

**Стратегия развития
ОАО «Промагролизинг»
на 2021-2025 годы**



Промагролизинг



Рейтинг лизинговых организаций

2015

1. Проагролизинг
2. АСБ Лизинг
3. Райффайзен-лизинг

2016

1. АСБ Лизинг
2. Проагролизинг
3. Райффайзен-лизинг

2017

1. Проагролизинг
2. АСБ Лизинг
3. Райффайзен-лизинг

2018

1. Проагролизинг
2. АСБ Лизинг
3. Райффайзен-лизинг

2019

1. Проагролизинг
2. АСБ Лизинг
3. Райффайзен-лизинг



**Доля
ОАО «Проагролизинг»
на рынке лизинговых
услуг по основным
показателям**





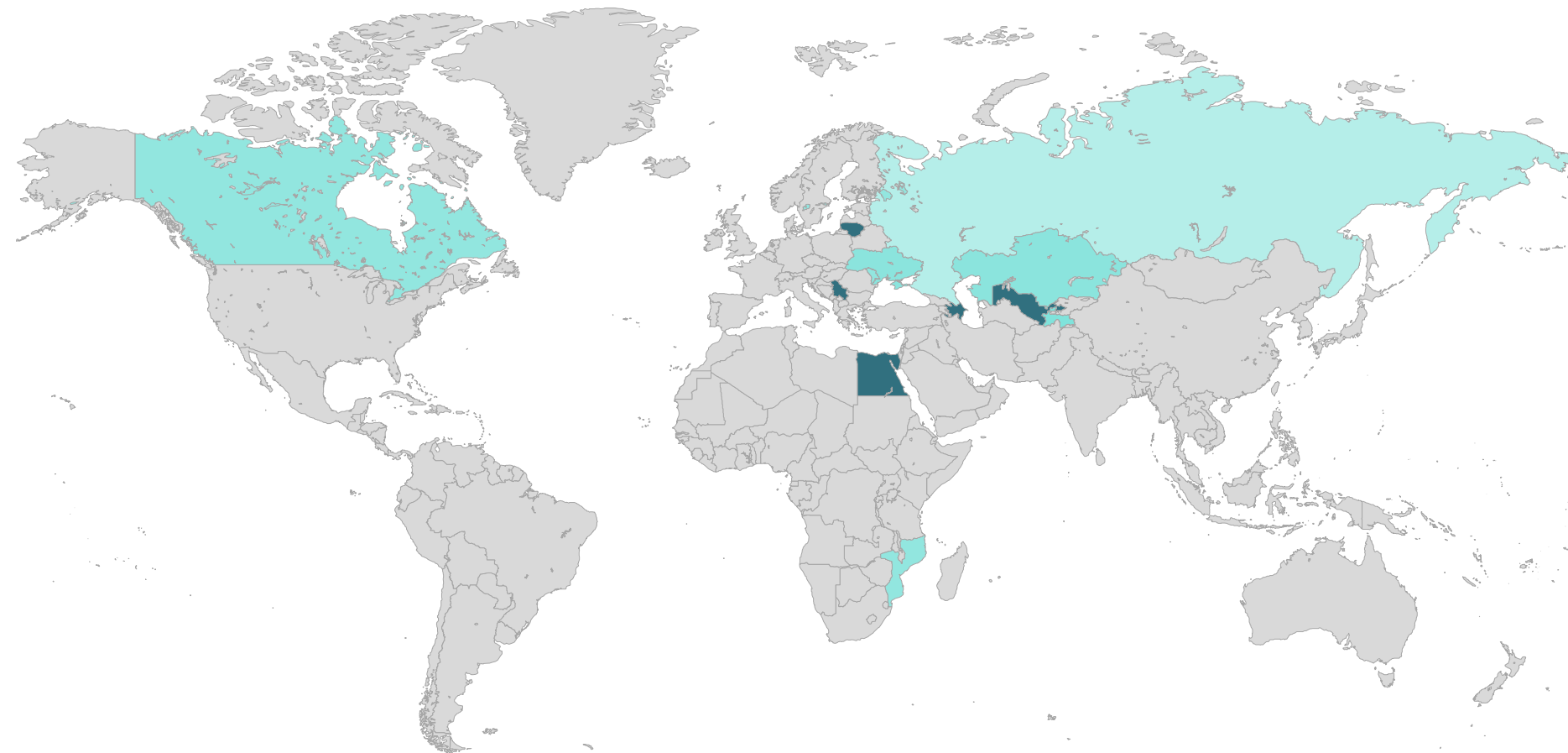
Результаты реализации стратегии 2017-2020 гг.

