

# Все инструменты

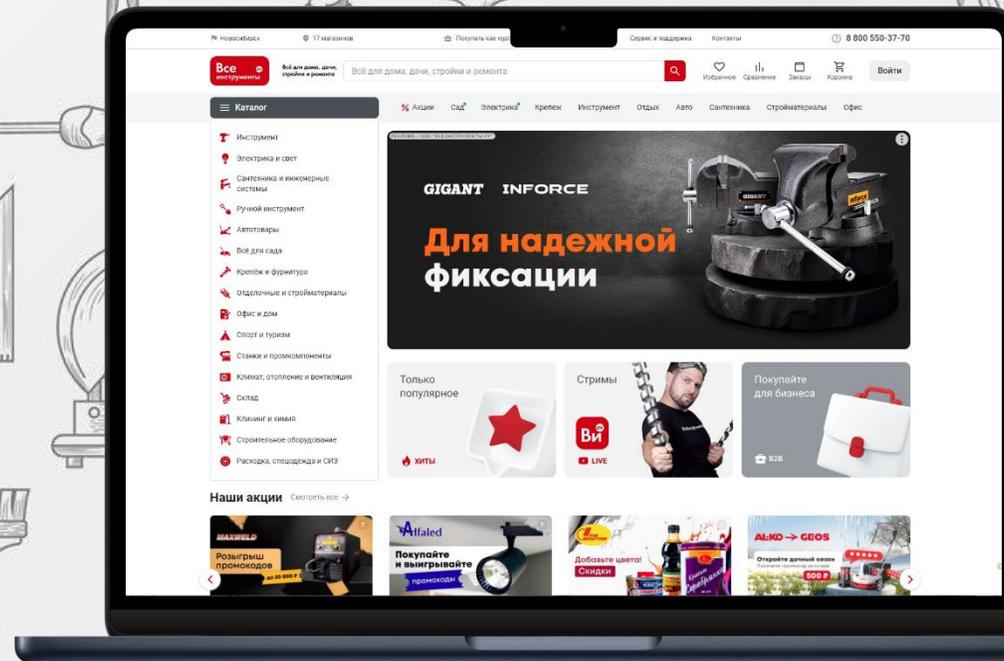


# ВсеИнструменты.ру

## #1 в мире в секторе e-commerce

### Презентация инвесторам

Июнь 2024 года



# Заявление об ограничении ответственности

Настоящий документ содержит информацию о группе компаний (далее также – «Группа»), в которую входят ООО «ВсеИнструменты.ру» и ПАО «ВИ.ру» (далее также – «Компания»). В зависимости от контекста в настоящем документе ссылки на Компанию следует рассматривать как ссылки на Группу. «Настоящий документ» означает данный документ, любое устное выступление, любую сессию вопросов и ответов, а также любые письменные или устные материалы, обсуждаемые или распространяемые во время или после любой встречи в связи с данным документом. Настоящий документ предоставляется исключительно с информационной целью на конфиденциальной основе и не может быть воспроизведен, распространен или передан полностью или частично другим лицам (кроме предусмотренных законом, договором, иными правовыми основаниями случаев). 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, акционеры, 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.

Информация, представленная в настоящем документе, может существенно меняться. 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 настоящего документа получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Компании, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего документа или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в нем неточностей. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании, её представителей, сотрудников, должностных лиц, участников, акционеров, 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.

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.

Настоящий документ и материалы могут содержать информацию, относящуюся к другим лицам, компаниям и организациям, осуществляющим деятельность в той же отрасли, в которой осуществляет деятельность Компания. Эта информация основана на общедоступных данных, известных Компании на момент подготовки настоящей презентации и материалов, и не может служить источником или характеризовать результаты деятельности других лиц, компаний или организаций. Методика определения и расчета операционных и финансовых показателей Компании может отличаться от методики, используемой другими лицами, компаниями или организациями.

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. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения соответствующих ограничений. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения всех указанных выше условий.

Лицо, получившее настоящий документ, самим фактом получения настоящего документа и (или) фактом его использования, копирования, модификации, отсылки к нему безусловно соглашается следовать всем указанным выше условиям.



## Наша миссия

- **Приносить пользу людям, помогая делать мир вокруг себя лучше**



## Наши постулаты

- **Клиент: восхищать клиента искренним сервисом**
- **Команда: быть дружной и амбициозной командой, любящей свое дело**
- **Эффективность: быть самой прибыльной и быстрорастущей компанией**

# ВсеИнструменты.ру – крупнейший онлайн-игрок на российском DIY-рынке<sup>(1)</sup>

## Беспорный лидер на крупном растущем онлайн DIY-рынке



**~7**  
трлн руб.

Рынок DIY России<sup>(1)</sup>  
в 2023 г.



**28%**

Среднегодовой темп роста  
онлайн-рынка  
DIY<sup>(1)</sup> с 2023 по 2028 гг.



**#1**

Игрок по онлайн-  
выручке<sup>(1)</sup>

## Диверсифицированная клиентская база и продуктовое предложение



**4,6**  
млн

Активных  
клиентов<sup>(2)</sup>



**63%**

Доля B2B-клиентов  
в выручке 2023 г.



**>1,5** млн

SKU  
на сайте<sup>(3)</sup>

Все  
инструменты .ру

## Мощная технологическая платформа и развитая инфраструктура



**#2**

Сайт в мире в  
категории «Дом и Сад»<sup>(4)</sup>



**>3**  
млн

Скачиваний мобильного  
приложения<sup>(5)</sup> в 2023 г.



**>1 000**

Сеть ПВЗ  
в >300 городах РФ

## Комбинация стремительного роста выручки и доказанной рентабельности



**132,8**  
млрд руб.

Выручка<sup>(6)</sup>  
2023 г.



**53,5%**

Среднегодовой темп  
роста выручки<sup>(6)</sup>  
с 2021 по 2023 гг.



**10,0**  
млрд руб.

EBITDA<sup>(6)</sup>  
2023 г.

Источник: данные Компании, исследование INFOLine (данные по состоянию на конец апреля 2024 г., если не сказано иное)

Примечания: (1) Согласно данным исследования INFOLine; (2) Клиенты, сделавшие один или более заказов в течение 2023 г.; (3) По итогам 2023 г.; (4) На основании рейтинга Similarweb на 01.12.2023; (5) Накопительным итогом на конец 2023 г.; (6) Данные по МСФО отчетности

# Наш путь к безоговорочному лидерству на российском DIY-рынке

Непрерывная работа по расширению ассортимента, запуску новых сервисов и развитию функционала платформы



● B2B ● СТМ<sup>(2)</sup>

Крупнейшая онлайн DIY-платформа среди стран СНГ



## Принятие решения о создании бизнеса:

- Первые партнерства
- Первый ПВЗ
- Запуск сервисного центра и интернет-магазина

**metabo** **Makita**

**РУСКЛИМАТ** **NOVOTECH**



## Экспансия в регионы:

- Привлечение существенных инвестиций от одного из ведущих фондов
- Открытие в 20+ городах
- Выход в новые категории рынка DIY

**400+**  
ТЫС.  
КЛИЕНТОВ



## Развитие B2B и экосистемы DIY:

- Запуск мобильного приложения
- Запуск собственных торговых марок
- Активный выход в B2B-сегмент
- Дальнейшее расширение ассортимента – 120+ тыс. SKU

**1 100+**  
ТЫС.  
КЛИЕНТОВ



**4 600+**  
ТЫС.  
КЛИЕНТОВ

## Выход в лидеры<sup>(1)</sup> рынка DIY:

- #1 по онлайн-выручке
- 1,5+ млн SKU, 300+ городов и более 1 000 ПВЗ
- Запуск самого большого Центрального склада в МО (188 тыс. м<sup>2</sup>)
- Внедрение микросервисной ИТ-архитектуры
- Максимизация эффекта масштаба

**53,5%**

Среднегодовой темп роста 2021-2023

**133**

**7,6%**

2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

■ Рост выручки, млрд руб. ■ Рентабельность по EBITDA, %

Источник: данные Компании, исследование INFOLine

Примечания: (1) Согласно данным исследования INFOLine; (2) СТМ – собственные торговые марки

# Сегодня ВсеИнструменты.ру – лидер по прибыльности среди публичных быстрорастущих «1P e-com» игроков в мире<sup>(1)</sup>

## Ключевые критерии выборки



Источник: S&P Capital IQ, данные Компании, публичные источники

Примечания: (1) На основе данных по публичным компаниям из S&P Capital IQ по состоянию на апрель 2024 г. Критерии, используемые для выборки: наличие в описании бизнеса компании слов «E-commerce» и/или «Marketplace» и/или «Online»; основная отрасль деятельности «Broadline Retail», «Apparel Retail», «Computer and Electronics Retail», «Home Improvement Retail», «Other Specialty Retail», «Automotive Retail», «Homefurnishing Retail», «Food Retail», «Consumer Staples Merchandise Retail», наличие показателей Выручки и EBITDA за период 2021-2023 гг., рыночная капитализация больше 200 млн долл. США.; (2) Среднее значение за период с 2021 по 2023 гг.; (3) «1P» (first party selling) означает, что компания сама реализует приобретенные ей товары

# Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

1

Крупный российский рынок DIY с высоким потенциалом роста онлайн-модели потребления

2

Безоговорочный лидер российского онлайн DIY-рынка с мощным сетевым эффектом

3

Устойчивая бизнес-модель с фокусом на B2B-сегменте и привлекательной юнит-экономикой

