



КУРС НА УСТОЙЧИВОСТЬ

Отчёт о результатах деятельности
АО «РОЛЬФ» за 2025 год



2025

Содержание

Об отчете	03
Ограничение ответственности	03
Обращение Генерального директора	05
О компании	06
Компания сегодня	07
География деятельности	10
История компании	13
Ключевые показатели 2025 года	14
Ценности РОЛЬФ	19
Бизнес-модель	20
Экосистема РОЛЬФ	21
Стратегические направления	22
Клиентский путь	23
Стратегический отчет	24
Обзор рынка	25
Рыночное положение РОЛЬФ	40
РОЛЬФ. Цифровая система владения автомобилем	46
Обзор результатов	52
Обзор операционных показателей	53
Обзор финансовых результатов (МСФО)	74
Клиентский сервис	80
Технологическое развитие	86
Устойчивое развитие	92
Принципы устойчивого развития	93
Взаимодействие с заинтересованными сторонами	95
Управление персоналом	98
Промышленная безопасность и охрана труда	111
Охрана окружающей среды	116
Цепочки поставок	123
Благотворительные и социальные проекты	124

Корпоративное управление	127
Структура группы компаний	128
Система корпоративного управления	129
Органы управления	131
Менеджмент	136
Управление рисками и контроль	141
Противодействие коррупции	146
 Акционерам и инвесторам	 148
Капитал, акции, дивиденды	149
Управление долговым портфелем	153
Взаимодействие с акционерами и инвесторами	154
Этика бизнеса и комплаенс	155
Контакты	157

Об отчете

Настоящий Годовой отчет АО «РОЛЬФ» за 2025 год (далее — Отчёт) подготовлен в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, нормативными актами Банка России, а также с учетом рекомендаций Кодекса корпоративного управления Банка России и лучших практик в области корпоративного раскрытия информации.

При подготовке отчета была использована консолидированная финансовая отчетность Акционерного общества «ПромАгроЛогистика», и его дочерних организаций (Акционерное Общество «Автомобильные Технологии», АО «РОЛЬФ», ООО «РОЛЬФ Тех», до 15 августа 2025 года дочерними организациями также являлись ООО «РОЛЬФ МОТОРС» и ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург», совместно именуемых Группа РОЛЬФ), подготовленной по МСФО за 2025 год, а также данные Примечания 27 «Условные и договорные обязательства и Операционные риски» и 28 «Объединения бизнеса» где приведён расчёт финансовых показателей, как если бы контроль над всеми перечисленными дочерними компаниями к акционерному обществу «ПромАгроЛогистика» перешёл 01.01.2024. Отдельные показатели в отчете приведены по данным управленческого учета Группы РОЛЬФ.

Годовой отчёт АО «РОЛЬФ» за 2025 год включает в себя финансовые и операционные показатели операционного бизнеса Группы РОЛЬФ, а также данные по АО «ПромАгроЛогистика», т.к. АО «ПромАгроЛогистика» выступает в роли головной компании группы компаний «РОЛЬФ», а АО «РОЛЬФ» приняты на себя обязательства раскрывать годовую консолидированную отчетность АО «ПромАгроЛогистика» на протяжении всего срока обращения биржевых облигаций, размещенных в 2024-2025 годах.

Годовой отчёт АО «РОЛЬФ» за 2025 год адресован широкому кругу заинтересованных сторон и отражает основные результаты Группы в области стратегического и корпоративного управления, финансовой и операционной деятельности, а также деятельности по направлению устойчивого развития.

При подготовке отчета были учтены следующие нормативные документы:

- Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;
- Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»;
- Положение Банка России от 27.03.2020 № 714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг»;
- Кодекс корпоративного управления Банка России.

Годовой отчет подлежит утверждению Советом директоров.

Ограничение ответственности

Настоящий Годовой отчет представляет собой обзор результатов деятельности АО «РОЛЬФ» за год, завершившийся 31 декабря 2025 года, и описание ключевых тенденций, способных оказать влияние на будущие результаты. В отчете могут содержаться заявления прогнозного характера, отражающие ожидания руководства Компании.

Следует учитывать, что прогнозные заявления не основаны на исторических фактах и подвержены факторам неопределенности, связанным с будущими событиями и изменениями обстоятельств. Такие термины, как «намеревается», «ожидает», «планирует», «может», «будет» и аналогичные им, как правило, указывают на прогнозный характер заявлений. В связи с этим, фактические результаты деятельности могут отличаться от текущих ожиданий, и пользователям не следует полагаться исключительно на сведения, представленные в настоящем Годовом отчете.

Компания не гарантирует точности информации, полученной от третьих лиц и из источников, которые, по мнению Компании, являются надежными. Такая информация может быть представлена в сокращенном или неполном виде. Компания не дает никаких гарантий относительно того, что фактические результаты, масштабы или показатели ее деятельности или отрасли, в которой Компания ведет свою деятельность, будут соответствовать результатам, масштабам или показателям деятельности, явно выраженным или подразумеваемым в любых заявлениях прогнозного характера, содержащихся в настоящем Годовом отчете или где-либо еще. АО «РОЛЬФ» не несет ответственности за любые убытки, которые могут возникнуть у какого-либо лица в связи с тем, что такое лицо полагалось на заявления прогнозного характера.

Настоящий Годовой отчет не является предложением (в том числе офертой) о продаже или покупке, а также приглашением делать предложения (в том числе оферты) о продаже или покупке облигаций или любых иных ценных бумаг какому-либо лицу ни в России, ни в каком-либо ином государстве.

В тексте Отчета могут встречаться незначительные погрешности, связанные с округлением расчетных показателей. Также, из-за округления, данные в отчете могут отличаться от ранее опубликованных.

АО «РОЛЬФ» не предоставляет какие-либо заверения или гарантии, выраженные прямо или подразумеваемые. Получатели настоящего Годового отчета не должны безоговорочно полагаться на его содержание или использовать его в качестве безоговорочного основания для принятия решений, заключения договоров, взятия на себя обязательств или совершения каких бы то ни было действий в отношении каких-либо предполагаемых сделок или в иных целях. Информация, содержащаяся в настоящем Годовом отчете, не является инвестиционно-аналитическим продуктом, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Любое лицо, ознакомливавшееся с настоящим отчетом, не должно воспринимать содержащуюся в ней информацию как адресованную лично ему индивидуальную рекомендацию по размещению, приобретению или иной сделке. Такая информация может не соответствовать инвестиционному профилю ее получателя, не учитывать его личные предпочтения и ожидания, в том числе по уровню риска и/или доходности.

Потенциальному инвестору следует учитывать, что ни Компания, ни ее консультанты и иные привлеченные исполнители, ни их аффилированные лица не оценивали приемлемость финансовых инструментов, упомянутых в настоящем отчете, лично для него, а также не предоставляли ему услуг по общему или индивидуальному инвестиционному консультированию в отношении таких финансовых инструментов.

Вся информация, содержащаяся в Годовом отчете, носит информационно-ознакомительный характер и изложена в краткой форме для удобства читателей, и некоторые важные для окончательного принятия инвестиционного решения конкретные лица детали могут быть не отражены или отражены в сокращенном виде.

Компания, ее консультанты и иные привлеченные исполнители, а также их аффилированные лица не несут ответственности за неполноту, неточность и(или) недостоверность информации, изложенной в Годовом отчете, в том числе в связи с возникновением убытков, связанных с использованием представленной информации.

Любое лицо, вниманию которого представлена изложенная в настоящем отчете информация, несет ответственность за самостоятельное изучение и анализ такой информации. Компания не принимает какую-либо ответственность за какие-либо убытки, возникающие каким-либо образом, прямо или косвенно вследствие настоящего отчета или его содержания.

Любые суждения или мнения, представленные в настоящем Годовом отчете, актуальны на момент его публикации. Прогнозные заявления подвержены риску и содержат неопределенность, при которых будущие события и реальные результаты могут существенно отличаться от ранее намеченных, ожидаемых или подразумеваемых в прогнозных заявлениях. Компания может не достичь или не реализовать свои планы, намерения и ожидания. Не может быть никаких гарантий, что фактические результаты Компании не будут существенно отличаться от ожиданий, заложенных в таких прогнозных заявлениях.

Факторы, которые могут привести к фактическим результатам, существенно отличающимся от таких ожиданий, включают, но не ограничиваются, следующими: восприятие Компании и ее продуктов (услуг) на рынке; изменения на финансовом рынке как на внутригосударственном, так и на мировом уровне; изменения в применимом законодательстве и налоговом регулировании; рост уровня конкуренции со стороны других игроков на рынке России; способность успевать за быстрыми изменениями в научно-технической среде; способность сохранять преобладающую позицию процесса внедрения новых конкурентных продуктов и услуг, равно как и поддержка конкурентоспособности; способность привлекать новых клиентов.

Перечисленный выше список факторов не является исчерпывающим. Компания не принимает на себя обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений в Годовом отчете в связи с изменениями своих ожиданий, или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Обращение Генерального директора

2025 год стал для ГК «РОЛЬФ» периодом глубокой трансформации и подтверждения устойчивости выбранной бизнес-модели.

Отрасль продолжала работать в условиях высокой волатильности: изменения валютных курсов, колебания ключевой ставки, адаптация к новым экономическим условиям. Однако, несмотря на вызовы, мы продемонстрировали уверенный рост.

По итогам 2025 года выручка ГК РОЛЬФ составила 244 млрд рублей, EBITDA — 9,2 млрд рублей, а прибыль от операционной деятельности по данным управленческого учета выросла на 14%. Эти показатели отражают не только эффективность операционной деятельности, но и результат системной трансформации бизнеса.

Сегодня рынок не работает по принципу «больше продал — больше заработал». Устойчивость формируется за счёт сервиса, инфраструктуры и качества клиентского опыта. Именно поэтому РОЛЬФ последовательно трансформируется из классического автодилера в экосистему для комфортного владения автомобилем.

Продажа автомобиля становится точкой входа в долгосрочные отношения с клиентом. Мы развиваем сервисное направление, масштабируем инфраструктуру, усиливаем работу с запасными частями, включая собственный бренд РОСПАРТ, и выстраиваем логистическую систему поставок. Одновременно мы активно инвестируем в цифровую среду, формируя единый контур взаимодействия с клиентами и партнёрами.

В 2025 году мы продолжили развитие платформы **ROLF.RU** и мобильного приложения «Мой РОЛЬФ», которые объединяют ключевые сервисы компании: покупку автомобиля, обслуживание, финансовые и страховые продукты, выездной сервис и другие услуги. Параллельно была усилена цифровая инфраструктура для партнёров — запущена платформа, которая фактически выполняет функцию маркетплейса автомобилей и обеспечивает прозрачную систему взаимодействия с поставщиками.

Существенные изменения произошли и в структуре бизнеса. Мы сознательно сместили фокус с объёмов на эффективность и качество. В сегменте автомобилей с пробегом была реализована стратегия оптимизации стока, что позволило увеличить доходность направления на 9% при снижении объёмов. Одновременно мы запустили новые продукты — «РОЛЬФ Автогарант» и «РОЛЬФ Комиссия», формирующие дополнительную ценность для клиентов и обеспечивающие рост без увеличения капиталоёмкости.

Мы также усилили позиции в сегменте новых автомобилей. Несмотря на снижение рынка, РОЛЬФ увеличил продажи до 37,5 тыс. автомобилей, показав рост на 14% год к году. Это стало возможным благодаря выверенной брендовой стратегии, развитию партнёрств и расширению продуктового предложения.

Особое внимание мы уделяем развитию региональной инфраструктуры. Компания продолжает расширять присутствие через собственные дилерские центры, партнёрские форматы и федеральные проекты, включая сеть G-Energy Service РОЛЬФ, направленную на развитие доступного и качественного постгарантийного обслуживания.

В центре всех изменений остаётся клиент. Мы строим модель, в которой ключевыми факторами становятся удобство, скорость и прозрачность взаимодействия. Лояльность клиентов — главный показатель эффективности нашей работы и основа долгосрочного роста.

РОЛЬФ — это крупнейший автодилер России с 35-летней историей, но сегодня мы уже не только дилер. Мы — технологичная компания с развивающейся цифровой экосистемой, объединяющей продукты и сервисы для владения личным транспортом. Наши технологические решения, такие как мобильное приложение «Мой РОЛЬФ» и платформа для партнёров, создают уникальный клиентский путь, обеспечивая максимальное удобство для пользователей и партнёров.

Мы уверены, что выбранная стратегия позволит нам не только сохранять лидерские позиции, но и формировать новые стандарты рынка.

Благодарю наших сотрудников, партнёров и клиентов за доверие и вклад в развитие Компании.



Виноградова Светлана

Генеральный директор РОЛЬФ

О компании

- | | | | | | |
|----|------------------------|----|-----------------------------|----|----------------------------|
| 07 | Компания сегодня | 14 | Ключевые показатели 2025 г. | 21 | Экосистема РОЛЬФ |
| 10 | География деятельности | 19 | Ценности РОЛЬФ | 22 | Стратегические направления |
| 13 | История компании | 20 | Бизнес-модель | 23 | Клиентский путь |

РОЛЬФ

РОЛЬФ

РОЛЬФ

Компания сегодня

Компания завершила 2025 год с результатами, опережающими рынок по ключевым показателям, и зафиксировала переход к новой бизнес-модели. Основой этой модели становятся сервис, развитие собственного производства автозапчастей

и направления реализации автокомпонентов ведущих мировых производителей, а также цифровой клиентский путь. Продажа автомобилей при этом выступает точкой входа в экосистему владения личным транспортом.

Вызовы 2025 года

Входящие товарные запасы на начало 2025 года, сформированные при ослабленном в конце 2024 года курсе рубля. Из-за этого рублевая себестоимость запасов выросла, что привело к снижению их ценовой конкурентоспособности относительно рыночных уровней.

Выжидательная позиция покупателей по всей отрасли, подкрепленная информационным фоном 1-го квартала о возможном возвращении ушедших брендов

Затоваривание на рынке: превышение предложения автомобилей над спросом на них

Высокая ключевая ставка и, как следствие, повышение привлекательности депозитов и снижение спроса на автокредиты

Регулярное повышение утилизационного сбора

Ответ **РОЛЬФ**

Грамотная финансовая стратегия способствовала эффективной реализации убыточных стоков

Оптимизация финансовых и кредитных продуктов для стимулирования спроса, смещение акцента на рост экосистемности и формирование сценария комфортного владения автомобилем

Изучение рынка и предложения конкурентов, соответствующая коррекция планов закупок автомобилей, цены предложения, скидок в соответствии с рынком в целях гармонизации продаж и складских запасов

Субсидированные программы от китайских и российских производителей частично компенсировали рост стоимости заёмных средств. Льготный период факторинга от автопроизводителей

Оптимизация складских запасов перед началом 2026 года для недопущения повторения ситуации начала 2025 года с затовариванием склада

Результаты года

23

дилерских центра;

58

шоурумов, в том числе:

**244 млрд ₽**

выручка по МСФО;

12 премиальных;**3** шоурума с Мото
и Квадротехникой;**6,5 тыс.** сотрудников¹;**43** автомобильных бренда в портфеле, в том числе:**40** иностранных;**7** новых шоу-румов;**3** российских;**5** новых брендов:**HAVAL**
CHERY

(Avior, Haval Pro, Tank, Chery, Changan).

Важнейшие события года

вывод на рынок

Новый продукт —
«Цифровая
платформа
для автопартнёров»

запуск

Рольф
Автогарант



запуск

G-Energy
Service
Рольф

G·ENERGY

Развитие франшизы

Открытие первых сервисных центров
G-Energy Service РОЛЬФ в Самаре,
Новосибирске, Уфе.

Бренды

вошли в портфель
Компании в 2025 году:
Tank, Changan, Avior.



Рейтинги

Эксперт РА	рейтинг кредитоспособности	ruBBB с развивающимся прогнозом
АКРА	рейтинг кредитоспособности	A(RU) со стабильным прогнозом
НКР	рейтинг кредитоспособности	BBB+.ru со стабильным прогнозом
Forbes	рейтинг лучших работодателей 2025 года	серебро
HeadHunter	рейтинг работодателей России	18 место

Топовые позиции

в рейтинге дилерских холдингов «АвтоБизнесРевю» за 2025 год:

1 место	по показателю суммарной выручки;	1 место	по выручке и объему реализованных нормо-часов от послепродажного обслуживания;
1 место	по объему продаж новых автомобилей;		
2 место	по объему продаж автомобилей с пробегом;	1 место	по объему выручки от реализации страховых и финансовых продуктов.

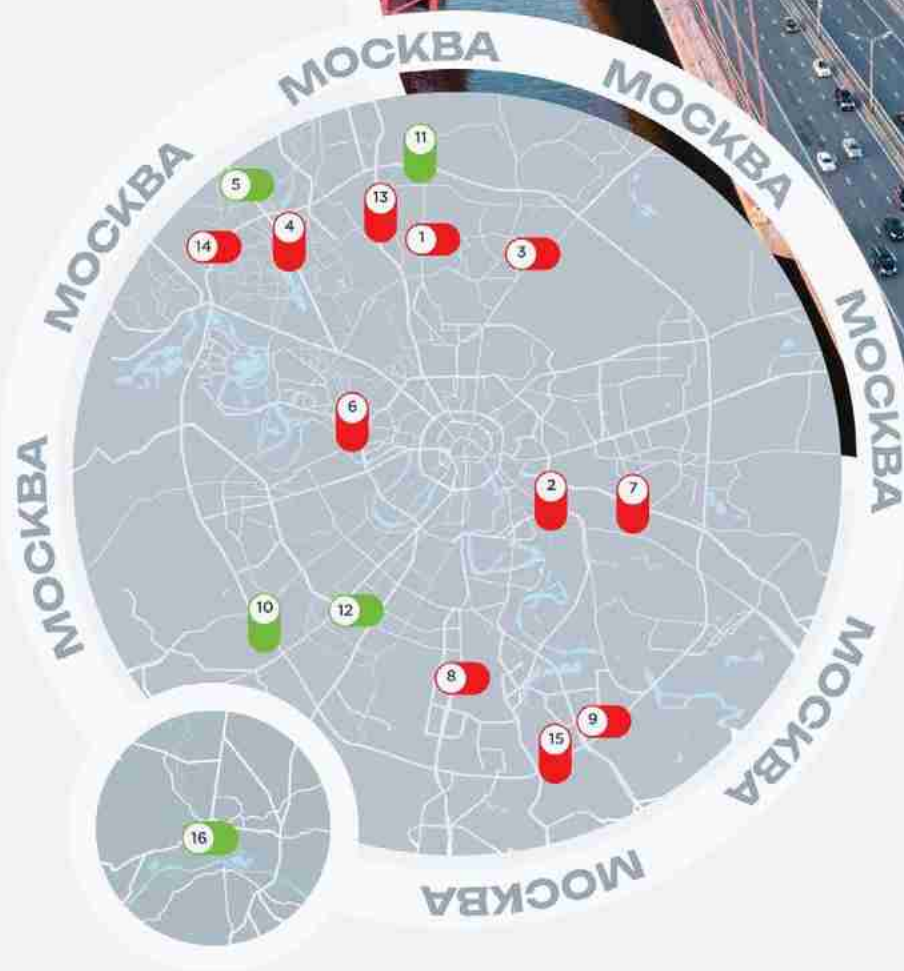
География деятельности

РОЛЬФ остается одним из ключевых игроков на крупнейших автомобильных рынках России — в Москве и Санкт-Петербурге.



Новые шоурумы, открытые в дилерских центрах Москвы:

- 12 Avior
РОЛЬФ Юг
- 5 Avior
РОЛЬФ Химки
- 11 Tank
РОЛЬФ Вешки
- 10 Changan
РОЛЬФ Ясенево
- 8 Changan
РОЛЬФ Химки
- 16 Chery
РОЛЬФ Серпухов



Москва

- | | | | |
|--|--|--|--|
| 1 РОЛЬФ Алтуфьево
Москва, Алтуфьевское шоссе, 31к1 | 5 РОЛЬФ Химки
г. Химки, Ленинградское шоссе, вл. 21 | 9 Звезда столицы Каширка
МО, Ленинский район, п. Развилка, уч. 1-РО | 13 РОЛЬФ Дмитровка
Москва, Дмитровское шоссе, 107-Д |
| 2 РОЛЬФ Волгоградский
Москва, Остаповский проезд, вл. 4 | 6 РОЛЬФ Центр
Москва, 2-й Магистральный тупик, 5А | 10 РОЛЬФ Ясенево
Москва, 40 км МКАД, внешняя сторона, вл.1с2 | 14 РОЛЬФ Северо-Запад
Москва, 71 км МКАД, 16Ас2 |
| 3 РОЛЬФ Сити
Москва, Ярославское шоссе, 31 | 7 РОЛЬФ Восток
Москва, Рязанский проспект, 24к3 | 11 РОЛЬФ Вешки
Москва, 85 км МКАД, внешняя сторона | 15 РОЛЬФ Юго-Восток
Москва, 27 км МКАД, вл. 9 |
| 4 Ауди Центр Север
Москва, Ленинградское шоссе, 63Б | 8 Звезда столицы Варшавка
Москва, Варшавское шоссе, 127 | 12 РОЛЬФ Юг
Москва, ул. Обручева, 27к1 | 16 РОЛЬФ Серпухов
МО, городской округ Серпухов, деревня Борисово, 111 |

География деятельности

Санкт-Петербург

- 1** РОЛЬФ Автопрайм
Санкт-Петербург,
Полюстровский проспект, 68А
- 2** РОЛЬФ Лахта
Санкт-Петербург,
ул. Савушкина, 103
- 3** РОЛЬФ Витебский
Санкт-Петербург,
Витебский проспект, 17 к. 6
- 4** РОЛЬФ Октябрьская
Санкт-Петербург,
Октябрьская наб., 8
- 5** РОЛЬФ Пулково
Санкт-Петербург,
ул. Стартовая, 4А
- 6** РОЛЬФ Аэропорт
Санкт-Петербург,
Пулковское шоссе, 43к1

Новые шоурумы, открытые в дилерских центрах Санкт-Петербурга

- 9** Naval pro
РОЛЬФ Пулково



Краснодар

- 1** РОЛЬФ Краснодар
Краснодар, ул. Уральская, 98/11

74% дилерских центров — в собственности РОЛЬФ.

Лидеры 2025 года

Дилерские центры-лидеры по продажам новых автомобилей

Москва

РОЛЬФ ЮГ

5 453 шт

Санкт-Петербург

РОЛЬФ Октябрьская

2 214 шт

Дилерские центры-лидеры по продажам автомобилей с пробегом (без моллов)

Москва

РОЛЬФ Ясенево

3 122 шт

Санкт-Петербург

РОЛЬФ Октябрьская

2 016 шт

Лидеры по продажам автомобилей с пробегом среди моллов

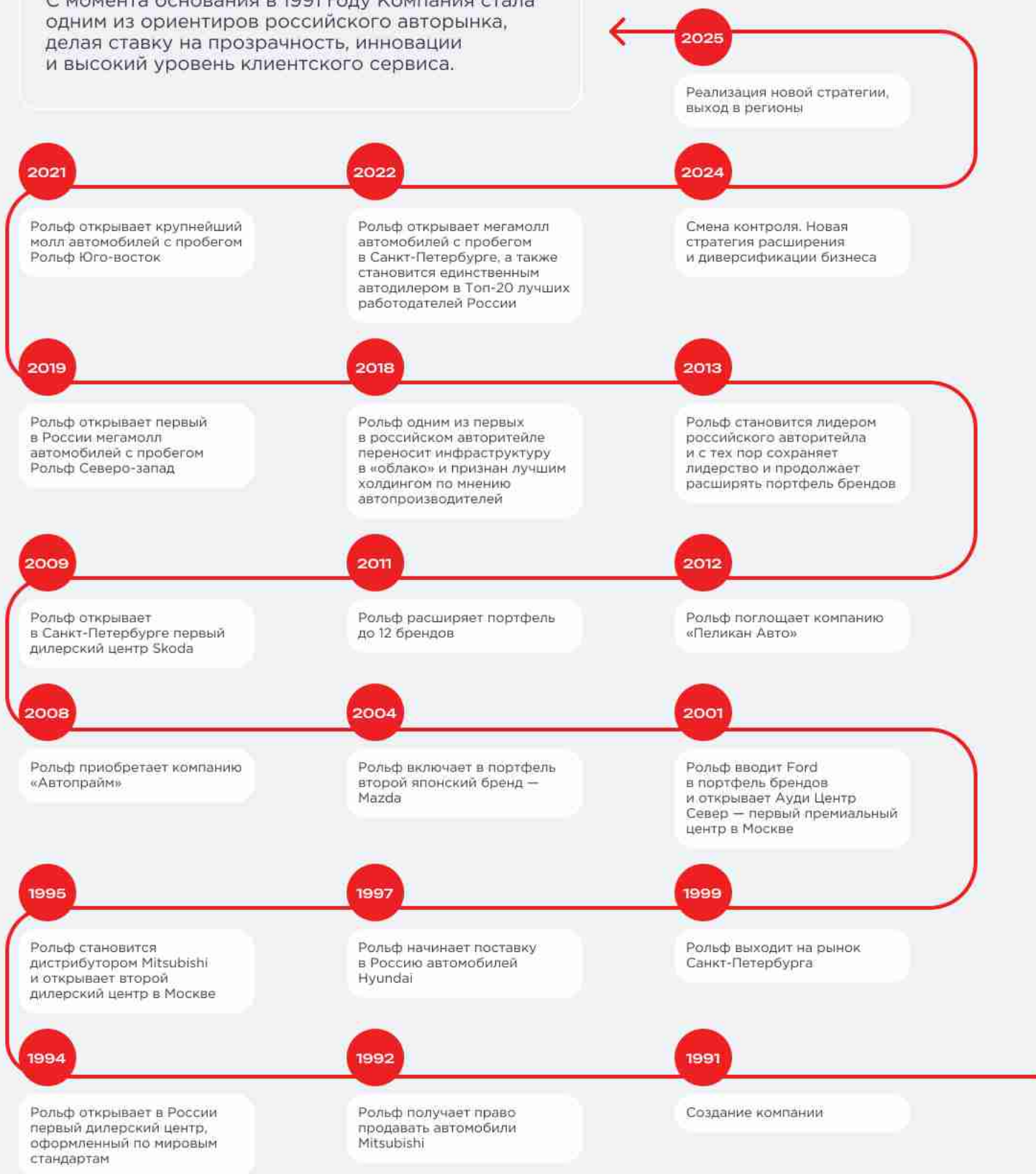
Санкт-Петербург

РОЛЬФ Аэропорт

6 473 шт

История компании

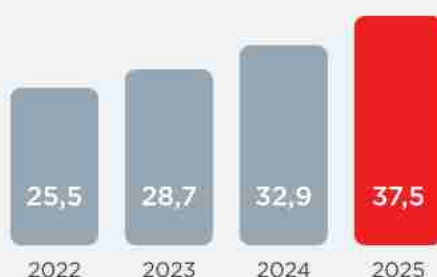
История **РОЛЬФ** насчитывает 35 лет успешного развития автомобильного бизнеса в России. С момента основания в 1991 году Компания стала одним из ориентиров российского авторынка, делая ставку на прозрачность, инновации и высокий уровень клиентского сервиса.



Ключевые показатели 2025 г.

Операционные показатели

Продажа новых автомобилей, тыс. шт



В 2025 году Компания расширила портфель брендов: в него вошли Changan, Avior и TANK, открыла новые шоурумы и усилила присутствие в столицах.

Продажа автомобилей с пробегом, тыс. шт



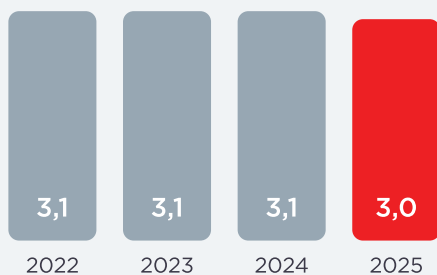
В условиях сохранения высокой стоимости финансирования Компания сознательно сократила объёмы выкупа «с улицы» и сфокусировались на высокомаржинальных моделях автомобилей с пробегом, что позволило увеличить прибыль в этом направлении, оптимизировать склад, снизить оборотный капитал и достичь рекордных показателей по рентабельности и оборачиваемости.

+57%

рост дохода по направлению автомобилей с пробегом в результате снижения объема продаж.

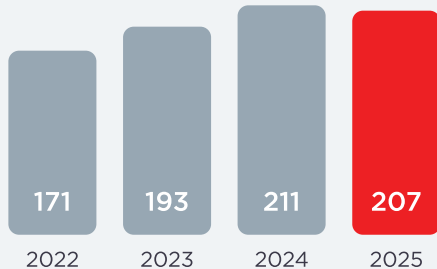
Операционные показатели

Объем оказанных услуг сервиса, млн нормо-часов



Направление сервисных услуг обеспечивает стабильный доход Компании, несмотря на изменение бренд-микса текущих продаж.

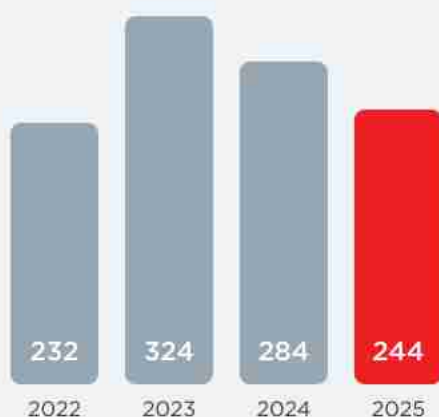
Выручка от услуг страхования и кредитования на 1 а/м, тыс.руб.



Компания стабильно наращивает эффективность продаж финансовых и страховых услуг.

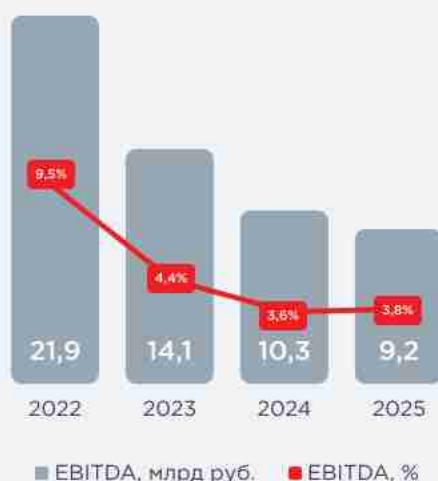
Финансовые показатели по МСФО²

Выручка, млрд руб.



Снижение выручки обусловлено снижением продаж автомобилей с пробегом. Динамика спроса формировалась под воздействием высокой ключевой ставки, роста привлекательности депозитов, дисбаланса спроса и предложения на фоне завышенных производственных планов, а также информационного фона начала года, связанного с ожиданиями возвращения ушедших брендов. 2025 год стал одним из самых сложных за всё время для автобизнеса.

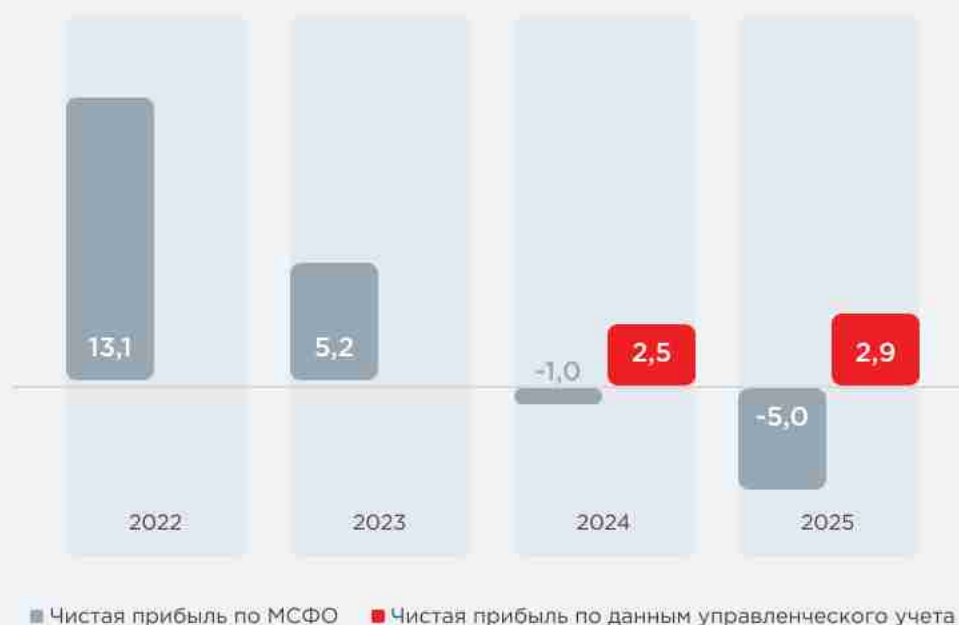
EBITDA



Несмотря на эти многочисленные негативные факторы рентабельность по EBITDA Компании сохраняется на сопоставимом уровне с предыдущим годом (3,8% по сравнению с 3,6% в 2024), отражая устойчивость бизнес-модели Компании и ее способность отыгрывать неблагоприятные макроэкономические вызовы.

² По данным Примечаний 27 и 28 к Консолидированной финансовой отчетности АО «ПромАгрроЛогистика»

Чистая прибыль, млрд руб.



В 2022 году на фоне резкого дефицита автомобилей прибыльность бизнеса достигала нестандартно высоких значений по показателю EBITDA. Впоследствии, по мере замещения ушедших брендов, постепенного восстановления предложения на рынке, а также несмотря на продолжающиеся неблагоприятные изменения в экономике и в автобизнесе в частности, рентабельность отрасли вернулась к привычным показателям для автодилера.

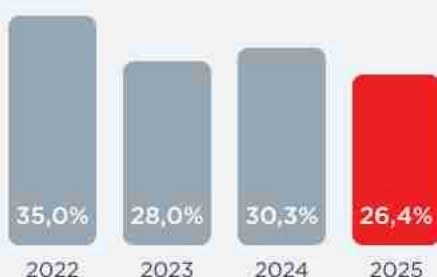
Убыток по данным МСФО в 2025 году, как и в 2024 году, обусловлен расходами по процентам по инвестиционному кредиту. При этом размер этих расходов в 2025 году выше, поскольку выросла процентная ставка, а также потому, что в 2024 году Компания уплачивала проценты лишь с середины года, а в 2025 году — в течение полного года.

Несмотря на сложные рыночные условия РОЛЬФ предпринял ряд мер для оптимизации оборотного капитала и его финансирования, таким образом снизив расходы по процентам по операционным кредитам. Это привело к росту чистой прибыли по данным управленческого учета на 14% относительно 2024 года, а именно с 2,5 млрд руб. до 2,9 млрд руб.

До 2024 года отчет Компании формировался без учета данных материнской компании.

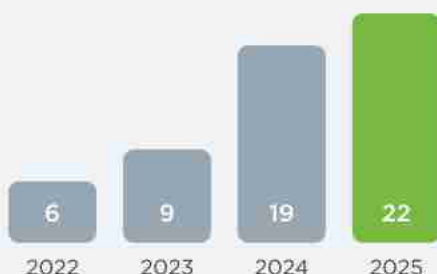
Показатели устойчивого развития

Доля женщин в менеджменте, %



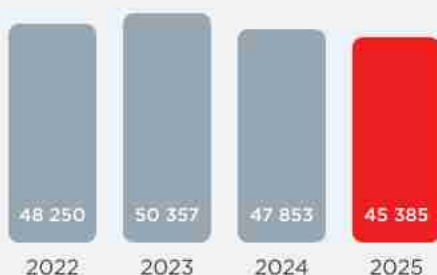
В 2025 году РОЛЬФ демонстрирует сбалансированную структуру управления, доля женщин в менеджменте значительно превышает средние показатели по отрасли. Компания придерживается принципа нулевой терпимости к любой форме дискриминации и стремится к дальнейшему увеличению доли женщин в руководстве, подтверждая свою приверженность принципам равенства и инклюзивности.

Кол-во дилерских центров с зарядными станциями для электротранспорта, шт.



РОЛЬФ активно содействует снижению выбросов загрязняющих веществ, предлагая клиентам экологически чистые автомобили и развивая инфраструктуру для электротранспорта.

Потребление электроэнергии в дилерских центрах, МВт/ч

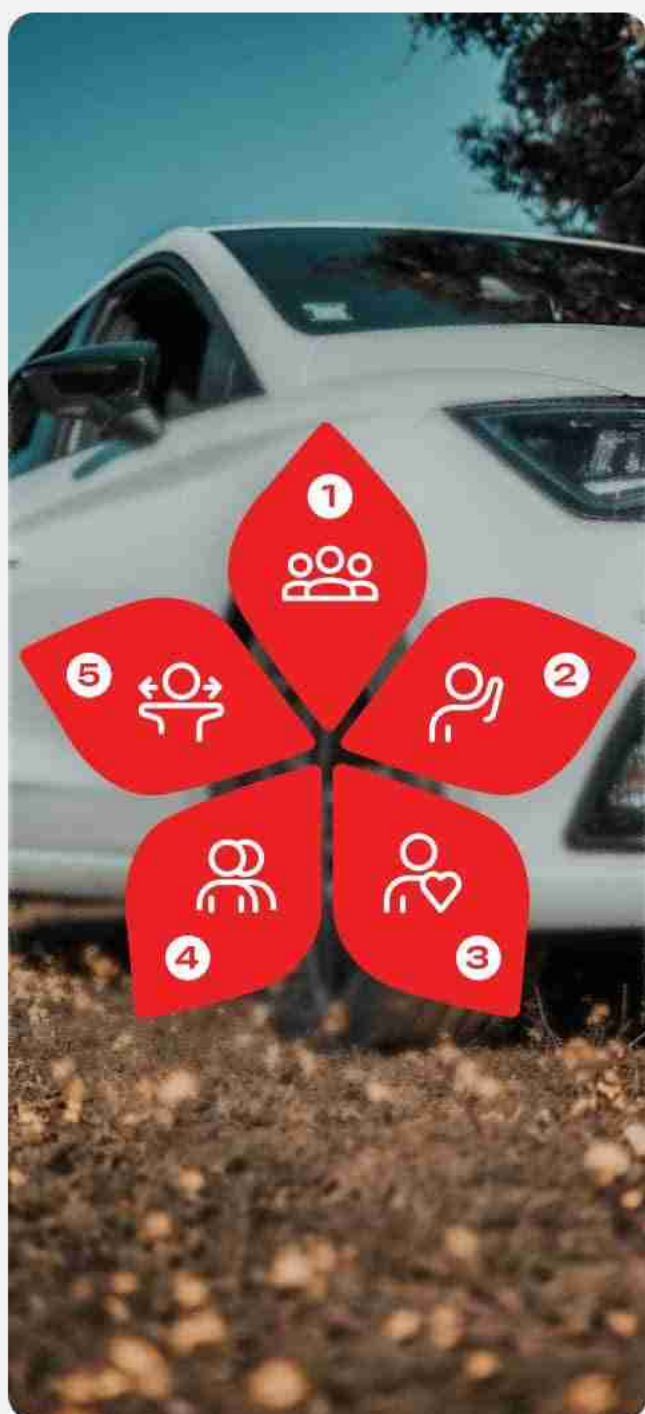


Общее снижение потребления электроэнергии свидетельствует об эффективности реализуемых РОЛЬФ мер по энергосбережению. Компания продолжит работу по оптимизации энергопотребления и внедрению современных энергоэффективных технологий.

Ценности РОЛЬФ

В 2025 году корпоративные ценности РОЛЬФ продолжали определять все операционные процессы и формировать бизнес-культуру Компании. Команда РОЛЬФ стремилась к созданию атмосферы открытости и доверия, привлекая специалистов, разделяющих общие ценности, и создавая условия для их профессионального роста.

Приоритетами оставались эффективная работа сотрудников и предоставление первоклассного сервиса клиентам. В отчетном году Компания реализовала ряд инициатив, направленных на укрепление корпоративной культуры и повышение осведомленности о ценностях.



1 Лидерство

Мы конкуренты и сохраняем устойчивость в любой ситуации. Мы создаем атмосферу, позволяющую людям быть динамичными и лучшими.

2 Ответственность

Мы понимаем наши обязательства и соблюдаем их с максимальной отдачей. Мы действуем в интересах наших сотрудников, клиентов, партнеров и общества.

3 Репутация

Мы создаем позитивный имидж Компании на основе строгого следования принципам честности, уважения и доверия при взаимодействии с сотрудниками, клиентами, партнерами и обществом.

4 Работа в команде

Мы работаем вместе для достижения общих целей и готовы поступиться личной выгодой ради успеха и развития команды. Каждый несет ответственность за результат команды и поддерживает других для достижения общего успеха.

5 Открытость

Мы рассказываем о наших делах, идеях и намерениях, а также о наших успехах и неудачах. Мы поощряем обратную связь и откликаемся на нее. Так мы достигаем взаимопонимания, развиваем себя и окружение.

Бизнес-модель

Благодаря диверсифицированной бизнес-модели, которая охватывает полный жизненный цикл автомобиля, **РОЛЬФ** не только сохраняет лидерство на российском авторынке, но и обеспечивает устойчивую прибыльность в условиях динамичной рыночной конъюнктуры, максимально удовлетворяя потребности клиентов.

Бизнес-модель **РОЛЬФ** объединяет 5 основных сегмента бизнеса Компании:

- реализация новых автомобилей;
- реализация автомобилей с пробегом;
- сервис;
- продажа запасных частей;
- оказание финансовых и страховых услуг.

