

IP

Экономические показатели (ЕС)

Показатели экономической результативности

Аспект: Экономическая результативность

- ЕС1** Созданная и распределенная прямая экономическая стоимость, включая доходы, операционные затраты, выплаты сотрудникам, пожертвования и другие инвестиции в сообщества, нераспределенную прибыль, выплаты поставщикам капитала и государствам.
- ЕС2** Финансовые аспекты и другие риски и возможности для деятельности организации в связи с изменением климата..
- ЕС3** Обеспечение обязательств организации, связанных с пенсионным планом с установленными льготами.
- ЕС4** Значительная финансовая помощь, полученная от органов государственной власти.

Аспект: Присутствие на рынках

- ЕС5** Диапазон соотношений стандартной заработной платы начального уровня и установленной минимальной заработной платы в существенных регионах деятельности организации.
- ЕС6** Политика, практические подходы к закупкам у местных поставщиков и доля таких закупок в существенных регионах деятельности организации.
- ЕС7** Процедуры найма местного населения и доля высших руководителей, нанятых из местного населения, в существенных регионах деятельности организации.

Аспект: Непрямые экономические воздействия

- ЕС8** Развитие и воздействие инвестиций в инфраструктуру и услуг, предоставляемых в первую очередь для общественного блага, посредством коммерческого, натурального или благотворительного участия.
- ЕС9** Понимание и описание существенных не прямых экономических воздействий, включая область влияния.



Значимость

Предполагается, что данные о результативности, представленные в соответствии с показателями данного раздела, отражают:

- потоки капитала между различными заинтересованными сторонами; и
- основные экономические воздействия организации на общество.

Финансовая результативность организации крайне важна для понимания деятельности организации в целом и предпосылок ее устойчивости. Однако во многих странах эта информация, как правило, адекватно отражается в ежегодной финансовой отчетности организации. Финансовые отчеты содержат информацию о финансовом положении, результативности и изменениях в финансовом положении организаций. Они также отражают результаты, достигнутые организацией в управлении предоставленным ей финансовым капиталом.

В то же время в традиционной отчетности не так часто присутствует информация о вкладе организации в устойчивость более широких экономических систем, в рамках которых она функционирует, хотя именно такая информация часто представляет интерес для пользователей отчета в области устойчивого развития. Организация может обеспечивать собственную финансовую жизнеспособность, достигая этого ценой существенных внешних изменений, которые воздействуют на другие заинтересованные стороны. Показатели экономической результативности призваны отразить экономические последствия деятельности организации и их влияние на широкий круг заинтересованных сторон.

Показатели, включенные в данный раздел, подразделяются на три категории:

1. **Экономическая результативность.** Эта категория показателей характеризует прямые экономические воздействия деятельности организации и созданную этой деятельностью экономическую стоимость.
2. **Присутствие на рынках.** Эти показатели дают информацию о взаимоотношениях организации на конкретных рынках.
3. **Непрямые экономические воздействия.** Эти показатели являются мерой экономического воздействия, возникшего в результате экономической деятельности и транзакций организации.

Существует несколько взаимосвязей между различными Экономическими показателями. Элементы таблицы, отражающей созданную стоимость в показателе EC1, связаны с другими Экономическими показателями, есть также взаимосвязь между выплатами сотрудникам (EC1.2.1c и EC5), взаимодействием с государством (EC1.2.1e и EC4), а также инвестициями в сообщества (EC1.2.1f и EC8). Кроме того, Экономические показатели тесно связаны с показателями, включенными в другие протоколы, в том числе:

- EC1.2.1c, EC5 и LA14 относятся к заработной плате;
- EC1.2.1c, EC3 и LA3 относятся к льготам для работников;
- EC1.2.1f, EC6, EC8 и SO1 относятся к взаимодействию с местными сообществами;
- EC2 (риски, связанные с изменением климата) связан с EN3 (прямое использование энергии); и
- EC9 (непрямые экономические воздействия) связан с SO1 (социально-экономическое воздействие на сообщества).

Общие ссылки

Сайт Совета по международным стандартам финансовой отчетности (www.iasb.org) предоставляет информацию о соответствующих Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО).