4

Первоклассный продукт: широкий выбор, конкурентные цены и высокое качество сервиса

5

Передовая технологическая платформа, служащая фундаментом эффективности

6

Развитая логистическая инфраструктура, оптимизированная для DIY-вертикали

7

Комбинация стремительного роста выручки и доказанной прибыльности

8

Четкая стратегия дальнейшего создания стоимости

9

Привлекательный работодатель с развитой культурой инноваций

**14,7** **Целевой рынок**  
трлн руб. **DIY в 2028 г.**

**#1** **Игрок по онлайн-**  
**выручке, 2023**

**63%** **Доля B2B-клиентов**  
**в выручке, 2023 г.**

**>90%** **Net Promoter Score (NPS)**<sup>(1),(2)</sup>

**10x** **Обеспечение роста**  
**бизнеса за 6 лет**

**99%** **Вовремя доставленных**  
**заказов**<sup>(3)</sup>

**53,5%** **Среднегодовой темп роста**  
**выручки с 2021 по 2023 гг.**

**#1** **В мире в секторе**  
**e-commerce**

**Топ-25** **Работодателей России**  
**по версии HH.ru, 2023 г.**<sup>(4)</sup>

# 1

## Крупный и устойчивый целевой рынок ...

### Масштабный и диверсифицированный рынок DIY ...

Объем российского DIY-рынка в 2023 г., трлн руб.<sup>(1)(2)</sup>

**В2В-сегмент: 3,1 трлн руб.**

Среднегодовой темп роста '18-23: 13%

**3,1<sup>(3)</sup>**  
трлн руб.

**Инструмент**  
**Отделочные и**  
**стройматериалы**

**Электрика и свет**

**Ручной инструмент**

**Климат и отопление**

**Крепеж и фурнитура**

**Расходные материалы и**  
**спецодежда**

**Складское оборудование**

**Станки и промкомпоненты**

**Строительные материалы и**  
**оборудование**

**В2С-сегмент: 3,8 трлн**

Среднегодовой темп роста '18-23: 5%

**1,4**  
трлн руб.

**Товары для ремонта и**  
**стройматериалы**

**0,6**  
трлн руб.

**Мебель**

**0,5**  
трлн руб.

**Товары**  
**для дома**

**0,4**  
трлн руб.

**Сад**

**1,0**  
трлн руб.

**Доп.<sup>(4)</sup>**  
**категории**

**~7 трлн руб.**

### ... с фундаментальными факторами устойчивости



Целевой рынок DIY охватывает более **15%** всего непродовольственного В2С-рынка<sup>(5)</sup>



В2В-сегмент составляет **45%** рынка, обеспечивая опережающие темпы роста<sup>(5)</sup>



Высокоустойчивый рынок со среднегодовым темпом роста '18-23, в **2 раза** превышающим рост основных непродовольственных вертикалей<sup>(6)</sup>

Источник: исследование INFOLine

Примечания: (1) С учетом НДС; (2) Без учета рынка автогаражного оборудования; (3) Без учета базовых строительных материалов, таких как арматура, навалый цемент, нерудные материалы (щебень и песок), товарный бетон, ЖБИ и домокомплекты для строительства многоквартирных домов, рядовой кирпич; (4) Категории товаров, которые кроме сетей DIY продаются в других сетях: строительное оборудование и техника, текстиль, ковры, тара и емкости, фильтры, защита, цепи, жалюзи, металлические двери, лестницы, вентиляция и кондиционирование, камины, спецодежда и средства индивидуальной защиты и т.п.; (5) В 2023 г.; (6) Приведен средний совокупный рост сегментов бытовая техника, электроника и мобильные телефоны, одежда, обувь и аксессуары (в т. ч. спортивная и детская), детские товары

# ... на фоне стремительного перехода к онлайн-модели потребления ...

## Значительный потенциал развития онлайн-рынка DIY ...

Структура и прогноз DIY-рынка в разрезе сегментов в 2023 г. <sup>(1)(2)</sup>

**14,7** трлн руб.

2028П



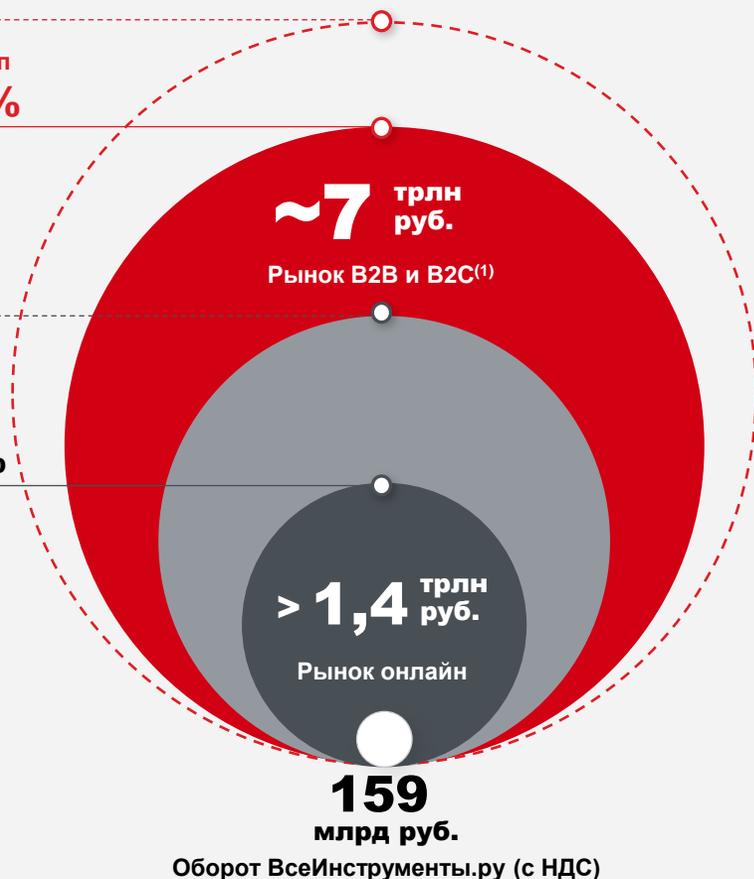
Среднегодовой темп  
роста '23-'28П: **17%**

**5,0** трлн руб.

2028П



Среднегодовой темп  
роста '23-'28П: **28%**

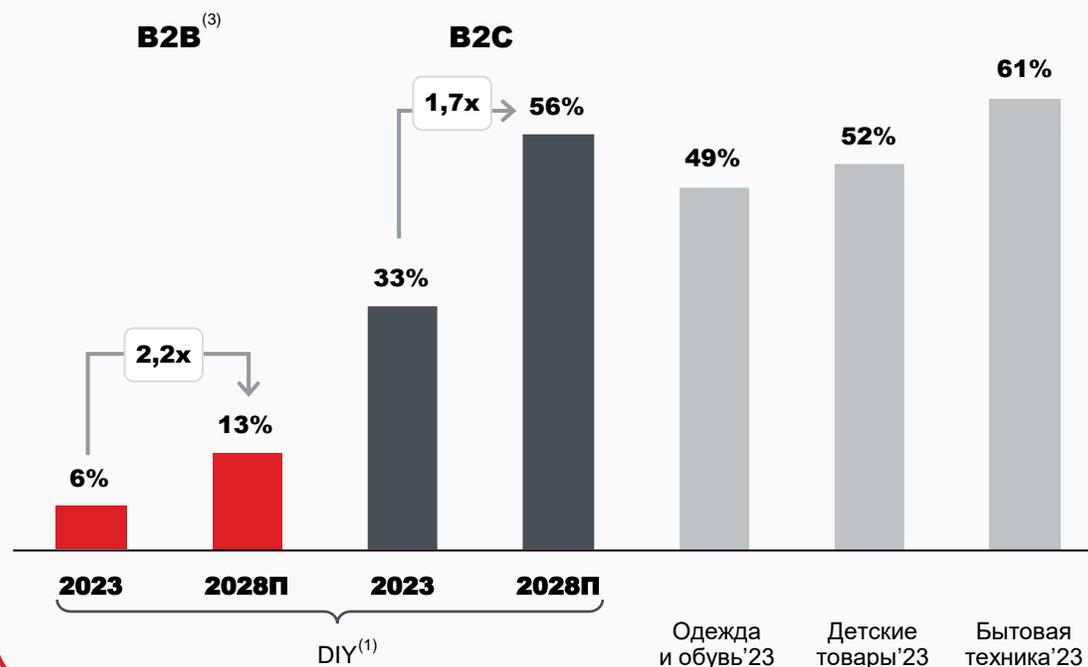


## ... обеспеченный смещением покупательских предпочтений



Доступ к «бесконечной полке» товаров, множество опций доставки и инструментарий для сравнения цен в реальном времени