Основная бизнес-модель

Продажа новых автомобилей	Продажа автомобилей с пробегом	Сервис	Финансовые и страховые услуги	Запасные части
• Лучший опыт приобретения и владения автомобилем • Диверсифицированный портфель брендов в массовом и премиальном сегментах • Долгосрочное партнерство с клиентом	• Рынок в 6 раз выше, чем в новых автомобилях • Расширение клиентской базы • Безопасность, прозрачность и надежность сделок • Высокое качество проверки и подготовки автомобиля к сделке	• Инвестиции в высокотехнологичный сервис, лучшее оборудование и оснащение сервисных центров • Постоянное повышение квалификации технических специалистов • Первокласное обслуживание на протяжении всего срока пользования автомобилем • Высокий репутационный капитал РОЛЬФ как провайдер качественного сервиса • Собственные технологии для удобства клиентов • Простота пользования услугами • Обслуживание автомобилей любых брендов	• Сотрудничество с лучшими финансовыми учреждениями • Широкий спектр прозрачных вариантов финансирования • Выгодные условия кредитования • Новейшие технологии для удобства клиентов и скорости предоставления услуг	• Развитие собственной продуктовой линейки автокомпонентов РОСПАРТ • «РОЛЬФ Запчасти» — цифровая B2B-платформа для профессионалов рынка автокомпонентов
Предложение широкого ассортимента новых автомобилей даже в условиях ограниченной доступности и существенного роста цен	Уникальная система выкупа автомобилей с пробегом и наличие трех больших моллов по продаже авто с пробегом обеспечивает клиентам максимальный выбор автомобилей в доступности	>50% клиентов возвращаются на сервис и сохраняют лояльность Компании на протяжении пяти лет. STM запасных частей позволяет заменить ряд дефицитных запасных частей и увеличить маржинальность направления	Уникальная программа РОЛЬФ Финанс позволяет обеспечить клиентам выгодные условия кредитования и страхования за счет сотрудничества с ведущими компаниями и обеспечения большого объема	В портфеле бренда РОСПАРТ насчитывается более 3 000 SKU, включая новинки: амортизаторы, суппорты, барабаны, датчики ABS, аэрозоли и аккумуляторы. В системе «РОЛЬФ Запчасти» представлена продукция более 700 производителей и более 500 000 наименований автозапчастей, включая бренд РОСПАРТ. К платформе подключено более 600 корпоративных клиентов

Экосистема РОЛЬФ

Подробнее в разделе РОЛЬФ. Цифровая экосистема владения автомобилем 

РОЛЬФ последовательно трансформируется из классического дилера в экосистему для комфортного владения автомобилем. Мы создаём решения как для частных клиентов, так и для бизнеса. Продажа автомобиля становится входом в эту экосистему, а не её конечной точкой, ядром экосистемы становятся сервис и запасные части. Компания масштабирует сервисную инфраструктуру, развивает бренд РОСПАРТ и запускает реализацию запчастей, производимых известными мировыми брендами. Параллельно РОЛЬФ создаёт собственную логистику: хабы и распределительные центры.

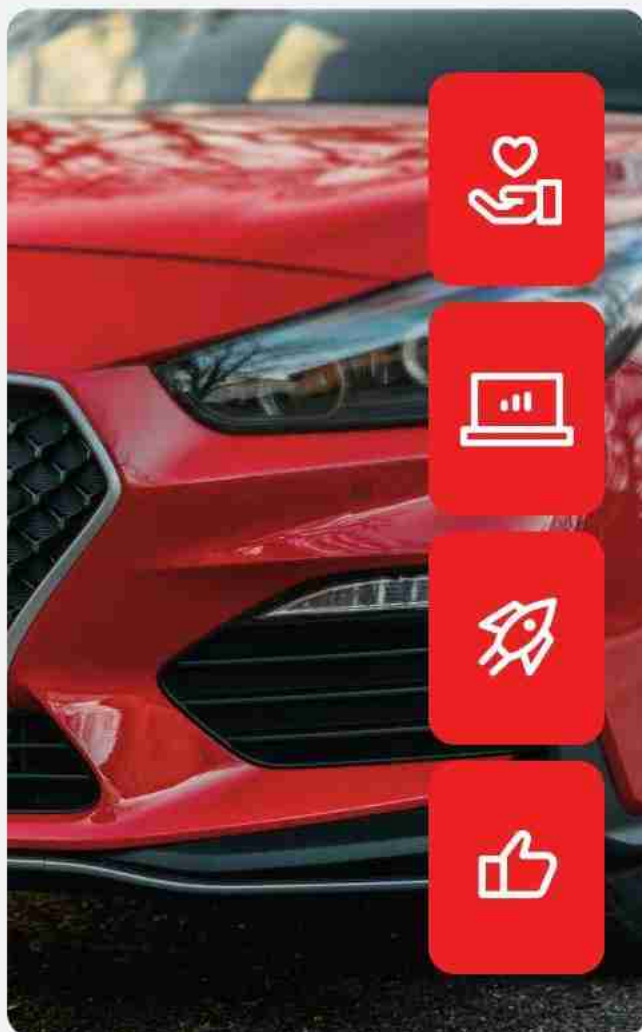
Мы активно инвестируем в цифровую экосистему и формируем суперприложение на базе «Мой РОЛЬФ», объединяющее покупку автомобиля, сервис, запчасти, выездные услуги, финансы и страхование, а также аукцион, закупки и цифровую платформу для автопартнёров. Финансовые продукты встроены в эту модель как часть клиентского сценария: компания развивает цифровое одобрение автокредитов и страховых решений.

- 
-  **Помощь на дорогах**
 -  **Запчасти и аксессуары**
 -  **Тюнинг и детейлинг**
 -  **Вело-мото-квадро**
 -  **Электро**
 -  **Автогарант**
 -  **Такси и авто в аренду**
 -  **IT-компания**
 -  **Выездной сервис**
 -  **Гарантия**
 -  **Комиссия**
 -  **Регионы**
 -  **Заказ**
 -  **Многофункциональная платформа**
 -  **Образование**
 -  **Суперприложение**

Стратегические направления

РОЛЬФ продолжает движение по сформулированной в 2024 году обновленной **бизнес-стратегии РОЛЬФ. Цифровая экосистема владения автомобилем⁷**, ознаменовавшей новый этап развития Компании как многофункциональной экосистемы.

План выхода на IPO корректируется в Компании. РОЛЬФ структурно и организационно к этому шагу готов, но исходит из того, что публичное размещение должно происходить в момент, когда рыночная конъюнктура и инвестиционный климат позволят максимально раскрыть реальную стоимость бизнеса и его потенциал.



1 Улучшение клиентского опыта

Лучший персонализированный подход к клиенту вовлекает его в мир мобильности Рольф и увеличивает «долю кошелька» клиента.

2 Укрепление и развитие основного бизнеса

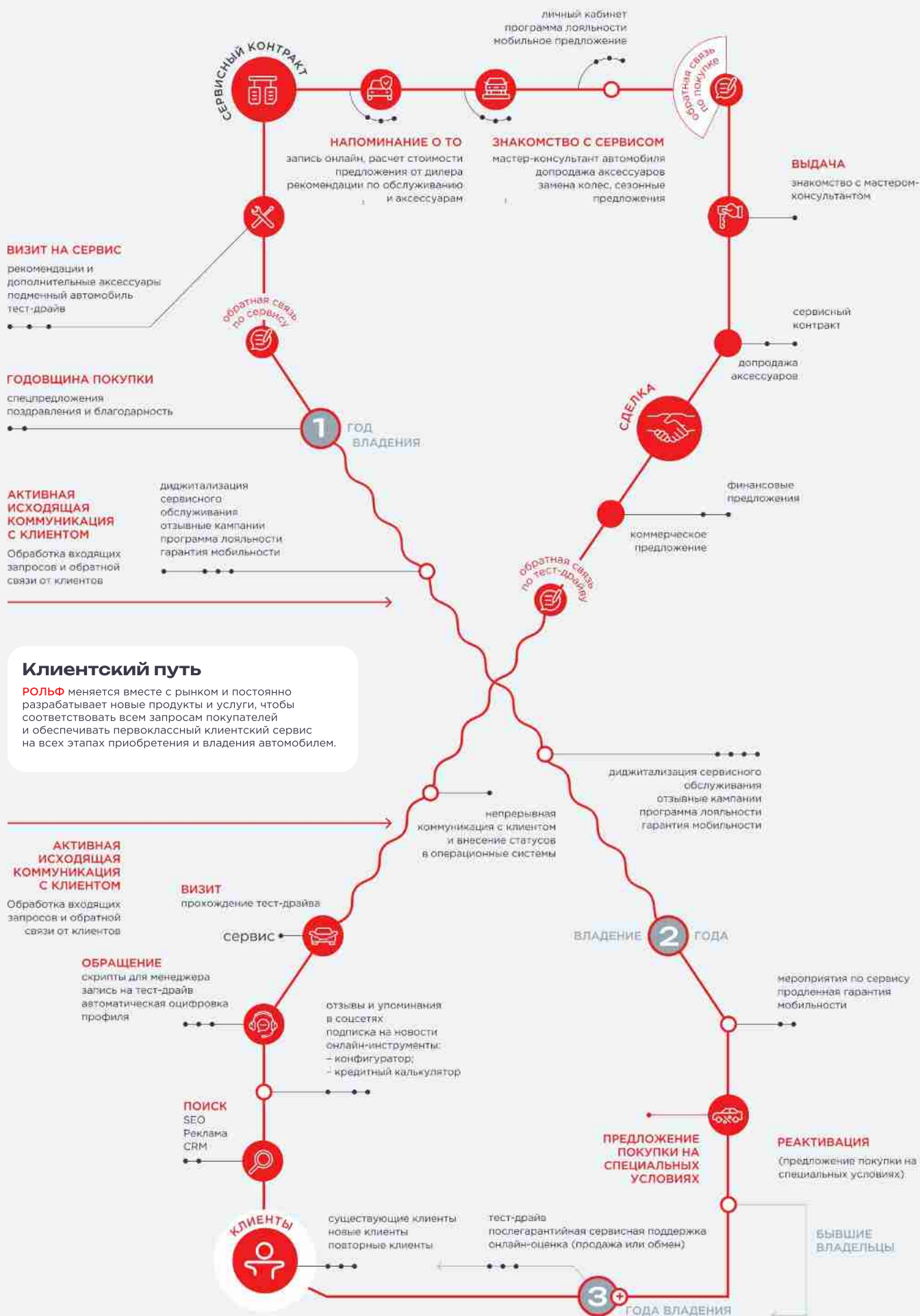
Совершенство в операционной деятельности, в том числе, благодаря цифровым технологиям.

3 Новые виды бизнеса

Экосистема, позволяющая клиентам получать больше услуг мобильности.

4 Мотивация сотрудников

Работодатель №1 в России, привлекающий лучших специалистов и предлагающих безграничные возможности развития в условиях открытой и инновационной культуры.



Стратегический отчет

РОЛЬФ стабильно удерживает лидерство в авторетейле, опережая ближайших конкурентов по объему выручки, продажам новых автомобилей и в сервисном обслуживании и остается в числе крупнейших дилеров по продажам подержанных автомобилей.

25 Обзор рынка

40 Рыночное
положение РОЛЬФ

46 РОЛЬФ. Цифровая
система владения
автомобилем

В 1,2 раза

РОЛЬФ превосходит ближайшего конкурента по объему выручки.

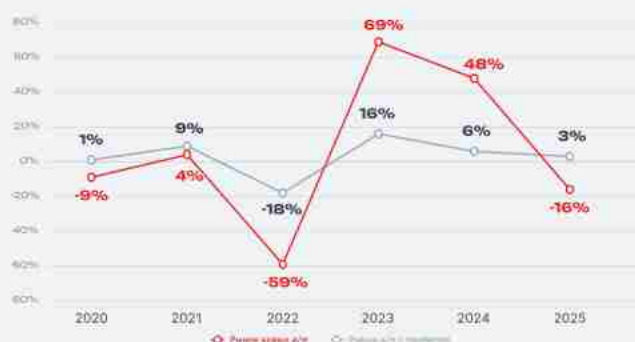
В 3,4 раза

РОЛЬФ превосходит основного конкурента по выручке от финансовых и страховых услуг.

Несмотря на вызовы рынка, **РОЛЬФ** сохраняет устойчивые позиции благодаря эффективной стратегии, ориентированной на развитие ключевых направлений бизнеса и адаптацию к изменяющимся рыночным условиям.

Обзор рынка

Темпы роста/снижения российских рынков легковых автомобилей, %



Продажи новых легковых автомобилей в 2025 году оказались значительно ниже ожиданий и прогнозов экспертов по причине высокой ставки Центробанка и введения утилизационного сбора. По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ» продажи новых легковых автомобилей в 2025 году сократились на 16%, до 1,326 млн штук, после роста рынка в 2024 году на 48%. Это на 7% меньше изначального базового прогноза агентства, предполагавшего продажи на уровне в 1,43 млн автомобилей.

1 326 млн штук фактический объем рынка.

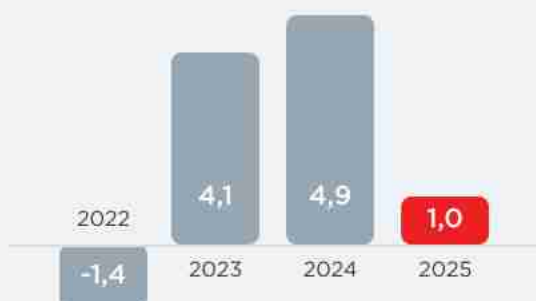
— Ключевые факторы сдерживания спроса

- 01** Высокое значение ключевой ставки подтолкнуло потенциальных клиентов воспользоваться выгодными предложениями банков по депозитам.
- 02** Дополнительным фактором, сдерживающим спрос, стали слухи о возможном возвращении в страну ушедших брендов.
- 03** Кроме того, на продажи повлияла ограниченная доступность автомобилей значительного количества марок в четвертом квартале 2025 года²



² <https://www.kommersant.ru/doc/8339838>

Динамика ВВП, %



Согласно оценке Федеральной службы государственной статистики (Росстат) от 10.04.2026 года размер ВВП за 2025 год в абсолютном выражении составил 214,3 триллионов рублей³.

Рост физического объема ВВП за прошедший год составил 1,0% относительно 2024 года после 4,3% за 2024 год.

+ 4,9%

вырос дефлятор ВВП (отражает изменение общего уровня цен в экономике).

Основная причина охлаждения экономики — замедление внутреннего спроса как потребительского, так и инвестиционного на фоне жестких денежно-кредитных условий.

Динамика ВВП по паритету покупательской способности и ВВП по ППС на душу населения⁴

По оценке Международного Валютного Фонда от апреля 2026 года на основе результатов международных сопоставлений Россия занимает:

4 место

в мире после Китая, США и Индии по объему ВВП за 2025 год по паритету покупательной способности (ППС).

53 место

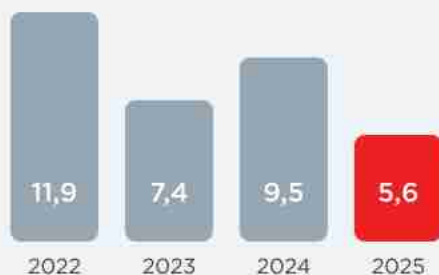
по ВВП по ППС на душу населения⁵.

³ <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/281270>

⁴ Источники: Росстат <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>; за 2025 год — прогноз МВФ <https://www.worldometers.info/ru/van/van-po-stranam/?source=imf®ion=worldwide&year=2025&metric=ppp>

⁵ <https://www.worldometers.info/ru/van/van-po-stranam/?region=worldwide&year=2025&metric=ppp>
Паритет покупательной способности (ППС) учитывает разницу в уровне цен между странами, позволяя корректно сравнивать показатели ВВП разных государств.

Динамика индекса потребительских цен, %



В течение первого полугодия 2025 года сохранялась ключевая ставка 21%. Начиная со второй половины года начался цикл понижения ключевой ставки на фоне снижения темпов инфляции и замедления роста экономики.

Рост потребительского спроса несколько ускорился в третьем квартале. Отчасти это связано с опережающими покупками автомобилей перед повышением утилизационного сбора.

+ 5,6%

рост индекса
потребительских
цен по итогам года.

5 раз

Банк России снижал
ключевую ставку.

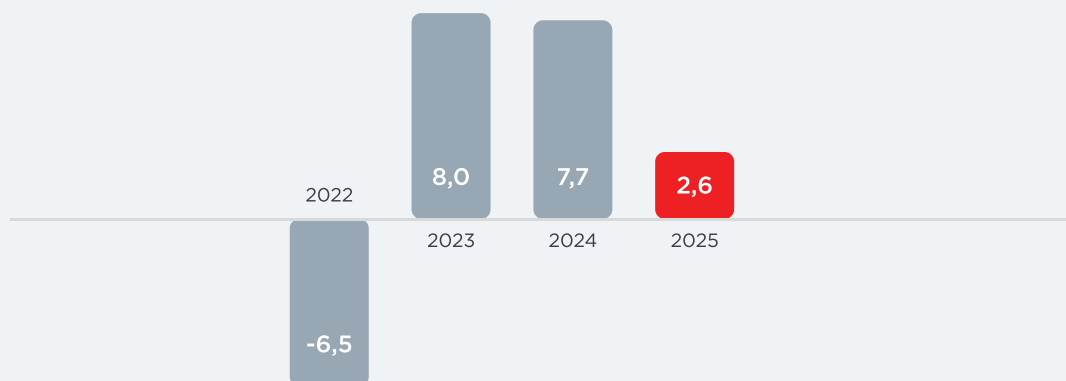
16%

ключевая ставка
на конец 2025 года.

Инфляция и ключевая ставка Банка России



Динамика оборота розничной торговли, %

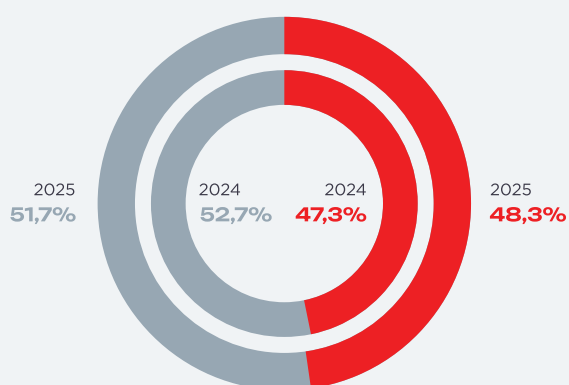
**+ 9,9%**

суммарный оборот розничной торговли по итогам 2025 года (относительно уровня прошлого года).

+2,6%

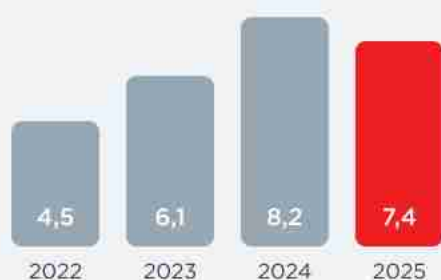
оборот розничной торговли в реальном выражении год к году.

Структура оборота розничной торговли

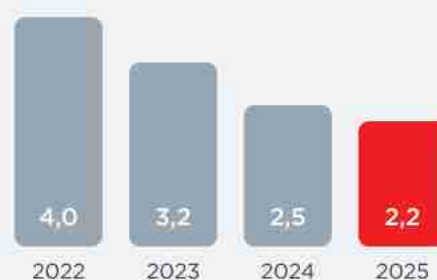


■ Пищевые продукты ■ Непродовольственные товары

В 2025 году в структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составил 48,3%, непродовольственных товаров — 51,7% (в 2024 году — 47,3% и 52,7% соответственно).

Динамика реальных
располагаемых доходов, руб.

Уровень безработицы, %



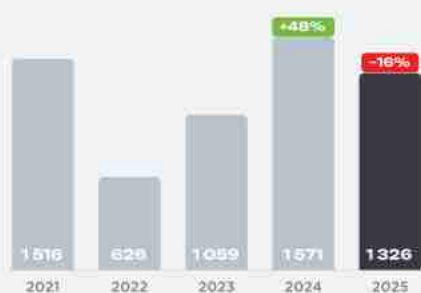
Ситуация на рынке труда продолжает оставаться стабильной. Среднегодовой уровень безработицы составил 2,2% по сравнению с 2,5% в 2025 году, обновив исторический минимум. С начала 2025 года оформился тренд на замедление прироста основного компонента доходов — заработной платы — на фоне снижения спроса на кадры в экономике. По итогам 2025 года номинальная заработная плата населения выросла на 12,7%, в реальном выражении рост составил 4,4%. Рост реальных денежных доходов населения по итогам 2025 года составил 7,7% год к году, замедлившись относительно 2024 года (+9,9%). Реальные располагаемые доходы выросли на 7,4% по итогам года и на 5,8% по итогам четвертого квартала 2025 года.

К концу 2025 года российский рынок труда перешел в стадию охлаждения. В 2023–2024 годах компании активно запускали новые проекты и с опережением нанимали работников, формируя избыточный спрос на персонал. Сейчас из-за экономической нестабильности и снижения объема

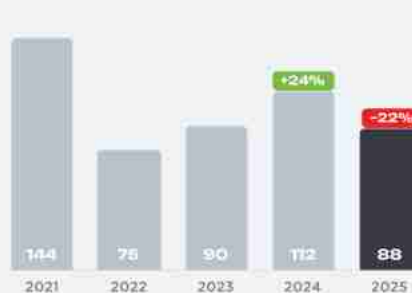
инвестиций работодатели концентрируются не на расширении производства, а на повышении эффективности. В России сохраняется дефицит кадров, прежде всего в рабочих специальностях, следует из исследования hh.ru.

Новые автомобили

Динамика продаж новых легковых автомобилей на российском рынке, тыс. шт



Динамика продаж на рынке LCV в России, тыс. шт



Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в 2025 году в России было реализовано 1 326,0 тысяч новых легковых автомобилей, это на 16% меньше, чем в 2024 году, а также 87,6 тысяч новых легких коммерческих автомобилей (LCV), или на 22% меньше, чем годом ранее.

+0,2%

Рост продаж автомобилей, произведенных в РФ

по сравнению с 2024 годом по данным Министерства промышленности и торговли РФ (Минпромторг России).

-30%

электро

Продажи в России электрических автомобилей снизились по сравнению с 2024 годом.

-34%⁶

Снижение продаж импортных автомобилей.

32%

доля выпущенных в России электрокаров против 22% в 2024 году⁷.

3,3 млн рублей

средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в России по итогам 2025 года.

На 5% больше

чем в 2024 году⁸.

⁶<https://www.autonews.ru/news/695ba96b9a794794aabb2adc>

⁷<https://www.autonews.ru/news/695ba96b9a794794aabb2adc>

⁸Источник: «АВТОСТАТ»

ТОП-5 регионов по продажам новых легковых автомобилей

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

РЕГИОН	ТЫС. ШТ	ДОЛЯ РЫНКА
01 Москва	172,8	13,0%
02 Московская область	97,2	7,0%
03 Санкт-Петербург	78,1	6,0%
04 Республика Татарстан	61,6	5,0%
05 Краснодарский край	61,4	5,0%



Отечественная
марка LADA⁹ сохраняет
лидерство в продажах.

~25%

доля LADA в общем
объеме рынка.

9/10

самых популярных
брендов представлены
в РОЛЬФ.

Топ-10 марок по продаже легковых автомобилей в России в 2025 году

	БРЕНД	ТЫС. ШТ	ДОЛЯ РЫНКА
1	Lada Россия	329, 9	24,9%
2	Haval Китай	173,3	13,1%
3	Chery Китай	99,8	7,5%
4	Geely Китай	94,0	7,1%
5	Belgee Беларусь	68,1	5,1%
6	Changan Китай	66,2	5,0%
7	Jetour Китай	36,5	2,8%
8	Solaris Россия	34,5	2,6%
9	Tenet Россия	33,5	2,5%
10	Toyota Япония	29,1	2,2%

⁹Статистика продаж отражает данные по всем моделям представленных брендов, а также модификациям автомобилей, изготовленных на базе основной модели (в т.ч. автомобили, произведенные на базе LADA Granta и LADA Niva Legend).

Динамика продаж

БРЕНД	%
Chery Китай	-36,4%
Geely Китай	-36,9%
Changan Китай	-37,6%
Haval Китай	-9,1%
Solaris Россия	+132%
Belgee Беларусь	+96,5%
Toyota Япония	40,3%

Среди представленных марок меньше других в продажах потерял Haval (-9,1%), а наиболее значительное снижение по продажам испытали Chery (-36,4%), Geely (-36,9%) и Changan (-37,6%). Из тех брендов, что демонстрируют положительную динамику, выделяются Solaris (+132%) и Belgee (+96,5%). Отдельно стоит отметить и рост в 40,3% у Toyota, автомобили которой в нашу страну официально не поставляются¹⁰.



Лидерство



в рейтинге моделей принадлежит отечественным LADA Granta и LADA Vesta.

65,8 тыс. авто.

продажи кроссовера Haval Jolion, который пользуется наибольшей популярностью среди иностранных моделей.

В десятку лидеров также вошли белорусская модель Belgee X50, 3 китайских модели (Geely Manjaro, Haval M6, Changan UNI-S CS55 Plus) и 3 отечественных модели (LADA Niva Legend, LADA Niva Travel, LADA Largus VP).

¹⁰<https://www.autostat.ru/press-releases/61576/>

**673 тыс.**

легковых автомобилей сошло с российских конвейеров за весь 2025 год по данным Росстата.

-11,8%

ниже показателя за 2024 год¹¹

Снижение производства закономерно отразило снижение спроса в начале 2025 году и привело к адаптации предложения спросу на рынке и нормализации складских остатков в течение 2025 года.

Более 80%

Производственных мощностей, оставленных иностранными партнерами, сейчас реанимированы и производят автомобили по данным Минпромторга России.

>40%

критически важных автокомпонентов локализованы¹²

¹¹<https://www.autostat.ru/news/61764/>

¹²<https://rg.ru/2025/11/25/minpromtorg-reanimirovano-80-moshchnostej-avtoproma-ostavlennyh-inostrancami.html>

Минпромторг России осуществляет мониторинг выполнения обязательств по углублению локализации в соответствии с параметрами заключённых специальных инвестиционных контрактов (СПИК)¹³.

Ключевая задача — соблюдение баланса, который позволит новым игрокам, действующим на оставленных бывшими зарубежными партнерами площадках, запустить процесс локализации производства и ее поэтапного углубления.

Все это должно помочь новым инвесторам в конкуренции с высоколокализированными производителями, которые на протяжении долгого времени инвестируют в укрепление технологической независимости отрасли. А также увеличить загрузку развивающихся площадок и укрепить позиции автомобилей российского производства на внутреннем рынке.



¹³<https://www.vedomosti.ru/business/articles/2025/08/28/1134694-minpromtorg-utverdil-obnovlennye-parametri-investrezhima-dlya-avtoproma>

закрито

643

шоурумов китайских брендов (в сегменте легковых и легких коммерческих машин) в России в 2025 году по данным «Газпромбанк Автолизинг» и «АвтоБизнесРевю»¹⁴.

в 1,4

раза больше,
чем в 2024 году.

открыто

**459
салонов**

китайских брендов.

в 3

раза меньше,
чем в 2024 году.

HAVAL

CHERY

GEELY

По оценке «Газпромбанк Автолизинг», в 2025 году салоны только трех китайских марок, представленные в монобрендовом формате, работали выше средней точки безубыточности в 35–40 машин на локацию. Это Haval City (в среднем за месяц по 70 машин), Chery/Tenet (50 машин) и Geely (40 машин)¹⁵.

доля

67% → 64%

снижение доли шоурумов
автомобилей китайских марок.

-7%

до 2,6 тыс.

сократилось общее число точек
продаж брендов из КНР в 2025 году.

Негативная тенденция по шоурумам автомобилей китайских марок — последствия слишком быстрого роста прошлых лет, отмечают в ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД). Также продажи шоурумов некоторых брендов не выходили на точку безубыточности в условиях низких продаж и роста расходов.

¹⁴<https://www.kommersant.ru/doc/8363201>

¹⁵<https://www.kommersant.ru/doc/8363201>



Топ-10 автомобильных брендов по количеству новых шоурумов за 2025 год¹⁷

№	МАРКА	ЧИСЛО ОТКРЫТИЙ В 2025 ГОДУ (ШТ.)	ИЗМЕНЕНИЕ ГОД К ГОДУ (%)	ЧИСЛО ШОУРУМОВ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА (ШТ.)
1	Solaris	55	-29%	133
2	KGM	54	н/д	52
3	Li Auto	44	+13%	35
4	Avatr	33	+450%	24
5	Changan / Uni	27	-45%	200
6	Haval Pro	25	-67%	96
7	Chery / Tenet	24	-40%	216
8	DFM	23	-21%	49
9	Belgee	20	-85%	151
10	Foton	20	-65%	56

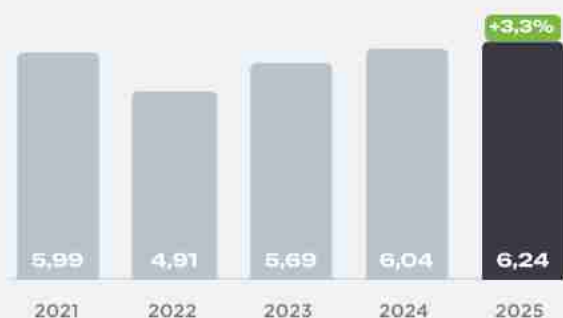
Лидером по числу открытий за 2025 год, согласно данным «Газпромбанк Автолизинг» и «АвтоБизнесРевю», стал российский Solaris (55 шоурумов). На втором месте корейский KGM (54 шоурума). Топ-3 замыкает Li Auto — 44 точки. Тройку марок по числу закрытых салонов составили бренды BAIC (56 точек), Bestune (54) и JAC (44). Первым по общему числу шоурумов остался китайский Chery (216 штук). Почти все из них, согласно исследованию, к концу года получили еще и вывеску Tenet. Салоны Geely, которые продолжали продавать и кроссоверы Knewstar, — 213. Changan закрыл год с 200 шоурумами. В 2026 году темпы закрытий могут замедлиться, но с «русификацией» китайских автомобилей продолжится смена вывесок.

¹⁶<https://www.kommersant.ru/doc/8363201>

¹⁷<https://www.kommersant.ru/doc/8363201>

Автомобили с пробегом

Динамика продаж легковых автомобилей с пробегом на российском рынке, млн шт.



Рынок автомобилей с пробегом в России с 2022 года демонстрирует устойчивый рост, что свидетельствует о его стабильности даже в условиях общей волатильности автомобильной отрасли. Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в 2025 году было реализовано 6,24 миллиона легковых автомобилей с пробегом, что на 3,3% превышает показатели предыдущего года и является наилучшим за всю историю наблюдения за вторичным рынком, т.е. с 2007 года¹⁸.

Рост вторичного рынка может быть связан, в том числе с подорожанием новых машин и ограниченным выбором из-за ухода европейских, японских и корейских брендов.

Более 60% сделок

на вторичном рынке приходятся на машины старше десяти лет. Срок владения новыми машинами вырос, в связи с чем на вторичный рынок практически не выходят машины младше трех лет.

¹⁸<https://www.autostat.ru/news/61668/>



Московская область добавила по объему, но слегка просела по доле (5,1% против 5,2%), что говорит о более быстром росте в других регионах. Замыкают пятерку лидеров Ростовская область и Республика Татарстан. В первую десятку также вошли Свердловская область, Санкт-Петербург, Республики Башкортостан и Дагестан, ДНР. На долю топ-10 регионов в совокупности приходится около 35% от общего объема вторичного рынка в России¹⁹.

Топ-10 марок на рынке легковых автомобилей с пробегом в России в 2025 году

БРЕНД	ДОЛЯ РЫНКА	БРЕНД	ДОЛЯ РЫНКА
1 LADA	24,6%	6 Volkswagen	4,2%
2 Toyota	10,0%	7 Chevrolet	3,5%
3 Kia	5,8%	8 Honda	3,3%
4 Hyundai	5,5%	9 Renault	3,3%
5 Nissan	4,4%	10 BMW	3,0%

Половина российского вторичного рынка приходится на пять марок. Лидерство сохраняет отечественная LADA — по итогам прошлого года было куплено 1 533,2 тыс. таких подержанных машин. Второе место заняла японская Toyota, результат которой составил 624,8 тыс. единиц. За ней расположились корейские бренды Kia и Hyundai (358,8 тыс. и 343,1 тыс. шт. соответственно), а замыкает ТОП-5 японский Nissan (272,9 тыс. шт.). В первой десятке семь марок демонстрируют положительную динамику по отношению к 2024 году, среди которых лучше других отличилась BMW (+8,9%). При этом наименьший рост рынка отмечен у Toyota (+0,9%). Три бренда имеют рыночное снижение, а именно: Chevrolet (-0,2%), Renault (-1,2%) и Nissan (-3,4%)²⁰.

¹⁹ <https://avtostat-info.com/News/12377>

²⁰ Источник: <https://www.avtostat.ru/news/61667/>

Прогнозы развития автомобильного рынка в России

Консенсус-прогноз по динамике ВВП на 2026 год предполагает рост на 1,0%, что несколько ниже официального прогноза Минэкономразвития от сентября 2025 года (рост на 1,3%, но в апреле министерство уже анонсировало его понижение) и ровно посередине интервального прогноза ЦБ (0,5-1,5%) от февраля 2026 года.

В 2027 году аналитики ожидают рост российской экономики на 1,7%, что значительно ниже ожиданий Минэкономразвития (рост на 2,8%) и попадает в февральский прогноз ЦБ (1,5-2,5%)²¹.

+7%

к уровню
аналогичного
периода 2025 года²⁵.

1 квартал 2026 года

264,9 тыс.

объем продаж легковых
автомобилей на российском рынке.

Росту продаж в 1 квартале 2026 года могло способствовать ожидание очередных изменений в начислении утильсбора с апреля 2026 года, а именно доначисления на автомобили, ввозимые из ЕАЭС, программа государственного субсидирования, выход новых моделей на рынок, а также отсутствие ожидания возвращения ушедших брендов, характерное для 1 квартала прошлого года.

Согласно базовому прогнозу, представленному экспертами агентства «АВТОСТАТ» в апреле текущего года²², в 2026 году объем российского автомобильного рынка не сильно изменится, и объемы продаж новых и автомобилей с пробегом останутся на уровне 2025 года.

Также и по мнению некоторых дилеров, в лучшем случае рынок останется на уровне 2025 года. Однако, есть и более оптимистичные прогнозы по авторынку. Например, эксперты аналитической компании «Эйлер» полагают, что продажи новых легковых машин могут вырасти до 1,45-1,5 млн штук. Этому должны способствовать потенциальное снижение ставок и увеличение предложения более дешевых автомобилей. При этом может сохраниться сезонность продаж прошлого года: провал в первой половине и рост во второй²³.

По мнению аналитиков «АВТОСТАТ», ограниченность предложения на рынке новых автомобилей будет значительно поддерживать вторичный рынок, так как невозможно полностью удовлетворить спрос лишь за счет российских и китайских марок. Ассортимент машин с пробегом и уровень их цен будут продолжать привлекать покупателей широкими возможностями выбора марок, моделей и модификаций, которые в значительной степени расширяются за счет импорта. В качестве главных негативных факторов, которые могут потянуть рынок вниз, стоит указать: существенный рост курсов валют и государственные меры, направленные на новые ужесточения условий импорта автомобилей²⁴.

Реализация прогнозов будет зависеть от ряда факторов, включая геополитическую ситуацию, развитие параллельного импорта, локализацию производства автомобилей, стабильность цен и динамику покупательской способности населения.

+4,6%

выше, чем
в 2025 году.

1 квартал 2026 года

1 324 тыс.

объем продаж легковых
автомобилей с пробегом.

²¹<https://www.interfax.ru/business/1083314>

²³<https://www.kommersant.ru/doc/8339838>

²⁵Источник: «АВТОСТАТ»

²²Источник: «АВТОСТАТ»

²⁴<https://www.autostat.ru/news/61785/>

Рыночное положение РОЛЬФ

Суммарная выручка

3,9 → 3,2
триллиона ₽.

-18,6%

по сравнению
с 2024 годом.

По итогам 2025 года суммарная выручка 100 дилерских холдингов, включенных в рейтинг «АвтоБизнесРевю»²⁶, снизилась. Текущая рыночная ситуация и макроэкономические факторы привели к ее падению по сравнению с 2024 годом на 18,6% с 3,9 до 3,2 триллиона рублей. Снижение совокупной выручки РОЛЬФ* менее значительное, на 10,8%, что говорит о лучшей способности Компани в сравнении с конкурентами преодолевать текущие трудности на рынке.

Крупнейшие российские автодилеры по суммарной выручке в 2025 году, млрд рублей²⁷

АВТОДИЛЕР	МЛРД РУБ.
1 Рольф	253,24
2 Мэйджор*	207,00
3 Автомир*	169,00
4 Автодом / АвтоСпецЦентр	134,19
5 Агат	104,05

АВТОДИЛЕР	МЛРД РУБ.
6 КорсГрупп*	96,76
7 ТрансТехСервис	96,70
8 Авилон	92,38
9 Авторитэйл / Вагнер-Авто*	60,00
10 Фреш*	57,78

Значительная доля выручки приходится на топ-10 компаний, которые в совокупности заработали 1,3 триллиона рублей, или почти 40%, что свидетельствует о концентрации финансовых ресурсов в руках крупнейших игроков рынка. Суммарная выручка топ-10 на 14,7% ниже показателей предыдущего года.

~20%

доля РОЛЬФ в выручке топ-10
крупнейших российских
автодилеров.

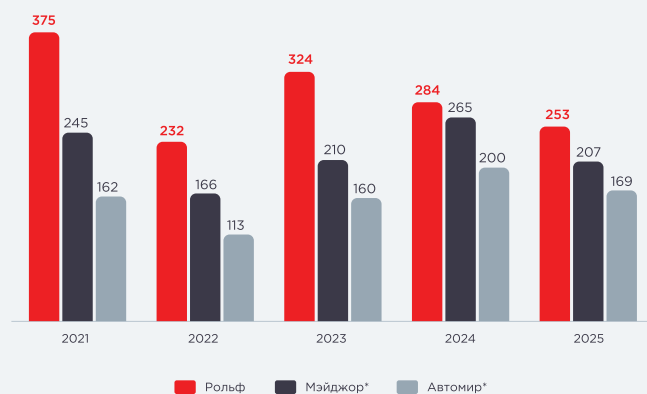
**С 2013 года РОЛЬФ
остается лидером**

среди российских автодилеров
по размеру выручки.

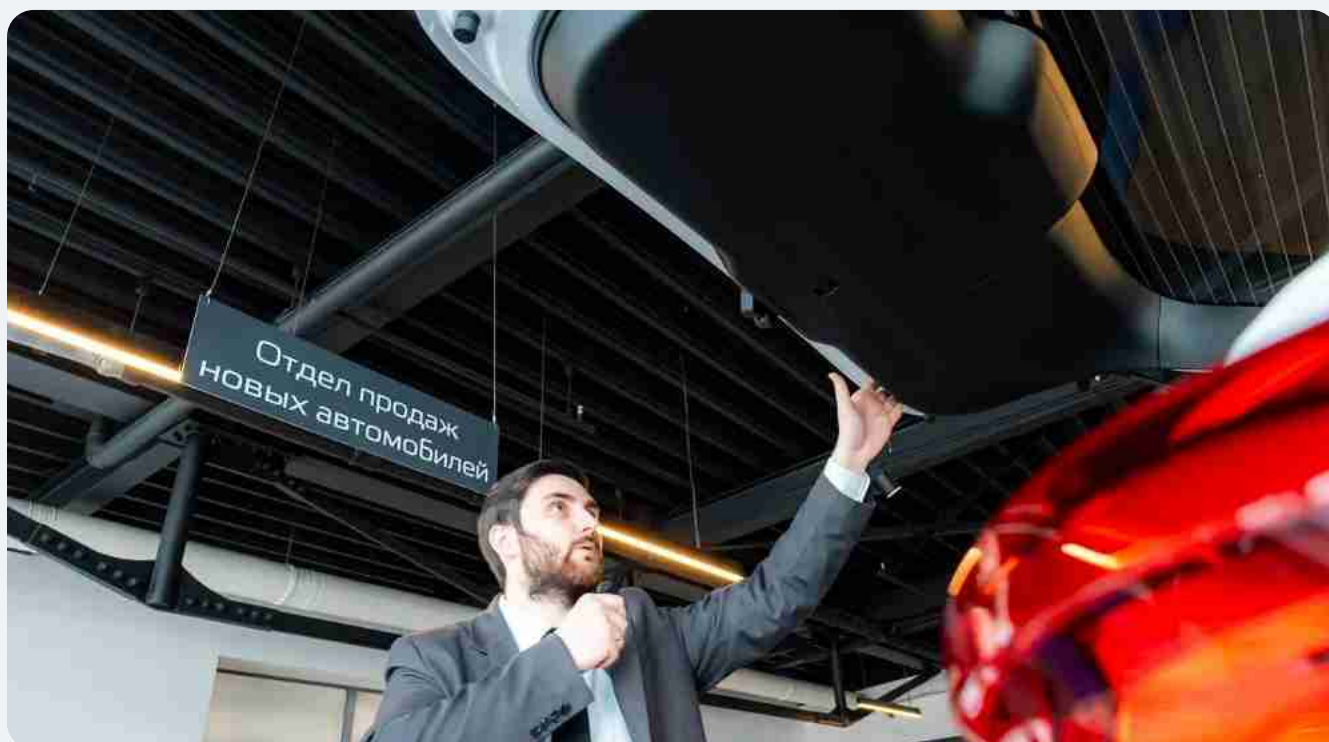
²⁶ Источник: «АвтоБизнесРевю»

²⁷ * Оценочные данные

* Данные по выручке для «АвтоБизнесРевю» представлены на основании управленческого учета и включают бонусы.

Динамика выручки топ-3 российских автодилеров, млрд руб.

В отчетном году РОЛЬФ лидирует по четырем из пяти ключевых показателей, включая суммарную выручку, продажи новых автомобилей, выручку от услуг сервиса и выручку от финансовых и страховых услуг.



Новые автомобили

по результатам 2025 года

841 тыс.

автомобилей — суммарные продажи топ-100 дилерских холдингов. Российский рынок новых автомобилей находится на спаде.

-19,8%

по сравнению с 2024 годом.

РОЛЬФ

+13,8%

увеличение собственных продаж по сравнению с 2024 годом²⁸.

1 место

в рейтинге «АвтоБизнесРевю».

РОЛЬФ

также лидирует по продажам в корпоративном секторе с незначительным снижением в объеме на 1,3% (13,1 тысячи автомобилей в 2025 году).

Компания продолжает адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, сохраняя сбалансированный портфель брендов.

48,9%

доля направления в выручке в 2025 году.

Крупнейшие российские автодилеры по продажам новых легковых автомобилей в 2025 году²⁹

	АВТОДИЛЕР	ТЫС. ШТ.
1	Рольф	37,5
2	Автомир*	35,0
3	Агат	33,3
4	Мэйджор*	33,0
5	КорсГрупп*	27,0

	АВТОДИЛЕР	ТЫС. ШТ.
6	ТрансТехСервис	25,2
7	Авилон	21,4
8	Автодом / АвтоСпецЦентр	17,7
9	АвтоГермес	17,6
10	Лада-Сервис*	16,9

²⁸ Источник: «АвтоБизнесРевю»

²⁹ *Оценка на основании продаж по брендам.

Автомобили с пробегом

В 2025 году

РОЛЬФ сместил фокус с объёма на доходность и качество стока. В условиях высокой стоимости денег держать избыточный склад автомобилей с пробегом было экономически нецелесообразно, поэтому была скорректирована модель закупки в пользу высокомаржинальных сегментов.

в результате

63,1 → 44,1
ТЫС. МАШИН

объём автомобилей с пробегом в количественном выражении.

-30,1%

по сравнению с 2024 годом.

Несмотря на общее снижение продаж, сегмент автомобилей с пробегом продолжает играть важную роль в структуре выручки РОЛЬФ, составляя 31,1% от общего объёма. Это демонстрирует стратегическую значимость данного направления для Компании и её способность адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям.

