

Отчет о выполнении за 2024 год Стратегии развития ОАО «Промагролизинг» на 2024-2026 годы



Промагролизинг



МИССИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Миссия Общества: мы развиваем бизнес и улучшаем жизнь людей, предоставляя эффективные решения.



**Реализация государственных
программ**



**Развитие коммерческого
лизинга**



**Поставка продукции
белорусского
производства
на внешние рынки**





ПОКАЗАТЕЛИ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ



01

Лизинговый портфель

Лизинговый портфель по государственным программам на 01.01.2025 составил **4 154,4** млн рублей, темп роста к значению аналогичного показателя на 01.01.2024 - 119,6%.

02

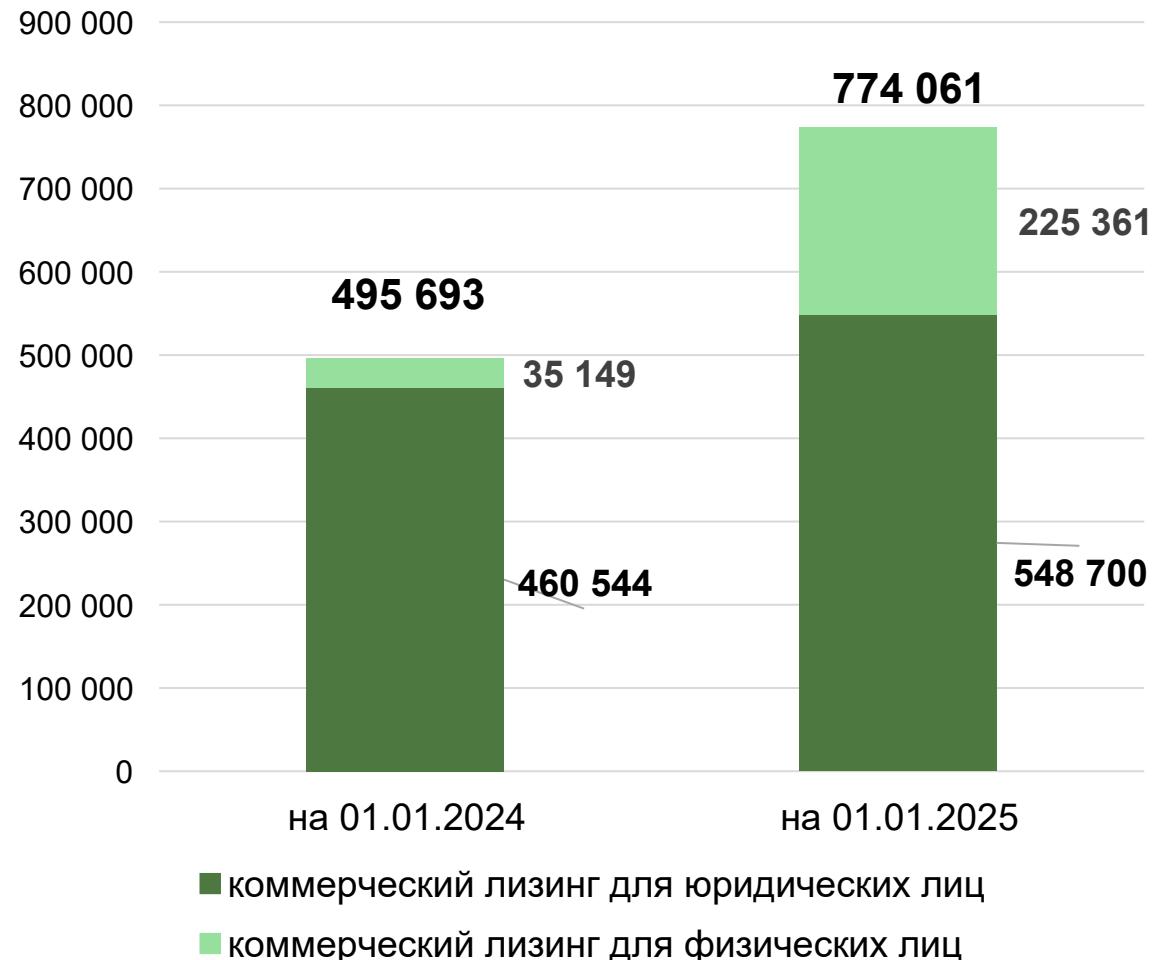
Новый бизнес

Новый бизнес (стоимость договора с НДС) в рамках реализации государственных программ за 2024 год составил **1 869,5** млн рублей, темп роста к 2023 году - 145,4%.

Коммерческий лизинг

РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ЛИЗИНГА

Лизинговый портфель, тыс. рублей



В 2024 году в рамках коммерческого лизинга передано 2 832 предмета лизинга общей стоимостью 459,5 млн рублей, в т.ч.:

коммерческий лизинг для физических лиц 1 851 предмет лизинга общей стоимостью 167,1 млн рублей;

коммерческий лизинг для юридических лиц 981 предмет лизинга общей стоимостью 292,4 млн рублей.

В рамках реализации программы по оказанию поддержки субъектам МСП в 2024 году освоено ресурсов Банка развития 11,02 млн рублей.



