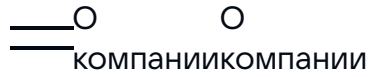




EN



Образование

Проекты

Для  
бизнеса

## Контакты

1 марта 2018 Пресс-релизы

# Mail.Ru Group: аудированная МСФО отчетность за 2017 год

Mail.Ru Group Limited (MAIL.LL, далее «Mail.Ru Group» или «компания»), одна из крупнейших компаний русскоязычного сегмента сети, сегодня публикует аудированную отчетность в соответствии с МСФО и сегментные финансовые данные за 2017 год.

### Основные показатели\*

Четвертый квартал 2017 года

- В четвертом квартале 2017 года совокупная сегментная выручка компании выросла на 32,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 17 564 млн руб.

- В четвертом квартале 2017 года совокупный сегментный показатель EBITDA вырос на 29,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 6 445 млн руб.

- В четвертом квартале 2017 года совокупная чистая прибыль компании выросла на 54,0% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 4 514 млн руб.

2017 год



EN



компаниякомпания

**Образование**

Проекты

Для  
бизнеса

В 2017 году совокупным сегментным показателем EBITDA выросла на 14,7% по сравнению с прошлым годом и составил 20 551 млн руб.

- В 2017 году совокупная чистая прибыль компании выросла на 22,6% по сравнению с прошлым годом и составила 14 244 млн руб.

Остаток денежных средств на счетах по состоянию на 31 декабря 2017 г. составил 15 371 млн руб.

## Недавние события

### Операционные и продуктовые обновления

- Mail.Ru Group является лидером на российском рынке мобильных приложений как по числу скачиваний, так и по расходам потребителей (по данным AppAnnie, опубликованным в отчете 2017 Retrospective).

- ВКонтакте, Юла, Одноклассники и Почта Mail.Ru вошли в список лучших приложений 2017 года для iPhone по версии Apple App Store (Россия).

- ВКонтакте, VK Live, ВеерСap и Pandao вошли в список лучших приложений 2017 года по версии Google Play (Россия).

- В декабре опубликованы первые результаты монетизации Юлы: через месяц после старта монетизации размер дневной выручки достиг 2 млн руб.

- Юла запустила раздел для продажи автомобилей (вертикаль «Юла Авто»), используя активы и экспертизу Am.ru.

- Delivery Club в декабре 2017 года достиг нового рекордного показателя: 1 млн заказов в месяц.

- В Delivery Club появился персонализированный список ресторанов, формируемый на основе алгоритмов ИИ.

- В четвертом квартале 2017 года Pandao обработал 500 тыс. заказов, а в феврале 2018 года был установлен рекорд в размере 370 тыс. заказов в день.

- Реализованы многочисленные улучшения в разделе сообщений ВКонтакте: возможность удаления сообщения для всех участников беседы, отправка ссылок с приглашением в беседу, редактирование отправленных сообщений, закрепление сообщений в беседе и т.д.

- ВКонтакте представил редактор для лонгридов, предлагающий набор инструментов и новый функциональный режим просмотра для читателей. В течение недели после



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для  
бизнеса

сообщества.

- ВКонтакте провел прямую трансляцию церемонии VK Music Awards в формате мобильного скринкаста.
- Одноклассники запустили онлайн-трансляции в качестве Ultra HD (4K).
- В дополнение к кнопке «Класс» в Одноклассниках появились реакции с анимированными эмодзи.
- В Одноклассниках появилась новая витрина партнерских сервисов.
- Состоялся мировой запуск новой мобильной игры Hustle Castle на iOS и Android.
- Вышла консольная версия Skyforge для Xbox.
- Новые режимы (Team Deathmatch 2.0 и «Царь горы») и система боевых наград в War Robots.
- Крупное обновление Warface – «Чернобыль»: спецоперация «Припять», новая карта, оружейные серии и т.д.
- Mail.Ru Group анонсировала собственную профессиональную киберспортивную лигу: первыми в ее рамках пройдут состязания по Warface.
- Вышел Диск-О: — сервис, поддерживающий работу с различными облачными хранилищами. Desktopное приложение Диск-О: отображает подключенные облака в файловом менеджере как виртуальные жесткие диски. Пользователи могут открывать и редактировать файлы прямо в облаке: таким образом, документы не занимают место в памяти устройства.
- myTarget добавил поддержку модели CPI (оплата за установку приложения) для ВКонтакте, Одноклассников и медиапроектов Mail.Ru Group.
- myTarget стал первой в России платформой, чей SDK (software development kit— набор средств разработки) прошел сертификацию Google AdMob и DoubleClick for Publishers.

