ПОЛИТИКА

осуществления закупочной деятельности в

ПАО Московская Биржа

Москва, 2017 г.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

[1. ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc506822091)

[2. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ 3](#_Toc506822092)

[3. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР 4](#_Toc506822093)

[4. СПОСОБЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПКИ 6](#_Toc506822094)

[5. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ 6](#_Toc506822095)

[6. ДИСКВАЛИФИКАЦИЯ ПОСТАВЩИКА 7](#_Toc506822096)

# ВВЕДЕНИЕ

## Система закупки товаров, работ и услуг, применяемая в ПАО Московская Биржа (далее - Биржа), призвана обеспечить функционирование как самой Биржи, так и всей Группы "Московская Биржа".

## Являясь по сути высокотехнологичной инфраструктурной компанией, Биржа проводит, в первую очередь, ИТ-закупки: программное и аппаратное обеспечение, лицензии, ИТ-платформы, услуги по разработке и сопровождению информационных систем.

## При проведении закупок Биржа обеспечивает реализацию таких базовых принципов, как прозрачность закупочного процесса, информационная открытость, обеспечение равных условий для всех участников рынка.

## Закупочная деятельность Биржи осуществляется в соответствии с "Положением о закупочной деятельности в ПАО Московская Биржа", утвержденным уполномоченным органом Биржи (далее - Положение).

## Положение определяет:

1. порядок формирования и подачи Заявок на закупку;
2. способы проведения процедур Закупок;
3. порядок проведения Закупочных процедур;
4. способы подачи предложений участниками Закупочных процедур;
5. порядок принятия решений по итогам Закупочных процедур;
6. порядок взаимодействия с Поставщиками;
7. порядок дисквалификации Поставщиков;
8. сроки и ответственных лиц по каждому этапу Закупочных процедур.
9. **ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ**
   1. Закупки осуществляются с учетом следующих принципов:
10. Информационная открытость Закупки;
11. Равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к Участникам Закупки;
12. Проведение **дополнительного** конкурсного коммерческого этапа **после объявления финального запроса** коммерческих предложений **недопустимо**. Исключением является изменение Технического задания, обоснованное Инициатором, либо возникшее в результате консолидации закупок, которое расценивается как проведение новой закупки. При этом допустимо проведение дополнительных коммерческих переговоров только с Победителем;
13. **Консолидация объемов** и заключение **долгосрочных** соглашений с целью получения максимального экономического эффекта;
14. Стремление расширить конкурентную среду за счет привлечения **альтернативных** производителей Продукции;
15. Уменьшение стоимости Закупки, как за счет дополнительной скидки, так и за счет уменьшения количества покупаемой Продукции со стороны Инициатора (в соответствии с детализацией стоимости) по ранее утвержденному решению не требует дополнительного согласования вне зависимости от суммы Закупки.

# ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

## При проведении закупочных процедур Биржа использует двухэтапную модель выбора поставщика: сначала с помощью сбалансированных квалификационных критериев определяется короткий список участников, с которыми Биржа готова работать, а после этого путем конкурсных процедур определяется победитель на основании критерия лучшей цены.

## Критерии квалификации составляются с учетом бизнес требований Компании и не могут быть изменены только для того, чтобы показать преимущество одного поставщика над другим. Для обеспечения прозрачности и непредвзятости Критерии квалификации утверждаются исключительно ДО получения технико-коммерческих предложений участников конкурса. Квалификационные критерии могут быть как принципиально важными («блокирующими»), так и некритичными, при этом допускающими возможность ранжирования с использованием определенной системы баллов.

## Исходя из стоимостного критерия, Закупочные процедуры делятся на следующие виды:

1. Закупка низкой стоимости (не превышающая сумму, эквивалентную 300 тыс.руб. (без учета НДС)). Закупки низкой стоимости функциональные подразделения проводят самостоятельно.
2. Закупка средней стоимости (на сумму от 300 тыс. руб. (без НДС) до3 млн. руб. (без учета НДС) или эквивалент указанной суммы). Решение по закупкам средней стоимости утверждает Директор по закупкам ПАО Московская Биржа.
3. Закупка высокой стоимости (свыше суммы, эквивалентной 3 млн. руб. (без учета НДС)). Решение о закупках высокой стоимости принимается коллегиально Комиссией по закупкам, на основании регламентирующих документов, утвержденных Правлением Биржи.

## При проведении закупочных процедур Биржа использует конкурентный и неконкурентный способ выбора поставщика (Контрагента):

1. Конкурентный выбор – это способ выбора Контрагента, целью которого является привлечение максимально возможного на период закупочного мероприятия **количества Участников** для получения наиболее выгодных условий для Биржи.
2. Неконкурентный выбор – это утверждение Контрагента без проведения конкурсных процедур. К неконкурентному способу выбора Контрагента относится выбор **безальтернативного поставщика**.

## Допустимы следующие способы проведения закупки:

1. Проведение открытого Запроса цен или Запроса предложений на ЭТП;
2. Проведение закрытого Запроса цен или Запроса предложений на ЭТП;
3. Проведение закрытого Запроса цен или Запроса предложений путем получения электронных архивов, защищенных паролем;
4. Проведение закрытого Запроса цен или Запроса предложений по электронной почте без дополнительных мер шифрования (применим исключительно для Закупки низкой стоимости и Закупки средней стоимости, а также для получения предварительных предложений и для неконкурентного типа выбора вне зависимости от суммы).

