

ЦЕПОЧКА ПОСТАВОК

НАПРАВЛЕНИЯ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ФАКТЫ 2023 ГОДА

 Задача 9.1	1 Цифровая трансформация Цель: Дальнейшее развитие Process Mining и внедрение новых роботизированных решений
	Факт 5 новых роботизированных решений внедрены для повышения эффективности управления закупками
 Задача 12.4	2 Развитие закупочной функции Укрепление долгосрочных отношений с поставщиками <ul style="list-style-type: none"> Долгосрочный договор Консигнационные склады Интернет-магазины Развитие прямых и альтернативных закупок импортного оборудования и запчастей
	Цель 2023 года — обеспечить 30% потребности в ТМЦ
	Увеличение процента закупок по именованным банковским картам
	Дальнейшее развитие категорийных стратегий
Факт	32% потребности в ТМЦ обеспечено в рамках долгосрочных отношений
	23% доля закупок у местных поставщиков
Факт	8% доля прямых закупок у китайских производителей
	Категорийными стратегиями охвачено: <ul style="list-style-type: none"> 13 категорий сырья 17 категорий материалов и оборудования

 Задача 8.3, 12.4 и 13.2	3 ESG-оценка поставщиков Охват ESG-оценки не ниже 50% от количества контрагентов, принявших участие в закупках
	Не ниже 30% от объема закупок у оцененных контрагентов
Факт	64% доля поставщиков, осуществлявших поставки в отчетном году и прошедших ESG-оценку
	59% доля закупок у оцененных поставщиков
	Материалы по обучению представлены на официальном сайте Компании в разделе «Закупки».



СТРАТЕГИЯ

Основная цель системы закупок Группы «ФосАгро» — своевременное обеспечение предприятий Группы необходимыми ресурсами, материалами и услугами надлежащего качества, в полном объеме и по оптимальным ценам. Однако от того, на каких принципах основана эта система и как выстроены ее бизнес-процессы, зависит гораздо больше. С нашей точки зрения, эффективно и ответственно управляемая цепочка поставок — важнейший элемент системы устойчивого развития бизнеса Компании.

В 2023 году общий объем закупок товаров и услуг АО «Апатит»¹ составил почти 184 млрд руб.

Прямые выгоды от этих инвестиций получают тысячи связанных с нами поставщиков и подрядчиков, а значит, в свою очередь, сотрудники этих предприятий и члены их семей. Выигрывают и государственные, и муниципальные бюджеты всех уровней. Но особенно важно то, что используемые нами инструменты, в частности экологическая и социальная оценка поставщиков и антикоррупционные механизмы, самым непосредственным образом способствуют утверждению в российском деловом сообществе и обществе в целом ценностей устойчивого развития и социальной ответственности, которые мы в ФосАгро считаем основой

нашей бизнес-философии. Мы стремимся к тому, чтобы закупочная деятельность Группы «ФосАгро» была весомой позитивной силой в интересах всех наших стейкхолдеров.

184

млрд руб

составил общий объем закупок товаров и услуг АО «Апатит»¹ в 2023 году

ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ

GRI 3-3

Закупочная деятельность Компании направлена на построение открытых, доверительных и взаимовыгодных отношений с партнерами в рамках установленных законодательством норм и требований, а также контрактных и других обязательств.

На всех поставщиков Группы, включая потенциальных, распространяются требования антикоррупционных стандартов Компании. В рамках соблюдения требований законодательства России и Антикоррупционной политики Компании, в целях профилактики и пресечения мошенничества и коррупционных правонарушений, предотвращения конфликтов интересов в деятельности сотрудников предприятий Компании, а также расширения возможностей для участия юридических и физических лиц в поставках товаров, работ, услуг, развития добросовестной конкуренции, обеспечения гласности и прозрачности закупок, Компания придерживается принципа неприятия мошенничества и коррупции в любых формах и проявлениях (принцип

нулевой толерантности) и считает недопустимыми любые случаи взяточничества, мошенничества и коррупции со стороны сотрудников Компании и сотрудников (представителей) контрагентов. Для исполнения данного принципа Компанией вводит ряд обязательств, с которыми потенциальные контрагенты также знакомятся при первичной регистрации на ЭТП.

Документы, которыми регулируется закупочная деятельность Компании, размещены в общем доступе на сайте.