#### Корпоративные обновления

- Mail.Ru Group объединила Infra, Hotbox и Icebox — свои B2B-продукты IaaS (Infrastructure as a Service— инфраструктура как услуга) — под новым брендом Mail.Ru Cloud Solutions.
- Mail.Ru Group объявила о подписании соглашения о приобретении 100% ESforce, одной из крупнейших киберспортивных организаций в мире. Ожидается, что сделка будет закрыта в конце первого квартала 2018 года.



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для  
бизнеса

генеральный директор (ресурсу) компания стар, сказал.

## Контакты

*«Мы рады рассказать о результатах четвертого квартала и 2017 года в целом. В четвертом квартале продолжился стабильный рост по всем основным направлениям нашего бизнеса, а выручка с учетом всех приобретений на сопоставимой основе выросла на 32,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 17 564 млн руб. Как мы отмечали ранее, 2017 год стал для нас периодом значительных инвестиций: мы активно вкладывали ресурсы в ряд наших новых проектов, особенно в O2O-инициативы. В 2017 году эти новые проекты пока не вышли на самоокупаемость. Таким образом, в целом показатель EBITDA в четвертом квартале вырос на 29,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 6 445 млн руб. В 2017 году выручка компании на сопоставимой основе по сравнению с прошлым годом выросла на 34,4%, составив 57 469 млн руб., а EBITDA – на 14,7%, составив 20 551 млн руб.*

*Без учета единовременного неденежного налогового расхода в размере 768 млн руб. в четвертом квартале 2016 года, на сопоставимой основе показатель EBITDA в четвертом квартале 2017 года вырос на 12,3%, а в 2017 году – на 10,0%.*

*Под влиянием тех же основных трендов, что и в предыдущие два года, в четвертом квартале продолжился стабильный рост выручки от рекламы. Стимулами этого роста послужили увеличение вовлеченности пользователей, совершенствование рекламных технологий и рост эффективности продаж. Мы продолжаем инвестировать в наши новые проекты и выделяем часть нашего рекламного инвентаря для продвижения этих продуктов, что ведет к ограничению доступного для продажи объема. Тем не менее, наша выручка от рекламы по-прежнему растет быстрее рынка. В четвертом квартале выручка от рекламы выросла на 29,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 7 679 млн руб., а в 2017 году в целом – на 28,9%, составив 23 766 млн руб.*

*Как и ранее, быстрее всего растет выручка от рекламы в лентах новостей социальных сетей. Наши нативные форматы видеорекламы в лентах соцсетей становятся все популярнее как у медийных, так и у performance-рекламодателей. Продолжается перераспределение рекламных бюджетов в пользу онлайн-рекламы, при этом в онлайн-сегменте перераспределение происходит в пользу мобильной рекламы и, в*



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для  
бизнеса

Внимание сообщаем, в 2017 году этот тренд усилится, и мы ожидаем, что в 2018 он продолжится.

## Контакты

Ключевым направлением для нас по-прежнему является мобильная реклама. В 2016 году она обеспечивала около трети выручки от рекламы в социальных сетях; в 2017 году эта доля выросла и достигла половины. В 2017 году мы фокусировались на рекламных продуктах и технологиях, которые обеспечивают эффективность, прозрачность и создают дополнительную ценность для наших партнеров, повышая ROI. Мы продолжим работать в этом направлении и в 2018 году.

