

## **ВИ.ру объявляет финансовые результаты за 6 мес. 2025: показатель EBITDA вырос на 26% год к году**

*26 августа 2025 года, Москва. ПАО «ВИ.ру» (МОЕХ — VSEH, бренд – «ВсеИнструменты.ру») (далее – «Компания»), лидер российского онлайн DIY-рынка и один из ведущих игроков на рынке электронной коммерции в России, объявляет финансовые результаты по МСФО за 6 месяцев 2025 года.*

### **КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ 6 мес. 2025:**

- Выручка увеличилась на 14% год к году, до 86,8 млрд руб. За счет увеличения среднего чека и роста клиентской базы.
- Валовая прибыль за первое полугодие выросла на 29% до 28,4 млрд руб., что соответствует ранее озвученному прогнозу. Валовая рентабельность во втором квартале превысила 33% благодаря стратегическому фокусу на высокомаржинальный B2B-сегмент, а также росту доли собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта.
- Доля B2B в товарной выручке составила 73,7%, подтвердив наше лидерство в этом сегменте.
- EBITDA (IFRS 16) увеличилась на 26% до 7,4 млрд рублей благодаря росту выручки и мероприятиям, направленным на контроль за денежными расходами
- Чистая прибыль за 6 месяцев 2025 составила 192 млн руб., при этом прибыль второго квартала в размере 861 млн руб. полностью компенсировала убытки первого квартала.
- Свободный денежный поток составил 8,0 млрд руб. благодаря улучшению условий по договорам с поставщиками

### **События после отчетной даты:**

- Совет директоров ПАО «ВИ.ру» рекомендовал направить 500 млн руб. на выплату дивидендов в соответствии с утверждённой дивидендной политикой.

**Финансовый директор ПАО «ВИ.ру» Олег Безумов так прокомментировал результаты:**

*«Мы уверенно проходим непростой макроэкономический период благодаря фокусу на прибыльном росте, дисциплине в управлении расходами и системной работе с B2B-клиентами. Существенное улучшение валовой рентабельности и EBITDA во втором квартале подтверждает эффективность выбранной стратегии и нашей операционной модели. Мы продолжаем укреплять бизнес, закладывая основу для устойчивого роста в будущем.»*

### **1. Ситуация на рынке стройки и DIY**

По данным INFOline, ситуация на рынке DIY и строительных материалов в I полугодии 2025 года оставалась непростой. **Ввод жилья снизился на 2,4%** год к году, **продажи новостроек упали на 25%**, в сегменте ИЖС также зафиксировано сокращение на **1,6%**. Рынок ипотеки переживает резкое сжатие, что ограничивает спрос на товары для строительства и ремонта.

При этом в корпоративном сегменте наблюдается разнонаправленная динамика: **ввод коммерческих площадей вырос на 25,3%, промышленных — на 6,2%**, что делает B2B-направление (склады, промышленность, логистика) ключевым драйвером спроса в 2025 году.

Несмотря на рост цен на материалы и услуги ремонта, которые увеличивают средний чек, общий объем покупок сдерживается. В результате **рынок DIY в целом прибавил лишь 13%** за 6 месяцев 2025 года, при этом быстрее рос **B2C-сегмент (+14%)** за счет товаров для дома, тогда как **B2B** ограничивало сокращение нового строительства **(+11,8%)**. По оценкам INFOline, во II полугодии **рост рынка замедлится до 6,2%** год к году даже с учетом снижения ключевой ставки ЦБ до 18%.

На этом фоне «ВсеИнструме

нты.ру» продемонстрировали **рост выше рынка: +14%** в I полугодии 2025 года **против +13%** в среднем по сектору, продолжая наращивать рыночную долю. При этом в **B2B сегменте** Компания показала **рост значительно быстрее рынка: +25%** **против +12%**.

## 2. Основные финансовые результаты по итогам 6 месяцев 2025 года:

| Млрд руб.<br>если не указано иное       | 1ПГ2025 | 1ПГ2024 | %, год к<br>году | 2КВ2025 | 1КВ2025 | %, кв. к кв. |
|-----------------------------------------|---------|---------|------------------|---------|---------|--------------|
| Выручка                                 | 86,8    | 76,1    | +14,1%           | 46,2    | 40,7    | +13,4%       |
| Валовая прибыль                         | 28,4    | 22,1    | +28,6%           | 15,4    | 13,0    | +18,6%       |
| Рентабельность по<br>валовой прибыли, % | 32,7%   | 29,0%   | +3,7 п.п.        | 33,4%   | 31,9%   | +1,5 п.п.    |
| Операционные расходы                    | (24,9)  | (19,5)  | +27,9%           | (12,7)  | (12,2)  | +4,6%        |
| EBITDA (IFRS 16)                        | 7,4     | 5,9     | +25,9%           | 4,7     | 2,7     | +72,2%       |
| Рентабельность по EBITDA,<br>%          | 8,5%    | 7,7%    | +0,8 п.п.        | 10,1%   | 6,7%    | +3,5 п.п.    |
| EBITDA (IAS 17)                         | 3,7     | 3,6     | 2,8%             | 2,7     | 1,0     | 180,8%       |
| Рентабельность по EBITDA,<br>%          | 4,2%    | 4,7%    | -0,5 п.п.        | 5,9%    | 2,4%    | +3,5 п.п.    |
| Чистая прибыль                          | 0,2     | 0,3     | -35,1%           | 0,9     | -0,7    | -            |
| CAPEX                                   | (0,6)   | (0,5)   | +7,8%            | (0,2)   | (0,4)   | -48,1%       |
| Свободный денежный поток                | 8,0     | 10,0    | -20,5%           | 4,6     | 3,3     | +40,1%       |