### Проникновение онлайн-канала, %

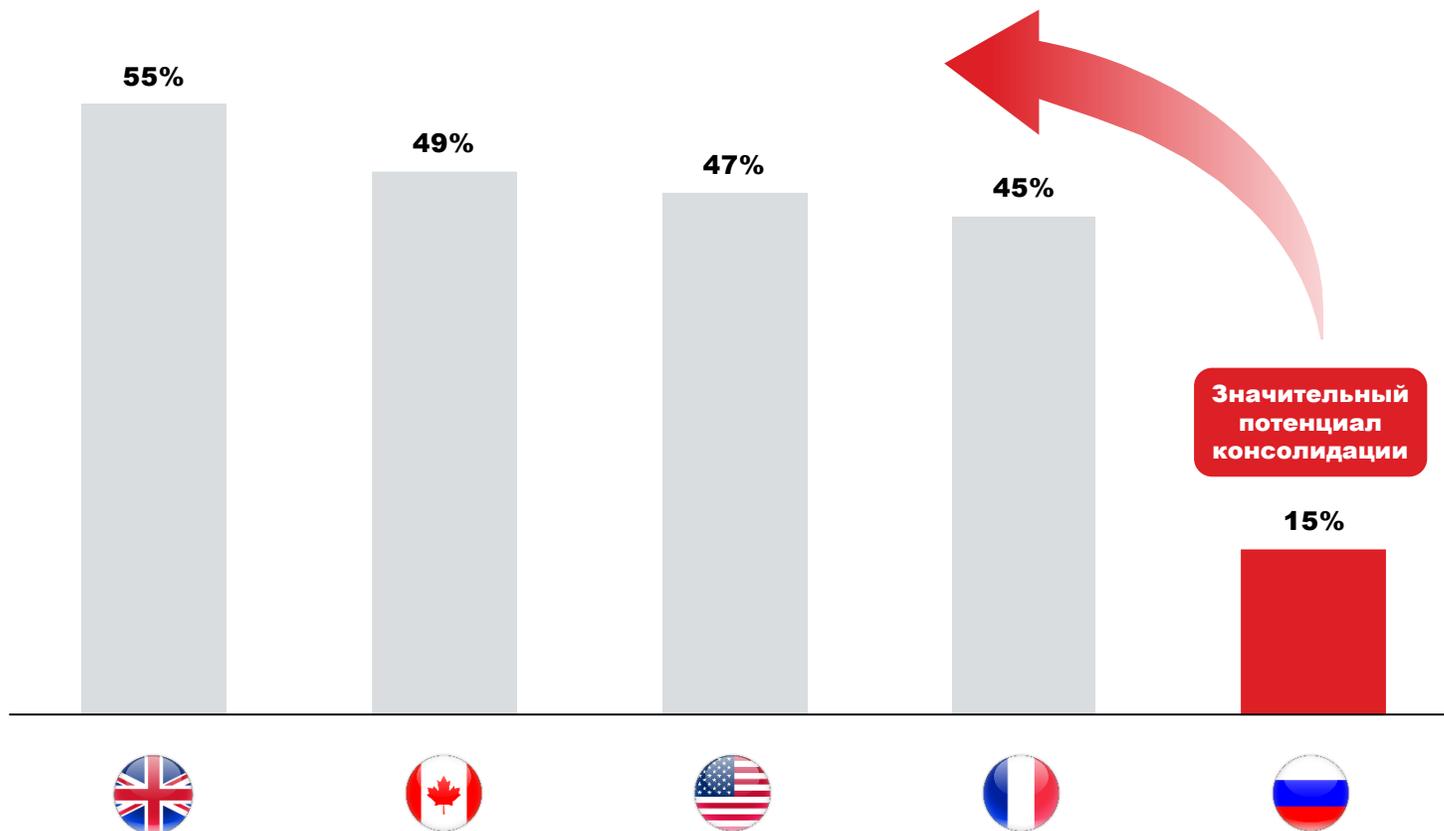


# 1

## ... с высоким потенциалом консолидации со стороны профильных онлайн-игроков

**Высокий уровень фрагментированности российского DIY-рынка в сравнении с международными бенчмарками ...**

Доля Топ-3 крупнейших игроков на DIY-рынках по странам, 2023 г., %



**... обуславливает значительный потенциал консолидации рынка**

Ключевые факторы успеха



Профильная деятельность с адаптированной под потребности клиентов моделью



Развитые онлайн-компетенции, позволяющие стать бенефициаром кратного роста рынка



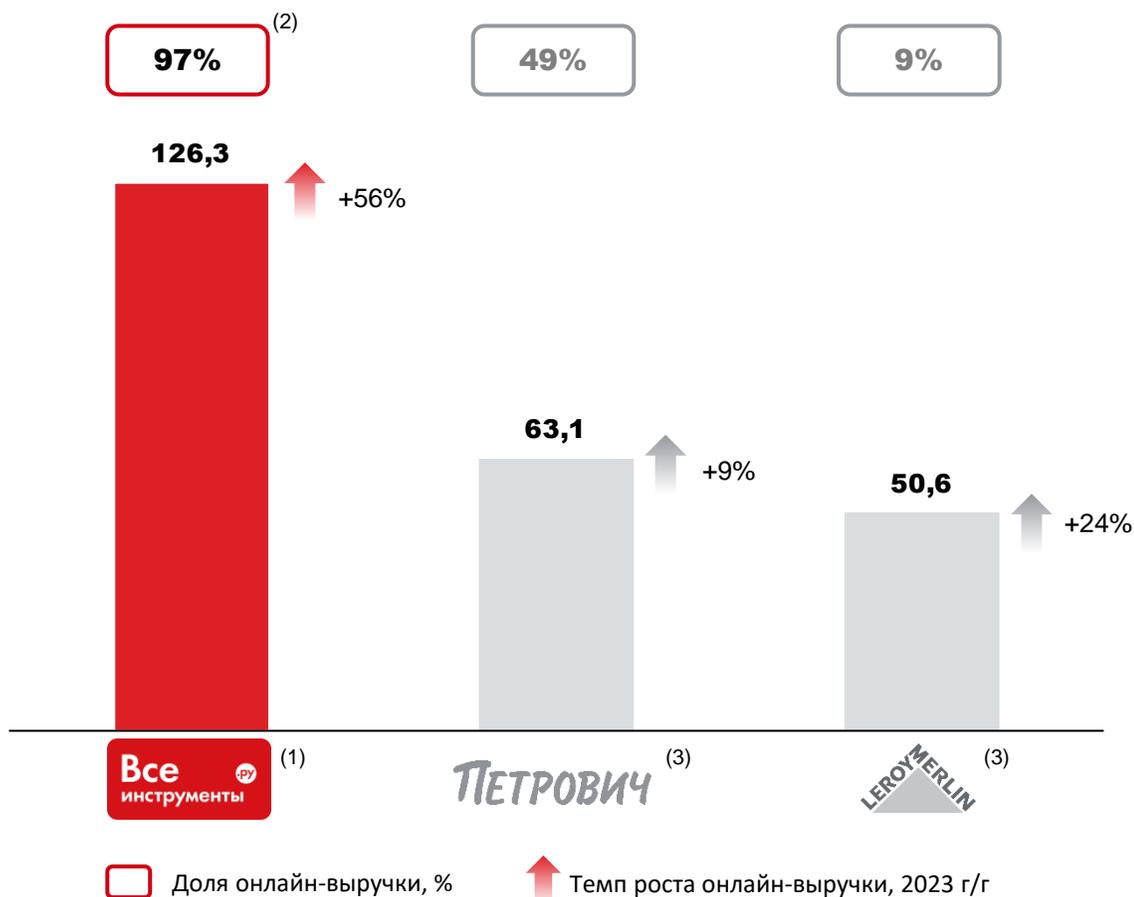
Фокус на B2B-сегменте с устойчивостью к структурным изменениям и крупным целевым рынком

# 2

## ВсеИнструменты.ру – безоговорочный лидер российского онлайн DIY-рынка ...

**Бесспорное лидерство в онлайн-сегменте за счет развитой DIY-экосистемы и наилучшего ценностного предложения ...**

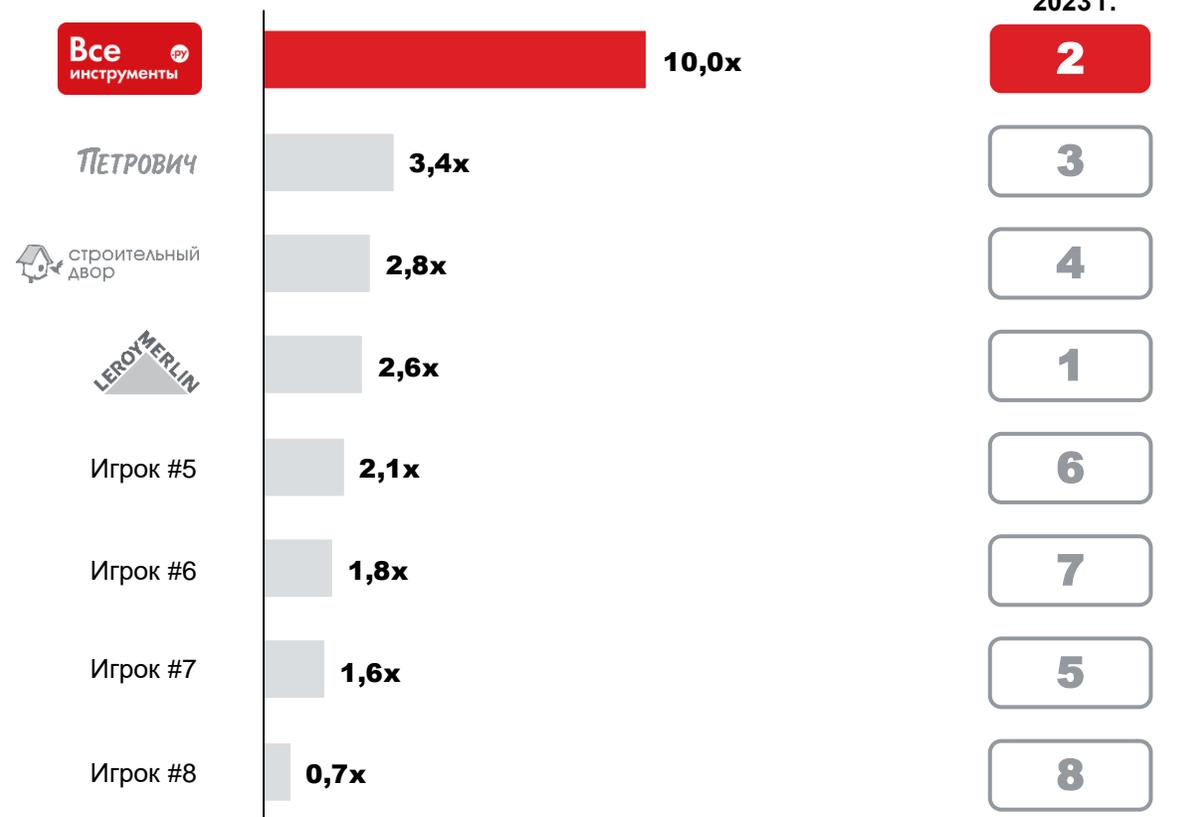
Выручка в сегменте онлайн-продаж по итогам 2023 г., млрд руб.



