

## Общая организация работы с кандидатами на дилерство марки MAN.

Компания ООО «МАН Трак энд Бас РУС» (далее – МТБР) производит отбор кандидатов в партнеры в рамках правил, обозначенных в настоящем руководстве. Данное руководство направлено на стандартизацию и регулирование деятельности МТБР по выбору кандидатов на дилерство марки MAN. Руководство является основным внутренним документом, устанавливающим критерии отбора кандидатов. Являясь важным элементом системы внутреннего контроля, настоящее Руководство должно применяться и считаться обязательным для всех работников МТБР, задействованных в установлении договорных отношений между МТБР и кандидатами на дилерство марки. Поэтапный план сотрудничества с кандидатами в партнеры включает в себя следующие этапы:

### I этап

#### Заявка на дилерство марки MAN:

1.1. Заполнение анкеты на сайте: [mantruckandbus.ru](http://mantruckandbus.ru) с обязательным согласием с условиями конфиденциальности предоставления данных. Предоставленные анкеты хранятся в электронном архиве отдела развития дилерской сети в течение двух лет.

1.2. После рассмотрения анкеты сотрудник отдела развития дилерской сети запросит у кандидата представить следующую информацию:

- Планирование продаж,
- Планирование сервиса:
  - Бизнес-планирование работы сервиса и планы продаж запчастей выполняется кандидатом самостоятельно на основе общих технологий планирования коммерческой деятельности сервиса с учетом парка автомобилей MAN в регионе и нормативов/средних величин, принятых в расчетах автобизнеса.
- Маркетинговый план продвижения новых автомобилей и сервисных услуг в регионе, включая:
  - Оценочный ежемесячный и годовой бюджеты (1-3 года).
- План персонала и решение первичных кадровых вопросов по направлениям,
- Предполагаемые инвестиции в строительство и оснащение (по оценке инвестора)/ или реконструкцию сервиса.

1.3. После рассмотрения бизнес-плана потребуется предоставить следующие документы (все копии документов должны быть заверены нотариусом или генеральным директором) в электронном виде по адресу [ddd@man.eu](mailto:ddd@man.eu):

- Копию свидетельства о регистрации Компании,
- Копию устава Компании,
- Копию приказа о назначении генерального директора,
- Копии бухгалтерских балансов и отчетов о прибылях и убытках за три последних года,
- схему региона\города с нанесенным месторасположением земельного участка Компании, дилерских центров других производителей грузовой техники, крупных логистических центров, основных транспортных магистралей и т.д.,
- Копию плана земельного участка, планировка имеющегося здания,
- Фотографии участка и смежных территорий,
- Документы, подтверждающие право пользования недвижимостью (собственность, аренда),
- Заполненное и подписанное «Согласие на обработку персональных данных»,
- Справка-схема Группы лиц Кандидата,
- Список с комментариями о судебных процессах между Кандидата и клиентами/партнерами,
- Справка, об отсутствии налоговой задолженности,

- Справка с комментариями о наличии правонарушений налогового, таможенного, трудового, валютного, антимонопольного законодательства или законодательства об охране окружающей среды согласно законодательству страны, в которой было совершено правонарушение Кандидатом или любой организации, входящей в Группу лиц с Кандидатом.

Оригиналы документов необходимо прислать по адресу: 105120, г. Москва, 2-й Сыромятнический пер., д.1, этаж 5, помещение 1, департамент стратегии и развития дилерской сети.

На основании присланных документов должен быть произведен анализ финансового состояния компании, который будет являться частью заключения для принятия решения о предоставлении статуса дилера MAN.

1.4. При наличии в регионе нескольких кандидатов МАН Трак энд Бас РУС проводит конкурсный отбор и определяет партнера. Отбор партнеров марки происходит на конкурсной основе и подразумевает под собой следующие оценки по следующим критериям:

- Опыт работы в автомобильном бизнесе в качестве официального дилера (дополнительным преимуществом кандидата является опыт работы в качестве официального дилера иностранного бренда);
- Устойчивое финансовое положение;
- Прозрачная структура компании и профессиональный менеджмент;
- Наличие планов по инвестированию средств в строительство (организацию) постоянного дилерского центра с возможностью быстрого начала продаж и технического обслуживания;

Первый этап занимает до 12 недель (включая анализ анкеты, бизнес-плана, предоставленных документов и принятия решения о проведении процедуры одобрения).

Предоставленные кандидатом документы хранятся в архиве МТБР в течение двух лет.

