) de catre consultantul juridic al Consultantului, al carei continut va fi agreeat de catre respectivul consultant juridic impreuna cu Consultantul;
  - (e) estimarea valorii potentiale de piata a Romtelecom in contextul Ofertei Publice;
  - (f) elaborarea posibilelor strategii de vanzare a pachetului de actiuni detinut de Statul Roman prin Autoritatea Contractanta in Romtelecom, cu recomandarea strategiei optime in viziunea sa;
  - (g) coordonarea redactarii prospectului preliminar si a celui final de Oferta Publica (redactare ce se va realiza de catre consultantul legal al Romtelecom), in conformitate cu legislatia aplicabila si coordonarea elaborarii materialelor publicitare care urmeaza a fi utilizate in procesul de investigare a interesului investitional („Procesul de Book-Building”), fiind prevazut ca Partile exonereaza de raspundere Consultantul pentru continutul dar nu si pentru forma oricaruia dintre prospectul preliminar de Oferta Publica, prospectul final de Oferta Publica sau materialele publicitare;
  - (h) realizarea unui plan de investigare a interesului investitional, pe baza caruia Consultantul va contacta investitorii institutionali potentiali si punerea la dispozitie, la cererea acestora, a copiilor de pe prospectul preliminar si final de Oferta Publica;
  - (i) organizarea unui numar de minim 9 (noua) sedinte de prezentare catre investitorii institutionali care ar putea fi interesati sa participe la Oferta Publica in scopul determinarii interesului investitorilor in Oferta Publica, dintre care 2 (doua) sedinte de prezentare vor fi organizate in Romania („Road Show”);
  - (j) primirea si centralizarea cererilor preliminare de cumparare ale investitorilor potentiali, elaborarea Raportului de Book-Building si trimiterea acestuia catre Autoritatea Contractanta;
  - (k) propunerea criteriilor de plasament, respectiv procentul de actiuni care vor fi disponibile la vanzare pe diferite categorii de investitori (investitori institutionali, investitori individuali, etc.) precum si a metodei de alocare, stabilite de Consultant impreuna cu Autoritatea Contractanta, dupa finalizarea Procesului de Book-Building;



- (l) propunerea pretului de emisiune, pe baza raportului de evaluare întocmit de Consultant și a Raportului de Book-Building;
- (m) asistarea Autorității Contractante și a Romtelecom în vederea obținerii avizelor necesare, dacă este cazul, de la autoritățile competente;
- (n) inițierea și derularea operațiunilor de aducere la cunoștința publică a Ofertei Publice, conform unui program de publicitate agreat de Autoritatea Contractantă;
- (o) distribuirea și vânzarea acțiunilor către investitori astfel încât să faciliteze o distribuție semnificativă și către investitori individuali, în conformitate cu strategia de marketing și condițiile de piață;
- (p) asigurarea subscrierilor de către investitori a acțiunilor distribuite prin Oferta Publică și comunicarea către Autoritatea Contractantă, la sfârșitul fiecărei zile, a unui rezultat centralizat al subscrierilor de acțiuni;
- (q) în legătură doar cu componenta locală a Ofertei Publice, încasarea sumelor corespunzătoare acțiunilor subscribe, în contul purtător de dobânzi deschis de către Consultant în acest scop și acumularea în acest cont a dobânzilor aferente contravalorii acțiunilor subscribe și încasate;
- (r) cu excepția cazului în care părțile vor prevedea un alt mecanism de plată, virarea sumelor obținute în urma decontării vânzării de acțiuni în cadrul Ofertei Publice și a oricărui dobânzi la respectivele sume, integral Autorității Contractante, în termen de 5 (cinci) zile lucrătoare de la încheierea Ofertei Publice, în contul bancar desemnat de Autoritatea Contractantă;
- (s) întocmirea unui registru centralizator privind rezultatele Ofertei Publice;
- (t) cooperarea cu bursa de valori în legătură cu înregistrarea noilor acționari în registrul acționarilor ținut de bursa de valori;
- (u) asistența în vederea pregătirii oricărui altor documente necesare pentru listarea Romtelecom pe o piață bursieră internațională și la Bursa de Valori București și asistența în procesul de listare, în cazul Încheierii cu Succes a Ofertei Publice;
- (v) respectarea regimului și a tuturor obligațiilor de confidențialitate legale și a celor convenite de către Părțile la acest Contract;
- (w) acordarea de consultanță pe care Autoritatea Contractantă o poate cere cu privire la Obiectul și Scopul Contractului și în legătură cu Oferta Publică;
- (x) să efectueze tranzacții, în condițiile legii, pentru o perioadă de până la 30 (treizeci) de zile de la data încheierii Ofertei Publice, în scopul stabilizării pretului de piață al acțiunilor vândute în cadrul Ofertei Publice;
- (y) elaborarea unor rapoarte de piață trimestriale, pentru o perioadă de 1 (un) an de la data listării, care să cuprindă informații referitoare la nivelul pretului acțiunilor, lichiditate, categoriile de investitori care au cumpărat sau vândut acțiuni Romtelecom sau certificate globale de depozit („GDR”) și informații cu caracter general privind sectorul telecomunicațiilor;
- (z) informarea Autorității Contractante asupra stadiului de execuție a prezentului Contract, la cererea rezonabilă, formulată în scris, a acesteia;
- (aa) informarea Autorității Contractante cu privire la schimbarea membrilor echipei Consultantului implicate în prestarea Serviciilor față de echipa prezentată în Oferta Consultantului și precizată în Anexa nr. 3 - Metodologia, Planul de lucru, Graficul Etapelor, Termenelor și Personalul - atașată la prezentul Contract și înlocuirea oricărei persoane care este îndepărtată din echipă doar cu o persoană care să aibă un grad

similar sau mai mare de experienta si vechime; inlocuirea Membrilor-cheie desemnati in Oferta Consultantului va fi efectuata numai pe baza acordului prealabil al Autoritatii Contractante, care nu va fi refuzat in mod nejustificat.

28.2 Nimic din acest contract nu confera Consultantului putere de reprezentare a Autoritatii Contractante in relatiile cu tertii.

Art. 29 Consultantul se obliga, la cererea Autoritatii Contractante, pentru a remedia si/sau definitiva oricare dintre Serviciile care nu au fost realizate sau finalizate in conformitate cu termenii acestui Contract, din vina Consultantului. Orice astfel de remedieri/completari necesare din vina Consultantului se realizeaza de acesta in cel mult 45 (patruzecisicinci) de zile de la primirea unei instiintari scrise de la Autoritatea Contractanta, care solicita acest remediu sau definitivare.

Art. 30 Consultantul va preda Autoritatii Contractante raportul scris, daca prin Termenii de Referinta sau prezentul Contract nu se specifica altfel, dupa cum urmeaza:

- (a) 5 (cinci) exemplare in limba romana, in scris, pe suport de hartie, cu exceptia documentelor necesare in Procesul de Oferta Publica pentru care practica obisnuita a pietei de capital cere un numar mai mare de exemplare, pentru a putea fi puse la dispozitia tuturor investitorilor interesati;
- (b) respectand cerintele de la lit. (a) cu privire la numarul de exemplare, urmatoarele documente elaborate in Procesul de Oferta Publica vor fi predate si in limba engleza: prospectul de oferta publica, documentele necesare pentru Procesul de Book-Building; si
- (c) o copie pe suport electronic a documentelor de la lit. (a) si (b) .

Art. 31 Obligatiile Autoritatii Contractante sunt urmatoarele:

- (a) sa furnizeze cu buna credinta, prompt si complet, din proprie initiativa sau la cerere, toate datele si informatiile necesare indeplinirii obligatiilor contractuale asumate de catre Consultant; in acest scop, Consultantul si colaboratorii lor vor avea acces, printre altele si la rapoartele intocmite de auditorii Romtelecom si la rapoartele de due-diligence elaborate de consultantul juridic al Romtelecom, care va pune la dispozitie si o scrisoare de confort („**Comfort Letter**”) in conformitate cu practica pietei internationale. Autoritatea Contractanta admite ca vor fi solicitate de catre Consultant toate informatiile necesare investitorilor pentru a lua o decizie informata cu privire la cumpararea de actiuni in cadrul Ofertei Publice si ca in cazul in care asemenea informatii nu pot fi furnizate Consultantului si potentialilor investitori, Oferta Publica nu poate continua;
- (b) sa desemneze persoanele care vor furniza Consultantului si sub-consultantilor sai toate datele si informatiile necesare redactarii documentelor si derularii activitatilor impuse de realizarea Obiectului si Scopului Contractului;
- (c) sa asigure accesul la Romtelecom si la personalul sau administrativ relevant (precum si la consilierii juridici si auditorii sai) in masura in care este necesar Consultantului pentru ca acesta sa poata realiza Serviciile si posibilitatea de a vizita zonele si incintele in vederea intocmirii documentelor si realizarii activitatilor impuse de realizarea Obiectului si Scopului de catre Consultant si sub-consultantii sai, cu respectarea regimului de confidentialitate prevazut de Contract;
- (d) sa plateasca Pretul Contractului cu privire la Serviciile prestate;
- (e) sa participe la acele intalniri care pot fi necesare pentru realizarea Obiectului Contractului;
- (f) sa participe, la nivelul conducerii Autoritatii Contractante, la activitatile de promovare a Ofertei Publice, la solicitarea Consultantului;

- (g) sa respecte programarea activitatilor convenite de comun acord cu Consultantul;
- (h) sa se asigure de realitatea, exactitatea si acuratetea informatiilor din prospectul de Oferta Publica si din anunt;
- (i) sa informeze Consultantul (a) in legatura cu orice modificare survenita in regimul juridic relevant, in activitatea si organizarea Romtelecom, cu privire la patrimoniul, contractele sau situatia litigioasa a acestuia, care pot avea legatura cu derularea Contractului sau cu continutul prospectului de Oferta Publica, (b) precum si cu privire la faptul ca o anumita informatie furnizata anterior de Autoritatea Contractanta este incorecta, incompleta sau de natura sa induca in eroare si despre care Autoritatea Contractanta are cunostinta;
- (j) sa instiinteze Consultantul cu privire la orice modificare privind persoanele legal imputernicite sau autorizate in derularea Contractului;
- (k) sa sprijine Consultantul, la cererea acestuia, in realizarea Serviciilor in legatura cu orice institutie sau autoritati de reglementare din Romania implicate in Procesul de Oferta Publica si sa asiste Consultantul, daca este cazul, in vederea obtinerii avizelor necesare de la autoritatile competente.

#### Capitolul XIV - Receptia Serviciilor. Verificari

- Art. 32 Receptia Serviciilor prestate de Consultant in vederea realizarii Obiectului si Scopului prezentului Contract, se face de catre Autoritatea Contractanta.
- Art. 33 Autoritatea Contractanta are dreptul de a face verificari, ori de cate ori considera ca este necesar cu privire la modul de prestare a Serviciilor pentru a stabili daca acestea au fost realizate in conformitate cu prevederile prezentului Contract. Verificarile pot fi facute atat pe parcursul efectuarii Serviciilor, cat si la finalizarea acestora. Consultantul se obliga sa puna la dispozitia Autoritatii Contractante toate informatiile si documentele solicitate care se refera la Obiectul Serviciilor in baza prezentului Contract.

#### Capitolul XV - Suspendare si intarzieri in prestarea Serviciilor

- Art. 34 Consultantul are obligatia de a incepe prestarea Serviciilor imediat dupa intrarea in vigoare a Contractului. Daca inceperea prestarii Serviciilor nu este posibila imediat dupa intrarea in vigoare a Contractului, Consultantul va notifica Autoritatea Contractanta cu privire la aceasta imposibilitate, urmand ca prestarea serviciilor sa fie suspendata corespunzator fara plata de despagubiri din partea Consultantului.
- Art. 35 Autoritatea Contractanta are dreptul sa suspende prestarea unor Servicii pe parcursul derularii Contractului, cu conditia ca termenul acestui Contract si toate termenele prevazute de acesta sa fie prelungite, cu acordul Partilor, pe perioada unei astfel de suspendari.
- Art. 36 Serviciile prestate in baza Contractului sau, daca este cazul, orice faza a acestora prevazuta sa fie terminata in perioada stabilita in Anexa nr. 3 - Metodologia, Planul de lucru, Graficul Etapelor, Termenelor si Personalul - atasata la prezentul Contract, trebuie realizate in termenul stabilit (avand ca punct de referinta data la care a inceput realizarea Serviciilor).
- Art. 37 In cazul in care Consultantul inregistreaza intarzieri datorate in exclusivitate Autoritatii Contractante sau Romtelecom sau Guvernului Romaniei, perioada de prestare a Serviciilor se va putea prelungi corespunzator, cu acordul Partilor, fara plata de daune de catre niciuna dintre Parti.
- Art. 38 Cu exceptia prevederilor clauzei de Forta Majora si in afara cazului in care Autoritatea Contractanta este de acord cu o prelungire a perioadei de prestare a Serviciilor, o intarziere in indeplinirea Contractului din culpa Consultantului da dreptul Autoritatii Contractante de a solicita penalitati acestuia potrivit prezentului Contract.

Art. 39 In cazul in care motivele de intarziere:

- (a) nu se datoreaza Consultantului; sau
- (b) se datoreaza unor circumstante neobisnuite, care survin altfel decat prin incalcarea Contractului de catre Consultant,

acesta este indreptatit sa solicite prelungirea perioadei de prestare a Serviciilor sau a oricarei faze a acestora, fara a fi obligat la plata de despagubiri.

#### Capitolul XVI - Contractanti

Art. 40 Consultantul este pe deplin raspunzator fata de Autoritatea Contractanta de indeplinirea tuturor obligatiilor asumate de acesta prin Contract, inclusiv a celor asumate de sub-consultantii sai.

Liderul Consortiului va putea sa inlocuiasca IEBA cu o alta societate de servicii de investitii financiare care sa aiba cel putin acelasi nivel de experienta si sa indeplineasca conditiile pe care societatile locale de servicii de investitii financiare au trebuit sa le indeplineasca pentru a participa la licitatia pentru alegerea consultantului in oferta locala, cu acordul Autoritatii Contractante (care nu va putea fi refuzat in mod nejustificat) in cazul in care IEBA nu isi indeplineste obligatiile prevazute in acest Contract in legatura cu Oferta Publica locala si asemenea neindeplinire determina sau este, in opinia Liderului Consortiului, de natura a determina intarzierea sau nerealizarea ofertei locale sau a oricarei etape a Ofertei Publice locale.

#### Capitolul XVII - Raspunderea contractuala (penalitati, daune)

Art. 41 Daca o Parte incalca in mod culpabil obligatiile asumate prin Contract, aceasta va despagubi cealalta Parte pana la acoperirea integrala a prejudiciilor astfel cauzate, cu respectarea Articolului 46.

Art. 42 Autoritatea Contractanta isi asuma raspunderea, in limitele obligatiilor ce-i revin in baza prezentului Contract, de a nu vatama pe Consultant si de a-l despagubi pe acesta pentru si/sau impotriva oricaror pierderi, reclamatii, pagube si/sau obligatii ca rezultat al:

- (a) caracterului incomplet si nereal al informatiilor continute in documentele prezentate in Oferta Publica sau in modificarile sau completarile la aceste documente sau al oricaror informatii transmise de catre Autoritatea Contractanta catre Consultant in scopul distribuirii acestora catre potentiali investitori, in cazul in care acestea au fost avizate in mod corespunzator de catre Autoritatea Contractanta inainte de a fi atasate sau incluse in documentele de Oferta Publica; si/sau
- (b) omisiunii cu intentie a mentionarii vreunui fapt important, de care Autoritatea Contractanta avea cunostinta ca ar putea avea ca rezultat inducerea in eroare a publicului.

Art. 43 Nici o despagubire nu va fi platita Consultantului cu privire la orice pierdere suferita de catre acesta ca urmare a dolului, culpei sau neexecutarii cu rea credinta a propriilor sale obligatii.

Art. 44 Consultantul garanteaza si va despagubi Autoritatea Contractanta impotriva oricaror pierderi, reclamatii sau prejudicii pe care Autoritatea Contractanta le-ar putea suferi, in masura in care acestea sunt rezultatul cauzelor mentionate in Articolul 43 de mai sus, datorate culpei exclusive a Consultantului.



Art. 45 Pentru neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a obligațiilor asumate, astfel cum va fi stabilit de către tribunalul arbitral desemnat conform Articolului 68 de mai jos, Partea în culpa va datora și plăti celeilalte Parti după cum urmează:

- a) pentru neindeplinirea din culpa a obligațiilor la termenele convenite în Anexa nr. 3 - Metodologia, Planul de lucru, Graficul Etapelor, Termenelor și Personalul - atașată la prezentul Contract, Consultantul va compensa Autoritatea Contractantă pentru prejudiciile cauzate de întârziere, astfel cum au fost stabilite de către un tribunal arbitral desemnat în conformitate cu Articolul 68. Partile convin că în nici un caz (i) valoarea despăgubirilor să nu depășească 10.000 Euro pentru fiecare zi de întârziere cu începere din prima zi următoare datei stabilite ca dată a scadenței pentru îndeplinirea obligațiilor respective și până la data executării acestora și (ii) valoarea totală a tuturor despăgubirilor datorate ca urmare a întârzierilor să nu depășească limita răspunderii prevăzute de Articolul 46;
- (b) pentru neonorarea facturilor la termenele convenite prin Contract, Autoritatea Contractantă va datora și plăti Consultantului penalități de 0,1% pentru fiecare zi de întârziere, calculate asupra părții neachitate din suma facturată.

Art. 46 Suma maximă a despăgubirilor la care fiecare Parte poate fi obligată în baza prezentului Contract, indiferent de natura prejudiciului, obiectul răspunderii sau temeiul invocat, nu va depăși, în mod cumulativ, Pretul Contractului.

În măsura în care Pretul Contractului nu poate fi determinat, suma maximă a despăgubirilor nu va depăși în mod cumulativ 1.000.000 (un milion) Euro.

Cu toate acestea răspunderea nu va fi limitată în cazul în care Partile dovedesc rea credință, comit – prin reprezentanții lor – infracțiuni în mod deliberat sau dau dovadă de neglijență gravă în exercitarea atribuțiilor lor.

Art. 47 Răspunderea Partilor pentru faptele culpabile săvârșite în legătură cu îndeplinirea Obiectului și Scopului prezentului Contract și pentru consecințele acestora va supraviețui încetării Contractului.

Art. 48 Dacă din culpa Autorității Contractante intervine încetarea Contractului (sau dacă Oferta Publică nu se încheie cu Succes din culpa Autorității Contractante), Autoritatea Contractantă va fi obligată să plătească Consultantului valoarea tuturor cheltuielilor efectuate de acesta în legătură cu prestarea Serviciilor conform prezentului Contract cu condiția (i) prezentării documentelor justificative ale acestor cheltuieli și (ii) ca valoarea acestor cheltuieli să nu depășească suma prevăzută la Articolul 46.