Крупнейшие российские автодилеры по продажам автомобилей с пробегом в 2025 году

АВТОДИЛЕР	ТЫС. ШТ	АВТОДИЛЕР	ТЫС. ШТ
1 Фреш	56,1	6 Автосеть.РФ	17,7
2 Рольф	44,1	7 КАН Авто	13,4
3 Мэйджор	31,3	8 Юг-Авто	12,5
4 ТрансТехСервис	23,8	9 Автодом / АвтоСпецЦентр	11,6
5 Агат	21,9	10 Сатурн-Р-Авто	10,8

С 2013 до 2024 года РОЛЬФ

удерживал пальму первенства среди автодилеров по продажам автомобилей с пробегом. Уступив ее в 2025 году компания сохранила рост чистого дохода направления при увеличении общей доходности.

31,1%

доля направления в выручке в 2025 году.

Сервис

Крупнейшие российские автодилеры по выручке от услуг сервиса в 2025 году

	АВТОДИЛЕР	МЛРД РУБ.
1	Рольф	37,4
2	Автодом / АвтоСпецЦентр	22,5
3	ТрансТехСервис	12,5
4	Агат	7,5
5	Авилон	7,0

	АВТОДИЛЕР	МЛРД РУБ.
6	БорисХоф	6,8
7	Бизнес Кар	6,2
8	КАН Авто	5,3
9	Аларм-Моторс	4,7
10	АвтоГермес	4,4

РОЛЬФ удерживает лидерство в сегменте послепродажного обслуживания автомобилей. По данным рейтинга «АвтоБизнесРевю» за 2025 год выручка Компании составила 37,4 миллиардов рублей от услуг сервиса*. Это значительно превышает показатели ближайших конкурентов, таких как Автодом/АвтоСпецЦентр (22,5 миллиарда рублей) и ТрансТехСервис (12,5 миллиардов рублей)³⁰.

Крупнейшие российские автодилеры по объёму услуг сервиса в 2025 году

	АВТОДИЛЕР	ТЫС. НОРМО-ЧАСОВ
1	Рольф	2 979
2	ТрансТехСервис	2 091
3	Автодом / АвтоСпецЦентр	1 639
4	Агат	1 345
5	Автоимпорт	992

	АВТОДИЛЕР	ТЫС. НОРМО-ЧАСОВ
6	АвтоГермес	853
7	Бизнес Кар	728
8	Нижегородец	718
9	Авилон	713
10	Сатурн-Р-Авто	695

Данные результаты подтверждают **высокую эффективность стратегии РОЛЬФ** в области послепродажного обслуживания и демонстрируют доверие клиентов к качеству предоставляемых услуг. Компания продолжает активно развивать это направление, предлагая широкий спектр сервисных услуг и обеспечивая высокий уровень обслуживания.

14,8%

доля
направления
в выручке
в 2025 году.

³⁰ Источник: «АвтоБизнесРевю», данные по выручке для «АвтоБизнесРевю» представлены на основании управленческого учета.

* Данные по выручке для «АвтоБизнесРевю» представлены на основании управленческого учета.

Финансовые и страховые услуги

Крупнейшие российские автодилеры по выручке от финансовых и страховых услуг в 2025 году

АВТОДИЛЕР	МЛРД РУБ.	АВТОДИЛЕР	МЛРД РУБ.
1 Рольф	13,4	6 Оптима	1,9
2 Автодом / АвтоСпецЦентр	3,9	7 Максимум	1,7
3 Авилон	2,8	8 КАН Авто	1,5
4 ТрансТехСервис	2,7	9 Диалог Авто	1,3
5 Агат	2,3	10 Автосеть.РФ	1,2

РОЛЬФ подтвердил свое лидерство в сегменте страховых и финансовых услуг, демонстрируя значительный отрыв от конкурентов. Согласно данным «АвтоБизнесРевю» за 2025 год, выручка Компании в этом направлении достигла 13,4 миллиарда рублей, что существенно превышает показатели ближайших конкурентов: Автодом/АвтоСпецЦентр (3,9 миллиардов рублей) и Авилон (2,8 миллиардов рублей)³¹.



Достигнутые показатели обусловлены последовательной стратегией, направленной на повышение эффективности продаж финансовых и страховых продуктов.

РОЛЬФ

продолжает укреплять свои позиции на рынке, предлагая клиентам высококачественные финансовые и страховые услуги, отвечающие их потребностям.

РОЛЬФ. Цифровая система владения автомобилем

Реализация стратегии осуществляется в четырёх направлениях:

1 Улучшение клиентского сервиса

- Новые форматы ритейла;
- Улучшенный опыт для записи, консультаций и круглосуточной поддержки клиентов и проведение цифровой сделки;
- Super App РОЛЬФ;
- Постоянное обучение персонала для поддержания высокого уровня профессионализма и клиентоориентированности;
- Развитие эксклюзивных программ для постоянных клиентов.

3 Внедрение новых видов бизнеса и создание стратегических партнерств

- Развитие экосистемы мобильности, с расширенным спектром товаров и услуг: аренда, автогарант, подписка, оператор и прочее;
- Партнерство с игроками цепочки мобильности и онлайн сервисов;
- Усиление присутствия на рынке запасных частей AFTERMARKET, в том числе с ROSPART;
- Партнерство с брендом производителем на территории РФ.

2 Укрепление и развитие основного бизнеса

- Расширение географии присутствия дилерских центров: Краснодар, Казань, Екатеринбург и др.;
- Развитие сети СТО G-Energy Сервис РОЛЬФ;
- Запуск в регионах франшизы РОЛЬФ на предоставление сервисных услуг, реализацию з/ч, продажу авто с пробегом и новых авто параллельного импорта;
- Внедрение собственной ERP системы FLORA, которая позволит автоматизировать ключевые бизнес процессы, повышая продуктивность и выработку.

4 Укрепление бренда социально ответственной компании

- Подтверждение статуса Лучший работодатель в рейтингах Forbes, HH;
- Поддержание социальных проектов и спортивных мероприятий;
- Создание благоприятных и безопасных условий труда, способствующих продуктивности и благополучию команды;
- Создание образовательной системы, взаимодействие с колледжами по техническим специальностям для подготовки кадрового резерва;
- Укрепление взаимодействия с государством, как ключевым партнером.



РОЛЬФ. Запасные части собственного бренда РОСПАРТ

В 2025 году **РОСПАРТ** совершил большой скачок в развитии ассортимента. Начав год с 500 SKU, сейчас мы располагаем уже более 3 500 SKU в 15 товарных группах и 46 подгруппах, среди которых можно выделить несколько ключевых: тормозная система, щетки стеклоочистителя, фильтры и аккумуляторы.

Автозапчасти **РОСПАРТ** разрабатываются совместно с поставщиками оригинальных запчастей и премиальных Aftermarket-брендов, поэтому полностью соответствуют спецификациям Volkswagen AG, BMW, Mercedes-Benz, GM, Ford, Hyundai/Kia, Toyota, Mitsubishi, Nissan, Chery, Geely и других автопроизводителей.

В 2026 году мы продолжаем развивать ассортимент **РОСПАРТ**: в фильтрах запланировано пополнение на 1000 SKU, до конца года существенно расширим количество артикулов в подвеске и рулевом управлении, добавим амортизаторы, наконечники, тяги, шаровые опоры и многое другое. Помимо ассортиментной политики, **РОЛЬФ** проводит серьезную работу по развитию дистрибуции бренда, тем самым **РОСПАРТ** становится все более интересным решением не только для дилеров и НСТО, но и для крупных торговых компаний.



Гарантия до 3 лет или 100 000 км

действует на продукцию **РОСПАРТ**. На каждом этапе производства ведется стопроцентная проверка каждого продукта, поступающего на склад, согласно ISO/TS 16949, ISO 1400, мы уверены в качестве продуктов бренда и можем позволить себе амбициозные программы поддержки сервисной отрасли.



Продукцию **РОСПАРТ** можно заказать на Ozon с доставкой по всей России и Ближнему Зарубежью.

ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ МАК* 2025 В КАТЕГОРИИ «ПРОРЫВ ГОДА»

* Ежегодная независимая отраслевая награда, определяющая лучших производителей автокомпонентов на основе экспертной оценки и открытого голосования профессионалов и потребителей

Победа в премии - знак качества и признание на международном уровне



В 2025 и 2026 годах РОЛЬФ представляет бренд РОСПАРТ на международной выставке запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля «MIMS Automobility».

Основные этапы развития направления AFTERMARKET:

1. Расширение количества брендов в портфеле ГК «РОЛЬФ» и развитие ассортимента;
2. Гибкое ценообразование для клиентов компании;
3. Развитие каналов продаж и расширение географии продаж;
4. Цифровизация: запуск цифровой платформы РОЛЬФ | Запчасти, маркировка «Честный знак»;
5. Развитие e-commerce. Развитие продаж на маркетплейсах Ozon/Wildberries;
6. Логистика. Сокращение сроков доставки. Увеличение числа грузов.

Контроль качества

качества ведется на всех этапах производства. Каждая деталь имеет высокую технологическую и эксплуатационную ценность.

15

товарных групп.

>3500 SKU

онлайн продажи на многофункциональной платформе; развитие дистрибуции.

Запчасти «РОСПАРТ» произведены с соблюдением всех стандартов качества, что и продукция OEM-производителей и премиальных Aftermarket-брендов.

Товарные группы и подгруппы РОСПАРТ

15 групп

46 подгрупп

1 Тормозная система

Тормозные колодки

Тормозные диски

Тормозные суппорта

Тормозные колодки барабанные

Тормозные барабаны

Датчики износа колодок

2 Фильтры

Фильтр воздушный

Фильтр масляный

Фильтр салонный

Фильтр топливный

Фильтр АКПП

3 Датчики

Датчики ABS

Датчики положения распредвала

Датчики положения коленвала

Датчики скорости

4 Подвеска

Амортизаторы подвески

Стойки стабилизатора

Рычаги подвески

Сайлентблоки

Втулки стабилизатора

Наконечники рулевые

Шаровые опоры

Рулевые тяги

5 Система зажигания

Катушки зажигания

Свечи зажигания

6 Кузовные элементы

Подкрылки

Пыльники двигателя

Пыльники бампера

Панель передняя

Решетки бампера

Кожух радиатора

7 Щетки стеклоочистителя

Щетки с/о бескаркасные

Щетки с/о гибридные

Щетки с/о зимние

Щетки с/о каркасные

Комплекты щеток с/о

8 Аккумуляторные батареи

9 Ремни

Ремень ГРМ

Ремень приводной

10 Лампы

11 Жидкости и аэрозоли

Жидкость стеклоомывателя

Очистители/смазки

12 Бачки

Бачки омывателя

13 Опора

Опора ДВС

14 Ролики натяжители

Натяжитель

15 Система охлаждения

Водяные насосы

Видение

- Лидировать на меняющемся рынке, формируя стандарты честного и цивилизованного бизнеса, укрепляя партнерские отношения с производителями и предоставляя качественный сервис для клиентов.

Миссия

- Мы делаем жизнь наших клиентов лучше и комфортнее, помогая им быстро получать все необходимые услуги, удобно приобретать автомобиль, безопасно владеть или пользоваться им.

SWOT-анализ

Сильные стороны

- Присутствие на ключевых и наиболее стабильных рынках страны обеспечивает Компании устойчивое положение;
- Сформированная команда профессионалов обладает высокой квалификацией и способностью эффективно решать сложные и нестандартные задачи;
- Обширная клиентская база и высокая узнаваемость бренда РОЛЬФ в регионах присутствия, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, где Компания обладает самой большой клиентской базой среди конкурентов;
- Лидерство в сегменте параллельного импорта новых автомобилей, обеспечивающее высокую долю в продажах;
- Наличие собственной торговой марки запчастей, позволяющее контролировать качество и ценообразование;
- Предоставление собственной гарантии на автомобили, ввезенные по параллельному импорту, повышающее привлекательность предложения для клиентов;
- Развитая структура РОЛЬФ Финанс, предлагающая клиентам широкий спектр программ страхования и кредитования;
- Высокая степень клиентской лояльности и удовлетворенности, подтверждающая качество обслуживания и продукции Компании.

Слабые стороны

- Обслуживание кредитных обязательств в условиях текущей высокой ключевой ставки.

рынок

электромобилей

По итогам 2025 года в России было реализовано 12,5 тыс. новых электромобилей. Как сообщают эксперты агентства АВТОСТАТ это на 30% меньше, чем годом ранее. Напомним, что в 2024-м продажи новых электрокаров в нашей стране установили исторический рекорд (17,8 тыс. шт.).

рынок

МОТОЦИКЛОВ

По данным агентства АВТОСТАТ Объем продаж новых мотоциклов в России в 2025 г. составил 51 000 единиц, что на 19% больше показателя предыдущего года и является новым историческим максимумом. Мототехника в прошлом году оказалась единственным сегментом российского рынка транспортных средств, в котором сохранилась положительная динамика продаж.

Возможности

- Укрепление позиций на рынке за счет расширения портфеля брендов через сотрудничество с китайскими и локальными автопроизводителями;
- Расширение ассортимента за счет включения в портфель брендов элеткромобилей и привлечение новых клиентов;
- Оптимизация логистических процессов путем организации новых цепочек поставок автомобилей, запасных частей, масел и сопутствующих товаров, включая параллельный импорт и поиск новых поставщиков;
- Повышение операционной гибкости и скорости адаптации к рыночным изменениям за счет внедрения собственной интеллектуальной операционной системы на базе микросервисной платформы;
- Диверсификация источников финансирования путем привлечения финансовых ресурсов с помощью выпуска облигаций;
- Использование сильного бренда для развития франчайзинговой сети и расширения географического присутствия до федерального уровня;
- Расширение спектра клиентских услуг без значительного увеличения оборотного капитала и привлечения дополнительных ресурсов;
- Предоставление клиентам конкурентоспособных условий кредитования благодаря возможностям РОЛЬФ Финанс;
- Использование инструментов факторинга, предлагаемых официальными автопроизводителями, для оптимизации финансовых потоков;
- Расширение клиентской базы за счет открытия возможностей работы с государственными заказчиками;
- Участие в государственных проектах, открывающее новые перспективы для роста и развития;
- Планируемое снижение ключевой ставки в середине 2025 года, потенциально снижающее стоимость финансирования;
- Освоение нового перспективного сегмента рынка мотоциклов.

Угрозы

- Воздействие геополитических, юридических, финансовых и логистических рисков на операционную деятельность Компании;
- Негативное влияние высокой турбулентности в отрасли и связанных с этим постоянных изменений на стабильность бизнеса;
- Снижение покупательской способности населения, вызванное падением располагаемых доходов;
- Усиление инфляционного давления, увеличивающее издержки Компании и снижающее спрос;
- Повышение финансовой нагрузки на импорт автомобилей из-за роста утилизационного сбора и таможенных платежей, особенно в сегменте параллельного импорта;
- Обострение дефицита квалифицированных кадров в сфере автобизнеса, затрудняющее операционную деятельность;
- Увеличение популярности сервисов мобильности, потенциально снижающее спрос на приобретение новых автомобилей;
- Усиление конкуренции в связи с выходом на рынок новых игроков.

Компания непрерывно ищет и создает возможности для роста бизнеса, ориентируется на высочайшие мировые стандарты и содействует формированию и развитию цивилизованного автомобильного рынка.

Обзор результатов

Компания завершила год с результатами, опережающими рынок по ключевым показателям, и зафиксировала переход к новой бизнес-модели. Её основой становятся сервис, собственное производство автозапчастей и развитие направления реализации автокомпонентов ведущих мировых производителей, а также цифровой клиентский путь. Продажа автомобилей при этом выступает точкой входа в экосистему владения личным транспортом.

53 Обзор
операционных
показателей

74 Обзор
финансовых
результатов
(МСФО)

80 Клиентский сервис

86 Технологическое
развитие

37,5 тыс.

новых автомобилей
продано.

44,1 тыс.

автомобилей с пробегом
продано.

2 979 тыс.

нормо-часов объем
оказанных услуг сервиса.

РОЛЬФ

Обзор операционных показателей

По итогам 2025 года выручка
ГК «РОЛЬФ» составила

244 млрд ₽.

Показатель EBITDA 9,2 млрд рублей (снижение на 10% год к году). При этом Группа на операционном уровне продемонстрировала рост чистой прибыли по данным управленческого учета по сравнению с прошлым годом на 14%. Эти результаты демонстрируют устойчивость бизнес-модели компании в условиях высокой стоимости заёмных средств, волатильности потребительского спроса, ценовой коррекции на рынке и общей макроэкономической турбулентности, с которой в течение года сталкивалась вся автомобильная отрасль.

Ключевые события 2025 года

1 квартал

- Запуск сервиса «РОЛЬФ Автогарант»;
- РОЛЬФ получил дилерство Avior и открыл 2 дилерских центра бренда в Москве (РОЛЬФ Юг и РОЛЬФ Химки);
- Старт продаж Квадро и Мото в Москве, Санкт-Петербурге и Серпухове;
- Запуск цифровой платформы для автопартнёров zakupki.rolf.ru;
- Запуск рассрочки при продаже новых автомобилей;
- Размещение облигаций на 2 млрд рублей.

2 квартал

- Открытие нового дилерского центра Haval PRO в Санкт-Петербурге (РОЛЬФ Пулково);
- РОЛЬФ получил дилерство Tank и открыл дилерский центр бренда в Москве (РОЛЬФ Вешки);
- РОЛЬФ стал первым в России официальным сервисным дистрибьютором Zeekr;
- Расширение функционала цифровой платформы для автопартнёров zakupki.rolf.ru: помимо подбора новых автомобилей, подключены автомобили с пробегом;
- РОЛЬФ впервые представил продукцию РОСПАРТ на выставке MIMS Automobility Moscow 2025;
- РОЛЬФ вводит 3-летнюю сервисную поддержку на автомобили параллельного и альтернативного импорта;
- РОЛЬФ выходит в велоиндустрию: старт продаж «РОЛЬФ by SHULZ»;
- Размещение облигаций на 1,5 млрд рублей.

3 квартал

- РОЛЬФ получил дилерство Changan и открыл 2 дилерских центра бренда в Москве (РОЛЬФ Ясенево и РОЛЬФ Химки);
- Расширение функционала цифровой платформы для автопартнёров **zakupki.rolf.ru**: подключена возможность клиентов РОЛЬФ подобрать и заказать автомобиль с пробегом из-за рубежа;
- Группа компаний «РОЛЬФ» завершила ключевой этап реорганизации структуры бизнеса.

4 квартал

- Запуск совместно с «Газпром нефть — смазочные материалы» проекта G-Energy Service РОЛЬФ;
- Открытие нового дилерского центра Chery в Серпухове.

Модель продаж РОЛЬФ

В основе модели продаж РОЛЬФ лежит принцип кумулятивной маржи, который включает доходы не только от реализации автомобиля, но и от сопутствующих услуг. При расчете прибыли учитываются валовая маржа от продажи и установки дополнительного оборудования и аксессуаров, бонус импортера, маржа от трейд-ин автомобилей, а также комиссия автодилера за оказание финансовых услуг. Такой подход позволяет проводить комплексную оценку эффективности продаж.

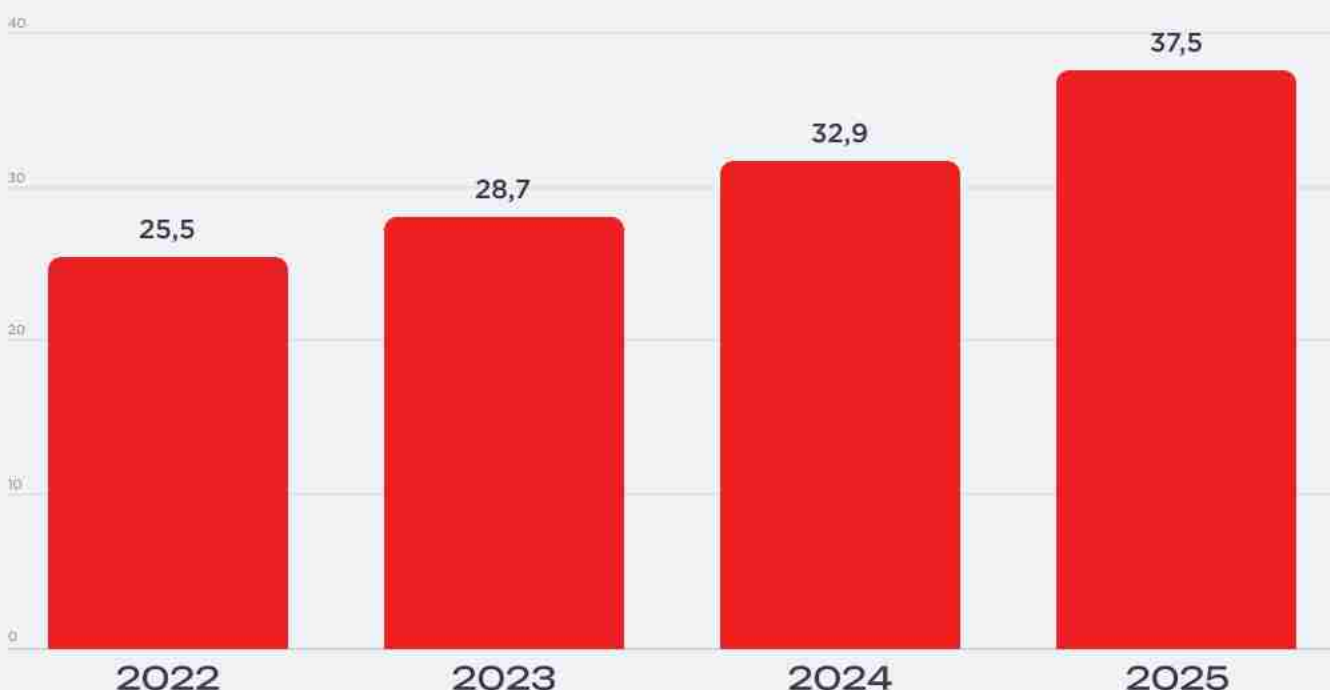
Структура кумулятивной маржи



Продажи новых автомобилей

В течение 2025 года на динамику продаж новых автомобилей оказали влияние ряд экономических факторов, включая несколько корректировок в законодательстве, касающиеся увеличения утилизационного сбора, а также изменения условий поставок автомобилей параллельного импорта. Тем не менее, компания РОЛЬФ продемонстрировала положительную динамику, увеличив объем продаж автомобилей на 14% до 37,4 тыс.шт. по сравнению с 2024 годом (в 2024 году — 32,9 тыс. шт.).

Продажи новых автомобилей, тыс. шт.

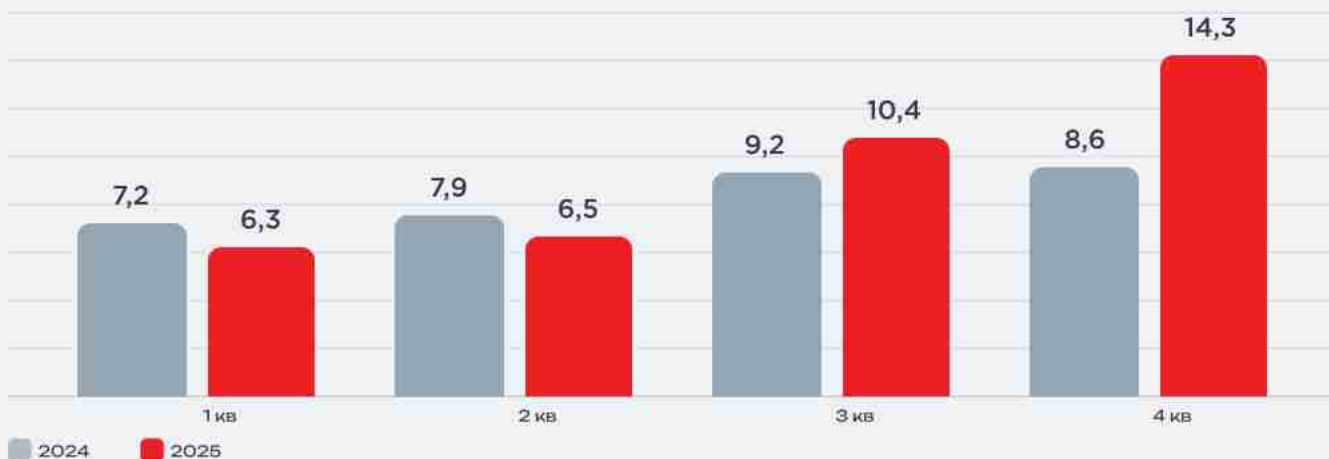


Динамика спроса в течение года формировалась под воздействием высокой ключевой ставки, роста привлекательности депозитов, дисбаланса спроса и предложения на фоне завышенных производственных планов, а также информационного фона первого квартала, связанного с ожиданиями возвращения ушедших брендов. В первом полугодии отрасль работала в условиях ключевой ставки 21%. При фактической емкости рынка около 1,3 млн автомобилей совокупное предложение с учетом переходящих складских остатков и заявленных планов производителей приближалось к 2,3 млн единиц. Такая диспропорция привела к масштабной ценовой коррекции и давлению на маржинальность по всему рынку.



Осенью спрос дополнительно ускорился на фоне новостей вокруг утилизационного сбора. При этом для массового сегмента влияние изменений оказалось существенно преувеличенным — значительная часть крупнейших производителей из КНР уже локализовала производство в России либо находится на финальной стадии локализации.

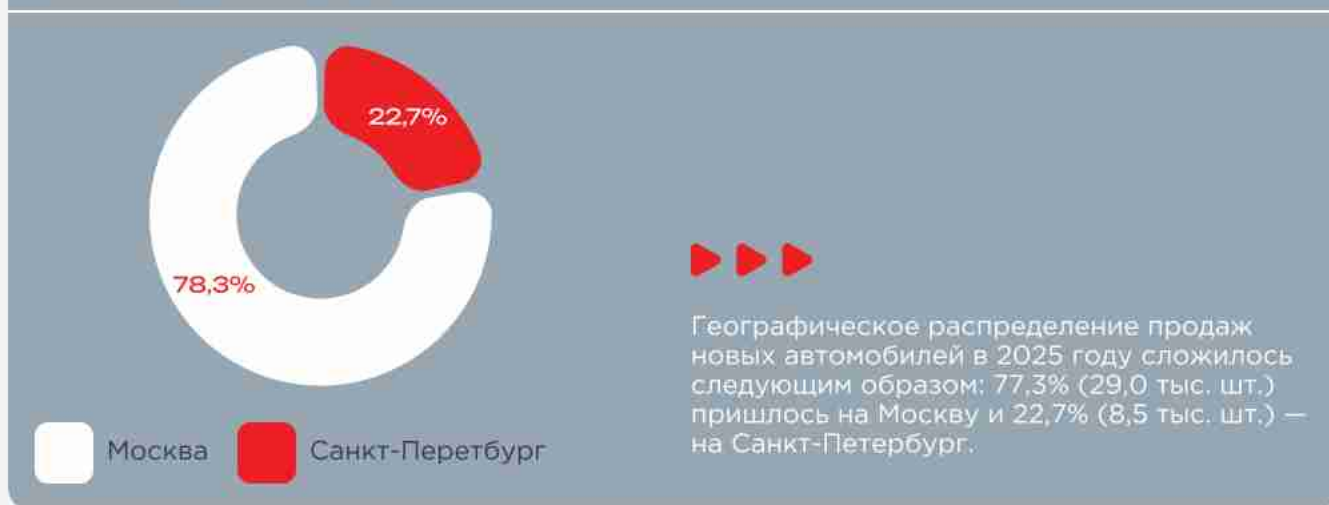
Динамика продаж новых автомобилей по кварталам, тыс. шт.



Основным драйвером роста объемов продаж новых автомобилей в компании РОЛЬФ в 2025 году являлось продолжение следования стратегии расширения сети официальных франшиз. В этом году компания открыла 7 новых шоурумов, представляющих 5 официально ввозимых брендов на российском рынке (Avior, Haval Pro, Tank, Changan, Chery), что способствовало значительному увеличению количества реализованных автомобилей.

По сравнению с 2024 годом рост продаж официальных брендов в компании составил 41%. Доля официальных франшиз в общем объеме продаж увеличилась на 10 процентных пунктов, достигнув 75%. В то же время, динамика продаж параллельного импорта показала отрицательное значение в 2025 году относительно 2024 года, что связано с воздействием повышения утилизационного сбора и ограничений по ввозу автомобилей в РФ.

Географическое распределение продаж новых а/м



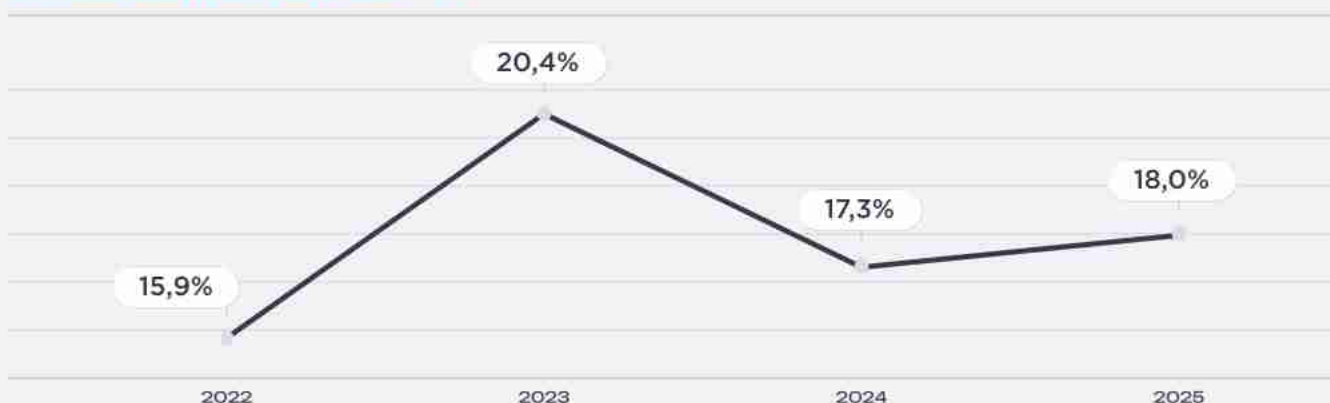
В условиях рыночной волатильности Компания приняла стратегию максимизации доходности с каждого автомобиля, при этом отказавшись от гонки за объемы продаж.

РОЛЬФ продолжает следовать стратегии диверсификации портфеля брендов, развивая сотрудничество как с азиатскими производителями, так и используя возможности параллельного импорта востребованных европейских марок.

Продажи в премиальном сегменте

В 2025 году РОЛЬФ продолжил работу с ключевыми брендами премиального сегмента, демонстрируя рост продаж новых автомобилей в данном направлении на уровне 17,8%. Доля премиального сегмента в общем объеме продаж новых автомобилей составила 18,0%, что ненамного превышает долю в 2024 году — 17,3%.

Динамика доли премиального сегмента в продаже новых автомобилей, %



Основными катализаторами этого роста стали бренды BMW, Voyah и Tank. Рост продаж новых автомобилей BMW в России в 2025 году обусловлен комплексом факторов, среди которых можно выделить временные рыночные явления (ажиотажный спрос) и адаптацию логистики (параллельный импорт).

Компания РОЛЬФ успешно настроила каналы поставки и усилила свою долю в продажах BMW на рынке РФ.

В то же время, бренды параллельного импорта в премиальном сегменте либо удержались на уровне 2024 года, либо продемонстрировали отрицательную динамику. Это снижение связано с изменениями в законодательстве РФ, увеличением утилизационного сбора, ужесточением правил ввоза премиальных автомобилей из стран Европейского Союза и повышением курса валют.



В рамках стратегии по расширению сети официальных франшиз, Компания РОЛЬФ открыла новый шоурум бренда Tank в 2025 году, что значительно укрепило ее позиции на рынке и способствовало увеличению объемов продаж в премиальном сегменте.

Рост продаж новых автомобилей Voyah в России в 2025 году, в отличие от BMW, обусловлен не временным ажиотажем, а системными факторами. Ключевую роль сыграла стратегия локального производства, которая позволила бренду не только избежать резкого подорожания на фоне изменения утильсбора, но и получить доступ к господдержке. При помощи активного развития бренда в рамках РОЛЬФ, мы смогли успешно увеличить долю по бренду Voyah.

Структура продаж ТОП 15 брендов новых автомобилей в штуках, %

Бренд	2025	2024	2023
Chery	10,9%	14,8%	13,1%
Solaris	10,5%	0,6%	0,0%
Haval	9,0%	15,9%	3,6%
Exeed	8,2%	9,4%	8,6%
Belgee	8,2%	0,3%	0,0%
Geely	7,1%	0,2%	0,0%
Toyota	5,3%	4,6%	5,6%
Haval Pro	3,8%	0,5%	0,1%
Omoda	2,9%	4,9%	4,5%
BMW	2,9%	2,1%	2,9%
Voyah	2,8%	0,9%	1,8%
Jaecoo	2,5%	2,5%	0,2%
Hyundai	2,4%	9,9%	13,3%
Kia	2,4%	5,4%	6,8%
Moskvich	2,1%	4,4%	4,7%
Другие бренды*	18,9%	23,6%	34,7%

*Другие бренды: Mazda, Evolute, Skoda, Audi, Volkswagen, Changan, Tank, Lexus, Mercedes, Lixiang, Zeekr, Hongqi, Volvo и др.

Корпоративные клиенты

В 2025 году доля корпоративных продаж составила 35%, было реализовано 13 110 автомобилей, что на 1% меньше, чем в 2024 году. При этом рынок корпоративных продаж легковых автомобилей на треть меньше, чем годом ранее и доля корпоративных продаж на рынке опустилась до 14,4%, что стало самым низким показателем за 3 года.



Сохранение объема корпоративных продаж обеспечивается наличием обширной клиентской базы корпоративных клиентов и сбалансированным портфелем брендов, включая параллельный импорт.

Основное влияние на результаты оказал рост продаж крупным корпоративным паркам и удержание доли продаж в лизинг. Несмотря на экономическую нестабильность, наличие большого объема изъятой техники у лизинговых компаний, переориентацию корпоративных клиентов на поддержанные автомобили, продление сроков эксплуатации корпоративных парков, наша доля продаж в лизинг составила 72%. Общий объем продаж в лизинг составил 9 422 автомобилей, в том числе 7 372 автомобилей реализовано в финансовый лизинг, что на 7% выше относительно 2024 года.

Динамика продаж новых автомобилей корпоративным клиентам



Развитие направления онлайн-продаж

Онлайн-продажи новых автомобилей в РФ на текущий момент не являются массовыми и не получили широкого распространения среди клиентов. Потребители предпочитают видеть и тестировать автомобили вживую.



Предвосхищая развитие технологий, компания РОЛЬФ, будучи инновационным лидером, разработала интерфейс для онлайн-продажи автомобилей. В настоящее время клиенты могут зарезервировать автомобиль или заказать его в поставке по своим предпочтениям через сайт компании. Также наблюдается растущий интерес к онлайн-оплате за автомобили через приложение «Мой РОЛЬФ» и с использованием онлайн-ссылок.

Мы фиксируем тренды, свидетельствующие о том, что официальные дистрибьюторы активно разрабатывают инструменты для онлайн-продаж. Уверены, что в ближайшем будущем онлайн-продажи будут набирать обороты, и к этому времени компания будет полностью готова технически и иметь опыт проведения онлайн-сделок.



366

новых автомобиля куплено
онлайн в 2025 году в РОЛЬФ.

Продажа автомобилей с пробегом

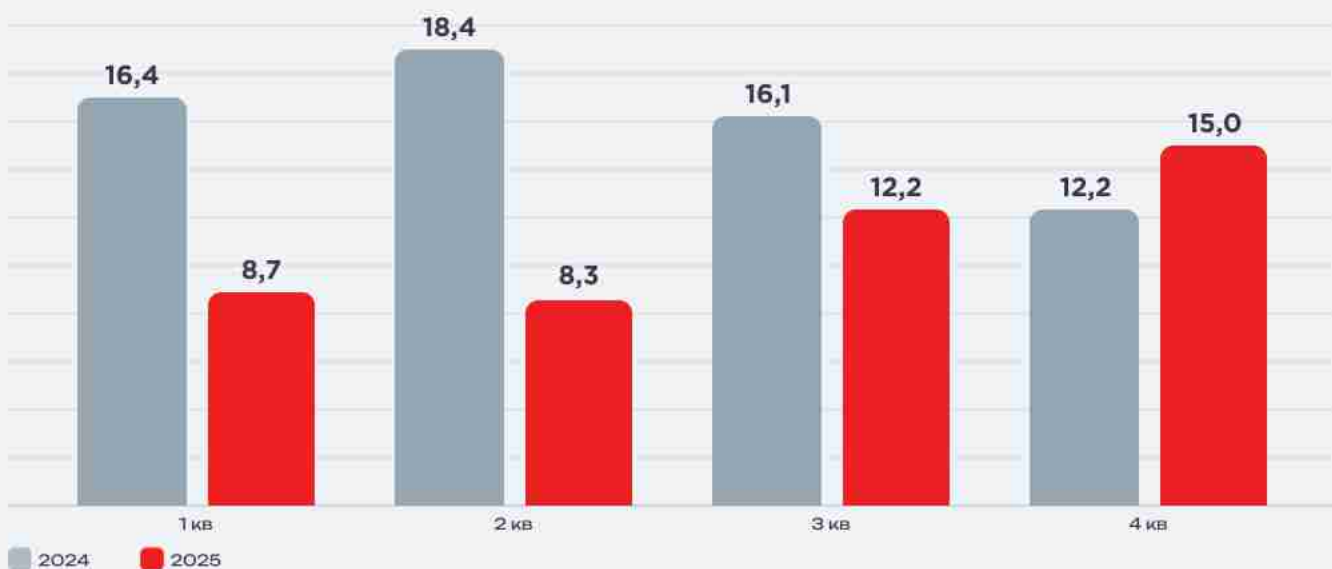
В 2025 году РОЛЬФ реализовал 44,1 тыс. автомобилей с пробегом (против 63,1 тыс. годом ранее). При этом Компания подчеркивает, что ключевым показателем стала не динамика объема, а финансовый результат: доход по направлению вырос на 57% за счет обновления модели управления ассортиментом и фокуса на более маржинальных сегментах.

Структура продаж характеризовалась значительной долей автомобилей, выкупленных непосредственно у физических лиц («с улицы») — 27,1 тыс. единиц, что эквивалентно 61% от общего объема. При этом наблюдался рост доли автомобилей, поступивших по программе трейд-ин, до 14,1 тыс. единиц. Комиссионные продажи снизились на 16%, достигнув 3,6 тыс. автомобилей.

Продажи автомобилей с пробегом, тыс. шт.



Динамика продаж автомобилей с пробегом по кварталам, тыс. шт.



Модель продажи автомобилей с пробегом

Стандартная модель



Модель РОЛЬФ



Проблемы стандартной модели:

- Продавцы неохотно соглашаются на сделки из-за заниженных предложений;
- Ограниченный выбор автомобилей;
- Низкий процент возврата клиентов на сервис;
- Недоверие покупателей и отсутствие прозрачности;
- Отсутствие гарантий и диагностики автомобилей;
- Долгие сроки оформления сделок.

Преимущества модели РОЛЬФ:

- Продавцы готовы к сотрудничеству благодаря справедливым условиям;
- Широкий ассортимент автомобилей в наличии;
- Возможность подбора автомобиля под потребности клиента;
- Высокий спрос на сервисные и дополнительные услуги;
- Прозрачность сделки и наличие гарантий;
- Доверие клиентов к дилеру;
- Быстрая купля-продажа без задержек.



Такой подход обеспечивает максимальное удобство и выгоду для всех участников процесса.

Анализ доли РОЛЬФ на рынке автомобилей с пробегом выявил снижение показателей в ключевых регионах: Москва — 4,5% (6,6% в 2024 году), Санкт-Петербург — 5,2% (7,0% в 2024 году), и в целом по России — 0,8% (1,1% в 2024 году). Данная динамика обусловлена стратегическим перераспределением фокуса на развитие программы трейд-ин, оптимизацией процессов выкупа.

Одним из конкурентных преимуществ РОЛЬФ на рынке автомобилей с пробегом является уникальная для России программа возврата автомобиля в течение семи дней с момента приобретения. Данная инициатива, выходящая за рамки требований действующего законодательства, предоставляет покупателям дополнительную уверенность в своем выборе, допуская возврат даже в случае изменения решения (при условии ограничения пробега в 300 км с момента покупки).

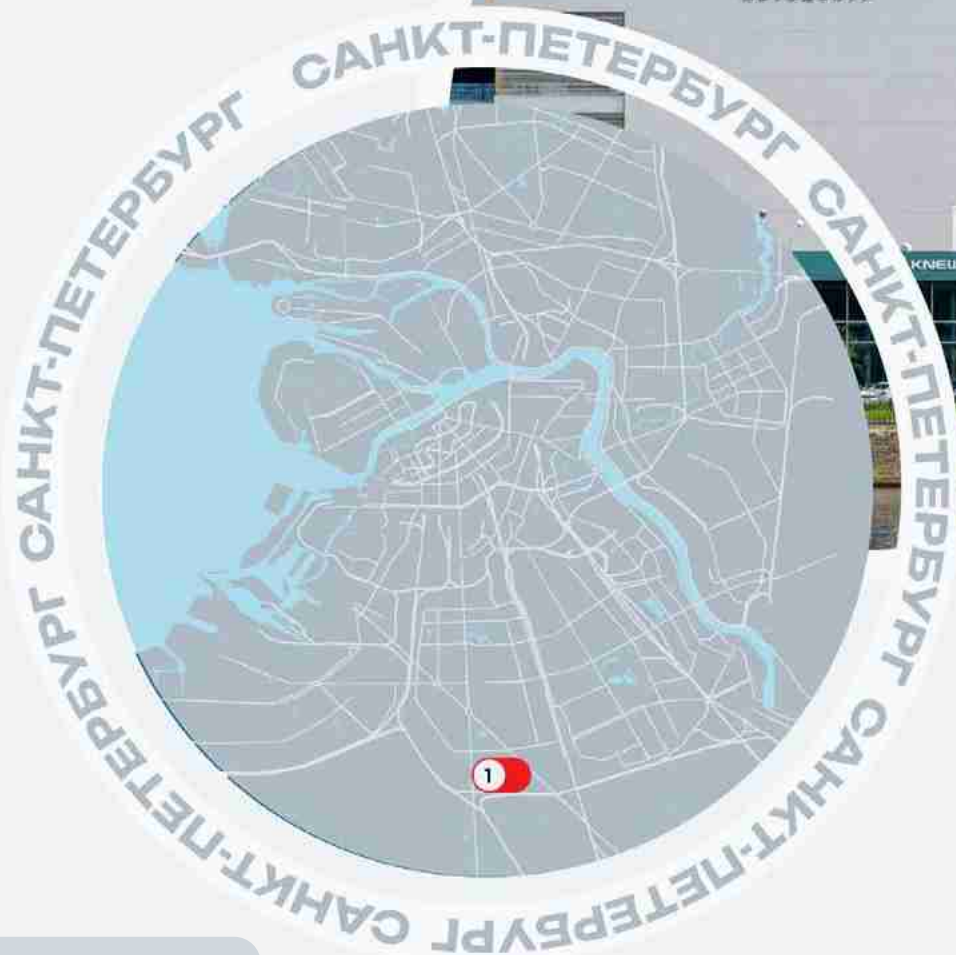
В РОЛЬФ действуют двухуровневые программы гарантий на автомобили с пробегом: GOLD, распространяющаяся на 75 позиций покрытия автомобилей возрастом до 10 лет и с пробегом до 200 тыс. км, и SILVER, покрывающая 50 исправных пунктов покрытия для автомобилей любого возраста. Компания также усилила процедуры контроля юридической чистоты приобретаемых автомобилей.



