

ЦЕПОЧКА ПОСТАВОК

НАПРАВЛЕНИЕ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ФАКТЫ 2024 ГОДА¹



Задача
9.1

1 ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

- | | |
|---|---|
| <p>Цель</p> <ul style="list-style-type: none"> Дальнейшее развитие Process Mining и роботизации Разработка и внедрение новых цифровых инструментов | <p>Факт</p> <ul style="list-style-type: none"> Пять новых роботизированных решений созданы, два роботизированных решения переведены на новую отечественную платформу PIX Robotics с изменением логики. Внедрен инструмент «Рабочее место закупщика (PM3)» — план работы специалиста на ближайший период с приоритизацией объектов. Разработана и реализована с использованием системных объектов методика расчета УЕН на специалиста по закупкам. |
|---|---|



Задача
8.3, 12.4, 13.2

3 ESG-ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКОВ

- Цель**
- Охват ESG-оценки не ниже 50% от количества контрагентов, принявших участие в закупках, и не ниже 50% от объема закупок у оцененных контрагентов

Доля поставщиков, осуществлявших поставки в отчетном году и прошедших ESG-оценку

68%

Доля закупок у оцененных поставщиков

63%



Материалы по обучению представлены на официальном сайте Компании в разделе «Закупки»



Задача
12.4

2 РАЗВИТИЕ ЗАКУПНОЙ ФУНКЦИИ

- | | |
|---|---|
| <p>Цель</p> <ul style="list-style-type: none"> Укрепление долгосрочных отношений с поставщиками Развитие прямых и альтернативных закупок импортного оборудования и запчастей | <p>Цель</p> <ul style="list-style-type: none"> Увеличение процента закупок по именованным банковским картам Дальнейшее развитие категорийных стратегий |
|---|---|

Факт **38%**
потребности в ТМЦ обеспечено в рамках долгосрочных отношений (от общего количества строк заказов на ТМЦ)

Факт **41%**
доля прямых закупок у китайских производителей (от объема всех закупок на китайском направлении)

Факт **27%**
потребности в ТМЦ обеспечено за счет закупки в интернет-магазинах (от общего количества строк заказов на ТМЦ)

Факт **36%**
рост объема закупок по именованным банковским картам по сравнению с 2023 годом

Категорийными стратегиями охвачены

16
категорий сырья

22
категории материалов и оборудования

1
категория услуг

¹ Периметр 2 — АО «Апатит» с филиалами и иными обособленными подразделениями.

ЛИДЕР КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК — 2024



Группа «ФосАгро» одержала победу в профессиональном конкурсе «Лидер конкурентных закупок» в номинации «Развитие потенциала команды».

Работа с командой в Дирекции по закупкам АО «Апатит» Группы «ФосАгро» нацелена на подбор, поддержку и мотивацию сотрудников к достижению амбициозных целей.

Премия «Лидер конкурентных закупок» — первый профессиональный конкурс в сфере торгово-закупочной деятельности, объединяющий закупщиков, представителей органов власти,

СМИ и общественные организации. Конкурс проводится с 2012 года, ключевая цель премии — привлечение внимания к наиболее значимым проектам в сфере закупок, которые повышают эффективность работы компаний и вносят существенный вклад в развитие всего рынка. В 2024 году на конкурс было подано 183 заявки от крупнейших российских компаний из различных отраслей экономики.



Основной тренд 2024 года — не сбавлять темп в развитии! Мы продолжили реализацию принятых решений, искали новые интересные идеи для внедрения, системно анализировали и совершенствовали наши бизнес-процессы, а также продолжали работу с коллективом через призму наших корпоративных ценностей. Благодаря целенаправленной командной работе мы достигли всех поставленных целей! С нетерпением ждем начала проекта по переходу на новую отечественную ERP¹ в части закупок!

Олег Альбертович Миннуллин

Директор по закупкам материалов и оборудования АО «Апатит»



СТРАТЕГИЯ

GRI 3-3

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.

Прямые выгоды от этих инвестиций получают тысячи связанных с нами поставщиков и подрядчиков,

а значит, 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 Группе «ФосАгро» считаем основой нашей бизнес-философии.

