

Неаудированные результаты по МСФО за 3 квартал 2020 года

26 октября 2020 года. Mail.ru Group Limited (MAIL.LI, далее именуемая "компания" или "группа"), одна из крупнейших интернет-компаний на русскоязычном интернет-рынке, сегодня публикует неаудированные результаты по МСФО и сегментную финансовую информацию за три и девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года.

Основные характеристики эффективности*

- ▶ На основе предварительных результатов (включая Deus Craft) за три месяца, закончившихся 30 сентября 2020 года:
 - Совокупная выручка сегмента группы в III квартале 2020 года выросла на 19,9% г/г до 26 372 млн руб.
 - Совокупный сегмент EBITDA группы в III квартале 2020 года снизился на 1,4% г/г до 6 734 млн руб.
 - Совокупная чистая прибыль группы за 3 квартал 2020 года снизилась на 19,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 2839 млн руб.
- ▶ Без учета Deus Craft, совокупная выручка группы в третьем квартале 2020 года выросла на 16,2% г/г до 25 552 млн руб. Исключение Deus Craft не оказало существенного влияния на EBITDA и чистую прибыль сегмента группы в III квартале 2020 года.
- ▶ На основе предварительных результатов (включая Deus Craft) за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года:
 - Совокупная выручка сегмента группы за 9 месяцев 2020 года выросла на 20,1% г/г до 74 169 млн руб.
 - Совокупный сегмент EBITDA группы за 9 месяцев 2020 года вырос на 1,9% г/г до 19 890 млн руб.
 - Совокупная чистая прибыль группы за 9 месяцев 2020 года снизилась на 11,6% г/г и составила 8 445 млн руб.
- ▶ Без учета Deus Craft, совокупная выручка группы за 9 месяцев 2020 года выросла на 18,6% г/г до 73 257 млн руб. Исключение Deus Craft не оказало существенного влияния на EBITDA и чистую прибыль сегмента 9М 2020 группы.
- ▶ Чистая денежная позиция (без учета лизинговых обязательств) по состоянию на 30 сентября 2020 года составила 2 949 млн рублей

* Основные показатели деятельности основаны на совокупной сегментной финансовой информации группы, которая отличается от отчетности по МСФО. См. раздел "Презентацию агрегированной сегментной финансовой информации".

** Чистая прибыль не включает долю группы в чистых результатах деятельности ассоциированных и совместных предприятий. Доля группы в чистых результатах ключевых СП (AER и O2O), подготовленных на основе принципов, используемых для сегментной финансовой информации консолидированной деятельности компании, составила 3 130 млн руб. убытка в 3 квартале 2020 года.

Комментируя итоги работы группы, Дмитрий Гришин, председатель правления, и Борис Добродеев, генеральный директор компании Mail.ru Group (Россия), заявил:

“Несмотря на то, что макроэкономическая ситуация остается сложной, а условия нашей работы резко изменились, мы рады представить наши результаты за третий квартал, подготовленные на формальной основе, которые демонстрируют, что мы продолжаем успешно адаптироваться к новым реалиям и масштабировать наш бизнес.

Общая выручка в 3 квартале 2020 года выросла на 19,9% г/г до 26 372 млн руб. Выручка от рекламы в 3 квартале 2020 года выросла на 5,0% г/г до 9 510 млн руб.

Выручка от экс-поисковой (Ex-Search) рекламы в 3 квартале 2020 года выросла на 8,6% г/г до 9 375 млн руб. Выручка от ММО в 3 квартале 2020 года выросла на 33,8% г/г до 9 615 млн руб.

Выручка сообщества в рамках IVAS (Internet value-added services, дополнительный платный интернет-сервис) в 3 квартале 2020 года выросла на 8,3% г/г до 4 237 млн руб. Прочие доходы в 3 квартале 2020 года выросли на 63,7% г/г до 3 010 млн руб.

