



Для тех, кто создает



ПАО «ВИ.ру»

День Инвестора 2025

17 ноября 2025 г.

Заявление об ограничении ответственности

Настоящий документ содержит информацию о группе компаний (далее также – «Группа»), в которую входит ООО «ВсеИнструменты.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 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.

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

Спикеры



1 блок

16:00–17:00

1

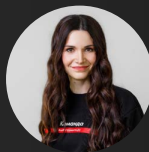


**Виктор
Кузнецов**

Основатель

ВИ.ру сегодня
и долгосрочное
видение

2

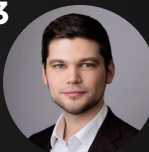


**Мария
Шмелева**

CEO (с декабря 2025)

Стратегия
2026-2027

3



Сергей Кузин

Директор по работе
с крупными
клиентами

Развитие
продаж

4



**Мария
Агранович**

Директор
по развитию СТМ
и Импорта
СТМ

Вопрос-ответ 17:00–17:20

Перерыв 17:20–17:30

2 блок

17:30–18:10

5



Вадим Кузин

Директор
по технологиям
и операционной логистике

Технологии
и Логистика

6

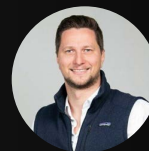


Олег Безумов

Директор по финансам
и стратегии

Финансы

7



Алексей Лукьянов

Директор
по работе
с инвесторами

Отношения
с Инвесторами

Вопрос-ответ 18:10–18:30



ВИ.ру сегодня и долгосрочное видение

Виктор Кузнецов





Миссия

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

Постулаты



КЛИЕНТ



КОМАНДА



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Надёжно. Комплексно. Выгодно.



Все
инструменты 

Надёжный онлайн-гипермаркет
для профессионалов и бизнеса
в сфере строительства, производства
и услуг, предлагающий широкий ассортимент
по выгодным ценам

Сертифицированный
товар

Сервисное
обслуживание

Предсказуемая
доставка

Комплексное
обслуживание

Цифровые
решения

Сильный бренд

ВсеИнструменты сейчас



ВсеИнструменты.ру — надежный онлайн-гипермаркет для профессионалов и бизнеса в сфере строительства, производства и услуг, предлагающий широкий ассортимент по выгодным ценам.

- Более 19 лет на рынке
- Каждый 4 город РФ
- >10 тыс. сотрудников
- EBITDA* >10%

Выручка

9 мес. 2025 г.

134,3 млрд руб.

+12% ГкГ

Трафик

Посещаемость сайта
в октябре 2025

ТОП-2

в мире в категории
Home & Gardens others

Ключевой сегмент: B2B

Доля B2B выручки

74,4 %

+22% ГкГ

Активные B2B-клиенты

462 тыс. клиентов

+14% ГкГ

Логистика

городов
присутствия

300 городов

Используемые
площади

376 тыс. кв. м

Ассортимент

Количество SKU

1,8 млн ед.

Доля Собственных торговых
марок (СТМ) и эксклюзивного
импорта в выручке

13,6 %

Сейчас



Бизнес Ви.ру можно поделить на 3 сегмента:

В2В СМБ

Основной сегмент

Выручка 9 мес. 2025

82 млрд руб.

Рост

+18%

>7% СМБ компаний
уже являются клиентами
ВИ.ру

В2В крупные

Сегмент с наибольшим
потенциалом

Выручка 9 мес. 2025

17 млрд руб.

Рост

+41%

55% крупных
компаний уже являются
клиентами ВИ.ру

В2С

Нестратегический сегмент

Выручка 9 мес. 2025

34 млрд руб.

Падение

-11%

Наш клиент



Производство

Металлообработка,
машиностроение,
приборостроение и другие



Строительство

Инженерные работы,
конструктив, малоэтажное
строительство и другие



Услуги

Обслуживание коммерческой
недвижимости, автосервисы,
монтаж и другие

Компания своевременно реагирует на вызовы рынка



Вызов

Вн.ру



Высокая Ключевая ставка

- Полное замещение банковских кредитов облигациями
- ~4-кратное снижение чистого финансового долга с 12,7 млрд руб в начале года до 3,4 млрд руб. на 30.09



Падение рынка стройки и замедление рынка DIY

- Фокус на сегменте Услуг и Производства
- Оптимизация затрат и инфраструктуры: Отказ от избыточных площадей в Обухово и убыточных ПВЗ
- Рентабельность по EBITDA во 2кв и 3 кв более 10%



Конкуренция со стороны маркетплейсов

- Партнерства с маркетплейсами
- Развитие B2B продукта

Ситуация с B2C



- B2C Маркетплейсы имеют многочисленные неконкурентные преимущества, которые нивелируют наши усилия по развитию B2C
- В случае усиления регулирования в этом сегменте, мы видим потенциал восстановления спроса

	Ви.ру	Маркетплейсы +Селлеры
Налоги	6,5% от оборота - НДС - НДФЛ и соц взносы - Таможенные пошлины	~1% от оборота
~ 100% сертифицированная продукция	да	нет
Со-инвестирование	нет	да