Маркетинговая стратегия

РЕАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Разработка лизинговых программ

Заключение соглашений о сотрудничестве

Рекламные мероприятия

Встречи и переговоры

Контекстная и таргетированная реклама

Новая партнерская программа

Проведение Клиентских Дней

Участие в «БЕЛАГРО-2024»

Проведение представительских
мероприятий

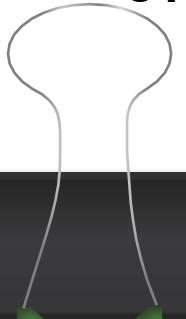
Участие в Едином дне озеленения в Беларуси

Анкетирование клиентов





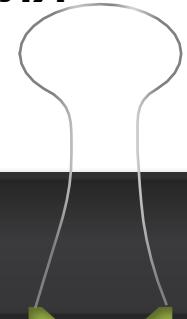
РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И СТРАТЕГИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ



В рамках реализация стратегии
управления рисками:

- выполнены все мероприятия Плана развития системы управления рисками на 2024 год;
- соблюдены 8 из 9 показателей толерантности к рискам;
- проведено обучение работников Общества в части управления кредитным, операционным и репутационным рисками;
- проведено комплексное стресс-тестирование рисков.

СУР



В рамках реализация стратегии
внутреннего контроля:

- не выявлено злоупотреблений в деятельности Общества;
- не установлено фактов реализации конфликта интересов;
- не зафиксировано фактов мошенничества и коррупции;
- отсутствовали факты применения мер реагирования за невыполнение требований законодательства со стороны контролирующих органов.

