РОСАГРОЛИЗИНГ
НЕ ТОЛЬКО АПК!

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «РОСАГРОЛИЗИНГ» ДО 2030 ГОДА

Москва, 2025

Стратегия РАЛ 2030

Утверждена протоколом Совета Директоров АО «Росагролизинг» от 21.03.2025 (протокол №8)

К 2030 году Общество должно трансформироваться в устойчивую и удобную для клиентов среду, обеспечивающую возможность инвестирования в национальные рынки

Обеспечить прогрессивное развитие бизнеса отечественных аграриев и предпринимателей

Создать прибыльную **экосистему** с фокусом на АПК к **2030 году** для последующего выхода на IPO

7 стратегических задач

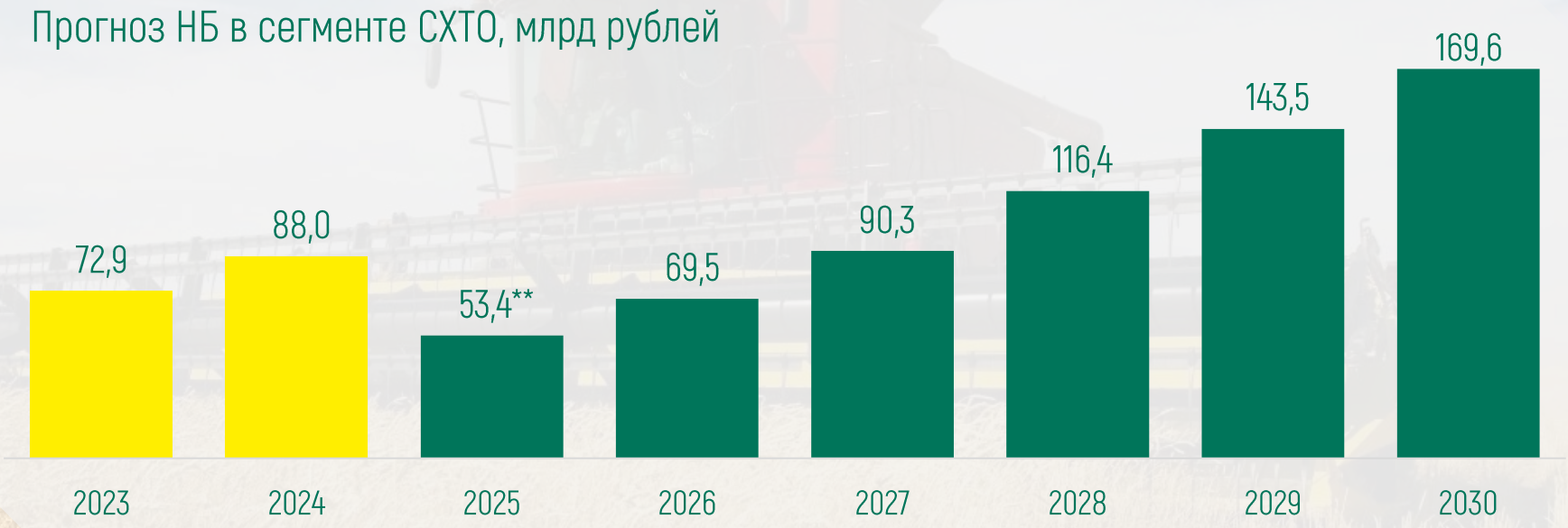
Вклад в общество. Ответственность. Команда. Новаторство.

Задача

1

Развитие продукта «Лизинг СХТО»

Расширение клиентской базы из АПК, работа с новыми отраслями в рамках АПК



Индикатор успеха: 169,6 млрд рублей – Объем НБ в СХТО в 2030 г.

Задача

2

Диверсификация лизинговой деятельности

Развитие высокомаржинальной коммерческой деятельности в новых сегментах лизинга и льготных лизинговых программ вне АПК.

