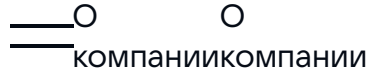




EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

28 апреля 2017 Пресс-релизы

Mail.Ru Group Limited Годовой отчет и аудированная МСФО отчетность за 2016 год и неаудированная МСФО отчетность за первый квартал 2017 года

Mail.Ru Group Limited (MAIL:LI, в дальнейшем именуемая «компания»), одна из крупнейших интернет-компаний русскоязычного сегмента сети, сегодня публикует годовой отчет и аудированную отчетность в соответствии с МСФО за 2016 год, а также неаудированную отчетность в соответствии с МСФО и сегментные финансовые данные за первый квартал 2017 года.

Основные показатели

- Итоговая аудированная сегментная отчетность за 2016 год соответствует ранее опубликованным предварительным результатам:

– Совокупная сегментная выручка компании составила 42 751 млн руб., совокупный сегментный показатель EBITDA – 17 914 млн руб., совокупная чистая прибыль – 11 616 млн руб.



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

- В первом квартале 2017 года совокупный сегментный показатель EBITDA вырос на 10,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 4 884 млн руб.

- В первом квартале 2017 года совокупная чистая прибыль компании выросла на 25,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 3 478 млн руб.

- Остаток денежных средств на счетах по состоянию на 31 марта 2017 года составил 8 428 млн руб.

Недавние события

- Число заказов, сделанных через Delivery Club в марте 2017 года, выросло вдвое по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и достигло 718 000; также было зарегистрировано рекордное число заказов за сутки — 50 000.

- В Delivery Club реализованы подборки ресторанов и усовершенствован процесс онлайн-оплаты.

- В веб-версии сервиса Юла реализован полный функционал покупателя, ранее выпущенный в приложениях для смартфонов. Также сервис внедрил систему углубленной модерации объявлений в категории «Недвижимость».

- Представлены многочисленные обновления VeerCar: маршруты «туда и обратно», моментальное бронирование, комментарии о поездках, подписка на новые поездки по выбранному маршруту, предупреждение о высокой цене, счетчик просмотров поездки и т.д.

- Стартовало приложение VK Live для Android; в основном приложении ВКонтакте появилась функция стриминга.

- ВКонтакте представил новый инструмент на всех платформах: теперь для каждой записи отображается не только число отметок «Нравится» и «Поделиться», но и количество просмотров — таким образом, создатели контента получают доступ к дополнительной статистике.

- В интерфейсе сообщений сообществ во ВКонтакте запущены денежные переводы для групп и публичных страниц.

- Запущено приложение ВКонтакте VK Admin для SMM-специалистов, ориентированное на сообщения сообществ.

- Одноклассники добавили онлайн-витрины в группы.

- В Одноклассниках появился VIP-статус, дающий доступ к эксклюзивным функциям и



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

- MMORPG Revelation Online запущена в Европе и Северной Америке.
- Состоялся мировой запуск Skyforge на PS4.
- В War Robots появились Лиги, новая система подбора соперников и рейтинга игроков
- Улучшена функция бронирования отелей через MAPS.ME: появилось описание отеля, фото и отзывы.
- Mail.Ru Group и GeekBrains открыли первый в России онлайн-университет для разработчиков.

Комментируя результаты деятельности компании, Дмитрий Гришин, сооснователь и председатель Совета директоров компании, и Борис Добродеев, генеральный директор (Россия) Mail.Ru Group, сказали:

«Мы рады отметить, что наша аудированная отчетность за 2016 год, как и во все предыдущие годы, полностью соответствует предварительным результатам, которые мы публиковали в феврале. Начало 2017 года было успешным: в первом квартале, с учетом результатов Pixonic и Delivery Club на сопоставимой основе, выручка компании выросла на 24,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 12 636 млн руб. Мы продолжаем инвестировать в новые проекты, которые пока не прибыльны, однако мы четко контролируем расходы, в результате чего общий уровень рентабельности по совокупному сегментному показателю EBITDA составил 38,6%; таким образом, показатель EBITDA вырос на 10,7%, составив 4 884 млн руб.