В рамках стратегии цифровой трансформации РОЛЬФ активно внедряет современные онлайн-сервисы, направленные на повышение удобства и прозрачности взаимодействия с клиентами на рынке автомобилей с пробегом. Сервис оценки по государственному номеру, реализованный на корпоративном веб-сайте, позволяет клиентам оперативно получить информацию о рыночной стоимости своего автомобиля. Внедрение предоплаты и возможности онлайн-диагностики через специализированный сайт **ROLF.RU** способствует сокращению временных затрат при совершении сделки. Автоматизация процесса оценки автомобилей минимизирует влияние субъективного фактора и исключает вероятность ошибок при обработке данных. Информация, полученная в результате оценки, оперативно интегрируется в CRM-систему, что позволяет быстро формировать коммерческие предложения для владельцев.

Таким образом, комплексное применение передовых технологий, клиентоориентированный подход и гибкая стратегия развития позволяют РОЛЬФ сохранять ведущие позиции на рынке автомобилей с пробегом, предлагая клиентам выгодные и прозрачные условия сотрудничества.

Мегамоллы автомобилей с пробегом



РОЛЬФ Аэропорт

Особенности молла:

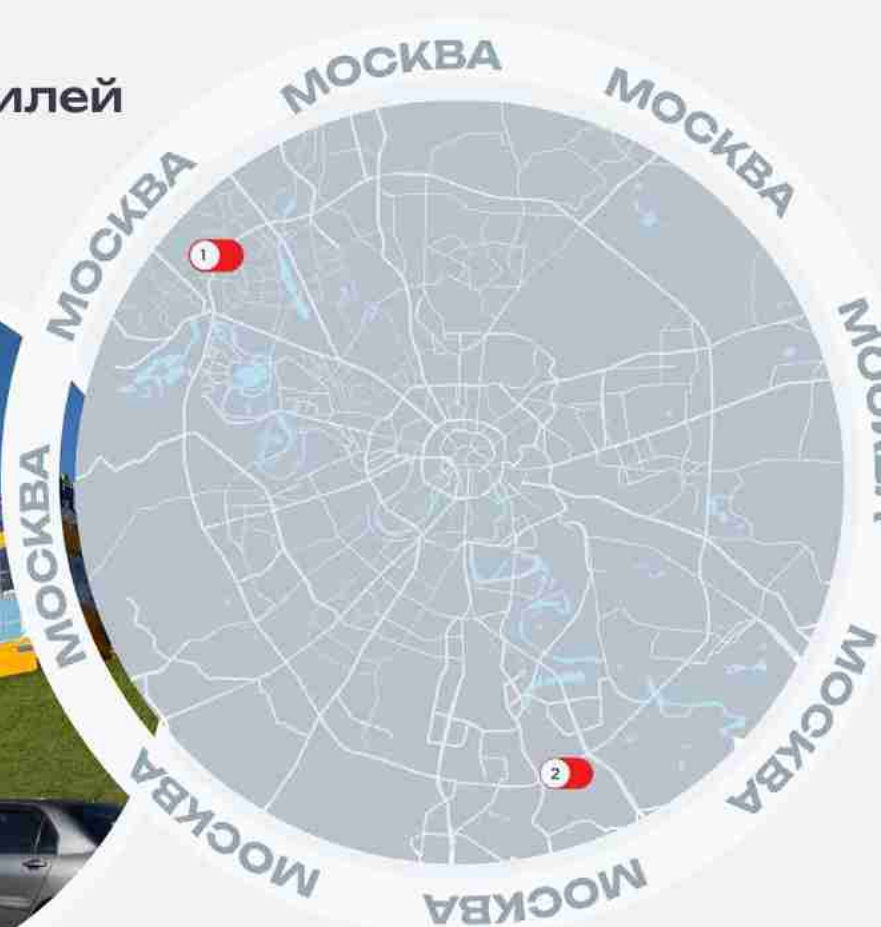
- Самая большая крытая площадка среди автоцентров Санкт-Петербурга;
- Уникальный для рынка формат клиентского сервиса;
- Лидер по представленности автомобилей в Северо-Западном регионе.

РОЛЬФ Аэропорт продолжает повышать стандарты клиентского сервиса: теперь сделки проходят в комфортных мини-переговорных, исключая необходимость перемещения по территории молла.

6 473

автомобилей продано в 2025 году.

Мегамоллы автомобилей с пробегом



1. РОЛЬФ Северо-Запад

Особенности молла:

- Самый широкий выбор автомобилей с пробегом в России;
- Онлайн-продажа автомобилей с пробегом;
- Самый высокий клиентский трафик среди автоцентров РОЛЬФ.

РОЛЬФ Северо-Запад продолжает удерживать позицию крупнейшего автоцентра с пробегом в России. Высокая посещаемость (9-10 тысяч человек в месяц) подтверждает востребованность формата.

4 747

автомобилей продано в 2025 году.

2. РОЛЬФ Юго-Восток

Особенности молла:

- Полная цифровизация клиентских маршрутов;
- Чёткое разделение клиентских потоков;
- Выкуп любых легковых автомобилей и коммерческого транспорта.

РОЛЬФ Юго-Восток оптимизировал клиентские сценарии, обеспечив удобные входные точки как для покупателей, так и для продавцов автомобилей с пробегом.

4 610

автомобилей продано в 2025 году.

Формат моллов позволяет РОЛЬФ не только сохранять лидерство на рынке автомобилей с пробегом, но и постоянно улучшать клиентский опыт, делая процесс покупки и продажи максимально удобным и прозрачным.

Динамика продаж

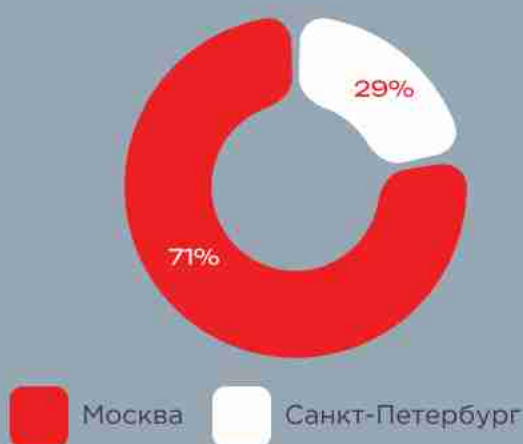
В 2025 году РОЛЬФ полностью трансформировал стратегию работы с автомобилями с пробегом. Компания сознательно сократила объем выкупа автомобилей «с улицы» и сфокусировалась на продаже высокомаржинальных моделей. Такой подход позволил оптимизировать складские запасы, снизить потребность в оборотном капитале в условиях высокой ключевой ставки и достичь рекордных показателей по рентабельности и оборачиваемости.

По итогам года объем продаж автомобилей с пробегом составил 44,1 тыс. шт. против 63,1 тыс. шт. годом ранее, что соответствует управляемому и ожидаемому снижению, полностью отражающему новую стратегию компании.

Финансовым результатом реализации обновленного подхода стал рост дохода по данному направлению

на 57%

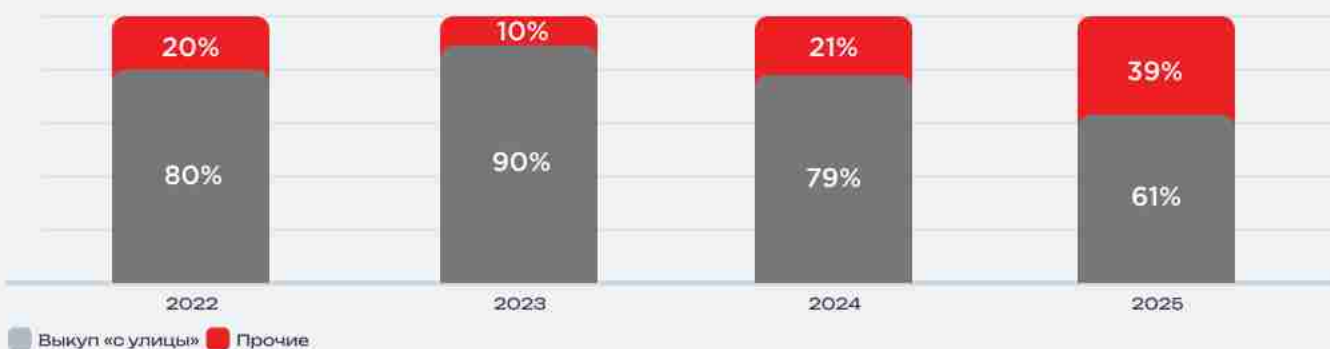
Географическое распределение продаж авто с пробегом



Географическая структура продаж автомобилей с пробегом осталась относительно стабильной: 71% автомобилей (31,5 тыс. шт.) было реализовано в Московском регионе, а 29% (12,7 тыс. шт.) — в Санкт-Петербурге.

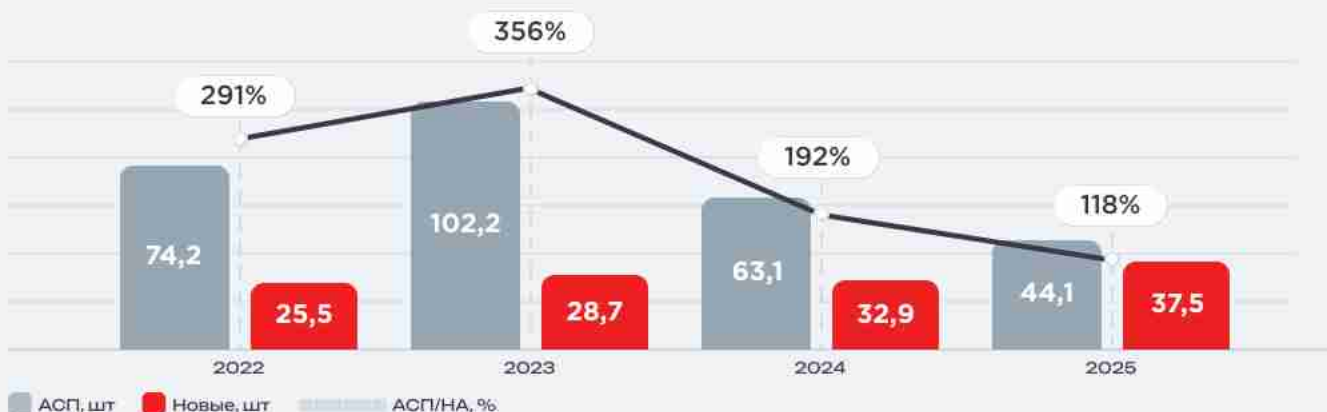
Структура поступления автомобилей с пробегом на продажу продолжает меняться в рамках обновленной стратегии РОЛЬФ. Доля автомобилей, выкупленных непосредственно у физических лиц («с улицы»), планомерно сокращается, составив в 2025 году 61% от общего объема (27,1 тыс. шт.). Доля автомобилей, поступивших по программе трейд-ин и через комиссионные продажи, в совокупности составила 39% (17,0 тыс. шт.).

Структура продаж автомобилей с пробегом



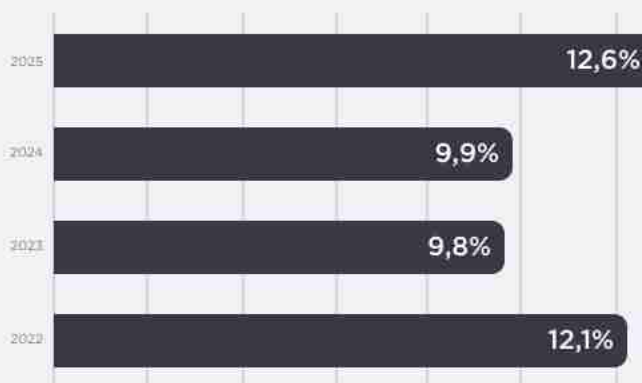
Соотношение продаж автомобилей с пробегом к продажам новых автомобилей в 2025 году составило 1,18 к 1 (44,1 тыс. против 37,5 тыс.), что ниже показателя 2024 года (1,92 к 1).

Динамика соотношения продаж а/м с пробегом к продажам новых а/м



Маржинальность продаж автомобилей с пробегом, %

Валовая рентабельность продаж автомобилей с пробегом в 2025 году увеличилась до уровня 12,6%, что превышает показатель предыдущего года.



РОЛЬФ продолжает рассматривать сегмент автомобилей с пробегом как важный элемент стабильности бизнеса, активно развивает соответствующие технологии и сервисы.

В 2025 году расширен функционал цифровой платформы для автопартнеров zakupki.rolf.ru. Через нее осуществляется подбор новых автомобилей и продажа автомобилей с пробегом. Партнеры оперативно загружают предложения, а РОЛЬФ — ускоряет оборачиваемость капитала и расширяет ассортимент. Клиенты РОЛЬФ могут подобрать и заказать автомобиль с пробегом из-за рубежа с помощью проверенных партнеров, стоимостью «под ключ» и прозрачной логистикой. Это позволяет компании расширять географию предложения без затрат на складские остатки, а клиенту — получить доступ к «чистому» автомобилю с пробегом из-за рубежа без рисков «серого» импорта.

Для направления «Автомобили с пробегом» это стало ещё одним шагом от транзакционной модели к сервисной: зарабатывая не на перепродаже, а на гарантии, логистике и таможенном оформлении, РОЛЬФ укрепил маржинальность сегмента в 2025 году, заложив основу для роста доли высокодоходных услуг в 2026-м.

Развитие сегмента C2C: В 2025 году РОЛЬФ первым среди крупнейших дилеров вышел на рынок сделок по Автомобилям с пробегом между частными лицами с сервисом «РОЛЬФ Автогарант». Услуга включает 169 пунктов проверки технического состояния, юридический скрининг и сопровождение сделки. Стоимость базового пакета была фиксированной (6 930 руб.), что делает прозрачный вторичный рынок доступным.

Доли продаж автомобилей с пробегом с гарантией в 2025 году

Программа гарантий РОЛЬФ продолжает укреплять доверие клиентов, обеспечивая защиту от возможных технических неисправностей. В 2025 году 90,2% автомобилей с пробегом были проданы с гарантией, что подтверждает высокий уровень сервиса Компании.

Доли продаж а/м с пробегом с гарантией, %



Программа гарантий РОЛЬФ для автомобилей с пробегом

Gold

- Гарантия 2 года;
- До 200 000 км пробега и не старше 10-летнего возраста;
- 75 позиций покрытия, включая двигатель, систему кондиционирования, рулевое управление, соединительные узлы шасси и кузова;
- Прохождение осмотра каждые полгода;
- Техническое обслуживание по регламенту производителя;
- Все ремонтные работы выполняются только в РОЛЬФ.

Silver

- Гарантия 2 года;
- Подходит для автомобилей с любым пробегом и годом выпуска;
- До 50 позиций покрытия, включая только исправные узлы на момент продажи;
- Прохождение осмотра раз в полгода;
- Техническое обслуживание по регламенту производителя;
- Все ремонтные работы выполняются только в РОЛЬФ.

Дополнительные условия:

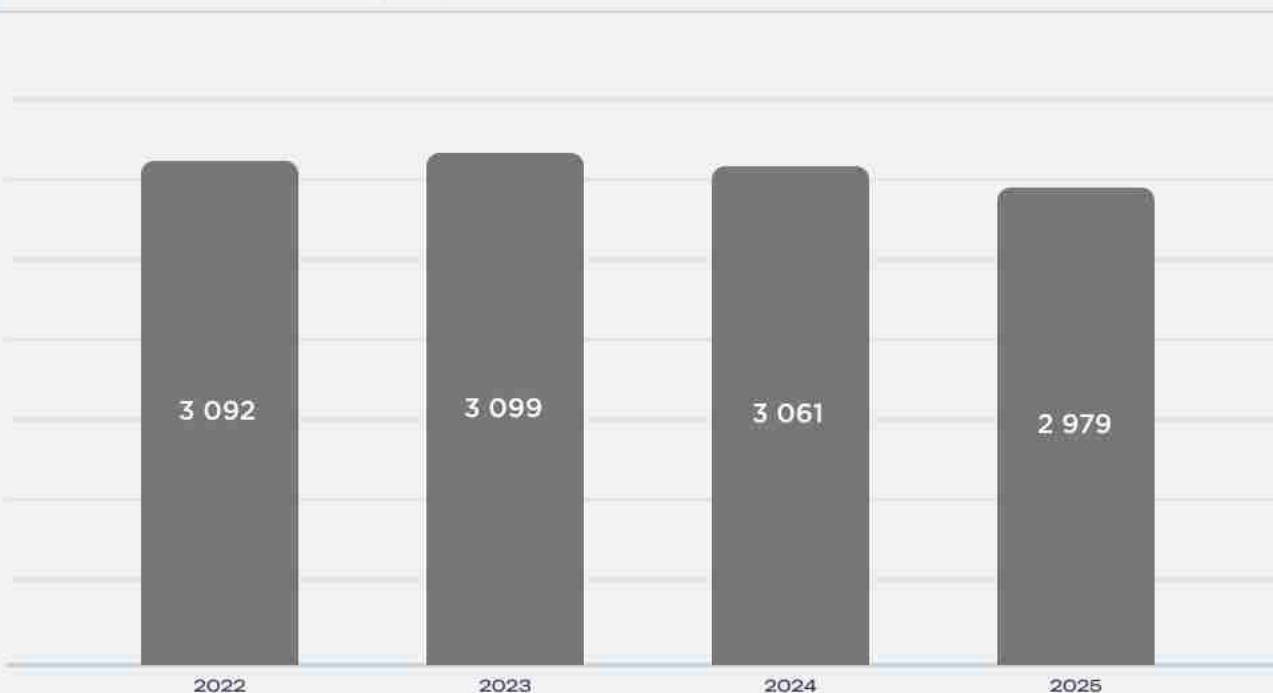
- В рамках гарантии клиент обязан проходить инспекционный осмотр каждые 6 месяцев;
- Для автомобилей с пробегом более 200 000 км требуется OIL-сервис вместо ТО;
- Если в течение 13 месяцев не было гарантийных обращений, клиент получает бесплатный чек-ап автомобиля.

Гарантия РОЛЬФ оформляется автоматически и не требует доплаты. В отличие от рыночных решений, гарантийное обслуживание осуществляется не через страховые компании, а напрямую в дилерских центрах РОЛЬФ, что упрощает процесс взаимодействия для клиента.

Сервис

Сервисное направление остается важнейшим элементом бизнес-модели РОЛЬФ, обеспечивая стабильный поток выручки и высокую маржинальность наряду с финансовыми услугами. Компания делает ставку на мультиформатность и технологические инновации, что позволяет удерживать лидирующие позиции на рынке даже в условиях экономических и геополитических изменений.

Объем оказанных услуг сервиса, тыс. норм-часов



В 2025 году объем оказанных сервисных услуг составил 2 979 тыс. нормо-часов, что практически соответствует результатам предыдущего года (3 061 тыс. нормо-часов). Ключевым фактором, влияющим на сервисное направление, является рост цен на услуги и запчасти: в 2025 году стоимость работ по обслуживанию транспорта выросла в среднем на 15%. Это связано с дефицитом запчастей, усложнением логистики их поставок, удорожанием комплектующих и ростом расходов на персонал. Повышение цен снизило спрос, особенно среди клиентов, чувствительных к стоимости ремонта.

Заметно и изменение в поведении клиентов. А именно, в условиях роста цен автовладельцы стали более осознанно подходить к тратам на обслуживание а/м. Они могут отказываться от дополнительных работ в стремлении сэкономить или выбирать более дешёвые варианты.

Тем не менее, РОЛЬФ продолжает удерживать лидирующие позиции среди сервисных операторов в России, во многом благодаря диверсификации услуг и расширению каналов взаимодействия с клиентами. Компания предоставляет своим клиентам сервисные продукты, направленные на повышение удобства и доступности обслуживания. Среди них «РОЛЬФ Выездной сервис», позволяющий клиентам сэкономить время на визите в дилерский центр. Продолжает свою работу детейлинг-центр «РОЛЬФ ТЮНИНГ» в РОЛЬФ Ясенево, предлагающий полный спектр косметических работ.

Охват клиентов с личным кабинетом в мобильном приложении РОЛЬФ вырос на 1%, а средняя маржа на 1 обращение на сервис увеличилась на 59% по сравнению с 2024 годом.



В 2025 году ключевыми направлениями сервисных работ оставались слесарный и кузовной ремонт, а также услуги опционного участка. Драйвером роста слесарного ремонта стали продажи новых автомобилей и автомобилей с пробегом, а ключевым источником заказов на кузовные работы по-прежнему остаются направления от страховых компаний.

Параллельно РОЛЬФ расширяет региональную сервисную инфраструктуру через проект G-Energy Service РОЛЬФ. Первые сервисные центры уже открыты в Самаре, Новосибирске, Уфе. РОЛЬФ развивает собственный бренд автозапчастей РОСПАРТ как инструмент «обеления» и защиты клиента от контрафакта. Сегодня в линейке более 1 600 наименований, в перспективе — расширение до 30 000 позиций. Продукция доступна на маркетплейсах.

Кроме того, РОЛЬФ развивает направление продажи запчастей ведущих мировых производителей: BOSCH, MANN-FILTER, BREMBO, Mahle, TRW и других. Компания формирует логистическую инфраструктуру: два хаба в Москве, а также новый распределительный центр в Серпухове. В марте 2026 года планируется запуск первого склада, площадью 5 000 кв. м.

Компания рассматривает сервис как базовый элемент клиентского доверия и безопасности, особенно в контексте старения автопарка.

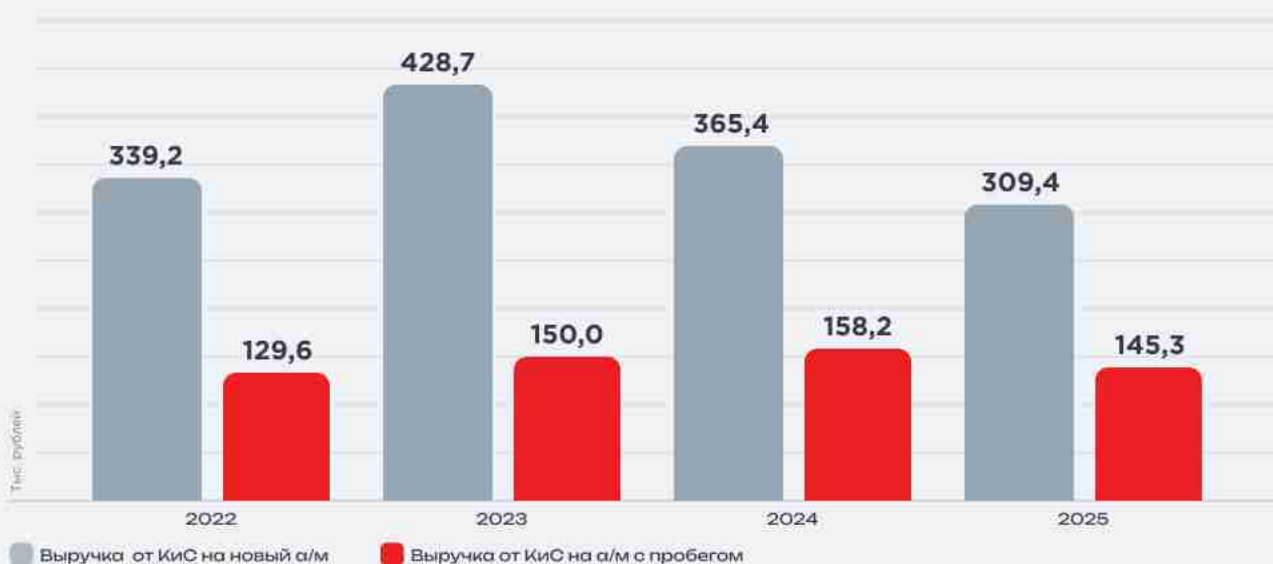
Сервис — это один из самых устойчивых и предсказуемых сегментов бизнеса. Сервисное направление обеспечивает Компании стабильный доход, но при этом нужно отметить, что на дилерский сервис сильно влияет бренд-микс и динамика продаж новых и автомобилей с пробегом.

Финансовые и страховые услуги (F&I)

РОЛЬФ сохраняет лидерство в финансовых и страховых продуктах. Доля продаж в кредит составляет 71% в сегменте новых автомобилей и 37% в сегменте автомобилей с пробегом. По итогам 2025 года у компании 91 000 клиентов, застрахованных по КАСКО, а объем выдач автокредитов составил 70 млрд рублей. В этом году был запущен цифровой процесс получения одобрения по автокредиту на сайте и в мобильном приложении, а также РОЛЬФ расширяет линейку финансовых решений, включая лизинг для физических лиц.

В 2025 году РОЛЬФ внедрил цифровой процесс получения одобрения по автокредиту. Клиент направляет заявку дистанционно, получает решение онлайн, и в дилерский центр приезжает только на выдачу автомобиля и подписание договора. Это экономит время и делает процесс прозрачным и удобным.

Выручка на один автомобиль от финансовых услуг и страхования, тыс.руб.



Финансовый сектор Компании продемонстрировал стабильность по итогам 2025 года. Средняя выручка от финансовых и страховых услуг на один новый автомобиль составила 309,4 тыс. рублей, а на автомобиль с пробегом — 145,3 тыс. рублей.

Ключевыми факторами, оказавшими влияние на динамику выручки в 2025 году, стали:

- Снижение общего объема продаж новых и а/м с пробегом на 15%;
- Высокая ключевая ставка, особенно в первом полугодии 2025, и, как следствие, снижение кредитной доли в сегменте а/м с пробегом и а/м параллельного импорта;
- Существенный рост продаж OEM на 41% с более низкой средней стоимостью а/м и, следовательно, комиссионным вознаграждением.

Компания активно развивала кредитные программы, адаптируя их под новые условия рынка. Доля продаж новых автомобилей, охваченных кредитованием, увеличилась до 71% (в 2024 году — 69%), при одновременном небольшом снижении доли кредитных продаж в сегменте автомобилей с пробегом до 37% (в 2024 году — 41%).

В 2025 году структура выручки сегмента F&I продемонстрировала сбалансированное распределение, обеспечивающее стабильность и диверсификацию доходов. Основные категории выручки распределились следующим образом: 35/36

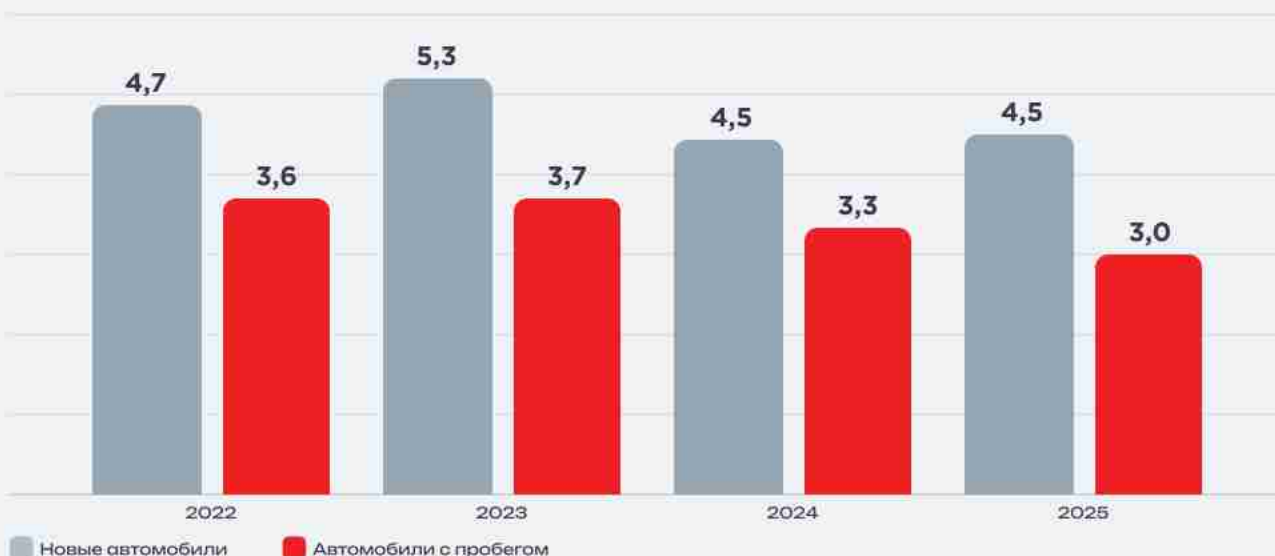
Этот баланс позволяет Компании не зависеть от одного направления бизнеса, а эффективно комбинировать разные финансовые и страховые инструменты, предлагая клиентам комплексные решения для защиты и комфортной эксплуатации автомобиля.

Структура выручки финансового сектора в 2025



В 2025 году РОЛЬФ продолжил стратегию расширения страховых продуктов, обеспечивая клиентам гибкость и выбор. Среднее количество страховых продуктов, оформляемых на один новый автомобиль, составило 4,5 единицы, а на автомобиль с пробегом — 3,0 единицы.

Динамика количества страховых продуктов на один автомобиль, ед.



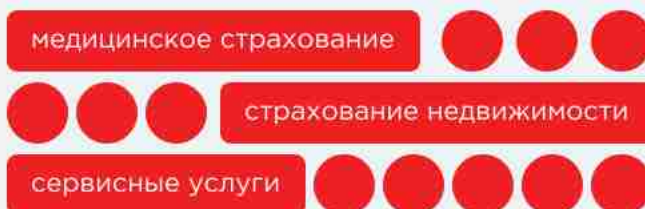
³⁵ GAP покрывает разницу между стоимостью нового автомобиля и размером выплаты по КАСКО при угоне или тотальной гибели автомобиля.

³⁶ Прочие — продленная гарантия, телематика и ДМС, ДСАГО (добровольное страхование автогражданской ответственности), страхование шин и дисков, имущества (кроме автомобилей) и т. д.

Кредитные программы продолжают оставаться ключевым элементом финансовых услуг Компании. В 2025 году продолжала действовать программа РОЛЬФ Финанс. Эта программа предлагает выгодные условия автокредитования — ставка по этой программе от 16,5%. Также расширили линейку страховых продуктов. Цель данной программы — создать сервис полного цикла, чтобы клиент мог пройти весь путь покупки и владения комфортно, в одной экосистеме РОЛЬФ. Другими преимуществами РОЛЬФ Финанс являются:

- Упрощенная подача заявок через агрегаторы: Е кредит и Баланс Платформа;
- Повышенная прозрачность — клиент получает полную информацию о ставке, сроках и условиях кредитного продукта;
- Персонализированные условия кредитования с учетом потребностей клиента;
- Дополнительные преимущества при покупке КАСКО (такси в подарок, многолетний полис и т.д.).

Одним из важных направлений финансового сектора РОЛЬФ являются продажи «неавтомобильных» страховых услуг, таких как:



Эти продукты остаются востребованными среди клиентов и способствуют увеличению проникновения страховых решений в повседневную жизнь. В 2025 году доля «неавтомобильных» страховых продуктов в общем количестве всех страховых программ составила 4,2%, а их доля в выручке от страховых услуг — 2,4%.

Совместно с банком-партнером РОЛЬФ вывел на рынок новый продукт — лизинг для физических лиц. Пока он представлен ограниченно, но спрос подтверждает необходимость масштабирования, и в планах расширить эту услугу в 2026 году.

РОЛЬФ продолжает системную работу по развитию сегмента F&I, а также инструментов, которые делают покупку автомобиля проще и доступнее. В числе ключевых направлений на 2026 год:

- Развитие цифровых сервисов для улучшения клиентского сервиса:
 1. развитие онлайн-продаж, упрощение цифровых сервисов и цифрового одобрения автокредитов и страховых решений;
 2. развитие on-line продаж финансовых продуктов в мобильном приложении;
- Дальнейшее расширение продуктовой линейки РОЛЬФ ФИНАНС с учетом специфики рынка и клиентских предпочтений;
- Продвижение собственной продуктовой линейки РОЛЬФ РЯДОМ, предоставляющей сервисы эвакуации и сервисной помощи;
- Поддержание продаж «неавтомобильных» страховых продуктов (Медицина, Страхование имущества, Страхование от мошенничества и т.д.).

Компания намерена укреплять позиции в сегменте F&I, предлагая клиентам инновационные финансовые решения, улучшая условия страхования и поддерживая высокий уровень клиентского сервиса.

Обзор финансовых результатов (МСФО)

В последние годы автомобильный рынок находится в состоянии высокой турбулентности. Несмотря на это, а также на то, что 2025 год стал одним из самых сложных, РОЛЬФ сумел показать устойчивый результат.

РОЛЬФ продемонстрировал устойчивость в условиях макроэкономических вызовов, адаптируя стратегию управления финансами, складскими запасами и каналами продаж.



Выручка Группы составила

244,1 млрд ₽

показав снижение на 14% по сравнению с 2024 годом по данным Примечания 28. Основная причина — снижение продаж в автомобилях с пробегом.

EBITDA за 2025 год составила 9,2 млрд рублей, что на 10% ниже результата предыдущего года.

Вклад различных сегментов бизнеса в EBITDA существенно отличается от их вклада в выручку. При этом модель бизнеса РОЛЬФ предполагает получение значительной доли выручки за счет продаж не только новых автомобилей или автомобилей с пробегом, но и сопутствующих сервисных и финансовых услуг.

По итогам года зафиксирован чистый убыток в размере 5,0 млрд рублей. Основной фактор — рост расходов по обслуживанию инвестиционного кредита. Без учета расходов на инвестиционный кредит прибыль по управленческому учету составила 2,9 млрд руб., это на 14% выше 2024 года, когда Компания получила чистую прибыль от операционной деятельности в размере 2,5 млрд рублей.

Показатель рентабельности по среднему используемому капиталу (ROACE) поднялся на 1 п.п. с 21% до 22%: при снижении средних активов на 12% было менее значительным снижение EBIT на 6%.

Динамика ключевых финансовых показателей ГК РОЛЬФ по МСФО

	2022	2023	2024	2025	Изменение 2025/2024
Выручка, млн ₽	231 590	323 856	283 746	244 131	-14%
EBITDA*, млн ₽	21 944	14 104	10 256	9 185	-10%
Чистая прибыль, млн ₽ (управленческий учет)	13 248	5 349	2 510	2 867	14%
Инвестиционные проценты, млн ₽			-2 673	-7 037	163%
Поправки МСФО	-114	-141	-877	-665	-24%
Чистая прибыль, млн ₽	13 134	5 208	-1 040	-4 951	376%
ROACE, %	57%	34%	21%	22%	+ 1 п. п.

*EBITDA после применения стандарта МСФО 16

Выручка

В 2025 году в структуре выручки увеличилась доля сегмента новых автомобилей до 47% и снизилась от сегмента автомобилей с пробегом до 32%. Доля в выручке других направлений не сильно изменилась.

Структура выручки по сегментам, %



Выручка от реализации по сегментам бизнеса, млн ₽

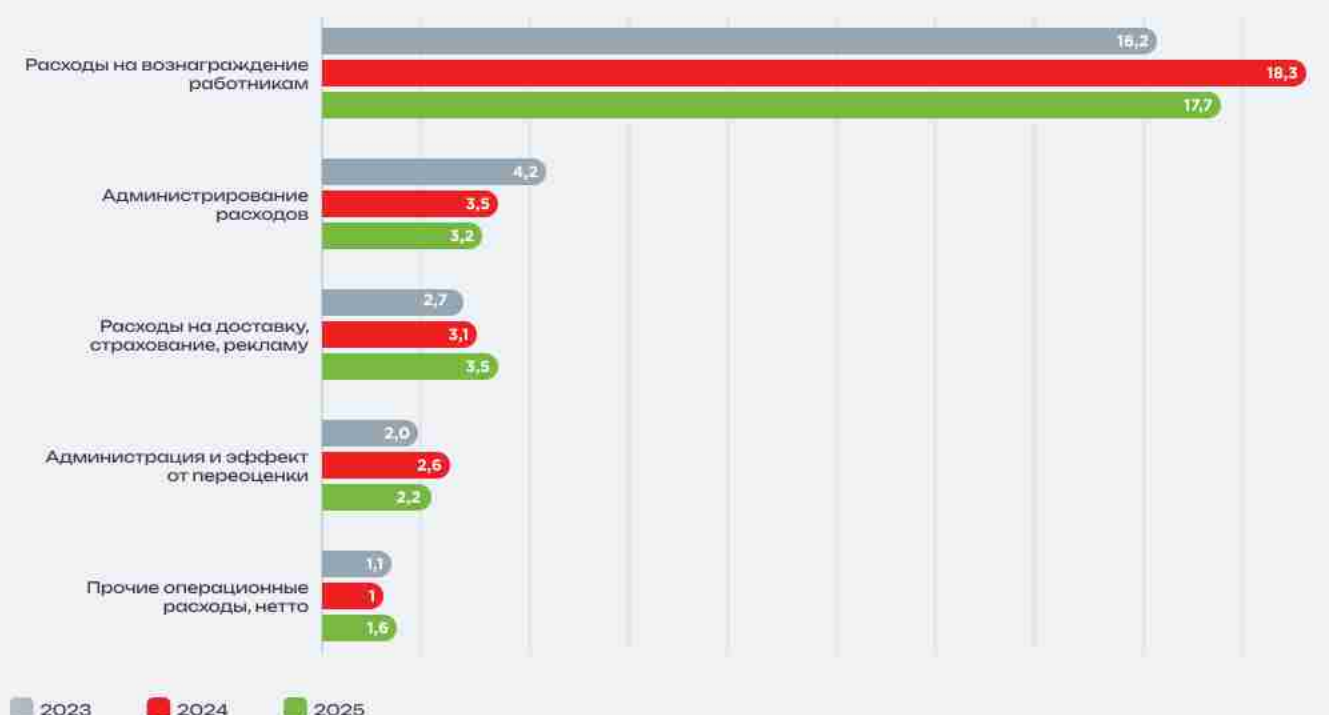
Сегмент	2022	2023	2024	2025	Изменение 2025/2024
Новые автомобили	71 070	102 406	114 562	115 448	1%
Автомобили с пробегом	115 960	167 592	115 959	78 513	-32%
Сервис и запасные части	30 557	32 993	36 727	36 713	0%
Финансовые услуги	13 627	20 478	16 287	13 409	-18%
Прочее	388	400	211	48	-77%
Итого выручка(МСФО)	231 602	323 869	283 754	244 131	-14%

Операционные расходы

В 2025 году общая сумма операционных расходов РОЛЬФ составила 236,9 млрд рублей, что на 14% ниже, чем в 2024 году. Основной вклад в сокращение расходов внесло снижение стоимости закупки транспортных средств и материалов (-15%).

При этом расходы на вознаграждение сотрудникам остались на уровне около 7% в структуре, снизившись в абсолютных значениях на 12%. Это связано с оптимизацией численности сотрудников, отражающей текущую ситуацию на автомобильном рынке.

Динамика операционных расходов, млрд руб



EBITDA

В распределении EBITDA по сегментам в 2025 году нет значительных изменений. Ключевой вклад в EBITDA по-прежнему вносит сервисное обслуживание. При этом сегмент новых автомобилей показал снижение доли EBITDA до 34,6% в 2025 году по сравнению с 38,1% в 2024 году, доля прибыли от сервисного обслуживания увеличилась с 41,7% до 43,4%. Продажи автомобилей с пробегом продемонстрировали также рост доли EBITDA до 16,9% в 2025 году (по сравнению с 15,1% в 2024 году).

Доля финансовых и страховых услуг (F&I) не изменилась, составив 5,1% в 2025 году.

Структура EBITDA по сегментам бизнеса³⁷, %



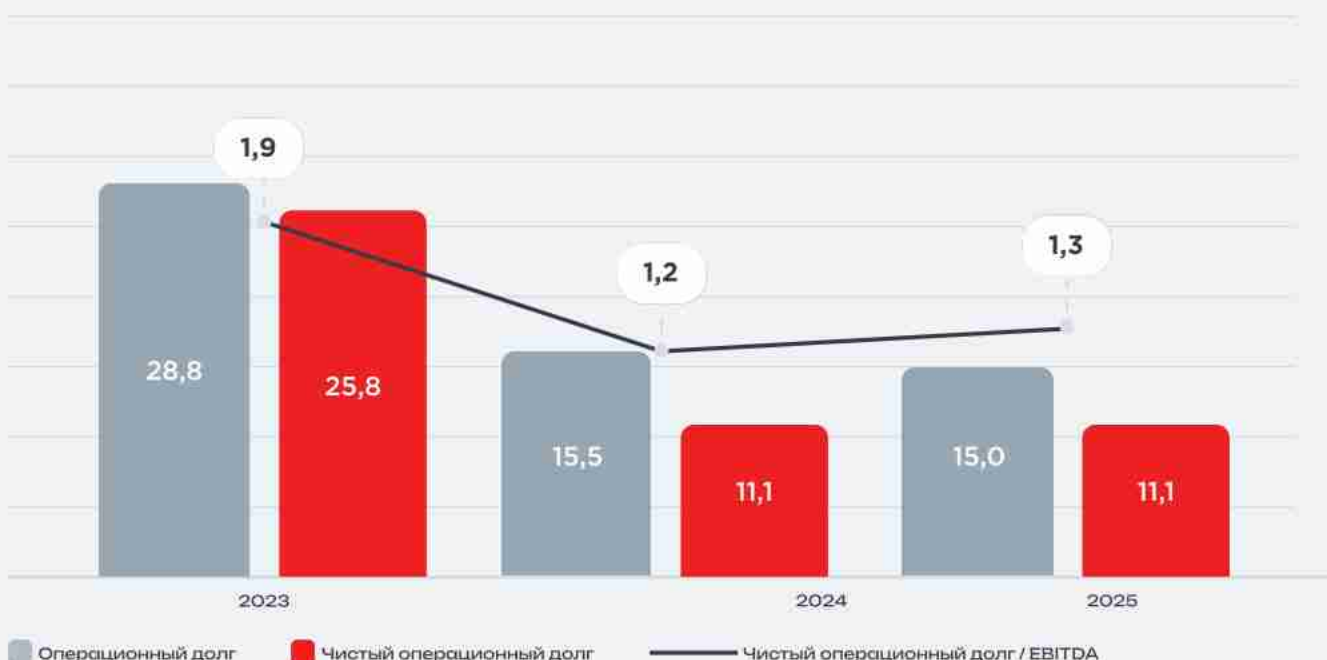
³⁷ По модели кумулятивной маржи: финансовые услуги и дополнительное оборудование при продаже автомобилей учтены в сегментах «новые автомобили» и «автомобили с пробегом».