Источники: данные Компании, исследование INFOline  
 Примечания: (1) Данные по управленческой отчетности; (2) Доля от товарной выручки; (3) Доля онлайн-оборота от общего оборота без учета НДС; (4) Рейтинг по выручке компаний, составленный INFOline; (5) Для Компании выручка за 2017 год из РСБУ, за 2023 г. из МСФО отчетности ООО «ВсеИнструменты.ру»

**... позволяет Компании выступать флагманом консолидации общего российского рынка DIY**

Рост выручки крупнейших DIY-игроков<sup>(4),(5)</sup>, 2017-2023 г.



**За 6 лет Компания поднялась с #9 на #2 место в рейтинге крупнейших DIY-игроков, продемонстрировав наилучшие темпы роста выручки**

# 2

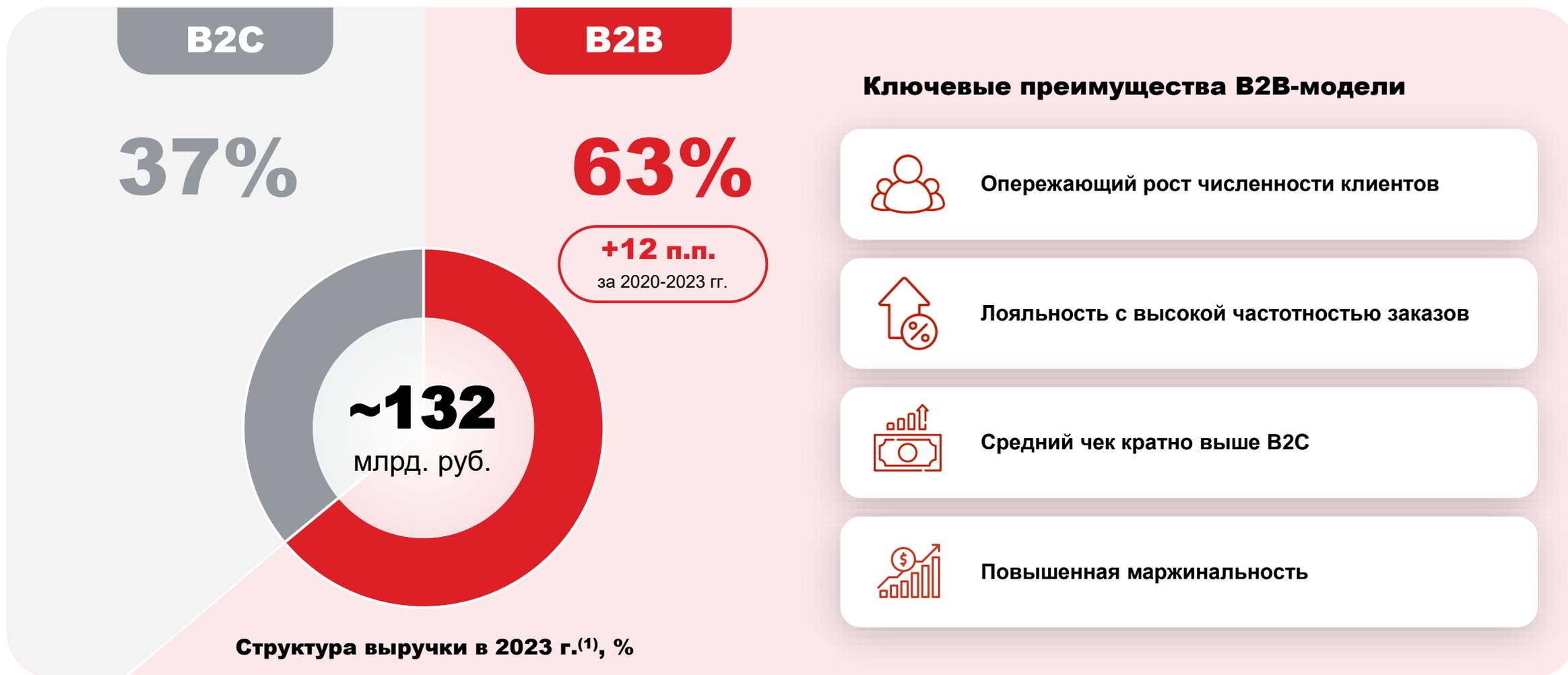
## ... с выстроенной эффективной DIY-экосистемой, обеспечивающей мощный сетевой эффект



Источник: данные Компании

Примечание: (1) На конец 2023 г.; (2) Данные на конец апреля 2024 г.; (3) NPS (Net Promoter Score) – индекс потребительской лояльности; (4) За 2023 г.; (5) Клиенты, сделавшие один или более заказов в течение 2023 г.; (6) Благодаря высокому уровню NPS и близости к клиентам за счет широкой сети ПВЗ, представленной в каждом 4-м городе России; (7) Совокупное количество подписчиков на каналах ВсеИнструменты.ру и Короче, ВИ

## Подтвержденная бизнес-модель с фокусом на B2B-сегменте ...

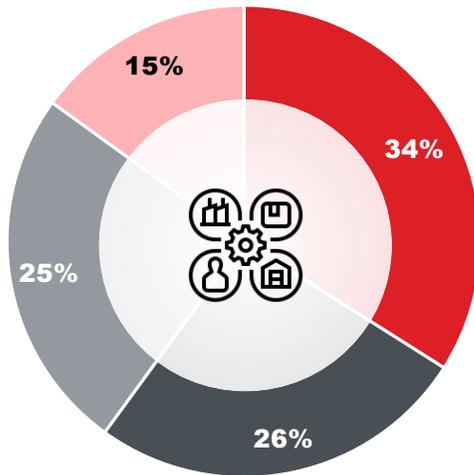


## ... устойчивая к структурным изменениям на рынке ...

### Высокая диверсификация по отраслям ...

Структура B2B-выручки по отраслям, 2023 г., %

- Производство
- Сервисное обслуживание
- Строительство
- Торговля



Фокус на сегменте **МСБ**, на который приходится большая часть B2B-клиентской базы<sup>(1)</sup>

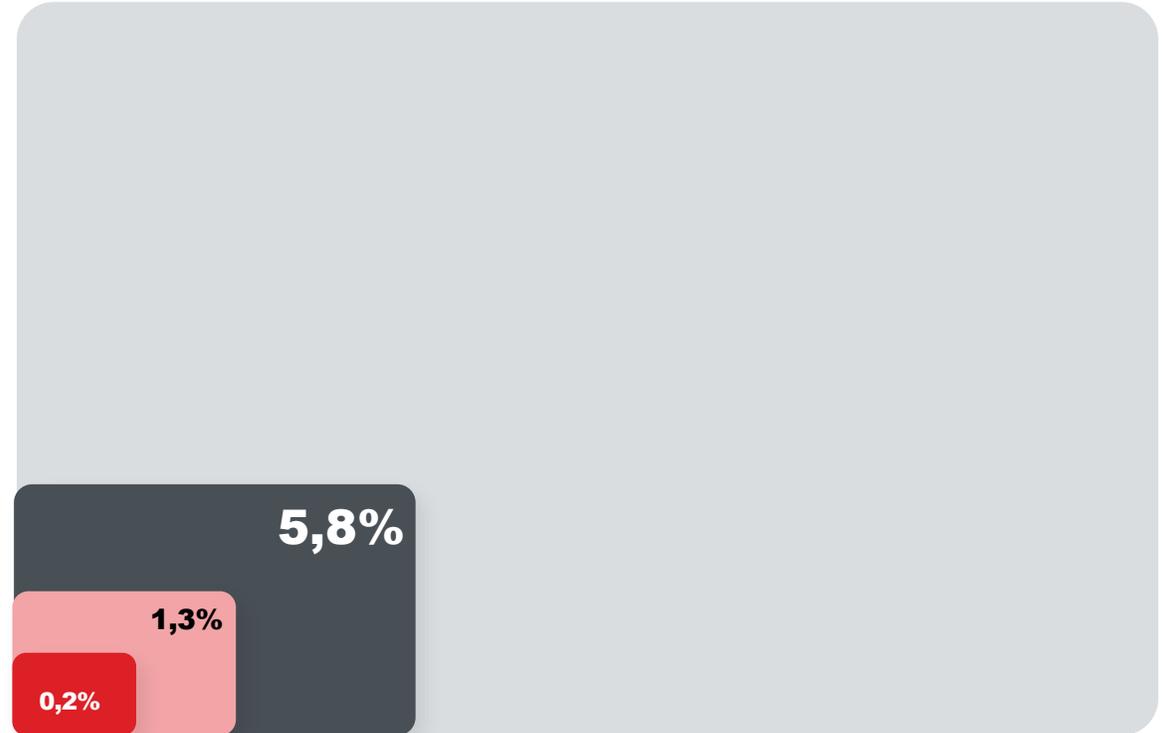
Источник: данные Компании

Примечание: (1) МСБ – малый и средний бизнес; (2) Иллюстративное изображение размера доли без учета масштаба

### ... с низким уровнем концентрации

Доля выручки крупнейших клиентов, 2023 г.<sup>(2)</sup>

- Top-1
- Top-10
- Top-100



## ... с высокой диверсификацией продуктового предложения ...

Продуктовый ассортимент, диверсифицированный по категориям товаров, от ведущих брендов ...