Общая информация о закупочной деятельности ФосАгро размещена в разделе «Закупки» на официальном сайте

Требования к Поставщикам

Политика по закупкам

Потенциальным поставщикам Компании предоставляется возможность на условиях полной прозрачности и свободного доступа принять участие в закупочных процедурах на электронной торговой площадке Компании (далее — ЭТП). Для участия в конкурсах необходимо зарегистрироваться и ознакомиться с обязательными документами, которыми регулируется закупочная деятельность Компании:

[Политика в области закупок;](#)

[Антикоррупционная политика;](#)

[Кодекс этики;](#)

[Кодекс поведения контрагента Компании;](#)

[Регламент функционирования ЭТП ФосАгро.](#)



Важным приоритетом для всей цепочки поставок АО «Апатит» в 2023 году было импортозамещение. С целью поиска аналогов и замены техники и оборудования западных производителей и поставщиков мы проводили технические аудиты отечественных производителей, опытно-промышленные испытания материалов и оборудования, а также вели обмен опытом в области эксплуатации оборудования и материалов с коллегами не только из химической, но и из других отраслей.



С целью своевременного реагирования на возможные случаи мошенничества и коррупции в 2016 году в Компании была запущена единая для всех организаций Группы горячая линия, которая помогает руководству Компании оперативно реагировать на сообщения о нарушениях и проблемах, в том числе связанных с закупочной деятельностью. Горячая линия Группы «ФосАгро» предназначена для приема сообщений от любых лиц, включая контрагентов и партнеров Компании.



¹ С учетом принципа существенности количественные показатели настоящего раздела представлены в периметре 2 - АО «Апатит» (АО «Апатит» – дочерняя организация ПАО «ФосАгро», объединяющая производственные активы Группы «ФосАгро»)

Уровень Совета директоров

Комитет по стратегии и устойчивому развитию Совета директоров

- Устанавливает стратегические приоритеты в области закупок Компании;
- осуществляет анализ отчетности исполнительного руководства в области закупок.

Уровень руководства Дирекции по закупкам

Директор (начальник, уполномоченный) Дирекции

Директор департамента

Начальник управления

- Организует деятельность по общему руководству, распределению функционала, разработке бизнес-стратегий развития, определению методик и процедур бесперебойного снабжения ТМЦ.

- Организует своевременное обеспечение потребностей Компании;
- управляет запасами на складах АО «Апатит»;
- проводит оперативную работу по функционированию деятельности Дирекции, осуществляет контроль работы структурных подразделений Дирекции;
- разрабатывает стратегии трансформации бизнес-процессов в Дирекции и др.

Операционный уровень Дирекции по закупкам

Начальники отделов и руководители групп

Специалисты

- Осуществляют руководство деятельностью подчиненного (подчиненных) структурного подразделения, подбор и расстановку кадров, определяют целесообразность их работы;
- осуществляют деятельность в соответствии с требованиями системы менеджмента, участвуют в ее улучшении в рамках своих полномочий и др.

- Своевременно обеспечивают потребности Компании в ТМЦ, нормируемых позициях, работах и услугах надлежащего качества в полном объеме по оптимальным ценам;
- повышают квалификацию, развивают профессиональные навыки.

Кроссфункциональные команды

В 2023 году с целью повышения эффективности работы были сформированы специализированные кросс-функциональные команды для построения стратегий закупок и работы по наиболее важным или сложным категориям товарно-материальных ценностей (далее — ТМЦ).

Для оценки результативности сотрудников в Дирекции по закупкам установлены индивидуальные, учитывающие личный вклад сотрудника ключевые показатели эффективности (КПЭ), соответствующие бизнес-целям Компании. На каждом уровне возможно внедрение плана развития, соответствующего инициативам и проектам сотрудника или рабочей группы, что повышает вовлеченность и мотивацию персонала.

Постановка КПЭ дает возможность повысить эффективность работы за счет достижения результата, заранее согласованного руководством и сотрудниками в части критериев и формата его оценки. Для достижения установленных целевых планов по КПЭ проводятся регулярный мониторинг показателей и промежуточная оценка результативности. Итоговые результаты закупочной деятельности Компании ежегодно рассматриваются советом директоров FosAgro.

РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

На достижение целей в области закупочной деятельности оказывают влияние, в частности, следующие стратегические риски:

14 коррупционный; **18** товарно-сырьевой; **20** санкционный.

Более подробная информация представлена в разделе «Стратегические риски» на с. 68

Для снижения указанных рисков Группа «ФосАгро» разрабатывает необходимые корректирующие мероприятия и использует открывающиеся возможности, подробное описание которых приведено ниже.

СПЕЦИФИЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ РИСКА, ХАРАКТЕРНЫМИ ДЛЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЯВЛЯЮТСЯ:



риски, связанные с отказом поставщиков, изменением номенклатуры или несвоевременной поставкой сырья, ТМЦ и оборудования, в том числе в связи с геополитическими факторами



риски, связанные с нарушением поставщиками принципов социально ответственного ведения бизнеса, в том числе в области прав человека, запрета на использование детского и принудительного труда, экологичности продукции и т. д.



риски, связанные с качеством поставляемых сырья, ТМЦ и оборудования и неудовлетворенностью внутреннего заказчика

1 ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОПТИМАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ ЗАКУПОК

Компания эффективно внедряет в закупочные процессы современные бизнес- и ИТ-решения, которые позволяют выстраивать оптимальные модели закупок и продуктивно взаимодействовать со всеми участниками цепочки поставок.



Положение об организации работы горячей линии ФосАгро, которое регламентирует обращения по вопросам противодействия мошенничеству, коррупции, хищениям и выявления фактов конфликта интересов.



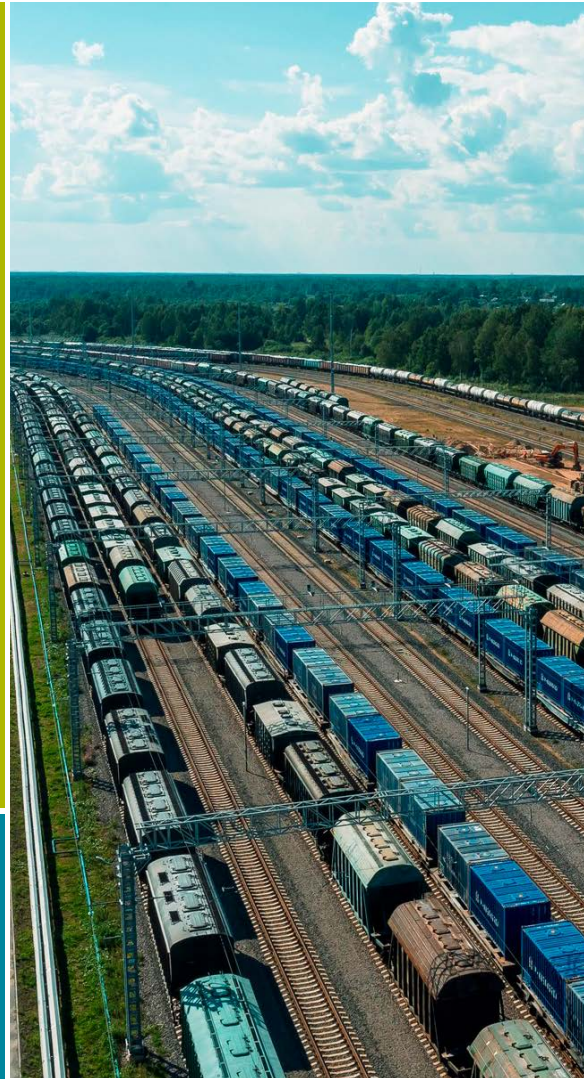
АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ

- Внедрена на всех этапах процесса закупки, включая отчетность, что делает процесс прозрачным и удобным для последующей аналитики;
- каждый процесс может быть проанализирован в нужном разрезе, любой отчет вариативен и может меняться под запрос пользователя;
- весь процесс закупки, от подачи потребности до выдачи МЦ в цех, отслеживается по 269 параметрам.



ЕДИНАЯ ФОРМА ПОДАЧИ ПОТРЕБНОСТИ

- Разработка для формирования потребности в системе;
- форма позволяет осуществлять поиск по всем магазинам (необходимо только выбрать нужные МЦ), посмотреть информацию по наличному и доступному количеству на центральном складе, цеховом складе и складах холдинга (включая информацию по аналогам).



ЕДИНАЯ ТОЧКА ВХОДА

- Универсальный инструмент, который помогает СП-заказчику при подаче потребности избежать излишней закупки или закупки тех ТМЦ, которые уже есть в наличии на складе.



ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Систематизация результата работы эксперта и (или) привлеченных экспертов, где четко и мотивированно даются аргументированные обоснования по соответствию квалификации всех потенциальных поставщиков и соответствию их коммерческих предложений объему и составу закупаемых МЦ/услуг/работ, принявших участие в тендере.



ЭЛЕКТРОННЫЙ КОНКУРЕНТНЫЙ ЛИСТ

- Устранение информационных разрывов в бизнес-процессе закупок с целью повышения прозрачности закупочной деятельности;
- сокращение работы с конкурентными листами на БНИ, оптимизация системы хранения и учета в системе;
- сокращение времени на проверку контрагентов до принятия решения по выбору победителя тендера.