Закон о Платформенной экономике

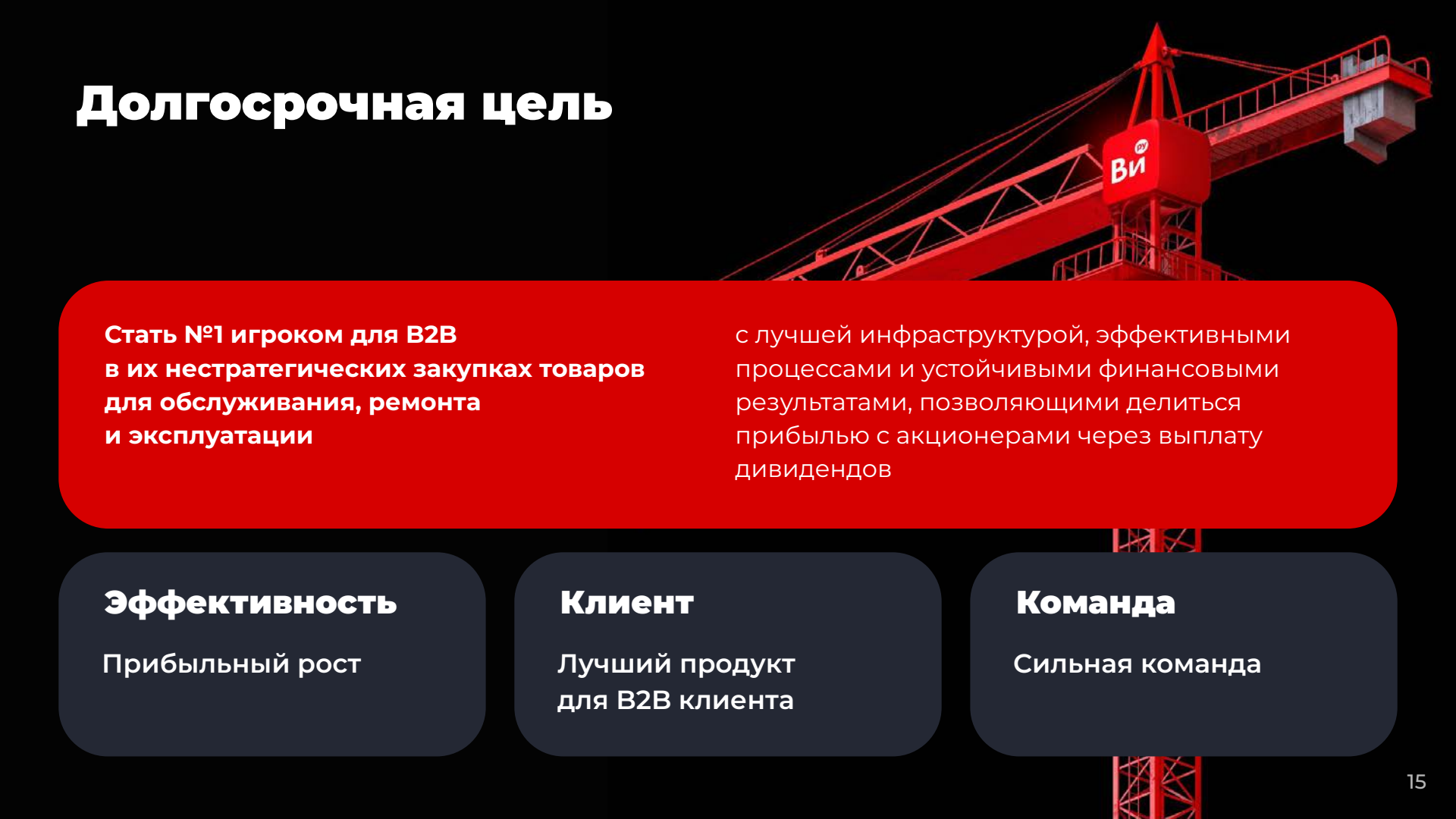
Налоговая реформа 2025

Снижение неравенства между 1Р и 3Р ритейлерами

Преимущество у более крупных продавцов

Рост качества товара на рынке

Долгосрочная цель



**Стать №1 игроком для B2B
в их нестратегических закупках товаров
для обслуживания, ремонта
и эксплуатации**

с лучшей инфраструктурой, эффективными процессами и устойчивыми финансовыми результатами, позволяющими делиться прибылью с акционерами через выплату дивидендов

Эффективность

Прибыльный рост

Клиент

Лучший продукт
для B2B клиента

Команда

Сильная команда

FOUNDER'S VISION



Среднегодовой темп роста
рынка DIY 2020-2024 **>14%**

**Рост на фоне
благоприятной
конъюнктуры**

до 2024

Ожидаемое падение рынка
во 2м полугодии 2025: **-3,5%**

**Фокус
на эффективности**

- Рост доли в целевых сегментах
- Рост маржинальности бизнеса

2025-2027

**Переход
к траектории
стабильного роста**

- Масштабирование
эффективного бизнеса

2028+

Факторы инвестиционной привлекательности



Лидерство

Лидер российского онлайн DIY-рынка в высокорентабельном B2B-сегменте с масштабируемой бизнес-моделью, обеспечивающий опережающий рост бизнеса

Ценность

Привлекательное ценностное предложение для клиента: широкий выбор сертифицированных товаров, конкурентные цены и высокое качество сервиса

Технологии

Комбинация собственной уникальной IT-платформы и эффективной цепочки поставок

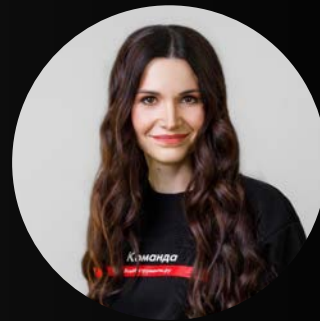
Прибыль

Прибыльная компания с устойчивым финансовым состоянием (рентабельность EBITDA 10%, чистый долг/EBITDA 0,4х), позволяющим платить дивиденды.



Стратегия 2026-2027

Мария Шмелева



Стратегия: Клиент



Быть максимально близко к B2B клиентам через удовлетворение их специфических потребностей, соблюдая баланс персонального сервиса и цифровых технологий

Развитие ИТ продуктов и сервисов

- Интеграции с крупным бизнесом
- Личный кабинет B2B
- Электронный Документооборот
- Финтех решения
- Индивидуальные решения для крупного бизнеса

Развитие ассортимента

- Специализированный ассортимент для B2B
- Развитие собственных брендов и их каналов продаж

Персональный подход

- Персональный сервис
- Высокий NPS
- Высокий LTV
- Культура обратной связи

Стратегия: Эффективность



Быть прибыльной компанией с лучшей на рынке юнит-экономикой

Внедрение ИИ

- Собственный центр ИИ компетенций
- Подбор товара с помощью ИИ
- Помощь в создании и комплектации сложных заказов с помощью ИИ

Автоматизация логистики

- Роботизация склада
- Рост эффективности площадей
- Оптимизация путей доставки
- Улучшение оборачиваемости запасов

Финансовая дисциплина

- Низкий чистый долг
- Рост чистой прибыли
- Выплата дивидендов
- Эффективность инвестиций (ROI) >30%

Стратегия: Команда

Быть лучшим работодателем
для лучших профессионалов



Признание

Нас признают лучшими:



Топ-7 среди всех
Топ-1 среди Ecom

Forbes

Серебро



группа 3

Развитие

Какие качества
мы развиваем в командных
игроках?

- Ориентация на клиента
- Ориентация на результат
- Скорость
- Ответственность

Обратная связь

Культура обратной связи

- eNPS 4,7+/5
- 500 сотрудников
являются акционерами





Развитие Бизнеса

Кузин Сергей



СМБ клиенты — основа бизнеса



Кто такой клиент СМБ?



Небольшие
производства



Подрядные строительные
и ремонтные организации
всех этапов строительства
и ремонта



СТО
и автосервисы



ЖКХ
и др. муниципальные
организации

- Прибыльность СМБ сегмента формируется за счет меньших затрат на обслуживание и более быстрых оплат.
- Объем СМБ рынка занимает 2 место после B2C - это 30-35% всего рынка.
- В связи с этим этот сегмент имеет наибольший потенциал по прибыли. Для ВИ этот сегмент занимает существенную часть бизнеса (более 50% бизнеса), поэтому его развитие вносит наибольший вклад в рост бизнеса.