Структура выручки в разрезе продуктовых категорий, 2023 г., %



**42%** Доля новых SKU в выручке 2023 г.<sup>(1)</sup>

Источник: данные Компании

Примечание: (1) Учитываются SKU, введенные в 2021-2023 гг.

... включая эксклюзивные партнерства и собственные торговые марки с повышенной маржинальностью

	Собственные торговые марки и эксклюзивные партнерства	Операционные бренды
Примеры брендов	 	     
Доля в выручке, 2023 г.	10%	90%
Маржинальность, 2023 г.	41%	28%
Доля в маржинальности, 2023 г.	14%	86%

# 3

## ... благодаря первоклассному ценностному предложению для поставщиков

Постоянный фокус на улучшении ценностного предложения для поставщиков ...

Доступ к обширной базе клиентов

**44 млн трафика<sup>(1)</sup>**

Эффективная маркетинговая платформа

Развитая технологическая платформа



Эффективная интеграция во внутренние системы

Выстроенная логистическая инфраструктура



Оптимальное плечо доставки

Развитые каналы взаимодействия

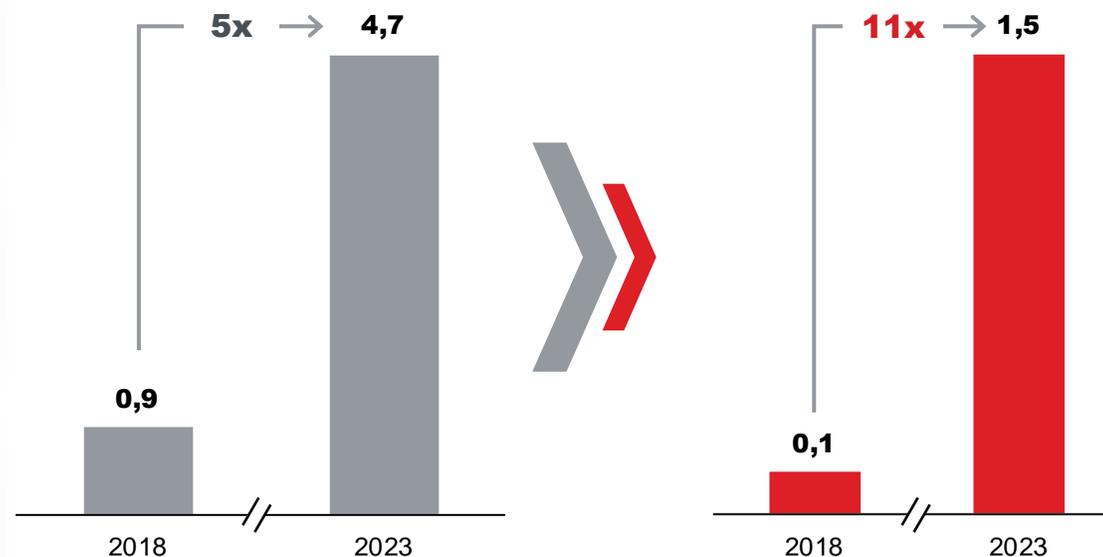


Персональный менеджер 24/7

... обеспечивает независимость от отдельных партнеров и возможность постоянного расширения ассортимента

Количество поставщиков, тыс.

Количество SKU, млн



**5%**

Доля крупнейшего поставщика в закупках, 2023 г.

Источник: данные Компании

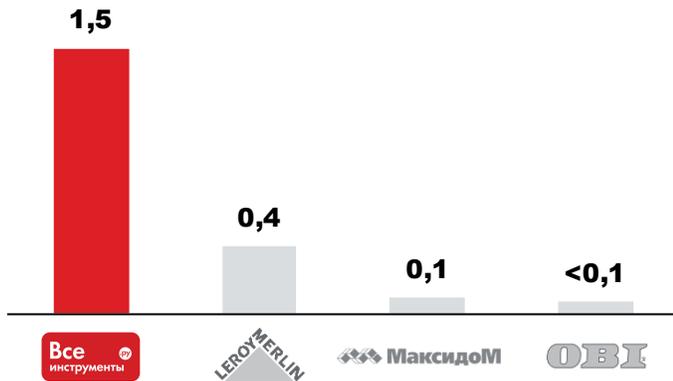
Примечание: (1) Пиковые значения визитов на веб-сайте и в мобильном приложении Компании

# 4

## Клиентоориентированная модель с высоким уровнем сервиса ...

### Широкий выбор

Рейтинг DIY-игроков по кол-ву SKU, 2023 г., млн



Подтвержденное качество продукции

3

Этапа проверки товаров



Фокус на минимизации контрафакта

### Конкурентные цены



Проприетарный алгоритм динамического ценообразования



Автоматический мониторинг цен конкурентов



Выгодные коммерческие условия сотрудничества за счет масштаба



750 тыс.

SKU подлежат ежедневному сопоставлению цен<sup>(1)</sup>



Преобладающая часть выручки генерируется SKU по первой цене

### Качественный сервис



ПВЗ



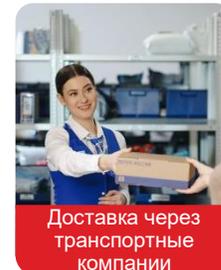
Самовывоз из РЦ-склада



Самовывоз с ПВЗ-склада



Курьерская доставка



Доставка через транспортные компании



Доставка со склада поставщика



>90%

Высокий уровень NPS<sup>(2)</sup>



99%

Вовремя доставленных заказов<sup>(3)</sup>

Источник: данные Компании, исследование INFOLine

Примечание: (1) Сопоставление производится с предложениями конкурентов; (2) Net Promoter Score - индекс потребительской лояльности; (3) В рамках собственной логистической цепочки (без учета доставки от поставщиков) за 2023 г.

# 4

## ... первоклассным ценностным предложением для B2B-клиентов ...



**1** Более **1 млн SKU** доступно на складах, вкл. специализированный ассортимент

**2** Возможность **постоплаты** закупок для непрерывной деятельности для ряда клиентов

**3** Активная служба поддержки с персональным менеджером **24/7**

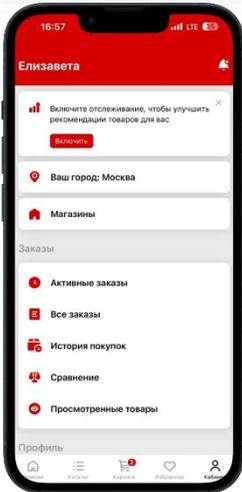
**4** Собственный **сервисный центр** с гарантийным и постгарантийным ремонтом

**5** **Личный кабинет** и электронный документооборот

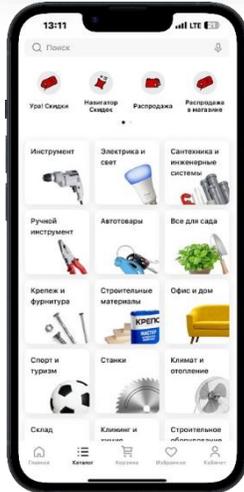
# ... и качественным клиентским опытом для B2C-пользователей

## Клиентский путь

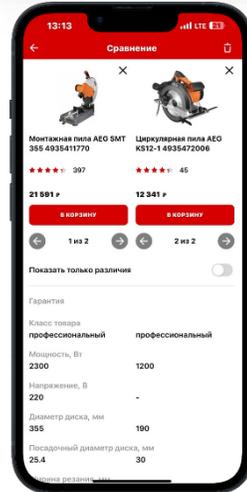
Быстрый доступ к платформе



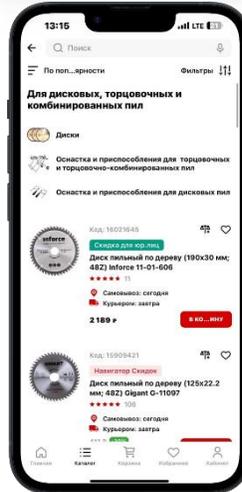
Широкий выбор SKU



Удобный поиск и сравнение позиций

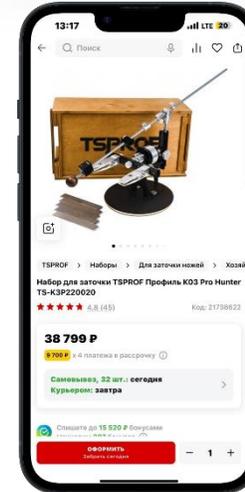


Автоматические рекомендации



## Цена

Специальные предложения



## Удобство

Активная служба поддержки

Удобный сервис доставки

**>1 000** Крупнейшая DIY-сеть ПВЗ в России<sup>(2)</sup>

### Гибкие опции «последней мили»



Самовывоз из РЦ-складов



Самовывоз из ПВЗ-складов



Доставка до двери



4,7<sup>(1)</sup>



4,8<sup>(1)</sup>



Сервис BNPL



Кредит



Оплата бонусами



Веб-сайт



Мобильные приложения

# Сквозное использование передовых технологий для достижения максимальной операционной эффективности

## Масштабируемая ИТ-платформа

### Несколько дата-центров

Обеспеченность собственным оборудованием

## 99,95%

Доступность сервисов для конечных потребителей<sup>(3)</sup>

## 10x

Обеспечение роста масштабов бизнеса за 6 лет

## 130

Источников анализа ценового предложения конкурентов<sup>(2)</sup>

## Передовая технологическая платформа собственной разработки



### Взаимодействие с поставщиком

- Личный кабинет с уникальным инструментарием
- Передовые ERP и WMS-системы

### Склад и логистика



- Инструменты автоматизации работы склада
- Эффективные решения для упаковки и хранения