PROCESS MINING

- Инновационный метод анализа данных и оптимизации бизнес-процессов используется с целью повышения эффективности закупочной деятельности, повышения своевременности поставок материалов и оборудования, снижения потерь, затрат и трудозатрат.



РОБОТИЗАЦИЯ

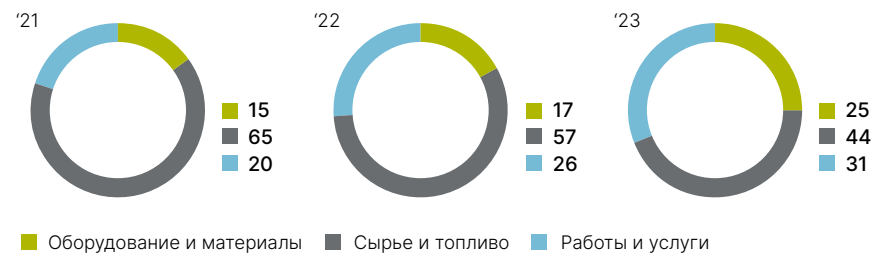
- Создание программных алгоритмов с целью снижения рутинной нагрузки на сотрудников и числа ошибок, связанных с человеческим фактором, повышения скорости обработки информации и производительности труда персонала.



2 РАЗВИТИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ФУНКЦИИ

БЮДЖЕТ ЗАТРАТ

Структура затрат АО «Апатит», %



Структура затрат АО «Апатит», млрд руб



183,8 млрд руб.

составил суммарный объем затрат АО «Апатит» в 2023 году

44% из которых пришлось на закупку сырья и топлива

Показатели эффективности закупок работ и услуг за 2023 год

Наименование показателя КПЭ	Целевые значения			Факт	
	Порог	Цель	Вызов	2022	2023
Среднее количество участников в тендерах, проведенных за отчетный период	3	5	7	4	5
Снижение стоимости работ (услуг) по результатам проведенных тендеров за отчетный период, %	5	7	12	10	10
Своевременность проведения тендеров согласно установленным срокам, %	90	95	100	99	99
Мотивационная оценка качества закупок заявителями, баллов	3,5	4,5	5,0	5,0	5,0

Показатели эффективности закупок товарно-материальных ценностей за 2023 год, %

Наименование показателя КПЭ ¹	Целевые значения			Факт	
	Порог	Цель	Вызов	2022	2023
Своевременность	87	90	93	89	89
Доля брака на входном контроле	5	3	2	6	6

Показатели эффективности закупок сырья за 2023 год

Наименование показателя КПЭ	Целевые значения			Факт	
	Порог	Цель	Вызов	2022	2023
Индекс эффективности закупок сырья	1,05	1,00	0,95	0,79	0,96

¹ С 2023 года из показателей КПЭ был исключен Индекс сдерживания цен ТМЦ.

GRI 2-6

Геополитические факторы продолжили оказывать значительное влияние на работу цепочки поставок Группы «ФосАгро» в 2023 году. В частности, усложнилась работа по банковскому сопровождению сделок с зарубежными поставщиками. Ответом на эти вызовы стало внедрение структурных изменений в Дирекции по закупкам, организация альтернативных закупок и выстраивание новых логистических цепочек. Категорийными менеджерами проработаны оперативные поставки наиболее важных для технологического процесса материалов и оборудования.

Приоритетным направлением стала работа с российскими производителями, в ходе которой было проведено большое количество опытно-промышленных испытаний, заключены соглашения о долгосрочном сотрудничестве и доработке оборудования под требования АО «Апатит» (в частности, самоходной подземной техники, контрольно-измерительных приборов и автоматики). В целях более эффективного и оперативного

управления рисками была внедрена отдельная схема контроля поставок критически важных позиций. За счет инсорсинга ООО «ЧЭК» была увеличена доля самостоятельных закупок электротехнической продукции.

В отчетном году было достигнуто дальнейшее сокращение отклонений по входному контролю ТМЦ по централизованным закупкам — до 7,7%, по сравнению с 8,7% в 2022 году.

ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

В 2023 году Дирекция по закупкам АО «Апатит» продолжила активное развертывание цифровых инструментов и управленческих решений на их основе. В частности, было разработано и внедрено пять роботизированных решений для администрирования и контроля задач специалистов по закупкам, выгрузки документов, проверки корректности их оформления и выбора маршрута согласования.

