

Разработка сервиса Автоматизации нефинансовой отчётности для МСП

Анастасия Плужникова

Автор идеи, руководитель проекта

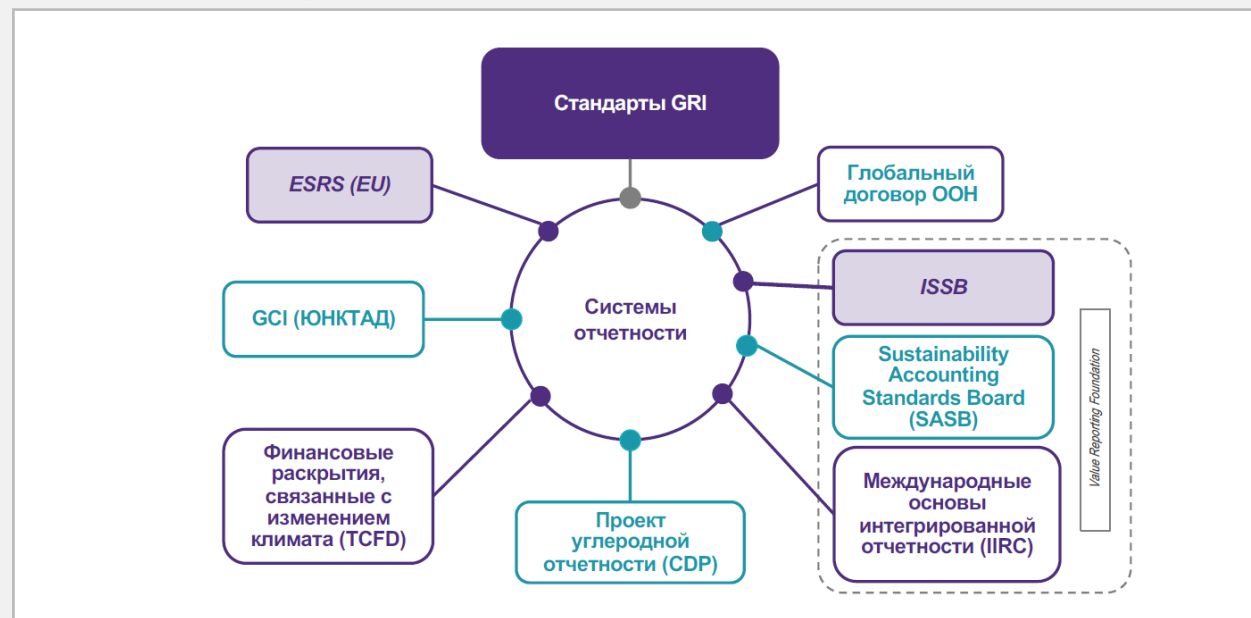
Что делает проект?

Полнофункциональный сервис Автоматизации нефинансовой отчётности (отчетность об устойчивом развитии, ESG-отчетность) для МСП на основе статистических данных предоставляемых компаниями и собранных из открытых источников

ESG-отчётность - достижение устойчивого развития, улучшение результатов компаний и создание позитивного воздействия на общество и окружающую среду



Системы нефинансовой отчетности



Примеры отчётов



СОДЕРЖАНИЕ

ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА – ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ 06

О ГРУППЕ АЛРОСА 08

Кратко об АЛРОСА 10
Продукция АЛРОСА 11
Ключевые результаты 2022 года 12
Ключевые рейтинги и награды в области устойчивого развития 14

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ 16

Стратегические приоритеты и цели 18
Управление устойчивым развитием 23
Вклад в достижение Целей в области устойчивого развития ООН 28

УПРАВЛЕНИЕ И ДЕЛОВАЯ ЭТИКА 34

Деловая этика и противодействие коррупции 39
Права человека 46
Международное отраслевое сотрудничество 51
Горячая линия комплаенса 53
Управление инновациями и цифровизация 55

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА 62

Подход к управлению персоналом 66
Численность и структура персонала 70
Привлечение и адаптация сотрудников 74
Создание рабочих мест в регионах 79
Вознаграждение и мотивация 80
Обучение и развитие 84
Социальная поддержка и партнерство 87
Следующие шаги 91