Долговая нагрузка и управление долгом

В 2025 году Группа РОЛЬФ продемонстрировала стабильность относительно структуры заёмного капитала и операционной долговой нагрузки. По состоянию на 1 января 2026 года операционный долг Компании составил 15,0 млрд рублей, что на 0,5 млрд рублей ниже уровня предыдущего года (15,5 млрд рублей).

Аналогично и чистый операционный долг Компании сохранился на уровне 2024, составив 11,1 млрд рублей (также 11,1 млрд рублей на конец 2024). Соотношение «Чистый операционный долг / EBITDA*» составило 1,3 по сравнению с 1,2 в 2024 году, что свидетельствует о финансовой устойчивости Компании.

Динамика операционного долга, млрд. рублей



Сохранение уровня операционного долга, несмотря на неблагоприятные рыночные факторы, такие как снижение спроса и высокая стоимость заёмного капитала, стало возможным в результате эффективного управления оборотным капиталом, оптимизации операционных процессов и организационной структуры.

На 1 января 2026 года структура долга была следующей: 24,6% составляли краткосрочные обязательства, 75,4% долгосрочные обязательства. Облигации составляли 5 млрд рублей (11,1% от общего долга).

С точки зрения вида процентной ставки 92,5% долга имели плавающую ставку.

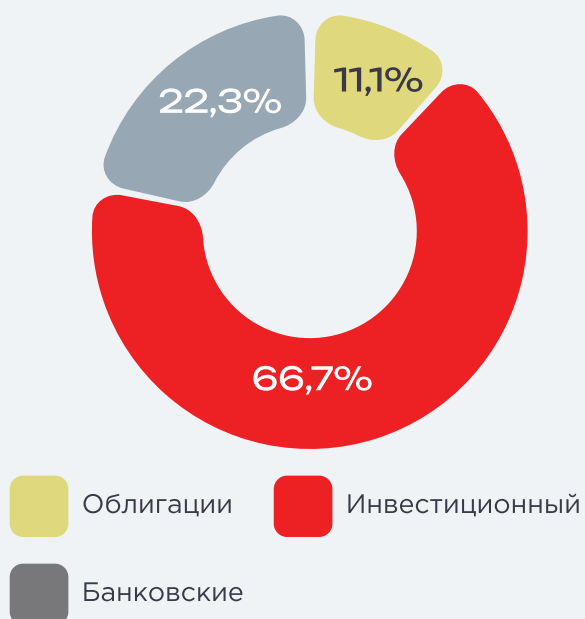
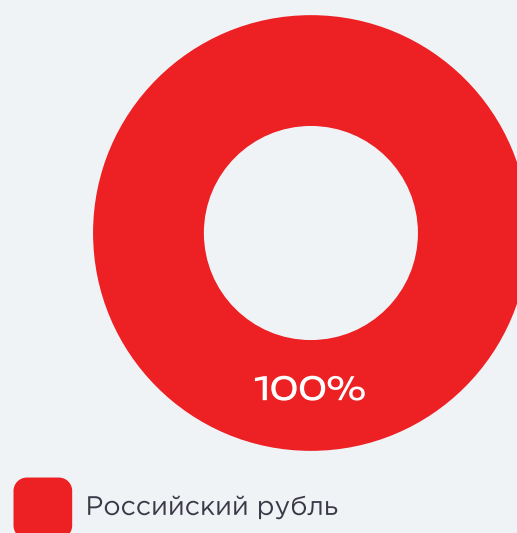
**α 7,5% —
фиксированную.**



Общий долг Группы на 1 января 2026 года включал 15,0 млрд рублей операционного долга и 30,1 млрд рублей инвестиционного кредита, что в совокупности составило 45,1 млрд рублей.

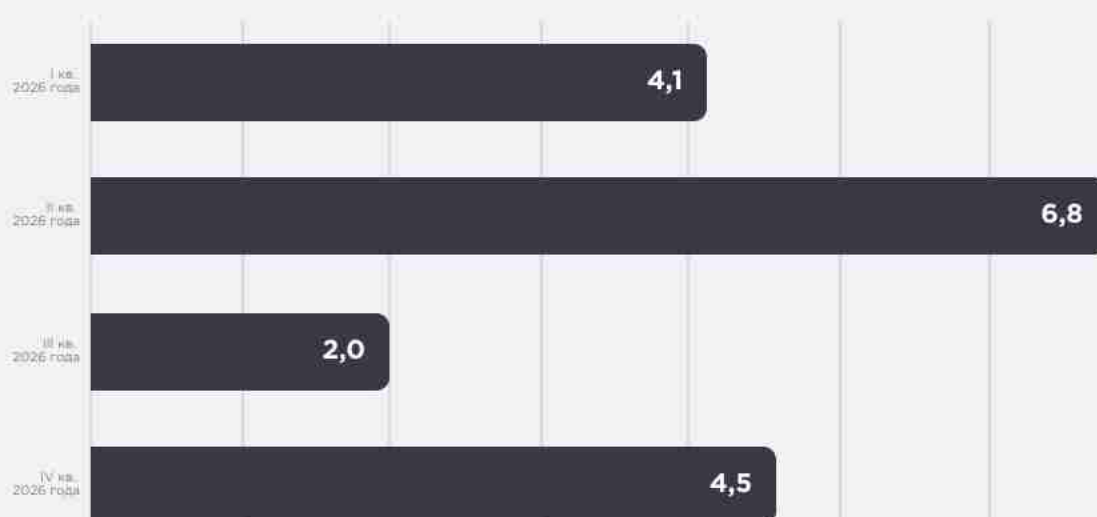
Показатель Чистый общий долг / EBITDA по данным МСФО составил 4,77.

* EBITDA до применения МСФО 16

Структура долга по видам долга
на 1 января 2026 года, %Структура долга по срочности
на 1 января 2026 года, %Структура долга по типу ставки
на 1 января 2026 года, %Структура долга по валюте
на 1 января 2026 года, %

Компания придерживается консервативного подхода к управлению ликвидностью, обеспечивая равномерное распределение выплат по кредитным обязательствам в течение 2026 года. По состоянию на 01.01.2026 общий объем выплат в 2026 году запланирован на уровне 17,3 млрд руб., распределенных следующим образом:

График погашения обязательств, млрд. рублей



Стабильный уровень операционного долга и ключевых финансовых показателей в 2025 году демонстрируют эффективность выбранной стратегии управления заёмным капиталом и способность Компании адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям.



Клиентский сервис

В основе философии РОЛЬФ лежит стремление к совершенству в каждой детали взаимодействия с клиентом. Развитие клиентского сервиса является приоритетным направлением, позволяющим обеспечить максимальное удовлетворение потребностей и создать интегрированную среду для получения всех услуг, связанных с владением автомобилем.

Система клиентского сервиса

- Высокие стандарты качества обслуживания;
- Персональный подход и клиентоориентированность;
- Соответствие ценностям Компании;
- Соответствие требованиям дистрибуторов и производителей;
- Инновационные решения.

Особенности клиентского сервиса РОЛЬФ

Единство опыта

РОЛЬФ сопровождает клиента на каждом этапе его взаимодействия с компанией, начиная с момента выбора автомобиля и заканчивая его последующей продажей;

Инновационные решения

Компания активно внедряет передовые каналы коммуникации и цифровые сервисы, стремясь к постоянному улучшению клиентского опыта;

Интегрированная среда

РОЛЬФ предоставляет клиентам полный спектр необходимых услуг, охватывающих все аспекты владения автомобилем;

Оптимизация времени

Компания стремится максимально перевести процесс получения услуг в онлайн-формат для удобства клиентов;

Фокус на потребностях

РОЛЬФ ориентируется на реальные потребности клиентов, предлагая практичные и востребованные решения;

Оперативность разработки

Компания обеспечивает быструю разработку и внедрение новых продуктов и услуг;

Адаптивность

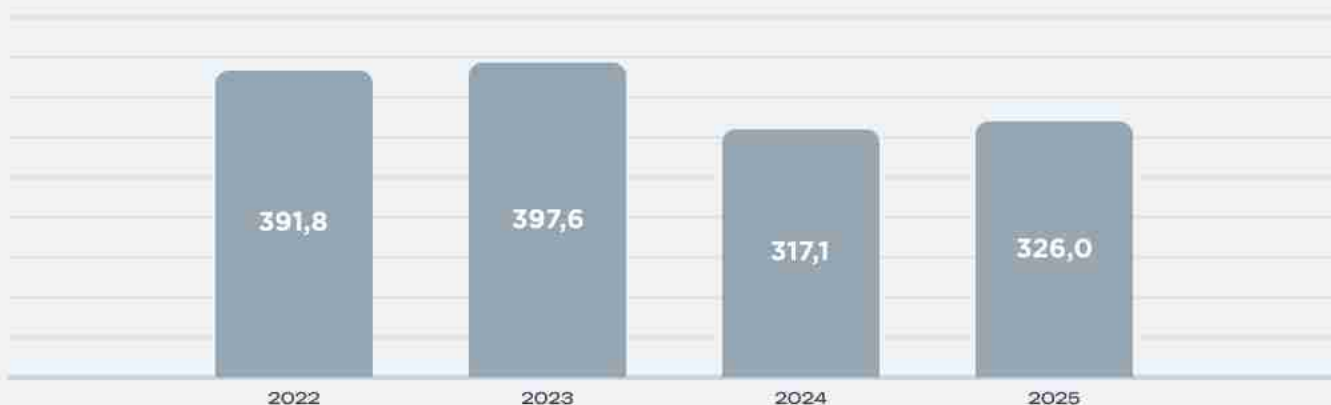
РОЛЬФ непрерывно совершенствует свои сервисы, учитывая изменяющиеся запросы и предпочтения клиентов;

Стратегическое сотрудничество

Компания развивает партнерские отношения с ключевыми игроками рынка, включая банки, страховые компании и автопроизводителей;

Учет мнения клиентов

РОЛЬФ придает большое значение обратной связи от клиентов, используя ее для улучшения качества обслуживания.

Количество уникальных клиентов в год, тыс. чел

Стремясь к безупречному клиентскому опыту, РОЛЬФ тщательно регламентирует каждый аспект взаимодействия, начиная с оформления дилерских центров и заканчивая послепродажным сопровождением. Компания активно внедряет передовые мировые стандарты авторитейла, зачастую выступая первопроходцем на российском рынке.

Механизмы взаимодействия с клиентами

РОЛЬФ придает первостепенное значение обратной связи от клиентов, обеспечивая многоканальную систему для оперативного получения и обработки мнений. Клиенты могут поделиться своим опытом и оценкой качества обслуживания через различные удобные каналы:

- Телефонные опросы CSAT/NPS;
- Чат-бот WhatsApp (CSAT);
- Мобильное приложение Мой РОЛЬФ;
- Форма обратной связи «ВКонтакте»;
- Электронная почта РОЛЬФ Communication communication@rolf.ru.

В каждом дилерском центре функционирует клиентская служба, ответственная за обработку всех поступающих обращений, подготовку ответов и контроль качества обслуживания клиентов.

Работа с обратной связью

В РОЛЬФ функционирует независимый отдел, подчиняющийся отделу по работе с клиентами (Департамент маркетинга), который отвечает за обработку поступающей обратной связи. Анализ обратной связи является основой для расчета ключевых показателей удовлетворенности клиентов (CSAT) и их лояльности (NPS).

Компания оперативно реагирует на возникающие проблемы и предпринимает необходимые действия для предотвращения их повторения. Вся информация, включая обращения, поступившие через мобильное приложение, фиксируется в Системе обратной связи.

Установлен строгий регламент по срокам реагирования и обработки обращений в Системе обратной связи, составляющий до 3 дней.

Основные задачи системы включают:

- Рассмотрение претензий клиентов и своевременное принятие мер по их урегулированию;
- Контроль и совершенствование процессов работы с претензиями;
- Выявление областей для улучшения клиентского сервиса;
- Устранение первопричин возникновения претензий.

150 000

обращений клиентов обработано в 2025 году.

Обратная связь в 2025 году, %



Клиенты

- Посещение дилерских центров;
- Участие в опросе по качеству обслуживания.

Дилерский центр

- Обслуживание клиентов;
- Служба по работе с клиентами (СПРК);
- Разрешение спорных ситуаций во время обслуживания;
- Обработка претензий, поступивших после обслуживания в систему обратной связи.

Группа по работе с клиентами

- Организация и контроль процесса сбора обратной связи от клиентов;
- Публикация результатов опроса в ежедневных отчетах по индексам CSAT/NPS.

Система обратной связи

- Аккумуляция обратной связи клиентов из различных источников;
- Инструмент для работы с обратной связью и претензиями клиентов.

Индексы оценки качества работы

РОЛЬФ уделяет приоритетное внимание измерению уровня удовлетворенности и лояльности клиентов. Индекс NPS, отслеживаемый с 2010 года, демонстрирует готовность клиентов рекомендовать компанию. По итогам 2025 года значение NPS составило 80,1%.

Индекс CSAT, отражающий впечатления клиентов после посещения дилерских центров, рассчитывается с 2019 года. В 2025 году значение CSAT достигло 4,89 из 5 баллов.

80,1%

индекс клиентской
лояльности NPS.

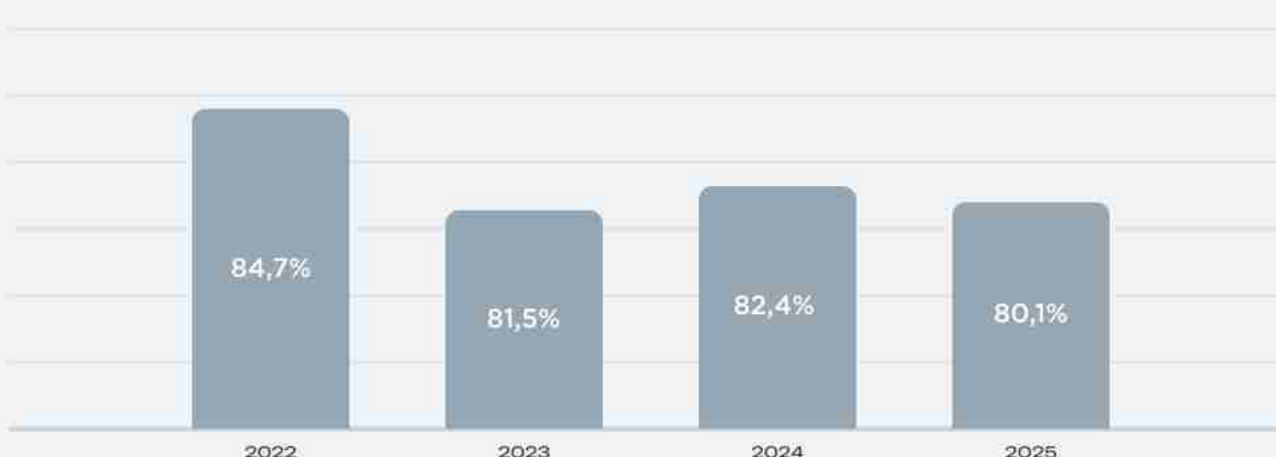
4,89

балла из 5 индекс
удовлетворенности клиента CSAT.

Динамика индекса удовлетворенности клиента CSAT, баллов



Динамика индекса клиентской лояльности NPS, %



Улучшение клиентского опыта

РОЛЬФ непрерывно совершенствует клиентский опыт, внедряя разнообразные инструменты и оптимизируя процессы взаимодействия. Компания стремится обеспечить высокий уровень обслуживания на всех этапах, от оформления дилерских центров до послепродажного сопровождения, и регулярно проводит проверки соблюдения стандартов, включая оценку «тайными покупателями».

Система взаимодействия с клиентами включает следующие ключевые элементы:

Обратная связь от клиентов

Сбор мнений через посещения дилерских центров, опросы о качестве обслуживания с помощью мобильного приложения;

Группа по работе с клиентами

Организация и контроль сбора обратной связи, публикация результатов опросов CSAT/NPS на дашбордах и в ежедневных отчетах;

Дилерские центры

Непосредственное обслуживание клиентов, работа службы по работе с клиентами, разрешение спорных ситуаций и обработка обращений, поступающих через систему обратной связи;

Система обратной связи

Сбор и фиксация обратной связи из различных источников, работа с обращениями и претензиями клиентов.



В РОЛЬФ действуют и активно развиваются сервисы, экономящие время клиентов: РОЛЬФ Выездной сервис, РОЛЬФ Аренда, РОЛЬФ Рядом, онлайн оплата и удаленное подписание заказ-нарядов, консьерж-сервис и проект бесконтактной передачи автомобиля на сервис. Компания предлагает услугу РОЛЬФ Заказ, обеспечивая приобретение и доставку автомобилей, отсутствующих в каталогах.

Защита персональных данных пользователей

Принимая во внимание важность поддержания высокого уровня доверия клиентов и соблюдения требований законодательства Российской Федерации, РОЛЬФ уделяет первостепенное внимание защите и конфиденциальности персональных данных. Деятельность Компании в этой области строго регламентируется Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных», а также внутренней Политикой РОЛЬФ в области обработки и обеспечения безопасности персональных данных, определяющей комплекс организационных и технических мер.

Для обеспечения безопасности обработки персональных данных в информационных системах Компании реализована система разграничения прав доступа. Регулярное обновление паролей к информационным системам осуществляется в соответствии с установленными требованиями.

В целях предотвращения несанкционированного доступа и утечек информации, включая персональные данные, в РОЛЬФ внедрена и функционирует система предотвращения утечек конфиденциальной информации (DLP³⁸). Данная система обеспечивает защиту как от преднамеренных действий, направленных на хищение данных, так и от случайных утечек, вызванных ошибками сотрудников.

Для обеспечения комплексной безопасности информационной инфраструктуры применяются средства централизованного сбора и хранения журналов вычислительных средств (SIEM³⁹). Кроме того, внедрены современные системы антивирусной защиты рабочих станций и почтовых ящиков пользователей, а также эффективное антиспам-решение.



В РОЛЬФ разработан и утвержден полный комплект документации, регламентирующей процессы обработки и защиты персональных данных как клиентов, так и сотрудников Компании. Определены ответственные лица, курирующие вопросы организации обработки и обеспечения безопасности персональных данных. Ведение документации осуществляется в строгом соответствии с требованиями федерального законодательства и нормативных правовых актов.

³⁸ Data Leak Prevention

³⁹ Security Information and Event Management

Технологическое развитие

Технологическое лидерство как драйвер бизнеса

Миссия РТех
Быть эффективным ИТ-партнером в реализации бизнес-стратегии. Вывести на рынок уникальные ИТ-решения, которые станут стандартом для отрасли.

Стратегический вектор: от автоматизации к экосистеме

В отчетном периоде компания РОЛЬФ продолжила реализацию амбициозной стратегии цифровой трансформации, заложив фундамент для принципиально нового уровня взаимодействия с клиентами и партнерами. Национальные цели по достижению технологического лидерства и цифровой трансформации нашли свое отражение в нашей философии развития: мы не просто внедряем ИТ-решения, а создаем собственную интегрированную цифровую среду, охватывающую все аспекты автобизнеса.

Rolftech

rolftech.ru



Цифровая платформа ФЛОРА: ядро экосистемы

Миссия ФЛОРА
изменить облик автобизнеса, создавая лучший клиентский опыт на уровне передовых отраслей экономики.

В 2025 году мы пилотировали запуск нашей новой цифровой платформы ФЛОРА на одном из дилерских центров. ФЛОРА призвана заменить унаследованную ERP-функциональность, взяв на себя управление ключевыми операционными процессами: от складского учета и товародвижения (OMS) до взаимодействия с клиентом. Это единая среда, которая обеспечивает сквозную аналитику, гибкое ценообразование и максимальное ускорение сделки.

Все остальные элементы экосистемы — сайт **ROLF.RU**, мобильное приложение, маркетплейсы для партнеров — будут бесшовно интегрированы с ФЛОРА, получая из этого ядра актуальные данные об остатках, ценах и статусах заказов. Это позволяет нам гарантировать принцип «единого окна» для клиента, прогнозировать его потребности икратно увеличить скорость доработок. Современный и интуитивный интерфейс (UX/UI) платформы ускоряет адаптацию новых сотрудников, а мультиплатформенность дает возможность работать с системой на персональных компьютерах и мобильных устройствах.

Также мы активно начали исследовать и внедрять подходы на базе искусственного интеллекта для повышения эффективности процессов и скорости принятия решений, видя в этом огромный потенциал для дальнейшего роста.

Развитие экосистемы для клиентов и партнеров

Параллельно с развитием внутренней платформы, в 2025 году мы сосредоточили усилия на создании бесшовной внешней среды для всех участников рынка. Наша экосистема вышла за пределы компании, предложив рынку ряд специализированных цифровых продуктов:

Цифровая платформа для автопартнеров:

Новая цифровая витрина для автопартнеров, разработанная собственными силами компании для поставщиков автомобилей. Изначально платформа формировалась как решение для участников рынка параллельного импорта, однако сегодня она превратилась в полноценный цифровой шлюз, через который партнёры могут размещать предложения как новых автомобилей, так и автомобилей с пробегом.

После размещения предложения автомобиль становится доступен широкой клиентской базе РОЛЬФ. Таким образом решение фактически выполняет функцию маркетплейса автомобилей.

На платформе размещено более 17,1 тыс. предложений автомобилей, а количество подключённых поставщиков — 1 583. В 2025 году через платформу было выкуплено 6 192 автомобиля.

Для партнёров портал обеспечивает прозрачную инфраструктуру продаж. Для компании это важный инструмент диверсификации бизнеса и снижения зависимости от рыночной волатильности, включая колебания валютных курсов. Для клиентов - возможность выбирать автомобиль из значительно более широкого предложения с сохранением ключевых преимуществ дилерской модели: проверки автомобилей, прозрачности сделки и гарантий РОЛЬФ (2 года для автомобилей с пробегом и 3 года для новых автомобилей).

По итогам года благодаря работе платформы компания заработала около 2 млрд рублей.



Оптовый портал РОЛЬФ Запчасти:

РОЛЬФ развивает цифровую платформу «РОЛЬФ Запчасти» — технологическое решение для юридических лиц и профессиональных участников рынка автозапчастей.

Платформа создана на базе многолетней экспертизы РОЛЬФ, крупнейшего автодилера страны, и обеспечивает компаниям быстрый доступ к широкому ассортименту автозапчастей, прозрачные условия закупки и высокую скорость поставок.

В системе представлена продукция более 700 производителей автозапчастей. Собственные склады РОЛЬФ и партнёрская сеть поставщиков формируют ассортимент более 500 000 наименований автозапчастей.

В каталоге доступны комплектующие для всех популярных автомобильных брендов — как оригинальные детали, так и продукция ведущих мировых производителей. Кроме того, представлена продукция РОСПАРТ — бренд автозапчастей РОЛЬФ.

Наше решение позволяет корпоративным клиентам оперативно находить необходимые позиции, формировать заказы и отслеживать поставки через единый личный кабинет. Логистика в Москве и Санкт-Петербурге обеспечивается собственной инфраструктурой РОЛЬФ, а поставки в регионы организованы через развитую партнёрскую сеть.

К платформе подключено более 600 корпоративных клиентов, и количество пользователей продолжает расти.

Развитие платформы «РОЛЬФ Запчасти» является частью стратегии цифровизации компании и направлено на формирование современной инфраструктуры поставок автокомпонентов для профессионального рынка.

Цифровая финансовая платформа для проведения цифровой сделки:

РОЛЬФ совместно с финтех-компанией Баланс Платформа развивает цифровую финансовую инфраструктуру, которая позволяет проводить покупку автомобиля с привлечением кредитных средств в онлайн-формате.

Решение интегрировано с сайтом **ROLF.RU**, мобильным приложением «Мой РОЛЬФ» и классифайдами. Обеспечивает полный цикл оформления автокредита — от получения предварительного решения до подписания документов в цифровом формате.

Клиент может выбрать автомобиль на сайте или в приложении, рассчитать условия кредита и подать заявку дистанционно. Авторизация через портал Госуслуг позволяет автоматически заполнить анкету и значительно сократить время оформления.

После отправки заявки она одновременно направляется в несколько банков-партнёров РОЛЬФ, которые формируют кредитные предложения. Первое решение может быть получено менее чем за три минуты, а одобрение действует до 90 дней.

Использование электронной подписи делает процесс сделки ещё быстрее: документы подписываются прямо в цифровом интерфейсе, а менеджеры РОЛЬФ сопровождают оформление и взаимодействие с банком в онлайн-режиме.

Для РОЛЬФ развитие цифровых финансовых сервисов является важной частью стратегии цифровизации. Почти 70% клиентов компании приобретают автомобили с использованием кредитных средств, поэтому ключевой задачей платформы является обеспечение быстрого, прозрачного и удобного доступа к лучшим условиям финансирования от банков-партнёров.

Цифровая финансовая платформа позволяет ускорить оформление сделок, повысить прозрачность процесса покупки и сделать взаимодействие клиента с дилером максимально удобным.

САЙТ ROLF.RU

ROLF.RU —

ключевой цифровой актив и центральная точка входа в экосистему сервисов РОЛЬФ. Портал представляет собой многофункциональную онлайн-платформу, объединяющую продукты и решения компании для частных и корпоративных клиентов.

Через **ROLF.RU** пользователи могут выбрать и приобрести новые и автомобили с пробегом, коммерческий транспорт, мототехнику, велосипеды и автозапчасти. Платформа объединяет широкий каталог транспортных средств и сопутствующих товаров.

Пользователи могут записаться на сервисное обслуживание, получить предварительное решение по кредиту онлайн, оформить страховые продукты, воспользоваться сервисами помощи на дороге и др.

Владельцы автомобилей также могут использовать платформу для продажи автомобиля: провести онлайн-оценку для выкупа, разместить объявление о продаже или передать автомобиль на комиссионную реализацию через РОЛЬФ.

Кроме того, на базе **ROLF.RU** реализован сервис «РОЛЬФ Заказ», который позволяет оформить доставку автомобиля, включая поставки по параллельному импорту.

Для профессиональных участников рынка **ROLF.RU** выступает инфраструктурной платформой, на базе которой развиваются цифровые решения компании для бизнеса. В частности, через портал интегрированы такие сервисы, как цифровая платформа для автопартнёров, позволяющая поставщикам размещать предложения автомобилей, сервис «РОЛЬФ Запчасти», предназначенный для работы с корпоративными клиентами и поставщиками автозапчастей, и другие сервисы компании.

Портал адаптирован под региональную структуру бизнеса компании. Для каждого региона работает собственная версия сайта с локальными автомобилями на складе, актуальными ценами, акциями, сервисными центрами и контактами дилерских центров.

Компания последовательно развивает **ROLF.RU** как масштабируемую цифровую платформу и расширяет её функциональность, включая внедрение новых категорий товаров и сервисов, связанных с транспортом и его эксплуатацией.

6,6 млн

посетителей сайта ROLF.RU в 2025.

Силами команды интернет-маркетинга было реализовано более 3,5 тысяч задач, ускорена работа сайта более чем в 6 раз, разработан личный кабинет с возможностью размещения объявлений о продаже автомобилей от частных лиц, и централизованы все основные направления бизнеса на **ROLF.RU**. Мы увеличили количество посещений нашего сайта с органического поиска на 48% и получили отраслевую премию «Самый быстрорастущий по трафику сайт в автомобильной индустрии за 2025 год», удвоив конверсии посетителей сайта в звонки и заявки по сравнению с 2024 годом.

Управление технологическим развитием

Ключевым активом, обеспечивающим нашу технологическую независимость, является собственная ИТ-компания «РОЛЬФ Тех». Сконцентрировав в одном периметре управление проектами, разработку и поддержку платформенных решений, мы обеспечили высокую скорость адаптации бизнеса к изменениям рынка.

Отказ от готовых «коробочных» решений в пользу гибкой продуктовой разработки позволяет нам не просто автоматизировать существующие процессы, а создавать новые стандарты клиентского сервиса. Такой подход дает возможность быстро масштабировать успешные ИТ-продукты на все бизнес-направления, опираясь на обратную связь от сотрудников, клиентов и партнеров. Высокое доверие к бренду РОЛЬФ, подтвержденное и в цифровой среде, служит фундаментом для дальнейшего расширения экосистемы. Мы продолжим инвестировать в развитие наших платформенных решений, укрепляя технологический суверенитет компании и закладывая основу для устойчивого роста в долгосрочной перспективе.

Мобильное приложение «Мой РОЛЬФ»

Мобильное приложение РОЛЬФ — это удобный инструмент для владельцев автомобилей. С его помощью пользователи могут легко записаться на сервисное обслуживание, следить за состоянием своего автомобиля, получать уведомления о предстоящих ТО и других необходимых процедурах. А для тех, кто только планирует покупку, в приложении представлен каталог всех автомобилей с возможностью оформить бронь или записаться на тест драйв.

604,8 тыс.

общее число активных пользователей приложения в 2025 году.

Функционал мобильного приложения

Реализованный

- Онлайн запись на Сервис;
- Оплата услуг долями;
- Оплата штрафов;
- Электронный документооборот;
- Удаленное подписание заказ-нарядов и предварительных договоров купли-продажи;
- Личный кабинет и гараж автомобилиста;
- Каталог АМ, шин и дисков;
- Оценка авто на выкуп;
- Рольф Рядом;
- Выездной сервис;
- Автогарант;
- Аренда авто;
- Тест драйв;



Включенный в стратегию развития

- Агрегатор для партнеров;
- Оплата заправок;
- Оплата парковок;
- Калькулятор ТО и ремонта;
- Прайс лист;
- Конструктор Заказ Наряда;
- Расчет кузовного ремонта по фото;
- Авторизация через Гос.Услуги;
- Интеграция со Сбер ID;
- Многофункциональная платформа РОЛЬФ;
- Мото, Квадро, Вело и Самокаты в каталоге товаров;
- Персонификация интерфейса;
- Искусственный интеллект в чате CarGPT;



Реализованный



- Страхование;
- Журнал. Новости из мира авто;
- Акции и персональные предложения;
- Отзывные кампании;
- Напоминания о плановых работах;
- Расчет и оформление кредита;
- Покупка карт помощи онлайн;
- Чат с сотрудниками;
- Автопролонгация полисов;
- Программа лояльности Забота 2.0;
- ЖЦК авто и автовладельца;
- Геймификация;
- Идентификация клиента на ДЦ через QR код в МП;
- Карта электро заправок.

Включенный в стратегию развития



- Запчасти;
- Портал поставщика НА и АСП;
- Рольф Заказ НА и АСП;
- Аукцион 2.0;
- Реализация оценок и опросов в чате МП;
- Заявки в страховые компания по урегулированию убытков;
- Онлайн согласование расширения ЗН;
- Видео наблюдение за процессом ремонта;
- Бонусный счет;
- Семейная подписка.

256 тыс.

скачиваний в AppStore и Google Play в течение 2025 года.

114 тыс.

MAU⁴⁰.

3,7 тыс.

DAU⁴¹.

4,9

App Store;

4,8

Google Play;

4,9

Huawei App Gallery;

4,6

Xiaomi;

4,9

Ru Store.



App Store



Google Play

⁴⁰ Среднее количество активных пользователей в месяц (MAU).

⁴¹ Среднее количество активных пользователей в день (DAU).

Устойчивое развитие

Интеграция принципов устойчивого развития в стратегию РОЛЬФ позволяет компании не только отвечать на запросы клиентов и требования регуляторов, но и формировать устойчивую модель долгосрочного роста, поддерживая лидерские позиции на российском автомобильном рынке.

93 Принципы устойчивого развития

95 Взаимодействие с заинтересованными сторонами

98 Управление персоналом

111 Промышленная безопасность и охрана труда

116 Охрана окружающей среды

123 Цепочки поставок

124 Благотворительные и социальные проекты

70%

вакансий менеджеров первой и второй линии были закрыты за счет внутреннего резерва в 2025 году.

300 млн ₽

общая сумма льгот и помощи, предоставляемых сотрудникам в 2025 году.

> 1000

практикантов в год.

РОЛЬФ содействует всестороннему развитию сотрудников и помогает им реализовать свой потенциал.

Принципы устойчивого развития

РОЛЬФ, занимая ведущие позиции в российском авторитейле, стремится демонстрировать не только коммерческий успех, но и высокую степень социальной ответственности. В своей работе Компания опирается на принципы устойчивого развития, применяя передовые отечественные и международные практики. Компания не только укрепляет собственные бизнес-процессы, но и активно способствует развитию и совершенствованию автомобильной отрасли в целом.

РОЛЬФ прилагает усилия для обеспечения прозрачности своей деятельности для всех заинтересованных сторон, вносит вклад в развитие регионов своего присутствия и поддерживает реализацию потенциала сотрудников. В 2025 году Компания продолжила последовательную интеграцию принципов устойчивого развития в ключевые направления своей деятельности, что оказало значительное влияние на ее бизнес-модель, операционные процессы и финансовые результаты.

Приоритеты РОЛЬФ в достижении Целей устойчивого развития ООН

3

Хорошее здоровье
и благополучие;

4

Качественное
образование;

5

Гендерное
равенство;

12

Ответственное потребление
и производство;

13

Борьба с изменением
климата;

16

Мир, правосудие
и эффективные институты.

Система управления устойчивым развитием в РОЛЬФ

Для эффективного управления вопросами устойчивого развития мы формируем организационную структуру, которая обеспечивает вовлеченность всех уровней управления и оперативное взаимодействие между подразделениями компании.

1 Стратегический уровень

Совет директоров

- определяет стратегические приоритеты Компании в области устойчивого развития, учитывая интересы всех заинтересованных сторон;
- осуществляет контроль за реализацией инициатив в области устойчивого развития и оценивает их влияние на долгосрочные перспективы Компании;
- в процессе принятия решений учитывает законодательные требования, ожидания заинтересованных сторон и глобальные тенденции в области ESG;
- осуществляет контроль за информационной прозрачностью в области устойчивого развития, включая раскрытие отчетных данных.

2 Исполнительное руководство

Генеральный директор и топ-менеджмент Компании

- несут ответственность за интеграцию принципов устойчивого развития в операционную деятельность Компании;
- обеспечивают реализацию инициатив в области устойчивого развития и контролирует достижение поставленных целей.

3 Уровень бизнес-единиц

Руководители дилерских центров

- несут ответственность за внедрение принципов устойчивого развития в свою работу и достижение поставленных целей.

Ключевые результаты направления

- Запуск проекта G-Energy РОЛЬФ для обеспечения жителей России всеми необходимыми сервисными условиями для комфортного и безопасного владения автомобилем;
- Развитие проекта по выездному обслуживанию и службы эвакуаторов;
- Развитие проекта «Рольф Автогарант»;
- Развитие собственного бренда автозапчастей РОСПАРТ как инструмент повышения прозрачности рынка и защиты клиентов от контрафакта.



Национальные цели развития Российской Федерации

Работа РОЛЬФ по направлению устойчивого развития соответствует Национальным целям:

- «Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи»;
- «Комфортная и безопасная среда для жизни»;
- «Экологическое благополучие»;
- «Устойчивая и динамичная экономика»;
- «Технологическое лидерство»;
- «Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы».



Устойчивое развитие

РОЛЬФ в 2025 году

Интеграция принципов устойчивого развития в ключевые направления деятельности Компании является неотъемлемой частью ее бизнес-модели и операционных процессов.

Для формирования современной инфраструктуры постгарантийного обслуживания в тех регионах, где официальных сервисов критически не хватает, Компания в стратегическом партнерстве с «Газпром нефть — смазочные материалы» запустили федеральный проект открытия сети станций технического обслуживания G-Energy Service РОЛЬФ. Проект развивается по франчайзинговой модели. 14 октября 2025 года в Самаре открылся первый сервисный центр G-Energy Service РОЛЬФ. Еще до конца 2025 года открыты два центра: в Новосибирске и Уфе. В ближайшие годы Компания планирует открыть порядка 100 станций по всей стране. Каждая будет работать по единым регламентам автопроизводителей и стандартам качества обеих компаний.

Это не просто коммерческий проект — он имеет ярко выраженную социальную миссию: сделать профессиональный сервис доступным для всех владельцев автомобилей в России и повысить уровень безопасности на дорогах. В центрах G-Energy Service РОЛЬФ доступен полный спектр услуг — от экспресс-диагностики до шиномонтажа и замены технических жидкостей. Все работы сопровождаются годовой гарантией, что является редкостью для постгарантийного сегмента.

«Газпромнефть — смазочные материалы» обеспечивает прямые поставки моторных масел с собственных заводов, что гарантирует защиту от контрафакта и стабильное качество.

В рамках комплексного подхода к повышению качества клиентского сервиса РОЛЬФ продолжает развитие проекта выездного обслуживания и работу собственной службы эвакуаторов, что позволяет значительно сократить время отклика на запросы клиентов и оптимизировать логистические процессы.

Компания продолжает проект по аренде автомобилей, что отвечает современным трендам перехода от владения транспортом к его использованию. Это не только создает новые возможности для клиентов, но и способствует снижению общего углеродного следа.

Устойчивый вектор развития Компании также способствует росту интереса со стороны партнеров и инвесторов, открывая доступ к новым инструментам «зеленого» финансирования.

! Взаимодействие с заинтересованными сторонами

РОЛЬФ строит долгосрочные отношения с заинтересованными сторонами, основанные на уважении и доверии, для достижения взаимной выгоды, учета интересов сторон и благополучия.

Компания следует принципам прозрачности и открытости и регулярно публикует сведения о своих операционных и финансовых результатах, социальных программах для сотрудников и населения, мероприятиях в области устойчивого развития.

Создание ценности для стейкхолдеров

Акционеры

- Увеличение капитализации компании и её рыночной стоимости;
- Стремление к обеспечению дивидендных выплат при наличии финансовой возможности и благоприятной рыночной конъюнктуре, а также росту рентабельности инвестиций;
- Гарантия прозрачности и эффективности управления компанией;
- Реализация стратегии долгосрочного и устойчивого развития;
- Неукоснительное соблюдение прав и интересов акционеров.

Производители автомобилей

- Обеспечение эффективного выхода продукции на крупнейшие российские авторынки через широкую дилерскую сеть РОЛЬФ;
- Активное продвижение и реализация планов поставок, обеспечивающее увеличение объемов продаж автомобилей;
- Предоставление площадок РОЛЬФ для тестирования инновационных технологий и новых моделей автомобилей;
- Поддержание высоких стандартов обслуживания клиентов, направленное на укрепление репутации бренда производителя;
- Предоставление производителям ценной обратной связи от клиентов и результатов анализа рынка для улучшения продукции и стратегий.

Финансовые организации

- Предоставление стабильного и надежного партнерства в области автокредитования и финансовых услуг;
- Генерация значительного объема кредитных заявок через широкую клиентскую базу РОЛЬФ;
- Обеспечение качественной проверки кредитоспособности клиентов и снижение рисков невозврата кредитов;
- Совместная разработка и внедрение инновационных финансовых продуктов и услуг для клиентов;
- Предоставление прозрачной отчетности и соблюдение всех финансовых обязательств;
- Соблюдение сроков и условий кредитования в рамках заключенных договоров;
- РОЛЬФ выступает в качестве заемщика, демонстрируя ответственное отношение к своим кредитным обязательствам.

Клиенты

- Предоставление разнообразного ассортимента автомобилей и сопутствующих услуг;
- Гарантия качественного, удобного и комфортного обслуживания на всех этапах взаимодействия;
- Учет индивидуальных потребностей каждого клиента и предоставление персонализированных решений;
- Гарантия надежности и безопасности автомобилей и предоставляемых услуг.

Сотрудники

- Обеспечение надежного рабочего места и возможностей для профессионального развития;
- Предоставление возможностей для повышения квалификации и обучения;
- Стимулирующая система финансовой мотивации;
- Доверие и значительная степень свободы в принятии решений;
- Корпоративная культура, поощряющая инициативу и нацеленная на постоянные улучшения;
- Соблюдение трудового законодательства и предоставление социальных гарантий.

Подрядчики и поставщики

- Долгосрочные отношения и предсказуемые объемы заказов;
- Честные условия сотрудничества и своевременные выплаты;
- Расширение бизнеса и совместное внедрение инноваций;
- Высокие стандарты деловой этики и социальной ответственности;
- Открытый диалог и совместное решение вопросов;
- Прозрачность закупок и конкурсные процедуры при выборе поставщиков.

Инвесторы

- Обеспечение стабильного и растущего финансового результата, увеличивающего стоимость инвестиций;
- Гарантия прозрачности финансовой отчетности и надежности управления Компанией;
- Реализация эффективной стратегии развития, направленной на долгосрочное увеличение капитализации;
- Обеспечение возможности получения дивидендных выплат и роста стоимости акционерного капитала;
- Внедрение инноваций и адаптация к изменяющимся рыночным условиям, минимизация рисков.

Государство и местные сообщества

- Обеспечение стабильных налоговых поступлений и стимулирование экономического развития регионов;
- Неукоснительное соблюдение законодательных норм и требований;
- Содействие реализации государственных программ по охране окружающей среды и развитию «зеленой» экономики;
- Участие в развитии транспортной и технологической инфраструктуры;
- Содействие уменьшению уровня безработицы и созданию рабочих мест;
- Повышение безопасности дорожного движения благодаря качественной технической поддержке, развитию сервисных станций в регионах, предпродажному контролю автомобилей (G-Energy Service РОЛЬФ, РОЛЬФ Комиссия, РОЛЬФ Автогарант).

Конкуренты

- РОЛЬФ устанавливает высокие стандарты обслуживания клиентов и качества услуг, что стимулирует конкурентов к повышению своих показателей;
- Активное развитие рынка электромобилей и сопутствующей инфраструктуры способствует росту всего сегмента;
- Внедрение новых технологий и бизнес-моделей, таких как онлайн-продажи и аренда автомобилей, демонстрирует конкурентам возможности для инноваций;
- РОЛЬФ аккумулирует большой объем данных о рынке и потребительских предпочтениях, которые могут быть полезны для конкурентов при анализе тенденций;
- Сильная конкуренция со стороны РОЛЬФ стимулирует другие компании к повышению эффективности и улучшению своих предложений, что в конечном итоге идет на пользу отрасли в целом.

Управление персоналом

В 2025 году РОЛЬФ улучшил свои позиции и вошел в ТОП-20 лучших работодателей России по версии рекрутинговой компании HeadHunter (HH.ru). Такой результат демонстрирует устойчивость HR-стратегии РОЛЬФ, базирующейся на равенстве возможностей, постоянном развитии компетенций, поддержке лучших идей и прозрачных карьерных траекториях.

