

ВИ.ру объявляет финансовые результаты за 9 мес. 2025: чистый финансовый долг снизился на 73% с начала года

17 ноября 2025 года, Москва. ПАО «ВИ.ру» (МОEX — 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 9 месяцев 2025 года.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ 9 мес. 2025:

- Выручка увеличилась на 12% год к году, до 134,3 млрд руб. За счет увеличения среднего чека и роста клиентской базы.
- Валовая прибыль за 9 месяцев выросла на 21% до 43,8 млрд руб., что соответствует ранее озвученному прогнозу. Валовая рентабельность в третьем квартале превысила 32,6% благодаря стратегическому фокусу на высокомаржинальный B2B-сегмент, а также росту доли собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивного импорта.
- Доля B2B в товарной выручке составила 74,4%, подтвердив наше лидерство в этом сегменте.
- EBITDA (IFRS 16) увеличилась на 30% до 12,1 млрд рублей благодаря росту выручки и мероприятиям, направленным на контроль за денежными расходами.
- Чистая прибыль за 9 месяцев 2025 составила 1,4 млрд руб., при этом прибыль третьего квартала составила 1,2 млрд руб.
- Свободный денежный поток составил 9,3 млрд руб. благодаря улучшению условий по договорам с поставщиками.

События после отчетной даты:

- В октябре 2025 года Группа реализовала финансовые вложения в долевые инструменты на сумму 2,9 млрд руб., денежные средства по договору купли-продажи финансовых вложений получены в полном объеме

Директор по финансам и стратегии ПАО «ВИ.ру» Олег Безумов так прокомментировал результаты:

«Второй квартал подряд мы видим устойчивый эффект от выбранной стратегии операционной эффективности. Нам удается поддерживать хороший уровень EBITDA-маржи и чистой прибыли, что подтверждает прочность нашей бизнес-модели даже в условиях высоких ставок. Продолжая строго контролировать денежные расходы и фокусируясь на прибыльных сегментах, мы существенно усилили стабильность денежного потока. Это позволило нам заметно сократить чистый финансовый долг — особенно важный результат в период дорогих денег. Мы и дальше будем придерживаться консервативной финансовой политики и укреплять фундамент для дальнейшего устойчивого роста.

1. Основные финансовые результаты по итогам 9 месяцев 2025 года:

Млрд руб. если не указано иное	9 мес 2025	9 мес 2024	% год к году	3КВ2025	2КВ2025	% кв. к кв.
Выручка	134,3	120,3	11,7%	47,5	46,2	2,9%
Валовая прибыль	43,8	36,3	20,6%	15,4	15,4	-0,1%
Рентабельность по валовой прибыли, %	32,61%	30,18%	+2,4 п.п.	32,41%	33,40%	-1,0%
Операционные расходы	-37,6	-32,7	15,1%	-12,7	-12,7	-0,5%
EBITDA (IFRS 16)	12,1	9,3	29,9%	4,8	4,7	2,0%
Рентабельность по EBITDA, %	9,04%	7,77%	+1,3 п.п.	10,03%	10,11%	-0,1 п.п.
EBITDA (IAS 17)	6,4	5,9	8,1%	2,7	2,7	1,0%
Рентабельность по EBITDA, %	4,77%	4,93%	-0,2 п.п.	5,76%	5,86%	-0,1 п.п.
Чистая прибыль	1,4	0,1	1058,8%	1,2	0,9	40,1%
CAPEX	-1,0	-0,8	33,4%	-0,4	-0,2	105,0%
Свободный денежный поток	9,3	0,6	1569,7%	5,4	3,2	68,3%

Выручка составила **134,3 млрд руб.**, увеличившись на **11,7%** по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Рост был обеспечен за счёт:

- увеличения **среднего чека на 20,1%**, 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 **10,5%**.
- Количество проданных единиц товара выросло на **6,1%**

Доля товарной выручки от **B2B-клиентов** составила **74,4%**, **тренд роста в сегменте B2B достиг 22% год к году**, от **B2C-клиентов** — **25,6%**. Рост числа корпоративных клиентов с более высоким средним чеком и рентабельностью по-прежнему остаётся стратегическим приоритетом Компании.