Кроме того, для оперативной обработки типовых запросов по закупкам был запущен чат-бот «Роберт». При этом, в целях повышения надежности и эффективности работы, начат перевод роботизированных решений на новую российскую платформу.

В отчетном году благодаря расширенному использованию технологии Process Mining в среднем на 13% были сокращены сроки согласования договорных документов.

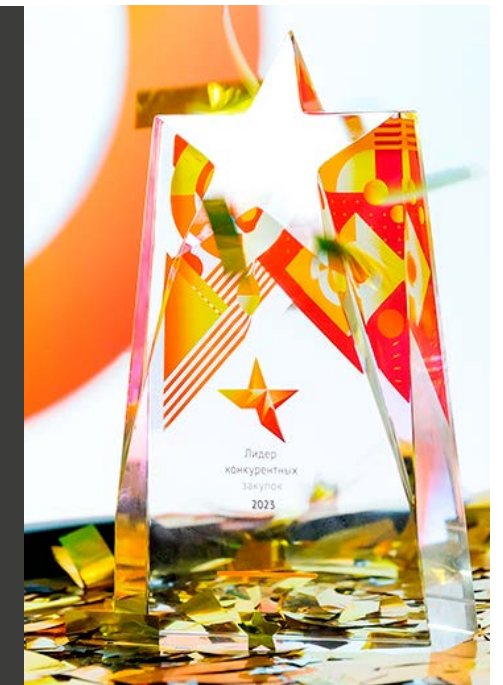
В 2023 году на ЭТП АО «Апатит» был введен в действие новый функционал — форма управления документами (ФУД), обеспечивающая взаимодействие с потенциальными контрагентами и автоматизацию процесса сбора документов по принципу единого окна. Загрузка и поддержание актуальности документов в ФУД входят в зону ответственности контрагента и являются обязательным условием для обеспечения возможности вступления в договорные отношения с АО «Апатит».

Лидер конкурентных закупок

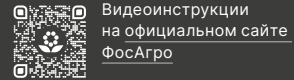
В октябре 2023 года Группа «ФосАгро» одержала победу в конкурсе «Лидер конкурентных закупок» в номинации «Лидер диджитализации закупочных процессов». Компания представила на конкурс свои проекты «Автоматизация закупочных процессов» и «Внутренний аудит бизнес-процессов».

Премия «Лидер конкурентных закупок» — первый профессиональный конкурс в сфере торгово-закупочной деятельности, объединяющий снабженцев,

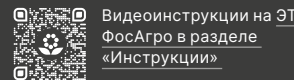
представителей органов власти, СМИ и общественных организаций. Премия была учреждена в 2012 году, ее ключевая цель — привлечение внимания к наиболее значимым проектам в области закупок, которые повышают эффективность и прозрачность работы компаний и вносят существенный вклад в развитие всего рынка. В 2023 году в конкурсе участвовало 174 проекта от компаний из всех отраслей экономики.



С целью информирования и обучения контрагентов Компании работе с ФУД были разработаны видеоинструкции и размещены на ресурсах компании.



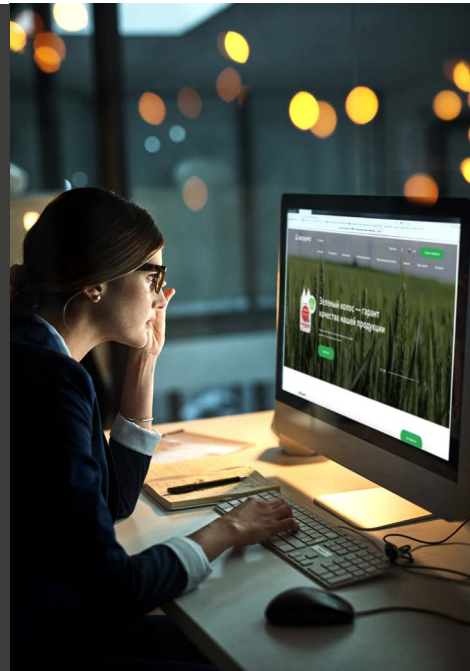
Видеоинструкции на официальном сайте ФосАгро



Видеоинструкции на ЭТП ФосАгро в разделе «Инструкции»

Кроме того, было организовано обучение контрагентов в рамках Дня поставщика, а ссылки на инструкции добавлены в уведомления, которые приходят контрагентам Компании, зарегистрированным на ЭТП АО «Апатит».

Система «СКАУТ», используемая для автоматизации процедур проверки контрагентов, была интегрирована с основными корпоративными системами, что позволяет собирать и анализировать данные, полученные из собственных и внешних источников.



