

## ВсеИнструменты.ру объявляет операционные результаты за 2024 год: выполнение #VSEH операционных и финансовых прогнозов, а также двузначный процентный рост среднего чека и заказов

04 марта 2025 года, Москва. ПАО «ВИ.ру» (MOEX — VSEH, бренд – «ВсеИнструменты.ру») (далее – «Компания»), лидер российского онлайн DIY-рынка и один из ведущих игроков на рынке электронной коммерции в России, раскрывает операционные результаты за 4 квартал и 12 месяцев 2024 года.

### Выполнение прогноза операционных и финансовых показателей на 2024 год

Основываясь на операционных результатах и данных управленческой отчетности, Компания подтверждает выполнение прогноза всех операционных и финансовых показателей, включая превышение прогнозного показателя по выручке.

Наименование показателя	Прогноз	Факт за 2024 год
Выручка	165 – 170 млрд руб.	✓ >170 млрд руб. (> 28% г/г)
Валовая маржинальность, %	~ 30%	✓ ~ 30%
Доля B2B клиентов в выручке, %	~ 70%	✓ ~ 70%
Количество ПВЗ, ед.	1 200 – 1 250	✓ 1 229

### Приверженность дивидендной политике

Компания подтверждает, что дивидендная политика, предусматривающая распределение не менее 50% от чистой прибыли, остается в силе. По оценкам Компании чистая прибыль за 2024 год будет положительной.

### Отдельные операционные показатели

- **Средний чек** за 4 квартал 2024 года составил **6 611 рублей** (7 994 рублей – с учетом НДС), показав рост на **12%** по сравнению с тем же периодом 2023 года.
  - За 12 месяцев 2024 года средний чек увеличился на **15%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув **6 047 рублей** (7 342 рублей – с учетом НДС).
- **Количество заказов** в 4 квартале 2024 года увеличилось на **12%** по сравнению с 4 кварталом 2023 года, достигнув **7 442 тыс. заказов**.
  - За 12 месяцев 2024 года количество заказов выросло на **11%** по сравнению с аналогичным периодом 2023 года и составило **27 671 тыс. заказов**.
- **Активная клиентская база** к концу 4 квартала 2024 года достигла порядка **4,7 млн клиентов**, прежде всего, за счет новых B2B-клиентов.
- **Увеличение числа B2B-клиентов**, которые характеризуются более высоким средним чеком и маржинальностью относительно B2C-сегмента, остается стратегическим

приоритетом Компании. За 4 квартал 2024 года доля B2B-клиентов в выручке<sup>1</sup> достигла 70,9% (67,5% за 4 квартал 2023 года).

- По итогам 2024 года доля B2B-клиентов<sup>1</sup> в выручке достигла примерно 70% (63,0% в 2023 году), что соответствует прогнозам Компании, озвученным в ходе публикации операционных результатов за 9 месяцев 2024 года.
- Доля собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта в товарной выручке, отличающихся более высокой маржинальностью, за 12 месяцев 2024 года выросла до 11,2% по сравнению с 10,5% за 2023 год.
  - В рамках инициатив по повышению рентабельности в 2024 году на рынок было выведено 1 505 уникальных товаров СТМ (764 SKU в 2023 году).
  - Компания ожидает дальнейший рост доли СТМ и эксклюзивного импорта в товарной выручке в 2025 году. По оценкам Компании, по итогам текущего года их доля составит 12,5% - 13,0%.
- Ассортимент компании достиг 1,63 млн SKU на 31 декабря 2024 года, увеличившись на 0,11 млн по сравнению с 31 декабря 2023 года.
- Количество пунктов выдачи заказов (ПВЗ) возросло до 1 229 единиц к концу декабря 2024 года, что на 29% больше, чем на конец декабря 2023 года.
  - Компания выполнила свой прогноз по открытию пунктов выдачи в 2024 году (1 200–1 250 единиц на конец 2024 года).
- Общая площадь используемых складов и распределительных центров (РЦ) на 31 декабря 2024 года составила 379 тыс. кв. м, увеличившись на 23% г/г. Основным фактором роста используемых складских площадей стало завершение ввода в эксплуатацию распределительного центра «Чашниково» в конце 3 квартала 2024 года.
  - Прирост используемых площадей, прежде всего, за счет ввода в эксплуатацию новых РЦ, является важным фактором долгосрочного роста объемов бизнеса Компании, в том числе и выручки. Выручка за 4 квартал 2024 года выросла на 26% по сравнению аналогичным периодом 2023 года, что превысило темпы роста выручки за 3 квартал 2024 года над аналогичным периодом в 2023 году (20%).
- Индекс лояльности клиентов (NPS) по итогам 2024 года составил 89,2%.