Сегмент	Место Общества к 2030 году
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	ТОП 5
Оборудование для пищевой промышленности	ТОП 5
Недвижимость	ТОП 5
Погрузчики складские и складское оборудование	ТОП 5
Дорожно-строительная техника	ТОП 15
Железнодорожная техника	ТОП 15
Грузовой автотранспорт	ТОП 15

- Реализация льготных программ в новых сегментах.
  В частности, программы льготной техники мусоровозов с ППК РЭО.

ППК РЭО
РОССИЙСКИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР

Индикатор успеха: 98,0 млрд рублей – Объем НБ в КЛ в 2030 г.

Задача

3

Диверсификация нелизинговой деятельности

Расширение продуктовой линейки новыми продуктами и услугами

Факторинг

Дополняет продуктовую линейку Общества и предлагает комплексное решение, как по обеспечению клиентов необходимой техникой и оборудованием, так и по финансированию приобретения используемых в производственном цикле сопутствующих товаров и услуг.

Дилер

0190097

Создание и развитие деятельности ДЗО по материально-техническому направлению позволит повысить маржинальность бизнеса и развитию доверительных отношений с партнерами и клиентами Общества.

Банк

Будет способствовать обширному расширению клиентской базы Общества, открывая новые возможности для взаимодействия с партнерскими структурами и углубления отношений с клиентами, что приведет к укреплению позиции Общества на рынке.

Индикатор успеха: 9,5%

Среднегодовой объем дивидендов ДЗО на каждый вложенный рубль по итогам 2030 г.

Задача

4

Запуск и масштабирование экосистемы

Запуск взаимосвязанных сервисов и продуктов, объединенных целью обеспечения бесшовного клиентского опыта.

Общество планирует масштабировать созданный Маркетплейс и запустить Экосистему, создающую больше возможностей для развития и повышения клиентоориентированности бизнеса. В данной Экосистеме клиенту будут доступны программы и продукты Общества, дочерних зависимых обществ и партнеров через единую точку входа.

Переход в цифровую экосистему будет происходить в трех направлениях: развитие продуктовой линейки, привлечение новых поставщиков техники и услуг, а также развитие аналитических продуктов.

1 этап

Продукты новых поставщиков (техника, подрядные работы), продукты ДЗО и партнеров (банки, страховые компании).

2 этап

Интеграция с мерами поддержки, информационно-аналитические продукты для клиентов АПК.

3 этап

Информационно-аналитические продукты для поставщиков и клиентов не АПК.

Индикатор успеха: 10%

Каждый десятый клиент приобретает нелизинговый продукт через экосистему в 2030 г.