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Значительное внимание в отчетном году уделялось оптимизации деятельности Дирекции по закупкам и смежных структурных подразделений, участвующих в закупочных процессах. С этой целью был реализован проект «Повышение эффективности процессов взаимодействия структурных подразделений — заказчиков и Дирекции по закупкам за счет оптимизации сквозных процессов и структурных изменений», а еще одна инициатива — актуализация

номенклатурного справочника Группы «ФосАгро» — находится в активной стадии реализации. В результате была увеличена операционная эффективность подразделений, расширены компетенции сотрудников — участников закупочного процесса. Это также позволило выстроить универсальные цепочки взаимодействия структурных подразделений — заказчика / заявителей и Дирекции по закупкам.

Также была начата реализация проекта по закупкам малоценных товаров на онлайн-платформе

Marketplace, объединяющей поставщиков и клиентов, что снижает транзакционную нагрузку в категориях нестратегических закупок и повышает скорость закупок в B2B-секторе.

161 инициатива была реализована по развитию Дирекции по закупкам, оптимизации закупочных бизнес-процессов и повышению эффективности компании



Олег Миннуллин

Директор по закупкам материалов и оборудования АО «Апатит»

«Постоянное развитие и улучшение бизнес-процессов — тот фундамент, на котором построена вся работа в нашем подразделении. Мы не перестаем учиться и перенимать лучшие практики успешных компаний».

РАБОТА С МЕСТНЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ

GRI 204-1

В июне 2023 года на Петербургском международном экономическом форуме был подписан протокол по реализации кластерной модели развития экономики Вологодской области. Это совместный проект правительства региона, регионального отделения РСПП Вологодской области, Группы «ФосАгро» и ПАО «Северсталь». Инициатива предполагает создание новой модели кластерного развития экономики Вологодской области на промышленной площадке в Череповце. Проект кластерной модели «Синергия роста 3.0» является продолжением проекта «Синергия роста» и предусматривает выпуск местными производителями востребованной рынком продукции с целью обеспечения долгосрочной потребности крупнейших предприятий региона.

ФосАгро также активно участвует в аналогичных инициативах, организуемых на базе регионального отделения РСПП Вологодской области и Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».



Объем закупок АО «Апатит» у местных поставщиков в 2023 году превысил 41 млрд руб. (по сравнению с 37 млрд руб. годом ранее) при одновременном увеличении доли закупок у местного бизнеса до 23% (по сравнению с 17% год назад).

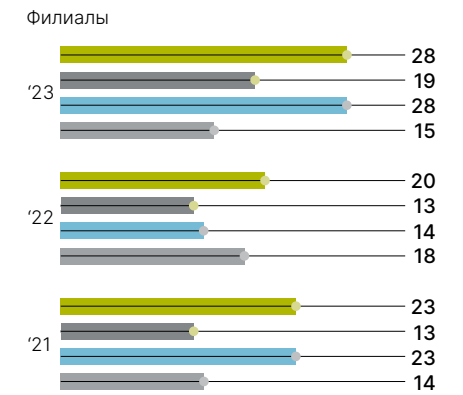
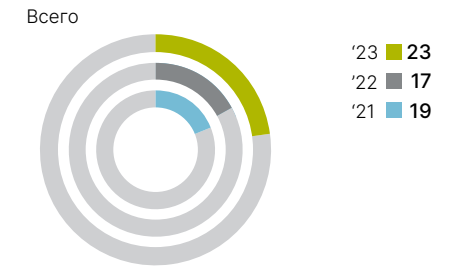


Компания активно работает с представителями малого и среднего предпринимательства и всесторонне поддерживает развитие местного бизнеса. Принимаемые нами меры направлены на содействие экономическому, а также социальному и культурному развитию в регионах деятельности.



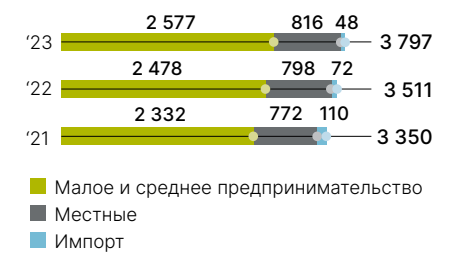
Кроме того, в целях развития сотрудничества с местными поставщиками, включая их обучение работе с конкретными инструментами в процессе закупок Компании, АО «Апатит» на регулярной основе проводит мероприятия в формате Дня поставщика. В частности, во встрече, состоявшейся 19 сентября 2023 года, приняли участие более 50 ключевых контрагентов Компании.