Почему клиенты СМБ выбирают нас?



Широкий ассортимент



Быстрая доставка
и соблюдение сроков



«Белые» документы,
чистая компания



Быстрая реакция
на запросы
и оперативность работы
в целом



Стабильный, надежный
партнер с высокой
экспертизой



Работа с НДС

Как мы их будем привлекать?



1

увеличить размер
клиентской базы
на 25% за год за счет
новых каналов
привлечения

2

увеличить чек
за счет гибкого
ценообразования
и комплексных
предложений

3

продолжаем
сохранять работу
в отсрочку и личного
менеджера

4

усиление контроля
за ошибками
товародвижения
и фокус на росте NPS

Планы по развитию продаж СМБ на 2026 год



1

Подключаем новые партнерские **каналы** **привлечения** клиентов

2

Продолжаем развивать функционал **личного кабинета** клиента

3

Автоматизируем обработку заявок с помощью ИИ

4

Реализуем комплексные сценарии по удержанию клиентов

Оформление заказа будет производиться **быстрее**, а высвобожденные ресурсы будут направлены на **активные продажи**



Крупный бизнес: потенциал быстрого роста



Портрет и ценности крупного бизнеса

Профиль клиента-крупного бизнеса ВИ.ру

Это клиент с выручкой от 2 млрд Р, численностью от 1000 сотрудников и федеральным или международным масштабом деятельности

Виды деятельности

Производство (50% выручки)

металлургия, машиностроение, нефте- и газопереработка, пищевая промышленность

Строительство (30% выручки)

генподрядчики и девелоперы, монтажные организации, дорожное строительство, инженерные сети

Услуги (20% выручки)

федеральные ритейл-сети, транспорт и логистика

Особенности крупного клиента

Сложная структура закупок и наличие положения о закупках



Жесткие требования к договорам



Нестандартные условия доставки



Запрос на специализированный ассортимент



Крупные заказы



Требовательность



Ценности:



Надёжность



Коммерческие условия



Удобство взаимодействия



Ассортимент



Доставка и логистика



Цена

Почему крупный бизнес?



РЫНОК



Маржиналь-
ность



Конкуренция



Нужный
момент

Почему сейчас?



Рынок

- Финансовые условия стимулируют оптимизацию затрат даже в нестратегических закупках
- Запрос на цифровизацию, прозрачный документооборот и автоматизация (API/EDI/IC)
- Почти нет федеральных игроков с полным цифровым покрытием

Компания

- Трансформация внутренних процессов для поддержки работы с крупнейшими клиентами
- Развитие digital-инфраструктуры, массовых цифровых решений и интеграций с ERP
- Фокус на развитии ключевых клиентов на ранних этапах работы

55%

крупного бизнеса в России уже покупает у ВИ.ру, но не как ключевые клиенты

83%

клиентов уже находятся у нас в базе ВИ

Почему крупный бизнес выбирает ВИ.РУ



Цели и задачи стратегии



Наша стратегия – формирование партнерских отношений с крупными клиентами с целью повышения эффективности их деятельности через предлагаемые товары, уникальные сервисы и экспертизу.

Как мы этого добьемся



Логистика



ИТ решения



Широкий
ассортимент



Индивидуальный
подход



Качество товара



Экспертиза

Наши цифровые решения делают вашу работу проще



	OpenAPI	EDI	1С расширение
Совместимость с ERP – 1С, SAP	✓	✓	✓
Автоматическое сопоставление номенклатур	✓	✓	✗
Автообновление остатков и цен в реальном времени	✓	✗	✓
Управление доступом по ролям	✓	✗	✓
Закупки без менеджера	✓	✓	✓
Поддержка фильтрации	✓	✓	✗
Гибкость в настройке логики и интерфейсов	✓	✗	Ограничена
Поддержки мелких закупок / заявок на закупку	✗	✓	✓
Сроки внедрения	1 неделя	1 день	1 день
Оформление заказов из своей системы	✓	Требуется доработка ERP	✓



Личный кабинет

для отслеживания заказов по организации, скачивания отгрузочных документов и сертификатов по товарам



Электронный документооборот

для упрощения документооборота по закупкам



Интеграция через 1С / EDI / API

для автоматизации процессов: объединяем системы клиентов с нашими, чтобы минимизировать ошибки в документах, сокращать время обработки заказов, повышать прозрачность процессов

Мы не просто продаем инструменты, мы создаем экосистему профессиональных решений



Внедрили EDI-интеграции-модели, ускоряющей закупки и организовали логистику до цехов



Создали CTM под нужды клиента



Организовали морскую доставку на труднодоступные объекты



Внедрили Контур EDI и открыли ПВЗ под нужды клиента



Провели аудит процессов ремонтных бригад и разработали меры по повышению эффективности

Кейс ТГК-1: повышение эффективности процессов клиента



- Диагностика ремонтных работ ТЭЦ-22 + полный отчет с рекомендациями
- Очное обучение по электроинструменту брендов ВМТ для 50 специалистов ТЭЦ
- Встречи с руководством ТГК и получение запроса годовой потребности на закупку инструментов
- Первая статья о сотрудничестве, благодарственное письмо

ВсеИнструменты.ру начали сотрудничество с Южной ТЭЦ

[companies.rbc.ru > news/dzURkMQlhq/...](https://companies.rbc.ru/news/dzURkMQlhq/...)

ООО «ВсеИнструменты.ру»: ВсеИнструменты.ру приняли участие в проекте по повышению эффективности ремонтной службы на Южной ТЭЦ, входящей в филиал «Невский» ПАО «ТГК-1».

e ВсеИнструменты.ру начали сотрудничество с Южной ТЭЦ по...

[energostrana.ru > news/powerindustry/vseinstrumenty...](https://energostrana.ru/news/powerindustry/vseinstrumenty...)

Эксперты ВсеИнструменты.ру улучшили ремонтную службу Южной ТЭЦ, повысив эффективность и оснастив бригады современным инструментом. Рост производительности до 43%.



Наша стратегическая цель по работе с крупными клиентами



Единый поставщик нестратегических закупок в крупных холдингах с уникальными сервисами



Глубокая интеграция с ключевыми клиентами через цифровые сервисы



Работа с уникальными запросами клиентов

Стратегические партнерства



Совместные продуктовые решения

Лидогенерация

Кросс-промо акции

Мероприятия/спонсорство

Активные партнерства

- Альфа-Банк,
- Точка Банк,
- СКБ-Контур
- DAdz (спонсорство Дрифт серии)
- Матч Года

Станьте партнером ВИ.ру!