Большое внимание в отчетном периоде уделялось мотивации и непрерывному обучению персонала на местах. Активно развивался институт наставничества, поддерживались кросс-функциональные переходы и обучение внутренними экспертами, что обеспечивало регулярный обмен опытом на всех уровнях.

При любых рыночных вызовах компания стремится работать с сильнейшими специалистами, что положительно отражается на результатах ее деятельности.

Компания сохранила социальную поддержку персонала: своевременная помощь сотрудникам в трудных жизненных обстоятельствах стала фундаментом для роста доверия и лояльности внутри коллектива.

Бренд работодателя и признание на рынке труда



2025 год

ознаменовался беспрецедентным признанием РОЛЬФ как одного из лучших работодателей страны.

Рейтинги 2025 года**FORBES**

Серебро в рейтинге лучших работодателей России 2025 года по версии Forbes;

HH.ru

18-е место в рейтинге лучших работодателей России по версии HeadHunter;

**Успехи
в субрейтингах
HH.ru**

ТОП-40 (38 место) в номинации «Самые высокоразвитые HR-процессы»: это достижение подчеркивает приверженность Компании инновациям и постоянному совершенствованию внутренних HR-систем, обеспечивающих комфорт и эффективность для сотрудников;

ТОП-50 (45 место) в номинации «Самые популярные у соискателей»: Данный результат свидетельствует о высокой репутации РОЛЬФ среди потенциальных кандидатов и подтверждает нашу способность привлекать лучшие таланты на рынке.

**КОМАНДА,
ГОТОВАЯ
К ЛЮБЫМ
ВЫЗОВАМ**

**уникальное
преимущество
РОЛЬФ**



Внедрение кросс-функционального управления, при котором функции центрального офиса интегрированы с операционным управлением дилерскими центрами, создает подход «умной централизации». Такая модель управления устраняет разрыв между стратегией и исполнением: общекорпоративные решения создаются и корректируются в условиях непрерывной обратной связи от клиентов.

**Сильный бренд работодателя**

Единственный автодилер, попавший в топ-40 лучших работодателей России по версии hh.ru.

**Развитие персонала**

- Институт наставничества;
- Обучение на рабочем месте;
- Обучение от экспертов.

**Внутренняя коммуникация**

Развитие каналов внутри РОЛЬФ способствует укреплению корпоративного духа и продуктивности РОЛЬФ.

Сплоченная команда — ключевое достояние РОЛЬФ.

**Социальная поддержка персонала**

Предоставление регулярной помощи сотрудникам, оказавшимся в сложной жизненной ситуации.

В 2025 году РОЛЬФ активно работал в направлении коммуникаций, как внутренних, так и внешних. Это позволило повысить вовлеченность действующих сотрудников и улучшить узнаваемость компании на рынке труда.

Среди ключевых поводов для регулярной коммуникации:

- Информация о целях и результатах по направлениям деятельности;
- Награждения лучших сотрудников по всем мотивационным программам компании;
- Ключевые мероприятия для клиентов и сотрудников;
- Социальные льготы и бенефиты от компании и ее партнеров.

Стратегия управления персоналом в РОЛЬФ

РОЛЬФ стремится к созданию эффективной системы управления персоналом, которая отвечает потребностям всех заинтересованных сторон. Для этого Компания разработала многоуровневую стратегию, охватывающую все аспекты работы с сотрудниками.

Ключевые направления кадровой политики:

1 Привлечение и удержание талантов

- Формирование кадрового резерва, развитие HR-бренда и использование современных технологий подбора персонала позволяют привлекать лучших специалистов на рынке.

2 Развитие и мотивация сотрудников

- Компания инвестирует в обучение и развитие персонала, внедряет гибкую систему мотивации, основанную на KPI, и поддерживает внутренние коммуникации для сбора обратной связи.

3 Работа с молодежью

- РОЛЬФ помогает развитию автомобильной индустрии, сотрудничая с колледжами. Мы привлекаем более 1000 практикантов в год, а также обучаем педагогический состав колледжей.

4 Работа с молодежью

- Автоматизация рутинных задач и использование единой базы данных позволяют HR-специалистам сосредоточиться на стратегических задачах.

HR-стратегии адаптированы под специфику каждого бизнес-направления, при этом единая кадровая политика гарантирует стандарты работы с персоналом по всем направлениям — от найма до ротации.



Кадровая политика регулярно обновляется для соответствия текущим бизнес-процессам. Для поддержания высокого уровня профессионализма HR-службы проводится регулярное обучение сотрудников и внедряются ключевые показатели эффективности (KPI).

Численность и структура персонала

РОЛЬФ наблюдал изменения в структуре и численности персонала, отражающие текущую ситуацию на автомобильном рынке. Среднесписочная численность сотрудников составила 6 453 человека, что на 17,87% меньше, чем в 2024 году. В 2025 году на работу было принято 2 910 сотрудников. К концу отчетного периода, на 31 декабря 2025 года, в Компании работало 6 725 человек¹.

В 2025 году

Структура персонала по половому признаку оставалась стабильной. Женщины составляют 25,3% сотрудников, при этом их доля в руководстве составляет 26,44% (30,26% в 2024 году).

Средний возраст сотрудников Компании

40,1 лет 👤👤👤

Несмотря на колебания численности, РОЛЬФ продолжил работу по удержанию и развитию своих сотрудников. Процент текучести кадров удалось значительно снизить. Значительные результаты внесли новые методы адаптации — HR-бот и система наставничества. По итогу года он составляет 40,20% (в 2024 — 56,8%), что является отличным показателем для автомобильной отрасли. Наибольшая текучесть наблюдалась в сегменте «Автомобили с пробегом» (77,1%), в то время как наименьшая — в направлениях «Сервис и запасные части» (34,9%) и в центральном офисе (21,3%). В условиях стабильной ситуации на рынке нормальным считается показатель текучести на уровне 30-35%, что было ориентиром РОЛЬФ, и мы практически достигли этой цифры.

Текучесть кадров по направлениям бизнеса РОЛЬФ

Направление бизнеса	2023	2024	2025
Автомобили с пробегом	79,2%	109,3%	77,1%
Финансовые и страховые услуги	61,3%	66,3%	45,8%
Новые автомобили	67,5%	65,5%	50,2%
Сервис и запасные части	38,4%	33,7%	34,9%
Центральный офис	57,0%	33,2%	21,3%
Общая текучесть	56,8%	56,8%	40,2%

Для достижения этой цели РОЛЬФ активно работал над удержанием сотрудников, предоставляя возможности для развития на любой позиции. В 2025 году 70% вакансий менеджеров первой и второй линии были закрыты за счет внутреннего резерва (74% в 2024 году). Благоприятная корпоративная культура, развитая система адаптации и наставничества, а также индивидуальный подход к обучению способствуют удержанию персонала.

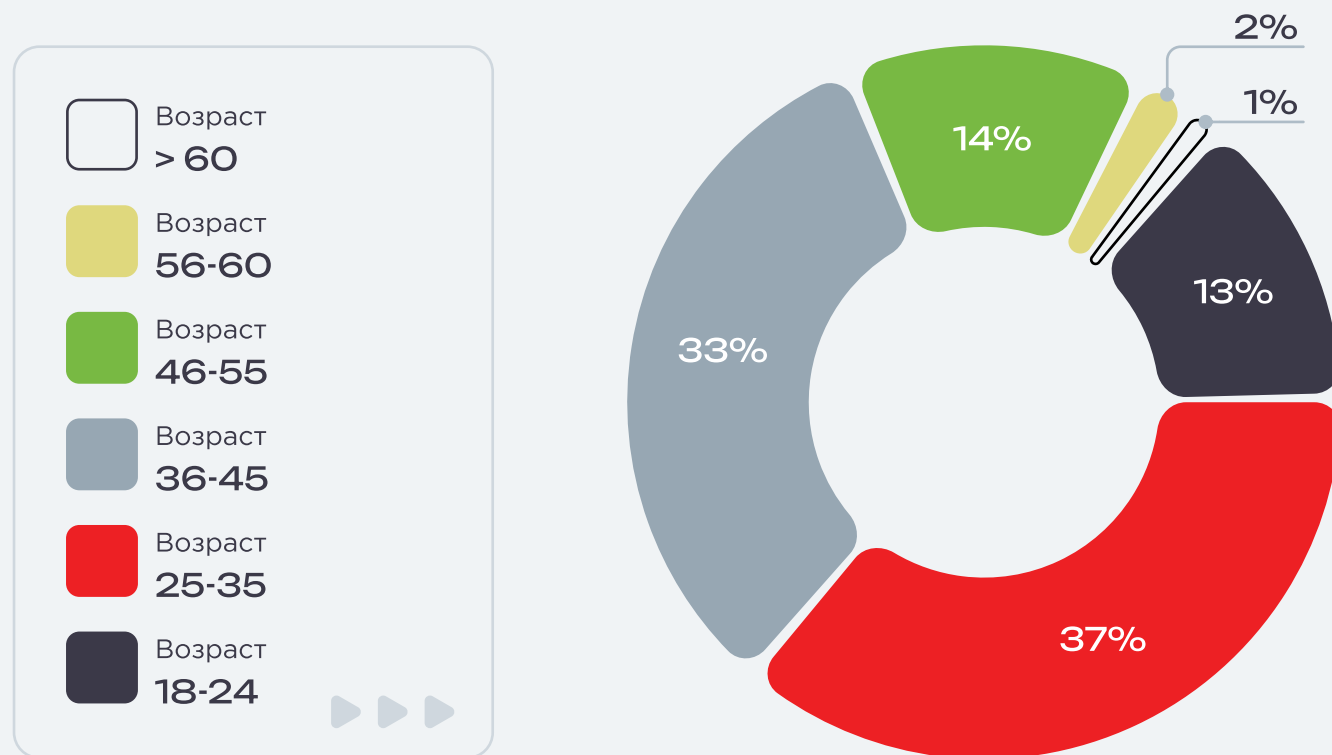
Практически все сотрудники (99,93%) работают по бессрочным трудовым договорам.

В основе нашей политики лежит принцип равных возможностей. Мы исключаем любую дискриминацию и оцениваем сотрудников исключительно по их профессиональным результатам и потенциалу.

¹Без учета сотрудниц в декретном отпуске и внутренних совместителей

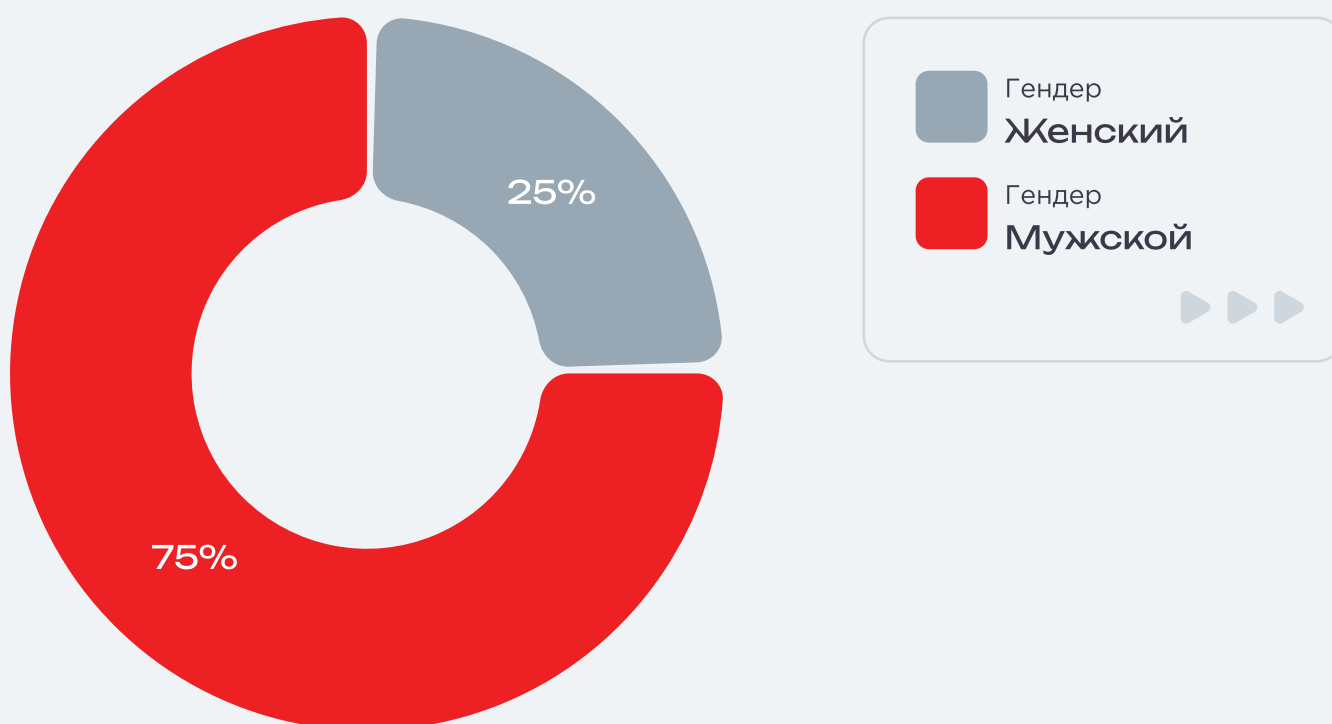
Структура персонала по возрасту

31 декабря 2025



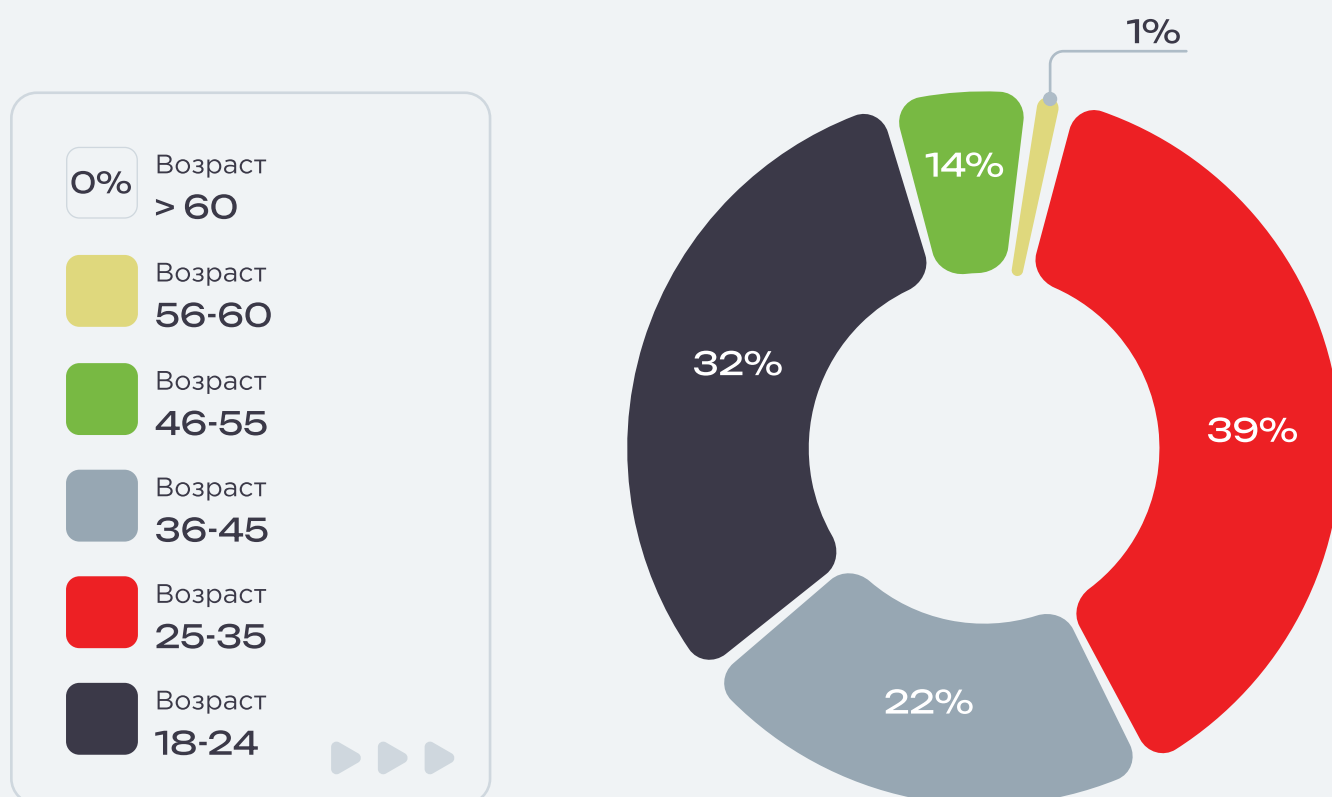
Структура персонала по гендеру

31 декабря 2025

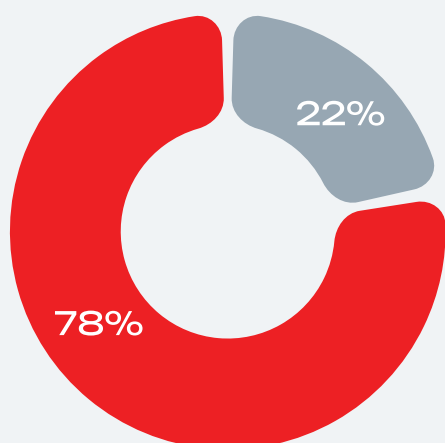


Структура принятых в 2025 году по возрасту

31 декабря 2025



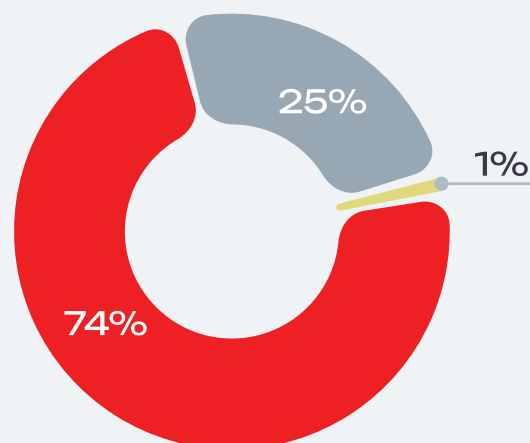
Структура принятых в 2025 году по гендеру



Гендер Женский

Гендер Мужской

Структура принятых в 2025 году по городам



Город Москва

Город СПб

Другие города

Обучение персонала

В 2025 году компания сфокусировалась на внутреннем обучении экспертами от бизнеса. Такой подход дает быстрый результат: сотрудники применяют полученные знания уже сразу после обучения. Компания активно вкладывается в систему ротации как между функциями, так и между разными площадками, что позволяет внедрять лучшие практики.

80% 

сотрудников проходят регулярное обучение от наставников и внутренних экспертов, как в режиме рабочего дня, так и утренних школ.



Мы создаем возможности для молодых специалистов, предоставляя им уникальный практический опыт в рамках нашей школы автомехаников. Благодаря тесному сотрудничеству с профессиональными учебными заведениями, РОЛЬФ формирует кадровый резерв и обеспечивает трудоустройство талантливых выпускников.

Базовое обучение: от стажера до профессионала

Для закрытия потребности в квалифицированных кадрах РОЛЬФ регулярно адаптирует программы внутренней подготовки специалистов и активно восполняет дефицит квалифицированных кадров.

В 2025 году 332 стажера из колледжей Москвы и Санкт-Петербурга прошли обучение в Школе Автомеханика РОЛЬФ по современным стандартам. В 2025 году для адаптации новых сотрудников был успешно внедрен HR-бот, который сопровождает нового сотрудника с момента оформления в компанию. Этот инструмент значительно упрощает процесс адаптации, предоставляя необходимую информацию и отвечая на вопросы, повышая вовлеченность и комфорт новичков с первого дня.

Развитие специалистов: непрерывный рост

В 2025 году РОЛЬФ продолжил программы переквалификации, аттестации и обучения по запросу. Регулярная оценка персонала помогает определить зоны развития и провести индивидуальное обучение.

Передовое обучение автомехаников

Передовое обучение автомехаников: В 2025 году РОЛЬФ продолжил инвестировать в передовое обучение, организовав специализированные программы для автомехаников в Китае. Это позволило нашим специалистам освоить новейшие технологии и методики ремонта, применяемые в мировом автопроме, и укрепить свои компетенции в работе с современными автомобилями.

Аттестация и профессиональный рост

Для подтверждения и повышения профессионального уровня была проведена аттестация автомехаников, по итогам которой каждому был присвоен квалификационный разряд.



Это не только стимулирует сотрудников к росту в профессии внутри нашей компании, но и подтверждает их высокий уровень мастерства.

Ключевые показатели

Сотрудничаем с 8 учебными учреждениями:

3 в Москве

4 в Санкт-Петербурге

1 в Серпухове

Средний стаж механиков
7 лет

Ежемесячно практику проходят
150 студентов

10% студентов
трудоустраиваются в РОЛЬФ
после практики.



Мы также активно поддерживаем участие наших сотрудников в профессиональных конкурсах, где они занимают призовые места.



Так, в 2025 году наш сотрудник занял 1 место в России и 2 место в СНГ в конкурсе «Лучший автомеханик KIA-2025», что является предметом особой гордости для всей компании.



Школа механиков РОЛЬФ

РОЛЬФ активно инвестирует в подготовку квалифицированных специалистов, открывая двери в автомобильную индустрию для молодых талантов.

Школа механиков РОЛЬФ — это уникальная образовательная платформа, сочетающая теоретические знания с ценным практическим опытом.

Мы предлагаем студентам

1 Комфортные условия:

- Форменная одежда;
- Бесплатное питание.

2 Обучение от профессионалов:

- Наставники с более чем 20-летним опытом работы;
- Практические занятия на самом современном оборудовании.

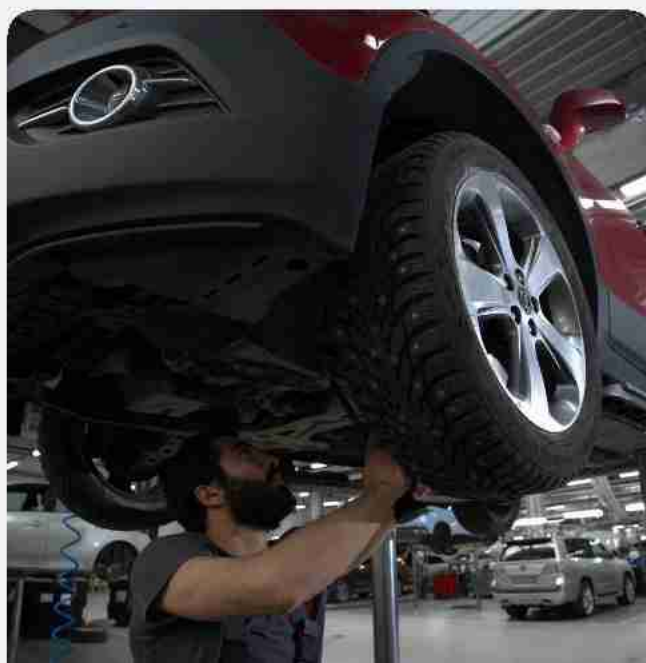
3 Дополнительные возможности:

- Памятные подарки от компании РОЛЬФ;
- Практика на локациях РОЛЬФ, включая все локации в Москве и РОЛЬФ Аэропорт в Санкт-Петербурге, где ежегодно обучаются 2000 студентов.
- Повышение квалификации преподавателей колледжа. Обучение на базе наших дилерских центров;
- Трудоустройство более 30-ти молодых специалистов по итогу практики за 2025 год;
- Предоставление практики начиная с 1-го курса.

Школа механиков РОЛЬФ —

это не просто образовательная программа, это старт успешной карьеры в автомобильной индустрии. Мы рады приветствовать каждого студента в семье РОЛЬФ!

Мы развиваем сбалансированную систему вознаграждения, сочетающую конкурентную оплату труда с программами нематериального признания.



Мотивация персонала

Компания обеспечивает конкурентоспособную заработную плату, которая зависит от позиции и рыночных условий. Мы стремимся платить опережающими инфляцию и рынок труда темпами, для удержания и привлечения квалифицированного персонала. Средняя заработная плата в РОЛЬФ в отчетном периоде составила 183 620 рублей (160 295 в 2024г, +16%), медианная — 153 922 рубля (136 642 в 2024, +13%). Для менеджмента медианная заработная плата составила 265 000 рублей. Средняя заработная плата мужчин составила 188 124 рублей, женщин — 170 687 рубля. (Для сравнения: средняя заработная плата в Москве в 2025 году составляла 180 861 рублей, в Санкт-Петербурге — 121 475 рублей)².

Социальный пакет и льготы

РОЛЬФ обеспечивает своим сотрудникам широкий спектр социальных льгот и преимуществ, направленных на поддержку их благополучия и повышение мотивации. Социальный пакет РОЛЬФ включает программы добровольного медицинского страхования,

В 2025 году Компания значительно расширила программу поддержки спорта и здорового образа жизни. Участвовали в масштабных корпоративных спортивных мероприятиях, таких как забеги и спортивные шествия. Эти инициативы способствуют укреплению командного духа и поддержанию физической активности сотрудников.



Традиции Компании: наставничество новых сотрудников, работа с молодёжью и давно работающими опытными сотрудниками, внимание к детям включают бережное отношение к семейным ценностям, что создает уникальную атмосферу поддержки и причастности для каждого сотрудника.

Забота о здоровье

В рамках заботы о здоровье сотрудников, РОЛЬФ ежегодно проводит выездные медосмотры (чек-апы) для определенных категорий должностей. Это позволяет выявлять заболевания на ранних стадиях и своевременно принимать меры, поддерживая благополучие и работоспособность персонала.

В 2025 году РОЛЬФ успешно провел День Донора, продемонстрировав свою социальную ответственность и вовлеченность сотрудников в благотворительные инициативы.

РОЛЬФ активно развивает систему корпоративных скидок и привилегий. Участие в программе BestBenefits позволяет сотрудникам пользоваться уникальными торговыми условиями и получать лучшие рыночные предложения.

²Источник данных по средней заработной плате в регионах: Федеральная служба государственной статистики https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries

Мотивационная поездка для лучших сотрудников

В рамках программ мотивации и признания заслуг, лучшие сотрудники сервиса — автомеханики и мастера-консультанты — были отмечены мотивационной поездкой в Новосибирск на Хоккейный кубок первого канала, что стало ярким примером поощрения за выдающиеся результаты.

Компания уделяет особое внимание празднованию значимых событий в жизни сотрудников и Компании. Традиционно организуются корпоративные мероприятия на Новый год и день рождения Компании, а также церемония награждения лучших сотрудников по итогам года — «Оскар». РОЛЬФ поздравляет сотрудников с юбилеями, награждая их ценными подарками, и готовит подарки для детей сотрудников к Новому году. Также РОЛЬФ поздравляет детей сотрудников, идущих в первый класс, организует для них конкурсы и дарит подарки.

Встреча Генерального директора с юбилярами

В 2025 году особое внимание было уделено признанию лояльности и долгосрочного вклада сотрудников. Генеральный директор лично провела встречу с юбилярами компании, проработавшими в РОЛЬФ более 25 лет, выразив каждому персональную благодарность и проведя время в неформальном общении. Такие мероприятия значительно повышают лояльность и чувство принадлежности к компании.

Расширенная юридическая помощь от «Гордон и сыновья»

Помимо бесплатной юридической помощи, юристы ежемесячно приезжают в компанию для проведения юридических ликбезов, а Катя Гордон лично проводит лекции, повышая правовую грамотность сотрудников по актуальным вопросам.

Бесплатная мобильная связь и питание, а также обеспечение спецодеждой отдельных категорий должностей.

Социальные акции и благотворительность

Помимо внутренней поддержки, сотрудники РОЛЬФ активно участвуют в социальных акциях, регулярно навещая и поддерживая различные социально значимые учреждения, демонстрируя высокую социальную ответственность и вовлеченность в жизнь общества.

РОЛЬФ обеспечивает материальную поддержку сотрудников и их семей в сложных жизненных ситуациях, таких как смерть сотрудника или близких родственников, призыв сотрудника в ВС РФ (мобилизация), иная материальная помощь по решению руководителя организации, включая предоставление квалифицированной психологической помощи.

В 2025 году за материальной помощью обратились 141 сотрудник (в 2024 году — 157 человек), на их поддержку было направлено суммарно 10,6 млн рублей (в 2024 году — 7,9 млн рублей).

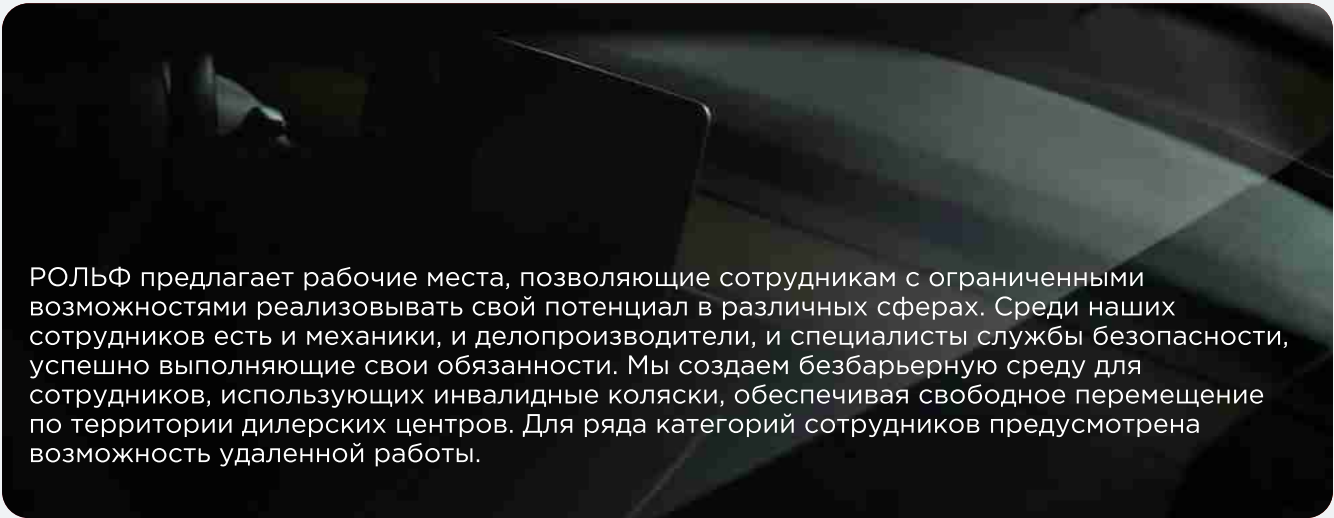
Общая сумма льгот и помощи, предоставляемых сотрудникам, сохраняется на уровне 300 миллионов рублей в год.

Развитие инклюзивной среды

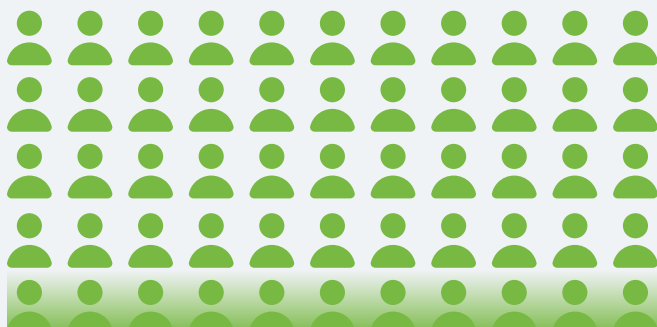
Мы в РОЛЬФ создаем условия, где каждый сотрудник, независимо от физических особенностей, может максимально реализовать свой потенциал, обеспечивая каждому сотруднику равные возможности для профессионального роста и развития, независимо от пола, возраста, этнической принадлежности или иных личных характеристик. Мы ценим вклад каждого, основываясь на результатах работы и потенциале, а не на внешних данных. Компания активно привлекает к работе людей с ограниченными возможностями, создавая для них необходимые условия труда.



Мы также уделяем особое внимание поддержке молодых специалистов, начиная со студентов колледжей, и предоставляем возможности для трудоустройства и карьерного роста опытным профессионалам старшего возраста, ценя их знания и опыт. Мы убеждены, что разнообразие на рабочем месте способствует развитию инноваций и повышению общей эффективности бизнеса.



РОЛЬФ предлагает рабочие места, позволяющие сотрудникам с ограниченными возможностями реализовывать свой потенциал в различных сферах. Среди наших сотрудников есть и механики, и делопроизводители, и специалисты службы безопасности, успешно выполняющие свои обязанности. Мы создаем безбарьерную среду для сотрудников, использующих инвалидные коляски, обеспечивая свободное перемещение по территории дилерских центров. Для ряда категорий сотрудников предусмотрена возможность удаленной работы.



Количество сотрудников Компании с инвалидностью на 31.12.2025 г.

92 человека.



В 2024 году было

76 человека.

Промышленная безопасность и охрана труда

В отчетном периоде Компания руководствовалась утвержденной системой управления охраной труда (СУОТ), чьи функции и полномочия определены в Положении о порядке формирования системы управления охраной труда в АО «РОЛЬФ».

Система управления охраной труда в РОЛЬФ

Генеральный директор	обеспечивает общее управление охраной труда в Компании и соблюдение законодательства о труде;	
Директора филиалов и обособленных подразделений	возглавляют всю организационно-техническую работу по созданию и обеспечению здоровых и безопасных условий труда, повышению культуры производства, снижению травматизма;	
Директор по персоналу	инициирует проведение мероприятий, направленных на улучшение условий и охраны труда, совершенствование системы управления охраной труда, а также на предупреждение профессиональных заболеваний, несчастных случаев и аварий;	
Главные инженеры	Осуществляют производственный контроль;	Контролируют состояние охраны труда на подчиненных им участках, техническое состояние и безопасность эксплуатации и испытания производственного оборудования, принимают меры по устранению выявленных недостатков, обеспечивают исправное состояние, устройство и эксплуатацию в соответствии с требованиями правил охраны труда, производственной санитарии, пожарной безопасности;
Руководители структурных подразделений		Обеспечивают создание безопасных и здоровых условий труда, реализацию мероприятий по улучшению условий, охраны труда и санитарно-оздоровительных мероприятий во вверенном структурном подразделении;
Служба охраны труда		Координирует работу структурных подразделений, оказывает методическую помощь руководителям структурных подразделений в области охраны труда, а также комплексно решает задачи, связанные с обеспечением безопасности жизнедеятельности на дилерских центрах;

В 2025 году Компания провела следующие мероприятия по охране труда:

- организация обучения и проверки знаний в учебном центре для руководителей и специалистов;
- проведение обучения и проверки знаний работников при приёме на работу, проведение внеочередного обучения и проверки знаний работников по необходимости;
- контроль за организацией приобретения, выдачи, химчистки средств индивидуальной защиты, контроль за организацией выдачи смывающих средств, контроль за организацией приобретения аптек;
- проведение специальной оценки условий труда;
- проведение идентификации опасностей и оценки профессиональных рисков на постоянной основе;
- разработка и актуализация локально-нормативных актов по охране труда с учетом изменений в законодательстве РФ;
- проведение информационной работы по повышению уровня культуры безопасности: обновление стендов по охране труда, запуск видеоинструктажей, разработка памятки для клиентов о пребывании на территории;
- возмещение средств на предупредительные мероприятия по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников в рамках лимита Социального фонда России в 2025 году;
- проведение внутреннего аудита по охране труда в структурных подразделениях на соответствие требованиям законодательства РФ в области охраны труда и функционирования утвержденной системы управления охраной труда, составление корректирующих мероприятий.

Ключевые направления политики Компании по охране труда включают:

- ▶ Обеспечение безопасных условий труда и профилактику травматизма;
- ▶ Соблюдение законодательных требований и внутренних стандартов охраны труда;
- ▶ Информирование сотрудников и поддержание диалога по вопросам безопасности;
- ▶ Внедрение современных технологий для обеспечения безопасности;
- ▶ Повышение культуры безопасности труда и ответственности сотрудников;
- ▶ Непрерывное совершенствование системы управления охраной труда.



В 2025 году Компания продолжила формирование культуры безопасности труда, повысив осведомленность сотрудников и минимизировав профессиональные риски за счет внедрения передовых практик в области охраны труда. Это способствовало формированию устойчивой системы охраны труда и благоприятной рабочей среды.

В 2025 году расходы РОЛЬФ на мероприятия по охране труда составили

**13,8 млн ₽,
что на 4% меньше**

по сравнению с 2024 годом, когда затраты составляли 14,41 млн ₽. Эта динамика обусловлена совершенствованием процессов обучения.

**РОЛЬФ
неукоснительно
соблюдает
принципы охраны
труда. При
организации
рабочих мест
приоритетом
является
сохранение жизни
и здоровья
сотрудников.**



Производственный травматизм

РОЛЬФ уделяет первостепенное внимание безопасности своих сотрудников, особенно тех, чья деятельность связана с повышенным риском. Компания ведет строгий учет профессиональных заболеваний и травматизма на производстве, ежегодно предоставляя соответствующие отчеты в Федеральную службу государственной статистики.

Динамика показателей травматизма в компаниях Группы РОЛЬФ, шт.

Компания	Общее количество несчастных случаев и степень тяжести травм		
	2023	2024	2025
ООО «РОЛЬФ Моторс»	0	0	0
АО «РОЛЬФ»	2 (легкая, тяжелая)	3 (легкая)	2 (легкая)
ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург»	2 (легкая)	0	1 (легкая)

В 2025 году трое сотрудников АО «РОЛЬФ» получили легкие травмы: один из них получил травму в результате столкновения с механическим оборудованием, второй сотрудник — в результате падения на скользкой поверхности, в том числе покрытой льдом при передвижении по территории дилерского центра, третий — защемление между неподвижными и движущимися предметами.



В соответствии с действующим в Компании Положением о расследовании и учете несчастных случаев на производстве, по каждому инциденту формируется комиссия, состоящая из не менее трех компетентных специалистов.

В задачи комиссии входит проведение детального расследования, установление обстоятельств происшествия, анализ причин инцидента и разработка комплекса мер по предотвращению подобных случаев в будущем. На основании собранных материалов расследования комиссия устанавливает связь несчастного случая с производством, выявляет лиц, допустивших нарушения требований охраны труда, и формулирует предложения по устранению выявленных нарушений и их причин. Все несчастные случаи регистрируются в журнале регистрации несчастных случаев на производстве. По итогам каждого расследования разрабатываются мероприятия по устранению причин инцидента и проводятся дополнительные внеплановые инструктажи с персоналом.



Количество сотрудников, участвующих в деятельности, связанной с высоким риском возникновения несчастных случаев или развитием профессиональных заболеваний, по состоянию на 31 декабря 2025 г., в АО «РОЛЬФ» 3549 человек.

Обучение в области охраны труда

РОЛЬФ уделяет приоритетное внимание систематическому обучению сотрудников в области охраны труда, обеспечивая высокий уровень безопасности производства в 2025 году. Проводится целенаправленная подготовка и повышение квалификации всего персонала для соответствия квалификационным требованиям, формирования знаний и навыков перед самостоятельной работой, а также их регулярного обновления в ходе трудовой деятельности.

▶ В процессе обучения изучаются современные безопасные приёмы, необходимые для производственной деятельности, формируется ответственность за соблюдение норм и инструкций по охране труда, организуется регулярный контроль знаний и навыков.

▶ Руководители и специалисты проходят обучение в аккредитованном учебном центре в течение 60 календарных дней после приёма на работу с переаттестацией каждые три года. Для рабочих профессий организовано обучение и проверка знаний внутренней комиссией из аттестованных руководителей по программам, соответствующим профессии, с оформлением протоколов.

Обучение сотрудников РОЛЬФ по вопросам охраны труда

Показатель	2023	2024	2025
Количество сотрудников, прошедших обучение в учебном центре, человек	1 147	738	686
Затраты на обучение сотрудников в учебном центре, тыс. руб.	2 550	2 823	2 597
Количество сотрудников, прошедших обучение внутренней комиссией, человек	6 568	4 750	4 151
В том числе:			
▶ в рамках повторной проверки знаний	1 180	1 747	1 645
▶ при трудоустройстве	5 388	3 003	2 506



В отчетном периоде наблюдается незначительное снижение количества сотрудников, прошедших обучение по охране труда как в учебном центре, так и внутренней комиссией, связанное с совершенствованием бизнес-процессов и стабилизацией численности персонала. Обеспечение безопасных условий труда и минимизация производственных рисков — главный приоритет Компании.

Промышленная безопасность

В Компании внедрена комплексная система мер, направленных на предотвращение аварийных ситуаций и происшествий, связанных с промышленной безопасностью.

Каждый дилерский центр РОЛЬФ оснащен необходимыми средствами защиты:

- паспортом антитеррористической защищенности;
- системами пожарной сигнализации;
- системами голосового оповещения о чрезвычайных ситуациях;
- системами видеонаблюдения и контроля доступа;
- стационарными и переносными средствами пожаротушения.

Для сотрудников разработаны инструкции на случай возникновения аварийных ситуаций. Регулярно, не реже 4 раз в год, проводятся тренировки по отработке действий при авариях и пожарах.

Компания осуществляет регулярное техническое обслуживание и проверки работоспособности систем пожаротушения и оповещения.

В связи с эксплуатацией газового оборудования, в соответствии с требованиями законодательства, разработаны:

- Положения о производственном контроле на опасных производственных объектах;
- Планы мероприятий по локализации и ликвидации последствий аварий;
- Положение о порядке расследования причин аварий и инцидентов на опасных производственных объектах;
- Паспорта безопасности объектов.



- ▶ Проведена экспертиза промышленных помещений, в которых установлено газовое оборудование. Заключены договоры на ежемесячное обслуживание газового оборудования и предоставление услуг по ликвидации последствий аварийных ситуаций.

Соблюдается график ежемесячного технического обслуживания и проверки работоспособности газового оборудования и автоматики.

Охрана окружающей среды

РОЛЬФ, являясь крупным игроком на российском автомобильном рынке и поставщиком широкого спектра услуг, стремится поддерживать высокий уровень экологической безопасности и ответственности своей деятельности.

Управление охраной окружающей среды

РОЛЬФ неукоснительно соблюдает требования российского экологического законодательства, стремясь к минимизации воздействия на окружающую среду. Компания руководствуется ключевыми федеральными законами, такими как:

- Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды»;
- Федеральный закон от 24 июня 1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления»;
- Федеральный закон от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»;
- Федеральный закон от 4 мая 1999 г. № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха».

Для обеспечения соответствия экологическим нормам, РОЛЬФ разработал и внедрил Программу производственного экологического контроля, Проект нормативов допустимых выбросов.

Ответственность за развитие системы охраны окружающей среды возложена на руководителя Департамента стратегического развития операционной деятельности, а контроль за соблюдением экологических норм на объектах Компании осуществляют главные инженеры. Все специалисты, ответственные за экологическую безопасность, прошли специализированное обучение и подтвердили свою квалификацию.