Интернет-реклама, которая была под давлением во втором квартале (-4,9% г/г), вернулась к росту (+5,0% или +8,6% на основе экс-поиска). На протяжении всего третьего квартала мы наблюдали постепенное восстановление рекламной активности, что привело к высокому однозначному росту среднего аукционного СРМ (цены за тысячу показов) по всей сети в годовом исчислении. Важно отметить, что VK, которая находится в центре нашей внутренней экосистемы, сумела увеличить выручку на 12,9% в третьем квартале. Доходы от рекламы малого и среднего бизнеса во ВКонтакте выросли примерно на 40% г/г, несмотря на сложные рыночные условия. Поскольку менее 10% из более чем 2 млн активных компаний ВКонтакте являются платными рекламными клиентами, это означает, что значительный потенциал роста еще

вперед. Выручка от внутреннего рекламного менеджера в рамках ОК более чем удвоилась в годовом исчислении в третьем квартале, в то время как количество платных бизнес-аккаунтов выросло на 91%, что также обнадеживает.

К концу третьего квартала рекламная сеть myTarget включала более 2000 веб-сайтов и более 11 000 мобильных приложений, а в сентябре число партнеров увеличилось на 25% в годовом исчислении. Что касается остальной части года, то тенденции расходов на рекламу остаются неустойчивыми, а видимость по-прежнему ограничена, причем конечный результат зависит, в частности, от темпов экономического восстановления, которое зависит от дальнейшего развития COVID-19.

Несмотря на нормализацию жизни после снятия блокировок во втором квартале, доходы от ММО показали очень уверенный рост в третьем квартале на уровне +33,8%, причем игровая вертикаль, представленная MY.GAMES, почти сравнялась по размеру с коммуникационным и социальным сегментом (40% против 48% от общей выручки соответственно). Рост был поддержан последней консолидацией Deus Craft, с 24% - ным ростом ММО-игр, исключая Deus Craft. Глобализация бизнеса продолжается, и 76% доходов MY.GAMES приходится на международные компании. **Мы ожидаем, что в 2020 финансовом году выручка от ММО-игр вырастет примерно на 30%.**

Выручка в рамках IVAS (Internet value-added services, дополнительный платный интернет-сервис) выросла на 8,3% в третьем квартале, ожидаемо снизившись по сравнению с ростом на 16,7% г/г во втором квартале, учитывая снятие блокировок, во время которых социальные игры, а также обмен стикерами и виртуальными подарками демонстрировали повышенную активность. **Мы по-прежнему ожидаем, что доходы от IVAS будут расти однозначными цифрами и будут снижаться в процентах от доходов в будущем.**

Прочие доходы продолжают расти в общем объеме с ростом на 63,7% в третьем квартале, в основном за счет онлайн-образовательных проектов (Skillbox, Geekbrains), причем каждый из них растет более чем на 35% кв / кв, несмотря на нормализацию после блокировки и их совокупную выручку, превышающую 1,6 млрд руб. **Мы ожидаем, что наши консолидированные активы EdTech принесут более 5 млрд руб. выручки в 2020 году.**

Несмотря на все еще сложный макроэкономический фон, Youla (Юла) продолжала демонстрировать высокие показатели с ростом в 3 квартале на 34,4% г/г (против +25% г/г во 2 квартале). **Она по-прежнему находится на пути к достижению целевого показателя выручки в размере 2,7-3 млрд руб. в 2020 году при пропорциональном уровне рентабельности по EBITDA на уровне прошлого года или выше.**

Прогноз / руководство на весь 2020 год:

Несмотря на ожидаемое снижение местной экономики более чем на 4% в 2020 году, что резко контрастирует с ожидаемым ростом на 2%+ в преддверии пандемии, мы имеем хорошие возможности для обеспечения роста выручки LFL в высокотехнологичном секторе с потенциалом достижения 103 млрд руб., что позволит нам войти в диапазон ориентиров, предусмотренный в начале 2020 года.