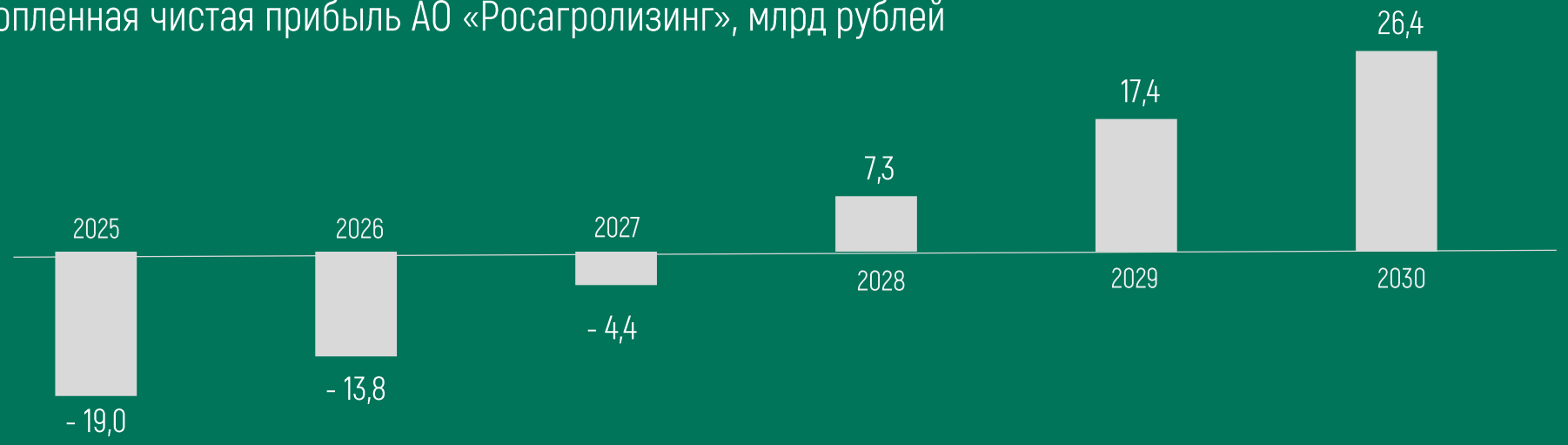
Задача

5

Повышение эффективности ресурсной базы и величины чистых активов Общества

Повышение прибыли Общества, устранение разницы между величиной чистых активов и уставного капитала, выплата дивидендов.

Накопленная чистая прибыль АО «Росагролизинг», млрд рублей



Индикатор успеха: 2028 год устранения разницы между величиной ЧА и УК

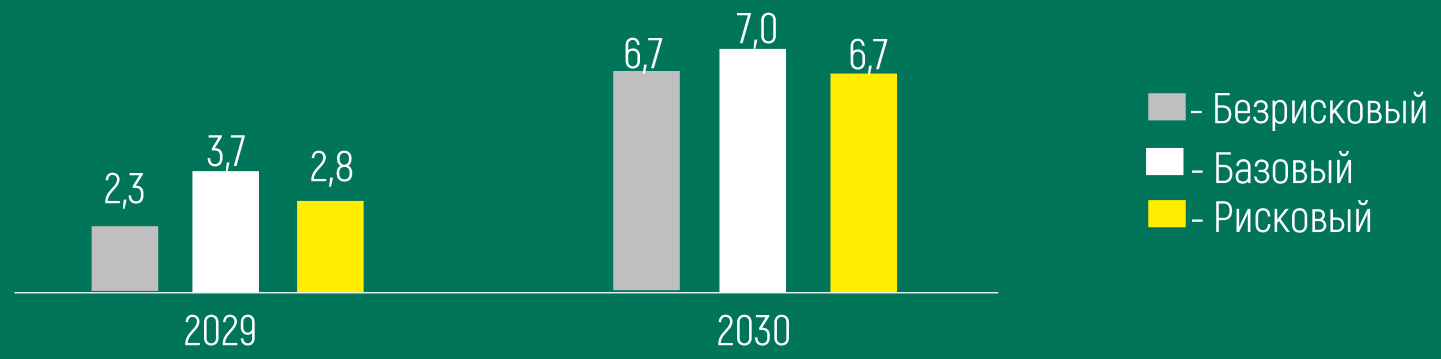
Задача

6

Усиление интереса инвесторов к IPO

Разработка дивидендной политики, по которой чистая прибыль, направленная на дивиденды после 2030 года, будет составлять не менее 50%.

Дивиденды от ГК «Росагролизинг» с учетом ДЗО в зависимости от сценариев, млрд рублей



Индикатор успеха: >9 млрд рублей – накопленные дивиденды от ГК к 2030 г.

Задача

7

Модернизация бизнес-модели и совершенствование организационного дизайна

Создание системной и комплексной базы по реализации новых направлений деятельности, развитие Группы компаний под руководством управляющей компании и организационные преобразования, направленные на совершенствование внутренних процессов.

- Лидирование стратегических кросс-функциональных проектов, в т.ч. по развитию экосистемы
- Оптимизация действующих продуктов
- Функционально-стоимостной анализ и нормирование бизнес-процессов
- Совершенствование системы ежегодного целеполагания
- Реинжиниринг бизнес-процессов
- Внедрение новых продуктов и процессов
- Распространение продуктового подхода на всю разработку
- Внедрение культуры ответственности
- Изменение системы мотивации

ДЕПАРТАМЕНТ ОПЕРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

сердце преобразований и драйвер повышения эффективности бизнес-процессов Общества

Индикатор успеха: 0,3 CIR (Cost to Income Ratio) в 2030 году