ОХРАНА ТРУДА И ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ 92

Подход к управлению охраной труда и промышленной безопасностью 96
Обучение и развитие культуры безопасности 101
Охрана труда 103
Охрана здоровья и профилактика заболеваний 109
Предотвращение чрезвычайных ситуаций 111
Следующие шаги 111

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА 112

Подход к управлению охраной окружающей среды и климатическими вопросами 118
Изменение климата и выбросы парниковых газов 127
Потребление энергии и энергоэффективность 134
Выбросы в атмосферу 141
Использование водных ресурсов 143
Обращение с отходами 152
Рекультивация земель и лесовосстановление 159
Сохранение биоразнообразия 161
Следующие шаги 165

РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ ПРИСУТСТВИЯ 166

Подход к управлению социальными инвестициями 170
Социальные инвестиции в развитие регионов присутствия 173
Поддержка коренных малочисленных народов 182
Закупки у местных поставщиков 184
Следующие шаги 186

ПРИЛОЖЕНИЯ 188

Об Отчете 190
Определение существенных тем 191
Заключение независимого практикующего специалиста 194
Таблица соответствия GRI 196
Соответствие Глобальному договору ООН 206
Глоссарий 207
Контактная информация 211

Охрана окружающей среды

ОТЧЕТ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЗА 2021 ГОД

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2021 ГОДА

↑ 24% **12,81** т / млн руб. **выручки**

↑ 16% **21 515** тыс. куб. м **забор воды**

↑ 23% **2,05** куб. м / т **произведенной продукции**

↑ 3% **1,71** МДж / тыс. тонн **произведенной продукции**

УДЕЛЬНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ВОДЫ

УДЕЛЬНАЯ ЭНЕРГОЕМКОСТЬ

СУЩЕСТВЕННЫЕ ТЕМЫ

- Энергия
- Управление климатическим воздействием
- Выбросы в атмосферный воздух
- Вода
- Сбросы сточных вод
- Отходы
- Циркулярная экономика
- Устойчивое сельское хозяйство и здоровая почва

ПОКАЗАТЕЛИ GRI, SASB

GRI 302-1 GRI 302-3 GRI 303-3 GRI 305-4
GRI 303-5 GRI 305-1 GRI 305-2 GRI 305-4
GRI 305-7 GRI 306-3 GRI 306-4 GRI 306-5
GRI 307-1 SASB FB-AG-100A1 SASB FB-AG-140A11

ВКЛАД В ДОСТИЖЕНИЕ ЦУР ООН

2 чистая вода, 6 чистая энергия, 7 устойчивые города и сообщества, 12 устойчивые отрасли экономики, 13 люди планеты.