В 2024 году общий объем закупок товаров и услуг Группы «ФосАгро» составил почти

216,7 млрд руб.



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

ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ

GRI 3-3

Цепочка поставок — взаимосвязанные процессы, задействованные Компанией на всех этапах создания стоимости: от закупок до поставки продукции заказчику. Управление цепочкой поставок Группы нацелено на обеспечение выполнения производственного плана, включая своевременность, полноту, качество поставок и повышение эффективности Компании.

Осуществление закупочной деятельности легитимным конкурентоспособным и прозрачным способом является нашим ключевым принципом. В отношениях с конкурентами Группа стремится к обоюдному взаимовыигрыванию и воздерживается от неэтичных методов ведения конкурентной борьбы и получения конкурентных преимуществ. В ходе своей деятельности Компания обеспечивает соблюдение требований российского и иного применимого антимонопольного законодательства.

ПРИ УПРАВЛЕНИИ СВОЕЙ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК КОМПАНИЯ РУКОВОДСТВУЕТСЯ СЛЕДУЮЩИМИ ОСНОВНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ:



Политика в области закупок



Кодекс поведения контрагента Компании



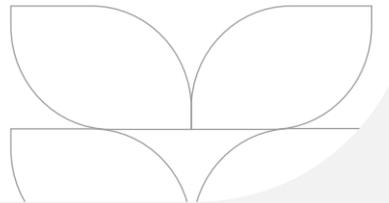
Анти-коррупционная политика



Регламент функционирования электронной торговой площадки (ЭТП) Группы «ФосАгро»



Кодекс этики



¹ Enterprise Resource Planning - программный комплекс для комплексного управления бизнес-процессами предприятия.

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

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

Директор департамента

Начальник управления

- 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

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

Специалисты

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

Кросс-функциональные команды

Для контроля и оценки эффективности работы сотрудников Дирекции по закупкам используются ключевые показатели эффективности (КПЭ), соответствующие бизнес-целям Компании.

Целевые показатели являются индивидуальными: при расчете КПЭ учитывается личный вклад сотрудника в достижение результата. Установление четких КПЭ помогает сотрудникам понять, каких результатов от них ожидают, и мотивирует их работать продуктивнее. Постоянный мониторинг КПЭ помогает выявить слабые места в процессах, принять правильные решения при минимизации рисков, что способствует повышению эффективности, улучшению качества работы и построению стратегии развития функции закупок.

Постоянное развитие и улучшение бизнес-процессов — тот фундамент, на котором строится работа Компании и, в частности, Дирекции по закупкам. Мы не перестаем учиться и перенимать лучшие практики. В своей деятельности Группа «ФосАгро» стремится использовать современные инструменты для повышения эффективности бизнеса и обеспечения максимальной прозрачности ключевых процессов.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Потенциальным поставщикам Группы предоставляется возможность на условиях полной прозрачности и свободного доступа принять участие в закупочных процедурах на ЭТП Компании.



Для участия в конкурсах необходимо зарегистрироваться и ознакомиться с обязательными документами, которыми регулируется закупочная деятельность Компании

в коллективных антикоррупционных инициативах в соответствии со ст. 13.3 Федерального закона «О противодействии коррупции».

Компания ожидает, что контрагенты будут добросовестно сообщать обо всех случаях, связанных с ее деятельностью, которые вызвали у них обеспокоенность.

С целью своевременного реагирования на возможные случаи мошенничества и коррупции в 2016 году была запущена единая для всех организаций Группы горячая линия, которая помогает руководству 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.