При подготовке отчетности по Экономическим показателям следует по возможности использовать данные финансовой отчетности, подтвержденной аудитом, или записи в рамках систем менеджмента, подтвержденные внутренним аудитом. В любом случае данные должны быть подготовлены на основе:

- соответствующих Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и Интерпретаций стандартов, опубликованных Советом по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) (некоторые протоколы к показателям ссылаются на конкретные Международные стандарты финансовой отчетности, с которыми следует ознакомиться), или:
- национальных или региональных стандартов, признанных на международном уровне для целей финансовой отчетности.

Организация должна ясно указать, какие стандарты были использованы при подготовке отчета, и привести ясные ссылки на соответствующие источники.



Сегментная отчетность

Отчитывающимся организациям следует использовать Международный стандарт финансовой отчетности 14 (IAS14) как основу для определения понятия «местный», требуемого Показателями ЕС1, ЕС5, ЕС6 и ЕС7.

Определения

СУЩЕСТВЕННЫЕ РЕГИОНЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (SIGNIFICANT LOCATIONS OF OPERATION)

Регионы, в которых доходы организации на одном рынке, затраты, выплаты заинтересованным сторонам, объем производства или количество сотрудников представляют значительную долю от соответствующей глобальной характеристики организации, и достаточны для того, чтобы иметь отдельное значение при принятии решений самой организацией или заинтересованными сторонами. Как правило, в совокупности такие регионы представляют бóльшую часть каждой из указанных величин. При подготовке отчета организациям следует приводить и разяснять конкретные критерии, использованные при определении существенных регионов. Отчитывающимся организациям следует использовать Международный стандарт финансовой отчетности 14 (IAS14) как основу для определения существенных регионов деятельности.



ЕС1 Созданная и распределенная прямая экономическая стоимость, включая доходы, операционные затраты, выплаты сотрудникам, пожертвования и другие инвестиции в сообщества, нераспределенную прибыль, выплаты поставщикам капитала и государствам

1. Значимость

Данные, отражающие создание и распределение экономической стоимости, содержат базовую информацию о том, каким образом организация создает материальные ценности для заинтересованных сторон. Кроме того, несколько величин, приводимых в таблице созданной и распределенной экономической стоимости (СРЭС) также представляют экономические характеристики отчитывающейся организации, которые могут быть использованы для приведения к удельному виду других данных о результативности. Если данные по СРЭС приведены в разбивке по странам, они представляют полезную картину добавленной прямой денежной стоимости в местных экономиках.

2. Подготовка информации

2.1 Представление данных

- По возможности, данные по СРЭС должны быть подготовлены на основе подтвержденных аудитом финансовых заявлений или заявлений о прибылях и убытках, или отчетности в рамках систем менеджмента, подтвержденной внутренним аудитом. Кроме того, рекомендуется представлять данные по экономической стоимости методом начисления в форме таблицы, включающей основные компоненты глобальной деятельности организации в соответствии с таблицей ниже. Данные также могут быть представлены на основе метода фактических выплат, если это может быть обосновано и информация может быть дана в форме таблицы, включающей нижеперечисленные основные компоненты. Для того чтобы лучше оценить местные экономические воздействия, следует представлять данные по СРЭС для отдельных стран, регионов или рынков, если их вклад в результативность организации является существенным. При подготовке отчета организация должна привести и разъяснить свои критерии существенности.

2.2 Рекомендации по компонентам таблицы СРЭС

а) Доходы:

- Чистые продажи равны валовым продажам за вычетом возвратов, дисконтов и списаний.
- Доход от финансовых инвестиций включает средства, полученные в качестве процентов по финансовым займам, дивидендов по акциям, роялти и прямого дохода от использования активов организации (например, сдача собственности в аренду).
- Доход от продажи активов включает как материальные (недвижимость, инфраструктура, оборудование), так и нематериальные (например, права интеллектуальной собственности, дизайн и бренды) активы.

б) Операционные затраты:

- Осуществленные денежные платежи контрагентам за пределами организации, готовящей отчет, по оплате приобретаемых материалов, компонентов продукции, оборудования и услуг. К этой категории относятся арендные платежи, лицензионные отчисления, комиссионные (поскольку они имеют ясное коммерческое предназначение), роялти, выплаты контрактным работникам, затраты на обучение сотрудников (при использовании внешних услуг по обучению), приобретение защитной одежды для сотрудников и т.д.