Как уже говорилось ранее, пандемия расширила и открыла цифровые возможности в различных вертикалях, и мы будем продолжать инвестировать в наш бизнес весь 2020 год, чтобы обеспечить непрерывный сильный рост и существенно больший масштаб в ближайшие годы. Наши текущие инвестиции ориентированы на существующие вертикали (например, Клипы, MY.GAMES, включая магазин, Облачный сервис, Видео, B2B, Музыка, социальная коммерция, финтех, образовательные технологии), а также продукты экосистем (например, VK Connect, Marusia/Capsule, VK Combo, VK Mini Apps), а также совместные предприятия, для обеспечения лидирующих позиций в органическом охвате аудитории, вовлечения и монетизации на внутреннем интернет-рынке. Наше недавнее привлечение финансовых средств в размере \$600 млн, поддержанное нашими крупнейшими экономическими акционерами, поможет нам в достижении этой цели.



Наш постоянный устойчивый рост достижим за счет краткосрочной прибыльности, обусловленной изменением структуры выручки и инвестициями с рентабельностью по **ЕВITDA** и **ожидается к середине 20-х годов**. Это, по крайней мере, частично изменится в 2021 году, и мы признаем, что важно вести высокодоходный бизнес, который может пережить любые будущие спады.

Чистая денежная позиция без учета лизинговых обязательств на конец 3 квартала составила 3 млрд руб. (без учета выпуска конвертируемых облигаций на сумму \$400 млн, завершено в октябре), а смешанная стоимость долга составила 7,2%. Наша группа предлагает генерацию солидного FCF, что обеспечивает нам комфорт и уверенность в том, что мы продолжаем развивать наш бизнес и искать пути создания ценности для всех наших акционеров, которые теперь также могут извлечь выгоду из значительно более высокой ликвидности компании и лучшей доступности наших ГДР после нашего листинга на Московской бирже 2 июля.

Сегментированные основные моменты

Коммуникации и социальные сети

Выручка коммуникационного и социального сегмента в III квартале выросла на 1,5% и составила 12 622 млн руб.

ВК

ВКонтакте сохраняет лидерство среди отечественных социальных сетей: по состоянию на сентябрь MAU в России составил 72,9 млн (+4,2% г/г) (DAU: +4,6% г/г), в том числе 67,4 млн на мобильных устройствах (+6,3% г/г). Ежедневное затраченное время составило 33 минуты ¹, а липкий фактор остается самым высоким среди сверстников-54% ².

С момента окончания локдауна взаимодействие полностью нормализовалось. Однако вся ключевая матрица вовлеченности выросла в годовом исчислении в третьем квартале, включая просмотры видео +50% г/г, ежемесячные авторы уникальных историй +13% г/г и мини-приложения VK MAU +68% г/г.

ВКонтакте продолжает активно обновлять свои продукты по всем коммуникационным сервисам, включая групповые аудио-и видеозвонки, которые теперь доступны как на настольных компьютерах, так и на мобильных устройствах; теперь они охватывают группы до 128 человек и предлагают все типичные варианты корпоративной видеоплатформы. Эти услуги не имеют ограничений по времени и сборов, в то же время предлагая специальные функции, такие как “входящий вызов”, 360-градусные AR-шрифты и чат для обмена файлами или создания других заметок и комментариев.

ВКонтакте ребрендировала свой раздел сообщений в Messenger, чтобы более точно отразить функции сервиса, выходящие за рамки отправки сообщений, включая звонки, перевод денег, обмен музыкой, фотографиями, видео и документами. Также были добавлены новые функции, в том числе возможность писать на телефонные контакты после синхронизации их с ВКонтакте. ВКонтакте планирует ряд новых функций, которые позволят каждому пользователю настроить свой мессенджер.