Валовая прибыль увеличилась на **20,6% г/г**, составив **43,8 млрд руб.**

- Рентабельность по валовой прибыли за 9 месяцев составила **32,6%** (+2,4 п.п. г/г), а в третьем квартале достигла **32,4%**.
- Рост показателя обеспечен увеличением доли B2B-продаж, а также долей **собственных торговых марок (СТМ)** и **эксклюзивного импорта**:
 - за 9 мес. доля СТМ и эксклюзивного импорта в выручке составила **13,6%** **продемонстрировав рост 33% год к году**. Данный сегмент обладает более высокой маржинальностью по сравнению с операционными брендами.
 - Также выросла **доля B2B в товарной выручке до 74,4%**, данный сегмент **рос с темпом 22% 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 (IFRS 16) за 9 месяцев составила **12,1 млрд руб.**, что на **30%** выше аналогичного периода 2024 года.

- За третий квартал этот показатель достиг **4,8 млрд руб.** (+37% г/г).
- **Маржинальность по EBITDA** составила **9,0%** за 9 месяцев 2025 и **10%** за третий квартал.
- Компания сохранила уровень маржинальности на уровне второго квартала 2025 года

Добиться данного эффекта помогли инициативы по оптимизации издержек, запущенные в начале года. Процент ФОТ от выручки достиг **13,3%** в третьем квартале что значительно меньше **16,6%** в 1 квартале этого года.

Чистая прибыль за 9 месяцев составила **1,4 млрд руб.**, при этом прибыль за третий квартал составила **1,2 млрд руб.** на 40% превысив показатель в предыдущем 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 9 месяцев 2025 года вырос на 33,4% год к году и составил **1,0 млрд руб.** или **0,75% от выручки**. В отчетном периоде компания не наращивала инфраструктуру и площади, адаптируясь к изменившимся макроэкономическим условиям.

Свободный денежный поток за 9 месяцев 2025 г. составил **9,3 млрд руб.** что на 8,8 млрд руб. больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Компания продолжает придерживаться **консервативной финансовой политики**:

- **чистый финансовый долг** (без учёта аренды) сократился на **5,3 млрд руб.** по сравнению с 30.06.2025 года и составил **3,4 млрд руб.**
- При этом уже после отчетной даты данный показатель сократился еще на 2,5 млрд руб. за счет реализации паев и с учетом погашения задолженности по дивидендам

Рентабельность собственного капитала⁽¹¹⁾ (ROE) за 9 мес. 2025 г. составила **115%**.
Рентабельность инвестированного капитала⁽²⁾² (ROCE) за 9 мес. 2025 г. составила **36%**.

Эти результаты подтверждают, что стратегия эффективного роста демонстрирует свою устойчивость и в условиях высоких ставок.

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.

2. 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 СТМ
 - Компания развивает сервисы интеграции с закупочными системами и API B2B клиентов
- оптимизацию товарного ассортимента;
 - Продолжается рост ассортимента (уже более 1,8 млн SKU)
- рациональное использование логистической и складской инфраструктуры.
 - Закрыт ряд убыточных ПВЗ

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.

О Группе

ВсеИнструменты.ру – лидер³ российского E-commerce DIY-рынка⁴ («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.

³ По данным исследования INFOLine "Рынок DIY РФ 2024 года".

⁴ 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.

Контакты

Директор по IR

Алексей Лукьянов

Aleksey.lukyanov@vseinstrumenti.ru

Руководитель PR-направления

Сергей Денисенко

sergeij.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 кому-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 весторонне 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 преду прежденым о том, что ничего 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.