**Выручка** составила **86,8 млрд руб.**, увеличившись на **14,1%** по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Рост был обеспечен за счёт:

- увеличения **среднего чека на 24,1%**, что обусловлено как ростом стоимости товарной корзины, так и изменениями в структуре клиентской базы — увеличением доли B2B-продаж. Профессиональные клиенты отличаются более высокой частотой, объёмом и комплексностью закупок;
- расширения активной клиентской базы B2B на **10,8%**.

Доля товарной выручки от **B2B-клиентов** составила **73,7%**, **темп роста в сегменте B2B достиг 25% год к году**, от **B2C-клиентов** — **26,3%**. Рост числа корпоративных клиентов с более высоким средним чеком и рентабельностью по-прежнему остаётся стратегическим приоритетом Компании.

**Выручка дочерней компании Вирент** выросла на **78%** подтверждая высокий спрос на аренду инструмента.

**Валовая прибыль** увеличилась на **28,6% г/г**, составив **28,4 млрд руб.**

- Рентабельность по валовой прибыли за полугодие составила **32,7%** (+3,7 п.п. г/г), а во втором квартале достигла **33,4%**.
- Рост показателя обеспечен увеличением доли B2B-продаж, а также долей **собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта**:
  - за полугодие доля СТМ и эксклюзивного импорта в выручке составила **13,6% продемонстрировав рост 36,6% год к году**. Данный сегмент обладает более высокой маржинальностью по сравнению с операционными брендами.
  - Также выросла **доля B2B в товарной выручке до 73,7%**, данный сегмент **рос с темпом 25%** год к году. B2B заказы за счет более высокого среднего чека, большего количества предметов в корзине покупок и продукцией более высокого ценового сегмента дают более высокую маржинальность по сравнению с B2C.

**EBITDA** за 6 месяцев составила **7,4 млрд руб.**, что на **26%** выше аналогичного периода 2024 года.

- За второй квартал показатель достиг **4,7 млрд руб.** (+46% г/г).
- **Маржинальность по EBITDA** составила **8,5%** за 6 месяцев 2025 и **10%** за квартал.
- Такого результата удалось достичь за счет как роста валовой маржинальности, так и за счет работы с операционными расходами

**Чистая прибыль** за полугодие составила **192 млн руб.**, при этом прибыль за второй квартал в размере **861 млн руб.** полностью перекрыла убыток, зафиксированный в первом квартале.

- Рост чистой прибыли связан в основном с ростом EBITDA, также на показатель повлияло сокращение чистого финансового долга и как следствие сокращение чистых финансовых расходов.

**CAPEX** за 6 месяцев 2025 года вырос на **7,8%** год к году и составил **0,6 млрд руб.** или **0,68% от выручки**. В отчетном периоде компания не наращивала инфраструктуру и площади, адаптируясь к изменившимся макроэкономическим условиям.

**Свободный денежный поток** за 6 месяцев 2025 г. составил **8,0 млрд руб.** что на **20,5%** меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Компания продолжает придерживаться **консервативной финансовой политики**:

- **чистый финансовый долг** (без учёта аренды) сократился на **3,2 млрд руб.** по сравнению с 31.03.2025 года и составил **8,7 млрд руб.**

| Млрд руб.<br>если не указано иное          | На<br>30.06.2025 | На<br>31.03.2025 | На<br>31.12.2024 | изм. 30.06.2025<br>к 31.03.2025 | изм. 30.06.2025<br>к 31.12.2024 |
|--------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| <b>Чистый финансовый долг (без аренды)</b> | 8,7              | 11,9             | 12,7             | -26,8%                          | -31,4%                          |
| <b>Обязательства по аренде</b>             | 16,8             | 20,7             | 17,5             | -18,7%                          | -4,0%                           |
| <b>Чистый долг (с арендой)</b>             | 25,5             | 32,6             | 30,2             | -21,7%                          | -15,6%                          |
| <b>Чистый долг/LTM EBITDA (IAS 17)</b>     | 1,1x             | 1,8x             | 1,7x             | н.п.                            | н.п.                            |
| <b>Чистый долг/LTM EBITDA (IFRS 16)</b>    | 1,8x             | 2,5x             | 2,4x             | н.п.                            | н.п.                            |