### Клиентский путь

- Автоматизированное оформление заказов на базе AI<sup>(1)</sup>
- Интуитивно понятный интерфейс цифровых каналов

### Внутренняя аналитика



- Автоматический мониторинг и «мэтчинг» цен
- Развитая система аналитики сайта



Микросервисная архитектура – **112** решений<sup>(3)</sup>

## Собственная команда разработки

## 30

Релизов программного обеспечения в день<sup>(3)</sup>



Разработка на базе Open Source технологий

## Agile / Scrum

Современные методы разработки

## ~500

Человек в команде ИТ

# 6

## Развитая логистическая инфраструктура служит сильным барьером для конкурентов ...



**594 тыс. м<sup>2</sup>**  
Общая площадь<sup>(1)</sup> хранения складов и РЦ-складов

---

**85%**  
Выручки генерируется товарами, отгруженными со складов<sup>(2)</sup>

---

**30%**  
Покрытие населения страны доставкой на следующей день



Источник: данные Компании

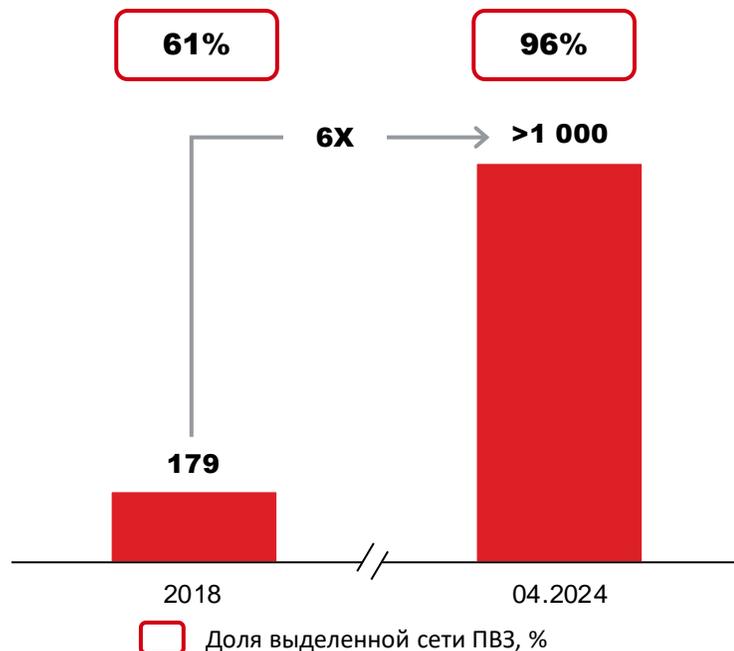
Примечания: (1) Площади логистических объектов приведены с учетом подписанных площадей; (2) За 2023 г.

## 6

# ... обеспечивая эффективное обслуживание клиентов на последней миле

## Динамичный рост сети ПВЗ ...

Динамика количества ПВЗ, ед.



## ... формат которой оптимально решает ключевые бизнес-задачи



Профессиональные  
рекомендации



Доступ к наиболее  
ходовым товарам



Проверка и  
тестирование товаров



Сервисное  
обслуживание



Рост узнаваемости  
бренда



**319**  
городов

Каждый четвертый  
город России

**92%**  
заказов

Выполняется через  
пункты выдачи заказов<sup>(1)</sup>

**#1**  
по кол-ву

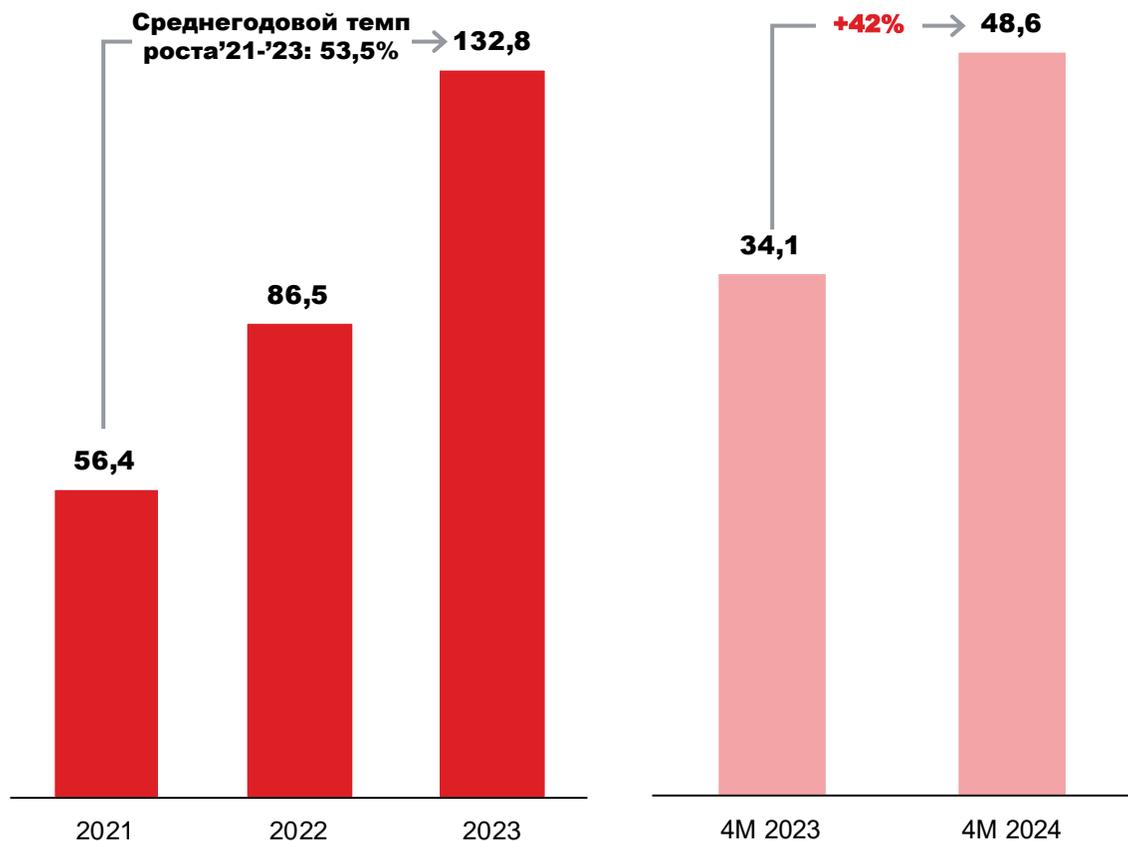
Упомянутый ПВЗ в положительной  
обратной связи от клиентов<sup>(1)</sup>

# 7

## Стремительный рост выручки на основе высокомасштабируемой онлайн-модели ...

### Внутренние темпы роста выручки ...

Выручка, млрд руб.



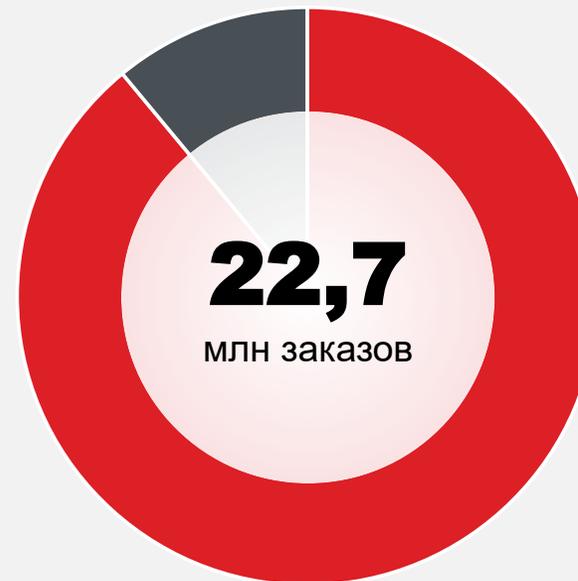
Источник: данные Компании

### ... на базе высокоэффективной модели с существенно преобладающей долей онлайн-трафика

Структура заказов по каналам (доля в выручке), 2023 г., %

11% (3%)