Вертикальные видео по-прежнему остаются ключевой особенностью ВКонтакте. VK Clips, бесконечная лента коротких вертикальных видеороликов, запущенная в июне, видится MAU в 43 млн с DAU в 6,7 млн. В сентябре клипы собрали 5,5 млрд просмотров. В августе клипы установили новый рекорд по вовлеченности, а ежедневные просмотры превысили 211млн. ВКонтакте стала первой социальной сетью, запустившей AR-фоны с технологией 360° в виде короткого видеосервиса. В целом видео ВКонтакте получают 850 млн ежедневных просмотров от 80 млн уникальных пользователей ежемесячно, в то время как ежемесячная аудитория прямых трансляций ВКонтакте составляет 45 млн человек.

Десятки тысяч пользователей теперь регулярно поддерживают сообщества, которые им нравятся, с помощью платных подписок, используя новый инструмент монетизации контента VK Donut, запущенный во втором квартале. В сентябре число платящих пользователей выросло на 50% м/м.

ВКонтакте продолжила масштабное внедрение экосистемного проекта и кросс-продажи с другими подразделениями. VK Connect теперь распространяется на Marusia, Delivery Club, Citymobil, VK Combo и Youla и вскоре будет доступен для других проектов. Каждый месяц количество новых Логинов, использующих VK Connect, увеличивается на 40%.

ВКонтакте продолжает развивать свое музыкальное предложение. В сентябре VK объединила свою музыкальную подписку VK Music и программу лояльности Combo в VK Combo. Новое предложение all-in-one обеспечивает еще большую ценность по той же цене, что и обычная подписка на музыку VK. Есть >4 млн пользователей премиум-уровня предложений музыкальной экосистемы группы, и мы ожидаем дальнейшего увеличения этого числа после выпуска VK Combo.

Количество активных сервисов на VK Mini Apps выросло на 2000 в третьем квартале до 22 600, Что



стимулирует дальнейший рост использования: DAU вырос на 195% г/г до 3,2 млн, а MAU-на 68% г/г до 28,4 млн. Среди самых популярных мини-приложений-экосистемные сервисы VK Food (сформированные на базе Delivery Club), VK Taxi (сформированные на базе Citymobil) и AliExpress. С июня количество ежемесячных поездок через VK Taxi выросло почти в пять раз.

ВКонтакте продолжает расширять свои инициативы в области социальной коммерции. ВКонтакте запустила "Маркет", рынок электронной коммерции с ~190 000 доступных продавцов и товаров, разделенных на 87 категорий. Рынок стремится быть высоко персонализированным, с проверенными магазинами с онлайн-оплатой и вариантами доставки, приоритетными в ленте. Покупки оплачиваются с помощью кредитных карт или VK Pay, с возможностью отслеживания заказов.

В течение оставшейся части этого года мы продолжим активно инвестировать в стратегические области, включая супер-приложение, групповые звонки, платформу электронной коммерции и короткое видео.

1 Источник: Mediascope, июль 2020, Россия (все города, возраст 12+), Desktop & Mobile 2 Источник: Mediascope, июль 2020, Россия (все города, возраст 12+), Desktop & Mobile

OK

Средний MAU по России в III квартале составил 40 млн. Несмотря на сезонные факторы и снятие режима блокировки, активность пользователей с точки зрения потребления контента оставалась высокой: количество просмотров видео +20% г/г в 3 квартале, загрузка видео +14% г/г и время просмотра +10% г/г в сентябре. Экспозиция живого видео также продолжает расти, и OK Live app MAU +50% г/г в сентябре.

IVAS (Internet value-added services, дополнительный платный интернет-сервис), включая игры, остаются основными драйверами доходов OK. Благодаря новой системе уведомлений в Android-приложении OK, обновлениях игр и каталогов, OK увидела рост на 200% г/г в третьем квартале в ежедневных посещениях каталога игр и +30% г/г в ежедневных установках мобильных игр на Android. OK также провела совместное мероприятие для своих пользователей с самыми популярными мобильными играми на платформе и установила новый рекорд ежедневного оборота в 3 квартале в мобильных играх на уровне 14 млн руб. В целом, время, затраченное на мобильные игры, составило +30% г/г в третьем квартале при загрузке мобильных игр +17% г/г. Отдельно OK также увидел +25% роста г/г отправленных наклеек.