В четвертом квартале ВКонтакте продолжил демонстрировать отличные результаты, в том числе дальнейший рост вовлеченности пользователей. ВКонтакте опережает всех ключевых конкурентов и по размеру аудитории, и по новым загрузкам. Кроме того, рост показателей вовлеченности на десктопе и на мобильных устройствах значительно опережает прогнозы. В четвертом квартале выручка увеличилась на 53,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 4 584 млн руб. Как и прежде, основную часть выручки приносит реклама – и, несмотря на рост IVAS ВКонтакте в четвертом квартале, темп роста рекламной выручки был выше, чем темп роста общей выручки.

В 2018 году мы будем, как и в 2017, фокусироваться на мобильной рекламе. Как мы уже говорили, мы ожидаем, что объем рекламного инвентаря и цена размещения продолжат повышаться. Мы по-прежнему считаем, что у ВКонтакте есть значительный потенциал для дальнейшего роста за счет повышения вовлеченности аудитории и расширения функциональности платформы. Мы также сосредоточимся на развитии экосистемы для бизнеса и продолжим расширять функциональность для того, чтобы помочь бизнесу и пользователям общаться и проводить транзакции в рамках платформы. Уже сейчас в социальной сети сотни тысяч сообществ, представляющих крупные и небольшие компании, а также частных предпринимателей. Наша цель – помогать им расширять бизнес, предоставляя полезные функции для наших пользователей.

Мы продолжаем продвигать наши видеоплатформы: на данный момент суммарное среднесуточное число просмотров составляет более 1,1 млрд, и мы активно развиваем новые форматы, такие как стриминг. Платформы ВКонтакте и



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для  
бизнеса

своим собственным контентом, объединил крупнейших производителей контента, создателей нового медиаконтента, блогеров и т.д. Аудитория выпуска еженедельного ток-шоу "OK LIVE" на данный момент составляет в среднем около 2 млн пользователей. В четвертом квартале ВКонтакте провел трансляцию первого в мире "кибер-реалити-шоу" с круглосуточным прямым эфиром: аудитория составила 33 млн человек, а общее число просмотров – более 219 млн. Кроме того, ВКонтакте учредил собственную музыкальную премию и провел трансляцию в формате мобильного скринкаста, набравшую свыше 16 млн просмотров.

За четвертый квартал 2017 года наша выручка от MMO-игр выросла на сопоставимой основе по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 34,6%, составив 5 196 млн руб. За 2017 год в целом выручка от MMO-игр выросла на 53,0%, составив 17 422 млн руб. Также продолжает расти выручка на международном рынке: в четвертом квартале она обеспечила 55% всей выручки от MMO. Как и ранее в 2017 году, в четвертом квартале рост обеспечен целым рядом успешных игровых проектов, в том числе продолжающимся успехом как изданных ранее, так и новых игр. Warface и War Robots по-прежнему демонстрируют прекрасные результаты: они остаются нашими крупнейшими играми. Также, как и в третьем квартале, отличные результаты продолжает показывать HAWK. Запуск Hustle Castle прошел успешно, и на 2018 год у нас подготовлен полный график релизов на ПК, мобильных устройствах и консолях. Несмотря на эффект высокой базы и то, что освобождение от НДС больше не будет влиять на темпы роста, мы ожидаем, что в 2018 году выручка от MMO-игр продолжит демонстрировать хорошие результаты, и будет расти примерно теми же темпами, что и выручка компании в целом.