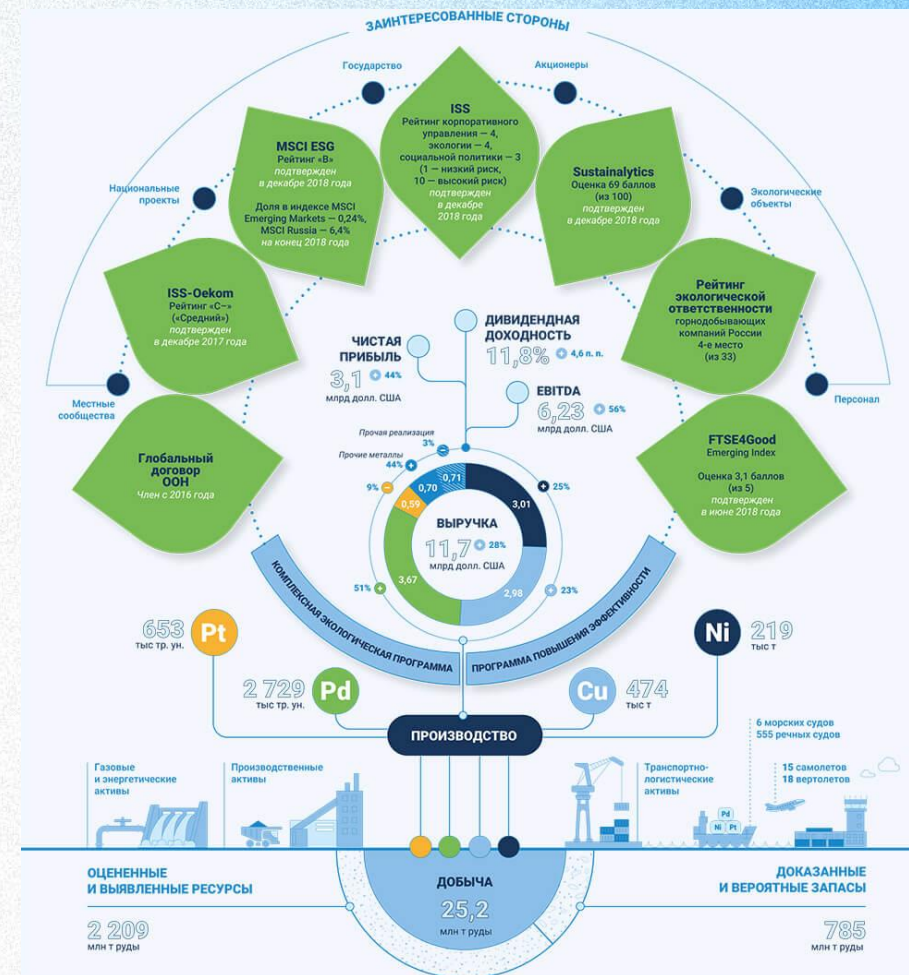
Проблема

1. ESG-повестка в России сохраняется и становится все более актуальной для крупного бизнеса.
2. Интеграция ESG факторов во всю цепочку поставок, в том числе к субъектам МСП.
3. Внедрение ESG-практик - высокие риски для поставщиков и подрядчиков крупных компаний, включая субъекты МСП.
4. У большинства компаний наблюдается дефицит навыков, особенно это касается региональных представителей МСП.
5. Внедрение технологий и систем экологического управления, а также трансформация корпоративного управления требуют больших капиталовложений.



Решение

1. Адаптация стандартов нефинансовой отчетности и их своевременная актуализация;
2. Сбор показателей для формирования базы данных для самодиагностики;
3. Представление данных в удобных аналитических форматах для заинтересованных сторон;
4. Сопоставление ESG показателей с другими компаниями находящимся в цепочке поставок интересующей компании;
5. Практические рекомендации по улучшению показателей;
6. Рекомендации по раскрытию ESG показателей на основе анализа существующих практик раскрытия всех отраслей и компаний, в том числе зарубежных;
7. Выбор визуального представления информации;
8. Обучение пользователей ESG принципам;
9. Сокращение времени и расходов на сбор и подготовку ESG-отчетности.



РЫНОК

1. Субъекты МСП, в первую очередь входящий в цепочки поставок и потенциально рассматривающий этот вариант
2. Крупный бизнес для своих подрядчиков и с развитием сервиса для своего пользования



Конкуренты

Компания IBS Group предлагает настройку под запрос внутри компании и не предлагает коробочных решений.

Национальный ESG Альянс и «Интерфакс» - сервис по сравнению ESG показателей компаний.

Наш сервис сразу идёт вперёд и предлагает создавать систему автоматизации сбора и анализа данных.



Экономика сейчас

Оценка размера рынка B2C: магистранты, аспиранты а также профессорско-преподавательский состав и сотрудники предприятий, которым нужна аналитическая информация для подготовки научных работ и исследований.

300 млн. рублей (TAM), 150 млн. рублей (SAM), 15 млн. рублей (SOM)

Оценка размера рынка B2B: сотрудники Аудиторско-консалтинговая фирм и компании малого, среднего и крупного бизнеса.

25 млрд рублей (TAM), 2,5 млрд рублей (SAM), 750 млн рублей (SOM)

Оценка размера рынка B2G: Региональные власти, Министерство экономического развития, АО «Корпорация «МСП», Министерство промышленности и торговли, Торгово-промышленная палата, Российский союз промышленников и предпринимателей, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской.

На текущем этапе развития проекта оценить объем этого рынка затруднительно.



Стратегия развития

1. Проведение интервью по актуализации показателей – октябрь - ноябрь 2023 года
2. Подготовка ТЗ для разработчиков – январь 2024 года
3. Привлечение финансирования для создания MVP – март 2023
4. Разработка MVP – Июль 2024 года
5. Тестирование – август – сентябрь 2024 года
5. Продажи – Осень 2024 года



Команда



Анастасия Плужникова

Автор идеи

Руководитель проекта



Александр Марусин

Маркетинг

Контакты

Плужникова Анастасия
+79506132414
napel@mail.ru