OK улучшила свой алгоритм музыкальных рекомендаций, увеличив в 5 раз базу музыкальных треков, используемых для составления рекомендаций для пользователей, и на +10% - треки, прослушанные из рекомендаций. OK также запустила новый музыкальный раздел, где дает персонализированные рекомендации с использованием нейронных сетей.

OK запустила собственный маркетплейс вместе с AliExpress Russia, и пользователи OK получили доступ к более чем 100 млн товаров.

Игры

Несмотря на отмену блокировки COVID-19 и последовавшую за этим нормализацию вовлеченности и роста мирового рынка игр в третьем квартале, выручка MY.GAMES выросла на 32,8% г/г в третьем квартале до 10 672 млн руб. (против 47% г/г во втором квартале, включая консолидацию Deus Craft studio), при этом на долю MY.GAMES пришлось 40% выручки группы. В нашем непрерывном росте мы по-прежнему в значительной степени полагаемся на наши собственные IP-адреса, и только <10% доходов в третьем квартале приходится на лицензионные игры. Доля международной выручки составила 76% (против 74% во втором квартале).

Мы по-прежнему сосредоточены на поддержании активной пользовательской базы с постоянными обновлениями продукта и новым контентом. В августе мы также запустили новый казуальный мобильный титул Storyngton Hall от BIT.игровая студия. В результате количество наших игроков достигло 740 млн человек (+6% кв / кв).

Мы продолжаем диверсифицировать наш портфель по жанрам, в том числе через слияния и поглощения. В октябре мы консолидировали 51,16% акций Deus Craft, разработчика в новом для MY.GAMES жанре тайм-менеджмента. Grand Hotel Mania (>4 млн установок), игра Deus Craft, выпущенная в июле, заняла 2-е место по выручке в категории тайм-менеджмента на iOS и Android по всему миру в августе, а в сентябре ежемесячная выручка составила почти \$5 млн.

Мобильный

По состоянию на 3 квартал 75% доходов от Игр приходились на мобильные устройства (против 71% в 3 квартале 2019 года), при этом топ-5 приносящих доход мобильных игр остались неизменными и включали War Robots, Hustle Castle, Left to Survive, Love Sick: Interactive Stories и Zero City, к



которым теперь присоединился Grand Hotel Mania.

War Robots (6+ лет, Pixonic studio) достигла нового рубежа в 177 млн загрузок и ежемесячной выручки >800 млн руб., что ненамного ниже пика блокировки ~1 млрд руб. и значительного положительного вклада EBITDA. По состоянию на сентябрь игра входит в топ-5 самых кассовых мобильных шутеров в США. War Robots Remastered, крупное обновление этой игры, показанное во время ежегодной презентации Apple, было запущено в октябре и, как ожидается, еще больше поддержит доходы от этой топовой франшизы MY.GAMES.

Hustle Castle (3+ years old, Nord Studio) достигла 66,7 млн загрузок с ежемесячным доходом ~500 млн руб. В этой же студии успешно работает американский папа! Скоро апокалипсис (~7 миллионов загрузок) и Город Зеро (>15 млн загрузок), с нулевым города с ежемесячной рекордную выручку в августе (~RUB200mn).

Left to Survive (2+ years old, Whalekit studio) достигла 27 млн загрузок и видит ~175 млн рублей ежемесячной выручки. Еще один титул от этой студии, Warface: Global Operations, запустил PvE-кампанию в сентябре и достиг 12 миллионов загрузок с момента ее запуска в январе.

Love Sick: Interactive Stories (1+ year old, SWAG MASHA studio), запущенная в феврале 2019 года, превзошла ~21 млн загрузок. Ежемесячная выручка компании составляет более 200 млн руб., увеличившись на 58% с момента ее консолидации инвестиционным подразделением MY.GAMES Venture Capital (MGVC) в третьем квартале 2019 года.