| Наименование показателей | План по Стратегии на 2017-2020 гг. | Факт * 2017-2020 гг. (оценка) | Выполнения плана по Стратегии, % |
|---|------------------------------------|--|----------------------------------|
| Контрактная стоимость техники белорусского производства, поставляемой на внешние рынки и приобретенной в том числе дочерними предприятиями Общества у дилеров и представителей белорусских производителей, тыс. долларов США | 317 504 | 2017 - 52 732 2018 - 64 772 2019 - 104 420 2020 – 100 522 Итого: 322 446 | 102 % |
| Чистая прибыль, тыс. рублей | 136 666 | 2017 - 67 611 2018 - 13 055 2019 - 29 760 2020 – 42 624 Итого: 153 050 | 122 % |
| Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы | не менее 1,0 | на конец 2020 г. - 1,03 | выполнен |
| УДNPL – удельный вес задолженности по договорам, выплата по которым просрочена на 90 дней и более, в суммарной величине активов компании на конец отчетного периода, % | не более 8,0% | 01.01.2020 – 5,04% 01.01.2021 – 6,29% | выполнен |
| Лизинговый портфель с НДС (сумма обязательств лизингополучателей (лизинговые платежи и выкупная стоимость предмета лизинга), подлежащих к уплате после отчётной даты) по договорам лизинга, заключенным с резидентами Республики Беларусь по коммерческому направлению, тыс. рублей | 125 000 | 218 322 | 175 % |

* В 2017 и 2018 гг. показатель УД_{NPL} не рассчитывался



География поставок на внешние рынки за 2017-2020 годы



Российская Федерация
Украина
Мозамбик
Казахстан
Канада
Таджикистан
Молдова

в том числе новые рынки
Литва
Сербия
Азербайджан
Египет
Узбекистан



Наша миссия - «Делаем технику доступной»



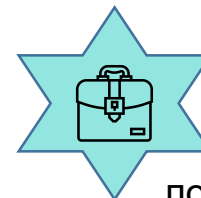
в отношении государства

поддержка национальной экономики
за счет развития лизинга



в отношении конкурентов

сохранение лидирующих позиций в
рейтинге лизинговых компаний
Республики Беларусь



в отношении акционеров

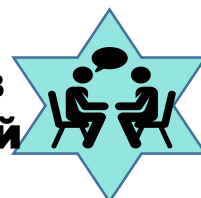
получение прибыли и создание условий
для устойчивого развития Общества

Наши цели



в отношении инвесторов и кредитных учреждений

привлечение как заемных средств,
так и инвестиций в уставный фонд
Общества с целью расширения
финансовых ресурсов для
осуществления деятельности



в отношении лизингополучателей

достижение максимальной
удовлетворенности лизингополучателей
качеством финансовых услуг Общества, а
также расширение возможностей для
технического переоснащения



в отношении стратегических партнеров

обеспечение совместной эффективной
работы по продвижению товаров и
услуг товаропроизводителей



повышение качества лизингового портфеля



разработка и реализация программ поддержки бизнеса с помощью механизмов лизинга



увеличение товарооборота между товаропроизводителями и лизингополучателями



совершенствование и расширение продуктовой линейки Общества



повышение качества обслуживания



Эффективное привлечение заемных средств от банков и других институциональных инвесторов



оптимизация бизнес-процессов по сделкам

Наши задачи



Реализация поставленных целей и задач будет осуществляться по трем ключевым направлениям



1. Лизинг в рамках государственных программ



2. Лизинг на коммерческих условиях



3. Продвижение продукции на внешние рынки





Программы коммерческого лизинга



01

Знаем друг друга

Предполагает пониженный аванс при структурировании сделки для клиентов с рейтингом А и В1

02

Преференция

Заключение договоров о сотрудничестве с поставщиками предметов лизинга

03

Поддержка МСП

Поддержка субъектов МСП в рамках утвержденного механизма финансирования с привлечением ресурсов Банка развития



Механизмы продвижения техники на внешние рынки

1

**Международный
лизинг**

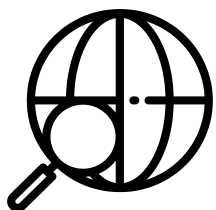
2

**Экспорт техники с
рассрочкой/отсрочкой
платежа**

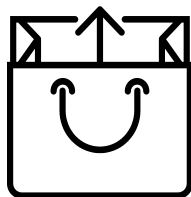




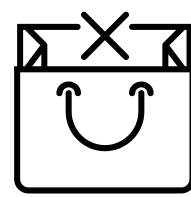
Инструменты маркетинговой стратегии



Анализ
состояния и
перспективных
направлений
рынка
лизинговых услуг



Обновление
продуктовой
линейки



Актуализация
и оптимизация
действующих
в Обществе
лизинговых
продуктов



Работа с
существующей
клиентской
базой
Общества



Обеспечение устойчивого функционирования и совершенствование внутреннего развития будет осуществляться в том числе за счет:





Ожидаемые результаты реализации стратегии на 2021-2025 годы

ROE, %

Рентабельность
собственного капитала
по итогам каждого
отчетного года

Не менее
5,88 %

УД NPL, %

Удельный вес задолженности
по договорам, выплата по
которым просрочена на 90 дней
и более, в суммарной величине
активов Общества на конец
каждого отчетного года

Не более
8,0 %

Контрактная стоимость, млн. долларов США

Контрактная стоимость
техники белорусского
производства, поставляемой
на внешние рынки

Не менее
530
млн. долл.

Лизинговый портфель, млн. рублей

Лизинговый портфель с НДС
лизингополучателей, подлежащих
к уплате после отчетной даты по
договорам лизинга по
коммерческому направлению

Не менее
430
млн. руб.