в) Заработная плата и другие выплаты и льготы сотрудникам:

- Общий фонд заработной платы включает зарплату сотрудников, в т.ч. выплаты государству от имени сотрудников (налоги сотрудников, сборы, выплаты в фонд страхования по безработице). Выплаты лицам, участвующим в деятельности организации, но не являющимся ее сотрудниками, как правило, отражаются в категории «Операционные затраты» как расходы на приобретение услуг.
- Общая сумма выплат включает регулярные выплаты (например, пенсионные и страховые платежи, затраты на пере-



возку собственными транспортными средствами компании и затраты на медицинские услуги сотрудникам), а также другие формы поддержки сотрудников, включая оплату жилья, беспроцентные займы, оплату общественного транспорта, гранты на обучение и выходные пособия. К данной категории не относятся затраты на обучение сотрудников, приобретение защитного оборудования и другие затраты, непосредственно связанные с выполнением служебных обязанностей сотрудников.

d) Выплаты поставщикам средств:

- Дивиденды всем категориям акционеров.
- Проценты, выплачиваемые кредиторам.
- К данной категории относятся проценты по любым долгам и ссудам (не только долгосрочным), а также по задолженности по дивидендам держателям привилегированных акций.

e) Выплаты государствам:

- Все налоги организации (подходный, налог на прибыль, налог на недвижимость и т.д.) и связанные с ними пени и

штрафы, выплаченные на международном, национальном и местном уровнях. Эта величина не должна включать отложенные налоги, поскольку они, возможно, не будут выплачены. Для организации, функционирующей более, чем в одной стране, данные по налогам следует приводить в разбивке по странам. Организация должна указать, какое определение сегментации использовалось.

f) Инвестиции в сообщества:

- Добровольные вклады и инвестиции средств в сообщества, в рамках которых функционирует организация, если конечные выгодоприобретатели являются внешними по отношению к организации. К таким затратам относятся пожертвования благотворительным организациям, неправительственным организациям и исследовательским учреждениям (не связанным с коммерческой деятельностью по исследованиям и развитию организации), затраты на поддержку общественной инфраструктуры (например, мест отдыха и развлечений), а также прямое финансирование социальных программ (включая культурные и

Компонента	Комментарий
Созданная прямая экономическая стоимость	
a) Доходы	Чистые продажи, а также доходы от финансовых инвестиций и продажи активов
Распределенная экономическая стоимость	
b) Операционные затраты	Выплаты поставщикам, инвестиции нестратегического характера, лицензионные платежи и комиссионные
c) Заработная плата и другие выплаты и льготы сотрудникам	Полные денежные выплаты сотрудникам (текущие платежи без учета будущих обязательств)
d) Выплаты поставщикам капитала	Все финансовые выплаты поставщикам капитала организации
e) Выплаты государствам (по странам — см. примечание ниже)	Валовые налоговые платежи
f) Инвестиции в сообщества	Добровольные вклады и инвестиции средств в сообщества в широком смысле, в рамках которых функционирует организация (включая пожертвования).
Нераспределенная экономическая стоимость (рассчитывается как разность созданной и распределенной экономической стоимости)	Инвестиции, высвобождение капитала и т.д.



образовательные мероприятия). Данная величина должна включать фактические расходы организации за отчетный период, а не обязательства, принятые на его протяжении.

- Для инвестиций в инфраструктуру общая сумма инвестиций должна, помимо капитальных затрат, включать затраты на приобретение товаров и оплату труда. В случае поддержки функционирования учреждений или программ (например, организация финансирует повседневную деятельность какого-либо общественного учреждения) сумма инвестиций должна включать такие операционные затраты.
- К данной категории не относятся затраты на правовую и коммерческую деятельность, а также инвестиции, осуществляемые исключительно с коммерческой целью. Пожертвования политическим партиям учитываются, но кроме того, подробнее описываются в рамках показателя SO6.
- В данную категорию не следует включать любые инвестиции в инфраструктуру, продиктованные, в первую очередь, потребностями основной деятельности организации (например, строительство дороги к руднику или заводу), или направленные на поддержание деловой активности организации. К инвестициям в сообщество могут относиться затраты на инфраструктуру за пределами основной деятельности организации, например, школы или больницы для сотрудников и членов их семей.