Офлайн-заказы



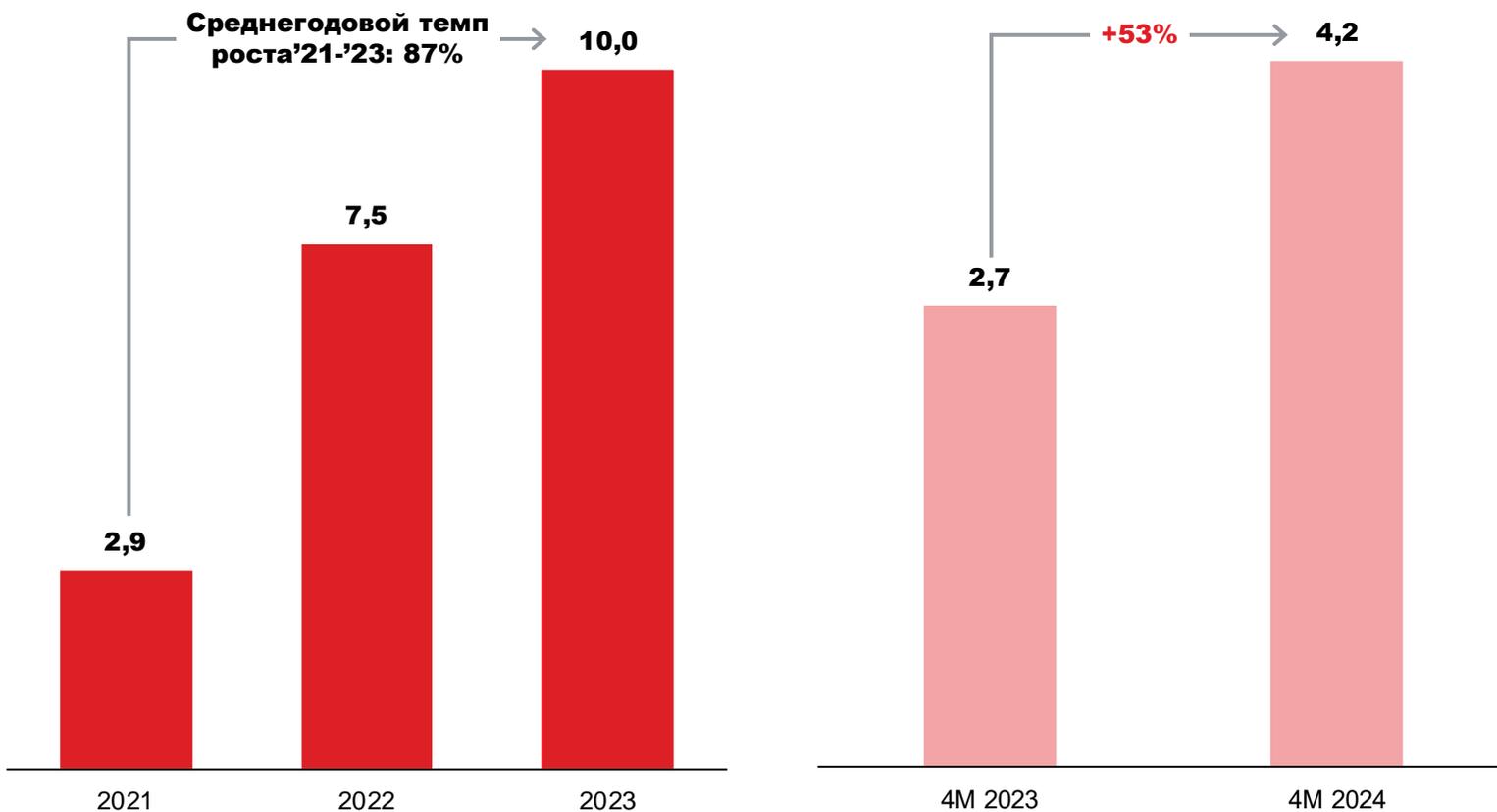
89% (97%)

Онлайн-заказы

## ... и доказанная прибыльность ...

### Кратный рост EBITDA на фоне масштабирования бизнеса ...

EBITDA (IFRS-16), млрд руб.



... обеспечивающий создание стоимости для акционеров

Стремительный рост чистой прибыли

**134%**

Среднегодовой темп роста чистой прибыли, 2021-2023 гг.

Сбалансированная долговая нагрузка

**1,8x**

Чистый долг / EBITDA, на 30.04.2024 г.

## ... С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ

### Планируемая дивидендная политика

База расчета дивидендов

Чистая прибыль по МСФО

Периодичность выплат

Первая выплата дивидендов и потенциальное согласование перехода на ежеквартальные выплаты не ранее 2-3 кв. 2025 г.

### Критерий выплаты и размер

ЧД / EBITDA  $\leq$  3,0x

Не менее 50%

ЧД / EBITDA  $>$  3,0x

Определяется СД

**>5**  
**млрд руб.**

Дивидендов выплачено  
за 2021-2023 гг.

**73,1%**

Средний коэффициент  
выплаты дивидендов,  
2021-2023 гг.<sup>(1)</sup>

# Четкая стратегия дальнейшего создания стоимости

## ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА



**Рост проникновения  
онлайн-канала**



**Потенциал  
консолидации рынка**



**Защищенность  
рынка DIY**

### РОСТ ВЫРУЧКИ



Расширение сети ПВЗ с высоким потенциалом роста продаж в регионах



Расширение ассортимента и развитие новых категорий

### УВЕЛИЧЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



Развитие СТМ и эксклюзивных партнерств, увеличение доходности по операционным брендам



Наращивание доли B2B-клиентов в структуре выручки

### РАЗВИТИЕ ПЛАТФОРМЫ



Расширение логистической инфраструктуры с повышением эффективности товародвижения



Совершенствование технологической платформы с использованием AI<sup>(1)</sup> и ML<sup>(2)</sup>

# 9

## Привлекательный работодатель с признанным HR-брендом на рынке труда

### Высокий уровень лояльности сотрудников



Позиция в рейтинге «Топ-100 работодателей» hh.ru<sup>(1)</sup>

# 20%

Доля вакансий, закрытых по рекомендации сотрудников<sup>(2)</sup>

# 4,6 / 5,0

Компания поддерживает устойчивый уровень eNPS<sup>(4)</sup> в 2019-2023 гг.

# 85%

Высокая вовлеченность сотрудников в eNPS-опросы<sup>(4)</sup> в 2019-2023 гг.

# 10,2 тыс.

 Численность команды<sup>(3)</sup>

Источник: данные Компании, рейтинг HH.ru

Примечание: (1) Среди крупнейших компаний в 2023 году; (2) За 2023 г.; (3) По состоянию на апрель 2024 г.; (4) eNPS (Employee Net Promoter Score) – уровень лояльности сотрудников

# ВсеИнструменты.ру – уникальная инвестиционная возможность



Мы работаем на крупном и диверсифицированном целевом рынке размером **~7 трлн руб.** в 2023 г., который вырастет до **14,7 трлн руб.** в 2028П г.



Наш рынок будет неминуемо увеличивать онлайн-проникновение со среднегодовым темпом роста онлайн-продаж в **28%** в 2023-2028П гг. и консолидироваться профильными игроками, доля Топ-3 из которых составила всего **15%** рынка в 2023 г.



ВсеИнструменты.ру – **№1** в сравнении с международными публичными «1P e-com» игроками<sup>(1)</sup> с ростом выручки **более 50%** и рентабельностью по EBITDA **более 7%** в 2023 г.



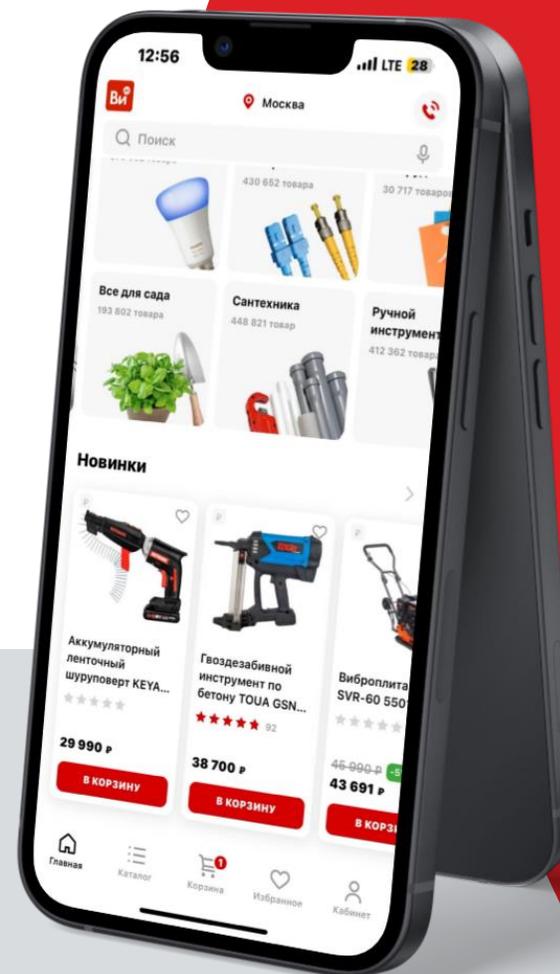
Рыночная позиция и планы роста ВсеИнструменты.ру защищены фокусом на устойчивом **B2B-сегменте** с привлекательной юнит-экономикой, на который в 2023 г. пришлось **63%** выручки Компании