**Рентабельность собственного капитала<sup>(11)</sup> (ROE)** за 6 мес. 2025 г. составила **124%**.

**Рентабельность инвестированного капитала<sup>(2)2</sup> (ROCE)** за 6 мес. 2025 г. составила **34%**.

### 3. Стратегия и приоритеты на 2025 год

Группа продолжает реализацию стратегии, обозначенной в первом квартале 2025 года, с фокусом на:

- развитие прибыльных клиентских сегментов;
  - Продолжается рост B2B сегмента, а также проникновение CTM
  - Компания развивает сервисы интеграции с закупочными системами и API B2B клиентов
  - Запущен центр компетенций в искусственном интеллекте, в рамках которого сейчас запущена платформа по созданию ИИ-ассистентов (12 ассистентов уже запущено, ещё 40+ в разработке). Экономический эффект от запущенных продуктов оценивается в 100 млн руб. в год.
- оптимизацию товарного ассортимента;
  - Продолжается рост ассортимента (уже более 1,8 млн SKU)
- рациональное использование логистической и складской инфраструктуры.
  - Закрыт ряд убыточных ПВЗ
  - В результате модернизации складских помещений Компания смогла отказаться от площадей в Обухово, что должно принести до 100 млн руб. экономии ежемесячно.

Выполнение стратегических задач идёт в полном соответствии с намеченным планом. Компания сохраняет акцент на устойчивом и прибыльном росте, эффективном управлении затратами и адаптации к меняющимся макроэкономическим условиям.

Снижение **чистого финансового долга** остаётся одним из ключевых приоритетов.

1 Показатель ROE рассчитан как соотношение скорректированной чистой прибыли за последние 12 месяцев и средней величины собственного капитала за последние 5 кварталов;

2 Показатель ROCE рассчитан как соотношение EBIT за последние 12 месяцев и средней величины суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за последние 5 кварталов.

## О Группе

ВсеИнструменты.ру – лидер<sup>3</sup> российского E-commerce DIY-рынка<sup>4</sup> («do it yourself» или «сделай сам») по объему онлайн-выручки, а также ведущий игрок по глубине ассортимента и географическому покрытию среди DIY-игроков. Группа предлагает клиентам мгновенный онлайн-доступ к наиболее широкому на рынке ассортименту DIY-товаров с высоким качеством по конкурентным ценам, а также своевременную и экономически эффективную доставку товаров по всей стране за счет развитой, оптимизированной под DIY-вертикаль выделенной логистической инфраструктуры.

ВсеИнструменты.ру предлагает клиентам наиболее широкий ассортимент DIY-товаров, насчитывающий более 1,8 млн SKU от 15 тыс. брендов, включая ведущие мировые марки. Продуктовый ассортимент отличается высокой диверсификацией, охватывая широкий спектр товарных категорий – от инструментов и электрики до узкоспециализированного крупногабаритного промышленного и иного оборудования для B2B-клиентов и профессионалов.

Бизнес Группы базируется на интегрированной технологической платформе собственной разработки, пронизывающей каждый из ключевых бизнес-процессов, которая является краеугольным камнем для обеспечения кратного роста и операционной эффективности бизнеса, а также поддержания высокого качества клиентского сервиса.

## Контакты

Директор по IR

Алексей Лукьянов

[Aleksey.lukyanov@vseinstrumenti.ru](mailto:Aleksey.lukyanov@vseinstrumenti.ru)

Руководитель PR-направления

Сергей Денисенко

[sergej.denisenko@vseinstrumenti.ru](mailto:sergej.denisenko@vseinstrumenti.ru)

Настоящий документ содержит информацию о группе компаний (далее также – «Группа»), в которую входит ООО «ВсеИнструменты.ру», ПАО «ВИ.ру» и их дочерние организации. В зависимости от контекста в настоящем документе ссылки на Компанию следует рассматривать как ссылки на Группу. Настоящий документ предоставляется исключительно с информационной целью. Он и содержащаяся в нем информация не являются офертой на совершение сделок (действий) с ценными бумагами, не являются предложением или приглашением делать предложения продавать, обменивать или иным образом передавать ценные бумаги или доли в Российской Федерации какому-либо лицу или в его интересах, они не представляют собой рекламу или предложение ценных бумаг в Российской Федерации в соответствии с российским законодательством о ценных бумагах. Компания, её представители, участники, должностные лица, сотрудники не предоставляют никаких гарантий и заверений в том, что такая информация является полной и достоверной, и соответственно, на нее нельзя полагаться как на абсолютно полную и всесторонне достоверную информацию. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Компании. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании, её представителей, сотрудников, должностных лиц, участников, в том числе по осуществлению каких-либо сделок или действий. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Настоящий документ и содержащаяся в нем информация не должны служить основанием для принятия каких бы то ни было инвестиционных решений или решений о совершении каких-либо сделок или действий. Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке. Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными.

<sup>3</sup> По данным исследования INFOLine "Рынок DIY РФ 2024 года".

<sup>4</sup> Рынок DIY (Do It Yourself) включает направления строительства, ремонта, отделки, декорирования, электрики и освещения, садоводства и благоустройства, крепежа, создания и монтажа мебели, климатических систем и отопления, инструментов, спецодежды, складского оборудования и станков, а также многое другое.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.