За четвертый квартал 2017 года выручка от IVAS выросла на 24,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а за 2017 год в целом – на 17,6%. Переход к мобильным IVAS-сервисам остается вызовом, однако наши новые инициативы в области кроссплатформенных IVAS – в особенности сервис по подписке и сервисы «VIP» в Одноклассниках – развиваются. В 2018 году мы продолжим изучать возможности в сфере новых мобильных продуктов, в том числе запущенных недавно мобильных IVAS-продуктов, таких как музыка по подписке и донаты на стримах. Мы полагаем, что выручка от IVAS в 2018 году останется приблизительно на том же уровне, что и в 2017; таким образом, доля IVAS в общей выручке будет снижаться. Принимая во внимание сроки запланированных релизов в 2018, мы также ожидаем,



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для  
бизнеса

## Контакты

В четвертом квартале Delivery Club, как и ранее, демонстрировал активный рост всех операционных метрик. Как и ожидалось, интеграция ZakaZaka на данный момент завершена. В четвертом квартале 2017 года среднемесячное число заказов, сделанных пользователями объединенного бизнеса Delivery Club, выросло на 65% по сравнению с прошлым годом на сопоставимой основе и составило 862 000, а количество ресторанов-партнеров достигло 7 000. Количество заказов в декабре составило около миллиона. Мы продолжаем совершенствовать продукт, упрощая процесс заказа еды для пользователей и процесс приема и обработки заказов для ресторанов. Учитывая текущие тенденции, мы ожидаем, что в 2018 году выручка Delivery Club продолжит активный рост. Мы продолжаем инвестировать в продукт, однако полагаем, что пик инвестиционной фазы пройден. В четвертом квартале мы продолжили оптимизацию маркетинговых каналов. Как уже говорилось, мы ожидаем, что сервис начнет приносить прибыль в течение 2018 года.

Наш сервис объявлений с привязкой к геолокации Юла был запущен чуть более двух лет назад, и все это время аудитория сервиса продолжает стабильно и активно расти. Рост продолжился и в четвертом квартале 2017 года: была взята новая планка – 24 млн активных пользователей в месяц и 5 млн в день на всех платформах. Приложение стабильно держится в первой десятке общего рейтинга российского App Store и Google Play (по данным App Annie). Мы продолжаем расширять охват Юлы, в частности через интеграцию с Am.ru и запуск раздела «Недвижимость» на десктопе и мобильных платформах. Как мы говорили ранее, мы считаем, что аудитория свыше 20 млн представляет хорошую базу для старта монетизации. В четвертом квартале мы начали эксперименты с монетизацией в формате платного продвижения объявлений, а затем добавили рекламу и другие платные опции. В декабре мы объявили о том, что Юла достигла пиковой отметки в 2 млн выручки в день. Мы рады сообщить, что с тех пор монетизация продемонстрировала дальнейшую положительную динамику. Мы планируем и далее расширять монетизацию в 2018 году.

В декабре мы комментировали первые результаты нашего маркетплейса Pandao. Официальный запуск Pandao состоялся в начале ноября, и с тех пор сервис активно развивался. В четвертом квартале на Pandao было сделано более 500 000 заказов. На данный момент количество установок превышает 8,5 млн. В феврале размер



EN



компаниякомпания

**Образование**

Проекты

Для  
бизнеса

Спустя и последующее развитие Pandao превзошли наши ожидания: сервис очень

востребован как у продавцов, так и у покупателей. Спортимент продолжает расти. Видя серьезные возможности развития для Pandao, мы приняли решение ускорить и увеличить инвестиции в продукт. В 2018 году мы будем активно использовать наши ресурсы для развития Pandao, в частности, в области маркетинга, контента и дистрибуции.

## Контакты

В январе 2018 года мы объявили о приобретении ESforce, одной из крупнейших киберспортивных компаний в мире. Новое приобретение очевидным образом вписывается в нашу стратегию как в области социальных сетей, так и в игровой сфере. Рынок киберспорта продолжает расти высокими темпами, и ESforce имеет возможность воспользоваться всеми преимуществами этого роста, поскольку оперирует во всех ключевых сегментах данного рынка. Как мы заявляли в январе, мы намерены продолжить активное расширение бизнеса, а также будем искать и использовать новые возможности синергии с другими нашими продуктами. Мы ожидаем, что в 2018 году выручка ESforce увеличится на 80–100%, убытки снизятся вдвое по сравнению с 2017 годом, и к концу 2018 года бизнес выйдет на прибыльность. Сделка должна закрыться в марте. Как и в случае прежних приобретений, мы будем раскрывать финансовые результаты на сопоставимой основе.