Art. 49 Partile răspund conform legislației aplicabile iar răspunderea Consultantului va fi solidară. Membrii consorțiului vor fi ținuți responsabili împreună și nu separat.

#### Capitolul XVIII - Modificarea și completarea Contractului

Art. 50 Partile convin asupra posibilității modificării sau completării clauzelor Contractului doar prin acordul lor de voință exprimat în formă scrisă, prin acte adiționale („**Acte Adiționale**”).

#### Capitolul XIX - Forta Majora

Art. 51 În sensul prezentului Contract, prin forta majora se înțelege orice eveniment imprevizibil și insurmontabil, independent de voința Partilor, apărut după intrarea în vigoare a Contractului și care împiedică Partile să execute total sau parțial obligațiile asumate („**Forta Majora**”).

Art. 52 Sunt considerate Forta Majora împrejurările ca: războaie, revoluții, incendii, inundații sau orice alte catastrofe naturale, restricții apărute ca urmare a unei carantine, embargo, calamități naturale, disfuncții majore în sistemul național de comunicații, disfuncții în sistemele

de comunicatii sau sistemele informatice ale burselor de valori, ale Consultantului sau ale altor entitati implicate in Procesul de Oferta Publica precum si alte cazuri care conduc la imposibilitatea executarii obligatiilor de catre Parti. Enumerarea cazurilor de forta majora nu este exhaustiva ci enuntiativa. Nu se considera Forta Majora un eveniment asemenea celor de mai sus, care fara a crea o imposibilitate de executare, face extrem de costisitoare executarea obligatiilor uneia din Parti.

- Art. 53 Forta Majora exonereaza de raspundere Partea care o invoca si o dovedeste, potrivit legii romane.
- Art. 54 Partea care invoca Forta Majora are obligatia de a instiinta cealalta Parte contractanta in termen de maxim 10 (zece) zile de la producerea evenimentului, si sa prezinte certificatul constatator emis de autoritatea competenta in termen de maxim 25 (douazecisicinci) de zile de la producerea evenimentului. Aceeasi obligatie revine Partii afectate si in situatia incetarii cazului de Forta Majora.
- Art. 55 Partea care nu respecta obligatia de a notifica aparitia si incetarea cazurilor de forta majora in termenul prevazut la Articolul 54, va suporta toate daunele cauzate celeilalte Parti.
- Art. 56 In cazul in care Forta Majora si/sau efectele sale dureaza mai mult de 30 (treizeci) de zile de la declansarea sa, Partile se vor intalni in termen de maxim 10 (zece) zile de la expirarea perioadei de 30 (treizeci) de zile anterior mentionate, in scopul de a conveni fie modul de derulare in continuare a Contractului, fie desfiintarea acestuia.

#### Capitolul XX - Incetarea Contractului

- Art. 57 Contractul va putea inceta:
- (i) prin expirarea duratei acestuia,
  - (ii) la data executarii tuturor obligatiilor asumate de Parti,
  - (iii) prin acordul Partilor,
  - (iv) prin reziliere,
  - (v) in cazul in care se constata existenta vreunei cauze de nulitate a acestuia,
  - (vi) daca una din Parti ajunge in incapacitate de plata sau in stare de faliment,
  - (vii) la initiativa Autoritatii Contractante, atunci cand apar modificari majore incidente in politica de privatizare a Guvernului Romaniei,
  - (viii) la initiativa Autoritatii Contractante, exprimata intr-un termen de 30 (treizeci) de zile de la aparitia unor circumstante care nu au putut fi prevazute la data incheierii Contractului si care conduc la modificarea clauzelor contractuale in asa masura incat indeplinirea acestui Contract ar fi contrara interesului public.
- Art. 58 In situatiile de incetare a Contractului prevazute la Articolul 57 pct. (vii) si (viii), Autoritatea Contractanta va plati Consultantului valoarea cheltuielilor efectuate de acesta in legatura cu prestarea Serviciilor conform prezentului Contract, sub conditia prezentarii documentelor justificative ale acestor cheltuieli.
- Art. 59 Prezentul Contract va putea fi reziliat la initiativa uneia dintre Parti, in cazul in care cealalta Parte este in culpa cu privire la neexecutarea oricareia din obligatiile sale contractuale, de natura sa puna in pericol finalizarea Contractului sau sa induca intarzierea grava a acestuia, daca Partea in culpa nu reuseste sa execute respectivele obligatii in termen de 30 (treizeci) de zile de la primirea notificarii scrise cu privire la respectiva neexecutare si in masura in care o astfel de executare este posibila.

**Capitolul XXI - Cesiunea**

Art. 60 Cesiunea prezentului Contract este interzisă.

**Capitolul XXII - Notificari**

Art. 61 În scopul prezentului Contract orice cerere, solicitare, notificare, instiintare, adresa sau comunicare poate fi făcută sau dată în mod valabil de o Parte celeilalte Parti doar în forma scrisă prin oricare din următoarele mijloace: scrisoare recomandată cu confirmare de primire, fax sau e-mail.

Art. 62 Toate notificările sau comunicările între Parti se vor efectua potrivit următoarelor coordonate:

Pentru: **Consultant**

Adresa: One Cabot Square, London E14 4QJ

În atenția: Secretarului Companiei, Credit Suisse Securities (Europe) Limited

Fax: +44 207 888 1600

Tel: +44 207 888 8888

Pentru: **Autoritatea Contractantă**

Adresa: Bdul Libertății, nr. 14, cod postal 050706, București, România

În atenția: D-lui. Zsolt Nagy

Fax: +40 21 311 41 31

Tel: +40 21 400 11 90

E-mail: office@mcti.ro

Art. 63 Orice notificare este considerată a fi recepționată în momentul confirmării transmiterii ei în cazul notificărilor transmise prin fax sau alte mijloace electronice de comunicare sau la momentul primirii ei la adresa celeilalte Parti potrivit datei confirmării de primire în cazul notificărilor expediate prin scrisoare recomandată cu confirmare de primire.

**Capitolul XXIII - Legea Aplicabilă. Solutionarea litigiilor**

Art. 64 Prezentul Contract va fi guvernat de și interpretat în conformitate cu legile române.

Art. 65 În cazul în care între Parti intervine orice diferend sau neînțelegere cu privire, dar fără a se limita la: (i) interpretarea sau îndeplinirea oricăreia din clauzele Contractului; (ii) conținutul oricărui drept stabilit contractual și executarea oricăreia din obligațiile contractuale de către oricare din Parti; (iii) orice procedură de urmat; (iv) modificarea sau rezilierea Contractului; Partile se vor întâlni și vor depune toate eforturile pentru rezolvarea oricărei astfel de neînțelegeri pe cale amiabilă.

Art. 66 Solutionarea pe cale amiabilă trebuie să se finalizeze în cel mult 30 (treizeci) de zile de la data notificării adresate în acest sens în scris de Partea interesată celeilalte Parti.

Art. 67 În cazul în care rezolvarea pe cale amiabilă nu este posibilă, respectiv în cazul în care procedură de solutionare pe cale amiabilă nu este finalizată în termenul de 30 (treizeci) de zile prevăzut de Articolul 66 de mai sus, atunci Partea interesată va supune litigiul spre solutionare arbitrajului în conformitate cu Regulile de procedură arbitrală ale Camerei Internaționale de Comerț. Locul arbitrajului va fi Paris.

- Art. 68 Tribunalul arbitral va fi alcatuit din 3 (trei) arbitri, 1 (un) arbitru numit de catre Liderul Consorțiului, 1 (un) arbitru numit de catre Autoritatea Contractanta si 1 (un) supraarbitru ales de cei doi arbitri.
- Art. 69 Sentinta arbitrala este definitiva si obligatorie pentru Parti.

#### Capitolul XXIV - Dispozitii finale

- Art. 70 Oricare si toate clauzele acestui Contract care prin natura lor produc efecte dupa incetarea acestuia, va/vor ramane in deplina vigoare pana la indeplinirea lor corespunzatoare si se vor aplica si succesorilor si mandatarilor Partilor.
- Art. 71 Obligatiile Autoritatii Contractante in baza prezentului Contract sunt de drept privat.
- Art. 72 In cazul in care orice dispozitie a prezentului Contract va fi considerata ilegala, nula, invalida sau neaplicabila, legalitatea, validitatea si aplicabilitatea celorlalte clauze contractuale nu vor fi afectate.
- Art. 73 Partile convin ca acordurile si documentele Contractului, anexate si/sau la care se face referire in acesta, sunt considerate parte integranta din prezentul Contract. Prezentul contract s-a incheiat astazi \_\_\_\_\_, la Bucuresti, in 6 (sase) exemplare originale, 3 (trei) in limba romana si 3 (trei) in limba engleza, cate un exemplar original in limba romana si in limba engleza pentru fiecare parte contractanta. In caz de discrepanta intre cele doua versiuni ale Contractului, versiunea in limba romana va prevala.

#### TERMENI DE REFERINTA

Proiect: S.C. ROMTELECOM S.A.

##### 1. INFORMATII GENERALE

1.1. Tara beneficiara: Romania

1.2. Autoritatea contractanta: Ministerul Comunicatiilor si Tehnologiei Informatiei (MCTI).

1.3. Informatii relevante despre tara:

Din 2001 in Romania au inceput ani consecutivi de crestere economica, inregistrandu-se unul din cele mai ridicate niveluri de crestere dintre statele candidate la Uniunea Europeana.

In anul 2004, Romania a inregistrat cel mai inalt ritm de crestere din Europa, si anume 8,3% - crestere a produsului intern brut. Daca in 2004 cresterea economica exceptionala a fost sustinuta de o productie agricola deosebita, care a adus un surplus de peste 2% la formarea produsului intern brut, pentru 2005 se asteapta un ritm de crestere de asemenea foarte inalt, situat intre 5,5 si 6%. Dupa o lunga perioada de inflatie foarte ridicata, in anul 2004 inflatia a ajuns la 9,4%, iar in anul 2005 tinta de inflatie este 7%. Aceasta crestere economica va continua si datorita masurilor de reforma fiscala care au fost adoptate. La inceputul anului 2005, Romania a trecut printr-o adevarata revolutie fiscala, prin introducerea cotei unice de impozitare - flat tax. Cota unica de impozitare este bazata pe reducerea impozitului pe profit de la 25 la 16% si pe reducerea impozitului pe venit de la aproximativ 40% la 16%. Aceste masuri si-au aratat deja efectele benefice, veniturile bugetului pe primele 4 luni ale anului 2005 crescand in medie cu 14%. De asemenea, prin aceste masuri companiile sunt ajutate sa se capitalizeze, sa devina mai puternice, in perspectiva aderarii la Uniunea Europeana la 1 ianuarie 2007.

Cadru legal al procesului de privatizare din Romania a fost imbunatatit in mod continuu ajungand la standarde international acceptabile privind transparenta procedurilor, tratament egal si corect pentru investitori, reprezentari si garantii uzuale pentru investitii si proprietate si obligatii de mediu. Legislatia actuala pentru privatizare consta in Ordonanta de Urgenta a Guvernului nr. 88/1997, completata, Legea nr. 137/2002, modificata si completata, Hotararea Guvernului nr. 577/2002, completata, prin care au fost aprobate Normele Metodologice pentru aplicarea acestor acte normative. Actualul cadru legal ofera flexibilitate in structurarea tranzactiilor de privatizare intr-o maniera care corespunde nevoilor specifice ale investitorilor. Exista prevederi legale specifice care permit o negociere transparenta, fara a crea obligatii a contractelor cadru si a acordurilor ce definesc tranzactia inainte de propunerea ofertelor finale.



În portofoliul Ministerului Comunicațiilor și Tehnologiei Informației se afla agenți economici ce urmează a fi privatizați sau la care se urmărește finalizarea privatizării, între care se înscrie și Societatea Comercială Romtelecom SA.

Prin HG nr. 727/2005 privind unele măsuri pentru finalizarea privatizării Societății Comerciale "Romtelecom" - S.A. s-a aprobat ca, în vederea vânzării pachetului de acțiuni deținut de Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației la această societate, Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației va beneficia de serviciile unui consultant internațional specializat.

#### 1.4. Prezentarea societății:

Societatea Comercială Romtelecom SA s-a constituit în baza dispozițiilor H.G. 673/1997 privind înființarea Societății Naționale de Telecomunicații "Romtelecom" - S.A., prin reorganizarea Regiei Autonome "Rom-Telecom".

Obiectul principal de activitate al Societății îl constituie telecomunicațiile – cod CAEN 642.

#### Prezentare generală a societății

Romtelecom este primul furnizor de servicii de telecomunicații fixe din România, furnizând întreaga gamă de servicii de voce și date, gestionând rețeaua de date, comunicații și Internet la peste 4 milioane de clienți din România. În prezent, Romtelecom asigură serviciile de telefonie pentru aproape 4 milioane de clienți locali și pentru aproape 430.000 de clienți corporativi care asigură peste 70% din cifra de afaceri a companiei.

Societatea operează sub prevederile Certificatului Standard de Furnizare a Comunicațiilor Electronice, Rețelelor și Serviciilor, emis de către ANRC sub nr. 100/1043/19.11.2003.

Începând cu anul 2003, piața telefoniei fixe din România a fost liberalizată și, până în prezent, Autoritatea Națională de Reglementare în Comunicații (ANRC) a emis licențe pentru noi operatori.

Ca urmare a licențierii noilor operatori, Romtelecom asigură servicii de interconectare a operatorilor de telefonie fixă și mobilă.

Romtelecom deține licența de numerotație nr. 13.12/01.04.2005 și mai multe licențe de frecvență astfel: 19 licențe pentru frecvențe radio-electrice, 4 licențe de frecvență (punct-multipunct).

Printre produsele și serviciile oferite de Romtelecom:

- Servicii de telefonie convențională (PSTN)
- Acces ISDN
- Sistem de voce și date cu destinație națională și internațională
- TelVerde
- Inchiriere de linii interne și internaționale

Capital social – 318.464.490 RON

Număr de acțiuni – 31.846.449 fiecare acțiune cu valoare nominală de 10 RON fiecare

Număr de angajați – 01.08.2005 - 15.039

Organizare – 7 centre operaționale regionale

#### Structura organizatorică

Romtelecom este organizată pe structura a 7 Centre regionale operaționale sub coordonarea Directoratului regional operațional.

## 2. OBIECTIVELE CONTRACTULUI

• Obiectivul general este finalizarea privatizării Romtelecom prin vânzarea cotei deținute de Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației, care se preconizează a fi efectuată prin intermediul unei oferte publice inițiale (IPO). Se anticipează ca IPO să implice o ofertă instituțională internațională de acțiuni și/sau GDR, a companiilor de listare pe o piață bursieră internațională de prestigiu și la Bursa de Valori București. În acest scop, Guvernul solicită consultanța unei bănci de investiții ("Consultantul"). Consultantul va fi selectat în funcție de calitate și costul serviciilor oferite și în conformitate cu procedurile descrise în această Cerere de ofertă.

- MCTI urmareste: (i) maximizarea valorii Romtelecom si a sumelor obtinute din vanzarea actiunilor; (ii) derularea si incheierea procesului intr-o maniera eficienta si rapida; (iii) vanzarea actiunilor catre o baza de investitori instititionali si de retail de cea mai inalta calitate; (iv) asigurarea unei evolutii pozitive a actiunilor post listare.

- In vederea realizarii obiectivelor urmarite, bancile de investitii selectate pe lista scurta se pot asocia cu desemnarea liderului si a calitatii de bookrunner si joint bookrunner.

- Consultantul va colabora cu oficiali de la Ministerul Comunicatiilor si Tehnologiei Informatiei, ca **Autoritate contractanta**. Se așteaptă, de asemenea, de la Consultant să colaboreze cu Consiliul de Administrație al Romtelecom și oficialii acesteia.

### 2.1. Obiective specifice

Consultantul va elabora posibile strategii de vanzare a pachetului de actiuni detinut de MCTI in Romtelecom, cu recomandarea strategiei optime in viziunea sa. Consultantul va face recomandările preliminare in ceea ce priveste strategia optima si structura IPO, incluzand pozitionarea, tipul si structura listarii, listarea internationala si locala, calendarul.

Obiectivul care prevaleaza este ducerea la indeplinire a finalizarii privatizarii Romtelecom (in concordanta cu strategia aprobata) si finalizarea cu succes a tranzactiei.

## 3. SCOPUL PROIECTULUI

### 3.1. Generalitati

#### 3.1.1. Descrierea proiectului

Proiectul acopera finalizarea privatizarii Romtelecom.

#### 3.1.2. Serviciile ce trebuie prestate de Consultant

##### Faza 1

#### 1.1.1. Pregatirea unei analize a Romtelecom care va cuprinde:

- Evaluarea performantei financiare si operationale a Romtelecom
- Evaluarea pozitiei competitive a Romtelecom, a perspectivelor de dezvoltare precum si a atractivitatii pentru pietele de capital internationale si din Romania
- Realizarea operatiunilor de due-diligence legal, incluzand revizuirea raportului de due-diligence juridic intocmit anterior de consultantul legal al Romtelecom, inaintea intocmirii prospectului preliminar de oferta publica
- Identificarea si analiza elementelor principale de pozitionare a Romtelecom
- Asistarea MCTI in toate operatiunile necesare in procesul de finalizare a privatizarii Romtelecom.

#### 1.1.2. Consultantul va elabora posibile strategii de vanzare a pachetului de actiuni detinut de MCTI in Romtelecom, cu recomandarea strategiei optime in viziunea sa, indicand structura IPO, pozitionarea, tipul si structura listarii, listarea internationala si locala, calendarul.

##### Faza 2

Punerea in executare a strategiei de vanzare a pachetului de actiuni detinut in Romtelecom, aprobata de Guvern, va include:

- Managementul intregului proces si coordonarea cu activitatea celorlalti consultantii ai Romtelecom
- Coordonarea calendarului de executie
- Recomandarea pretului si a alocarii Ofertei
- Coordonarea elaborarii prospectului de emisiune in concordanta cu standardele internationale si cerintele Bursei de Valori Bucuresti si ale Comisiei Nationale a Valorilor Mobiliare din Romania ("CNVM").
- Analiza valorii de piata in contextul Emisiunii
- Recomandari in ceea ce priveste structura de sindicalizare a Emisiunii
- Promovarea Emisiunii in vederea atragerii interesului investitorilor (book building)
- Campania de informare a investitorilor instititionali (road show)
- Subscrierea si distributia Emisiunii in cooperare cu sindicatul de banci

- Asistența în vederea elaborării tuturor documentelor necesare pentru listarea Emitentului pe o piață bursieră internațională și la Bursa de Valori București și susținerea acestuia în procesul de listare, în cazul finalizării cu succes a Ofertei Publice;
- Stabilizarea, în condițiile legii, ulterior listării și pentru o perioadă de maxim 30 de zile, a pretului acțiunilor pe piață, dacă va fi cazul;
- Elaborarea unor rapoarte de piață trimestriale, pentru o perioadă de un an de la data listării, care să cuprindă informații referitoare la nivelul pretului acțiunilor, lichiditate, categoriile de investitori care au cumpărat sau vândut acțiuni Romtelecom sau certificate globale de depozit („GDR”) și informații cu caracter general privind sectorul telecomunicațiilor;
- Alte servicii care sunt oferite în mod normal de liderul consorțiului (bookrunner) în contextul unei emisiuni internaționale de acțiuni.