## **Запрос цены** может быть применен, когда номенклатура Продукции понятна и однозначна и к Участникам не предъявляются требования к их квалификации. Запрос цены может быть проведен в один этап, при котором запрашивается окончательная стоимость Продукции, либо в несколько этапов с указанием того, какой из этапов является финальным.

## **Запрос предложений** может быть применен, когда необходима всесторонняя оценка технико-коммерческого предложения на соответствие Техническому заданию и квалификация участников в соответствии с критериями. Запрос предложений предполагает последующий этап Запроса цены у поставщиков, вошедших в Короткий список.

# СПОСОБЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПКИ

## Проведение открытого Запроса цен или Запроса предложений на ЭТП.

## Запрос производится в соответствии с правилами ЭТП без ограничения доступа участников на основании пакета конкурсной документации.

## Проведение закрытого Запроса цен или Запроса предложений на ЭТП.

## Запрос производится в соответствии с правилами ЭТП только по спискам участников запроса, предоставленных Исполнителем оператору ЭТП на основании пакета конкурсной документации.

## Проведение закрытого запроса цен или запроса предложений **по электронной почте** без дополнительных мер шифрования.

## Проведение закрытого конкурса путем получения цен или предложений **в электронных архивах, защищенных паролем.** Исполнитель проводит запрос коммерческих предложений в защищенных паролем архивах.

## Для закупок низкой и средней стоимости все этапы проводятся в форме получения предложений по электронной почте без дополнительных мер шифрования.

## Для закупок высокой стоимости конкурентного типа

## первичный запрос технико-коммерческих предложений в случае обязательного наличия следующего коммерческого этапа проводится в форме получения предложений по электронной почте без дополнительных мер шифрования. **Финальный** коммерческий этап для закупок высокой стоимости проводится путем получения цен или предложений **в электронных архивах**, защищенных паролем.

# ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ

## Все сотрудники Биржи при осуществлении деятельности по закупкам, обязаны руководствоваться и следовать принципам и положениям, изложенным в «Кодексе деловой этики» ПАО Московская Биржа и «Политике, направленной на предотвращение коррупционных правонарушений на Московской Бирже».

## Для Закупок средней и высокой стоимости все коммерческие переговоры проводятся исключительно силами представителя подразделения закупок ПАО Московская Биржа.

## Этап коммерческих переговоров начинается только после завершения технической оценки и согласования с поставщиком всех технических параметров предмета закупки.

## Для Закупок средней и высокой стоимости при проведении любых контактов с поставщиками по теме предмета Закупки на этапе активного конкурса либо проведения переговоров по техническому предмету Представитель функции ставит в известность представителя подразделения закупок о любых подобных контактах.

## При проведении предварительных технических консультаций с поставщиками Представитель функции прямо информирует поставщика о внутреннем порядке переговоров с просьбой по всем коммерческим вопросам обращаться исключительно к представителям подразделения закупок.

## Для Закупок высокой стоимости на этапе приглашения к участию в конкурсе (за исключением проведения закупки на ЭТП) Биржа направляет всем участникам Положение о конфиденциальности.

## Для Закупок средней и высокой стоимости в случае необходимости предоставления в рамках проекта сведений, составляющих коммерческую тайну (в соответствии с [Перечнем сведений, составляющих коммерческую тайну ПАО Московская Биржа](http://portal.moex.com/departments/dep_guard/norm_docs/Перечень%20сведений,%20составляющих%20коммерческую%20тайну%20ОАО%20Московская%20Биржа.pdf)), Биржа обеспечивает организацию процесса подписания с контрагентами соглашения о конфиденциальности (NDA) до заключения договора.

# ДИСКВАЛИФИКАЦИЯ ПОСТАВЩИКА

## Основания для дисквалификации:

## предоставление поставщиком в ходе процедур выбора поставщика или последующей работы с поставщиком в рамках договора искаженной (**заведомо ложной**, по существу неточной или неполной) информации, повлиявшей на техническую и/или коммерческую оценку предложений поставщика или условий договора;

## **отказ от исполнения обязательств**, возникшим по результатам выбора поставщика: отказ от подтверждения ранее сделанной ставки/предоставленного предложения согласно условиям документации по запросу либо отказ от заключения договора;

## **невыполнение условий договора** или заказа на приобретение по срокам, объемам поставки и иным существенным условиям договора (срыв сроков поставки, недопоставка и т.д.);

## мошенничество/попытка подкупа, попытка оказать давление на членов Комиссии по закупкам;

## разглашение существенной информации (нарушение условий NDA);

## введение в отношении Поставщика процедуры наблюдения/банкротства.

## возникновение неприемлемого коммерческого, репутационного или операционного риска для Компании, её руководства и/или акционеров в случае дальнейшего взаимодействия с поставщиком.

## Параметры дисквалификации:

## **перечень видов** взаимоотношений с поставщиком, на которые наложен запрет (приглашение к участию в мероприятиях по выбору поставщика, заключение новых/пролонгация действующих договоров с поставщиком, размещение заказов у поставщика и т.п.);

## категории закупок, в отношении которых действует дисквалификация поставщика;

## **срок** дисквалификации.

## После окончания срока дисквалификации поставщик может принимать участие в мероприятиях по выбору поставщика на общих основаниях, а также осуществлять поставки по действующим договорам.