В четвертом квартале потенциал нашего бизнеса по генерированию положительного денежного потока оставался на прежнем уровне, и денежный поток соответствовал прогнозам. Чистый остаток денежных средств на конец 2017 года составил 15,4 млрд руб.

Мы довольны приобретениями, сделанными в последние полтора года, и тем, как они развиваются. Все они вписываются в нашу основную стратегию и линейку мобильных продуктов компании, а также обладают большим потенциалом. Значительный рост объемов объединенного бизнеса Delivery Club и ZakaZaka и его интеграция с социальными сетями Mail.Ru Group, а также использование нашей системы дистрибуции игр для War Robots, представляют собой хорошие примеры сетевого эффекта, и мы продолжаем искать дальнейшие возможности для его реализации. Поскольку финансовое положение компании остается устойчивым, а денежный поток – стабильным, мы продолжим изучать дальнейшие возможности приобретений





EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для  
бизнеса

## Контакты

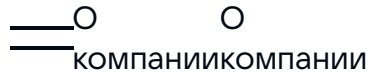
применять новый стандарт МСФО (IFRS) 15. Он использует новую модель признания выручки, что в применении к Mail.Ru Group подразумевает дополнительные требования к некоторым контрактам, в которых задействованы третьи стороны. Чтобы обеспечить возможность сравнения на сопоставимой основе, мы раскрываем результаты за 2017 год в соответствии как со стандартом МСФО (IAS) 18, который использовался ранее, так и с новым МСФО (IFRS) 15. Принимая во внимание дополнительные требования МСФО (IFRS) 15, в соответствии с этим стандартом, выручка за 2017 год составила бы 55 768 млн руб., а показатель EBITDA остался бы неизменным (в размере 20 551 млн руб.). Для обеспечения ясности в будущем мы будем использовать МСФО (IFRS) 15 как в управленческой отчетности, так и в аудированной отчетности компании по МСФО. Наш финансовый прогноз также будет даваться с учетом требований нового стандарта.

2017 год принес компании отличные результаты: общая выручка увеличилась более чем на треть. На доходы от рекламы по-прежнему позитивно влияет перераспределение бюджетов в этом сегменте в пользу онлайн-рекламы, а также перераспределение онлайн-бюджетов в пользу продвижения в соцсетях. Игровое подразделение демонстрирует хорошие результаты и продолжает международную экспансию, а также выход на новые платформы. Delivery Club, как и ранее, активно растет, а первые результаты монетизации Юлы превзошли наши ожидания. Pandao, запущенный в ноябре, продемонстрировал очень высокие темпы роста, что открывает для нас большие перспективы в будущем. Хотя переход IVAS на мобильные платформы по-прежнему представляет для нас вызов, в 2017 году в этой сфере наблюдалась стабилизация; мы ожидаем, что доля этой статьи в общей выручке продолжит снижаться. Таким образом, мы высоко оцениваем перспективы нашего бизнеса в целом.

2018 год начался хорошо, и, принимая во внимание возможности прогнозирования, а также учитывая требования упомянутого выше стандарта МСФО (IFRS) 15, мы рады представить наш первый финансовый прогноз на 2018 год. Мы ожидаем, что выручка в 2018 году увеличится по сравнению с 2017 годом на сопоставимой основе на 23–28% и составит от 68,6 до 71,4 млрд руб. Поскольку сделка еще не закрыта, этот прогноз представлен без учета вклада ESforce. Учитывая, что монетизация Юлы и Pandao будет расти, а также то, что большая доля выручки от IVAS поступит во втором