### **3.2. Managementul de proiect**

#### **3.2.1. Partile responsabile**

##### **Autoritatea de Contractare**

Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informatiei va fi autoritatea contractantă pentru acest proiect și responsabilă pentru aspectele procedurale ale procesului de ofertare, în probleme de contractare, administrare financiară (inclusiv plăți) pentru activitățile proiectului, probleme procedurale legate de implementare și pentru implementarea tehnică a acestui proiect.

##### **Romtelecom**

Romtelecom va constitui o echipă corespondentă, cuprinzând economiști, personal specializat în contabilitate, finanțe și personal tehnic, ce va lucra în strânsă colaborare cu Consultantul.

##### **Consultantul**

Consultantul este responsabil pentru executarea la timp a proiectului și a sarcinilor de lucru stabilite în acești Termeni de Referință.

#### **3.2.2 Cooperarea dintre Autoritatea Contractantă și Consultant**

Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informatiei este împuternicit să ia toate deciziile în legătură cu acest proces de privatizare.

## **4. LOGISTICA ȘI TIMP**

### **4.1. Locația proiectului**

Proiectul se va desfășura în București la sediul MCTI, al Romtelecom, al Consultantului și în locațiile cerute de desfășurarea proiectului.

### **4.2. Data de început și perioada de execuție**

Planificarea debutului proiectului este data intrării în vigoare a Contractului și perioada de execuție va fi de 9 luni de la această dată.

## **5. CERINTE**

### **5.1. Personal**

Consultantul va forma o echipă multidisciplinară pentru a realiza o finalizare de succes a proiectului. Unul dintre Membrii-Cheie va fi disponibil pentru consultări și discuții la cererea rezonabilă a Autorității Contractante.

Se așteaptă ca echipa să petreacă o perioadă de timp la Romtelecom. Consultantul va trebui să expună un plan de lucru detaliat, precum și componenta echipei în detaliu, organizarea acesteia și modul de lucru prevăzut pentru acest proiect.

Consultantul trebuie să dispună de experți care și-au dovedit experiența pe piața de capital și în sectorul de telecomunicații. Pentru experții cu atribuții de coordonare a proiectului, Consultantul va desemna câte un suplănt pentru fiecare astfel de expert.

## 5.2. Facilitati furnizate de Consultant

Consultantul se va asigura ca expertii sai au o sustinere sau o echipa adecvata. In particular se va asigura ca exista personal administrativ, de secretariat sau traductori suficienti pentru a permite expertilor sai sa se concentreze asupra responsabilitatilor esentiale. Trebuie de asemenea sa transfere fondurile necesare pentru sustinerea activitatii subordonate acestui contract si pentru a asigura plata regulata a angajatilor.

In cazul in care Consultantul este un consortiu, aceste angajamente vor trebui sa permita o flexibilitate maxima in implementarea proiectului.

## 6. RAPOARTE

### 6.1. Cerinte de raportare

Un Raport Initial, la 6 saptamani dupa inceperea lucrului, pentru comentarii si aprobare de catre Autoritatea Contractanta, care sa includa:

- rezultatele discutiilor si investigatiilor preliminare;
- principalele probleme identificate;
- actiunile prioritare si necesitati;

Consultantul trebuie sa pregateasca si sa depuna urmatoarele Rapoarte de Sarcini:

- Raport de due diligence financiar
- Raport de evaluare a Romtelecom
- Raport privind strategiile de vanzare a cotei detinute de MCTI in Romtelecom
- Rapoarte privind ofertele publice initiale, internationala si eventual interna, care vor cuprinde:
  - Prospectele preliminare de oferte publice initiale, internationala si eventual interna;
  - Anunturile publice ale ofertelor publice initiale interna si internationala;
  - Documentele de prezentare ale Romtelecom pentru lansarea ofertelor publice initiale, internationala si eventual interna.
- Rapoarte de premarketing intern si international
- Rapoarte privind prospectele finale ale ofertelor publice initiale interna si internationala
- Rapoarte de marketing intern si international
- Raport privind incheierea ofertei publice initiale si a listarii
- Raport Final privind vanzarea tuturor actiunilor MCTI.

Rapoartele vor incorpora materiale relevante pentru sarcina respectiva. Aceste rapoarte vor fi analizate de MCTI si Consultantul trebuie sa fie pregatit sa le prezinte, daca se cere astfel.

Consultantul va trebui sa prezinte MCTI cate un sumar al fiecarui raport de sarcini. Pe langa aceste rapoarte de Sarcini, Consultantul trebuie sa pregateasca si scurte rapoarte de activitate, care prezinta progresul general al proiectului, accentuand dificultatile intalnite si detaliind orice intarziere sau schimbare a programului proiectului.

Raportul Final trebuie depus la MCTI dupa vanzarea tuturor actiunilor MCTI.

### 6.2. Depunerea si aprobarea rapoartelor

Toate rapoartele trebuie inaintate spre a probare catre MCTI, in 2 copii tiparite, plus versiunea electronica a limbii engleze si in 6 copii plus versiunea electronica in limba romana.

## 7. MONITORIZARE SI EVALUARE

### 7.1. Definirea indicatorilor

Finalizarea la timp a principalelor puncte din proiect va fi baza monitorizarii desfasurarii proiectului, care va fi negociata cu Consultantul selectat.

### 7.2. Cerinte speciale

Nu exista cerinte speciale.



**CONSIDERATII SUPLIMENTARE**

Pretul platibil de catre Autoritatea Contractanta pentru serviciile prestate de catre Consultant conform Contractului, va fi calculat in conformitate cu formula mentionata la articolul 11 din Contract si va putea fi retinut de catre platit Consultantului in conformitate cu mecanismul prevazut la articolul 13.3 din Contract

**Metodologia, planul de lucru, graficul lucrarilor, termenelor si personalul****Metodologia Propusa si Planul de Lucru****Introducere privind Oferta Publica Initiala**

CS intelege ca obiectivele cheie ale Ofertei Publice Initiale a RomTelecom sunt:

- Pregatirea, organizarea si executia cu succes a unei Oferte Secundare („IPO”);
- Maximizarea valorii RomTelecom si a sumelor obtinute din vanzarea actiunilor;
- Minimizarea costurilor tranzactiei;
- Rapiditatea si eficienta procesului de IPO;
- Plasarea actiunilor atat catre investitori instititionali si individuali de calitate;
- Mentinerea unei reputatii impecabile a Guvernului si RomTelecom;
- Sustinerea actiunilor listate ale RomTelecom ulterior procesului de IPO.

Avand in vedere Sectiunea 6. Termeni de Referinta, sub-sectiunea 3.1.2 din documentul de Cerere de Oferte, CS recomanda, in conformitate deplina cu cerintele procesului de privatizare din Romania, ca pregatirea analizei RomTelecom (*Faza 1*) sa fie facuta in paralel cu etapele de inceput ale implementarii ofertei (*Faza 2*), pentru a se realiza cel mai eficient proces si pentru a furniza cele mai bune rapoarte aferente Fazei 1. CS, impreuna cu alti consultanti, acolo unde este cazul, va pregati rapoarte oficiale pentru a fi prezentate Guvernului pentru a se respecta cerintele Fazei 1, si de asemenea va informa Guvernul, pe toata durata procesului, cu privire la progresul ofertei si ii va furniza informatii astfel incat acesta sa ia decizii oportune si in timp util privind oferta. Rapoartele includ:

- (a) Prospectele redactate in deplina cooperare cu avocatii Companiei, Anunturile Publice si Prezentarile RomTelecom;
- (b) Raportul Initial, la sase saptamani dupa demararea procesului;
- (c) Raportul privind Strategia de Vanzare, in acelasi timp cu Raportul de Analiza Juridica (raport Faza 1);
- (d) Raportul de Marketing Intern si International;
- (e) Raportul privind Structura Sindicatului, in acelasi timp cu Raportul de Analiza Juridica (raport Faza 1);
- (f) Raportul de Due Diligence Financiar si Legal, dupa ce procesul de due diligence amanuntit a fost realizat, inainte de prezentarea catre analisti sau de transmiterea unui prospect unei autoritati de reglementare (raport Faza 2);
- (g) Raportul de Evaluare a RomTelecom, aproximativ cu doua saptamani inainte de prezentarea catre analisti (raport Faza 2);
- (h) Raportul de Pre-marketing si Raportul de Prospect de Oferta, in faza de marketing odata ce procesul de pre-marketing (cunoscut sub numele de „pregatirea investitorilor”) este aproape finalizat (raport Faza 2);

- (i) Raportul privind Inchiderea Ofertei si Vanzarea Tuturor Actiunilor, in urma datei de inchidere a ofertei si a datei de decontare (raport Faza 2);
- (j) Raportul Final privind Vanzarea Tuturor Actiunilor Guvernului, dupa momentul in care optiunea de supra-alocare (cunoscuta cu numele de „greenhoe”) a fost exercitata sau in cazul in care optiunea nu a fost exercitata, dupa expirarea perioadei de exercitare a optiunii (raport Faza 2);
- (k) Rapoarte trimestriale trimise catre MCTI dupa inchiderea ofertei RomTelecom care va cuprinde performanta pretului pe actiune, comentarii cu privire la piata si informatii pe fluxul de tranzactii.

## **Metodologia Ofertei si Managementul Procesului de Lucru**

### **Metodologia IPO**

In scopul detalierii tuturor aspectelor, in cadrul capitoului Metodologia Ofertei si Planul de Lucru, se presupune ca oferta se va derula sub forma unei listari a Certificatelor Globale de Depozit („GDR”) la Londra, operatiune concomitenta cu o listare de actiuni ordinare la Bursa de Valori Bucuresti, ca punct de plecare in analiza si descrierea ofertei. Metodologia Ofertei si Planul de Lucru nu cauta sa determine o anumita structura a ofertei, si admite ca structura acesteia poate suferi modificari.

O Oferta Publica Initiala pe deplin promovata pe piata si care se bazeaza pe un document de oferta, prospectul, are trei faze cheie: o faza pregatitoare, o faza de marketing si o faza post-listare. In aceasta prezentare a procesului, CS presupune ca structura ofertei va fi discutata si se vor lua decizii cu privire la aceasta la scurt timp dupa intalnirea initiala.

Faza pregatitoare va incepe odata cu intalnirea initiala si este de obicei cea mai lunga faza a executiei. Aceasta se va finaliza probabil in patru luni si jumătate in functie de calendarul procesului de audit al situatiilor financiare aferente anului 2005 si de situatiile interimare potientiale, in functie de data listarii. Aceasta faza implica mai multe procese, multe dintre ele derulandu-se in paralel. Procesul de due diligence este realizat de catre consultanti asupra aspectelor juridice, comerciale si financiare ale companiei, care necesita un numar multiplu de sesiuni. Scopul procesului de due diligence este acela de a ajuta consultantii pentru oferta sa inteleaga modelul de afaceri si de a furniza bazele intocmirii prospectelor, astfel incat sa minimizeze riscul de litigii pentru toate partile implicate, prin descrierea exacta a afacerii si stabilirea mesajelor cheie pentru procesul de marketing. Redactarea prospectelor poate incepe la scurt timp dupa inceperea procesului due diligence si trebuie sa contina informatii financiare, o descriere a companiei si a riscurilor materiale. O prezentare pe scurt a prospectului international pentru oferta RomTelecom este prezentata ulterior in cadrul Metodologiei Ofertei si Planului de Lucru. Procesul de pregatire a opiniilor legale si a celor ale auditorilor se deruleaza in paralel cu redactarea prospectului. In plus, in acest timp, structura ofertei este finalizata, iar discutiile cu organismele de reglementare pot avea loc. Cand aceste procese de pregatire se apropie de final, se poate demara procesul de pregatire a materialelor pentru etapa de marketing.

Odata ce procesul de pregatire este intr-un stadiu avansat, procesul intra in faza de marketing, ultima etapa a acestuia fiind reprezentata de circa doua saptamani de roadshow impreuna cu echipa de management. Inainte de aceasta campanie, analistii independenti si echipele de vanzari ale consultantilor sunt implicati in procesul de informare a investitorilor timp de doua saptamani, colectand informatiile din piata cu privire la perceptia acesteia asupra avantajelor si preocuparilor existente fata de investitia in RomTelecom. Echipa de analisti a consultantilor poate de asemenea sa publice rapoarte independente de analiza,

astfel incat sa creasca perceptia asupra companiei emitente a potentialilor investitori. Feedback-ul primit in urma procesului de pregatire a investorilor (cunoscut ca pregatirea investorilor), permite consultantilor sa cunoasca nivelul la care se afla perceptia investorilor privind evaluarea si caracteristicile investitiei, si pentru a asista compania in modelarea prezentarii campaniei de roadshow astfel incat sa fie acoperite toate aspectele necesare. In plus, feedback-ul primit este utilizat in identificarea grupurilor de investitori cheie cu care echipa de management va stabili intalniri pe perioada campaniei. Ulterior va incepe campania de informare a investorilor institutionali, perioada in timpul careia echipa manageriala impreuna cu CS va avea intalniri cu investitori potentiali cheie din Romania, Europa si Statele Unite in scopul generarii cererii. In plus, pe perioada derularii etapei de marketing, fortele de vanzari ale membrilor sindicatului vor fi in dialog activ cu fiecare investitor major care poate avea un interes in oferta in scopul alegerii momentului de lansare oportun, cresterii cererii pentru oferta si a pretului ofertei. Aceasta campanie de marketing (sustinuta de prospectul intern si cel international) permite consultantilor sa sporeasca nivelul cererii si sa directioneze valoarea Romtelecom catre un nivel ridicat.

CS va asista echipa manageriala a RomTelecom in pregatirea si distribuirea prezentarilor catre investitori, prezentari care fac parte din campania de roadshow. Aceste prezentari vor fi realizate atat in cadrul intalnirilor de grup cat si in cadrul celor individuale cu investitorii. In plus, pe perioada derularii etapei de marketing, va avea loc o campanie de promovare a imaginii si de publicitate, astfel incat sa se formeze un nivel ridicat al cererii pentru investitorii individuali.

Dupa finalizarea etapei de marketing si stabilirea pretului ofertei, se demareaza etapa de alocare a actiunilor/a GDR-urilor noilor investitori si incepe etapa post-listare. In primele 30 de zile, CS va realiza stabilizarea cursului actiunilor, pentru a asigura o piata stabila si lichida. In cadrul acestui proces, o optiune de supraalocare a actiunilor/GDR-urilor (proces numit si „greenshoe”) trebuie acordata CS. O astfel de optiune este in momentul de fata o caracteristica a marii majoritati a ofertelor publice internationale de actiuni si in general reprezinta 15% din oferta de baza. Investitorii prefera ca tranzactiile sa fie structurate cu o optiune de supraalocare intrucat permite CS sa aloce pana la 115% din marimea ofertei la pretul de oferta, creand astfel o pozitie short naturala. Pe o perioada de 30 de zile ulterior ofertei, CS va putea opta sa acopere cele 15% din pozitia short luata, fie prin cumpararea actiunilor de la Guvern la pretul din oferta (exercitarea optiunii de supraalocare), fie prin cumparari post-listare in cazul in care pretul de tranzactionare al actiunilor se situeaza sub pretul ofertei, stabilizand in acest fel pretul actiunii. Aceasta „plasa de siguranta” va asigura un grad de incredere al potentialilor investitori si poate avea un efect pozitiv in procesul de evaluare. CS si IEBA vor colabora cu MCTI si CNVM pentru a dezvolta acea structura de oferta care respecta cerintele legale din Romania.

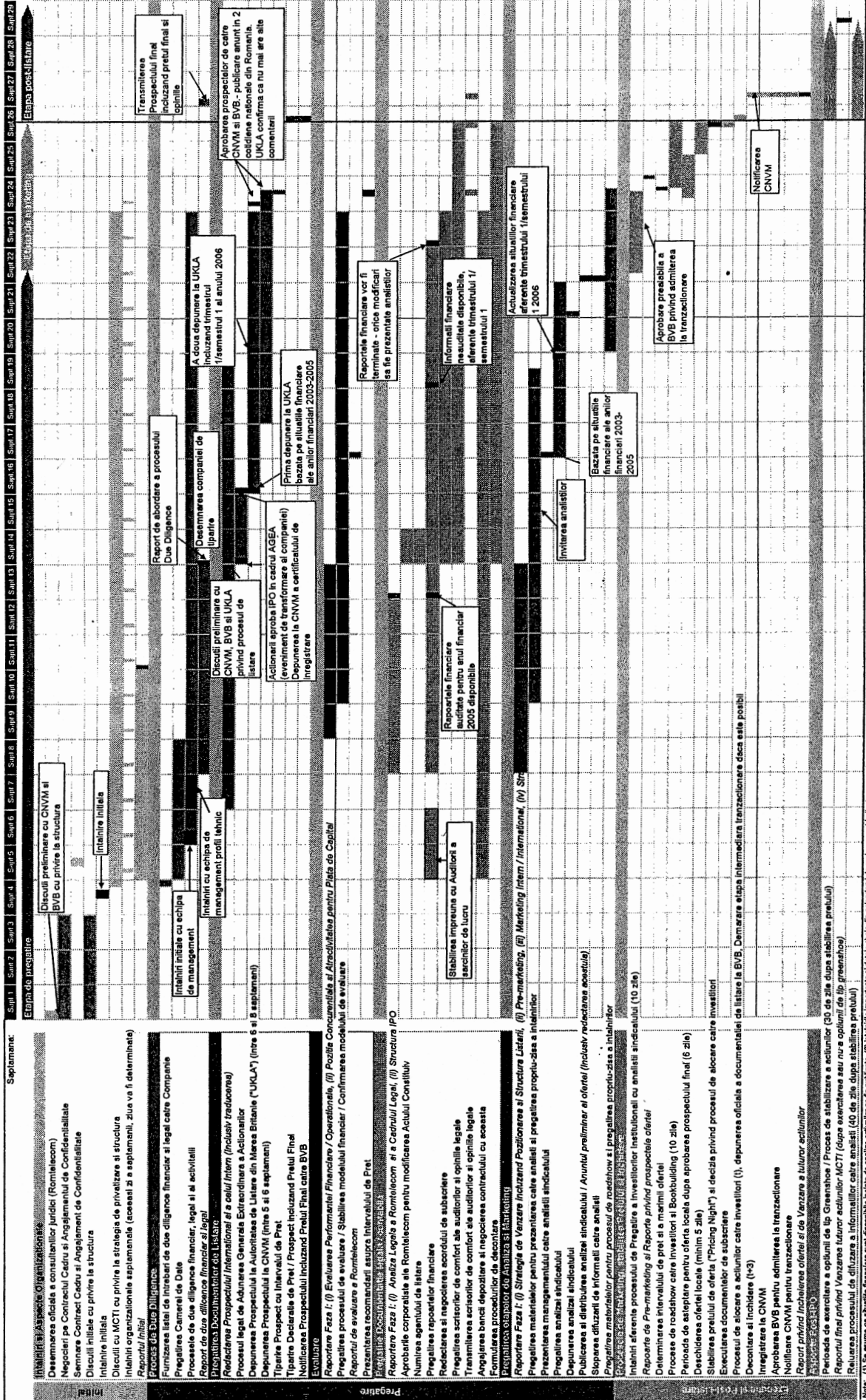
#### **Procesul de aprobare al actionarilor RomTelecom**

CS admite faptul ca nu exista nici o cerinta legala care sa reglementeze procesul de aprobare de catre actionarii RomTelecom. In situatia in care, pentru mai multa certitudine, MCTI doreste sa obtina aprobarea actionarilor, adunarea actionarilor poate fi stabilita cat de curand posibil pentru MCTI si OTE.