Положение об организации работы горячей линии размещено по [ссылке](#)

Подробнее о взаимодействии Компании с поставщиками — предприятиями малого и среднего бизнеса и местными поставщиками

138

РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

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

14

Коррупционный риск

18

Товарно-сырьевой риск

20

Санкционный риск



СПЕЦИФИЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ РИСКА, ХАРАКТЕРНЫМИ ДЛЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЯВЛЯЮТСЯ:



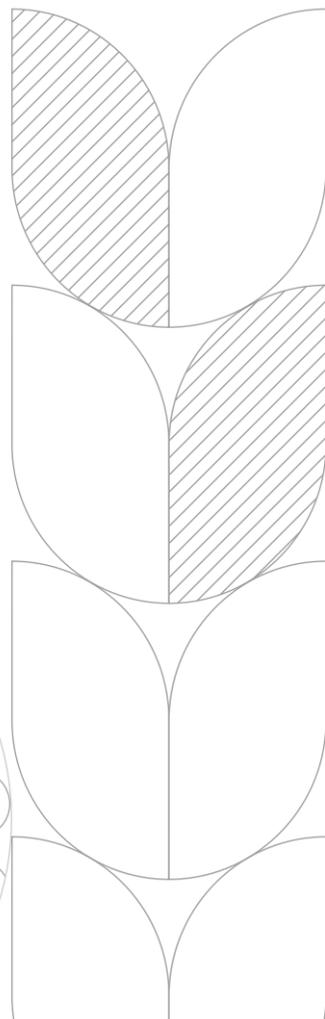
риски, связанные с отказом поставщиков, изменением номенклатуры или несвоевременной поставкой сырья, ТМЦ и оборудования, в том числе в связи с геополитическими факторами;



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 поставляемого сырья, ТМЦ и оборудования и неудовлетворенностью внутреннего заказчика.



Более подробная информация представлена в разделе «Стратегические риски»

с.

66-75



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



внедрение цифровых инструментов закупок;



развитие отношений с ответственными производителями и обеспечение альтернативных закупок импортного оборудования и запчастей;



повышение эффективности процесса и качества закупаемых ТМЦ и оборудования за счет дальнейшего развития функции закупок и оценки поставщиков.

1 ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

В 2024 году в Компании активно проводилась работа по созданию и внедрению цифровых инструментов в различных направлениях закупочного процесса.


1

С помощью интеллектуальной платформы **Process Mining**:

- разработаны новые дашборды по анализу закупаемых категорий, в том числе дашборд с готовым расчетом ABC-анализа;
- внедрена система автоматического расчета экономического эффекта от торгов, проведенных на ЭТП


2

Внедрен инструмент «**Рабочее место закупщика (РМЗ)**», позволяющий специалистам по закупкам правильно и четко организовать свою работу на ежедневной основе: система автоматически выстраивает график работы специалиста по всем объектам, которые необходимо обработать в соответствии с нормативными сроками


3

Для решения проблемы отсутствия инструмента по оценке нагрузки на специалиста по закупкам **были оцифрованы все объекты, с которыми работает закупщик**, рассчитана сложность работы по каждому из них и на основе полученных данных разработана методика расчета УЕН на специалиста по закупкам:

- УЕН рассчитывается с помощью BI-отчета, находящегося во внутренней ERP;
- все необходимые данные в табличном виде представлены на дашборде в Excel;
- актуализация данных настроена через выгрузку и работу с Power Query


6

В системе **СКАУТ** реализована **индексно-рейтинговая модель автоматической оценки контрагента**, позволяющая составить максимально комплексное представление о контрагенте, оперируя данными как внешних, так и внутренних источников Группы «ФосАгро»


7

Разработаны и внедрены **новые роботизированные решения** для выгрузки отчетов, поиска цен в протоколах расценки позиций, обновления графика поставок и др.


5

Внедрен продукт «**Битрикс24**», что позволило создать единую систему контроля и управления задачами внутри Дирекции по закупкам


4

Для обеспечения системного сквозного учета нарушений, не имеющих системного учета во внутренней ERP, в 2024 году в модуль КУСП (книга учета событий и происшествий) **на базе СЭД WSS Docs введены новые события** — нарушения договорных обязательств поставщиком

2 РАЗВИТИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ФУНКЦИИ

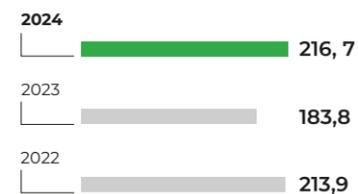
Группа «ФосАгро» уделяет повышенное внимание укреплению цепочки поставок в связи с геополитической напряженностью в мире. Адаптация к новым технологиям, изменения в торговой политике и постоянно растущие требования к устойчивости ставят перед Компанией новые вызовы.

