

СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ

Основная стратегическая цель бизнеса Группы «Русагро» – рост доходов акционеров в рамках реализации миссии «Сделаем жизнь людей дольше и лучше».

Для осуществления поставленной цели ранее, в 2008 году, Совет директоров утвердил стратегическую концепцию «от поля до полки», реализация которой основывается на применении вертикально интегрированной модели бизнеса Компании в области производства продуктов питания. По состоянию на 2024 год, как и ранее, Компания продолжает придерживаться этой концепции.

Рост доходов акционеров реализуется в том числе через рост капитализации Компании, поскольку он приводит к пропорциональному увеличению стоимости активов в портфеле инвестора. Рост капитализации прямо или косвенно включен в годовые ключевые показатели эффективности (КПЭ) ключевого менеджмента. Таким образом реализуется механизм, позволяющий совместить цели менеджмента с интересами акционеров.

Стратегия Группы «Русагро» и входящих в ее состав бизнес-единиц разрабатывается на пятилетний период и ежегодно актуализируется Советом директоров. Это позволяет менять вектор приложения усилий в соответствии с изменениями внешней среды, эффективно распределяя финансовые и человеческие ресурсы. Успех реализации стратегии Компании основывается на сосредоточенности на долгосрочных приоритетах, принятии взвешенных решений и тщательном подходе к инвестиционному процессу, который обеспечивает приемлемые риски и высокий возврат на акционерный капитал.

Стратегия Группы «Русагро» является конфиденциальным документом, и ее целевые показатели не подлежат публичному раскрытию, так как это несет существенные риски и может помешать успеху Компании. Действующая стратегия базируется на четырех ключевых приоритетах, отражающих основные направления стратегического развития.

Миссия



Сделаем жизнь людей
дольше и лучше



Ключевые приоритеты действующей стратегии развития Группы «Русагро»

Расширение бизнеса

1

Группа «Русагро» стремится увеличивать объемы производства и расширять регионы присутствия во всех четырех бизнес-сегментах для обеспечения ведущих позиций на рынке.



Инструменты достижения цели:

- органический рост – увеличение земельного банка, строительство новых производственных площадок, модернизация и расширение текущих активов;
- неорганический рост – приобретение других компаний и активов, в том числе в новых бизнес-направлениях;
- увеличение рыночной доли в регионах присутствия и выход в новые регионы России, а также новые страны путем развития экспортных операций

Увеличение эффективности через цифровую трансформацию и внедрение инноваций

2

В эпоху технологической революции развитие и внедрение инновационных решений в сферах ИТ, автоматизации и биотехнологий становятся значимыми источниками возможностей по повышению эффективности, снижению себестоимости, улучшению качества продукции и получению дополнительных доходов.



Инструменты достижения цели:

- внедрение технологии точного земледелия;
- автоматизация бизнес-процессов;
- использование передовых методов биотехнологий;
- повышение урожайности и плодородия почв

Развитие человеческого капитала

3

Развитие человеческого капитала играет ключевую роль в обеспечении устойчивого роста Компании.



Инструменты достижения цели:

- управление эффективностью и производительностью труда;
- повышение привлекательности бренда работодателя;
- увеличение скорости и качества найма;
- повышение качества персонала и увеличение внутреннего найма

Увеличение доходности продаж через увеличение продаж розничных продуктов и брендов

4

Следуя концепции «от поля до полки», Группа «Русагро» стремится развивать более рентабельные розничные продукты.



Инструменты достижения цели:

- увеличение глубины обработки производимой продукции и расширение сегмента продукции с высокой добавленной стоимостью;
- расширение ассортимента продукции;
- рост представленности в розничных каналах продаж;
- развитие собственных брендов и их продвижение на потребительском рынке