В первом квартале продолжился стабильный рост выручки от рекламы под влиянием тех же трендов, что и в прошлом году. Несмотря на то, что мы частично использовали свои рекламные ресурсы для продвижения наших новых мобильных продуктов, выручка от рекламы по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 24,3%, составив 4 871 млн руб. Самый высокий темп роста продемонстрировала выручка от рекламы в ленте новостей в социальных сетях, особенно на мобильных устройствах. В 2017 году мы продолжим фокусироваться на росте мобильной и видеорекламы, а также на внедрении новых рекламных технологий. Вовлеченность на всех платформах по-прежнему растет; поскольку продолжается перераспределение рекламных бюджетов в пользу онлайн-рекламы, в особенности мобильной, мы будем, как и ранее, использовать это преимущество.

В первом квартале ВКонтакте продолжала, как и в течение 2016 года, демонстрировать



EN



компаниикомпании

Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

общая выручка. Мы продолжаем совершенствовать платформу и улучшать функциональность продукта для пользователей. В первом квартале мы внесли ряд обновлений в умную ленту новостей, что привело к значительному росту числа просмотров постов. Также в первом квартале мы представили приложение VK Live и запустили денежные переводы для групп. Число просмотров трансляций VK Live в марте увеличилось в 3,5 раза, превысив планку 10 млн в сутки. Размер активной месячной аудитории в марте достиг новой рекордной отметки — 97 млн пользователей. Также продолжился стабильный рост мобильной аудитории: в марте был установлен новый рекорд — более 80 млн мобильных пользователей в месяц.

В 2017 году мы продолжим фокусироваться на нативной рекламе, в особенности на мобильной рекламе и видеорекламе в ленте новостей. Как мы заявляли ранее, мы ожидаем, что объемы рекламы и цены на нее продолжат расти. Мы по-прежнему уверены, что у ВКонтакте есть значительный потенциал, который обусловлен ростом аудитории и появлением новых функциональных возможностей. В связи с этим мы придерживаемся прогноза, данного в феврале при публикации предварительных результатов за 2016 год, и полагаем, что в течение следующих трех-четырёх лет мы сможем снова удвоить выручку ВКонтакте.

В первом квартале 2017 года наша выручка от MMO-игр на сопоставимой основе выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 51,8%, составив 3 977 млн руб.; при этом доля выручки на международном рынке впервые превысила треть общей выручки от MMO-игр и в марте достигла рекордной величины — более 40%. Причинами этому стали продолжающийся стабильный рост *Warface* (которая остается нашей крупнейшей игрой) и *War Robots*, а также успешный запуск *Revelation Online* на российском и международном рынках. График крупных релизов на 2017 год очень плотный: он включает выход наших ключевых франшиз. В апреле 2017 года мы представили версию *Skyforge* для консолей. Мы первыми выпустили бесплатную игру AAA-класса для PlayStation; мы довольны предварительными результатами этого запуска и первыми отзывами пользователей. На 2017 году мы планируем еще ряд запусков, включая значительно обновленную версию *Armored Warfare*, а также лицензированные игры и игры собственной разработки для PC, консолей и мобильных устройств. Учитывая это, мы полагаем, что в 2017 году игры продолжат расти высокими темпами.

В первом квартале 2017 года выручка от IVAS уменьшилась на 1,3%. По сравнению с 2016



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

планируем выпускать новые мобильные продукты и сосредоточиться на развитии мобильного интерфейса. Как и ранее, мы ожидаем, что выручка от IVAS в 2017 году останется приблизительно на уровне 2016 года.