ПК и консоль

Мы по-прежнему сосредоточены на развитии нашей собственной ИС с целью расширения нашей глобальной аудитории и охвата. Франшиза Warface по-прежнему остается генератором прибыли топ-3 для MY.GAMES. Warface: Breakout, премиальный B2P тактический шутер от первого лица, запущенный на Xbox One и PlayStation 4 в мае, был локализован для ближневосточного рынка. В игре был зарушен второй сезон в сентябре. Аудитория Warface на платформе Switch достигла 3,3 млн человек с момента его запуска в феврале.

Количество зарегистрированных пользователей в Conqueror's Blade (PC, 1+ год) достигло 2,7 млн в третьем квартале с ежемесячным доходом ~\$1 млн, что делает его одним из наших топ-10 генераторов доходов. Игра была успешно запущена в Турции в августе.

MMORPG Lost Ark (лицензированная Smilegate RPG и запущенная в октябре 2019 года) показывает отличные результаты и ее аудитория выросла до ~2,2 млн зарегистрированных пользователей по всей России/СНГ.

Free-to-play MMO Skyforge (12 млн зарегистрированных пользователей), игра, разработанная нашей студией Allods Team, также выходит на Nintendo Switch в четвертом квартале, и станет вторым проектом MY.GAMES после Warface на платформе Switch.

Новые инициативы.

Выручка сегмента "новые инициативы" в III квартале 2020 года выросла на 99,1% г/г до 3 173 млн руб. Растущий масштаб онлайн-образования, а также продолжающийся прогресс монетизации Youla остаются ключевыми факторами.

Онлайн образование

Бизнес онлайн-образования является крупнейшим вкладом в сегмент новых инициатив, его выручка в третьем квартале превысила 1,6 млрд руб., увеличившись в 2,9 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Наши консолидированные услуги Skillbox и Geebrains запустили 90 новых курсов и программ (профессий и факультетов) в течение квартала, а совокупное число зарегистрированных студентов выросло с трехзначной скоростью в годовом исчислении и превысило 560 000 человек.

Юла

Youla показала рост на 34,4% г/г в третьем квартале с выручкой 759 млн руб. Generals and Services (на долю которых приходится более 50% выручки) выросли на 36%.

Worki совместно с VK запустила сервис "VK Jobs", где объявления о вакансиях интегрируются в социальную сеть. Это привело к тому, что Worki DAU вырос в 1,7 раза, а количество новых резюме увеличилось в 1,6 раза.

Youla остается на пути к достижению целевого показателя выручки в 2,7-3,0 млрд руб. и



пропорционального убытка по EBITDA на уровне 2019 года или ниже.

Пульс

Платформа рекомендаций Pulse, запущенная ~2 года назад, показала MAU 40,6 млн в сентябре, а DAU-4,3 млн (+86% г/г). Она управляет своим собственным сайтом, а также интегрируется в Главную Страницу Mail.ru и портал группы, а также во все медиапроекты группы и доступна на 250 сайтах партнеров. Pulse расширила свои услуги в третьем квартале, включив в них фото-и видеоконтент блоггеров.

V2B технологии, в том числе облачные

Технология V2B продолжает масштабироваться. Мы запустили новое бизнес-подразделение по продвижению цифровых решений для местного бизнеса, которым теперь руководит наш вице-президент Элина Исагулова. Подразделение будет предлагать корпоративным клиентам комплексные решения в области цифровой рекламы, маркетинга, аналитики, облачных технологий, больших данных, машинного обучения, компьютерного зрения, логистики, социальной коммерции, корпоративных коммуникационных инструментов, автоматизации бизнеса, HR и многого другого.