3. Определения

Отсутствуют.

4. Документация

Информацией, необходимой для отчетности по данному показателю, должны располагать финансовый отдел, казначейский отдел или бухгалтерия.

5. Ссылки

- Следует использовать Международный стандарт финансовой отчетности 12 (IAS 12) «Налоги на прибыль», МФСО 14 (IAS 14) «Сегментная отчетность», МФСО 18 (IAS 18) «Выручка» и МФСО 19 (IAS 19) «Вознаграждения работникам».



ЕС2 Финансовые аспекты и другие риски и возможности для деятельности организации в связи с изменением климата

1. Значимость

С изменением климата связаны риски и возможности для организаций, их инвесторов и других заинтересованных сторон. Организации могут сталкиваться с физическими рисками, вызванными изменением климатических систем и погодных условий. Эти риски могут включать воздействие усилившихся бурь; изменение уровня Мирового океана, температуры окружающей среды и доступности воды; влияние на персонал, в частности, на здоровье (например, недомогания и заболевания, вызванные жарой); или необходимость в переносе деятельности.

По мере того, как правительства принимают меры по регулированию деятельности, вносящей вклад в изменение климата, организации, прямо или косвенно ответственные за выбросы [парниковых газов] в атмосферу, сталкиваются с рисками, вызванными таким регулированием, за счет увеличения затрат или других факторов, влияющих на конкурентоспособность. Ограничения на выбросы парниковых газов могут также создать новые возможности по мере возникновения новых технологий и рынков. Это особенно относится к тем организациям, которые способны более эффективно использовать или производить энергию и энергетические продукты.

Показатель EN16 дает возможность предоставления информации о выбросах парниковых газов, а EN18 раскрывает общее достигнутое снижение выбросов отчитывающейся организации и инициативы по их снижению.

2. Подготовка информации

- 2.1 Опубликуйте сведения о том, рассматривал ли высший руководящий орган организации вопросы изменения климата и связанные с ним риски и возможности для организации.
- 2.2 Опубликуйте сведения о рисках и/или возможностях, связанных с изменением климата и потенциально имеющих финансовое значение для организации, включая:
 - Риски, связанные с физическими изменениями, вызванными изменением климата (например, влияние изменившихся погодных условий и заболевания, вызванные жарой);

- Риски, связанные с регулированием (например, затраты на деятельность и создание систем, необходимые для соответствия новому законодательству);
- Возможности по предоставлению новых технологий, продуктов или услуг для решения проблем, связанных с изменением климата; и
- Потенциальные конкурентные преимущества, созданные для организации технологическими изменениями, вызванными законодательными требованиями или другими причинами, связанными с изменением климата.

- 2.3 Опубликуйте сведения о том, выполняло ли руководство организации количественную оценку финансовых последствий (например, стоимость страхования и квот на выбросы) изменения климата для организации. Если это возможно, количественная оценка была бы полезна. Если она была выполнена, укажите финансовые последствия и использованные для такой оценки инструменты.

3. Определения

Отсутствуют.

4. Документация

Информация, требуемая этим показателем, может содержаться в записях или протоколах управляющих органов организации, включая экологические комитеты.

5. Ссылки

Отсутствуют.



ЕС3 Обеспечение обязательств организации, связанных с планом пенсионного обеспечения

1. Значимость

Когда организация обеспечивает своим сотрудникам планы завершения трудовой деятельности, такие льготы могут стать обязательствами, на которые участники схем рассчитывают при планировании своего долгосрочного благосостояния. Планы с установленными льготами [определяемыми на основе таких факторов, как заработная плата, стаж работы и т.п.]¹, несут с собой потенциальные последствия для работодателей в отношении обязательств, которые необходимо выполнить. Другие типы планов, в частности, планы с установленным взносом², не гарантируют возможности использования плана завершения трудовой деятельности или качество льгот. Выбранный тип плана несет последствия как для работников, так и для работодателей. При этом пенсионный план, обеспеченный надлежащим образом, может помочь привлечь и удерживать постоянный персонал, поддерживая долгосрочное финансовое и стратегическое планирование со стороны работодателя.