## II этап

### Проведение процедуры дью дилидженс кандидата в партнеры MAN

После принятия предварительного положительного решения относительно кандидата в партнеры MAN проводит комплексную оценку соблюдения правовых норм и принципов деловой этики (дью дилидженс) с использованием средств автоматизации. В ходе процедуры дью дилидженс MAN анализирует информацию в отношении кандидата в партнеры и лиц, входящих с ним в одну группу лиц, предоставленную кандидатом в партнеры, а также полученную из открытых источников. В ходе процедуры дью дилидженс, в частности, учитываются:

- Договорная модель взаимодействия с кандидатом в партнеры,
- Страновые риски, включая Индекс восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index) от Transparency International,
- Возможные конфликты интересов,
- Связи с политически значимыми лицами,
- Правовые и финансовые санкции в различных юрисдикциях,
- Списки предупреждений от финансовых регуляторов,
- Данные об отстранении компаний от участия в торгах и сведения о дисквалификации руководителей,
- Сведения о разыскиваемых лицах,
- Иная информация, которая может поставить под сомнение деловую репутацию кандидата в партнеры или компании MAN.

В случае выявления неустранимых сомнений в безупречности деловой репутации кандидата в партнеры и (или) лиц, входящих с ним в одну группу лиц, MAN оставляет за собой право отказать такому кандидату в партнерстве.

Для проведения дью дилидженс MAN запрашивает у партнера данные в виде анкеты и согласие на сбор данных.

Этап дью дилидженс может занимать до нескольких недель в зависимости от определяемого автоматизированной системой уровня риска.

### **III этап**

#### **Заключение Организационного соглашения.**

После прохождения первых двух этапов заключается организационное соглашение, закрепляющий обязательства Кандидата об организации дилерского предприятия MAN, приложением к нему являются эскизный проект и календарный план-график реализации проекта.

Условием подписания Организационного соглашения и дальнейшего взаимодействия МТБР и Кандидата является выполнение следующих процедур:

- Участок или уже существующий объект должны быть изначально признаны МТБР приемлемым для проекта. Кандидат предоставляет МТБР подтверждающие документы: свидетельство о праве собственности или договор долгосрочной аренды, ген план участка, экспликацию помещений (при реконструкции);
- Планирующийся центр должен являться предприятием комплексного типа: офис продаж, сервисная мастерская, склад запасных частей в одном здании. Все функциональные зоны должны быть четко отделены от других видов деятельности, которые могут осуществляться на данной территории или в смежных зданиях, как с точки зрения архитектуры, так и с точки зрения технологического процесса;
- Проектирование дилерского центра осуществляется в строгом соответствии со стандартами MAN, эскизным проектом, согласованным с отделом развития дилерской сети МТБР. Копия рабочего проекта до начала строительных работ предоставляется в отдел развития дилерской сети МТБР и утверждается сотрудниками отдела. Отклонения рабочего проекта от эскизного в ходе строительства недопустимы, если они заранее не были согласованы с МТБР. Все материалы отделки экстерьера и интерьера, техническое и торговое оборудование предприятия должны соответствовать стандартам MAN и быть согласованы с МТБР;
- Сроки реализации проекта согласовываются с МТБР и предоставляются в виде типового календарного плана, в котором обозначены все этапы строительства от формирования исходно-разрешительной документации до презентации или технического запуска предприятия. Любое отклонение от сроков, установленных в плане, должно быть согласованно с МТБР;
- На всех этапах строительства кандидат предоставляет поставщику информацию о ходе реализации проекта. МТБР осуществляет инспекционный контроль за ходом реализации проекта;
- Несоблюдение положений Организационного договора, наличие выявленных отклонений от эскизного проекта или календарного графика строительства являются для МТБР достаточным основанием для расторжения достигнутых договоренностей в одностороннем порядке на любом этапе реализации проекта.

Третий этап занимает до 8 недель (включая утверждения МТБР эскизного проекта и графика строительства).

### **IV этап**

#### **Заключение контрактов**

За 4 месяц до того, как станция начнет работу заключаются договор купли-продажи запасных частей. Кандидат должен приобрести специальные инструменты, базовый склад запасных частей и элементы корпоративной идентификации в соответствии с требованием MAN. Диагностическая система MAN-Cats поставляется, когда получен набор специальных инструментов.

За месяц до того, как станция начнет работу, МТБР проверяет систему управления, процессы, организационную структуру и т.д. В соответствии с рекомендациями/стандартами MAN.

После успешной реализации проекта производится проверка выполнения всех условий проекта и заключаются дилерский и сервисный/ только сервисный контракты, типовые для всех предприятий дилерской сети MAN на территории Российской Федерации.

Обязательным условием заключения договоров является готовность кандидата в партнеры принять на себя условия Кодекса поведения для поставщиков и деловых партнеров MAN. С указанным документом можно ознакомиться по ссылке:

[http://www.corporate.man.eu/man/media/content\\_medien/doc/global\\_corporate\\_website\\_1/unternehmen\\_1/MAN Code of Conduct Suppliers and Business Partners RU.pdf](http://www.corporate.man.eu/man/media/content_medien/doc/global_corporate_website_1/unternehmen_1/MAN_Code_of_Conduct_Suppliers_and_Business_Partners_RU.pdf)

Сроки исполнения: время подписания контрактов определяются МТБР.