Продолжилась более тесная и плодотворная 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, шламовых насосов, фильтровальных материалов, циркуляторов

и перемешивающих устройств, запасных частей к технологическому оборудованию, самоходной подземной техники, контрольно-измерительных приборов и автоматики).

Результаты закупочной деятельности в 2024 году

Объем затрат на закупки АО «Апатит», млрд руб.



Структура затрат АО «Апатит», %



Суммарный объем затрат Компании на закупки¹ в 2024 году составил

216,7 млрд руб.

44% из которых пришлось на закупку сырья и топлива

Показатели эффективности закупки работ и услуг за 2024 год

Наименование показателя КПЭ	Целевые значения			Факт 2024
	Порог	Цель	Вызов	
Среднее количество участников в тендерах, проведенных за отчетный период	3	5	7	5
Снижение стоимости работ (услуг) по результатам проведенных тендеров за отчетный период, %	20	30	35	32
Своевременность проведения тендеров согласно установленным срокам, %	90	95	100	99

¹ Периметр 2.

Показатели эффективности закупки ТМЦ за 2024 год, %

Наименование показателя КПЭ	Целевые значения			Факт 2024
	Порог	Цель	Вызов	
Интегрированный показатель своевременности поставок	87	90	93	97
Доля брака на входном контроле	5	3	2	4

Показатели эффективности закупки сырья за 2024 год

Наименование показателя КПЭ	Целевые значения			Факт 2024
	Порог	Цель	Вызов	
Индекс эффективности закупки сырья	1,05	1	0,95	1

Повышение эффективности



В 2024 году завершен проект «Актуализация номенклатурного справочника Группы «ФосАгро», в результате:

- скорректирована структура категорий закупки в соответствии с потребностями участников процесса закупок;
- актуализированы атрибуты на позициях справочника в системе, например скорректированы категории закупок и т. д.;
- исключены дублирующие позиции.



В стадии реализации находится проект по закупкам малоценных товаров на онлайн-платформе Marketplace, объединяющей поставщиков и клиентов: в отчетном году проведены пробные закупки на тестовой площадке.



Активно развивается процесс перехода на закупки через интернет-магазин электротехнической продукции, что позволяет сократить сроки поставки товаров минимум на 14 дней и закупить по ценам ниже рыночных в среднем на 33%. По результатам проработки в 2024 году для закупки в интернет-магазине доступны товары от 122 производителей.



Также в рамках оптимизации бизнес-процессов Дирекции по закупкам реализовано 18 инициатив по повышению эффективности работы Компании, девять инициатив находятся в работе.

Работа с местными поставщиками

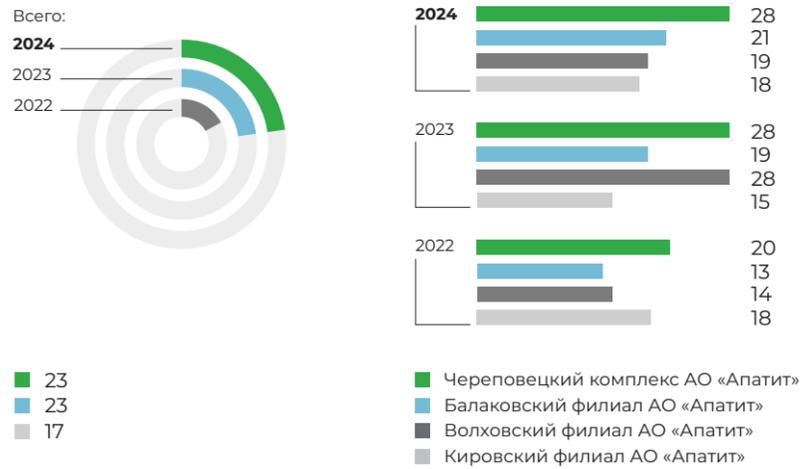
GRI 204-1

Группа «ФосАгро» активно участвует в проектах, нацеленных на поддержку местных поставщиков и развитие малого и среднего бизнеса.