Источник: данные Компании, исследование INFOLine

**Примечание:** (1) На основе данных по публичным компаниям из S&P Capital IQ по состоянию на апрель 2024 г. Критерии, используемые для выборки: наличие в описании бизнеса компании слов «E-commerce» и/или «Marketplace» и/или «Online»; основная отрасль деятельности «Broadline Retail», «Apparel Retail», «Computer and Electronics Retail», «Home Improvement Retail», «Other Specialty Retail», «Automotive Retail», «Homefurnishing Retail», «Food Retail», «Consumer Staples Merchandise Retail», наличие показателей Выручки и EBITDA за период 2021-2023 гг., рыночная капитализация больше 200 млн долл. США. «1P» (first party selling) означает, что компания сама реализует приобретенные ей товары

Все  
инструменты .ru

# Дополнительная финансовая информация



# Отчет о прибылях или убытках

млн руб.	2021	2022	2023	4М 2023	4М 2024
<b>Выручка</b>	<b>56 359</b>	<b>86 473</b>	<b>132 751</b>	<b>34 128</b>	<b>48 630</b>
<i>Прирост г/г, %</i>	-	53%	54%	-	42%
Себестоимость	(40 621)	(60 353)	(93 891)	(24 242)	(34 338)
<b>Валовая прибыль</b>	<b>15 738</b>	<b>26 121</b>	<b>38 860</b>	<b>9 886</b>	<b>14 292</b>
<i>Валовая рентабельность</i>	28%	30%	29%	29%	29%
Коммерческие расходы	(12 558)	(17 770)	(28 670)	(7 123)	(10 180)
Управленческие расходы	(1 597)	(2 523)	(3 392)	(1 226)	(1 359)
Прочие доходы	303	450	678	342	211
Прочие расходы	(452)	(698)	(504)	(80)	(196)
<b>Результаты операционной деятельности</b>	<b>1 436</b>	<b>5 580</b>	<b>6 972</b>	<b>1 799</b>	<b>2 769</b>
Финансовые доходы	399	399	244	206	96
Финансовые расходы	(719)	(2 179)	(2 399)	(599)	(1 402)
Чистые финансовые расходы	(320)	(1 779)	(2 155)	(393)	(1 306)
Доля в прибыли объектов инвестирования <sup>(1)</sup>	171	-	-	-	-
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>1 287</b>	<b>3 801</b>	<b>4 817</b>	<b>1 406</b>	<b>1 463</b>
Расход по налогу на прибыль	(600)	(1 276)	(1 057)	(91)	(278)
<b>Прибыль за год</b>	<b>687</b>	<b>2 524</b>	<b>3 760</b>	<b>1 316</b>	<b>1 185</b>
<i>Рентабельность по чистой прибыли</i>	1%	3%	3%	4%	2%
<b>Справочно</b>					
<b>ЕБИТДА</b>	<b>2 872</b>	<b>7 539</b>	<b>10 041</b>	<b>2 714</b>	<b>4 152</b>
<i>Рентабельность по EBITDA</i>	5%	9%	8%	8%	9%

Источник: данные Компании

Примечание: (1) Учитываемые методом долевого участия (без учета налога на прибыль)

# Отчет о финансовом положении (1 из 2)

млн руб.	31 декабря 2021 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2023 года	30 апреля 2024 года
<b>Активы</b>				
Основные средства	1 663	2 047	2 514	2 569
Активы в форме права пользования	4 703	7 008	11 193	15 853
Нематериальные активы	15	13	232	220
Инвестиции, учитываемые методом долевого участия	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	722	696	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	173	516	460
Отложенные налоговые активы	100	-	-	-
<b>Внеоборотные активы</b>	<b>7 204</b>	<b>9 938</b>	<b>14 455</b>	<b>19 102</b>
Запасы	8 440	13 629	20 261	22 131
Торговая и прочая дебиторская задолженность	4 020	7 222	11 946	11 255
Денежные средства и их эквиваленты	977	1 766	1 726	3 990
Краткосрочные финансовые вложения	2 023	-	833	18
Дебиторская задолженность по налогу на прибыль	290	275	406	-
Прочие оборотные активы	120	46	98	92
<b>Оборотные активы</b>	<b>15 868</b>	<b>22 937</b>	<b>35 270</b>	<b>37 487</b>
<b>Итого активы</b>	<b>23 072</b>	<b>32 875</b>	<b>49 725</b>	<b>56 589</b>

# Отчет о финансовом положении (2 из 2)

млн руб.	31 декабря 2021 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2023 года	30 апреля 2024 года
<b>Капитал</b>				
Уставный капитал	31	31	31	5
Добавочный капитал	595	595	595	-
Нераспределенная прибыль	886	2 261	2 504	473
<b>Итого собственный капитал</b>	<b>1 512</b>	<b>2 887</b>	<b>3 130</b>	<b>478</b>
<b>Обязательства</b>				
Долгосрочные облигационные займы	2 500	1 000	4 000	4 000
Отложенные налоговые обязательства	-	227	765	201
Обязательства по аренде	3 961	6 303	10 291	15 017
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>6 461</b>	<b>7 531</b>	<b>15 055</b>	<b>19 218</b>
Краткосрочные кредиты и облигационные займы	2 459	3 515	5 642	3 493
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	10 662	16 162	20 875	27 252
Обязательства по договору	1 088	1 583	2 975	3 611
Обязательства по текущему налогу на прибыль	-	-	-	272
Обязательства по аренде	889	1 197	2 047	2 265
<b>Краткосрочные обязательства</b>	<b>15 099</b>	<b>22 457</b>	<b>31 539</b>	<b>36 893</b>
<b>Итого обязательства</b>	<b>21 560</b>	<b>29 988</b>	<b>46 595</b>	<b>56 111</b>

# Отчет о движении денежных средств (1 из 2)

млн руб.	2021	2022	2023	4М 2023	4М 2024
<b>Денежные средства от операционной деятельности</b>					
Прибыль за год	687	2 524	3 760	1 316	1 185
<i>Корректировки по:</i>					
Амортизация	1 272	1 961	3 069	915	1 382
Убыток от выбытия основных средств	138	281	302	-	-
Убыток/(прибыль) от обесценения запасов	2	(100)	30	246	10
Чистые финансовые расходы/(доходы)	320	1 779	2 155	393	1 306
Доля в прибыли объектов инвестирования <sup>(1)</sup>	(171)	-	-	-	-
Расход по налогу на прибыль	600	1 276	1 057	91	278
Прочие доходы и расходы	210	449	(59)	(106)	56
<b>Итого корректировки</b>	<b>3 057</b>	<b>8 171</b>	<b>10 314</b>	<b>2 854</b>	<b>4 217</b>
<i>Изменения:</i>					
Материальные запасы	(4 153)	(5 089)	(6 663)	(2 307)	(1 879)
Торговая и прочая дебиторская задолженность	(2 066)	(3 327)	(4 909)	(927)	614
Торговая и пр. кредиторская задолженность и обязательства по договорам	5 250	5 505	5 734	2 973	6 987
<b>Ден. средства от опер. деятельности до налога на прибыль и процентов</b>	<b>2 089</b>	<b>5 260</b>	<b>4 477</b>	<b>2 593</b>	<b>9 939</b>
Налог на прибыль уплаченный	(581)	(934)	(651)	(493)	(436)
Проценты уплаченные	(623)	(1 524)	(2 411)	(599)	(1 366)
<b>Чистый поток денежных средств от операционной деятельности</b>	<b>886</b>	<b>2 802</b>	<b>1 414</b>	<b>1 501</b>	<b>8 137</b>

Источник: данные Компании

Примечание: (1) Учитываемые методом долевого участия (без учета налога на прибыль)

# Отчет о движении денежных средств (2 из 2)

млн руб.	2021	2022	2023	4М 2023	4М 2024
<b>Денежные средства от инвестиционной деятельности</b>					
Займы выданные	(770)	-	-	(23)	(6)
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(1 191)	(1 360)	(1 631)	(439)	(294)
Поступления от возврата займов выданных	-	2 128	(81)	114	-
Выход из объектов инвестирования <sup>(1)</sup>	180	-	-	-	-
Проценты полученные	-	-	-	23	89
<b>Чистый поток ден. средств от инвестиционной деятельности</b>	<b>(1 781)</b>	<b>768</b>	<b>(1 712)</b>	<b>(325)</b>	<b>(211)</b>
<b>Денежные средства от финансовой деятельности</b>					
Поступления от выпуска облигаций	1 000	-	4 000	-	-
Поступления по кредитам и займам	3 086	5 529	19 653	7 225	3 938
Погашение кредитов и займов	(1 850)	(5 962)	(18 513)	(5 486)	(6 086)
Дивиденды выплаченные	(432)	(1 149)	(3 517)	(1 975)	(2 898)
Вклад в уставной капитал	-	-	-	-	5
Погашение обязательств по аренде	(799)	(899)	(1 543)	(341)	(649)
<b>Чистый поток ден. средств от финансовой деятельности</b>	<b>1 005</b>	<b>(2 481)</b>	<b>79</b>	<b>(577)</b>	<b>(5 691)</b>
<b>Чистое (уменьшение)/увеличение ден. средств и их эквивалентов</b>	<b>111</b>	<b>1 090</b>	<b>(218)</b>	<b>599</b>	<b>2 236</b>
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	860	977	1 766	1 766	1 726
Влияние изменений валютных курсов на величину денежных средств и их эквивалентов	6	(301)	178	75	29
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец периода</b>	<b>977</b>	<b>1 766</b>	<b>1 726</b>	<b>2 439</b>	<b>3 990</b>

Источник: данные Компании

Примечание: (1) Учитываемых методом долевого участия