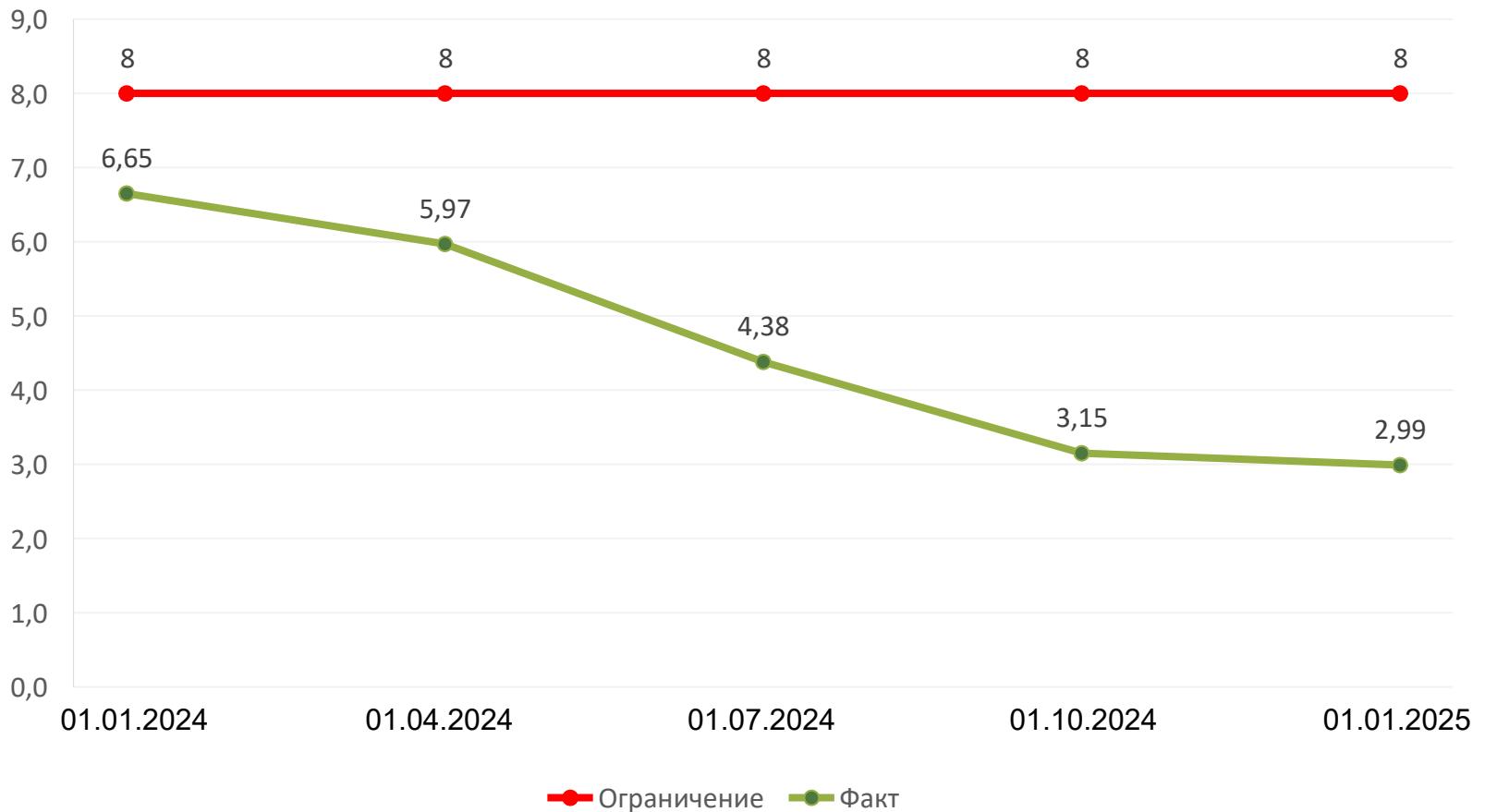
СВК



Просроченная задолженность

РАБОТА С ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

ДИНАМИКА УД_{NPL}, %





Развитие ИТ

Значимые проекты в рамках развития информационных технологий, реализованные в 2024 году

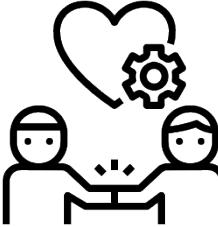
План развития информационных технологий Общества, состоящий из 32 мероприятий, выполнен на 100%.

- 01 автоматизация бизнес-процесса в рамках госпрограмм 
- 02 создание нового механизма учета по договорам лизинга 
- 03 обмен данными между сервисом «Личный кабинет» и 1С:ERP 
- 04 «Личный кабинет» для областных исполнительных комитетов 
- 05 поэтапный переход к электронному документообороту 



Кадровый потенциал

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ



Укрепление мотивации трудовой деятельности

Внедрение индивидуальных KPI;
вручение корпоративных наград и пр.

Формирования стабильного и лояльного коллектива

Проведение корпоративных и командообразующих мероприятий.