2. Подготовка информации

- 2.1 Определите подход, на котором основаны планы пенсионного обеспечения сотрудников:
 - планы с установленными льготами;
 - планы с установленным взносом.
- 2.2 Для планов с установленными льготами определите, должны ли обязательства работодателя по выплате пенсий быть выполнены непосредственно за счет общих ресурсов организации или посредством фонда, созданного и поддерживающегося независимо от ресурсов организации.
- 2.3 В случае если обязательства в соответствии с планом должны покрываться из общих ресурсов организации, опубликуйте оценочную стоимость этих обязательств.
- 2.4 В том случае, если существует специальный фонд для выплаты пенсионных обязательств, опубликуйте сведения о:
 - степени, с которой, по имеющимся оценкам, обязательства в соответствии со схемой покрываются специально выделенными для этой цели активами;
 - основаниях для получения оценок [обязательств]; и

¹ Англ.: defined benefit plan (Прим. пер.).

² Англ.: defined contribution plan (Прим. пер.).

- дате осуществления оценки.

- 2.5 В том случае, если фонд, созданный для выплаты пенсионных обязательств, не полностью обеспечен, разъясните стратегию, принятую работодателем для обеспечения полного покрытия обязательств, и сроки, в которые работодатель надеется обеспечить полное покрытие, если они существуют.
- 2.6 Опубликуйте сведения о доле заработной платы, вкладываемой работником или работодателем.
- 2.7 Опубликуйте сведения о степени участия [работников] в планах завершения трудовой деятельности (например, участия в обязательных или добровольных схемах, региональных или национальных схемах, или схемах, имеющих финансовое влияние).
- 2.8 В различных юрисдикциях (например, странах) существуют разные интерпретации и рекомендации относительно методик расчетов для определения степени обеспеченности плана. Выполняйте расчеты согласно требованиям и методикам, принятым в соответствующих юрисдикциях, и публикуйте консолидированные итоги. Для консолидации следует применять те же методики, которые используются при подготовке финансовой отчетности организации. Обратите внимание на то, что планы с установленными льготами описываются Международным стандартом финансовой отчетности 19 (IAS19), однако IAS 19 охватывает большее число тем.

3. Определения

ПОЛНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ (FULL COVERAGE)

Ситуация, при которой активы, предусмотренные в соответствии с пенсионным планом, равны обязательствам в рамках плана или превышают их.

4. Документация

Информацией, требуемой данным показателем, должны располагать финансовый отдел или бухгалтерия.

5. Ссылки

- Международный стандарт финансовой отчетности 19 (IAS 19) «Вознаграждения работникам».



ЕС4 Значительная финансовая помощь, полученная от органов государственной власти

1. Значимость

Данный показатель отражает поддержку организации, готовящей отчет, со стороны правительств тех стран, в которых она осуществляет свою деятельность. Сопоставление значительной финансовой помощи, полученной от правительства, с объемом налоговых выплат может служить для формирования сбалансированной картины взаимоотношения организации с органами государственной власти.

2. Подготовка информации

2.1 Опубликуйте существенные, оцененные методом начисления, консолидированные величины:

- налоговых льгот и налоговых кредитов;
- субсидий;
- инвестиционных грантов, грантов на исследования и разработки, а также других типов государственных грантов;
- наград;
- льготных периодов выплаты роялти³;
- финансовой помощи кредитно-экспортных агентств;
- финансовых поощрений; и
- других финансовых выплат, которые были получены или могли бы быть получены от любых органов государственной власти в связи с любой деятельностью.

2.2 Опубликуйте сведения о том, присутствует ли государство в составе акционеров.

3. Определения

ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОМОЩЬ (SIGNIFICANT FINANCIAL ASSISTANCE)

Значительные прямые или косвенные финансовые выплаты или льготы, которые не отражают движения товаров или услуг, но представляют собой поощрение или компенсацию за определенные действия, возмещение активов или понесенных затрат. Сторона, предоставляющая финансовую помощь, не ожидает прямой финансовой отдачи от ее предоставления.

4. Документация

Бухгалтерские счета включают пункты МСФО 20, но, в отличие от требований настоящего Показателя, они не консолидированы.

5. Ссылки

- Международный стандарт финансовой отчетности 20 (IAS 20) «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи».

³ Англ.: royalty holidays (Прим. пер.).