Все производственные площадки РОЛЬФ состоят на государственном экологическом учете и имеют необходимые свидетельства объектов негативного воздействия на окружающую среду. Для контроля и снижения негативного воздействия на окружающую среду Компания регулярно проводит анализ проб воздуха и воды, а также предоставляет отчетность в контролирующие органы по вопросам охраны атмосферного воздуха, утилизации отходов и охраны недр.



РОЛЬФ стремится оперативно реагировать на изменения в экологическом законодательстве и обеспечивать соответствие всех объектов актуальным нормам. Для этого Компания сотрудничает с ООО «ЭкоТандем», специализирующимся на экологическом и санитарно-эпидемиологическом сопровождении предприятий.

Снижение выбросов в атмосферу

РОЛЬФ активно содействует снижению выбросов загрязняющих веществ, предлагая клиентам экологически чистые автомобили и развивая инфраструктуру для электротранспорта. Все новые автомобили, реализуемые Компанией, соответствуют экологическому стандарту не ниже Евро-5.

Компания активно расширяет предложение электромобилей и гибридных автомобилей.

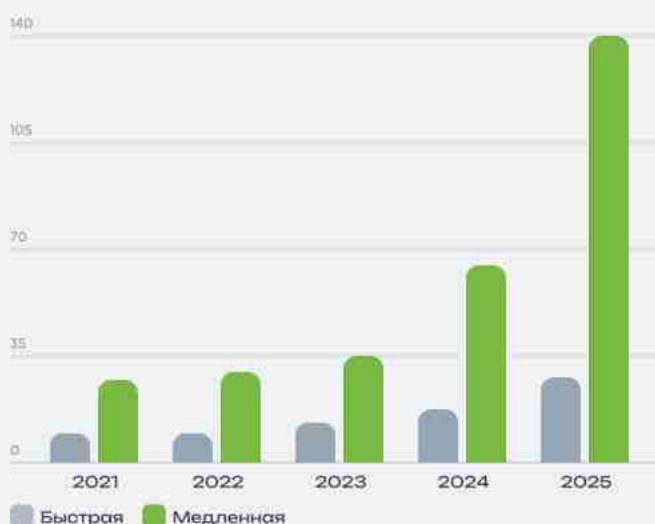


РОЛЬФ продолжает оснащение своих дилерских центров зарядными станциями для электромобилей. В настоящее время зарядные станции доступны в 22 дилерских центрах РОЛЬФ. В 2025 было установлено дополнительно 85 новых зарядных станций, в т.ч. 12 быстрых и 73 медленных.

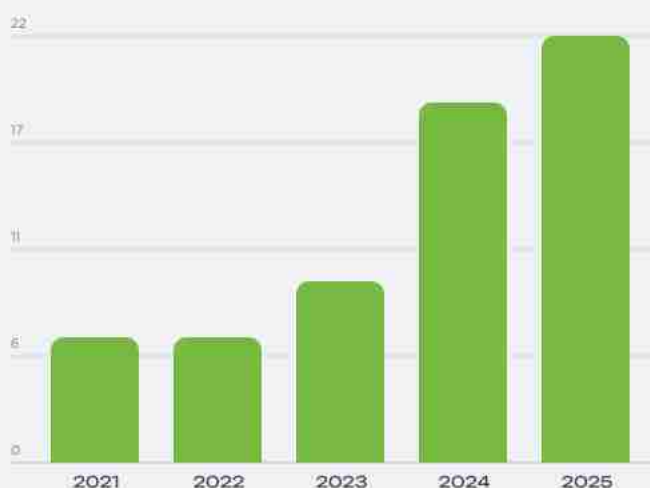


РОЛЬФ прилагает усилия для снижения негативного воздействия на окружающую среду и улучшения экологических показателей своей деятельности. Корпоративные ценности РОЛЬФ также отражаются в отношениях с клиентами: компания продвигает экологически ответственные решения, внедряет принципы устойчивого развития и поддерживает «зеленые» инициативы.

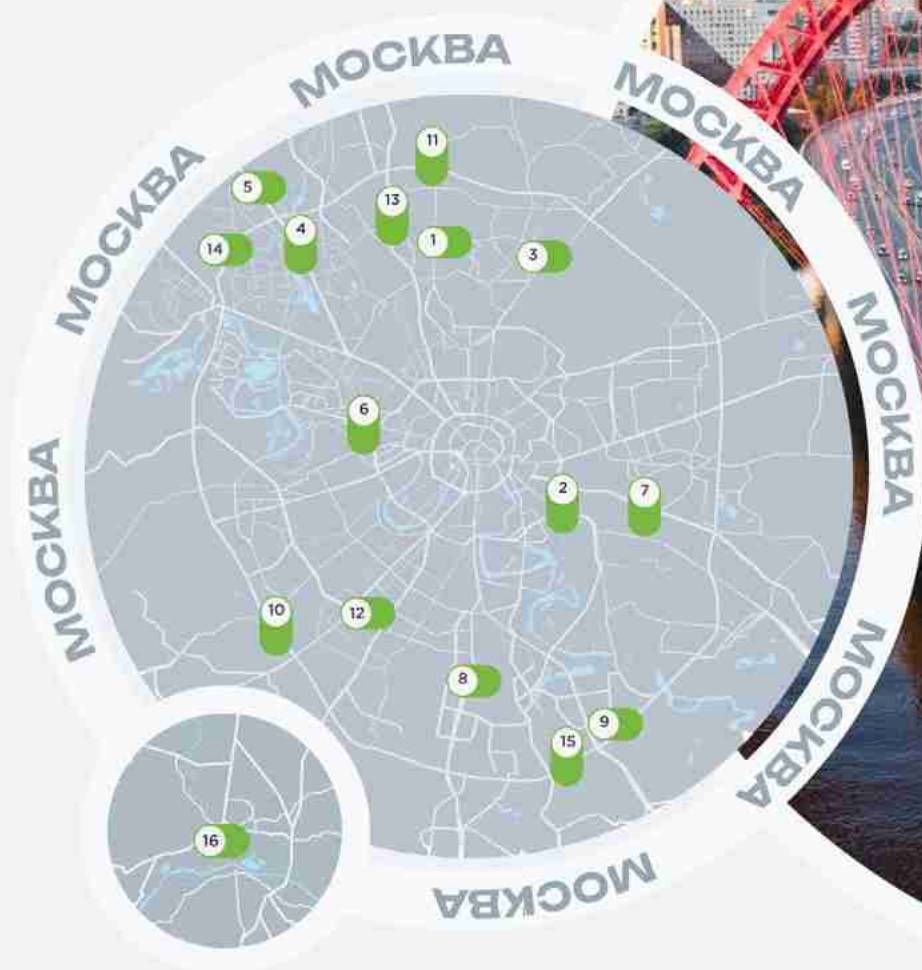
Оснащение зарядными станциями в дилерских центрах, шт.



Кол-во дилерских центров с зарядными станциями для электротранспорта, шт.



Дилерские центры РОЛЬФ с зарядными устройствами для электромобилей



Москва

- | | | | |
|--|--|--|--|
| 1 РОЛЬФ Алтуфьево
Москва, Алтуфьевское шоссе, 31к1 | 5 РОЛЬФ Химки
г. Химки, Ленинградское шоссе, вл. 21 | 9 Звезда столицы Каширка
МО, Ленинский район, п. Развилка, уч. 1-РО | 13 РОЛЬФ Дмитровка
Москва, Дмитровское шоссе, 107-Д |
| 2 РОЛЬФ Волгоградский
Москва, Остаповский проезд, вл. 4 | 6 РОЛЬФ Центр
Москва, 2-й Магистральный тупик, 5А | 10 РОЛЬФ Ясенево
Москва, 40 км МКАД, внешняя сторона, вл.1с2 | 14 РОЛЬФ Северо-Запад
Москва, 71 км МКАД, 16Ас2 |
| 3 РОЛЬФ Сити
Москва, Ярославское шоссе, 31 | 7 РОЛЬФ Восток
Москва, Рязанский проспект, 24к3 | 11 РОЛЬФ Вешки
Москва, 85 км МКАД, внешняя сторона | 15 РОЛЬФ Юго-Восток
Москва, 27 км МКАД, вл. 9 |
| 4 Ауди Центр Север
Москва, Ленинградское шоссе, 63Б | 8 Звезда столицы Варшавка
Москва, Варшавское шоссе, 127 | 12 РОЛЬФ Юг
Москва, ул. Обручева, 27к1 | 16 РОЛЬФ Серпухов
МО, городской округ Серпухов, деревня Борисово, 111 |

Дилерские центры РОЛЬФ с зарядными устройствами для электромобилей

Санкт-Петербург:

- 1 РОЛЬФ Автопрайм
Санкт-Петербург,
Полюстровский проспект, 68А
- 2 РОЛЬФ Лахта
Санкт-Петербург,
ул. Савушкина, 103
- 3 РОЛЬФ Витебский
Санкт-Петербург,
Витебский проспект, 17кБ
- 4 РОЛЬФ Октябрьская
Санкт-Петербург,
Октябрьская наб., 8
- 5 РОЛЬФ Пулково
Санкт-Петербург,
ул. Стартовая, 4А
- 6 РОЛЬФ Аэропорт
Санкт-Петербург,
Пулковское шоссе, 43к1



100%

дилерских центров Москвы
и Санкт-Петербурга оснащены зарядными
устройствами для электротранспорта.

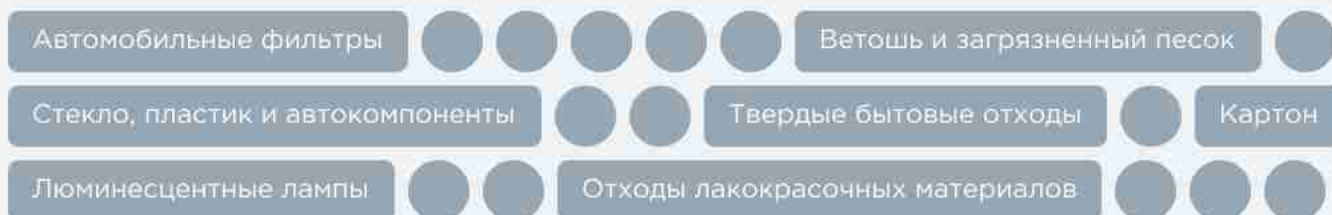
Дилерский центр РОЛЬФ Electro

rolf-electro.ru



Обращение с отходами и снижение потребления ресурсов

РОЛЬФ стремится к минимизации воздействия на окружающую среду, внедряя комплексный подход к управлению отходами и ресурсами. На всех площадках Компании организован раздельный сбор отходов по следующим категориям:

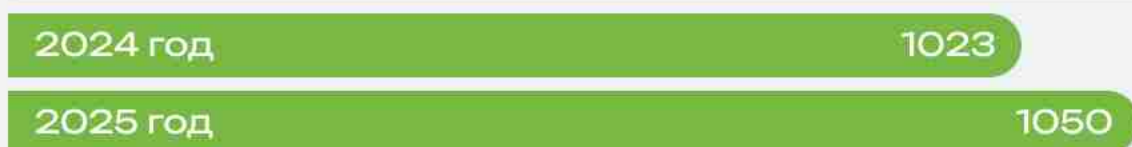


Начиная с 2021 года, во всех дилерских центрах РОЛЬФ установлены контейнеры для сбора использованных батареек, доступные как для сотрудников, так и для клиентов. Собранные батарейки передаются на утилизацию в специализированную организацию, имеющую соответствующую лицензию.

С 2012 года в Москве и с 2020 года в Санкт-Петербурге РОЛЬФ успешно реализует отработанные технические жидкости, способствуя их вторичному использованию.

Сбор и временное хранение отработанных автомобильных масел и технических жидкостей осуществляется в специально оборудованном помещении маслораздачи, откуда они направляются на дальнейшую утилизацию.

Передача отработанного масла, тонн



Компания перешла на электронный документооборот, что позволило сократить расходы на бумагу с 2023 по 2025 на 31% (с 18,9 млн рублей в 2021 до 13,0 млн рублей в 2025).

Расходы на бумагу	2023	2024	2025
Млн руб.	18,9	15,6	13,0
% от выручки	0,0053%	0,0049%	0,0049%

РОЛЬФ активно внедряет цифровые технологии для снижения потребления ресурсов и оптимизации процессов:

- Платформа кадрового электронного документооборота (КЭДО);
- Переход на электронные трудовые книжки (82% сотрудников);
- Электронное управление отпусками и заявками на справки;
- Электронный документооборот с контрагентами (61% в 2025 году, цель — 80% к 2030 году);
- Использование электронных чеков.



Эти меры позволяют РОЛЬФ сократить расходы на логистику, хранение и печать документов, а также упростить доступ сотрудников к HR-услугам.

Потребление воды и водоотведение

Наибольший объем водопотребления в дилерских центрах РОЛЬФ приходится на процесс мойки автомобилей. В связи с этим, уровень водопотребления Компании находится в прямой зависимости от загрузки сервисных мощностей и сезонных погодных условий.

РОЛЬФ ведет учет расходов на водоснабжение в дилерских центрах. В 2025 году общие расходы РОЛЬФ на водоснабжение составили 29 млн рублей, что на 14% превышает показатель предыдущего года. Компания продолжает анализировать данные по водопотреблению для определения возможностей по оптимизации использования водных ресурсов.

Расходы на водоснабжение в дилерских центрах, млн руб.



Энергоэффективность и экономия энергии

РОЛЬФ стремится к оптимизации энергопотребления, внедряя современные технологии и умные системы управления. Объем потребления электроэнергии в Компании зависит от объема оказываемых услуг и внешних факторов, таких как погодные условия.

Для сокращения потребления ресурсов РОЛЬФ реализует следующие мероприятия:

- Внедрена программа учета, контроля и выполнения работ по инженерным системам.
- Обновляются и модернизируются системы автоматики и диспетчеризации, регулирующие основные параметры инженерных систем и оборудования.
- Устанавливаются энергосберегающее внутреннее и наружное освещение.
- Используется энергоэффективное оборудование класса А и А+ (лифты, холодильные машины).

Потребление электроэнергии в РОЛЬФ

Показатель	2022	2023	2024	2025	Изменение 2025/2024, %
Потребление электроэнергии в дилерских центрах, МВт/ч	48 250	50 357	47 853	45 385	-5,2
Расходы на электроэнергию, млн руб.	269	296	292	313	7,3
Удельное потребление электроэнергии на выручку, МВт/ч/млн руб.	0,19	0,14	0,15	0,17	14,9

В 2025 году общее потребление электроэнергии в дилерских центрах РОЛЬФ составило 45 385 МВт/ч, что на 5,2% ниже показателя 2024 года, несмотря на открытие и полноценную работу еще одного дилерского центра в г. Серпухов. Расходы на электроэнергию при этом увеличились на 7,3%, составив 313 млн рублей. Также и удельное потребление электроэнергии на выручку увеличилось на 14,9%.

Компания продолжит работу по оптимизации энергопотребления и внедрению современных энергоэффективных технологий.

Потребление электроэнергии в дилерских центрах



Потребление электроэнергии в дилерских центрах



Цепочки поставок

В 2025 году РОЛЬФ укрепил свои партнерские отношения с поставщиками и подрядчиками, адаптировавшись к новым экономическим реалиям. Компания успешно заместила недоступные товары и услуги, расширив сотрудничество с российскими производителями и партнерами из дружественных стран. Это позволило увеличить объем закупок до 14 млрд рублей и расширить пул поставщиков до 500 компаний.

Топ категорий закупок РОЛЬФ:

- Маркетинг;
- Детейлинг авто;
- Мойка/уборка авто;
- Такси для клиентов;
- Утилизация отходов;
- Перевозки авто;
- Корпоративное питание;
- Клининг и эксплуатация зданий;
- Строительно-монтажные работы;
- ЧОП (услуги безопасности);
- ИТ оборудование и программное обеспечение.

Компания РОЛЬФ стремится к установлению долгосрочных и взаимовыгодных отношений с поставщиками. Для этого все заявки проходят тщательную проверку и оценку на соответствие требованиям. Участие в тендерах возможно только при полном соблюдении всех условий и предоставлении необходимой документации.

Сотрудничество с РОЛЬФ — это возможность стать частью команды, которая ценит прозрачность, надежность и взаимное доверие. Компания открыта для новых партнеров, готовых разделять ее ценности и стремиться к общему успеху.



Показатель	2022	2023	2024	2025
Объем закупок, млрд. руб.	6	8	10	14
Количество поставщиков, шт.	387	444	500	481
Объем контрактов, заключенных по итогам закупочных процедур, шт.	465	550	600	700

РОЛЬФ придерживается строгой политики отбора партнеров, отдавая предпочтение проверенным компаниям с опытом, ресурсами и прозрачной деятельностью. Однако Компания также открыта для сотрудничества с новыми игроками рынка, включая стартапы, предлагая им пилотные проекты.

Для минимизации рисков и обеспечения конкурентоспособности, РОЛЬФ формирует пул из 2-3 контрагентов на каждое направление закупок, отбирая их через тендеры и электронные торговые площадки. Особое внимание уделяется компаниям, готовым к сотрудничеству в формате Open Book.

Все закупочные процедуры регламентированы внутренними документами Компании, где основным выступает Регламент закупок РОЛЬФ, а крупные контракты утверждаются высшим руководством. РОЛЬФ активно внедряет электронный документооборот (ЭДО) через платформу «Диадок» для оптимизации взаимодействия с партнерами.

На ближайшие пять лет РОЛЬФ ставит перед собой цели по оптимизации закупок, включая сокращение числа поставщиков, укрупнение заказов и получение наиболее выгодных рыночных предложений. Этот подход позволит оптимизировать процессы закупок, повысить качество сотрудничества и укрепить позиции Компании на рынке.

Таким образом, стратегия Компании в области закупок и партнёрства направлена на создание устойчивой и эффективной системы взаимодействия с поставщиками, что способствует долгосрочному развитию бизнеса.

Благотворительные и социальные проекты

РОЛЬФ продолжает развивать программы корпоративной социальной ответственности, уделяя особое внимание поддержке спорта и инициативам, направленным на популяризацию здорового образа жизни.

2025 год

Компания стала официальным партнёром Федерации хоккея России. Соглашение о сотрудничестве предусматривает реализацию совместных социальных и образовательных проектов, поддержку детского и массового хоккея, а также участие РОЛЬФ в федеральной программе «Хоккей России исполняет мечты». В рамках партнёрства Компания также выступила партнёром крупных международных хоккейных турниров, включая Кубок будущего и Кубок Первого канала.



РОЛЬФ продолжил сотрудничество с Федерацией бокса России и Международной ассоциацией бокса (IBA), поддерживая проведение чемпионатов и международных турниров по боксу в России и за рубежом.

Компания также участвует в инициативах, направленных на развитие массового спорта. В 2025 году РОЛЬФ выступил партнёром общественного движения «Здоровое Отечество», приняв участие в спортивных мероприятиях, приуроченных ко Дню физкультурника.

Кроме того, РОЛЬФ поддерживает развитие российских спортивных федераций. В частности, компания выступила партнёром финала Гимнастической премьер-лиги.



Поддержка спортивных инициатив и участие в социальных проектах остаются важной частью стратегии устойчивого развития РОЛЬФ. ГК «РОЛЬФ» придерживается выстроенной стратегии в сфере корпоративной социальной ответственности. Мы рассматриваем её не как отдельное направление, а как неотъемлемую часть бизнес-процессов.

Один из ключевых приоритетов — экологическая устойчивость. Во всех дилерских центрах компании установлены приемники для использованных батареек — они регулярно вывозятся на специализированную утилизацию. Мы также участвуем в программах по переработке отработанного моторного масла: оно поступает на вторичную переработку и используется для производства новых смазочных материалов. Кроме того, РОЛЬФ сдаёт на утилизацию стекло, пластик и компоненты автомобилей, непригодные к использованию, но потенциально подходящие для переработки.



На уровне инженерной инфраструктуры реализуются инициативы по снижению энергопотребления: мы модернизируем системы автоматики и освещения, используем технологии для точного учёта и регулирования нагрузки. Все экологические инициативы находятся под контролем ответственных специалистов. Это часть нашей долгосрочной стратегии: бережно относиться к ресурсам, минимизировать отходы и развивать культуру устойчивости — внутри компании и за её пределами.

Компания РОЛЬФ всегда уделяла особое внимание подготовке высококвалифицированного кадрового резерва. Мы системно выстраиваем партнёрства с профессионалитетами — профильными учебными заведениями, которые готовят специалистов для автомобильной отрасли.

В среднем на практику в РОЛЬФ ежемесячно приходят более 250 студентов. Обучение проходит в специально оборудованных классах и в рабочих зонах. За каждым практикантом закреплён наставник — опытный автомеханик. По завершении практики многие продолжают карьеру уже в штате компании.

Дополнительно мы развиваем собственную Академию автомехаников. Это внутренний ресурс, где наши сотрудники получают углублённую подготовку, осваивают современные технологии и проходят адаптацию под высокие стандарты работы в РОЛЬФ.

Что касается социальных инициатив, помимо поддержки профессионального образования и развития технических специальностей, РОЛЬФ уделяет большое внимание вопросам безопасности на дорогах. Один из приоритетов — повышение прозрачности на рынке автомобилей с пробегом.

По итогам прошлого года в России было совершено около 6 миллионов сделок с подержанными автомобилями. При этом лишь четверть таких автомобилей проходили через автодилеров, которые обеспечивают предпродажную диагностику и юридическую проверку. Остальные 75% автомобилей были проданы напрямую между физическими лицами — зачастую без технической оценки и без понимания реального состояния машины. Это создает риски — как для будущих владельцев, так и для всех участников дорожного движения.



Мы поддерживаем идею системной экспертизы автомобилей с пробегом и совершенствования регламентов техосмотра. Считаем, что такие меры должны стать частью законодательной повестки и уже сейчас реализуем собственные решения в этом направлении.

В конце 2024 года мы запустили услугу «РОЛЬФ Автогарант». Она позволяет частным покупателям и продавцам пройти комплексную техническую проверку автомобиля, получить диагностическую карту, подтвердить юридическую чистоту и зафиксировать основные параметры сделки.

Такая диагностика охватывает 169 пунктов и проводится специалистами на базе дилерского центра. Для нас это вклад в формирование цивилизованного рынка подержанных автомобилей и, в конечном счёте, — в повышение уровня безопасности на дорогах.

Корпоративное управление

РОЛЬФ демонстрирует приверженность высоким стандартам корпоративного управления и стремится к открытости и прозрачности для всех стейкхолдеров.

128 Структура группы компаний

131 Органы управления

141 Управление рисками и контроль

129 Система корпоративного управления

136 Менеджмент

146 Противодействие коррупции



случаев,
связанных
с **коррупцией**,
в 2025 году.

Структура группы компаний

АО «ПромАгроЛогистика» выступает в роли головной компании группы компаний «РОЛЬФ».

Акционерами АО «ПромАгроЛогистика» являются два физических лица. АО «ПромАгроЛогистика» является материнской компанией, владеющей контрольным пакетом акций АО «Автомобильные Технологии», которое, в свою очередь, осуществляет непосредственное управление операционными активами группы «РОЛЬФ». Оно владеет 100% долей в следующей дочерней компании: ООО «РОЛЬФ Тех» и 100% акций в АО «РОЛЬФ».

04.04.2025 года решением Единственного акционера АО «РОЛЬФ» (АО «Автомобильные Технологии») было принято решение о реорганизации Акционерного Общества «РОЛЬФ» в форме присоединения к нему дочерних организаций АО «Автомобильные Технологии»: ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург» и ООО «РОЛЬФ МОТОРС».

18.08.2025 года в АО «РОЛЬФ» завершилась реорганизация в форме присоединения к нему юридических лиц, в результате которой юридические лица прекратили свою деятельность и исключены из ЕГРЮЛ. Общество в соответствии со ст. 54 ГК РФ является правопреемником реорганизованных юридических лиц: ООО «РОЛЬФ МОТОРС» и ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург».

На территориях имущества присоединенных юридических лиц были созданы новые филиалы.

Сумма увеличения уставного капитала составила 65 124 тыс. руб. за счёт уставного капитала, присоединяемого ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург» и 5 500 тыс. руб. за счёт уставного капитала, присоединяемого ООО «РОЛЬФ МОТОРС» путем размещения дополнительных обыкновенных акций в количестве 7 062 400 шт. номинальной стоимостью 10 руб.

АО «РОЛЬФ» выполняет функцию управляющей организации в ООО «РОЛЬФ Тех», до 18.08.2025 года выполняло эту функцию в ООО «РОЛЬФ МОТОРС» и ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург».



Система корпоративного управления

В АО «РОЛЬФ» выстроена система корпоративного управления, основанная на требованиях российского законодательства, а также лучших отечественных и международных практиках. Сформированная система сбалансированных взаимных прав и обязанностей между участниками корпоративного управления обеспечивает эффективное управление

операционной деятельностью, а также всестороннюю защиту прав и интересов акционеров. Компания полностью разделяет принципы Кодекса корпоративного управления, рекомендованного Банком России, и добровольно применяет их в своей деятельности для обеспечения прозрачности и повышения эффективности управления.

Ключевые принципы и процедуры корпоративного управления зафиксированы в Уставе АО «РОЛЬФ» и внутренних регламентирующих документах, таких как Положение о Совете директоров, Положение о дивидендной политике АО «РОЛЬФ» и других. Все необходимые документы размещены для ознакомления на **официальном веб-сайте Компании: rolf.ru/to-investors/** и на **портале раскрытия информации e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37542**.



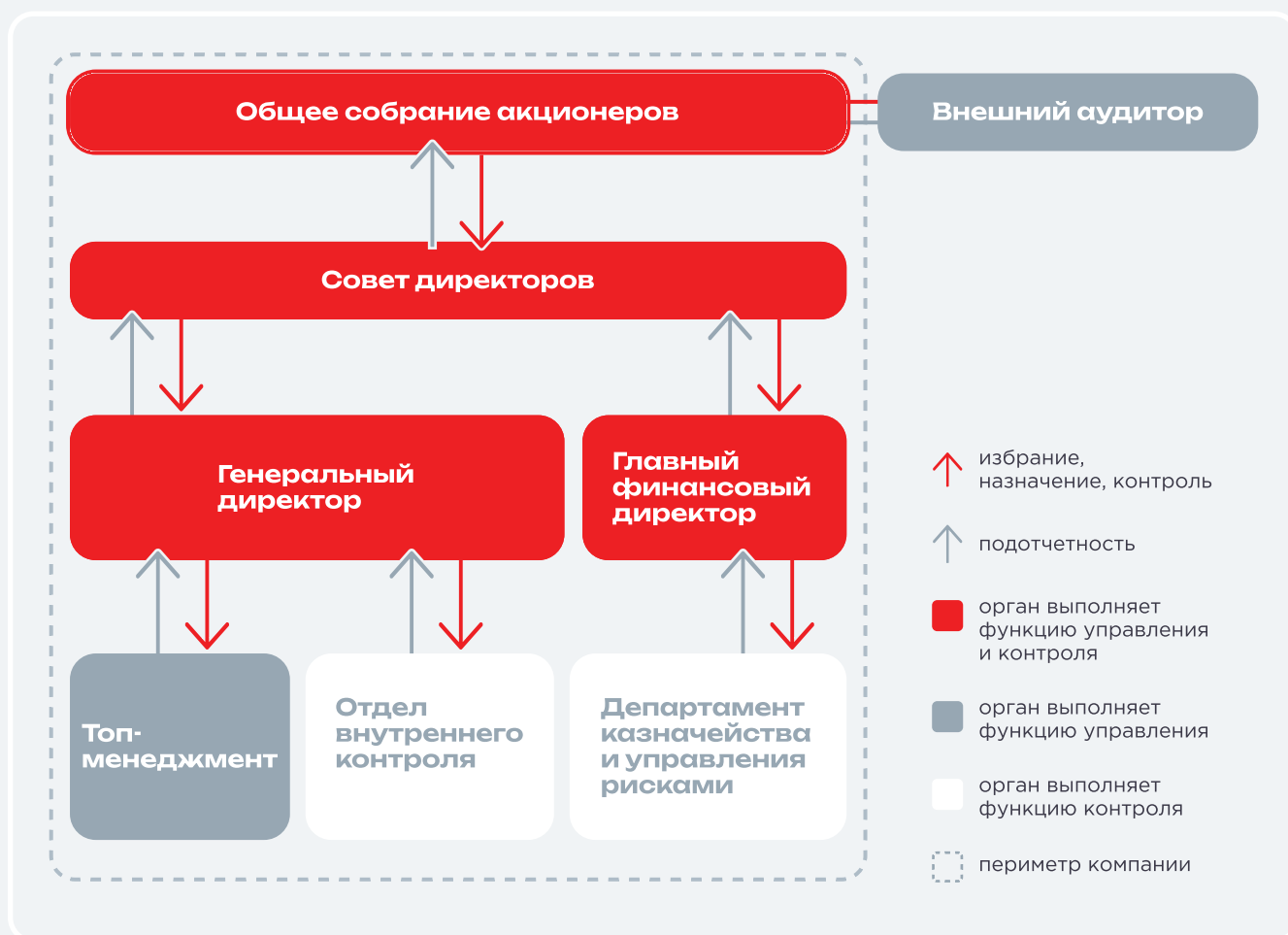
Основные принципы корпоративного управления АО «РОЛЬФ»:

- Устойчивое развитие;
- Управление рисками и внутренний контроль;
- Транспарентность и объективность;
- Справедливость;
- Разграничение полномочий.

Особенности корпоративного управления АО «РОЛЬФ»

- Ключевая роль Совета директоров как органа стратегического управления;
- Самостоятельность операционной деятельности единоличного исполнительного органа;
- Делегирование широкого круга полномочий в сфере операционной деятельности директорам филиалов.

Структура корпоративного управления АО «РОЛЬФ»



Органы управления

Общее собрание акционеров

Высшим органом управления АО «РОЛЬФ» является общее собрание акционеров, функции которого осуществляет единственный акционер.

За 2025 год единственным акционером был принят ряд решений по вопросам: определения количественного и персонального состава Совета директоров, утверждения аудитора Компании для осуществления ежегодного обязательного аудита годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, распределения чистой прибыли и выплаты дивидендов, а также одобрения сделок. Функции общего собрания участников в ООО «РОЛЬФ Тех» осуществляет единственный участник. В АО «Автомобильные Технологии» и АО «ПромАгроЛогистика» — общее собрание акционеров.

Совет директоров

Совет директоров АО «РОЛЬФ» осуществляет общее руководство деятельностью Компании и принимает ключевые решения, направленные на реализацию стратегических приоритетов. Полномочия Совета директоров определяются Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», Уставом АО «РОЛЬФ» и Положением о Совете директоров АО «РОЛЬФ».¹

Количественный состав Совета директоров устанавливается решением общего собрания акционеров и не может составлять менее трех человек. Члены Совета директоров могут быть переизбраны неограниченное число раз. Полномочия любого или всех членов Совета директоров могут быть прекращены досрочно по решению общего собрания акционеров. Председатель Совета

директоров избирается членами Совета директоров большинством голосов, Генеральный директор Общества не может занимать эту должность.

Председатель Совета директоров вправе созвать заседание Совета директоров по собственной инициативе. Помимо этого, заседание Совета директоров может быть инициировано по требованию акционера Общества, члена Совета директоров, аудитора, Генерального директора или иных лиц, установленных Уставом и законодательством Российской Федерации.

Внеочередные заседания созываются для рассмотрения безотлагательных вопросов и могут быть проведены в форме заочного голосования. Кворум заседаний составляет более половины от числа избранных членов Совета директоров. В случае, если состав Совета директоров включает трех человек, кворум на заседании Совета директоров достигается присутствием всех членов Совета директоров.

- Члены Совета директоров не владели акциями Общества по состоянию на 31.12.2025 г. и не приобретали или не отчуждали акции Общества в течение отчетного периода;
- Общество не выдавало займов членам Совета директоров;
- В течение 2025 года члены Совета директоров не уведомляли о конфликте интересов;
- Ответственность членов Совета директоров и Генерального директора АО «РОЛЬФ» застрахована;
- Независимые директора в составе Совета директоров отсутствуют;
- Функции Совета директоров АО «Автомобильные Технологии» и АО «ПромАгроЛогистика» осуществляет общее собрание акционеров.

¹ Утверждено Решением Внеочередного Общего собрания участников Общества с ограниченной ответственностью «РОЛЬФ» (протокол от 28 июня 2021 г.)

Члены Совета директоров

В состав членов Совета директоров АО «РОЛЬФ» на 31 декабря 2025 года входили: Гурбанов Хаял Талыб оглы (дата первого избрания: 22.03.2024, образование высшее), Антонов Роман Петрович (дата первого избрания: 22.03.2024 г., образование высшее), Виноградова Светлана Викторовна (дата первого избрания: 24.08.2022 г., образование высшее). Совет директоров был сформирован в том же составе 30.06.2025 г.

Совет директоров ООО «РОЛЬФ Тех» был сформирован в том же составе 30.04.2025 года.

Заседания Совета директоров

Раскрытие сведений о персональных данных и участии членов в заседаниях Совета директоров и комитетов при Совете директоров носит ограниченный характер. Публично сведения не раскрываются.

В число ключевых вопросов, рассмотренных на заседаниях Совета директоров, входили: избрание председателя и секретаря Совета директоров, формирование комитетов Совета директоров, создание филиалов, утверждение годового отчета и годовой бухгалтерской отчетности за 2025 год, согласование сделок, утверждение Политики по вознаграждениям руководителей высшего звена и определение их KPI, согласование сделок, решение операционных вопросов.

Оценка и самооценка работы Совета директоров в 2025 году не проводились.

Комитеты Совета директоров

Для предварительного рассмотрения наиболее важных вопросов, отнесенных к компетенции Совета директоров, создаются консультативно-совещательные подразделения — комитеты Совета директоров.

Согласно Положению о Совете директоров АО «РОЛЬФ» в состав комитетов могут входить члены Совета директоров, сотрудники Общества и иные лица, привлекаемые Советом директоров. Персональный состав комитетов утверждается Советом директоров, ключевым критерием отбора кандидатов является компетентность в обсуждаемых вопросах.

Работа комитетов не формализована и носит консультативно-совещательный характер. Заседания комитетов проводятся по мере необходимости. Председатели комитетов представляют решения и рекомендации комитетов на заседаниях Совета директоров.

В 2025 году действовали три комитета при Совете директоров:

- комитет по стратегии;
- комитет по инвестициям и финансам;
- комитет по вознаграждениям.

Комитеты при Совете директоров ООО «РОЛЬФ Тех» не формировались.

Генеральный директор

В соответствии с Уставом АО «РОЛЬФ» руководство текущей деятельностью Общества осуществляет единоличный исполнительный орган — Генеральный директор.

Деятельность Генерального директора направлена на увеличение прибыльности и конкурентоспособности Общества, повышение его финансово-экономической устойчивости, обеспечение прав акционеров Общества и социальных гарантий сотрудников.

Генеральный директор обладает всей полнотой полномочий вне пределов компетенции общего собрания акционеров и Совета директоров Общества. В частности, Генеральный директор:

- определяет основные бизнес-цели Компании;
- определяет и представляет на утверждение Совета директоров стратегию развития Компании;
- утверждает документы, регулирующие внутреннюю деятельность Компании;
- руководит операционной деятельностью;
- исполняет иные обязанности, предусмотренные Уставом Общества и законодательством Российской Федерации.

С марта 2024 года по февраль 2025 года должность Генерального директора АО «РОЛЬФ» занимал Антонов Роман Петрович. С 24 февраля 2025 года должность Генерального директора АО «РОЛЬФ» занимает Виноградова Светлана Викторовна.

В 2025 году должность Генерального директора АО «Автомобильные Технологии» и АО «ПромАгроЛогистика» занимал Антонов Роман Петрович.

Полномочия Генерального директора ООО «РОЛЬФ Тех» осуществляли:

- с 05.04.2024 — управляющая организация АО «РОЛЬФ»;
- с 05.04.2025 — продление полномочий управляющей организации АО «РОЛЬФ» сроком на 5 лет.



Краткие биографические сведения о топ-менеджерах

**Виноградова
Светлана Викторовна**

Генеральный директор

Год рождения: 1968

Образование:

в 2011 году окончила Российский государственный социальный университет (РГСУ) по специальности «экономист». В 2016 году получила степень МВА в Высшей школе экономики (ВШЭ).

Работает в РОЛЬФ с 1994 года.

Трудовая деятельность:

с 2017 года по декабрь 2023 года и с февраля 2025 года

Генеральный директор АО «РОЛЬФ»;

С декабря 2023 года по февраль 2025 года

Первый заместитель Генерального директора АО «РОЛЬФ»;

С 2022 года по декабрь 2023 года, а также с марта 2024 года по 18.08.2025

Член Совета директоров АО «РОЛЬФ», ООО «РОЛЬФ МОТОРС» и ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург»;

С апреля 2024 года

Член Совета директоров ООО «РОЛЬФ ТЕХ»;



Генеральный директор не имеет доли участия в уставном капитале Общества или его дочерних и зависимых организаций.

В течение 2025 года сделок по приобретению или отчуждению таких долей Генеральный директор не совершал.

Вознаграждение органов управления

Размер вознаграждения членов Совета директоров определяется их обязанностями, уровнем рынка и устанавливается общим собранием акционеров.

Дополнительное вознаграждение за участие в комитетах членам Совета директоров не выплачивается. По решению общего собрания акционеров Общество может возместить расходы, связанные с исполнением полномочий члена Совета директоров.



Членам Совета директоров не предоставляются льготы, предусмотренные для сотрудников Компании, не выплачиваются пенсионные выплаты и компенсации при досрочном прекращении полномочий. Члены Совета директоров, являющиеся менеджерами Компании или ее аффилированных лиц, не получают вознаграждение за исполнение обязанностей члена Совета директоров.



На основе ежегодного бенчмаркинга среднего уровня оплаты топ-менеджеров, проводимого комитетом по вознаграждениям Совета директоров, устанавливается порядок расчета вознаграждения Генерального директора и главного финансового директора. Размер вознаграждения зависит от достижения ключевых показателей эффективности, отражающих выполнение стратегических целей.

Менеджмент

Текущее руководство операционной деятельностью Компании осуществляется директорами департаментов АО «РОЛЬФ» в количестве **9 человек**.

Краткие биографические сведения о топ-менеджерах

1/3



Жаворонкова Олеся Викторовна

Главный финансовый директор

Год рождения: 1986

Образование:

в 2008 году окончила Государственный университет управления (ГУУ) по специальности «Управление инновациями». Сертифицированный финансовый менеджер (CIMA).

Работает в РОЛЬФ с 2005 года.



Черноусов Вадим Геннадьевич

Директор департамента по продажам автомобилей с пробегом

Год рождения: 1978

Образование:

в 2000 году окончил Рязанский военный автомобильный институт по специальности «Автомобили и автомобильное хозяйство». В 2016 году получил степень MBA (менеджмент-международный бизнес-маркетинг) в РАНХиГС.

Работает в РОЛЬФ с 2019 года.



Иванов Николай Сергеевич

Директор департамента по продажам новых автомобилей

Год рождения: 1986

Образование:

в 2008 году окончил Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет по специальности «Юриспруденция».

Работает в РОЛЬФ с 2013 года.

Краткие биографические
сведения о топ-менеджерах

2/3



Трушкова Юлия Евгеньевна

Директор департамента по развитию сервиса и запасных частей

Год рождения: 1983

Образование: в 2006 году окончила Московский автомобильно-дорожный университет по специальности «Экономика и управление организации», в 2010 году — Российский государственный гуманитарный университет по специальности «менеджмент организации».

Работает в РОЛЬФ с 2013 года.



Бойко Ольга Михайловна

Директор департамента финансовых услуг

Год рождения: 1981

Образование: в 2003 году окончила Московский государственный гуманитарный университет им. М. А. Шолохова по специальности «Лингвист».

Работает в РОЛЬФ с 2004 года.



Балицкая Ольга Евгеньевна

Директор департамента информационных технологий и цифровых трансформаций; Директор департамента по управления персоналом

Год рождения: 1978

Образование: в 2001 году окончила Алтайский государственный технический университет по специальности «Инженер-экономист».

Работает в РОЛЬФ с 2008 года (с перерывом с 2012 по 2017 год).

Краткие биографические
сведения о топ-менеджерах

3/3



Гейдорф Юрий Александрович

Директор правового департамента

Год рождения: 1976

Образование: в 1997 году окончил Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого по специальности «Лингвистика», в 2001 году — по специальности «Юриспруденция».

Работает в РОЛЬФ с 2020 года.



Утешев Ринат Халимович

Директор департамента маркетинга и развития стратегических инициатив

Год рождения: 1984

Образование: в 2005 году окончил Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения по специальности «Финансы и кредит». В 2023 году получил степень MBA в Санкт-Петербургском государственном университете по программе «MBA — Вызовы цифрового мира»

Работает в РОЛЬФ с 2010 года.



Антонов Евгений Александрович

Директор департамента корпоративной безопасности

Год рождения: 1984

Образование: в 2006 году окончил Высшее профессиональное учреждение — Нижегородскую академию Министерства внутренних дел Российской Федерации по специальности «Правоохранительная деятельность».

Работает в РОЛЬФ с 2024 года.

Гибридная модель управления

В 2025 году в АО «РОЛЬФ» действовала гибридная модель управления с сохранением принципов децентрализации, при этом с единым центром принятия решений по ключевым вопросам.

Это соответствует Национальной цели «Устойчивая и динамичная экономика», а именно гибкости и оперативности принятия решений, обеспечиваемыми действующей системой управления, что позволяет РОЛЬФ быстро адаптироваться к изменениям рынка. Это способствует устойчивости бизнеса и его вкладу в экономику.



Преимущества применяемой модели управления являются:

Оперативное реагирование на внешние изменения;

Гибкость и адаптивность;

Быстрое внедрение стратегии Компании

через реальные решения на местах, оперативный контроль достижения целевых показателей;

Создание корпоративной среды,

стимулирующей развитие профессиональных качеств сотрудников, а также их инициативность, умение принимать решения, адаптивность и организаторские способности.

Руководители дилерских центров

Благодаря гибридной системе управления директора дилерских центров наделены широкими полномочиями в своей зоне ответственности:

- Использование инструментов и ресурсов, включая финансовые и человеческие;
- Применение систем мотивации;
- Формирование команд;
- Возможность реализации новых идей для решения возникающих задач.

Директорами дилерских центров РОЛЬФ чаще всего становятся сотрудники, прошедшие в Компании все этапы профессионального роста — со стартовых позиций до руководителей. Многолетний опыт работы в автомобильной индустрии, навыки управленческой работы позволяют им эффективно ориентироваться в рыночной конъюнктуре и понимать потребности клиентов.