Доля закупок у местных поставщиков, %



■ Череповецкий комплекс АО «Апатит»
 ■ Балаковский филиал АО «Апатит»
 ■ Волховский филиал АО «Апатит»
 ■ Кировский филиал АО «Апатит»

Количество поставщиков в закупках, ед.



■ Малое и среднее предпринимательство
 ■ Местные
 ■ Импорт

Объем закупок, млн руб.

Год	Всего	Малое и среднее предпринимательство	Местные	Импорт
2023	183 842,61	57 957,23	41 493,65	12 436,83
2022	213 910,69	42 143,22	37 099,57	5 914,77
2021	150 006,70	29 918,40	28 330,40	4 389,30

3 ESG-ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКОВ

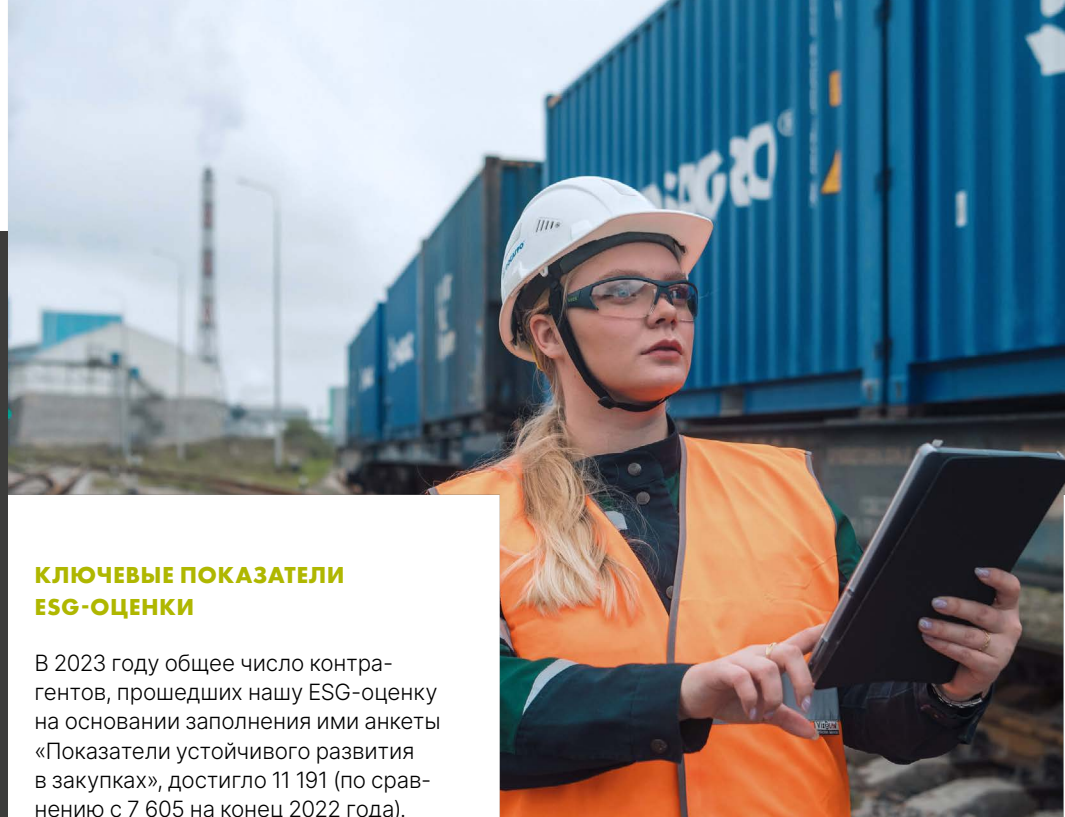
Поставщики — важный элемент устойчивости деятельности Компании. В Компании внедрена автоматизированная система оценки поставщиков по ESG-критериям, результатом которой является индивидуальный рейтинг каждого контрагента. Это позволяет оценить уровень экологической, социальной и управленческой эффективности наших поставщиков.

Для проверки ресурсов и возможностей бизнес-партнеров Компания на регулярной основе проводит технические аудиты поставщиков. В 2023 году было проведено 86 аудитов российских и зарубежных производителей, четыре из которых не были рекомендованы к сотрудничеству, в том числе с учетом рассмотрения требований в части воздействия на окружающую и социальную среду.

Также, начиная с 2023 года, с целью унификации подходов и критериев оценки поставщиков АО «Апатит» в составе Национального ESG-Альянса принимает участие в рабочей группе по обсуждению проекта единой методологии оценки поставщиков — практического решения для ESG-трансформации как можно большего числа крупных компаний, а также среднего и малого бизнеса, входящего в цепочки поставок корпораций.