По всем вопросам: Алексей Лукьянов





СТМ (Собственные торговые марки)

Мария Агранович



CTM



INFORCE



800+ SKU

GIGANT



5 400+ SKU

Grizzly



160+ SKU

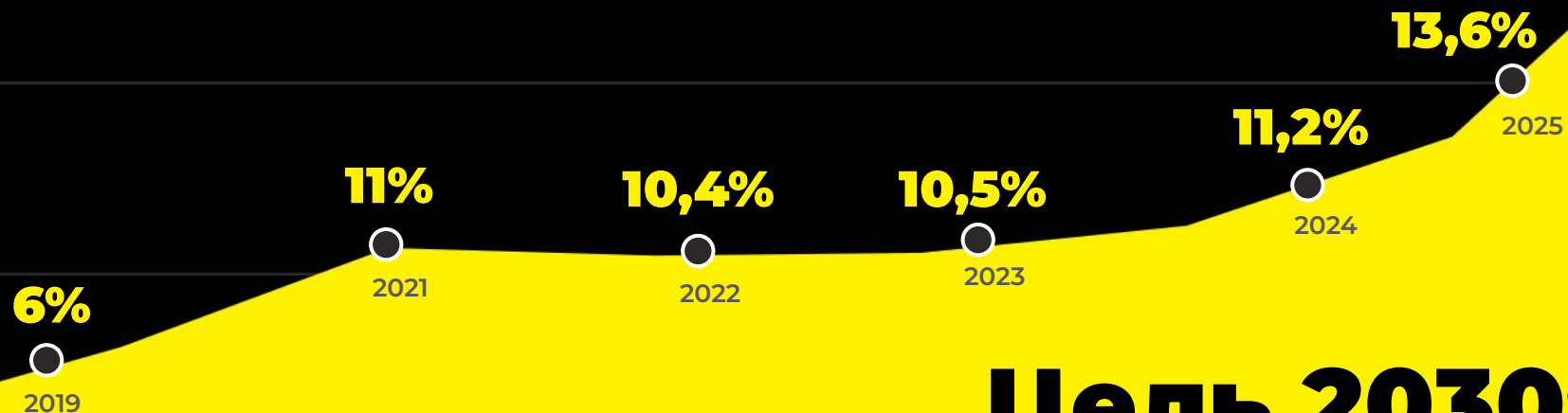
ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ПРЯМОЙ ИМПОРТ



4800+ SKU

Выручка за последние 12 мес — **23,2 млрд** (+31%гг)

Рост доли в ВИ.ру



**Цель 2030:
>20% доли**

Без СТМ

- ✗ Пустые ниши при изменениях рынка
- ✗ Низкая доходность
- ✗ Зависимость от вендоров
- ✗ Отсутствие возможности влиять на ассортимент

СТМ

- ✓ Широкий стабильный ассортимент
- ✓ Абсолютное влияние на ассортимент, качество и цену
- ✓ Дополнительная маржа
- ✓ Возможность дистрибуции в любые каналы продаж

INFORCE

Гарантия от 2 лет до пожизненной



**Ручной
инструмент**



**Силовая
техника**



**Расходные
материалы**



**Строительное
оборудование**



**Автомобильный
инструмент**



**Другие
категории**

Работа
при высоких
нагрузках



Патент INFORCE

Рулетка со сменным креплением. В зависимости от требуемого, пользователь может выбрать, как крепить рулетку на магнит или на защелку

2026 г

Срок вывода ассортимента
Сейчас разрабатываются чертежи



GIGANT

Гарантия от 1 года



Расходные
материалы



Крепеж



Станки



Ручной
инструмент



Силовая техника



Спецодежда и СИЗ



Товары для сада



Электрика



Климат



Автомобильный
ручной инструмент



Строительное
оборудование



Другие категории



Новый бренд ВИ.ру



Садовая техника



**Силовая техника
(генераторы)**



**Клининговое
оборудование**

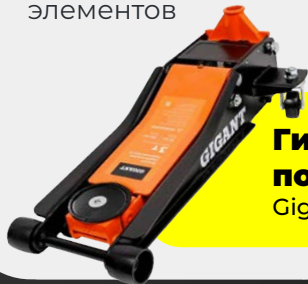
СТМ — перенос клиентского опыта в новые продукты для российского рынка



Команда VI.ru непрерывно собирает обратную связь с клиентов и на ее базе дорабатывает продукцию СТМ

Проблема

- Отсутствие резиновых упоров в комплекте
- Отсутствие емкости для гаек
- Не хватает светоотражающих элементов



Гидравлический подкатной домкрат
Gigant GSJL-3T

Решение

- Добавили резиновые упоры в комплект
- Изменили емкость для гаек – сделали ее более глубокой
- Логотип выполнен из светоотражающего материала

Кейс 1

Проблема

- Протекающий распылитель
- Смазка вылетает комками



Смазка медная термостойкая аэрозоль
405 мл Gigant G-305

Решение

- Изменили состав смазки (улучшили)
- Заменяли некачественный распылитель на более дорогой аналог

Кейс 2

Работа с качеством



Работа с качеством товара **ДО** продажи

Лаборатория в России

- Тестирование в сравнении с конкурентами – **>200 SKU/мес**
- Входной контроль – **70%** партий
- ТЗ, обновление/усовершенствование товара

Лаборатория в Китае

- Выходной контроль – 100% партий
- ТЗ, обновление/усовершенствование товара
- Аудит производств
- Пооперационный контроль заказа

Работа с обратной связью **ПОСЛЕ** продажи

Сервисные центры и авторизованные сервисы

- 23 АСЦ и 3 СЦ
- <2% брака

Анализ отзывов на сайте

- 350+ отзывов отрабатывается в месяц
- 4,6 – средний рейтинг товаров на сайте

Сбор NPS и CSI*

- NPS >63%
- CSI – 9

NPS - Net Promoter Score (Индекс лояльности клиента)
CSI - Customer Satisfaction Index (индекс удовлетворенности клиента)

Ассортимент под клиента



Шкафы



**Стрейч
пленка**



Саморезы



Лестницы



ТОП рубрик СТМ

Рубрика	Доля
Вышки-туры (строительное оборудование)	73%
Строительные гвозди	64%
Саморезы	57%
Лопаты	56%
Рулетки	48%
Металлические шкафы	43%
Наборы столярно-слесарного инструмента	43%
Двухсекционные лестницы	42%
Уровни строительные	33%

Цель СТМ: стать #1 в каждой рубрике ВИ





Q&A и перерыв 10 мин



Технологии и логистика

Кузин Вадим



Эффективность ИТ



Используем передовые технологии для достижения максимальной операционной эффективности

Масштабируемая ИТ-платформа

Несколько дата-центров

Обеспеченность собственным оборудованием

99,95 %

Доступность сервисов для конечных потребителей⁽³⁾

10x

Обеспечение роста масштабов бизнеса за 6 лет

130

Источников анализа ценового предложения конкурентов⁽²⁾

Передовая технологическая платформа собственной разработки



Взаимодействие с поставщиком

- Автоматический контроль условий и сроков
- ML алгоритмы пополнения складских остатков