Развития профессиональных и корпоративных компетенций работников

Участие в обучающих мероприятиях.



Социальная ответственность

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



**Поддержка спорта и
физической культуры, в том
числе детского и молодежного.**

**Поддержка государственных
учреждений, в том числе:
учреждений образования,
здравоохранения;
прочих государственных
учреждений.**

**Поддержка организаций,
осуществляющих социальную
защиту населения, оказывающих
социальную помощь.**

**Долгосрочная программа
оказания безвозмездной
(спонсорской) помощи
«Промагролизинг. Растем
вместе!».**

Финансовая
составляющая

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Тактические цели	Показатели/задачи	Выполнение показателя/задачи по итогам 2024 года
1. Финансовая составляющая		
1.1 стабильные и высокие финансовые результаты	Темп роста прибыли до налогообложения без учета курсовых разниц	Выполнен
1.2 сохранение и повышение достигнутого уровня рентабельности	ROA	Выполнен
	ROE	Выполнен
1.3 поддержание уровня просроченной задолженности, не превышающего установленное пороговое значение	Удельный вес просроченной задолженности по договорам, выплата по которым просрочена на 90 дней и более, в суммарной величине активов компании (УД _{NPL})	Выполнен
1.4 привлечение кредитных ресурсов для финансирования приобретения современной техники и оборудования организациями в рамках Указа № 146	Объем освоения кредитных ресурсов в рамках Указа № 146 и иных государственных программ, млн рублей	Выполнен



СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Клиентская
составляющая

Тактические цели	Показатели/задачи	Ограничение показателя по итогам отчетного года / срок реализации	Выполнение показателя/ задачи по итогам 2024 года
2. Клиентская составляющая (рассматривается как потребительская база и сегмент рынка)			
2.1 увеличить степень удовлетворенности клиентов за счет разработки новых лизинговых продуктов и повышения уровня обслуживания	Удельный вес клиентов, заключивших договоры, в общем количестве заявок клиентов в рамках коммерческого направления	Не менее 80 %	Выполнен
	Количество договоров по новым лизинговым продуктам (разработанным в отчетном периоде)	Не менее 25 договоров лизинга	Выполнен
	Разработка программы лояльности для клиентов	Срок реализации - 2024 год	Выполнен частично
2.2 рост нового бизнеса и экспортных поставок	Темп роста объема нового бизнеса (КС без НДС) по коммерческому лизингу для юридических лиц и ИП	Не менее 110 %	Выполнен
	Объем нового бизнеса (КС без НДС) по коммерческому лизингу для физических лиц, млн рублей	50,0	Выполнен
	Темп роста экспортных поставок (контрактная стоимость техники белорусского производства, поставляемой на внешние рынки, тыс. долларов США)	Не менее 108 %	Не выполнен

Клиентская
составляющая

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Тактические цели	Показатели/задачи	Ограничение показателя по итогам отчетного года / срок реализации	Выполнение показателя/задачи по итогам 2024 года
2. Клиентская составляющая (рассматривается как потребительская база и сегмент рынка)			
2.3 поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства	Объем освоение ресурсов ОАО «Банк развития Республики Беларусь» в рамках поддержки клиентов малого и среднего предпринимательства, млн рублей	Не менее 40 млн рублей за 2024-2026 гг. (в т.ч. 11 млн рублей в 2024 г.)	Выполнен
2.4 удержание лидерских позиций на рынке лизинговых услуг (по объему лизингового портфеля по данным Ассоциации лизингодателей Республики Беларусь)		Первое место	Итоги за 2024 год будут подведены в марте 2025 года
2.5 привлечение новых клиентов	Количество новых клиентов/поставщиков, в том числе с которыми сотрудничество не осуществлялось более года (отсутствовали обязательства по заключенным договорам более года), в т.ч. по <ul style="list-style-type: none"> - м/н бизнесу, в т.ч. на новых рынках - коммерческому лизингу для юридических лиц 	- не менее 3 новых клиентов/ поставщиков - не менее 38 новых клиентов/ поставщиков	Выполнен
			Выполнен

Клиентская
составляющая

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Тактические цели	Показатели/задачи	Ограничение показателя по итогам отчетного года / срок реализации	Выполнение показателя/задачи по итогам 2024 года
2. Клиентская составляющая (рассматривается как потребительская база и сегмент рынка)			
2.6 расширение перечней поставщиков и финансируемых сфер бизнеса в рамках коммерческого лизинга	Разработка программы лояльности для поставщиков	Срок реализации - 2024 год	Выполнен частично
2.7 увеличение лояльности клиентов	Проведение опросов для изучения мнений клиентов и их предпочтений, обработка и анализ полученной информации	Не реже 1 раза в полугодие	Выполнен
	Продуктовая нагрузка в рамках коммерческого лизинга (количество предметов лизинга на 1 клиента - юридическое лицо)	Не менее 6,0	Не выполнен
2.8 реализация эффективной маркетинговой и коммуникационной стратегии	Статистика посещения сайта Общества (рост уникальных пользователей)	Прирост не менее 10 % к уровню предыдущего года	Выполнен



СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Тактические цели	Показатели/задачи	Ограничение показателя по итогам отчетного года / срок реализации	Выполнение показателя/ задачи по итогам 2024 года
3. Составляющая внутренних бизнес-процессов и инноваций			
3.1 минимизация ошибок, операционных инцидентов	Сумма прямых потерь Общества по операционным инцидентам	Не более 2 % от собственного капитала Общества	Выполнен
3.2 организация эффективной работы путем повышения качества и оперативности предоставления услуг лизинга в рамках реализации государственных программ	Внедрение процесса реализации сделок в виде «замкнутого цикла», заключающегося в закреплении за сотрудником, принявшим от клиента пакет документов на приобретение техники в лизинг, сопровождения всей сделки до момента отгрузки.	Срок реализации - 2024-2025 годы	Выполнен
3.3 увеличение скорости получения данных и принятия решений за счет автоматизации бизнес-процессов	Выполнение Плана развития информационных технологий на отчетный год	100% выполнение Плана	Выполнен
3.4 улучшение качества обслуживания в рамках сопровождения заключенных договоров лизинга	Совершенствование чат-бота, разработка и внедрение мобильного приложения	2024 г. – идентификация клиентов и предоставление документов посредством чат-бота.	Задача утратила актуальность



СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Тактические цели	Показатели/задачи	Ограничение показателя по итогам отчетного года / срок реализации	Выполнение показателя/ задачи по итогам 2024 года
4. Составляющая обучения и развития			
4.1 поддержание такой рабочей атмосферы, которая привлекает, удерживает и способствует развитию лояльных сотрудников, стремящихся к успеху компании	Индивидуальные KPI по структурным подразделениям	В 2024 году – внедрение KPI для подразделений фронт-офиса	Выполнен частично
4.2 повышение удовлетворенности персонала работой	Стабильность кадрового состава: 1. удельный вес сотрудников со стажем работы в Обществе выше 5-ти лет в списочной численности; 2. текучесть кадров (уволенные работники к среднесписочной численности), %.	не менее 40%	Выполнен
		не более 10 %	Не выполнен
4.3 содействие развитию инновационной культуры	Создание и внедрение системы поддержки и поощрения инновационной активности сотрудников	Срок реализации - 2024-2025 годы	Выполнен
4.4 увеличение эффективности персонала	Темп роста лизингового портфеля в части контрактной стоимости без НДС	Темп роста не менее 110 %	Выполнен

ОАО «Промагролизинг»

просп. Дзержинского, д. 57, офис 41,
220089, г. Минск

+375 17 311 35 76, +375 17 311 35 77, 311 35 80

e-mail: info@pal.by
pal.by



Промагролизинг