В ноябре 2016 мы объявили о покупке Delivery Club. Как мы уже упоминали ранее, компания была полностью интегрирована в Mail.Ru Group. С момента приобретения Delivery Club мы наблюдаем серьезный рост всех операционных метрик. В марте 2017 года количество заказов удвоилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 718 000 (также был достигнут рекордный показатель — 50 000 заказов в сутки), а число ресторанов-партнеров превысило 5 200. Мы также реализовали ряд обновлений, упростив для пользователя процесс размещения заказа, а для ресторана — процесс его обработки. Принимая во внимание актуальные тренды, мы ожидаем, что в течение 2017 года выручка Delivery Club продолжит расти высокими темпами.

В 2016 году активно увеличивалась аудитория Юлы, нашего мобильного сервиса бесплатных объявлений с привязкой к геолокации. В 2017 году рост продолжился: в апреле была взята новая планка — 16,6 млн активных пользователей в месяц и 3,0 млн пользователей в сутки на всех платформах. Приложение стабильно входит в первую пятерку в российских App Store и Google Play. В 2017 году мы продолжим изучать потенциальные возможности ограниченных экспериментов с монетизацией, однако, как мы уже заявляли ранее, нашей основной целью остается дальнейшее расширение аудитории и повышение вовлеченности. В первом квартале в веб-версии Юлы был реализован полный функционал покупателя, ранее выпущенный в приложениях для смартфонов. Также сервис внедрил систему углубленной модерации объявлений в категории «Недвижимость». Пользователи по-прежнему очень позитивно принимают сервис, и мы ожидаем, что в 2017 году рост аудитории продолжится.

В первом квартале 2017 года мы запустили VeerCar — райдшеринговый сервис для междугородных поездок. В феврале он был запущен в РФ, а затем расширил географию до 19 стран. Хотя мы находимся на начальном этапе, уже сейчас можно сказать, что пользователи хорошо принимают сервис: мобильное приложение установили более миллиона раз.

В первом квартале потенциал нашего бизнеса по генерированию положительного денежного потока оставался на прежнем уровне, и денежный поток соответствовал



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

Мы довольны ростом двух наших приобретений, анонсированных в четвертом квартале 2016 г. Они хорошо вписываются в основную стратегию компании и линейку мобильных продуктов и дают нам большие возможности в будущем. Поскольку финансовое положение компании является устойчивым, а денежный поток — стабильным, мы продолжим изучать возможности для новых приобретений подобного масштаба.

Мы хорошо начали 2017 год: этому в значительной мере способствовали реклама, игры, а также Delivery Club. Мы по-прежнему считаем, что наше положение позволит нам извлечь выгоду из структурных изменений, происходящих на рынке рекламы. Наши игры демонстрируют впечатляющие результаты, и мы уверены, что у Delivery Club большой потенциал: в пользу этого говорят быстрый рост рынка и вероятное увеличение рыночной доли.

Учитывая вышесказанное, а также принимая во внимание возможности прогнозирования, мы рады сообщить, что повышаем наши финансовые прогнозы на 2017 год. Мы полагаем, что выручка в 2017 году увеличится по сравнению с 2016 годом на сопоставимой основе не на 16–19%, как мы считали ранее, а на 17–21%, и составит от 50,0 до 51,7 млрд руб. Мы продолжим инвестировать в наши новые инициативы и ожидаем, что до конца года они не внесут вклада в показатель EBITDA. Мы также не рассчитываем, что Юла или VeerCar внесут какой-либо значимый вклад в формирование выручки в 2017 году. В результате мы ожидаем, что по итогам 2017 года уровень рентабельности по совокупному сегментному показателю EBITDA составит около 40%».

Публикация отчета за 2016 год и промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности за первый квартал 2017 года

Годовой отчет компании, содержащий консолидированную финансовую отчетность за 2016 год, подготовленную в соответствии с МСФО, и заключение независимого аудитора, был зарегистрирован в Национальном банке хранения данных, уполномоченном Службой финансового надзора Великобритании, и доступен по адресу <https://corp.mail.ru/media/files/mail.rugrouparfy2016.pdf>.