12 человек

занимали должности директоров дилерских центров в 2025 году.

При этом трое директоров департаментов совмещали функцию управления операционной деятельностью Компании с руководством дилерских центров, что позволило оперативно внедрять стратегию Компании через реальные управленческие решения на местах.

Национальная цель «Реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности». Активная политика РОЛЬФ в области обучения и развития персонала полностью соответствует этой национальной цели. Компания инвестирует в развитие своих сотрудников, предоставляя возможности для профессионального роста и самореализации.



Обобщенный портрет руководителя дилерского центра

16,5 лет

средний стаж работы в автобизнесе;

14,5 лет

средний стаж работы в РОЛЬФ;

2,5 года

средний стаж работы на должности директора дилерского центра;

94%

повышения с предыдущей ступени РОЛЬФ.

Управление рисками и контроль

Политика **РОЛЬФ** в области контроля и управления рисками обеспечивает адекватную поддержку процессу достижения целей и помогает находить оптимальный баланс между увеличением стоимости, доходностью и рисками. Эффективность системы управления рисками обеспечивается регулярным мониторингом внешней и внутренней среды для своевременного выявления и контроля рисков, предупредительными мерами для предотвращения или минимизации их негативного воздействия на деятельность Компании.

Основные нормативные документы Компании в области управления рисками:

- Положение о внутреннем контроле и управлении рисками (утверждено протоколом Совета директоров от 04.09.2021);
- Методика по управлению рисками и осуществлению внутреннего контроля (утверждено приказом № 48/2 от 01.12.2021);
- Положение по управлению финансовыми рисками (утверждено приказом № 05/1 от 09.02.2022).

РОЛЬФ выстраивает максимально гибкий подход к управлению рисками, учитывающий динамичные изменения структуры собственности компании, высокую степень неопределенности автомобильного рынка и общую макроэкономическую нестабильность.

В АО «РОЛЬФ» функционирует департамент управления рисками и внутреннего контроля. Эффективность процессов и фундаментальная нормативная база обеспечили устойчивость Компании к рискам в 2025 году. В 2025 году наша Компания продолжила внедрение обновленной модели управления рисками, связанное с изменением системы управления Компанией.

Новая модель является последовательным шагом на пути к формированию системы управления рисками и внутреннего контроля в соответствии с лучшими международными практиками.

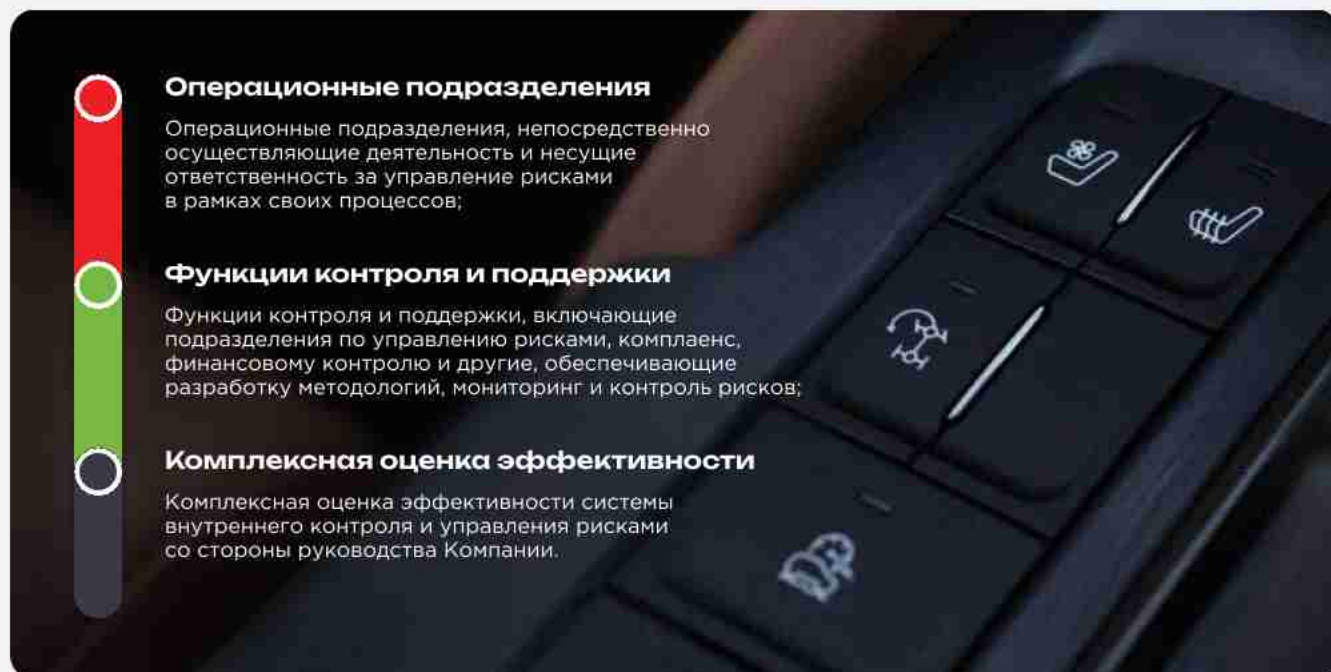
Она характеризуется четким распределением функций и зон ответственности участников процесса управления рисками, обеспечивая необходимую степень защиты от основных видов рисков и позволяет эффективно управлять основными источниками угрозы.

При разработке модели были учтены особенности организационной структуры Компании, такие как гибридная система управления и наличие специализированных центров ответственности. Также предусмотрена более гибкая и менее формализованная система вертикальных коммуникаций. Генеральный директор, будучи членом Совета Директоров, активно участвует в функционировании системы внутреннего контроля, что позволяет оперативно реагировать на любые изменения и своевременно устранять возможные несоответствия.

В результате внедрения обновленной модели управления рисками, в 2025 году существенно возросла интенсивность межпроцессных и вертикальных коммуникаций по вопросам управления рисками. В практику работы введены неформализованные рабочие группы, в задачи которых входит определение допустимого уровня риск-аппетита для локальных операционных процессов, а также оптимизация соответствующих контрольных процедур и компенсирующих мероприятий. Благодаря данным нововведениям повышается общая эффективность управления рисками, возрастает способность компании противостоять неблагоприятным внешним условиям и улучшаются перспективы устойчивого развития бизнеса.

В 2026 году Компания планирует продолжить работу по дальнейшему развитию и совершенствованию системы управления рисками и внутреннего контроля на основе обновленной модели управления рисками. Компания стремится интегрировать принципы управления рисками COSO ERM в основные бизнес-процессы и рассматривает возможность адаптивного использования Модели трех линий (IIA).

Модель управления рисками



Ключевые риски компании и меры по управлению ими

Оценка рисков производится в соответствии с Методикой по управлению рисками и осуществлению внутреннего контроля и включает в себя показатели вероятности реализации риска и влияния последствий от наступления риска на деятельность Компании.

В отчетном периоде ключевые риски связаны с реализацией новой стратегии. Анализ и оценка рисков, возникающих в связи с освоением новых бизнес-направлений, продолжается. Особое внимание уделяется укреплению позиций Компании в области защиты бренда.

Основные мероприятия по митигации ключевых рисков:

- Оптимизация взаимодействия с поставщиками, включающая тщательный отбор, индивидуальную оценку рисков и формализацию процедур работы с дебиторской задолженностью;
- Применение доказавшей свою эффективность системы ежемесячного гибкого планирования и контроля выполнения целевых финансовых показателей;
- Поддержка и развитие стратегически важных направлений в сфере реализации автомобилей с пробегом, как наименее подверженных структурным и отраслевым рискам.

Финансовые риски

Риск	Вероятность возникновения	Характер воздействия
Валютный	Низкая	Не имеет существенного влияния на показатели финансовой отчетности, т.к. все доходы и абсолютное большинство расходов номинированы в рублях. В отношении платежей в адрес иностранных поставщиков Компания придерживается консервативной политики, избегая открытия длительных валютных позиций, что сводит риск существенного колебания валютного курса к минимуму. Компания не осуществляет и не планирует привлекать финансирование в иностранной валюте.
Процентный	Средняя	Компания подвержена риску, связанному с влиянием колебаний рыночных процентных ставок на его финансовое положение и денежные потоки. Финансовые доходы Компании и операционные потоки подвержены изменению из-за процентного риска в связи с колебаниями процентных ставок краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов. Компанией утверждено Положение по управлению финансовыми рисками, регулирующее применение инструментов по снижению влияния финансовых рисков.
Кредитный	Низкая	Компания подвержена кредитному риску, связанному с возможностью неисполнения контрагентами своих обязательств, что может привести к финансовым убыткам. Основные финансовые активы, подверженные этому риску, — торговая дебиторская задолженность и денежные средства. Компания устанавливает лимиты на одного контрагента или группу связанных контрагентов, которые регулярно пересматриваются. Мониторинг кредитного риска осуществляется на постоянной основе, включая анализ сроков задержки платежей и отслеживание просроченных остатков.
Ликвидности	Низкая	Риск ликвидности — это риск того, что организация столкнется с трудностями при исполнении финансовых обязательств. Группа подвержена риску в связи с ежедневной необходимостью использования имеющихся денежных средств. Группа старается поддерживать устойчивую базу финансирования, состоящую преимущественно из заемных средств, торговой и прочей кредиторской задолженности. Риском ликвидности управляет Казначейство Группы, которое контролирует ежедневную позицию по ликвидности и регулярно проводит стресс-тестирование по ликвидности при различных сценариях, охватывающих стандартные и более неблагоприятные рыночные условия. Реализация этого риска ограничена в связи с высоким уровнем диверсификации кредиторов и создание высоколиквидного резерва денежных средств, а также оперативного контроля параметров оборачиваемости.
Инфляционный	Низкая	Изменение прибыли до налогообложения как результат разнонаправленного влияния всех вышеуказанных показателей: • увеличение стоимости реализованных товаров как отражение роста закупочных цен; • увеличение коммерческих расходов и прочих расходов как отражение роста стоимости сырья и услуг; • рост выручки как результат роста потребительских цен на товары и услуги в торговой сети Компании. Негативное влияние этого риска ограничено в связи с гибкой финансовой политикой Компании.

Операционные риски

Для бизнеса **РОЛЬФ** риск реализации автомобилей с недостатками, а также риск некачественного оказания услуг автосервиса является операционным риском, напрямую связанным со спецификой деятельности автодилера и сервисного оператора. Компания оценивает этот риск как значимый с точки зрения влияния на уровень клиентской лояльности, репутацию и финансовые результаты. В условиях высокой конкуренции и повышенных ожиданий клиентов по качеству услуг, особое значение приобретает системное управление этим риском.

Права клиентов гарантированы законодательством Российской Федерации о защите прав потребителей, и Компания направляет все необходимые ресурсы на соблюдение законных интересов клиентов. Для этого в РОЛЬФ действует программа расширенной гарантии, а также специальная программа гарантии на автомобили с пробегом, обеспечивающая дополнительную защиту при покупке подержанных автомобилей. Важную роль в управлении этим риском играет накопленный опыт компании в области экспертной оценки технического состояния автомобилей при их выкупе, что позволяет минимизировать вероятность последующих претензий со стороны покупателей.

После глобальных изменений экономических условий в 2022 году и перенастройки логистических цепочек сроки поставок запасных частей для гарантийного и послегарантийного ремонта существенно возросли. Однако в 2023–2024 годах Компания успешно пересмотрела логистику и в 2025 году адаптировалась к изменившимся условиям ведения бизнеса. Для сегмента автомобилей с пробегом Компания обладает достаточной экспертизой по диагностике и прогнозированию вероятных дефектов.

В целях минимизации риска и обеспечения высокого уровня удовлетворенности клиентов РОЛЬФ реализует комплекс мер, включающий формирование пула надежных поставщиков автокомпонентов, разработку внутренних регламентов по взаимодействию с клиентами на всех этапах сделки и сервисного обслуживания, а также выстраивание эффективной системы урегулирования спорных ситуаций в тесном взаимодействии с юридической службой.

Дополнительно Компания активно развивает собственную экосистему услуг, включая выездной сервис и услуги эвакуаторов, что позволяет оперативно реагировать на запросы клиентов, снижать репутационные риски и повышать прозрачность всех процессов:

- РОЛЬФ выстраивает отношения с поставщиками и подрядчиками на основе принципов прозрачности, добросовестности и строгого соблюдения законодательства. В условиях высокой внешней неопределенности ключевым критерием при выборе партнеров становится их способность обеспечить устойчивое взаимодействие и выполнение обязательств в любых экономических и операционных условиях;
- Особое внимание уделяется многоступенчатым контрольным процедурам при отборе контрагентов. В рамках процедур Компания оценивает наличие у потенциальных поставщиков необходимых ресурсов, производственных мощностей, а также финансовую устойчивость и репутацию. Такой подход позволяет минимизировать риски срывов поставок, нарушения договорных обязательств и иных ситуаций, способных негативно повлиять на операционную деятельность Компании;
- В целях дополнительной защиты Компании и ее управленческой команды от потенциальных рисков, связанных с взаимодействием с контрагентами, в компании действуют программы страхования ответственности высшего менеджмента (D&O). Эти программы покрывают расходы на юридическую защиту и возможные убытки, связанные с предъявлением претензий к членам Совета директоров и топ-менеджменту при осуществлении ими своих полномочий. Наличие таких программ является частью системы комплексного управления рисками и подтверждает приверженность Компании высоким стандартам корпоративного управления.

Риски, реализовавшиеся в 2025 году

В отчетном периоде не происходило реализации ключевых рисков, существенно превышающих риск-аппетит, установленный Советом директоров.

Внутренний контроль и аудит

Осуществление функций внутреннего контроля возложены на органы управления Компании: общее собрание акционеров, Совет директоров, Генерального директора, Главного финансового директора.

Совет директоров оценивает результаты финансово-хозяйственной деятельности АО «РОЛЬФ». В 2025 году Совет директоров дал положительную оценку работе внешнего аудита и внутреннего контроля, а также подтвердил соответствие годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «РОЛЬФ» за 2024 год и годового отчета АО «РОЛЬФ» за 2024 год требованиям законодательства Российской Федерации и достоверное отражение финансового положения и результатов деятельности Компании.

Совершенствование контрольных процедур, содействие Совету директоров и исполнительным органам в повышении эффективности управления являются основной целью деятельности отдела внутреннего контроля, функционирующего в Компании.



² Решение Единственного акционера АО «РОЛЬФ» от 30.06.2025 № 6/н

Внешний аудит

АО «РОЛЬФ» на ежегодной основе проводит независимый внешний аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, подготовленной по российским и международным стандартам. Выбор внешнего аудитора проводится в процессе конкурса в соответствии с Регламентом закупок РОЛЬФ.

По результатам проведения конкурсных процедур победителем было объявлено АО «Юникон» (Адрес местонахождения: 117587, г. Москва, Варшавское ш., д. 125, стр. 1), кандидатура которого была утверждена решением единственного акционера АО «РОЛЬФ», который осуществляет функции Общего собрания акционеров². Партнеры и специалисты АО «Юникон» являются членами международных и российских профессиональных сообществ: ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants), Саморегулируемая организация аудиторов Ассоциация «Содружество» (СРО ААС), Палата налоговых консультантов России, Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков (СМАО), Российский институт директоров, Ассоциация независимых директоров, Комиссия по аудиторской деятельности Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). По итогам 2025 в рейтинге RAEX АО «Юникон» занял 5-е место в рейтинге крупнейших аудиторских групп РФ. Размер вознаграждения аудитора в 2025 году составил 9,3 млн рублей. В отчетном периоде аудитор не оказывал АО «РОЛЬФ» неаудиторские услуги.

В отчетном периоде были проведены:

1. Обзор промежуточной финансовой отчетности АО Рольф за 6 мес. закончившихся 30.06.2025 года;
2. Обзор промежуточной консолидированной финансовой отчетности АО Промагрологистика за 6 мес. закончившихся 30.06.2025 года;
3. Аудит годовой бухгалтерской отчетности по РСБУ: АО Рольф, ООО Рольф Тех, АО Промагрологистика, АО Автотех;
4. Аудит финансовой отчетности АО Рольф за 2025 год по МСФО;
5. Аудит консолидированной финансовой отчетности АО Промагрологистика за 2025 год по МСФО.

Согласно заключению аудитора, консолидированная финансовая отчетность достоверно отражает во всех существенных аспектах финансовое положение ГК «РОЛЬФ».

Противодействие коррупции

1746 сотрудников РОЛЬФ прошли обучение в области противодействия коррупции в 2025 году.

РОЛЬФ и его руководство привержены высоким этическим стандартам и принципам открытого и честного ведения бизнеса. Компания следует принципу нулевой терпимости к коррупции в любых ее проявлениях.

В Компании на постоянной основе проводится обучение в области противодействия коррупции, вопросы противодействия коррупции регулярно обсуждаются на собраниях персонала в дилерских центрах РОЛЬФ, круглых столах и видеоконференциях, проведенных департаментом корпоративной безопасности.

Основные документы Компании по противодействию коррупции:

- Положение об антикоррупционной деятельности³;
- Политика согласования договоров⁴.

Компания регулярно рассматривает и оценивает коррупционные риски. HR-департамент, правовой департамент и департамент корпоративной безопасности РОЛЬФ ответственны за:

- обеспечение соответствия требованиям российского антикоррупционного законодательства;
- своевременное обновление, проверку на соответствие законодательству и исполнение внутренних документов Компании о противодействии коррупции.

Все новые сотрудники в обязательном порядке знакомятся с документами по противодействию коррупции.

Для сотрудников организованы безопасные, конфиденциальные и доступные средства информирования руководства о фактах коррупции (круглосуточная линия доверия и выделенная электронная почта).

Тендерный комитет осуществляет процедуры контроля, нацеленные на то, чтобы все проекты, в которых участвует или планирует участвовать РОЛЬФ, осуществлялись по рыночным ценам и в легитимных целях. Компания принимает разумные меры для минимизации деловых отношений с контрагентами, которые могут быть вовлечены в коррупционную деятельность. Антикоррупционная оговорка включается во все заключаемые договоры, включая трудовые и гражданско-правового характера.

В Компании также созданы механизмы по предупреждению, выявлению и урегулированию конфликта интересов. Под ним понимается ситуация, в которой личная заинтересованность сотрудника может влиять на надлежащее исполнение им служебных обязанностей либо возникает противоречие между личной заинтересованностью сотрудника и правами и законными интересами Компании. В случае возникновения конфликта интересов сотрудник обязан незамедлительно письменно сообщить об этом своему непосредственному руководителю или иному ответственному лицу Компании.

³ Принято 1 мая 2013 г., действует в новой редакции от 1 июня 2015 г. и с изменениями от 1 января 2017 г. Утверждено приказом Генерального директора ООО «РОЛЬФ» от 1 июня 2015 г.

⁴ Утверждена Приказом Генерального директора АО «Рольф» 25 февраля 2021 г.

1 417

обращений поступило на горячую линию доверия РОЛЬФ в 2025 году:

Обращений, касающихся вероятных случаев коррупции, **не поступало**;

4 анонимных обращения по вопросу нарушения внутренних политик и процедур;

по результатам проверок **нарушений выявлено не было**;

953 обращений клиентов по вопросам обслуживания;

109 обращений с предложением о сотрудничестве;

3 обращения с выражением благодарности.

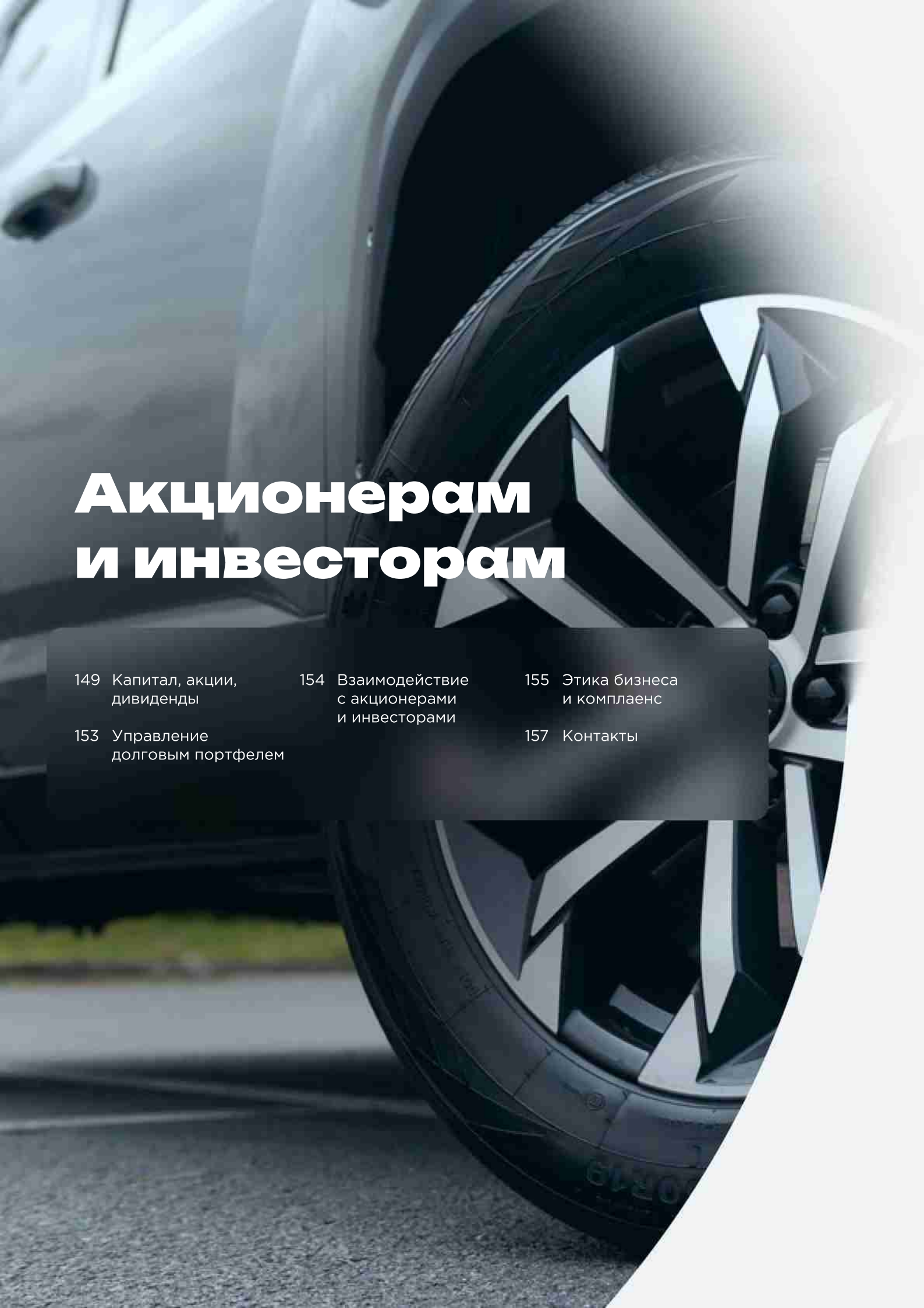


Линия доверия РОЛЬФ:

rolf.ru/about/trust-line

Электронная почта: DCS@rolf.ru.





Акционерам и инвесторам

149 Капитал, акции,
дивиденды

153 Управление
долговым портфелем

154 Взаимодействие
с акционерами
и инвесторами

155 Этика бизнеса
и комплаенс

157 Контакты

Капитал, акции, дивиденды

Акционеры

Единственным участником АО «РОЛЬФ» и ООО «РОЛЬФ Тех» на 31 декабря 2025 года являлось АО «Автомобильные Технологии» (100% акций и 100% долей). Дата приобретения акций и долей: 29.08.2024¹.

подробнее в разделе Структура группы компаний [↗](#)

Ценные бумаги / Доли участия

Уставный капитал АО «РОЛЬФ» полностью оплачен и на 31 декабря 2025 года составлял 6 678 372 080 (шесть миллиардов шестьсот семьдесят восемь миллионов триста семьдесят две тысячи восемьдесят) рублей.

Уставный капитал в 2025 году был увеличен в ходе реорганизации в форме присоединения к АО «РОЛЬФ» ООО «РОЛЬФ МОТОРС» и ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург», величина уставного капитала соответствует установленной в Уставе.

Дивиденды

В октябре 2021 года Советом директоров было утверждено Положение о дивидендной политике, разработанное в соответствии с российским законодательством, Уставом, внутренними документами Общества, Кодексом корпоративного управления и рекомендациями Московской биржи. Данное положение регулирует выплату дивидендов и устанавливает основные принципы, порядок определения размера дивидендов и процедуру их выплаты. За последние пять лет дивиденды выплачивались в 2021, 2023, 2024 и 2025 годах. В 2022 годах выплаты не производились.

Решение о выплате дивидендов принимается общим собранием акционеров на основе следующих критериев:

- Наличие достаточной чистой прибыли по РСБУ;
- Соблюдение целевого уровня долга;
- Отсутствие ограничений на выплату дивидендов, предусмотренных условиями заимствований.



6 678 372 080₽

Уставный капитал АО «РОЛЬФ» на 31 декабря 2025 года.

АО «РОЛЬФ» придерживается принципа сбалансированного подхода к выплате дивидендов, учитывая интересы акционеров и финансовую устойчивость Компании.

¹ В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 22.12.2023 №982 в отношении акций АО «РОЛЬФ», ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург», ООО «РОЛЬФ Тех» и ООО «РОЛЬФ МОТОРС» было введено временное управление, временным управляющим определено Федеральное агентство по управлению государственным имуществом. 30.07.2024 100% акций АО «РОЛЬФ», ООО «РОЛЬФ Эстейт Санкт-Петербург», ООО «РОЛЬФ Тех» и ООО «РОЛЬФ МОТОРС» были обращены в доход Российской Федерации на основании вступившего в силу Решения Московского районного суда города Санкт-Петербурга от 21.02.2024 (дело № 2-3056/2024 (2-10463/2023), подтвержденного Решением Санкт-Петербургского городского суда города Санкт-Петербурга от 11.07.2024 (дело № 33-15715/2024), а также решением Правительства Российской Федерации № 2248-рп от 21.08.2024.

Кредитные рейтинги

АО «РОЛЬФ» продолжает поддерживать прозрачность своей деятельности, сотрудничая с рейтинговыми агентствами для оценки кредитоспособности.



В августе 2025 года рейтинговое агентство «АКРА» присвоило АО «РОЛЬФ» кредитный рейтинг A(RU) со стабильным прогнозом. АКРА отметило сильную рыночную позицию Компании, высокую рентабельность и информационную прозрачность.

В феврале 2026 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» понизило рейтинг кредитоспособности АО «РОЛЬФ» до уровня ruBBB с развивающимся прогнозом. Понижение кредитного рейтинга связано с более выраженным, чем прогнозировалось ранее, спадом в отрасли автомобильного ритейла. Дополнительное давление на финансовые показатели оказало укрепление курса рубля. Сохранение жёсткой денежно-кредитной политики Банка России привело к росту процентной нагрузки по сравнению с прошлым пересмотром рейтинга.

Отметим, что оценка проводилась по данным отчетности на 30.06.2025 г. При этом реальные результаты 2 полугодия 2025 года были существенно выше результатов 1 полугодия. Так, выручка выросла на 71%, EBITDA в 4 раза, а маржинальность EBITDA — в 2,3 раза.

В марте 2026 года рейтинговое агентство «НКР» на основе отчетности за полный 2025 год присвоило АО «РОЛЬФ» кредитный рейтинг BBV+.ru со стабильным прогнозом. Агентство отметило сильные позиции и соответствующие конкурентные преимущества Компании в ключевых регионах присутствия и достаточно сильную позицию по ликвидности, а также качество корпоративного управления и стратегического планирования

Облигации

АО «РОЛЬФ» активно использует инструменты долгового финансирования для поддержки своей деятельности, являясь единственным эмитентом облигаций из сектора авторитейла на Московской бирже.



Выпуск облигаций повышает инвестиционную привлекательность Компании.

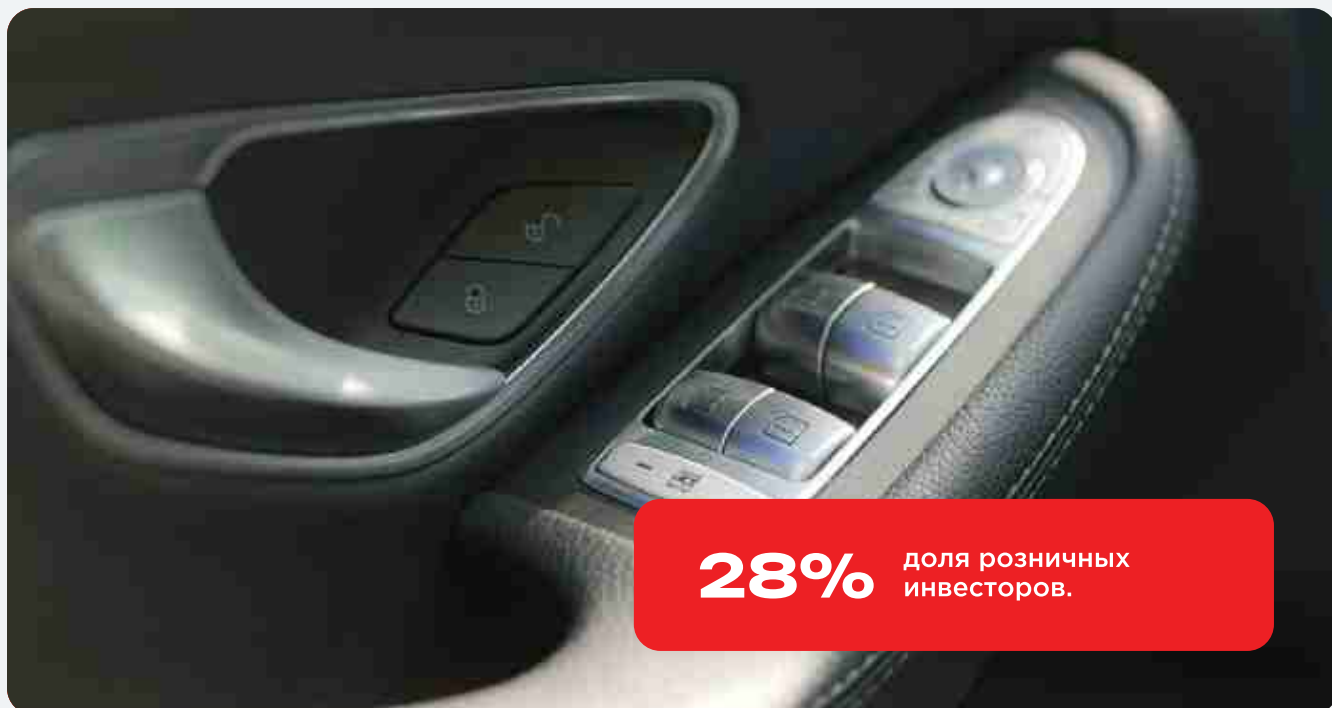
На начало 2025 года в обращении находились три выпуска облигаций АО «РОЛЬФ» на общую сумму **1,5 млрд рублей** с датой погашения после 2025 года. В 2025 году АО «РОЛЬФ» успешно разместило три выпуска биржевых облигаций на общую сумму **3,5 млрд. рублей**.

Два выпуска были размещены в январе 2025 года. Серия 001P-06 объемом **0,4 млрд рублей** имеет плавающий купон, ставка которого определяется как ключевая ставка Банка России плюс 600 базисных пунктов. Серия 001P-07 объемом **1,6 млрд рублей** имеет фиксированную купонную ставку **26% годовых**. Срок обращения обеих серий составляет 2 года.

В июне 2025 года размещен выпуск серии 001P-08 объемом **1,5 млрд рублей** с фиксированной купонной ставкой 25,5% годовых. Срок обращения — 2 года.

Инвесторами выступили как институциональные, так и частные лица. Успешное размещение свидетельствует о высоком уровне доверия к бренду РОЛЬФ.

В 2026 году планируется размещение нескольких выпусков облигаций общей суммой от 3 до 5 млрд рублей.



28%

доля розничных инвесторов.

Облигации

Параметры облигаций, находившихся в обращении на 31 декабря 2025 года

Серия	001P-03	001P-04	001P-05	001P-06	001P-07	001P-08
Регистрационный номер выпуска	4B02-03-166 89-A-001P	4B02-04-166 89-A-001P	4B02-05-166 89-A-001P	4B02-06-166 89-A-001P	4B02-07-166 89-A-001P	4B02-08-166 89-A-001P
Объем эмиссии, руб.	500 000 000	700 000 000	300 000 000	400 000 000	1 600 000 000	1 500 000 000
Количество ценных бумаг, шт.	500 000	700 000	300 000	400 000	1 600 000	1 500 000
Номинальная стоимость каждой ценной бумаги, руб.	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Дата размещения	24.09.2024	29.11.2024	29.11.2024	31.01.2025	31.01.2025	02.06.2025
Дата погашения	09.09.2027	23.05.2026	23.05.2026	21.01.2027	21.01.2027	23.05.2027
Длительность купона, дней	30	30	30	30	30	30
ISIN-код	RU000A109 LC8	RU000A10A 6W4	RU000A10A 6U8	RU000A10A SD4	RU000A10A SE2	RU000A10B Q60
Ставка купона, %	Плавающая, КС ² +300 б.п.	Плавающая, КС + 600 б.п.	Фиксированная, 26% годовых	Плавающая, КС + 600 б.п.	Фиксированная, 26% годовых	Фиксированная, 25,5% годовых

Инвесторами выступили как институциональные, так и частные лица, при этом доля розничных инвесторов составила 28%. Успешное размещение свидетельствует о высоком уровне доверия к бренду РОЛЬФ.

₽

В 2026 году планируется размещение нескольких выпусков облигаций общей суммой от 3 до 5 млрд рублей.

² КС — действующее значение ключевой ставки Банка России на 5-й рабочий день, предшествующий дате начала i-го купонного периода, публикуемое на официальном сайте Банка России в сети «Интернет».

Управление долговым портфелем

Кредитный портфель на 01.01.2026

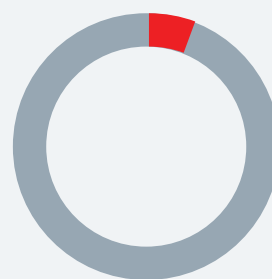
Операционные кредиты, облигации

Источник	млн руб.	доля
ГПБ	5 637	37,5%
ОБЛИГАЦИИ	5 000	33,2%
Совкомбанк	1 700	11,3%
Альфа-банк	1 000	6,6%
БМВ Банк	594	3,9%
Яндекс	568	3,8%
Сбер	550	3,7%
Итого	15 049	

Инвестиционный кредит

Источник	млн руб.
Инвестиционный кредит	30 090
Всего	45 139

Структура операционного долга по типу ставки на 1 января 2026, %



● **92,5%**

Плавающая ставка

● **7,5%**

Фиксированная ставка

Динамика чистого операционного долга, млрд руб.



За 2025 г Компания не увеличила операционный долг, несмотря на выплату дивидендов в 2025 году в размере 7 млрд руб., за счет:

- Ускорения оборачиваемости WC;
- Повышения маржинальности каждой сделки;
- Оптимизации процессов и организационной структуры.

Взаимодействие с акционерами и инвесторами

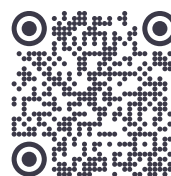
РОЛЬФ стремится к построению доверительных отношений с инвесторами, основываясь на принципах открытости, равноправия и прозрачности. Компания обеспечивает доступность и достоверность информации о своей деятельности.

Для удобства инвесторов на сайте РОЛЬФ создан специальный раздел, где публикуются:

- Финансовая отчетность;
- Презентации для инвесторов;
- Информация об операционных и финансовых результатах;
- Кредитные рейтинги Компании.

Кроме того, РОЛЬФ раскрывает информацию на платформе **ООО «Интерфакс — Центр раскрытия корпоративной информации»**.

**ООО «Интерфакс —
Центр раскрытия
корпоративной
информации»**



**Раздел для
инвесторов
на сайте РОЛЬФ**



Этика бизнеса и комплаенс

АО «РОЛЬФ» неукоснительно соблюдает нормы действующего законодательства и высокие принципы деловой этики. Честное, прозрачное, добросовестное и этичное ведение бизнеса в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и лучшими мировыми практиками, поддержание высочайшего уровня деловой репутации и культуры комплаенс, минимизация любых комплаенс-рисков, а также последствий их реализации, являются приоритетными целями РОЛЬФ.

Готовность к диалогу и прозрачность всех процессов — ключевые составляющие корпоративной культуры и системы управления рисками. В РОЛЬФ функционирует Линия доверия, канал для приема обращений работников и контрагентов по вопросам, связанным с нарушениями требований законодательства и/или внутренних документов Компании. Все обращения рассматриваются в надлежащем порядке, а конфиденциальность полученной информации гарантируется.

РОЛЬФ выстраивает отношения с поставщиками и подрядчиками на основе принципов прозрачности, добросовестности и строгого соблюдения законодательства. В условиях высокой внешней неопределенности ключевым критерием при выборе партнеров становится их способность обеспечить устойчивое взаимодействие и выполнение обязательств в любых экономических и операционных условиях. Особое внимание уделяется многоступенчатым контрольным процедурам при отборе контрагентов, включая оценку наличия необходимых ресурсов, производственных мощностей, финансовой устойчивости и репутации. Такой подход позволяет минимизировать риски срывов поставок, нарушения договорных обязательств и иных ситуаций, способных негативно повлиять на операционную деятельность Компании.

→ Недопущение конфликта интересов

В РОЛЬФ созданы механизмы по предупреждению, выявлению и урегулированию конфликта интересов, под которым понимается ситуация, в которой личная заинтересованность сотрудника может влиять на надлежащее исполнение им служебных обязанностей либо возникает противоречие между личной заинтересованностью сотрудника и правами и законными интересами Компании. В случае возникновения конфликта интересов сотрудник обязан незамедлительно письменно сообщить об этом своему непосредственному руководителю или иному ответственному лицу Компании.

→ Соблюдение антимонопольного законодательства

РОЛЬФ придерживается высочайших стандартов комплаенса, что подразумевает безусловное соблюдение антимонопольного законодательства и исключает любые нарушения свободной конкуренции, сговора, злоупотребления доминирующим положением и недобросовестной конкуренции. Компания выстраивает бизнес-процессы, включая взаимодействие с партнерами, клиентами и конкурентами, в соответствии с требованиями конкурентного права, обеспечивая прозрачность ценообразования и условий сотрудничества, исключая дискриминационные практики и запрещая сотрудникам участвовать в переговорах или обмене информацией, которые могут привести к ограничению конкуренции. РОЛЬФ всегда готов к диалогу с антимонопольными органами и открыто демонстрирует соответствие всем требованиям законодательства. Компания внедряет процессы внутреннего комплаенс-контроля, включая регулярный аудит сделок и обучение сотрудников, чтобы исключить даже непреднамеренные нарушения антимонопольных норм, и не допускает действий, ограничивающих конкуренцию, что является основой доверия клиентов и партнеров, а также поощряет партнеров придерживаться тех же стандартов.

→ **Соблюдение законодательства о налогах и сборах**

РОЛЬФ неукоснительно соблюдает требования применимого законодательства о налогах и сборах, а также на постоянной основе осуществляет снижение риска соответствующих нарушений, в том числе осуществляя проверку всех контрагентов, проводя контроль за правильностью оформления финансовых документов, исполняя требования законодательства и рекомендации контролирующих органов.

→ **Соблюдение трудового законодательства**

РОЛЬФ неукоснительно соблюдает требования трудового законодательства Российской Федерации, а также на постоянной основе осуществляет снижение рисков нарушений в этой области, стремясь соблюдать права человека и право на труд в повседневной деятельности. Одной из важнейших задач Компании является предотвращение любых несчастных случаев, травм и заболеваний, связанных с работой. В 2025 году РОЛЬФ оперативно реагировал на все текущие изменения трудового законодательства и принимал необходимые меры в части обеспечения защиты прав сотрудников.

→ **Соблюдение экологического законодательства**

РОЛЬФ продолжает неукоснительно соблюдать требования экологического законодательства Российской Федерации, а также на постоянной основе осуществляет снижение рисков релевантных нарушений. Для обеспечения соответствия экологическим нормам, Компания разработала и внедрила Программу производственного экологического контроля, Проект нормативов допустимых выбросов, Проект санитарно-защитной зоны (СЗЗ). Компания следует практикам ведения бизнеса, которые помогают в сохранении баланса в окружающей среде: стремится к экономии электроэнергии, используя энергосберегающие технологии, и к эффективному использованию природных ресурсов, применяя добросовестные практики утилизации техники и отработанных технических жидкостей, элементов питания для повторного использования сырья и минимизации количества отходов.

→ **Защита прав потребителей**

РОЛЬФ стремится стать признанным образцом эффективного взаимодействия с потребителями, добиваясь новых высот и целей исключительно честными, открытыми методами, что транслируется всем сотрудникам и находит отражение в их работе. Задача Компании состоит в том, чтобы каждый клиент получал максимально достоверную, открытую коммуникацию, включая обязательное сообщение исчерпывающей, правдивой информации о товарах, работах, услугах в полном соответствии с актуальными требованиями закона. Неукоснительное соблюдение законодательства о защите прав потребителей является одним из приоритетов Компании, в связи с чем выстраиваются деловые отношения с партнерами, разделяющими высокие стандарты клиентского сервиса, соблюдающими законодательство о защите прав потребителей и принимающими меры для исключения нарушений в данной сфере. Компания стремится создать комфортную среду обслуживания, в которой потребители могут быть абсолютно уверены в строгом соблюдении их прав и законных интересов на всех этапах взаимодействия.

→ **Защита персональных данных**

РОЛЬФ и сотрудники с максимальной ответственностью относятся к сбору, хранению, обработке и уничтожению персональных данных. Требования и процедуры, направленные на снижение рисков соответствующих нарушений, содержатся в Политике обработки персональных данных, а также в Информационной политике, с которыми сотрудники проходят обязательное ознакомление под подпись.

→ **Защита коммерческой тайны и конфиденциальной информации**

Компания и сотрудники с максимальной ответственностью относятся к сбору, хранению, обработке и уничтожению сведений, образующих коммерческую тайну, и иной конфиденциальной информации. Требования и процедуры, направленные на снижение рисков соответствующих нарушений, содержатся в Положении коммерческой тайны и конфиденциальной информации, введенного соответствующим Приказом. С данными документами сотрудники Компании проходят обязательное ознакомление. Также применяются технические средства предотвращения утечек конфиденциальной информации.

Контакты

Адрес: 141410, Московская область,
г. Химки, Ленинградское шоссе,
вл. 21

Контактное лицо: Олеся
Жаворонкова, Главный
финансовый директор

Тел.: +7 (495) 785-19-93

E-mail: OVZhavoronkova@rolf.ru

Сайт: ROLF.RU