ЕС5 Диапазон соотношений заработной платы начального уровня и установленной минимальной заработной платы в существенных регионах деятельности организации

1. Значимость

Экономическое благосостояние — один из способов инвестиций организации в своих сотрудников. Этот показатель помогает продемонстрировать вклад организации в экономическое благосостояние сотрудников в существенных регионах деятельности организации. Этот показатель также дает представление о конкурентоспособности зарплат в организации, и содержит информацию, необходимую для оценки воздействия зарплат на местный рынок труда. Предложение зарплаты, превышающей минимально допустимый уровень, может быть одним из факторов формирования связей с местными сообществами, обеспечения лояльности сотрудников, а также укрепления «социального мандата» на деятельность организации. Этот показатель имеет особую значимость для организаций, в которых существенная доля рабочей силы оплачивается таким образом, что характер или размер платы непосредственно связан с законодательством или нормами о минимальной заработной плате.

2. Подготовка информации

- 2.1 Определите, существенная ли доля рабочей силы получает оплату, регулируемую правилами о минимальной заработной плате.
- 2.2 Сравните в процентах местную минимальную заработную плату и заработную плату начального уровня в организации в значительных регионах деятельности.
- 2.3 Определите разброс в соотношениях между значительными регионами деятельности.
- 2.4 Опубликуйте сведения о распределении отношения заработной платы начального уровня и минимальной заработной платы.
- 2.5 Опубликуйте использованное определение «значительных регионов деятельности».
- 2.6 В организации, где заработная плата устанавливается исключительно в форме оклада, он должен быть пересчитан в оценку почасовой заработной платы.
- 2.7 Укажите, если в значительном регионе деятельности минимальный уровень заработ-

ной платы не установлен или не постоянен. В ситуации, когда для сравнения могут использоваться различные минимальные значения, объясните, какой из них выбран.

3. Определения

МЕСТНАЯ МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА (LOCAL MINIMUM WAGE)

Минимальная компенсация за час или другую единицу рабочего времени, установленная законом. Поскольку в некоторых странах установлено несколько минимумов заработной платы (например, в разных штатах или провинциях или для разных категорий работников), укажите, какой из них используется.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НАЧАЛЬНОГО УРОВНЯ (ENTRY LEVEL WAGE)

Заработную плату начального уровня следует определять, как заработную плату, предлагаемую за полное рабочее время сотруднику низшей категории. Заработная плата стажеров или учеников не должна учитываться в контексте данного показателя.

4. Документация

Потенциальные источники информации включают отдел оплаты труда организации, финансовый, казначейский отделы или бухгалтерию. Информацию для данного показателя может также дать законодательство [об оплате труда] в каждой из стран/регионов деятельности.

5. Ссылки

Отсутствуют.



ЕС6 Политика, практические подходы к закупкам у местных поставщиков и доля таких закупок в существенных регионах деятельности организации

1. Значимость

Возможное влияние организации на местную экономику выходит за рамки непосредственного создания рабочих мест, выплаты заработной платы и налогов. Поддерживая местный бизнес, включенный в цепочку поставок, организация может косвенным образом привлечь дополнительные инвестиции в местную экономику.

Организация способна получить или сохранить «социальный мандат» на свою деятельность, в том числе и демонстрируя положительное воздействие на местную экономику. Привлечение местных поставщиков может быть стратегией, направленной на обеспечение надежных поставок и поддержку стабильной местной экономики, и может оказаться более эффективным в случае удаленных регионов. Доля местных поставщиков в закупках организации может также быть важным фактором вклада организации в местную экономику и поддержания отношения с местными сообществами. Однако общее воздействие местных закупок зависит и от долгосрочной устойчивости поставщиков.

2. Подготовка информации

- 2.1 Опубликуйте используемое организацией географическое определение «местного».
- 2.2 Для последующих расчетов учтите, что процентные доли должны рассчитываться на основе выставленных счетов или обязательств, принятых на протяжении отчетного периода (учет по методу начисления).
- 2.3 Опубликуйте сведения о том, существует ли политика или сложившаяся практика оказания предпочтения местным поставщикам либо на уровне организации в целом, либо в отдельных регионах ее деятельности.
- 2.4 Если указанная политика или практика существует, укажите процентную долю бюджета закупок в существенных регионах деятельности, которая расходуется на закупки у поставщиков, местных с точки зрения данного региона (например, процент товаров и материалов, приобретаемых у местных поставщиков). Местные закупки могут производиться как из

бюджета, управляемого на уровне регионального или местного подразделения организации, так и на уровне организации в целом.