Склад и логистика



- Собственная WMS с доступностью 24/7, > 6 млн операций в сутки
- Кластерный анализ в работе с ассортиментом на базе ML



Клиентский путь

- >70% заказов обрабатываются автоматически
- Своя платформа для быстрой доставки ценности клиенту и проверки гипотез

Внутренняя аналитика



- Автоматическое ценообразование на базе ML
- Своя команда Data инженеров для каждого направления



Собственная команда разработки

19

Лет разработки



Разработка на базе Open Source технологий

Agile / Scrum

Современные методы разработки

~500

Человек в команде ИТ

ИТ-стек, обеспечивает высокую масштабируемость, отказоустойчивость и гибкость новых решений



~2,3 млн

визитов на сайте в день

> 160 тыс

касаний клиентов в сутки

~ 1,5 сек

средняя скорость загрузки сайта

КЛИЕНТ

> 100 тыс

заказов в сутки

~6 млн

операций на складах в день

> 3 тыс

документов поставщиков в сутки

ОПЕРАЦИИ

~ 21 млн

цен конкурентов в сутки

~ 6 млрд

событий в системах в сутки

> 1,5 млн ГБ

данных в сервисах аналитики

АНАЛИТИКА

При запасе производительности под рост более 50%

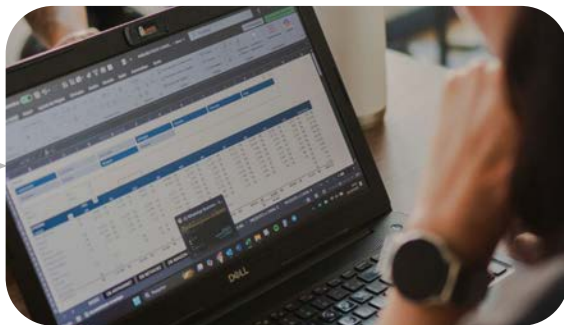
AI внедрен в ключевые блоки компании



- Автоматизированное управление ассортиментом
- Сокращение дублей
- Вывод новых товаров
- Подбор товаров по техническим характеристикам
- Увеличение продаж высокомаржинальных товаров
- Автоматическое создание заказов из любых источников (чаты, почта, Excel-таблицы)
- Интеграция с кластеризатором по высокомаржинальным аналогам
- Автоматизированный подбор товаров под запрос клиента
- Анализ совместимости товаров
- Уменьшение трудозатрат менеджеров
- Интеграция с кластеризатором и трансформатором



КЛАСТЕРИЗАТОР



ТРАНСФОРМАТОР



ПОДБОРЩИК

Прогнозируемый эффект на чистую прибыль в 2026 — до 800 млн руб.

Повышаем эффективность сотрудников с помощью AI



- ✓ Разработана **low-code** платформа для быстрого запуска ассистентов-помощников
- ✓ Уже реализовали более **13 ассистентов**, которые приносят пользу компании (сокращают время на рутинные задачи, оптимизируют процессы и повышают эффективность сотрудников)

Генерация Контента

Генератор описания товара

Генератор технических характеристик товара

Модератор отзывов

Помощник по сертификатам

Ассистенты продаж

Ассистент для продаж крупному бизнесу

Ассистент для продаж СМБ и ритейл

Ассистент сотрудника ПВЗ

Ассистент сопровождения клиента (после продажи)

Ассистенты ИТ

Проводник по базе ИТ знаний

DevOpsAI

Помощник для Аналитиков

Ассистенты бэк офиса

ВИКА, HR-помощник в адаптации

Проверка договоров

Предполагаемый экономический эффект в рублях:

до 100 миллионов в год

* при ROI от 100%

Фокус на B2B клиента



API-интеграция с клиентами

Создали продукт для быстрого подключения клиентов к нашим сервисам заказов и остатков для работы «без посредников»



Интеграции в закупочную систему крупного клиента

Подтверждение потребности в продукте в высокодоходном сегменте



Личный кабинет поставщика

4000+ поставщиков работают в ЛК, все взаимодействие автоматизировано - остатки, SLA, расписания поездок



Контроль условий

Автоматическое контроль условий договоров и их соблюдения



Интеграционные расширения для 1С

Разработка решения, позволяющего интегрироваться в систему 1С клиента без привлечения ИТ специалистов



Кастомизированный каталог

Разработка рекомендательной системы для корпоративных клиентов, упрощающей поиск нужных товаров



Рекламный кабинет для поставщиков

Продукт для самостоятельного управления медиакитом и акциями



Интеграция с ключевыми поставщиками

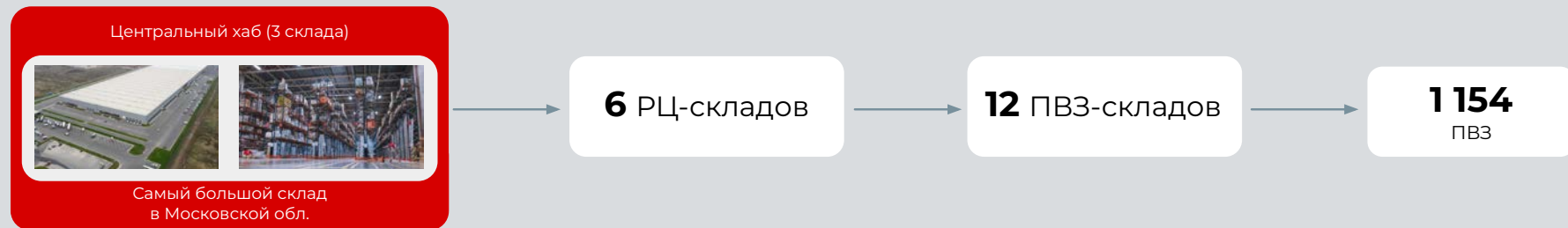
Разработка продукта для интеграции с крупными поставщиками, для полной прозрачности процесса поставок под заказ для клиента

в разработке



**Эффективность
инфраструктуры**

Логистическая инфраструктура сейчас



Операционное совершенство: путь к лидерству



Цель по выручке с м²

x1,5

ВГХ на базе CV
WMS+AI
RAG размещение

Роботизированное
хранение
и обработка вместо
мезонинов



Утилизация
ячеек:
35 ► 65%



Сокращение
оперзон:
50 ► 25%



Хранение шт/м2:
85 ► 125



Эффективность
площадей
+ 30%



Рост произво-
дительности
10 – 15%



Масштабируе-
мость без
пропорциональ-
ного роста затрат



Снижение
зависимости
от персонала



Плотность x2
при тех же
инвестициях



Финансы

Олег Безумов



Стратегия 2025+ дает результат



Стратегия 2025+

Действия

Финансовый результат за 9 мес 2025 г.

Рост прибыльности клиентов

- Фокус на B2B:
- Рост активных B2B клиентов **+10,5%***
- Рост B2B заказов **+6,9%**
- Рост количества проданных единиц B2B клиентам **+13,6%**

Рост прибыльности Ассортимента

- Доля СТМ в выручке **13,6%** против цели **13,5%**

Рост эффективности инфраструктуры

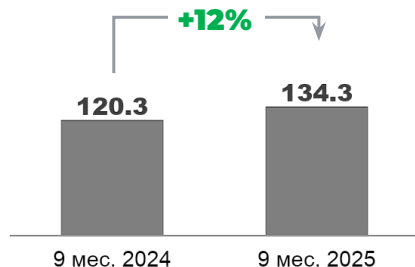
- Отказ от Обухово
- Сокращение 74 неприбыльных ПВЗ
- Увеличение производительности

- Валовая прибыль: **рост +21%**
- EBITDA: **рост +30%**
- Чистая прибыль: **рост 12x**
- Чистый финансовый долг: **сокращение более чем на 9 млрд руб.** с начала года

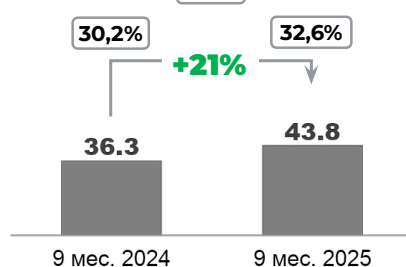
Ключевые финансовые показатели МСФО по итогам 3 кв. и 9 мес. 2025 г.



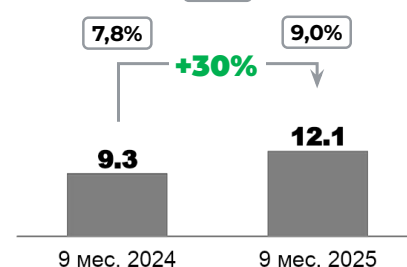
Выручка 9 мес. 2025 г.
млрд руб.



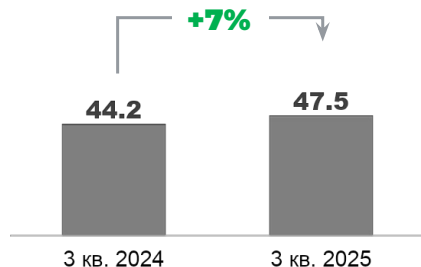
Валовая прибыль 9 мес. 2025 г.
млрд руб. x% рентабельность



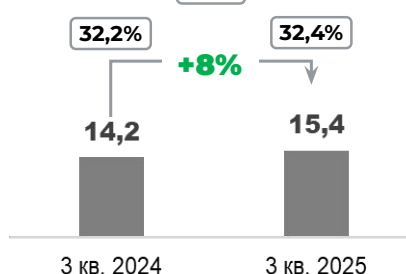
EBITDA⁽¹⁾ 9 мес. 2025 г.
млрд руб. x% рентабельность



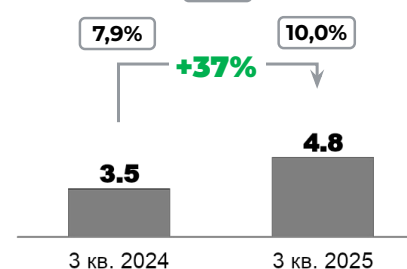
Выручка 3 кв. 2025 г.
млрд руб.



Валовая прибыль 3 кв. 2025 г.
млрд руб. x% рентабельность



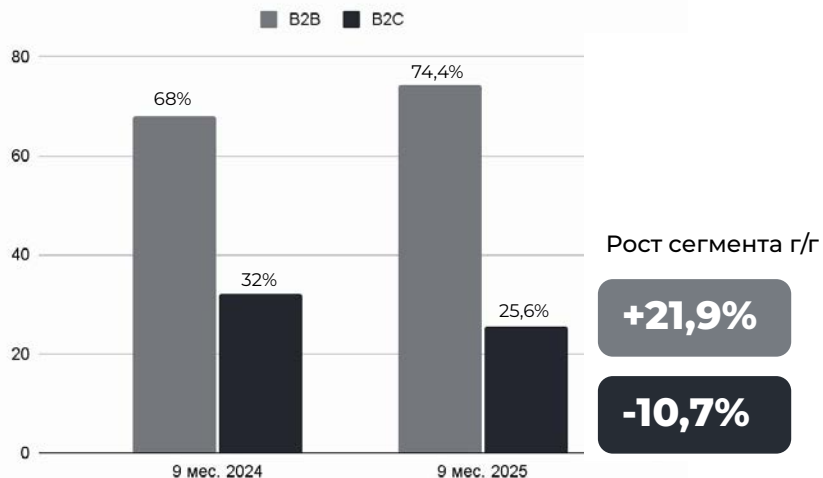
EBITDA 3 кв. 2025 г.
млрд руб. x% рентабельность



Источник: МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру» за 9 месяцев 2025 года

Примечания: (1) Здесь и далее показатель EBITDA IFRS 16 рассчитывается путем корректировки показателя прибыли от продолжающейся деятельности с целью исключения влияния налогообложения, амортизации, расходов по выплатам на основе акций и финансовых доходов и расходов.

Компания активно наращивает долю B2B



+10,5% Рост активных B2B клиентов

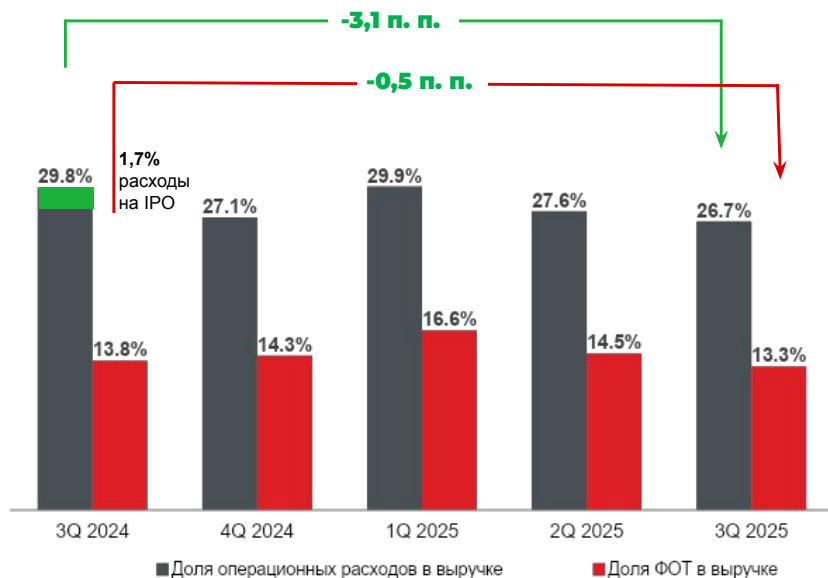
+6,9% Рост кол-ва B2B заказов

+13,6% Рост кол-ва проданных единиц товара B2B клиентам

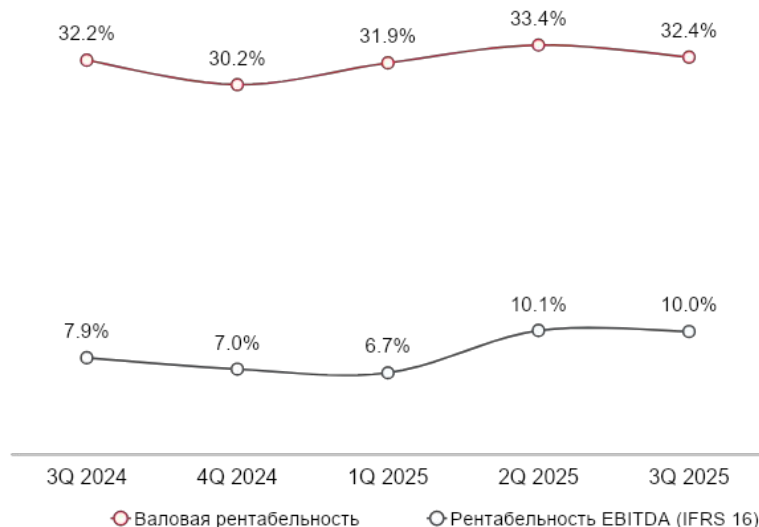
Рентабельность EBITDA > 10% за счет прироста валовой прибыли и эффективности расходов



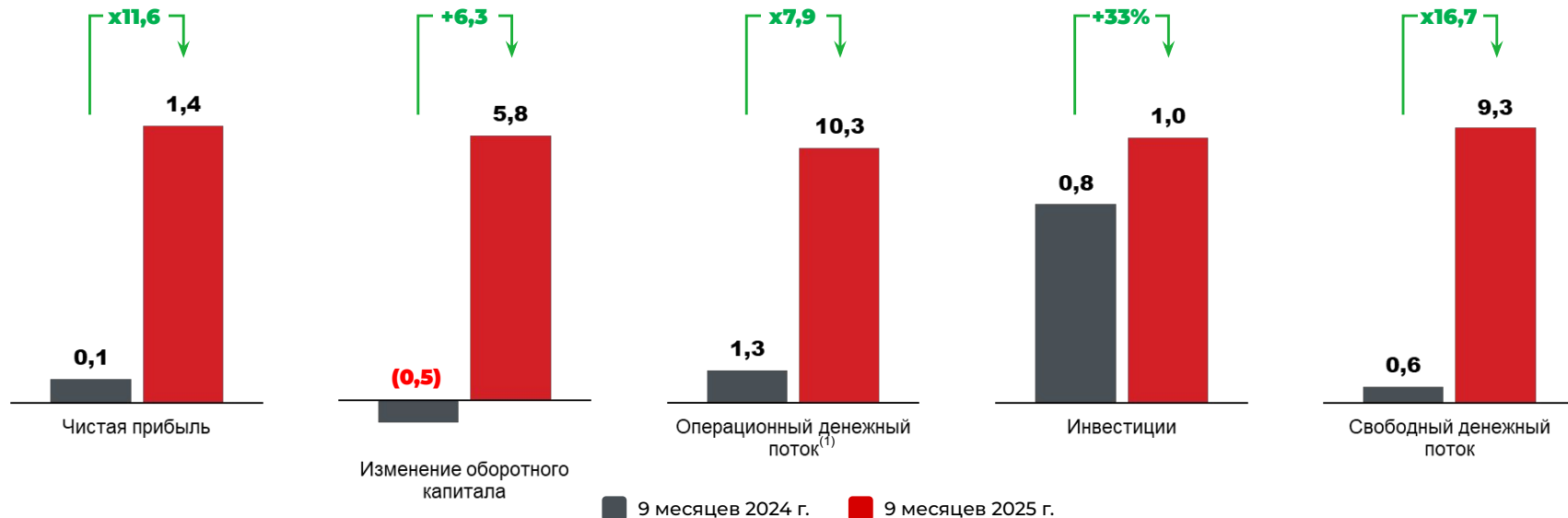
Динамика доли операционных расходов к выручке
%



Динамика рентабельности по валовой прибыли и EBITDA⁽¹⁾
%



Компания сгенерила >9млрд свободного денежного потока за 9 мес. 2025



115% Рентабельность собственного капитала⁽²⁾ (ROE) на 30.09.2025

36% Рентабельность инвестированного капитала⁽³⁾ (ROCE) на 30.09.2025

Источник: данные Компании, МСФО отчетность ПАО «В.И.ру» за 9 месяцев 2025 года

Примечания: (1) Операционный ДП рассчитан как сумма чистой прибыли, амортизации, изменения оборотного капитала, non-cash расходов по программе мотивации, финансовых расходов, не учтенных в составе чистой прибыли, инвестиционного денежного потока (кроме капитальных расходов), погашений и поступлений по арендным обязательствам, изменения валютных курсов, прочих корректировок операционного ДП в составе ОДДС; (2) Показатель ROE рассчитан как соотношение скорректированной чистой прибыли за последние 12 месяцев и средней величины собственного капитала за последние 5 кварталов; (3) Показатель ROCE рассчитан как соотношение EBIT (IFRS 16) за последние 12 месяцев и средней величины суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за последние 5 кварталов.

Чистый финансовый долг компании сократился ~ в 4 раза

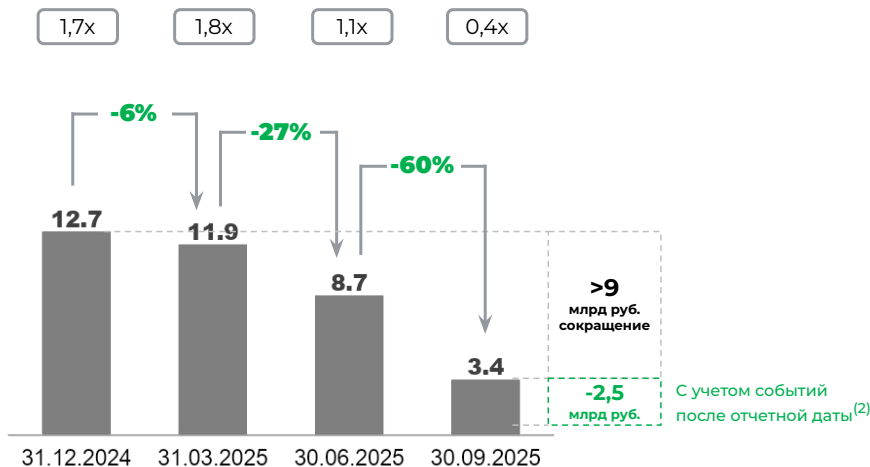


Высокий денежный поток позволил значительно сократить чистый долг в третьем квартале

Динамика чистого финансового долга

млрд руб.