Обучающие материалы на тему «Взаимодействие с поставщиками ПАО «ФосАгро» в области устойчивого развития компаний» размещены в разделе «Закупки» на официальном сайте Компании.



КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ESG-ОЦЕНКИ

В 2023 году общее число контрагентов, прошедших нашу ESG-оценку на основании заполнения ими анкеты «Показатели устойчивого развития в закупках», достигло 11 191 (по сравнению с 7 605 на конец 2022 года). При этом доля оцененных контрагентов в общем объеме поставок увеличилась с 35% год назад до 59% в 2023 году. Вырос и средний рейтинг оцененных поставщиков — до 65 с 62 в 2022 году.

65
средний рейтинг
оцененных поставщиков

Показатели	2021	2022	2023
Количество контрагентов, принявших участие в оценке на ЭТП АО «Апатит», ед. на конец отчетного периода	3 031	7 605	11 191
Количество контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, ед.	3 350	3 511	3 797
Количество оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, ед.	1 046	1 888	2 418
Доля оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, %	35	54	64
Общий объем поставок, млрд руб.	150,0	213,9	183,8
Объем поставок оцененных контрагентов в общем объеме поставок отчетного года, млрд руб.	36,1	74,8	108,0
Доля объема поставок оцененных контрагентов в общем объеме поставок отчетного года, %	24	35	59
Средний рейтинг поставщиков ¹ , %	54	62	65

¹ По шкале от 0 до 100

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКОВ

GRI 308-1, 308-2

По результатам 2023 года система экологического менеджмента, соответствующая требованиям стандарта ISO 14001 или аналогичного стандарта, внедрена и сертифицирована более чем у трети всех поставщиков ФосАгро в категории «Сырье, ГСМ, энергия и ТМЦ» (34% в 2023 году против 33% годом ранее).

СОЦИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКОВ

GRI 414-1, 414-2

По результатам социальной оценки 2023 года 62% поставщиков АО «Апатит», прошедших оценку, придерживаются официально принятой Политики недопущения детского труда. Также в категориях «Производители сырья, ГСМ, энергии», «Производители и посредники ТМЦ», «Транспортные услуги», «СМР, ремонты» политики недопущения дискриминации и принудительного труда приняты у 60 и 61% контрагентов Компании соответственно. До 40% выросла также доля контрагентов в указанных категориях, у которых внедрена и сертифицирована система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья, соответствующая требованиям стандарта OHSAS 18001, или аналогичная.

40%
доля контрагентов, применяющих сертифицированную систему менеджмента профессиональной безопасности и здоровья

Показатель	2022	2023
Количество оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, ед., из них:	1 888	2 418
Количество оцененных контрагентов, являющихся производителями сырья, ГСМ, энергии и ТМЦ, ед.	847	908
Количество оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых внедрена и сертифицирована система экологического менеджмента, соответствующая требованиям стандарта ISO 14001 или аналогичного стандарта, ед.	276	310
Доля оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых внедрена и сертифицирована система экологического менеджмента, соответствующая требованиям стандарта ISO 14001 или аналогичного стандарта, %	33	34

Показатель	2022	2023
Количество оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, ед., из них:	1 888	2 418
Количество оцененных контрагентов, у которых утверждена Политика о недопущении детского труда, ед.	1 091	1 511
Доля оцененных контрагентов, у которых утверждена Политика о недопущении детского труда, %	58	62
Количество оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, в категориях «Производители сырья, ГСМ, энергии», «Производители и посредники ТМЦ», «Транспортные услуги», «СМР, ремонты», ед., из них:	1 524	1 926
Количество оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых утверждена Политика о недопущении дискриминации, ед.	831	1 151
Доля оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых утверждена Политика о недопущении дискриминации, %	55	60
Количество оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых утверждена Политика о недопущении принудительного труда, ед.	856	1 171
Доля оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых утверждена Политика о недопущении принудительного труда, %	56	61
Количество оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, в категориях «Производители сырья, ГСМ, энергии и ТМЦ», «Транспортные услуги», «СМР, ремонты», ед., из них:	1 174	1 303
Количество оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых внедрена и сертифицирована система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья, соответствующая требованиям стандарта OHSAS 18001, или аналогичная, ед.	452	518
Доля оцененных контрагентов в указанных категориях, у которых внедрена и сертифицирована система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья, соответствующая требованиям стандарта OHSAS 18001, или аналогичная, %	39	40