- 2.5 Укажите, какие факторы, помимо географического местоположения, влияют на выбор поставщиков (например, затраты, экологическая и социальная результативность).

3. Определения

МЕСТНЫЕ ПОСТАВЩИКИ (LOCALLY-BASED SUPPLIERS)

Поставщики материалов, продукции и услуг, расположенные в пределах того же географического рынка, что и организация (например, при закупках не совершается межгосударственных платежей поставщику). Географическое определение «местного» зависит от конкретных условий — в некоторых случаях все поставщики в пределах одного города, региона внутри страны или даже небольшой страны могут обособленно рассматриваться как «местные».

4. Документация

Отсутствует.

5. Ссылки

Отсутствуют.



ЕС7 Процедуры найма местного населения и доля высших руководителей, представляющих местное население, в существенных регионах деятельности организации

1. Значимость

Подбор сотрудников и высшего руководства основывается на целом спектре факторов. Обеспечение участия представителей местного населения в высшем руководстве может принести пользу местному сообществу и способности организации понимать местные нужды. Разнообразие в команде руководителей и включение в нее представителей местного населения способно развить человеческий капитал [организации], экономические блага для местного населения, а также улучшить понимание организацией местных потребностей.

2. Подготовка информации

- 1.1** Опубликуйте сведения о том, имеет ли организация политику или сложившиеся практики оказания предпочтения при найме местным жителям в существенных регионах деятельности организации.
- 2.2** Если да, опубликуйте данные о доле высших руководителей, представляющих местное население, в существенных регионах деятельности организации. Для расчета процентного соотношения используйте данные о занятых на полную ставку.
- 2.3** Опубликуйте использованное определение «высшего руководства».

3. Определения

МЕСТНЫЕ (LOCAL)

Лица, рожденные или имеющие законное право постоянного проживания (например, натурализованные граждане или обладатели бессрочных виз) в пределах того географического рынка, на котором осуществляет свою деятельность организация. При подготовке отчета организация может сформулировать собственное определение «местного», поскольку в некоторых случаях все жители города, региона внутри страны или даже небольшой страны могут обоснованно рассматриваться как «местные». Однако используемое определение должно быть явно приведено в отчете.

4. Документация

Информацию для данного показателя должны иметь отделы кадров или человеческих ресурсов.

5. Ссылки

Отсутствуют.



ЕС8 Развитие и воздействие инвестиций в инфраструктуру и услуг, предоставляемых в первую очередь для общественного блага, посредством коммерческого, натурального или благотворительного участия⁴

1. Значимость

Организация может воздействовать на экономику, не только создавая и распределяя экономическую стоимость, но и осуществляя инвестиции в инфраструктуру. Результаты инвестиций в инфраструктуру могут выходить за рамки коммерческой деятельности организации и наблюдаться на протяжении длительного времени. Такие инвестиции могут включать создание путей сообщения, объектов коммунального хозяйства, социальных объектов, спортивных сооружений, учреждений здравоохранения и социальной помощи и т.д. Наряду с инвестициями в собственную деятельность организации, данный показатель отражает капиталовложения организации в экономику.

2. Подготовка информации

- 2.1 Опишите масштабы развития (например, размеры, затраты, длительность) существенных инвестиций и поддержки, а также существующие или ожидаемые воздействия (положительные и отрицательные) на сообщества и местные экономики. Укажите, являются эти инвестиции и услуги коммерческими, оказываемой добровольно натуральной помощью, или благотворительными проектами.
- 2.2 Опубликуйте сведения о том, выполняла ли организация оценку потребностей сообществ для определения того, какие объекты инфраструктуры и услуги им необходимы. Если да, кратко опишите результаты оценки.

3. Определения

ИНФРАСТРУКТУРА (INFRASTRUCTURE)

Сооружения (например, станция водоснабжения, дорога, школа или больница), построенные, в первую очередь, для оказания общественно-полезных услуг или предоставления общественно-полезных товаров, а не с коммерческими целями, и от которых организация не рассчитывает получить прямую экономическую выгоду.