Подробное описание результатов 2016 года представлено на страницах 47-58 годового отчета компании.

Промежуточная сокращенная консолидированная финансовая отчетность за первый



EN



компаниикомпании

Образование

Проекты

Для
бизнеса

<http://corp.mail.ru/media/files/mail.rugroupinfo13017.pdf>

Контакты

Ликвидность

По состоянию на 31 марта 2017 года, денежные средства на счетах компании составили 8 428 млн руб. У компании отсутствуют невыплаченные займы.

Телефонная конференция

Руководство компании проведет телеконференцию с сессией вопросов и ответов для аналитиков и инвесторов в 09:00 по британскому времени (11:00 по московскому времени) 28 апреля 2017 года, в пятницу.

Данные для участия в конференции:

Код подтверждения: 4341366

Бесплатные номера для участников:

Россия: 8 800 500 9283

Великобритания: 0800 279 6839

США 800-263-0877

Контакты для инвесторов:

Мэттью Хэммонд

Email: hammond@corp.mail.ru

Контакты для прессы:

Наталия Богданович

Email: n.bogdanovich@corp.mail.ru

Примечание

Данные, содержащиеся в русской версии пресс-релиза, представлены для ознакомления, полная версия содержится в английской версии по [ссылке](#).



EN



Образование

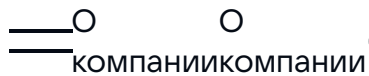
Проекты

Для
бизнеса

Контакты



EN



Образование

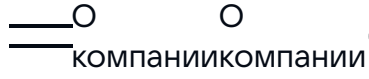
Проекты

Для
бизнеса

Контакты



EN



Образование

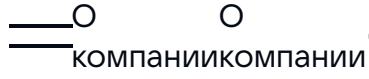
Проекты

Для
бизнеса

Контакты



EN



Образование

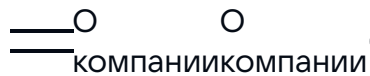
Проекты

Для
бизнеса

Контакты



EN

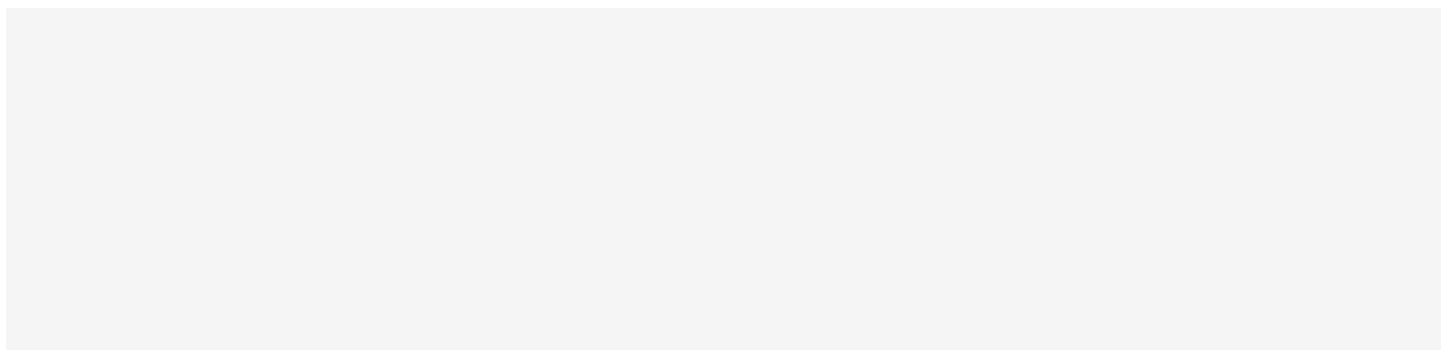


Образование

Проекты

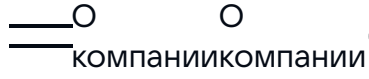
Для
бизнеса

Контакты





EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты