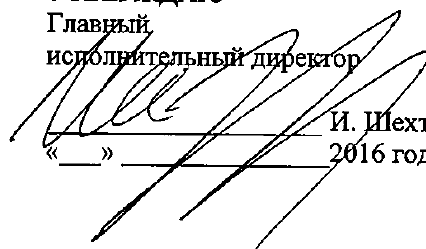


Регистрационный номер документа	01 – 10 – CEO/7
Дата регистрации	11.10.2016
Редакция	1
Место хранения оригинала	Группа регистрации документов
Основание полномочий утверждающего лица(лиц)	

УТВЕРЖДАЮ

Главный
исполнительный директор



И. Шехтерман

«__» _____ 2016 года

**Политика
по некоммерческим закупкам
X5 Retail Group**

Москва
2016

Оглавление

1. Общие положения	3
2. Ключевые принципы некоммерческих закупок	3
3. Требования к претендентам закупочных процедур	3
4. Виды закупочных процедур	4
4.1. Сбор и анализ коммерческих предложений	4
4.2. Электронные торги	5
4.3. Закупка у единственного поставщика	5
5. Принятие решения и информирование о результатах	5
закупочных процедур	5
6. Заключение договора	6
7. Работа с жалобами	6
8. Утверждение Политики	6
Термины и определения	7

1. Общие положения

X5 Retail Group (далее по тексту «Компания») – одна из ведущих российских продуктовых розничных компаний. Наш бизнес затрагивает интересы более ста тысяч сотрудников и миллионов покупателей.

Компания управляет торговыми объектами (магазинами) торговых сетей (как это определено Федеральным законом Российской Федерации № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации») «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель».

Наша цель – обеспечение потребителей широким ассортиментом качественных товаров по экономически обоснованным ценам, удовлетворяющим требованию о соотношении цены и качества товаров.

Целью политики по некоммерческим закупкам X5 Retail Group (далее – Политика) является декларирование ключевых принципов некоммерческих закупок товаров, работ и услуг, предназначенных для обеспечения собственных нужд Компании, а также общих механизмов выбора поставщиков и способов урегулирования конфликтных ситуаций.

Данная Политика разработана в соответствии с законодательством Российской Федерации и на основе принципов, закрепленных в Кодексе взаимодействия с бизнес-партнерами X5 Retail Group.

2. Ключевые принципы некоммерческих закупок

В процессе осуществления некоммерческих закупок сотрудники Компании руководствуются следующими принципами:

- **Равноправие поставщиков:** Компания осуществляет отбор поставщиков на основании единых и заранее объявленных для всех участников конкретной закупочной процедуры критериев (за исключением случаев закупки у единственного поставщика).

- **Прозрачность и открытость:** В процессе взаимодействия с поставщиками Компания обеспечивает им доступ к информации о планах по закупкам и графике закупок на текущий год, основным критериям выбора победителя, а также к шаблонам стандартных договоров (за исключением случаев закупки у единственного поставщика).

- **Конфиденциальность:** Компания признает право поставщика на коммерческую тайну и конфиденциальность предоставленной им информации и обязуется не передавать ее без согласования с поставщиком третьим лицам и требует от поставщика аналогичных действий по сохранению такой информации.

- **Эффективность и результативность:** Компания применяет наиболее подходящие для конкретной ситуации стратегии закупок, которые обеспечат ей наилучший результат для достижения своих целей.

- **Нетерпимость к коррупции:** Компания требует, чтобы сотрудники придерживались принципа недопустимости участия в любых формах коррупции, взяточничества и вымогательства по отношению к претендентам и действующим поставщикам, а также ожидает соответствующего поведения со стороны претендентов и поставщиков в отношении сотрудников Компании.

- **Разумная осмотрительность:** Компания осуществляет проверку претендентов и поставщиков на предмет добросовестности и соблюдения ими требований законодательства Российской Федерации.

3. Требования к претендентам закупочных процедур

Претендент должен соответствовать следующим базовым требованиям:

- быть зарегистрированным в установленном порядке в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;

- не находиться в процессе ликвидации или банкротства;
- обладать необходимыми лицензиями или свидетельствами о допуске на поставку товаров, производство работ или оказание услуг, подлежащих лицензированию в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и являющихся предметом заключаемого договора;
- обладать необходимыми документами, подтверждающими качество, безопасность товаров, подлежащих закупке, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации;
- не являться юридическим или физическим лицом, на имущество которого наложен арест по решению суда, административного органа и (или) экономическая деятельность которого приостановлена;
- обладать профессиональной компетентностью, надежностью, опытом и репутацией, иметь возможность располагать финансовыми и трудовыми (кадровыми) ресурсами, оборудованием и другими материальными ресурсами, необходимыми для исполнения договора;
- не иметь претензий, связанных с нарушением требований законодательства со стороны антимонопольных, налоговых, таможенных органов и иных органов государственной власти.

Помимо указанных выше базовых требований Компанией могут предъявляться дополнительные требования в зависимости от предмета закупки, которые объявляются претендентам заранее.

4. Виды закупочных процедур

Компания осуществляет некоммерческие закупки путем проведения различных способов закупочных процедур, которые могут включать в себя:

- 1) сбор и анализ коммерческих предложений;
- 2) электронные торги;
- 3) закупка у единственного поставщика.

По форме проведения закупочные процедуры подразделяются на открытые и закрытые.

Открытая форма проведения закупочных процедур подразумевает публикацию информации о предстоящем выборе на сайте или на электронной торговой площадке Компании. Участие могут принять любые юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые соответствуют заявленным требованиям Компании.

Закрытая форма проведения закупочных процедур подразумевает участие в выборе ограниченного количества претендентов из списка, заранее сформированного Компанией.

Для сбора дополнительной информации о характеристиках и особенностях товаров, работ или услуг, приобретаемых для удовлетворения конкретной потребности Компании, могут проводиться переговоры с потенциальными поставщиками в целях уточнения требований к закупаемой Компанией продукции.

Выбор победителя может проходить в несколько этапов с использованием различных закупочных процедур.

4.1. Сбор и анализ коммерческих предложений

Сбор коммерческих предложений может производиться как посредством публикации информации на ЭТП, так и информированием по электронной почте претендентов из закрытого списка, сформированного Компанией.

Компания рассматривает только те, коммерческие предложения, которые:

- соответствуют требованиям Компании по форме и содержанию;
- предоставляются на указанный Компанией адрес и в установленный срок.

Выбор подходящего коммерческого предложения происходит на основе анализа собранной у претендентов информации на предмет соответствия заявленным критериям и требованиям Компании. Процедура выбора коммерческих предложений может проводиться как в один, так и в несколько этапов.

4.2. Электронные торги

При проведении электронных торгов в открытой форме вся необходимая информация публикуется на ЭТП Компании заблаговременно. Поставщики могут быть дополнительно извещены о торгах посредством различных средств связи.

При проведении электронных торгов в закрытой форме вся необходимая информация направляется поставщикам по электронной почте и / или посредством ЭТП.

В Компании действует запрет на переговоры о цене после проведения электронных торгов. Цена, предложенная в ходе торгов, является окончательной (финальной).

Компания в отдельных случаях может применять механизм торгов на понижение цены между всеми претендентами. В этом случае может предварительно проводиться квалификационный отбор по объявленным критериям, чтобы обеспечить равные возможности для всех претендентов. По электронной почте претендентам рассылается приглашение и публикуется информация на ЭТП с указанием порядка проведения и времени начала и окончания торгов. Рассмотрение ставок, поданных после окончания торгов на понижение, не допускается.

4.3. Закупка у единственного поставщика

Компания имеет право осуществлять закупку у единственного поставщика в следующих особенных случаях:

- Поставщик является единственным производителем и/или поставщиком данной продукции или является единственным обладателем лицензии на данные товары, работы или услуги;
- Поставщик является субъектом естественной монополии;
- Приобретается авторская продукция непосредственно у самих авторов;
- Приобретается инновационная и/или уникальная продукция, не имеющая аналогов на рынке;
- Вследствие обстоятельств непреодолимой силы, чрезвычайных ситуаций (в том числе аварийных) и экстренных случаев, когда требуются незамедлительные действия для обеспечения поддержки работы Компании или оперативного решения неотложной задачи, не связанной с существенными расходами для Компании.

5. Принятие решения и информирование о результатах закупочных процедур

Финальное решение о победителе утверждается в соответствии с внутренними нормативными документами Компании, регулирующими процедуры проведения выбора поставщиков.

Победителем признается претендент, который соответствует всем предъявляемым требованиям Компании, включая ценовое предложение.

Компания вправе не признать победителем ни одного из участников закупочных процедур в следующих случаях:

- в процессе проведения закупочных процедур были выявлены существенные нарушения требований внутренних процедур Компании;
- полученные результаты закупочных процедур не позволяют принять однозначное решение в соответствии с заявленными критериями.

По результатам закупочных процедур Компания информирует претендентов о принятом решении путем размещения информации на ЭТП и / или отправки писем по электронной почте.

Компания не обязана отвечать на дополнительные запросы претендентов с просьбой разъяснить выбор победителя.

Если у претендентов есть обоснованные факты нарушения Политики и недобросовестного выбора победителя, то он может воспользоваться каналами обратной связи, указанными в п.7 настоящей Политики.

6. Заключение договора

По результатам выбора победителя заключается гражданско-правовой договор в соответствии с принципами и требованиями законодательства РФ, на условиях конкурсной документации конкретной НКЗ и предложениях победителя.

В случае отказа победителя заключить договор, Компания может заключить договор с претендентом, занявшим второе место по результатам закупочных процедур.

7. Работа с жалобами

Компания обеспечивает претендентам и поставщикам возможность информировать обо всех возникающих проблемах в процессе проведения НКЗ, а также о случаях нарушений Политики в результате недобросовестных действий сотрудников Компании.

Для сообщения о возможных ошибках и проблемах при заполнении форм на сайте Компании необходимо направлять соответствующий вопрос через форму обратной связи, размещенную на официальном сайте Компании: www.x5.ru.

Сообщить о нарушениях положений настоящей Политики и возможных злоупотреблениях со стороны сотрудников Компании можно при помощи жалобы в Согласительную комиссию X5 Retail Group. Для этого необходимо заполнить форму, размещенную на сайте: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ConciliationCommittee.aspx>, и отправить ее на адрес: compliance@x5.ru.

Согласительная комиссия X5 Retail Group создана в целях решения конфликтных и спорных ситуаций во взаимодействии Компании с контрагентами. В задачи комиссии также входит повышение эффективности договорной работы Компании, обеспечение соблюдения сотрудниками Компании внутренних требований в области взаимодействия с поставщиками и создание площадки для прямого диалога Компании с контрагентами.

Ключевые принципы работы Согласительной комиссии размещены на официальном сайте: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ConciliationCommittee.aspx>.

8. Утверждение Политики

Настоящая Политика вступает в силу с даты ее утверждения.

Политика утверждается решением Главного исполнительного директора X5 Retail Group и размещается на официальном сайте Компании.

Термины и определения

Закупочная процедура – последовательность действий для реализации конкретного способа закупки, направленного на выбор поставщика продукции для нужд Компании, на основании заранее определенных критериев.

Компания – юридические лица, входящие в группу лиц X5 Retail Group N.V.

Некоммерческая закупка (НКЗ) – приобретение товаров, работ или услуг, предназначенных для обеспечения собственных нужд Компании и не предназначенных для дальнейшей реализации третьим лицам, путем заключения гражданско-правовых договоров с поставщиками.

Официальный сайт Компании (сайт) – сайт www.x5.ru.

Победитель – претендент, который соответствует всем предъявленным требованиям Компании, включая ценовое предложение, по итогам проведенных закупочных процедур.

Поставщик (контрагент) – юридическое или физическое лицо (индивидуальный предприниматель), имеющее договорные отношения с Компанией по поставке товаров, работ или услуг, предназначенных для обеспечения нужд Компании.

Претендент – потенциальный Поставщик, претендующий на поставку товаров, работ и услуг для обеспечения нужд Компании.

Продукция – товары, работы и услуги, предназначенные для обеспечения собственных нужд Компании и не предназначенные для дальнейшей перепродажи.

Электронная торговая площадка (ЭТП) – программно-аппаратный комплекс, предназначенный для проведения торгов в электронной форме с доступом, организованным через сеть «Интернет».