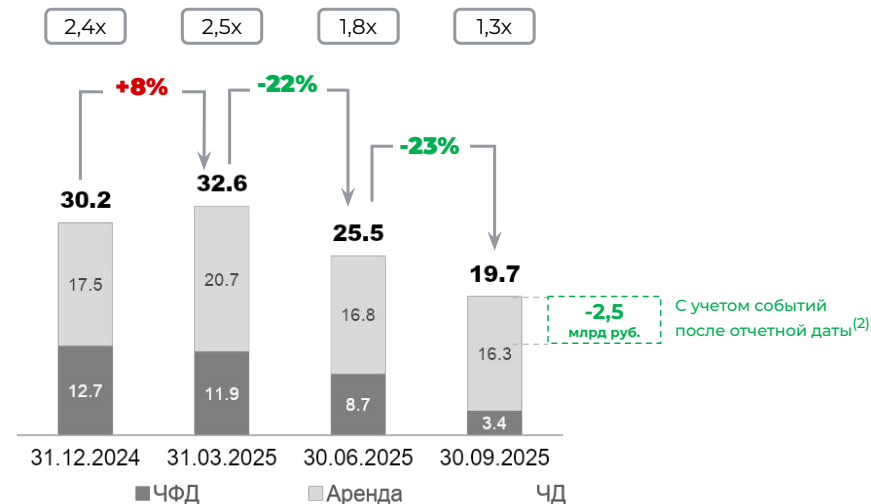
ЧФД⁽¹⁾ / EBITDA
LTM (IAS 17)



Динамика чистого долга (с арендой)

млрд руб.

ЧД / EBITDA
LTM (IFRS 16)



Источник: данные Компании, МСФО отчетность ПАО «ВИ.ру» за 9 месяцев 2025 года, 6 месяцев 2025 года, 3 месяцев 2025 года, 2024 год

Примечания: (1) ЧФД = чистый долг – обязательства по аренде. (2) Получение денежных средств за продажу паев (2,9млрд) и погашение задолженности перед основным акционером по дивидендам за 2024г (0,4млрд).

Через операционную и финансовую эффективность, Чистая прибыль повысилась с 0,6 млрд руб. до 1,2 млрд руб.



Чистая прибыль поквартально
млрд руб.

Доля
в выручке



Оферта по обратному выкупу облигаций



Ввиду существенного снижения чистого долга и в целях сокращения суммы чистых процентных платежей Группа объявляет оферту по всем 6 выпускам биржевых облигаций

- Дата начала периода предъявления по Оферте – **27.11.2025**;
- Дата окончания периода предъявления по Оферте – **03.12.2025**;
- Дата приобретения по Оферте – **05.12.2025**
- Лимит **2 млрд руб.** по всем выпускам

	Выпуск	Цена по оферте	Премия к рынку
1	001P-01	102,56%	2%
2	001P-02	102,98%	3%
3	001P-03	110,61%	2%
4	001P-04	105,8%	0,02%
5	001P-05	103,2%	2%
6	001P-06	106%	-0,6%

Ожидаемый экономический эффект **до 120 млн руб.** в зависимости от объема выкупа и распределении по выпускам

Низкое влияние налоговой реформы



Изменения налогового законодательства, обсуждаемые Правительством осенью 2025 года практически не влияют на бизнес ВИ.ру

Изменения	Влияние на ВИ.ру	Причины
НДС: +2%	Влияние минимальное*	1. CF: по ОСН НДС с закупок принимаем к вычету 2. Маржа: у ВИ.ру цены рыночные, рынок скорректирует цены соответственно
ИТ: Повышение страховых взносов с 7,6% до 15%	Влияние на прибыль <200 млн руб.	В ИТ дочке Группы работает ~ 500 человек (4-5% от всей численности компании)
ИТ: Отмена НДС 0% для российского софта	Нет	Основная выручка внутри Группы, льгота на российский софт не использовалась
УСН: Снижение порога применения льгот для УСН	Нет	Все компании Группы на ОСН

2025

2028

- Выручка 2025: 179-183 млрд руб.
- Чистая прибыль 2025: 1,8-2,5 млрд руб.
- Чистый финансовый долг на 31.12.2025: 0-3 млрд руб.



Ожидаемый рост **чистой прибыли** в 2028 году относительно LTM на 30 сентября 25г.
2,5-3,5x

Или **~40%** годовых роста чистой прибыли в среднем

При поддержании показателя Чистый финансовый долг/EBITDA* в диапазоне ~0x - 1x

Дивидендная политика



Критерии выплаты

Чистый Долг / EBITDA $\leq$ 3,0x

Не менее 50% Чистой Прибыли по МСФО

Чистый Долг / EBITDA $>$ 3,0x

Определяется Советом Директоров

Компания стремится распределять дивиденды не реже раза в год

В 2025 году Компания выплатила дивиденды по итогам 2024 года в размере 500 млн руб. (при чистой прибыли 2024 670 млн руб.) или 1 руб. на акцию



Отношения с инвесторами

Алексей Лукьянов



IR активности



С момента IPO база инвесторов **удвоилась** и сейчас у VI.ru **более 100 тыс. акционеров**

Привлечение маркет-мейкера

- рост ликвидности в **1,5х раза***
- снижение волатильности

Материалы

- Обновленный IR сайт
- Дatabук
- Записи звонков
- Годовой отчет

Посещаемость сайта выросла
с 4-6 тыс посетителей
до **11-15 тыс. в месяц**

Увеличение аналитического покрытия (в процессе)

+2 покрытия

SMM

На IPO:

- Пульс
- Смартлаб
- Профит

Запустили после IPO:

- Тг-канал
- Импульс
- Базар

Участие в мероприятиях / подкастах

- Smart-lab
- Вредный инвестор
- Базар
- прочие

Включение в новые индексы

План

Создание акционерной стоимости



Развитие бизнеса



Рост доли рынка в ключевом сегменте (B2B)



Улучшение качества продукта для B2B



Рост эффективности инфраструктуры

Финансовая политика



Рост прибыльности бизнеса



Снижение чистого финансового долга



Регулярная выплата дивидендов

α

ВИ.ру - компания с лучшей юнит-экономикой, стабильным денежным потоком и низким долгом

β

восстановление рынка стройки и инвестиций



Лидерство

Ценность

Технологии

Прибыль

**Спасибо
за внимание**