EN



Образование

Проекты

Для  
бизнеса

**Контакты**

*Мы ожидаем, что в ключевом направлении сенсативность рентабельность бизнеса в 2018 году останется примерно на прежнем уровне. Поскольку мы очень высоко оцениваем успех Pandao на первых этапах, мы существенно ускорим и увеличим инвестиции в этот продукт. В 2018 году мы намерены вложить в него дополнительно не менее 3 млрд руб. С учетом этой инвестиции, мы ожидаем, что по итогам 2018 года показатель EBITDA составит от 21 до 22 млрд руб.».*

### Телефонная конференция

Руководство компании проведет телеконференцию с сессией вопросов и ответов для аналитиков и инвесторов в 9:00 по британскому времени (12:00 по московскому времени) 1 марта 2018 года, в четверг.

### Данные для участия в конференции

Код подтверждения:	6755935
Телефоны для участников конференции:	
Россия	+7 495 213 1767
Великобритания	+44 (0)330 336 9105
США	+1 323 794 2551

### Контакты для инвесторов

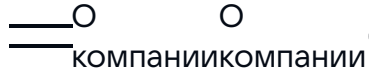
Мэттью Хэммонд

Email: hammond@corp.mail.ru

### Контакты для прессы



EN



Образование

Проекты

Для  
бизнеса

*Примечание*

## Контакты

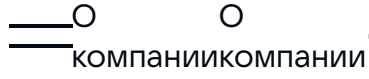
\* Данные, содержащиеся в русской версии пресс-релиза, представлены для ознакомления, полная версия содержится в английской версии по [ссылке](#).

Поделиться





EN



Образование

Проекты

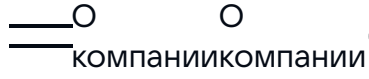
Для  
бизнеса

---

## Контакты



EN



Образование

Проекты

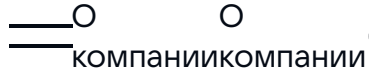
Для  
бизнеса

---

## Контакты



EN



Образование

Проекты

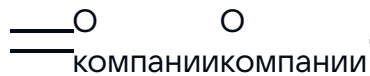
Для  
бизнеса

---

## Контакты



EN



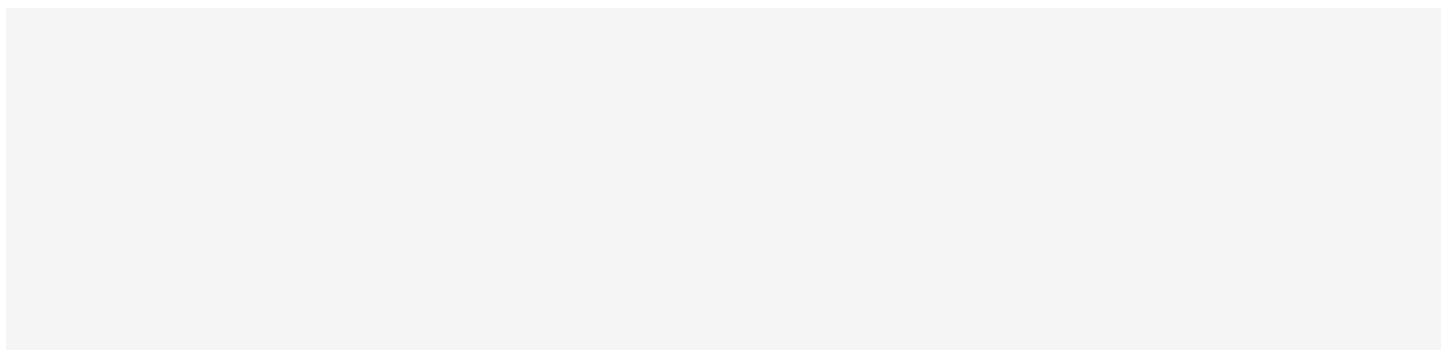
Образование

Проекты

Для  
бизнеса

---

## Контакты





EN



Образование

Проекты

Для  
бизнеса

## Контакты