CALENDARUL INDICATIV IPO - LISTAREA ACTIUNILOR LA BUCURESTI SI LISTAREA GDR LA LONDRA

CREDIT SUISSE



**Septembrie:**

**Etapă de pregătire**

Discuții preliminare cu CNVM și BVB cu privire la structură

Discuții de abordare a procesului Due Diligence

Desemnarea companiei de lipsă

Primă depunere în UKLA (cerințelor de transformare și companiei) Depunerea la CNVM a certificatului de înregistrare

A doua depunere în UKLA în cadrul AGEA (cerințelor de transformare și companiei) Depunerea la CNVM a certificatului de înregistrare

Informații financiare disponibile

Raportarea financiară solicitată pentru anul financiar 2005 disponibilă

Stabilirea împreună cu Auditorii a sarcinilor de lucru

Marketing intern / internțional

Pre-marketing

**Etapă post-listare**

Transmiserea Prospectului final incluzând prețul final și opiniile

Aprobarea prospectelor de către CNVM și BVB - publicare acestor opinii

UKLA confirmă că nu mai are alte comentarii

Actualizarea situațiilor financiare referente trimestrului I semestrului I 2006

Aprobarea prezabilă a BVB privind admiterea la tranzacționare

Notificarea CNVM

**Notă:** (1) Se assume că situațiile financiare sunt disponibile înainte de analiza actiunilor și se publică. (2) Inicializări împiedicate și datele care din calendarul de mai sus sunt indicate cu căsuțe negre



## Managementul proiectului si responsabilitatile Procesului de Lucru

CS, avand rolul de Coordonator Global, va superviza si va fi implicat indeaproape in fiecare proces de lucru, din momentul in care incepe oferta pana la decontarea tranzactiei si inchiderea optiunii de supraalocare. Pentru a atinge obiectivele ofertei, procesele pe care le presupun cele trei faze ale ofertei, identificate anterior, pot fi impartite in patru etape de lucru. Echipa CS va cuprinde specialisti pentru fiecare din aceste patru etape de lucru si va fi numit cate un lider de echipa pentru fiecare din acestea. Liderii de echipa desemnati vor raporta catre managerii de proiect si vor coordona fiecare dintre aceste etape. Liderii procesului de lucru vor fi responsabili cu progresul etapelor si cu procesul de coordonare al specialistilor CS, RomTelecom, IEBA Trust, consultantii juridici, auditorii, compania de relatii publice, banca depozitara (daca este cazul), societatea de registru, compania ce va tipari documentele si oricare alti membri ai sindicatului de banci (impreuna cu CS si IEBA Trust denumiti consultantii).

Cele patru fluxuri de lucru, care vor fi analizate in amanunt intr-o alta sectiune a Metodologiei ofertei si documentului de Lucru, sunt prezentate mai jos alaturi de un rezumat a ceea ce cuprind, participantii cheie si liderii fluxurilor de lucru si managerii intregului proiect din partea CS:

- (i) Procesul de Due diligence - realizat in ceea ce priveste operatiunile, pozitia juridica, precum si conditiile financiare si performanta afacerii. Fiecare dintre CS, IEBA Trust, consultantii juridici si auditorii vor fi implicati in procesul formal de due diligence impreuna cu echipa manageriala a RomTelecom si procesul informal de due diligence asupra documentelor si in discutiile din cadrul altor intalniri cu privire la oferta.

Liderul procesului de lucru: David de Lanoy Meijer (Departament Telecomunicatii)

- (ii) Documente privind oferta si documente legale – oferta va implica crearea mai multor documente, inclusiv prospectul din Romania si cel international; prezentari catre analisti, prezentari pentru campania de roadshow si comunicate de presa ce vor fi utilizate in etapa de marketing; acordul de subscriere intre RomTelecom, Guvern si consultantii; documente intre membrii sindicatului; documente de publicitate si procedura de realizare a rapoartelor analistilor financiari; daca este utilizata structura de tip GDR, se va redacta un contract de depozitare; opinii legale din partea consultantilor juridici; opinii privind tratamentul contabil si rapoarte contabile; formulare oficiale; hotararile actionarilor RomTelecom si ale Consiliului de Administratie; acte constitutive ale RomTelecom si Memorandumuri de Asociere (i.e. statute) etc. CS, consultantii juridici, auditorii, consultantul de relatii publice (PR) si RomTelecom vor fi fiecare in parte implicati in mai multe sau toate dintre aceste documente. CS va superviza procesul pe masura ce fiecare document este finalizat.

Liderul procesului de lucru: Hasnen Varawalla (Equity Corporate Finance)

- (iii) Evaluarea de piata si evaluarea RomTelecom – CS va lucra indeaproape cu RomTelecom in scopul detalierii planului de afaceri si a strategiei aferente. CS va lua in considerare un numar de aspecte sensibile ale planului de afaceri al RomTelecom pentru a masura impactul pe care acestea il pot avea asupra evaluarii companiei. CS va analiza impreuna cu RomTelecom si Guvernul, in diferite momente ale procesului, procesele derulate in vederea evaluarii RomTelecom. In plus, pe tot parcursul procesului IPO, CS va monitoriza pietele de capital si celelalte companii similare pe care potentialii investitori le pot compara cu RomTelecom. Un raport oficial va fi pregatit de CS si va fi prezentat Guvernului si RomTelecom. Actualizarile vor fi

prezentate de către CS Guvernului și RomTelecom în anumite momente în cadrul derulării procesului de ofertă, de exemplu înainte de întâlnirea cu analiștii financiari, înainte de stabilirea intervalului de preț al ofertei și înainte de stabilirea prețului final al acesteia.

Liderul procesului de lucru: David de Lanoy Meijer (Departamentul Telecomunicații) / Nick Koemtzopoulos (Piete de Capital)

- (iv) Etapa de marketing și executarea ofertei – după finalizarea fazei pregătitoare, documentele de marketing pregătite pentru această fază, CS va conduce eforturile de marketing pentru ofertă. CS va coordona eforturile de marketing ale IEBA Trust și ale oricărui alt membru al sindicatului astfel încât etapa de pregătire a investitorilor, întâlnirile din cadrul campaniei de roadshow și echipele de vânzări să aibă un impact maxim și pentru a crește nivelul cererii pentru ofertă.

Liderul procesului de lucru: Nick Koemtzopoulos (Piete de Capital)

### **Pregătirea inițială**

Înainte de întâlnirea inițială cu privire la ofertă, există o serie de pregătiri de început ce sunt îndeplinite de către CS și RomTelecom. Înainte de numirea oficială a unui consultant financiar, RomTelecom trebuie să aibă în vedere numirea unui director executiv care va fi abilitat și autorizat să acționeze ca și coordonator de proiect în cadrul RomTelecom, care va fi primul contact cu consultantul financiar ce va fi desemnat. Cât de curând posibil, înainte de începutul primei întâlniri, RomTelecom trebuie să înceapă pregătirea unei camere de date care va conține toate materialele legale, documentația comercială și care reglementează întreaga afacere. CS va fi încântată să furnizeze la cerere către RomTelecom lista inițială a documentelor ce sunt necesare pentru această cameră de date (care poate fi suplimentată ulterior de consultantul juridic al emitentului și al consultantilor de ofertă). Mai mult, RomTelecom va trebui să înceapă pregătirea prezentărilor cu echipa de management în scopul furnizării acestora întregului grup de consultanți implicați imediat după întâlnirea inițială. Din nou, CS este încântată să ofere la cerere exemple de asemenea prezentări sau îndrumări cu privire la conținutul acestora. Pe perioada negocierilor cu privire la contractul de consultanță, CS va pregăti o prezentare pentru întâlnirea inițială. Această prezentare va acționa ca o introducere a tuturor părților implicate în procesul de IPO și stabilește planul de lucru și calendarul ofertei, distribuind responsabilitățile de lucru pentru întregul grup de consultanți.

### **Diligence, Documentație legală și redactarea Prospectului**

#### **Procesul de Due Diligence**

Procesul de due diligence constituie o parte esențială a pregătirii ofertei RomTelecom. Procesul de due diligence are două funcții cheie: din punct de vedere practic informează echipa de ofertă despre Companie și da posibilitatea CS și consultantului juridic al RomTelecom să înceapă redactarea prospectelor și, din punct de vedere legal, permite CS și consultantilor săi juridici să armonizeze propriile cerințe pentru procesul de due diligence. Acest proces este foarte important și va solicita participarea echipei manageriale a Companiei, inclusiv managerii de departamente.

Procesul de due diligence va fi îndeplinit în scopul colectării de fapte și informații privind operațiunile Companiei, performanțele financiare istorice, planul de afaceri și bugetele, mediul competitiv, mediul legal și de reglementare, structura organizatorică, experiența echipei manageriale și alte informații relevante. CS va transforma faptele și informațiile din procesul

de due diligence pentru a le cristaliza in teme cheie pentru oferta publica RomTelecom. Procesul de due diligence va constitui de asemenea baza pentru dezvoltarea proiectiilor financiare si a evaluarii companiei.

#### **Planificare**

Avand constituita intreaga echipa de lucru pentru a se intalni cu echipa manageriala in cadrul intalnirii initiale, CS va propune sa aiba loc imediat dupa aceea o sesiune de due diligence la nivelul managerilor. Aceasta sesiune de due diligence se adreseaza managerilor principali ai Companiei (Director General, Director Financiar, Director Operational etc.) care pot furniza o prezentare de ansamblu asupra Companiei, incluzand punctele tari ale Companiei si strategia acesteia. In ziua urmatoare, echipa de lucru pentru oferta ar dori sa se intalneasca cu sefii de departamente: retea, vanzari si marketing, finante si buget, juridic si alte departamente, dupa cum se va considera potrivit. Aceste intalniri vor oferi o baza in urmatoarea saptamana pentru consultantii de oferta si avocati sa demareze lucrarile privind structura prospectelor si sa formuleze intrebari sau sa initieze alte procese de due diligence. CS va propune sustinerea unui numar suplimentar de sesiuni de due diligence cu sefii de departamente pentru cateva zile.

Dupa desfasurarea a doua seturi de intalniri oficiale pentru procesul de due diligence, acesta va deveni apoi informal pe perioada intalnirilor ulterioare cu echipa manageriala si cea departamentala a Companiei cum ar fi in cadrul sesiunilor de redactare a prospectelor si la intalnirile privind detalierea modelului de afaceri si de evaluare a companiei pe masura ce progresa procesul de pregatire a ofertei.

#### **Participanti**

CS (echipele grupului de Telecomunicatii, Piete Emergente, Piete de Capital Sectorul Actiunilor), IEBA Trust, echipa manageriala si cea departamentala a RomTelecom, auditorii companiei, consultantul sau juridic, consultantii juridici ai consultantilor de oferta (CS) si reprezentantii potentiali ai Guvernului.

Echipele CS din cadrul Grupului Media si Telecomunicatii conduse de David de Lanoy Meijer, ca si din echipa de Equity Corporate Finance condusa de Hasnen Varawalla, vor raspunde de realizarea procesului due diligence financiar. Acestia vor avea responsabilitatea asigurarii ca prezentarea ofertei RomTelecom este definitivata si optimizata pentru investitori.

#### **Abordare**

In baza mandatului primit din partea Guvernului, CS va pregati agende de intalniri pentru sesiunile de due diligence si va lucra cu echipa manageriala a RomTelecom cu scopul evidentierii subiectelor, informatiilor si documentatiei necesare pentru prezentarile initiale de due diligence privind managementul. CS va fi incantat sa furnizeze la cerere o lista preliminara a astfel de subiecte ca punct de inceput al procesului efectiv de due diligence. CS recomanda de asemenea pregatirea imediata a camerei de date a RomTelecom, al carei continut se poate baza pentru inceput pe lista recomandata pentru procesul de due diligence si care va fi imbunatatita dupa participarea tuturor partilor, inclusiv consultantii juridici. In completare, CS recomanda numirea de catre RomTelecom a unei persoane, din cadrul echipei sale de management, cu responsabilitate deplina pentru coordonarea procesului de due diligence si pentru a asigura interactiunea eficienta si fluxul de informatie dintre echipa manageriala si consultantii. Acesta persoana trebuie sa aiba profunde abilitati de comunicare (vorbitor de limba engleza) si sa fie imputernicit de catre Directorul General sa stabileasca intalniri cu fiecare departament si sa obtina informatii de la acestea in termenii stabiliti.



### Documentatia legala

Principalele documente care guverneaza oferta sunt descrise mai jos:

*Prospectul intern si cel international:* Prospectele sunt documentele ce furnizeaza toate informatiile pe baza carora investitorii pot lua decizia de investitie. Prospectele trebuie sa contina toate informatiile privind RomTelecom pentru a da posibilitatea investitorilor sa evalueze valorile mobiliare oferite si nu trebuie sa contina declaratii false, omisiuni sau declaratii care sa induca in eroare. In timp ce CS si consultantii juridici vor fi implicati in pregatirea propriu-zisa a prospectelor, RomTelecom este responsabila din punct de vedere legal pentru acestea, si astfel, echipa manageriala a RomTelecom si consultantul sau juridic sunt de asemenea implicati in redactarea acestor documente. Companiei RomTelecom si Guvernului, in calitate de vanzator, li se va cere furnizarea de reprezentari si garantii cu privire la acuratetea si caracterul complet al informatiilor din cadrul documentului (vezi "Acordul de Subscriere" de mai jos). CS va supraveghea de asemenea procesul de due diligence care este in mod obisnuit o cercetare cu scopul de a stabili faptul ca informatia din prospecte este completa.

Deoarece prospectele au un caracter esential si iau cel mai mult timp in pregatirea unui IPO, sunt analizate mai detaliat intr-o sub-sectiune separata de mai jos.

*Acordul de subscriere:* Acordul de subscriere statueaza intelegerea contractuala dintre consultantii, RomTelecom si Guvern. Acesta este semnat in noaptea stabilirii nivelului pretului, in momentul in care procesele de roadshow si book-building se incheie, i.e. perioada de oferta.

In cadrul acordului de subscriere, consultantii accepta sa gaseasca cumparatori la un anumit pret, agreeat între consultantii, Guvern si RomTelecom, pentru actiunile si certificatele globale de depozit (GDR), sau in cazul unei nereusite, sa cumpere ei insisi, la data inchiderii, actiunile si certificatele globale de depozit puse in vanzare de catre Guvern. RomTelecom, prin intermediul acestui acord, va furniza anumite reprezentari si garantii, cu privire la continutul prospectelor, afacerea RomTelecom si in cazul anumitor subiecte, asa cum cer legile valorilor mobiliare din Statele Unite, in cazul in care se intentioneaza realizarea unui plasament de certificate globale de depozit catre investitori americani.

Reprezentarile si garantiile cerute din partea RomTelecom pot fi grupate in linii mari in trei categorii:

- In legatura cu prospectele: Prospectele sunt „documentele transparente”, pe baza carora investitorii iau decizia de a cumpara actiuni in cadrul ofertei. Respectand informatiile cu privire la Companie si furnizate de aceasta, consultantii primesc reprezentarea pe care piata o va astepta din partea RomTelecom, conform careia informatia din cadrul prospectelor este exacta, completa si nu induce in eroare.
- In legatura cu compania si afacerea: Acest grup de reprezentari are in vedere aprobarile legale ce permit desfasurarea operatiunilor de zi cu zi ale RomTelecom, precum si cele necesare oricarei actiuni ale companiei in legatura sau asociate ofertei.
- Cadrul legal al Statelor Unite: Daca sunt oferite certificate globale de depozit in Statele Unite (prin exceptiile din Regulamentul 144A al Actului Valorilor Mobiliare al Statelor Unite) si in afara Statelor Unite (potrivit Regulamentului S din Actul Valorilor Mobiliare al Statelor Unite) exista anumite reprezentari standard care sa fie furnizate in baza legii Valorilor Mobiliare din Statele Unite.



În plus, Guvernul va trebui de asemenea să furnizeze anumite reprezentări și garanții consultantilor în privința acelor aspecte referitoare la validitatea acțiunilor aflate în vânzare, autorizațiile corespunzătoare, absența oricărei informații private și subiect al anumitor limitări cu privire la informațiile din conținutul prospectelor.

În plus, acordul de consultanță tratează, de asemenea, un număr de alte aspecte incluzând restricții cu privire la vânzarea ulterioară (atât pentru RomTelecom, cât și pentru orice pachet ramas în deținerea Guvernului), finalizare, forța majoră, taxe și cheltuieli, restricții la vânzare, legea guvernantă a contractului, etc.

*Restricții:* În particular, restricțiile sunt de primă importanță în etapa de marketing a ofertei. Când investitorii cumpără acțiuni în cadrul ofertei, ei vor solicita reasigurări ca nu vor avea loc vânzări imediat după IPO. În absența unei restricții, anumiți investitori nu vor fi încurajați să achiziționeze acțiuni în cadrul ofertei, în timp ce alții vor reduce valoarea așteptată cu un anumit procent. Perioadele de restricții potrivite vor necesita a fi determinate de către Guvern, RomTelecom, OTE și managementul companiei. Decizia finală cu privire la restricții va fi luată de fiecare parte în consultare cu CS, care va furniza informații cu privire la reacția probabilă a pieței în condițiile perioadei de restricție propuse.

*Opinii legale:* Consultatul trebuie să primească o serie de opinii legale de la consultantul juridic al Companiei, al Guvernului (dacă este cazul) și de la consultantii juridici ai membrilor sindicatului, sub incidența legislației din România și cea internațională (uzual Marea Britanie și Statele Unite). Dat fiind faptul că certificatele globale de depozit pot fi de asemenea oferite în Statele Unite prin Regulamentul 144A, există anumite opinii ce trebuie oferite pe baza legii Valorilor Mobiliare din Statele Unite. În principal, prevederile legale includ:

- Opinia legală cu privire la Regulamentul 10b-5 din Statele Unite, atât din partea consultantului juridic pe dreptul Statelor Unite al RomTelecom cât și din partea consultantilor juridici pe dreptul Statelor Unite ai membrilor sindicatului. Aceasta este o prevedere a legii Valorilor Mobiliare din Statele Unite în legătură cu transparența conținutului prospectului internațional și care prevede faptul că, conținutul este corect, exact și nu omite nici un fapt material necesar care să facă declarațiile ca fiind eronate
- Alte opinii legale: Furnizate atât de către consultantul juridic pe dreptul Statelor Unite al RomTelecom, cât și din partea consultantilor juridici pe dreptul Statelor Unite ai membrilor sindicatului. Printre altele, aceste opinii acoperă aspecte diferite ale legii Valorilor Mobiliare din Statele Unite, în special (i) lipsa obligației de a înregistra valorilor mobiliare vandute la Comisia de Valori Mobiliare din Statele Unite, (ii) existența excepției privind înregistrarea (Regulamentul 144A este avut în vedere în această situație), (iii) existența unei clauze de protecție conform Regulamentului S pentru vânzarea acțiunilor în afara Statelor Unite, etc.
- Opinii legale conform legislației din România: Oferite de consultantul juridic român, asemenea prevederi acoperă printre altele aspecte legislative din România în ceea ce privește prospectele, emiterea validă a valorilor mobiliare, titlul, validitatea permiselor și licențelor, aplicabilitatea și executia valabilă a diferitelor acorduri de către toate părțile. Consultantii juridici români ai consultantilor ofertei și cel al Companiei trebuie să emită opinia legală cu privire la obligativitatea reprezentărilor și garanțiilor oferite de RomTelecom și Guvern în cadrul acordului de subscriere.

- In functie de legea guvernanta a acordului de subscriere si de alte documente, poate fi nevoie si de o opinie conform legii engleze in ceea ce priveste validitatea si aplicabilitatea acestor acorduri.

*Opiniile Auditorului si scrisorile de confort privind rapoartele contabile:* Declaratiile financiare incluse in prospecte sunt acoperite de opinia auditorilor RomTelecom (in general, orice situatie financiara neauditata utilizata in prospecte face obiectul unei revizuri de catre auditori). In plus, auditorii ofera de asemenea o forma a scrisorii de confort adresata consultantilor si echipei de management a RomTelecom asa cum apare in standardele contabile (SAS72), care trebuie, printre altele, (i) sa confirme rolul lor ca auditori independenti, (ii) sa furnizeze asigurarea negativa privind orice modificare materiala sub aspecte financiare cheie de la data ultimului audit (sau revizuire) a situatiilor financiare ale RomTelecom si (iii) sa certifice ca informatiile financiare continute in prospecte au fost preluate cu exactitate din situatiile contabile ale Companiei.

### **Redactarea prospectului romanesc si a prospectului international**

Prospectul este cel mai important document in cadrul unei oferte. Cadrul legal solicita ca in cazul unei oferte publice sa se furnizeze toate informatiile pe care le-ar putea solicita un potential investitor in scopul luarii unei decizii de investitie. Un prospect indeplineste doua functii utile din punctul de vedere al unui emitent, document de marketing in scopul informarii potentialilor investitori cu privire la Companie si strategia acesteia si permite Companiei sa dezvaluie factorii de risc care actioneaza ca protectie impotriva litigiilor in cazul care pretul actiunilor cunoaste scaderi ulterior ofertei, iar investitorii pot pretinde lipsa unor informatii.

Doua prospecte vor fi necesare si aprobate de institutiile oficiale pentru listarea actiunilor la Bursa de Valori Bucuresti - prospect in limba romana („**Prospectul Intern**”) verificat de CNVM, iar pentru o listare a certificatelor globale de depozit la London Stock Exchange - prospect international („**Prospectul**”) verificat de Autoritatea de Listare din Marea Britanie. Aceste doua prospecte vor fi in stransa corelatie, iar CS va oferi asistenta in pregatirea in primul rand a Prospectului si in momentul cand este aproape finalizat, acesta va fi tradus in limba romana si adaptat la cerintele CNVM.

### **Planificare**

Pregatirea Prospectului va incepe dupa intalnirile initiale de due diligence si se va desfasura in paralel cu multe dintre fluxurile de lucru, cum ar fi structurarea modelului de afaceri si evaluarea pietei. O prezentare preliminara pe scurt va fi formulata intre CS si consultantul juridic al Emitentului, astfel incat continutul preliminar al Prospectului sa poata fi intocmit in mod independent de catre Companie pentru a realiza ulterior impreuna un prim draft al acestuia. In momentul in care continutul preliminar incepe sa capete forma, si un prim draft incepe sa prinda contur, consultantul Emitentului va revizui continutul mai intai impreuna cu Compania (primul punct de contact va fi cu persoana special desemnata din partea RomTelecom) inainte de organizarea sesiunii de redactare a Prospectului impreuna cu CS si consultantii sai juridici.

Sesiunile de redactare vor continua cu fiecare etapa a Prospectului pana ce se apropie de forma finala. Perioadele de revizuire a Prospectului si a Prospectului Intern se vor derula pe o perioada de 7 saptamani cu mai multe runde de comentarii in scopul unor reaprobări, ce se vor finaliza cu aprobarea celor doua prospecte, iar acestea pot fi folosite in cadrul etapei de marketing. CS si IEBA Trust vor asigura legatura cu Autoritatea de Listare din Marea Britanie si respectiv CNVM.

### Abordarea cadrului legal

CS si IEBA Trust cunosc cadrul legislativ al pietei de valori mobiliare din Romania, al actelor emise de CNVM si al celor emise de Bursa de Valori Bucuresti. CS impreuna cu IEBA Trust si consultantul juridic local, vor mentine un dialog activ cu CNVM si cu Bursa de Valori Bucuresti si vor fi responsabili pentru derularea procesului legislativ in legatura cu oferta. Potentialele probleme ale ofertei vor fi prezentate catre RomTelecom si catre Guvern, astfel incat sa fie solutionate in cel mai scurt timp posibil. CS va fi responsabil de supravegherea redactarii unui raport cu privire la Cadrul Legal din Romania ce reglementeaza oferta, raport care va contine potentiale recomandari pentru dezvoltarea legislatiei pietei de capital din Romania.

Avand in vedere listarea certificatelor globale de depozit la Londra, CS va lucra indeaproape cu Autoritatea de Listare din Marea Britanie cu privire la aspectele internationale. Cu privire la noua Directiva a Uniunii Europene privind Prospectele de oferta („EU PD”) care a fost implementata in Uniunea Europeana incepand cu 1 iulie 2005.

### Participanti

CS (echipele grupului de Telecomunicatii, Piete Emergente, Piete de Capital Sectorul Actiunilor), consultantii juridici ai consultantilor, echipa manageriala a RomTelecom, auditorii si acolo unde este cazul, reprezentantii Guvernului.

### Abordare

Pentru a atinge scopurile ofertei, CS impreuna cu consultantii juridici ai RomTelecom si ai membrilor sindicatului vor pregati urmatoarele documente de oferta:

- Un prospect intern („**Prospectul Intern**”) cu privire la procesul de listare a actiunilor RomTelecom si oferta de actiuni catre investitorii institutionali si de retail din Romania. Constitutul Prospectului Intern va fi in conformitate cu toate cerintele legale, redactat in limba romana si va contine un rezumat al prospectului international si totodata situatia financiara pentru ultimele trei exercitii financiare.
- Intrucat cadrul legal din Romania necesita ca anumite informatii sa fie mentionate in cadrul Prospectului, unele informatii din cadrul Prospectului intern ar putea sa nu se regaseasca in cel international. In acord cu legislatia din Romania, prospectul va contine un minim de cerinte, iar un exemplu al modului in care principalele sectiuni ale Prospectului local se pot prezenta, este urmatorul:

### Cuprins prospect intern

#### I. FISA DE PREZENTARE A EMITENTULUI

1. Persoane responsabile
2. Auditori financiari
3. Informatii financiare selectate
4. Factori de risc
5. Informatii despre Emitent
6. Privire generala asupra activitatii Emitentului
7. Structura organizatorica
8. Proprietati imobiliare, utilaje si instalatii
9. Privire generala asupra situatiei financiare si activitatii de exploatare
10. Sursele de capital ale Emitentului

15. Remuneratii si beneficii
16. Informatii privind consiliul de administratie
17. Angajatii Emitentului
18. Actionari semnificativi
19. Tranzactii cu persoane implicate
20. Informatii financiare privind activele si pasivele Emitentului, pozitia lui financiara, precum si contul de profituri si pierderi
21. Informatii suplimentare
22. Contracte importante
23. Informatii privind persoanele terte

#### II. OFERTA

1. Persoane responsabile
2. Factori de risc
3. Informatii cheie
4. Informatii privind valorile mobiliare oferite sau propuse a fi admise la tranzactionare pe o piata reglementata
5. Oferta internationala: GDR
6. Termenii si conditiile ofertei
7. Admiterea la tranzactionare pe o piata reglementata
8. Ofertantul
9. Cheltuielile aferente

11. Politica de cercetare si dezvoltare a Emitentului, patente si licente	si orice declaratii ale expertilor sau declaratii ale oricaror interese	emisiunii/ofertei
12. Informatii privind evolutiile inregistrate	24. Documente puse la dispozitia investitorilor	10. Diluarea detinerilor de actiuni
13. Previziunile privind profitul Emitentului	25. Informatii cu privire la participatiile Emitentului	11. Informatii aditionale
14. Organele administrative, de conducere si supraveghere ale Emitentului		

- Un prospect international („**Prospectul**”) cu privire la procesul de oferta de certificate globale de depozit ale Companiei catre Investitorii Institutionali Internationali. Documentul va fi redactat in concordanta cu regulamentele Autoritatii de Listare din Marea Britane, presupunand o listare la Londra, si va contine o descriere a tranzactiei, a factorilor de risc, a afacerii, sumarul informatiilor financiare si operationale („**OFR**”) si prezentarea rezultatelor financiare pe perioada 2003 – 2005, auditate in conformitate cu IFRS. Unele informatii din cadrul Prospectului International ar putea sa nu se regaseasca in cel intern.

Un exemplu à modului in care principalele sectiuni ale prospectului pot arata este dupa cum urmeaza:

#### Cuprins prospect international

(i)	Rezumat	(x)	Descrierea afacerii	(xvii)	Politica de Schimb GDR/actiuni
(ii)	Factori de risc	(xi)	Mediu legal		
(iii)	Politica de Divident	(xii)	Management	(xviii)	Taxare
(iv)	Utilizarea sumelor obtinute in cadrul ofertei	(xiii)	Actionari semnificativi si procesul de vanzare a actiunilor detinute de actionari	(xix)	Plasarea actiunilor
(v)	Rate de schimb			(xx)	Reglementarea drepturilor si obligatiilor civile
(vi)	Informatii de piata	(xiv)	Descrierea Actiunilor	(xxi)	Validitatea valorilor mobiliare
(vii)	Capitalizare	(xv)	Descrierea certificatelor globale de depozit	(xxii)	Restrictii de Transfer
(viii)	Informatii Financiare Consolidate si date statistice selectate	(xvi)	Tranzactionarea valorilor mobiliare in Romania	(xxiii)	Contabili independenti
(ix)	Sumar informatii financiare si operationale			(xxiv)	Index Raportari Financiare

#### Planul de Afaceri si Evaluarea RomTelecom

La finalizarea rapoartelor aferente Fazei 1 si a evaluarii initiale a pietei de telecomunicatii, CS, echipa manageriala si cea a departamentului financiar din cadrul RomTelecom vor realiza o examinare minutioasa a planului de afaceri al RomTelecom in vederea perfectarii unui scenariu managerial realist, luand in considerare perspectivele pe termen lung ale companiilor similare din regiune. CS va analiza un numar de variabile incluse in planul de afaceri, caracterizate printr-o senzitivitate ridicata la diferiti factori, astfel incat efectul acestora asupra evaluarii sa poata fi cuantificat. CS va demara discutii cu reprezentantii Guvernului si cei ai RomTelecom in privinta evaluarii, prezentand punctele noastre de vedere bazate pe metodele de determinare a valorii de piata si a celei intrinseci. Totusi, situatia pietei la momentul ofertei publice initiale va constitui factorul de baza care va determina valoarea



totala a ofertei publice initiale a RomTelecom, acest proces intern de evaluare fiind un element instructiv atat pentru Guvern, pentru RomTelecom si pentru echipa de consultanti implicata in cadrul ofertei publice initiale cu privire la nivelul ce poate fi atins, cat si in pregatirea investitorilor pe parcursul derularii campaniei de marketing. O evaluare initiala cu caracter orientativ cu privire la asteptarile CS privind rezultatele procesului de evaluare din perspectiva desfasurarii unei oferte publice initiale este prezentata in Sectiunea 4 a prezentei oferte.

### **Planificare**

Fluxul de lucru pentru planul de afaceri si procesul de evaluare va fi demarat in Faza 1 cu operatiunea de due diligence asupra performantelor financiare si operationale ale RomTelecom si va continua pana cand previziunile financiare ale RomTelecom sunt aprobate. Draftul previziunilor financiare va fi disponibil spre revizuire in primul semestru al anului 2006 pentru a permite inceperea in detaliu a procesului de evaluare si emiterea, din timp, a unei aprecieri privind previziunile (un parametru important din procesul de evaluare) de catre RomTelecom. Un raport oficial de Evaluare Financiara a RomTelecom va fi pregatit si inaintat Guvernului si reprezentantilor RomTelecom cu aproximativ doua saptamani anterior prezentarii pentru analisti.

### **Participanti**

CS (echipa pentru telecomunicatii, echipa pentru piata de capital, sectorul actiunilor), conducerea si echipa departamentului financiar al RomTelecom, precum si auditorii unde este cazul.

### **Abordarea Planului de Afaceri al RomTelecom**

CS va colabora cu RomTelecom in vederea definitivarii unor previziuni financiare riguroase si a modelului de afaceri al RomTelecom pe o perioada de mai multi ani. Mai multe scenarii vor fi pregatite (Scenariul managerial, Scenariul in caz de scadere a pietei) in vederea analizei impactului diferitilor factori asupra scenariilor, dar si a modificarii unor ipoteze. Previziunile financiare rezultate in cadrul acestor scenarii vor constitui baza evaluarii financiare a RomTelecom de catre CS.

### **Abordarea Evaluarii pentru Oferta Publica Initiala a RomTelecom**

CS va realiza un proces de evaluare pentru a determina distributia valorii de piata a RomTelecom (ex: estimarea valorii de piata a actiunilor ulterior ofertei publice initiale). Intervalul de valoare rezultat in urma evaluarii, ajustat cu un discount caracteristic ofertelor publice initiale, va servi drept fundament pentru CS, Guvern si pentru RomTelecom estimarea nivelului de pret din cadrul ofertei.

Pentru a obtine intervalul de valoare rezultat in urma evaluarii, CS va urmari 5 pasi importanti pe parcursul carora va analiza performantele istorice financiare si operationale ale RomTelecom, va realiza o analiza comparativa a RomTelecom cu alte companii similare din sector, va evalua piata ofertelor publice si mediul de piata al fuziunilor si achizitiilor, va selecta cele mai potrivite metode de evaluare si va sintetiza toti pasii precedenti intr-o evaluare finala.

Pentru a obtine o valoare optima in urma procesului de evaluare a RomTelecom, CS se va concentra pe comparatii cantitative intre RomTelecom si alti operatori importanti de telefonie fixa ce activeaza atat de pe pietele emergente cat si in economiile in dezvoltare. CS va incerca sa accentueze profilul specific de crestere al RomTelecom (in contrast cu multi alti operatori), marje financiare ridicate (peste media din sectorul european de telecomunicatii), un bilant contabil echilibrat si capacitatea de a genera fluxuri de numerar. Selectarea companiilor similare pentru comparatie cu RomTelecom va ilustra, intr-o anumita masura, strategia de distributie – CS are convingerea ca realizarea analizei comparative, atat cu companii mai bine cotate si cu un profil operational mai puternic (concurenta scazuta), cat si

cu companii mai slab cotate si cu un profil operational scazut (concurenta mai mare) se va dovedi a fi eficienta, dat fiind potentialul de distributie globala a actiunilor RomTelecom atat in Europa/Statele Unite ale Americii, cat si regional.

O schema a abordarii planului de afaceri este prezentata in cele ce urmeaza:

Metodologie	Argumente
Multipli pentru comparatie	<p>EV / EBITDA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Metoda comparatiei prin multipli este cea mai utilizata pentru realizarea de comparatii intre valoarea diferitelor oportunitati de investitii</li> <li>▪ Traditional EBITDA, ca expresie aproximativa a valorii a fluxului de numerar, este cel mai frecvent utilizat criteriu in evaluarea companiilor din sectorul telecomunicatiilor</li> </ul>
	<p>EV / EBITDA - Cheltuieli de capital</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Multiplul bazat pe (EBITDA-Capex) ia in considerare investitiile si este expresia aproximativa a generarii fluxului de numerar disponibil. Utilizarea multiplicatorului este o masura mai relevanta in cazul unor cheltuieli de capital ridicate in urmatoorii 2-3 ani</li> </ul>
	<p>FCF Yield</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ "Randamentul EFCF" este un multiplu utilizat de investitorii din sectorul telecomunicatiilor, mai ales in cazul operatorilor aflati in etapa de maturitate a activitatii lor. Se calculeaza ca raport intre fluxul de numerar disponibil (CFD) si valoarea de piata a capitalurilor proprii, ajustand rata fluxului de numerar cu politica de indatorare a firmei, exprimata prin valoarea levierului</li> </ul>
	<p>P / E</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ P/E este un multiplu aplicat profitului, fiind utilizat de investitori pentru a estima valoarea capitalurilor proprii si de a realiza comparatii intre pietele din aceeasi zona geografica si tari care au o politica fiscala si contabila consecventa</li> </ul>
DCF	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Cea mai riguroasa abordare din punct de vedere teoretic – evaluare teoretica ce va ingloba profilul pe termen lung al fluxului de numerar al Romtelecom</li> <li>▶ Asigura o masura viabila a valorii intrinseci a actiunii in cazul unei corectitudini rezonabile a performantelor financiare viitoare, deoarece evaluarea DCF se bazeaza pe previziuni financiare pentru urmatoorii 10 ani</li> <li>▶ Valoarea obtinuta in urma acestei metode de evaluare este sensibila la modificari ale ipotezelor privind cresterea veniturilor, marja asupra EBITDA, cheltuielile de capital, costul capitalului, rata de crestere perpetua, etc.</li> </ul>
Realizarea de comparatii cu tranzactii precedente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Analiza valorilor tranzactiilor precedente pentru companii comparabile, folosind in principal multiplul EV/EBITDA atat estimat cat si calculat baze istorice</li> <li>▶ O valoare viabila poate rezulta si din comparatia cu valoarea stabilita in tranzactiile anterioare cu companii comparabile in masura in care acestea sunt usor de identificat si preturile de tranzactie curente nu sunt volatile</li> </ul>

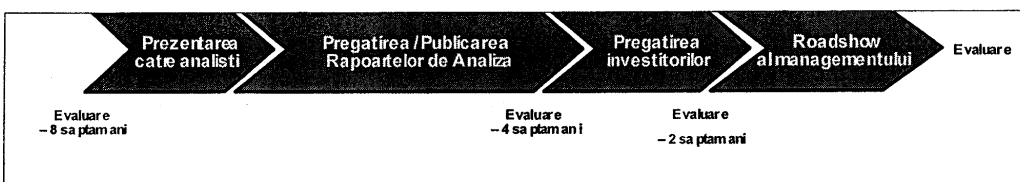
Intervalul preliminar de valoare rezultat in evaluarii financiare a RomTelecom se va axa pe analiza rezultatelor metodelor descrise mai sus. CS va sintetiza rezultatele analizei comparative cu companiile referinta alese, mediul actual de tranzactionare in sectorul telecomunicatii si rezultatele diverselor metode de evaluare pentru a obtine astfel un interval real de valoare pentru RomTelecom.

### Marketingul si Realizarea Ofertei

Cheia unei oferte publice initiale de succes este realizarea unei campanii de marketing unitare. Un plan de marketing bine pus la punct poate fi folosit pentru a creste perceptia asupra RomTelecom si asupra ofertei, pentru a testa nivelurile de valoare pe piata si de a modifica perceptia pietei asupra RomTelecom in sensul cresterii valorii companiei. Echipa manageriala a RomTelecom va reprezenta elementul esential in campania de marketing, impreuna cu conducerea executiva, conducerea financiara si alti manageri cheie care vor lua parte timp de doua saptamani la campania de informare a investitorilor institutionali, inainte de stabilirea pretului si de alocarea actiunilor si al certificatelor globale de depozit (GDR) catre investitori.

### Abordarea campaniei de marketing si activitatile de pregatire

CS recomanda un plan de marketing structurat pe mai multe etape pentru abordarea investitorilor institutionali, in scopul directionarii si detalierii discutiilor privind evaluarea. O ilustrare pe scurt a etapelor esentiale a activitatilor de marketing este prezentata in diagrama urmatoare:



### **Pregatirea activitatilor de marketing**

La jumătatea fazei de pregătire a ofertei publice initiale, CS va supraveghea și va coordona realizarea materialelor de marketing necesare care vor include, la fel ca și prospectele, o prezentare făcută de către conducerea RomTelecom către analiști însoțită de o versiune scurtă și revizuită a prezentării care va fi înaintată investitorilor instituționali cu care echipa de management va avea contacte în procesul de roadshow. Împreună cu consultantul în relații publice (PR), CS va întocmi anunțurile publice, precum și anunțul preliminar.

### **Selectarea unor noi membri secundari în componenta Sindicatului**

Anterior încheierii etapei de pregătire a ofertei publice initiale și începerii derulării etapei activitatilor de marketing, CS, Guvernul și RomTelecom ar trebui să selecteze noi membri secundari ai sindicatului. Aceștia vor trebui să fie contactați cu aproximativ trei săptămâni anterior prezentării către analiști pentru a conveni asupra termenilor comerciali. Cu două săptămâni înainte de prezentare, membrii secundari sindicatului vor informa propriii lor analiști în vederea participării acestora la viitoarea prezentare.

Un aspect important în cadrul desfășurării ofertei publice initiale îl constituie selecția unui sau a doi noi membri secundari. Specialiștii din cadrul departamentelor de analiză ai membrilor sindicatului trebuie să fie analiști cunoscuți de pe piață, acreditați, care se vor adresa unor investitori instituționali sofisticati pentru a realiza informarea acestora asupra ofertei.

### **Derularea etapei de marketing**

Ultimul pas premergător demarării campaniei de marketing îl constituie prezentarea cercetării de piață către analiștii membrilor sindicatului și pregătirea analizei lor independente. Cu toate că, din punct de vedere tehnic, aceasta este o etapă pregătitoare și nu a fost făcut încă nici un anunț public cu privire la oferta, CS consideră că acesta este momentul în care va trebui să se ia decizia finală cu privire la inițierea ofertei. Din momentul în care analiștii au fost informați de către managementul emitentului cu privire la operațiune, este adesea greu de prevenit procesul de scurgere de informații cu privire la oferta. De aceea, premergător prezentării analizei, Guvernul, RomTelecom și CS trebuie să decida asupra oportunității continuării ofertei și a “mediatizării”.

### **Prezentarea către analiști**

Pe parcursul prezentării analizei către analiștii sindicatului, echipa de management va pune la dispoziție toate detaliile necesare analiștilor pentru a scrie propriul raport independent detaliat cu privire la RomTelecom. Conform celor prezentate anterior, CS va consilia RomTelecom în redactarea și susținerea prezentării pentru a se asigura că sunt comunicate punctele esențiale ale ofertei. CS sfătuiește RomTelecom să ia în considerare posibilitatea stabilirii unei întâlniri cu analiștii principali la începutul procedurii, anterior prezentării către analiști, pentru a le permite acestora să beneficieze de o bună înțelegere a companiei și pentru a ajuta RomTelecom să identifice punctele cheie ce vor trebui menționate.

După prezentarea către analiști, analiștii vor avea aproximativ trei săptămâni în vederea pregătirii propriilor rapoarte. Rapoartele vor conține o prezentare generală a pieței, descrierea detaliată și analize privind RomTelecom, o prezentare a performanțelor financiare trecute ale companiei și așteptările analiștilor asupra performanțelor financiare viitoare.

Spre finalul etapei de pregătire a materialului de analiză, CS va solicita analiștilor să transmită rapoartele lor către CS și RomTelecom în vederea unei duble revizuirii a acestora. Cu toate că CS și RomTelecom nu pot realiza comentariile asupra punctelor de vedere ale analiștilor, orice eroare va putea fi evidențiată urmând ca ulterior să fie aduse la cunoștința analiștilor. Decizia finală privind acceptarea sau nu a comentariilor făcute de CS și RomTelecom aparține analiștilor, care sunt recunoscuți pentru imparțialitatea lor.



Este important de specificat ca in cadrul CS, departamentul de cercetari este complet independent de divizia de investitii. Prin urmare, divizia de investitii a CS nu poate savarsi nici o eroare in privinta cercetarii (acoperire, calitatea informatiilor, recomandare etc.)

### **Pregatirea investitorilor**

Etapa de pregatire a investitorilor este semnalul de incepere a etapei de marketing. Aceasta va incepe cu Anuntul preliminar si publicarea rapoartelor de analiza. Va urma o perioada de doua saptamani de pregatire a investitorilor, pe parcursul careia analistii sindicatului se intalnesc cu oficialii institutiilor pentru a discuta investitia in RomTelecom si evaluarea companiei. Echipele de vanzare ale membrilor sindicatului, organizate in functie de zona geografica si de atributiile acestora, totalizand peste 300 de profesionisti in domeniu, vor efectua zilnic rapoarte catre persoanele desemnate, sub atenta indrumare a conducatorilor echipei de vanzari si a sindicatului (Tom Ahearne de la CS va fi sef birou de tranzactionare). Informatiile vor fi apoi diseminate si interpretate, iar unele institutii cheie vor fi vizate pentru pregatirea procesului de roadshow.

### **Roadshow organizat de management**

Una sau doua echipe responsabile cu organizarea de roadshow-uri, fiecare formata din angajati cheie ai Companiei, vor organiza o serie de prezentari investitorilor institutionali din toata lumea si grupurilor de investitori individuali si societatile de brokeraj ale bancilor din Romania. CS va colabora cu RomTelecom pentru pregatirea materialelor si exersarea prezentarilor, precum si a oricaror posibile nelamuriri. Dupa aproximativ doua saptamani, echipa/echipele responsabile cu organizarea de roadshow-uri vor organiza intalniri cu grupuri de investitori, discutii individuale sau conferinte telefonice. Accentul va fi pus pe discutiile individuale si pe sesiunile de intrebari si raspunsuri. CS va propune de asemenea utilizarea produsului NetRoadshow pentru a permite publicului tinta sa vizioneze prezentarile online inainte de intalniri, pentru a maximiza eficacitatea acestor

### **Oferta de actiuni pe perioada etapelor de marketing si de bookbuilding**

#### **Oferta internationala**

In timp ce campania de marketing va fi in plina desfasurare, o oferta de actiuni va fi lansata in paralel la nivel international. Acest lucru va atrage dupa sine, data fiind deschiderea registrului international de ordine, pentru ca acestea sa se inregistreze (proces numit bookbuilding). Cele mai mari ordine sunt de regula, rezultatul intalnirilor conducerii RomTelecom cu investitorii. Simultan, echipele de vanzari ale CS si ai celorlalti membri secundari ai sindicatului vor mentine un contact permanent cu grupurile de investitori tinta in vederea obtinerii de ordine. In timp ce fluxul de ordine se va intensifica spre finalul celor doua saptamani de roadshow, este foarte important ca distributia ordinelor sa fie uniforma pe toata perioada.

Mecanismul utilizat in vederea unei distributii uniforme il constituie intervalul de pret. Stabilirea intervalului de pret constituie un moment important. Stabilirea unui interval de pret prea ridicat va determina un interes scazut, in timp ce unul prea scazut va insemna renuntarea la fructificarea unei parti din valoare. Un alt aspect il reprezinta faptul ca intervalul de pret nu trebuie sa fie prea larg deoarece constituie un semnal asupra faptului ca echipa ofertei publice initiale nu este increzatoare cu privire la obtinerea valorii corecte. In cadrul intalnirii in care se va stabili intervalul de pret, ce va avea loc inainte de demararea proceselor de roadshow si bookbuilding, CS va propune Guvernului limite maxime si minime a intervalului de pret. Limita inferioara ar trebui fixata la nivelul maxim de interes pentru cea mai mare parte a investitorilor. Planul CS este acela de a furniza un numar mare de ordine in registru la pretul cel mai scazut asteptat de catre investitori si astfel sa ofere pietei semnalul ca exista un interes major pentru oferta, inca de la inceput. Din acel moment, CS va determina cresterea numarului de ordine ale investitorilor plasate la un pret cat mai aproape



de limita superioara a intervalului, pe masura ce nivelul cererii sporeste odata cu intensificarea activitatilor de marketing.

La finalul etapelor de marketing si bookbuilding, CS va avea la dispozitie un registru de ordine completat cu ordine confirmate. CS va prezenta ulterior catre Guvern si RomTelecom informatii cu privire la nivelul interesului investitional la diferite niveluri de pret. CS va recomanda un anumit nivel pentru pretul final al ofertei.

### **Alocari**

In urma consultarilor cu Guvernul si cu RomTelecom, CS va stabili modul de alocare a actiunilor catre investitorii individuali. Actiunile vor fi alocate unui grup de investitori calificati, care si-au manifestat interesul si care au fost implicati in campania de marketing, pentru a beneficia ulterior derularii ofertei, de o baza de investitori sofisticati. In mod deliberat, in urma procesului de alocare, nu se va satisface intregul nivel al cererii manifestata, astfel incat alti investitori sa fie incurajati sa cumpere actiuni suplimentare, dupa derularea ofertei.

### **Oferta pe piata romaneasca**

Calendarul de desfasurare al ofertei pe piata din Romania este diferit de cel al derularii ofertei pe piata internationala, in sa CS va recomanda consultarea cu IEBA Trust, cu consultantul legal local si cu Guvernul, in ceea ce priveste revizuirea calendarului si va sugera, in cazul in care este necesar, modificari minore ale conditiilor de listare pe piata locala pentru a armoniza oferta locala cu cea internationala.

In prezent, oferta de pe piata romaneasca este preconizata a fi lansata la sase zile dupa aprobarea prospectului, ce va contine si intervalul de pret. Oferta se va derula pe o perioada de minim cinci zile, timp in care investitorii de retail si investitorii institutionali locali vor putea lansa ordine. IEBA Trust va centraliza toate ordinele direct de la institutii si de la alti brokeri care vor colecta ordine de la investitorii retail. Ulterior, IEBA Trust va transmite aceste ordine catre CS in vederea introducerii acestora in registrul international de ordine.

CS si IEBA Trust vor supraveghea acest mecanism pentru a permite incorporarea in cadrul ofertei publice initiale a unei transe ce se va adresa investitorilor individuali. Nivelul participarii investitorilor de retail in cadrul ultimelor oferte publice initiale, desfasurate in Europa, a inregistrat un trend crescator, pe masura ce pietele si-au imbunatatit performantele iar investitorii de retail si-au recapatat increderea in acestea. In timp ce oferta adresata investitorilor retail ar presupune costuri suplimentare pentru derularea unei campanii de promovare, Guvernul ar putea sa doreasca cresterea perceptiei asupra procesului de privatizare si atragerea de noi segmente de investitori prin oferirea de actiuni catre publicul larg.

CS si IEBA Trust au convingerea ca oferta locala constituie cheia succesului intregii oferte si sunt constienti de importanta ofertei publice initiale a RomTelecom pe piata romaneasca. Alocarile vor fi facute atat catre investitorii de retail, cat si catre investitori institutionali locali importanti pentru a se putea astfel constitui o baza solida de actionari romani.

### **Procesul de stabilizare ulterior listarii**

#### **Strategia de alocare**

CS va analiza cu atentie fiecare ordin primit, pentru a se asigura ca alocarile vor fi facute catre acei investitori interesati de detinerea actiunilor pe termen lung, prin identificarea acelor institutii care au avut un nivel al cererii ridicat inca din faza de inceput a ofertei, care au participat activ in cadrul etapelor de marketing si de roadshow, care s-au dovedit anterior a fi actionari pe termen lung sau care sunt lideri de opinie in sectorul telecomunicatiilor. CS se va consulta cu Guvernul si cu RomTelecom intr-o maniera transparenta pe parcursul etapei de alocare.

**Ordinele ulterioare listarii**

CS va incerca atingerea unui nivel semnificativ de suprasubscriere pentru oferta publica initiala a RomTelecom, astfel incat sa se permita o distribuire partiala catre investitori, pentru a se asigura existenta pe piata a unei cereri nesatisfacute, care sa se constituie intr-un stimulent al procesului de cumparare de actiuni ulterioara listarii.

**Optiunea de supra-alocare**

Ca o prima masura de stabilizare, CS propune ca oferta publica initiala sa includa optiunea de supra-alocare (greenshoe). O asemenea optiune ar permite CS sa cumpere de la Minister cu pana la 15% mai multe actiuni, la pretul de oferta, pentru o perioada de maximum 30 de zile de la inchiderea ofertei. Acest procedeu ofera o anumita siguranta in cadrul pietei in cazul in care pretul actiunilor va scadea la scurt timp dupa derularea ofertei publice initiale, caz in care CS va interveni si va achizitiona actiuni de pe piata, creand in acest fel suport pentru cresterea cererii si sustinerea pretului actiunii. Aceasta "plasa de siguranta" pentru potentialii investitori poate conferi sprijin pentru valoarea atinsa in oferta publica initiala.

**Procesul de relatii cu investitorii (IR) si suport continuu**

CS, prin intermediul echipelor sale de vanzari din intreaga lume, va sprijini activ procesul de comunicare dintre RomTelecom si investitori ulterior derularii ofertei. CS va fi incantat sa asiste compania in procesul de publicare a rezultatelor, la organizarea de campanii de informare, la organizarea de intalniri si conferinte cu investitorii pentru a sprijini RomTelecom in comunicarea celor mai importante aspecte legate de dezvoltarea afacerii si pentru a largi astfel dialogul cu piata.

**Rapoarte actualizate trimestrial**

Dupa cum este specificat si in documentul de cerere de oferta, CS va fi incantata sa ofere RomTelecom si MCTI un raport de piata trimestrial ulterior derularii ofertei publice initiale pentru o anumita perioada de timp prestabilita. Acest raport de piata va oferi RomTelecom informatii cu privire la nivelul pretului actiunilor, lichiditate, categoriile de investitori care au cumparat sau vandut actiuni RomTelecom sau certificate globale de depozit (GDR) si informatii cu caracter general privind sectorul telecomunicatiilor.

**Echipa de lucru**

CS a reunit o echipa dedicata de specialisti pe produse, industrii si regiuni, care a colaborat in privatizarile derulate pe sectorul de telecomunicatii din Europa Centrala si de Est. Membrii echipei propuse vor fi dedicati acestui proces si vor fi in Romania in mod regulat, cu scopul de a asigura o derulare rapida si eficienta a IPO-ului.

Pentru ducerea la bun sfarsit a acestei sarcini importante si pentru atingerea scopului propus de Ministerul Comunicatiilor si Tehnologiei Informatiei si Guvernul Romaniei, CS va forma, sub coordonarea sa, o Echipa puternica de Consultanti, care va combina experienta in procese de privatizare cu abilitatile de executare a ofertei pe piata interna.

**Membri cheie ai echipei de consultanta**

Cei mai experimentati membri ai Echipei de Consultanti vor fi responsabili de derularea cu succes a Operatiunii. Acest grup de experti seniori are o experienta bogata in derularea de proiecte similare in Europa de Est si Romania.

**Echipa CS****Paul Raphael**

Paul Raphael va fi liderul echipei pentru realizarea acestui proiect.

Paul are peste 20 de ani de experienta in investitii bancare, incluzand experienta vasta in derularea de proiecte pe piata de capital a actiunilor si in sectorul telecomunicatiilor, participand in calitate de consultant in procesul de desfasurare a marilor privatizari. In ultimii 10 ani a oferit consultanta guvernelor din Italia, Franta, Germania, Ungaria, Polonia si Spania in legatura cu tranzactii de referinta.

**Michal Susak**

Michal Susak este Managing Director al Grupului de Acoperire a Pietelor Emergente din cadrul CS. Este responsabil de relatia cu clientii bancii de investitii din Europa Centrala si de Est, initierea si derularea proiectelor cu privire la fuziuni si achizitii si tranzactii cu actiuni. A detinut pozitii de lider in procesul de privatizare a multor companii din regiune. Performantele D-lui Susak au fost pe deplin recunoscute pe piata prin acordarea multor distinctii, printre care amintim "Cel mai bun intermediar de fuziuni si achizitii din Europa Centrala si de Est" (2001, 2002, 2003), "Cel mai bun intermediar de fuziuni si achizitii din Cehia si Slovacia" (2001, 2002, 2003, 2004), "Cel mai bun intermediar de operatiuni cu actiuni din Europa Centrala si de Est" (2004), "Cel mai bun intermediar de fuziuni si achizitii din Polonia" (2004), "Operatiunea cu instrumente cu venit fix a anului in Romania" (2001).

**David de Lanoy Meijer**

David de Lanoy Meijer este Director si Seful Departamentului Pietelor Emergente de Telecomunicatii in cadrul Grupului de Media si Telecomunicatii din Europa, cu sediul la Londra. Are peste 12 ani experienta in banci de investitii si pietele de capital din Europa.

DI. de Lanoy Meijer a participat la numeroase operatiuni pe piata telecomunicatiilor si pe piata de capital, printre care oferta de privatizare in valoare de 400 milioane USD a TPSA in 2003 si transferul detinerilor KPN si Telsource in Cesky Telecom, atragand peste 1,0 miliard de dolari pentru actionari, si de asemenea, de refinantarea in valoare de 300 milioane Euro a Invitel, operatorul important din Ungaria. A condus, de asemenea, procesul de privatizare al Cesky Telecom cu o valoare de 3,6 miliarde USD, pe seama Guvernului Ceh, tranzactie care s-a dovedit a fi de un foarte mare succes, care a culminat cu vanzarea pachetului majoritar detinut de Guvern catre Telefonica. A mai condus si IPO-ul Sistema cu o valoare de 1,6 miliarde USD, cel mai mare IPO derulat vreodata in Rusia.

**Hasnen Varawalla**

Director in cadrul Departamentului Equity Corporate Finance cu sediul in Londra. Dansul este responsabil cu derularea operatiunilor cu actiuni si a celor legate de actiuni din Europa.

Din momentul in care s-a alaturat echipei CS in 1995, a incheiat peste 40 de operatiuni cu actiuni. Dansul are o experienta vasta in privatizari in Europa Emergenta, oferind consultanta Guvernelor Cehiei, Ungariei si Quatarului in IPO-uri ale activelor detinute de stat. A oferit consultanta in IPO-ul Kazakhmys, cel mai mare producator de cupru din Kazakhstan, in 2005.

**Mircea Flore**

Mircea Flore este responsabil cu initierea si executarea operatiunilor care au ca obiect fuziunile si achizitiile, membru in proiecte ce presupun instrumente financiare cu venit fix din zona Europei Centrale si de Est, in mod special in Romania. Detine o vasta experienta in regiune si un trecut solid in fuziuni si achizitii si alte tranzactii financiare in Romania, in America si Asia, in diverse sectoare industriale.

Mircea Flore are o experienta si o educatie atat pe piata romaneasca cat si pe cea internationala, si, in acelasi timp, experienta pe piata bancara internationala, privatizare si expertiza generala in fuziuni si achizitii. A oferit consultanta in cadrul procesului de privatizare al SNP Petrom SA, Distrigaz Nord si Sud in Romania, fiind de asemenea implicat in singura listare romaneasca la Londra a certificatelor globale de depozit - Banca Turco-Romana.

#### **Nick Koemtzopoulos**

Nick Koemtzopoulos este Administrator al Departamentului Piete de Capital Credit Suisse si este responsabil cu Pietele Emergente in cadrul CS. A lucrat la un numar impresionant de IPO-uri, operatiuni cu actiuni si operatiuni legate de actiuni, avand o experienta particulara in Europa Centrala si de Est, printre acestea numarandu-se privatizarea Cesky Telecom, oferta de privatizare de 400 Mil USD a TPSA in 2003, transferul de etinerilor KPN si Swisscom in cadrul Cesky Telecom, atragand peste 1 miliard USD, vanzarea in valoare de 200 milioane de USD a Mobile Systems de catre Deutsche Telecom si IPO-urile PKO BP in Polonia, Premiere in Germania si Cambridge Silicon Radio in Marea Britanie.

#### **Echipa IEBA Trust**

Pozitia si buna reputatie de care se bucura IEBA Trust pe piata de capital sunt datorate in egala masura sprijinului oferit de actionarii companiei si calitatii inalte a conducerii.

#### **Marius Plugaru**

Marius Plugaru este Directorul General al IEBA Trust din martie 2003, coordonand procesul de infiintare al companiei. Dansul beneficiaza de o experienta profesionala de 10 pe piata de capital, inca din momentul in care Bursa de Valori Bucuresti (BVB) si-a reluat operatiunile. In 2000 si 2001, Marius Plugaru a fost Presedintele Comitetului de Supraveghere al Asociatiei Nationale a Societatilor de Valori Mobiliare si, de asemenea, membru in Comitetul Etic al Asociatiei Nationale a Societatilor de Valori Mobiliare si a Comitetului de Listare. In 2001, a devenit membru al Consiliului de Administratie al BVB.

Marius Plugaru va aduce in cadrul proiectului experienta acumulata in elaborarea de reglementari pe piata de capital dar si experienta practica atat pe piata de capital romaneasca cat si pe pietele internationale, cu o experienta exceptionala in IPO-uri, fuziuni si achizitii si consultanta oferita autoritatilor statului. Dansul a fost membru al echipei care a incheiat singura oferta publica internationala de certificate americane de depozit/certificate globale de depozit pentru Banca Turco - Romana, care a inclus listarea la Bursa de Valori Bucuresti si listarea certificatelor americane de depozit/certificatelor globale de depozit la Bursa de Valori din Londra, si, de asemenea, a fost membru al echipei care a participat la procesul de listare la Bursa de Valori Bucuresti a SNP Petrom SA. Dansul are experienta in toate operatiunile corporative pe piata de capital, inclusiv in relatia cu autoritati ale statului, AVAS, Ministerul Finantelor, etc.

#### **Membri cheie ai echipei IEBA Trust**

##### **Adrian Stanciu**

Adrian Stanciu este Directorul Departamentului Corporate al IEBA Trust. Dansul este responsabil de clientii corporativi in ceea ce priveste operatiunile derulate pe piata de capital, inclusiv initierea si derularea operatiunilor de fuziuni si achizitii. Dansul are o experienta solida in mediul companiilor de stat si de asemenea in dezvoltarea strategica a acestora pe pietele de capital. Dansul va aduce in cadrul proiectului experienta acumulata atat pe piata de capital romaneasca cat si pe pietele de capital internationale, in anul 1999 facand parte din echipa Merrill Lynch, oferind consultanta in domeniul fondurilor de investitii pentru Mississippi State Treasurer, beneficiind, in acelasi timp, de o vasta experienta in calitate de consultant al Statului Roman in procese de privatizare.



**Cosmin Raduta**

Cosmin Raduta este Directorul Departamentului Operatiuni al IEBA Trust. Dansul este responsabil de conducerea operatiunilor derulate la Bursa de Valori Bucuresti si Rasdaq de catre clienti individuali si instititionali, si, de asemenea, de administrarea conturilor clientilor si ale companiei. Dansul are o experienta vasta in participarea activa la elaborarea specificatiilor tehnice ale documentatiilor referitoare la oferte publice. Are de asemenea o experienta larga in derularea de operatiuni de fuziuni si achizitii si operatiuni cu actiuni, dar si in emisiunea de obligatiuni si in cadrul sectorului bancar prezent pe piata de capital. Dansul a fost membru al echipei care a incheiat singura oferta internationala de certificate americane de depozit/certificate globale de depozit pentru Banca Turco – Romana, care a inclus listarea la Bursa de Valori Bucuresti si listarea certificatelor americane de depozit/certificatelor globale de depozit la Bursa de Valori din Londra, si, de asemenea, a fost membru al echipei care a participat la procesul de listare la Bursa de Valori Bucuresti a SNP Petrom SA.

Clientii companiei beneficiaza de gama larga de servicii oferita de profesionisti cu experienta, care s-au alaturat echipei IEBA Trust. Luand in considerare una dintre principalele tinte ale companiei, si anume aceea de consolidare a unei clientele foarte stabile alcatuita din persoane fizice care reprezinta baza activitatii de tranzactionare, IEBA Trust incearca sa ofere, prin Departamentul de Operatiuni, servicii de brokeraj de calitate, personalizate conform asteptarilor clientilor in ceea ce priveste riscul, randamentul si situatia financiara. Pe langa conturile de tranzactionare obisnuite pe care clientii le pot deschide, de cumparare si vanzare a actiunilor, acestia pot alege si optiunea ca IEBA Trust sa le administreze conturile, conform unui mandat acordat companiei ulterior definitivarii obiectivelor de risc si performanta.

In plus, fiecare client va beneficia de produsele de analiza elaborate de Departamentul Analiza. La cerere, orice client, fie persoana fizica sau juridica, poate primi servicii de consultanta in investitii in legatura cu instrumente financiare. Gama de produse de analiza include rapoarte de analiza zilnice si saptamanale, prezentari de companii si analize ale evenimentelor recente desfasurate pe piata de capital.

Nivelul inalt de cunoastere al Departamentului Corporate in ceea ce priveste legislatia corporativa si cea a valorilor mobiliare formeaza bazele experientei sale in etape cheie ale operatiunilor de fuziuni si achizitii, guvernanta corporativa, IPO-uri si prezentari generale ale corporatiilor, societatiilor cu raspundere limitata si a altor organizatii.

**ANGAJAMENT DE CONFIDENTIALITATE****REFERITOR LA: SERVICII DE CONSULTANTA FINANCIARA PRIVIND FINALIZAREA PRIVATIZARII SOCIETATII COMERCIALE ROMTELECOM S.A.**

In cadrul prezentului Angajament de Confidentialitate, termenii folositi vor avea intelesurile indicate mai jos:

**Angajator:** Ministerul Comunicatiilor si Tehnologiei Informatiei ("MCTI"), Bd. Libertatii nr. 14, sector 5, Bucuresti;

**Societatea:** SOCIETATEA COMERCIALA ROMTELECOM S.A., Str.Garlei nr. 1B, Bucuresti, sector 1.

**Reprezentantii Angajatorului si/sau Societatii** insemna angajatii, agentii, consilierii, auditorii, consultantii si orice alte persoane imputernicite sa reprezinte si sa angajeze juridic Angajatorul si/sau Societatea potrivit dispozitiilor incidente din actele constitutive sau in baza unui mandat scris expres si neindoielnic;

**Consultant:** Credit Suisse Securities (Europe) Limited si IEBA Trust;

**Reprezentantii Consultantului** inseamna personalul Consultantului care concursa la realizarea Serviciilor si consilierii juridici ai Consultantului;

**Servicii** inseamna munca ce urmeaza a fi realizata de Consultant, ca urmare a Contractului;

**Angajamentul** inseamna prezentul Angajament de Confidentialitate;

**Informatiile** inseamna:

- a. Toate informatiile si datele, scrise sau orale, de orice tip, referitoare la Societate, la orice aspecte, de orice natura, ale activitatii acesteia, precum si referitoare la Servicii, care pot fi folosite in orice forma si pe orice suport, si care sunt furnizate de catre Angajator si/sau Societate si/sau de Reprezentantii acestora, Consultantului si/sau Reprezentantilor Consultantului;
- b. Orice analize, compilatii, date, studii, sinteze, rezumate, previziuni sau orice alte documente (scrise de mana sau procesate pe discheta, banda, microfilm sau in alt mod), redactate de catre Consultant sau de catre Reprezentantii acestuia, care contin sau se fundamenteaza, in totalitate sau partial, pe Informatiile furnizate de catre Angajator (Client) si/sau Societate si/sau de Reprezentantii acestora.

Informatiile nu cuprind:

- a. Informatii deja cunoscute de catre Consultant, daca aceste informatii nu au fost furnizate sub incidenta unui angajament de confidentialitate sau care nu fac obiectul a ltor obligatii de confidentialitate asumate de catre Consultant fata de Angajator si/sau Societate si/sau Reprezentantii acestora sau fata de terti; in orice situatie, Consultantului ii va reveni sarcina de a face dovada faptului ca a intrat in posesia respectivelor informatii anterior semnarii prezentului Angajament;
- b. Informatii care au caracter public sau devin publice prin orice mijloace care exclud culpa sau neglijenta Consultantului si /sau Reprezentantilor acestuia;
- c. Informatii puse la dispozitia Consultantului in mod legal si fara obligatia de confidentialitate de catre un tert, care la randul sau, dupa cunostinta Consultantului, nu este tinut de o obligatie de confidentialitate fata de Angajator si/sau Societate si/sau fata de Reprezentantii acestora.

Angajamentul reprezinta asumarea valabila, legala si cu efecte depline de catre Consultant a obligatiei de confidentialitate cu privire la Informatii, in conditiile stipulate in clauzele de mai jos.

I. Consultantul se obliga :

- (i) Sa pastreze confidentiale Informatiile;
- (ii) Sa nu divulge Informatiile decat in cazurile si cu indeplinirea conditiilor expres prevazute in prezentul document, si anume cele de la clauzele II si V sau catre alte parti care au semnat si asumat obligatii de confidentialitate fata de Angajator;
- (iii) Sa nu utilizeze Informatiile, direct sau indirect, in nici un alt scop decat cel al luarii deciziei sale de a participa la Servicii si pentru realizarea acestor Servicii. Divulgarea de catre Consultant, Reprezentantii sai sau subcontractorii sai de Informatii catre terti in maniera uzuala necesara pentru realizarea Serviciilor nu va fi considerata incalcare de catre Consultant a obligatiilor din acest Angajament;
- (iv) Sa ia toate masurile necesare ca Reprezentantii sai sa respecte si sa indeplineasca toate conditiile acceptate de Consultant prin prezentul Angajament, ca si cand ar fi parti semnatare ale acestuia;

- (v) Sa ia toate masurile necesare si rezonabile, la nivelul structurilor organizatorice interne, pentru a impiedica divulgarea Informatiilor catre altcineva decat persoanele autorizate sa primeasca Informatiile, precum si pentru a interzice accesul persoanelor neautorizate la acestea;
  - (vi) Sa nu execute copii dupa Informatii sau sa le reproduca in orice alt fel decat in scopul distribuirii catre Reprezentanti; si
  - (vii) Sa pastreze o evidenta scrisa a tuturor Informatiilor primite, evidenta pe care o va prezenta Angajatorului si/sau Societatii oricand, la cererea acestora.
- II.** Consultantul va distribui Informatiile Reprezentantilor sai numai cu indeplinirea urmatoarelor conditii prealabile:
- (i) Distribuirea Informatiilor catre acel/acei Reprezentant(i) este necesara in scopul participarii la Servicii;
  - (ii) Consultantul informeaza Reprezentantii asupra naturii confidentiale a Informatiilor;
  - (iii) Daca Angajatorul si/sau Societatea au solicitat in scris acest lucru, Consultantul transmite acestora lista Reprezentantilor catre care se vor distribui Informatiile (cu indicarea identitatii persoanelor).
- III.** De asemenea Consultantul se obliga:
- (i) Sa nu comunice prin orice modalitate, direct sau indirect, cu terțe persoane privitor la Servicii;
  - (ii) Sa nu comunice prin orice modalitate, direct sau indirect, cu terte persoane despre care Consultantul sau Reprezentantii acestuia au cunostinta ca se afla in relatii contractuale de orice natura sau in alte relatii cu Angajatorul si/sau Societatea si/sau Reprezentantii acestora cu privire la orice aspect ce face obiectul Informatiilor, cu exceptia cazului in care este in mod necesar rezonabil pentru realizarea Serviciilor.
- Pentru a se evita orice indoiala, partile sunt de acord ca termenul „tert” sa nu includa Angajatorul, Societatea sau oricare dintre Reprezentantii acestora.
- IV.** In situatia in care Consultantul are cunostinta de orice divulgare sau utilizare neautorizata a Informatiei, va notifica de indata Angajatorul si/sau Societatea in acest sens, si va depune toate diligentele pentru a sprijini Angajatorul si/sau Societatea in scopul limitarii oricaror daune sau pierderi prezente si viitoare, ce rezulta din respectiva divulgare si/sau utilizare neautorizata a Informatiei.
- V.** Daca Consultantul si/sau Reprezentantii sai au obligatia legala de a divulga o parte sau totalitatea Informatiilor in virtutea legii sau reglementarilor, sau a regulilor emise de bursa de valori, vor notifica, in scris, Angajatorul si Societatea in termen de 2 zile de la aparitia obligatiei Consultantului de a divulga respectivele Informatii, astfel incat acestia sa aiba posibilitatea sa gaseasca protectie sau un alt remediu necesar si/sau sa elibereze pe Consultant de obligatiile contractate prin prezentul Angajament. Consultantul va fi de acord si va sprijini Angajatorul si/sau Societatea si/sau Reprezentantii acestora in redactarea unui document care sa asigure o aparare eficienta a tuturor intereselor Angajatorului si/sau Societatii si/sau Reprezentantilor acestora, pentru a impiedica divulgarea Informatiilor catre public. O asemenea renuntare din partea Angajatorului si a Societatii la respectarea intocmai a Angajamentului va opera in urmatoarele conditii cumulative:
- (i) Consultantul va face dovada a obligatiei sale legale sau prevazuta de regulamente sau de catre bursa de valori de a divulga Informatii si va indica entitatea careia urmeaza sa i se divulge Informatia;

- (ii) Consultantul isi va indeplini obligatia legala in conditiile stipulate la alin.1, pct.V si va furniza minimum de informatii solicitate, limitandu-se strict la acestea;
- (iii) Consultantul va indica cu exactitate intinderea si continutul acelei parti din Informatii a carei divulgare este absolut necesara in scopul indeplinirii de catre Consultant a obligatiei sale legale;

Renuntarea din partea Angajatorului (Clientului) si a Societatii la respectarea intocmai a Angajamentului va avea ca obiect numai acea parte a Informatiilor a carei divulgare este absolut necesara, in baza obligatiei legale ce revine Consultantului si se va referi numai la entitatea fata de care Consultantul are obligatia legala in cauza.

- VI. Consultantul declara si garanteaza ca nici el si nici unul dintre Rerezentantii sai nu are la data semnarii prezentului Angajament si nici nu va accepta sa-si asume ulterior, in mod voluntar, direct sau indirect, o obligatie de orice natura care implica sau ar putea implica divulgarea Informatiilor fata de terti, cu exceptia Informatiilor pe care Consultantul sau Rerezentantii sau subcontractorii sai vor trebui sa le dezvaluie catre terti in cursul realizarii normale a Serviciilor.
- VII. Informatiile sunt si vor ramane proprietatea Angajatorului si/sau a Societatii, iar divulgarea lor nu va acorda Consultantului si/sau Rerezentantilor sai nici un alt drept asupra Informatiei decat cel de a o folosi numai in scopul realizarii Serviciilor. In cazul in care Contractul inceteaza, Consultantul va inapoia Angajatorului si/sau Societatii si/sau va distruge toate Informatiile tangibile furnizate de catre Angajator si/sau Societate si/sau de Rerezentantii acestora, fara a pastra copii ale Informatiilor, in cel mult 25 zile calendaristice de la data notificarii. De asemenea, in acelasi termen de 25 zile, Consultantul va distruge sau va sterge orice document sau fisier (scris sau procesat pe discheta, banda, microfilm sau in alt mod) care consta in sau contine Informatii redactate de sau pentru Consultant si Rerezentantii sai, si va transmite Angajatorului si Societatii un certificat atestand indeplinirea intocmai a acestei obligatii (cu conditia sa nu i se impuna sa inapoieze sau sa distruga orice informatii in masura in care acest lucru ar fi interzis prin lege sau reglementari legale sau profesionale). Ulterior returnarii si/sau distrugerii Informatiilor potrivit dispozitiilor prezentei clauze, Consultantul si Rerezentantii sai vor fi tinuti in continuare de obligatiile de pastrare a confidentialitatii asupra Informatiei, in conditiile asumate prin prezentul Angajament.
- VIII. Desi Angajatorul si Rerezentantii sai au depus cele mai bune diligente sa includa in Informatii acele informatii si date pe care le considera a fi de incredere, semnificative si necesare Consultantului in vederea luarii deciziei sale de participare la Servicii, Consultantul recunoaste si accepta ca nici o clauza din acest Contract nu trebuie interpretata astfel incat sa se considere ca Angajatorul si/sau Rerezentantii sai garanteaza in vreun fel acuratetea, caracterul exhaustiv si conformitatea cu realitatea a Informatiilor.
- IX. Consultantul recunoaste si accepta ca nu poate solicita Angajatorului si/sau Societatii si/sau Rerezentantilor acestora accesul la Informatiile cu privire la care Societatea are obligatia de a pastra confidentialitatea, cu exceptia cazului in care Societatea obtine consimtamantul prealabil scris al entitatii fata de care a fost asumata aceasta obligatie.
- X. Consultantul recunoaste ca neindeplinirea sau indeplinirea defectuoasa a oricarei obligatii asumate prin Angajament, va cauza in mod direct sau indirect prejudicii Angajatorului si/sau Societatii si Rerezentantilor acestora, si se obliga sa despagubeasca Angajatorul si/sau Societatea si Rerezentantii acestora pentru intreg prejudiciul suferit de acestia.
- XI. Prezentul Angajament este valabil pe toata perioada de derulare a Contractului si o perioada suplimentara de 2 (doi) ani dupa data incetarii Contractului.



- XII.** Prezentul Angajament anuleaza orice alte intelegeri, aranjamente, negocieri, discutii intervenite intre Consultant si Angajator si/sau Societate cu privire la obiectul Angajamentului si completeaza Contractul Cadru de servicii financiare din data de \_\_\_\_\_ in ceea ce priveste obligatiile de confidentialitate prevazute de acesta. Consultantul declara ca nu va accepta nici o intelegere, aranjament, conventie sau contract care sa contina prevederi privind anularea obligatiilor prevazute in prezentul Angajament decat cu acordul scris al Angajatorului.
- XIII.** Orice amendament cu privire la termenii si conditiile prezentului Angajament se realizeaza prin acordul scris al Angajatorului.
- XIV.** Legea Aplicabila prezentului Angajament este Legea Romana.
- XV.** Consultantul nu poate sa cedeze in tot sau in parte catre terte persoane drepturile ce ii revin in temeiul prezentului Angajament.
- XVI.** Consultantul accepta ca orice notificare, cerere sau comunicare necesara indeplinirii Angajamentului sa fie facuta in scris.
- XVII.** Consultantul declara si garanteaza ca a fost infiintat si functioneaza legal, ca are deplina capacitate de a incheia si executa prezentul Angajament si ca persoanele semnatare au mandatul necesar pentru semnarea valabila a Angajamentului in numele si pe seama Consultantului.
- XVIII.** Consultantul declara si accepta ca in situatia in care oricare dintre prevederile prezentului Angajament este declarata nula, celelalte prevederi raman pe deplin valabile si isi produc efectele in conditiile stipulate mai sus.
- XIX.** Orice neintelegere aparuta in legatura cu prezentul Angajament va fi supusa spre solutionare arbitrajului in conformitate cu Regulile de procedura arbitrala ale Camerei Internationale de Comert . Locul arbitrajului va fi Paris.
- Tribunalul arbitral va fi alcatuit din 3 (trei) arbitri, 1 arbitru numit de catre Credit Suisse Securities (Europe) Limited, 1 numit de catre Angajator si/sau de catre Companie si un supraarbitru ales de cei doi arbitri.
- Sentinta arbitrala este definitiva si obligatorie pentru Parti.
- XX.** Prezentul Angajament intra in vigoare la data semnarii sale de catre Consultant, este asumat de catre Consultant doar catre Angajator si Societate si nu poate fi invocat decat de catre acestia.

Semnat si acceptat in conditiile de mai sus de catre:

**CONSULTANT:**

**Credit Suisse Securities (Europe) Limited**

prin

**IEBA Trust**

prin

# ACTE ALE ORGANELOR DE SPECIALITATE ALE ADMINISTRAȚIEI PUBLICE CENTRALE

AUTORITATEA NAȚIONALĂ SANITARĂ VETERINARĂ ȘI PENTRU SIGURANȚA ALIMENTELOR

## ORDIN

### **privind modificarea și completarea Ordinului președintelui Autorității Naționale Sanitare Veterinare și pentru Siguranța Alimentelor nr. 301/2006 privind aprobarea Normei sanitare veterinare și pentru siguranța alimentelor privind procedurile de înregistrare a activităților de vânzare directă de produse primare, a activităților de vânzare cu amănuntul și a activităților de fabricare a alimentelor**

Având în vedere prevederile art. 10 lit. b) din Ordonanța Guvernului nr. 42/2004 privind organizarea activității sanitar-veterinare și pentru siguranța alimentelor, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 215/2004, cu modificările și completările ulterioare,

ținând cont de prevederile Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 97/2001 privind reglementarea producției, circulației și comercializării alimentelor, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 57/2002,

luând în considerație prevederile Regulamentului Parlamentului European și al Consiliului Uniunii Europene nr. 882/2004/CE pentru aprobarea Regulilor privind controalele oficiale efectuate pentru a se asigura verificarea conformității cu legislația privind hrana pentru animale și cea privind alimentele și cu regulile de sănătate și de protecție a animalelor care reprezintă transpunerea în legislația națională a prevederilor,

în baza Hotărârii Guvernului nr. 130/2006 privind organizarea și funcționarea Autorității Naționale Sanitare Veterinare și pentru Siguranța Alimentelor și a unităților din subordinea acesteia,

văzând Referatul de aprobare nr. 65.225 din 17 ianuarie 2007, întocmit de Direcția igienă și sănătate publică și de Direcția generală siguranța alimentelor din cadrul Autorității Naționale Sanitare Veterinare și pentru Siguranța Alimentelor,

**președintele Autorității Naționale Sanitare Veterinare și pentru Siguranța Alimentelor** emite următorul ordin:

**Art. I.** — Articolul 6 din Ordinul președintelui Autorității Naționale Sanitare Veterinare și pentru Siguranța Alimentelor nr. 301/2006 privind aprobarea Normei sanitare veterinare și pentru siguranța alimentelor privind procedurile de înregistrare a activităților de vânzare directă de produse primare, a activităților de vânzare cu amănuntul și a activităților de fabricare a alimentelor, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 9 din 8 ianuarie 2007, se modifică și se completează după cum urmează:

„Art. 6. — (1) Prezentul ordin va fi publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, și va intra în vigoare la 10 zile de la publicare.

(2) Prin excepție de la prevederile alin. (1), în cazul unităților prevăzute la pct. 2, 3 și 4 din cap. I al anexei nr. 1 la norma sanitară veterinară și pentru siguranța

alimentelor prevăzută la art. 1, prevederile prezentului ordin vor intra în vigoare la 6 luni de la publicare.

(3) Activitățile de vânzare directă a produselor primare și activitățile de vânzare cu amănuntul de produse de origine animală se înregistrează în termen de 6 luni de la data publicării prezentului ordin.

(4) Prin excepție de la prevederile alin. (3), activitățile de vânzare cu amănuntul desfășurate de unitățile menționate la pct. 1 din cap. I al anexei nr. 1 la norma sanitară veterinară și pentru siguranța alimentelor prevăzută la art. 1 se înregistrează în termen de 10 zile de la data publicării prezentului ordin.“

**Art. II.** — Prezentul ordin va fi publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I.

p. Președintele Autorității Naționale Sanitare Veterinare  
și pentru Siguranța Alimentelor,  
**Chețan Radu Roatiș**

MINISTERUL TRANSPORTURILOR, CONSTRUCȚIILOR ȘI TURISMULUI

**ORDIN****privind stabilirea unor competențe pentru avizarea și aprobarea documentațiilor de urbanism în municipiul București**

În conformitate cu prevederile Legii nr. 350/2001 privind amenajarea teritoriului și urbanismul, cu modificările și completările ulterioare,

în temeiul art. 56 alin. (2) din Legea nr. 350/2001 privind amenajarea teritoriului și urbanismul, cu modificările și completările ulterioare, și al art. 5 alin. (4) din Hotărârea Guvernului nr. 412/2004 privind organizarea și funcționarea Ministerului Transporturilor, Construcțiilor și Turismului, cu modificările și completările ulterioare,

**ministrul transporturilor, construcțiilor și turismului** emite următorul ordin:

Art. 1. — Planurile urbanistice zonale — PUZ de la nivelul municipiului București se avizează de Comisia tehnică de amenajare a teritoriului și de urbanism de pe lângă Primăria Municipiului București și se supun deliberării și aprobării Consiliului General al Municipiului București.

Art. 2. — (1) Planurile urbanistice de detaliu — PUD de la nivelul municipiului București, cu excepția planurilor urbanistice de detaliu aferente imobilelor clasate în lista monumentelor istorice și a celor care se amplasează în zone protejate, se avizează de Comisia tehnică de amenajare a teritoriului și de urbanism de pe lângă primăria de sector și se aprobă de consiliul local al sectorului respectiv.

(2) Planurile urbanistice de detaliu de la nivelul municipiului București, aferente imobilelor clasate în lista monumentelor istorice și a celor care se amplasează în zone protejate, se avizează de Comisia tehnică de amenajare a teritoriului și de urbanism de pe lângă Primăria Municipiului București și se supun deliberării și aprobării Consiliului General al Municipiului București.

Art. 3. — Avizele comisiilor tehnice de amenajare a teritoriului și de urbanism sunt consultative și au ca scop îmbunătățirea calității deciziei referitoare la dezvoltarea spațială durabilă.

Art. 4. — (1) Reglementările cuprinse în planurile urbanistice zonale vor fi comunicate primăriilor de sector în termen de 10 zile de la data aprobării.

(2) Reglementările cuprinse în planurile urbanistice de detaliu vor fi comunicate Primăriei Municipiului București în termen de 10 zile de la data aprobării.

(3) Reglementările cuprinse în planurile urbanistice de detaliu care nu sunt conforme cu planul urbanistic zonal

respectiv vor fi anulate prin decizia Consiliului General al Municipiului București, adoptată după emiterea avizului consultativ al Comisiei tehnice de amenajare a teritoriului și de urbanism de pe lângă Primăria Municipiului București.

Art. 5. — La lucrările Comisiei tehnice de amenajare a teritoriului și de urbanism de pe lângă Primăria Municipiului București vor participa, în calitate de invitați permanenți, un reprezentant al Ministerului Transporturilor, Construcțiilor și Turismului, precum și arhitecții șefi ai sectoarelor municipiului București.

Art. 6. — (1) Avizele consultative emise de Comisia tehnică de amenajare a teritoriului și de urbanism de pe lângă Primăria Municipiului București sau de pe lângă primăriile de sector vor fi motivate în scopul asigurării consultanței tehnico-urbanistice a autorităților publice decizionale și al informării inițiatorilor respectivelor documentații, persoane fizice sau juridice.

(2) Avizele prevăzute la alin. (1) se vor face publice pe site-ul Primăriei Municipiului București sau al primăriei de sector respective, în termen de 10 zile de la emiterea acestora, în scopul asigurării transparenței.

Art. 7. — Prezentul ordin se publică în Monitorul Oficial al României, Partea I.

Art. 8. — Pe data intrării în vigoare a prezentului ordin, Ordinul ministrului lucrărilor publice, transporturilor și locuinței nr. 1.107/2001 privind unele măsuri speciale pentru avizarea și aprobarea documentațiilor de amenajare a teritoriului și urbanism în municipiul București, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 527 din 31 august 2001, se abrogă.

Ministrul transporturilor, construcțiilor și turismului,  
**Radu Mircea Berceanu**

București, 12 ianuarie 2007.  
Nr. 22.

---

**P R E Ț U R I L E**  
**publicațiilor legislative pentru anul 2007**  
**— pe suport fizic —**

Denumirea publicației	Prețul abonamentului anual (lei)	Prețul abonamentului trimestrial (lei)	Prețul abonamentului lunar (lei)
• Monitorul Oficial, Partea I, în limba română	1.560	400	140
• Monitorul Oficial, Partea I, în limba română, numere bis*	260	—	—
• Monitorul Oficial, Partea I, în limba maghiară	1.400	350	—
• Monitorul Oficial, Partea a II-a	2.100	525	—
• Monitorul Oficial, Partea a III-a	400	100	—
• Monitorul Oficial, Partea a IV-a	1.600	400	—
• Monitorul Oficial, Partea a VI-a	1.500	375	—
• Monitorul Oficial, Partea a VII-a	500	125	—
• Colecția Legislația României	400	100	—
• Colecția de hotărâri ale Guvernului și alte acte normative	660	165	—
• Breviar Legislativ	60	15	—
• Repertoriul actelor normative	109	—	—

\* Cu excepția numerelor bis de interes restrâns.

Legislație în format electronic (opțional pe CD sau DVD)	Preț
■ Decizii ale Curții Constituționale	80
■ Colecția electronică a Monitorului Oficial, Partea I și Partea I bis 1989—2006	1.400
■ Colecția electronică a Monitorului Oficial, Partea I Maghiară 2000—2006	900
■ Colecția electronică a Monitorului Oficial, Partea a II-a 1995—2006	1.200
■ Colecția electronică a Monitorului Oficial, Partea a III-a 2001—2006	400
■ Colecția electronică a Monitorului Oficial, Partea a IV-a 2001—2006	1.700
■ Colecția electronică a Monitorului Oficial, Partea a VI-a 2001—2006	800
■ Colecția electronică a Monitorului Oficial, Partea a VII-a 2005—2006	80

**Prețurile includ T.V.A. 9%.**

**Abonamentele la publicațiile Regiei Autonome „Monitorul Oficial“ se pot efectua prin următoarele societăți de distribuție:**

- ◆ COMPANIA NAȚIONALĂ „POȘTA ROMÂNĂ“ — S.A. — prin oficiile sale poștale
- ◆ RODIPET — S.A. — prin toate filialele
- ◆ ACTA LEGIS — S.R.L. — București, str. Banul Udrea nr. 10, (telefon/fax: 411.91.79)
- ◆ INFO EUROTRADING — S.A. — București, Splaiul Independenței nr. 202A (telefon: 316.30.57, fax: 316.30.58)
- ◆ INTERPRESS SPORT — S.R.L. — București, str. Hristo Botev nr. 6 (telefon/fax: 313.85.07; 313.85.08; 313.85.09)
- ◆ MEDIA PRESS ABONAMENTE — S.R.L. — București, str. Izvor nr. 78, et. 2 (tel. 311.97.84, fax 311.97.85)
- ◆ M.T. PRESS IMPEX — S.R.L. — București, bd. Basarabia nr. 256 (telefon/fax: 255.48.15; 255.48.16)
- ◆ PRESS EXPRES — S.R.L. — Otopeni, str. Flori de Câmp nr. 9 (telefon/fax: 221.05.37; 0745.133.712)
- ◆ ZIRKON MEDIA — S.R.L. — București, str. Călin Ottoi nr. 29 (tel. 250.52.77, 250.22.94, fax 250.56.30)
- ◆ ART ADVERTISING — S.R.L. — Râmnicu Vâlcea, str. Regina Maria nr. 7, bl. C1, sc. C, mezanin II (tel. 0250/73.54.75, 0744.50.90.99)
- ◆ CALLIOPE — S.R.L. — Ploiești, str. Candiano Popescu nr. 36 (telefon/fax: 0244/51.40.52, 0244/51.48.01)
- ◆ CARTEXIM — S.R.L. — Slobozia, Bd. Matei Basarab, bl. A2, sc. B, ap. 15, parter (telefon/fax: 0243/22.06.95)
- ◆ CURIER PRESS — S.A. — Brașov, str. Traian Grozăvescu nr. 7 (telefon/fax: 0268/47.05.96)
- ◆ MIMPEX — S.R.L. — Hunedoara, str. Ion Creangă nr. 2, bl. 2, ap. 1 (telefon/fax: 0254/71.92.43)
- ◆ ROESTA — S.R.L. — Curtea de Argeș, str. Valea Iașului, bl. P10, ap. 18 (telefon/fax: 0248/72.11.43)
- ◆ VIAȚA LIBERĂ — S.A. — Galați, str. Domnească nr. 68 (telefon: 0236/46.07.19, fax: 0236/46.08.75)

**EDITOR: PARLAMENTUL ROMÂNIEI — CAMERA DEPUTAȚILOR**

„Monitorul Oficial“ R.A., Str. Parcului nr. 65, sectorul 1, București; C.U.I. 427282; Atribut fiscal R, IBAN: RO55RNCB0082006711100001 Banca Comercială Română — S.A. — Sucursala „Unirea“ București și IBAN: RO12TREZ7005069XX000531 Direcția de Trezorerie și Contabilitate Publică a Municipiului București (alocat numai persoanelor juridice bugetare)

Tel. 318.51.29/150, fax 318.51.15, E-mail: marketing@ramo.ro, Internet: www.monitoruloficial.ro

Adresa pentru publicitate: Centrul pentru relații cu publicul, București, șos. Panduri nr. 1, bloc P33, parter, sectorul 5, tel. 411.58.33 și 410.47.30, fax 410.77.36 și 410.47.23

Tiparul: „Monitorul Oficial“ R.A.



5 948368 150034