ПОДДЕРЖКА УСЛУГ (SERVICES SUPPORTED)

Предоставление общественного блага посредством либо непосредственной оплаты операционных затрат, либо предоставления собственных сотрудников организации для работы в учреждении или оказания услуги. Общественное благо может также включать общественно-полезные услуги.

4. Документация

Информацией, требуемой данным показателем, должны располагать финансовый или казначейский отделы или бухгалтерия.

5. Ссылки

Отсутствуют.

¹ Англ.: in-kind and pro bono contribution. (Прим. пер.)



ЕС9 Понимание и описание существенных не прямых экономических воздействий, включая область влияния

1. Значимость

Непрямые экономические воздействия представляют собой важную часть экономического влияния организации в контексте устойчивого развития. В то время как прямые экономические воздействия и присутствие организации на рынках отражают, в первую очередь, непосредственные последствия денежных потоков, получаемых заинтересованными сторонами, непрямые экономические воздействия отражают дополнительные последствия, возникающие по мере дальнейшего обращения средств в экономике. Для выражения прямых экономических воздействий часто используется стоимость транзакций между организацией и ее заинтересованными сторонами, в то время как непрямые экономические воздействия представляют собой результаты этих транзакций, в некоторых случаях носящие немонетарный характер. Непрямые воздействия представляют собой важный аспект роли организации как участника или фактора социально-экономических изменений, особенно в развивающихся экономиках. Оценка непрямых воздействий и соответствующая отчетность особенно важны в связи с местными сообществами и региональными экономическими системами. С точки зрения руководства организации, непрямые воздействия содержат важные указания на потенциальные риски для репутации организации, возможности для расширения доступа к рынкам, а также наличие «социального мандата».

2. Подготовка информации

2.1 Опишите работу, выполненную для понимания непрямых экономических воздействий, оказываемых организацией на национальном, региональном или местном уровне.

2.2 Опубликуйте примеры непрямых экономических воздействий, как положительных, так и отрицательных, таких как:

- Изменение производительности организаций, отраслей или экономики в целом (например, в результате более широкого внедрения или распространения информационных технологий);
- Экономическое развитие в областях с высоким уровнем бедности (например, количес-

тво иждивенцев, которых можно поддерживать на доходы одного работника);

- Экономические воздействия улучшения или ухудшения социальных или экологических условий (например, изменение рынка труда в результате перехода местной экономики от малых семейных ферм к крупным плантациям; экономические последствия загрязнения окружающей среды);
- Доступность продукции и услуг для населения с низким уровнем доходов (например, льготное ценообразование на лекарственные средства улучшает здоровье населения, позволяя ему более активно участвовать в экономике; уровень цен, превосходящий экономические возможности населения с низким уровнем доходов);
- Распространение навыков и знаний в профессиональном сообществе или регионе (например, потребность в поставщиках ведет к привлечению или созданию компаний, использующих квалифицированный труд, что, в свою очередь, способствует созданию соответствующих учебных заведений);
- Поддержка рабочих мест в цепочках поставок или распределения (например, оценка воздействия расширения или сокращения организации на ее поставщиков);
- Содействие, обеспечение или ограничение прямых иностранных инвестиций (например, расширение или сокращение инфраструктурных услуг в развивающейся стране может вести к расширению или сокращению прямых иностранных инвестиций);
- Экономическое воздействие изменения места деятельности (например, делегирование или перенос части деятельности в развивающуюся страну); и
- Экономическое воздействие использования продукции и услуг (например, связь между моделью экономического роста и использованием определенной продукции или услуг).

2.3 Опубликуйте сведения о существенности воздействий по отношению к внешним ориентирам и приоритетам заинтересованных сторон, включая национальные и международные стандарты, протоколы и политики.



3. Определения

НЕПРЯМОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ (INDIRECT ECONOMIC IMPACT)

Дополнительное последствие прямого воздействия финансовых транзакций и денежных потоков между организацией и ее заинтересованными сторонами, возникающее в дополнение к прямому воздействию.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ (ECONOMIC IMPACT)

Изменение в производительном потенциале экономики, которое может повлиять на благосостояние сообществ или заинтересованных сторон, а также на долгосрочные перспективы развития.

4. Документация

Отсутствует.

5. Ссылки

Отсутствуют.



< Страница преднамеренно оставлена пустой >