Компания участвует в проекте «Синергия роста», который действует в Вологодской области и нацелен на создание условий для роста промышленного потенциала региона за счет увеличения доли закупок крупного бизнеса у местных малых и средних предприятий. Проект

кластерной модели развития экономики Вологодской области «Синергия роста 3.0» — это продолжение проекта «Синергия роста», который предусматривает новую модель взаимодействия МСП с промышленными гигантами, совместную разработку необходимой продукции.

Доля закупок у местных поставщиков, % от общего объема закупок товаров и услуг



Количество поставщиков в закупках, ед.



Объем закупок, млн руб.

МЭР 8, 9

	2022	2023	2024
Малое и среднее предпринимательство	42 143,22	57 957,23	65 095,13
Местные поставщики	37 099,57	41 493,65	49 801,90
Импорт	5 914,77	12 436,83	10 140,55

Компания активно взаимодействует с местными предприятиями посредством организации встреч в формате «Дня поставщика», участия в форумах и других инициативах АНО «Агентство городского развития» г. Череповца и регионального отделения РСПП Вологодской области (например, VII Международный промышленный форум).

В мае 2024 года состоялась очная встреча представителей малого и среднего бизнеса г. Череповца с сотрудниками АО «Апатит». В рамках встречи также была организована открытая онлайн-трансляция. В мероприятии приняли участие 77 представителей местных поставщиков и подрядчиков, трансляцию посмотрели 677 пользователей. Встречи в таком формате улучшают

качество взаимных процессов, расширяют возможности сотрудничества и помогают выстроить эффективную схему взаимодействия в формате win-win, когда обе стороны приходят к лучшей стратегии работы не только для себя, но и для своего партнера. Участникам встречи была разослана обучающая презентация по рассмотренным вопросам.

3 ESG-ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКОВ

Группа «ФосАгро» активно внедряет принципы устойчивого развития во все аспекты своей деятельности. 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, уделяя особое внимание работе с поставщиками. С целью обеспечения надежности и предсказуемости сотрудничества компания проводит технические

аудиты поставщиков, включающие требования в части воздействия на окружающую и социальную среду. В 2024 году было проведено 58 технических аудитов российских производителей, шесть из которых не были рекомендованы к сотрудничеству.

ESG Альянс

В 2024 году Группа «ФосАгро» в составе Национального ESG Альянса приняла участие в разработке методических рекомендаций по проведению оценки поставщиков по критериям устойчивого развития. Рекомендации включают несколько вариантов ESG-анкет: базовая анкета, состоящая из 28 вопросов, анкета для продвинутой практики

и анкета для лидеров рынка. Предложенные анкеты могут быть внедрены любой компанией вне зависимости от уровня экспертизы в устойчивых закупках.



Подробнее о проекте на сайте



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

Поставщики Группы «ФосАгро» играют важную роль в реализации стратегии устойчивого развития Компании. Своей деятельностью они способствуют созданию более экологичного, социально ответственного и экономически стабильного будущего.

Ключевые показатели ESG-оценки

Показатели	2022	2023	2024
Количество контрагентов, принявших участие в оценке на ЭТП «ФосАгро» на конец отчетного периода, ед.	7 605	11 191	14 885
Количество контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, ед.	3 511	3 797	3 968
Количество оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, ед.	1 888	2 418	2 685
Доля оцененных контрагентов, осуществлявших поставки в отчетном году, %	54	64	68
Общий объем поставок, млрд руб.	213,9	183,8	216,7
Объем поставок оцененных контрагентов в общем объеме поставок отчетного года, млрд руб.	74,8	108	137
Доля объема поставок оцененных контрагентов в общем объеме поставок отчетного года, %	35	59	63
Средний рейтинг поставщиков, %	62	65	65

В 2024 году общее число контрагентов, прошедших ESG-оценку на основании анкеты «Показатели устойчивого развития в закупках», достигло

14 885

Средний рейтинг поставщиков сохранился на уровне

65%

Экологическая оценка поставщиков

GRI 308-1, 308-2

Экологические стандарты, которым следуют поставщики Группы «ФосАгро», включают использование экологических технологий,

минимизация эмиссии парниковых газов и рациональное использование природных ресурсов. Это помогает минимизировать влияние на природу и способствует сохранению экосистем. В 2024 году доля оцененных поставщиков, являющихся производителями сырья, горяче-смазочных материалов

(ГСМ), энергии и ТМЦ, у которых внедрена и сертифицирована система экологического менеджмента, соответствующая требованиям стандарта ISO 14001 или аналогичного стандарта, составила 34% при общем увеличении количества поставщиков в закупках по сравнению с 2023 годом.