Наименование показателя	4 квартал 2024 года	4 квартал 2023 года	%	12 месяцев 2024	12 месяцев 2023	%
<b>Средний чек</b>						
без учета НДС	6 611	5 905	12%	6 047	5 252	15%
с учетом НДС	7 994	7 142		7 342	6 369	
Количество заказов, тыс. шт.	7 442	6 653	12%	27 671	24 941	11%
Доля СТМ и эксклюзивного импорта в товарной выручке %	10,7%	10,8%	-	11,2%	10,5%	+0,7 п.п.

<sup>1</sup> По данным управленческой отчетности.

Наименование показателя	31.12.2024	31.12.2023	%
Активная клиентская база <sup>2</sup> , тыс.	4 718	4 652	1%
Ассортимент (#SKU), млн ед.	1,63	1,52	7%
Количество ПВЗ, ед.	1 229	950	29%
Площадь используемых складов и распределительных центров (РЦ), тыс. кв.м.	379,1	308,9	23%

### План дальнейших раскрытий

В марте 2025 года Компания планирует предоставить дополнительные детали по кратко- и среднесрочной стратегии ВсеИнструменты.ру.

Финансовые результаты по МСФО за 2024 год будут опубликованы до 2 мая 2025 года.

Об актуальных датах раскрытий, а также об инвестиционных мероприятиях с участием Компании, вы можете узнать в разделе [«Календарь инвестора»](#), запущенном на IR-странице ВсеИнструменты.ру.

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

*«За 2024 год Компания реализовала множество операционных инициатив, направленных на рост бизнеса, сохраняя при этом высокое качество клиентского сервиса и предложения. Двухзначный рост среднего чека и количества заказов, а также рост B2B-клиентов - еще одно подтверждение правильности выбранной нами стратегии.»*

*Также нам удалось добиться положительных результатов в целевых для нашей стратегии аудиториях, в частности, нарастить выручку сегмента B2B, который остается фокусным для ВИ.ру.*

*В 2024 году команда продолжила улучшение инфраструктуры, обеспечивающей высокий уровень сервиса и продукта - в частности, логистических мощностей и ассортимента. Результатом такой работы стало увеличение ПВЗ почти на треть, существенный рост площади используемых складов и логистических центров, а также увеличение ассортимента, доступного для наших клиентов.*

*Следуя основным принципам нашей стратегии и адаптируясь к внешним вызовам, в 2025 году мы приложим все усилия для дальнейшего роста нашего бизнеса за счет повышения эффективности ассортимента, укрепления логистики и сохранения фокуса на операционной эффективности.»*

### **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

<sup>2</sup> Количество B2B- и B2C-клиентов, совершивших хотя бы одну покупку за последние 12 месяцев.

<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.

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 1,6 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**

Руководитель отдела корпоративных финансов/IR

Сергей Гришков

[Sergei.grishkov@vseinstrumenti.ru](mailto:Sergei.grishkov@vseinstrumenti.ru)

Руководитель PR-направления

Сергей Денисенко

[sergejj.denisenko@vseinstrumenti.ru](mailto:sergejj.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 предоставляет 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.

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.