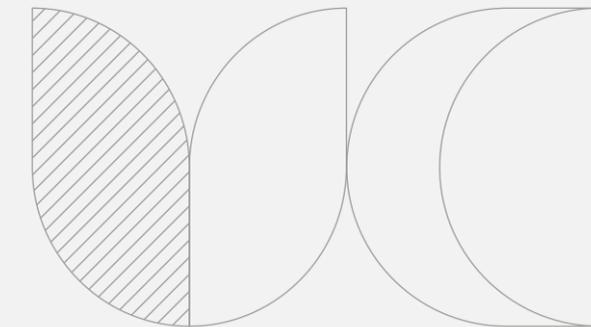
Показатели	2022	2023	2024
Количество оцененных поставщиков в закупках, ед.	1 888	2 418	2 685
Количество оцененных поставщиков, являющихся производителями сырья, ГСМ, энергии и ТМЦ	847	908	949
Количество оцененных поставщиков, являющихся производителями сырья, ГСМ, энергии и ТМЦ, у которых внедрена и сертифицирована система экологического менеджмента, соответствующая требованиям стандарта ISO 14001 или аналогичного стандарта, ед.	276	310	322
Доля оцененных поставщиков, являющихся производителями сырья, ГСМ, энергии и ТМЦ, у которых внедрена и сертифицирована система экологического менеджмента, соответствующая требованиям стандарта ISO 14001 или аналогичного стандарта, %	33	34	34

Социальная оценка поставщиков

GRI 414-1, 414-2

Социальная оценка поставщиков Компании учитывает такие факторы, как условия труда, права человека, а также корпоративную социальную

ответственность. Анализ динамики показателей ESG-оценки говорит о том, что большинство компаний — партнеров Группы стремится вести свою деятельность, соблюдая требования трудового законодательства и общепринятых стандартов безопасности.



Показатель	2022	2023	2024
Количество оцененных поставщиков в закупках, ед.	1 888	2 418	2 685
Количество оцененных поставщиков в закупках, у которых утверждена политика о недопущении детского труда, ед.	1 091	1 511	1 715
Доля оцененных поставщиков в закупках, у которых утверждена политика о недопущении детского труда, %	58	62	64
Количество оцененных поставщиков в категориях: «Производители сырья, ГСМ, энергии»; «Производители и посредники ТМЦ»; «Транспортные услуги»; «СМР, ремонты», ед.	1 524	1 926	2 129
Количество оцененных поставщиков в указанных категориях, у которых утверждена политика о недопущении дискриминации, ед.	831	1 151	1 294
Доля оцененных поставщиков в указанных категориях, у которых утверждена политика о недопущении дискриминации, %	55	60	61
Количество оцененных поставщиков в указанных категориях, у которых утверждена политика о недопущении принудительного труда, ед.	856	1 171	1 313
Доля оцененных поставщиков в указанных категориях, у которых утверждена политика о недопущении принудительного труда, %	56	61	62
Количество оцененных поставщиков в категориях: «Производители сырья, ГСМ, энергии и ТМЦ»; «Транспортные услуги; СМР, ремонты», ед.	1 174	1 303	1 362
Количество оцененных поставщиков в указанных категориях, у которых внедрена и сертифицирована система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья, соответствующая требованиям стандарта OHSAS 18001 или аналогичная, ед.	452	518	542
Доля оцененных поставщиков в указанных категориях, у которых внедрена и сертифицирована система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья, соответствующая требованиям стандарта OHSAS 18001 или аналогичная, %	39	40	40