Ключевое партнерство

O2O JV (45,005% акций принадлежит Mail.ru группа)

Food-tech, включая Delivery Club

Несмотря на снятие блокировок и сезонность, выручка Delivery Club в третьем квартале выросла в 2,1 раза г/г (до 2,6 млрд руб.), а количество заказов - в 2,0 раза г/г (до 15,3 млн). Присутствие расширилось до 265 населенных пунктов, охватывающих более 50% населения России, а доля 1P составила 59% заказов.

Сеть ресторанов Delivery Club в настоящее время превышает 30 800 по сравнению с 16 300 в конце первого квартала. В настоящее время более 4000 ресторанов используют опцию Delivery Club takeaway, в то время как клиенты продолжают извлекать выгоду из расширенных зон доставки с помощью Citymobil.

Delivery Club продолжает расширять свое клиентское предложение, и теперь пользователи могут бронировать столики в подключенных ресторанах, а функциональность запускается с помощью Foodplex (также входящего в состав СП O2O) и их интеллектуальной резервной системы. Delivery Club продолжает интеграцию экосистем и стал частью двух подписок VK Combo и SberPrime, а также технологического решения для обновленного приложения VK Eda.

Деливери Клуб продолжает расширять свои партнерские связи доставки, теперь предлагает доставку продуктов из "самокат", Быстроном, Вкусвилл, "Магнит", "Дикси", Sbermarket, "верный", немедицинские товары поставки из все аптеки для животных товары из любимчик или электроники Связной.

Delivery Club продолжает демонстрировать улучшение экономики подразделений в третьем квартале, обусловленное более высокой плотностью продаж и в сочетании с дальнейшими технологическими усовершенствованиями в области подбора, картографирования и дозирования. Сервис также изучает возможность получения высоких доходов от рекламы.

В целом, Delivery Club по-прежнему рассчитывает как минимум удвоить свои доходы в 2020 году.

Выручка "самоката" выросла в 20 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (до 2 млрд руб.), а объем заказов - на 4,5 млн (+12% г/г) в третьем квартале. Сервис расширился в Нижнем Новгороде с общим количеством 290 dark stores (магазинов) и до 60 000 ежедневных заказов. База SKU частной марки расширилась до 200+ из 2600 в общей сложности и составляет >13% GMV.

СП O2O также консолидировало 84,7% акций местной кухни, оператора dark kitchens (кухонь), который обработал 1,5 млн заказов (+3,0 x г/г) и принес 0,7 млрд руб. выручки (+3,1 x г/г) в 3 квартале от своих 34 кухонь по всей Москве.

Мобильности, в том числе Ситимобил

Citymobil вырос на 4 раза в годовом исчислении в третьем квартале до 50 млн, что означало ускорение по сравнению с ростом в 3 раза в годовом исчислении во втором квартале. Рост ГМВ также улучшилось в 3 раза в годовом исчислении против 2x состоянию на 2 квартал. Ежемесячная



активная пользовательская база Citymobil продолжает расти, увеличившись на 3,1 х г/г до ~5 млн по состоянию на сентябрь.

В третьем квартале Citymobil продолжила свою региональную экспансию, запустив операции в Сочи, а также ряд небольших объектов в Ленинградской и Московской областях. Citymobil в настоящее время присутствует в 24 географических регионах, на долю которых приходится ~40% внутреннего населения, а дальнейшее развертывание запланировано на 4 квартал. Citymobil входит в топ-2 Райд-хаиллинговых операторов в большинстве городов присутствия с долей рынка 20-30% в большинстве регионов, включая Москву и Московскую область.

В третьем квартале рост VK Taxi продолжился с высоким двузначным ростом м / м, почти утроив поездки с июля, что обеспечивает Citymobil надлежащую двухбрендовую структуру. Подъем в поездках был вызван дальнейшей интеграцией в

основной интерфейс приложения VK, внедрение уникальных социальных функций и федеральная рекламная кампания наряду с запуском фирменного сервиса VK Taxi supply.

Citymobil продолжает инвестировать в B2B и услуги доставки, которые продемонстрировали двузначный рост м / м в третьем квартале. Партнерами по доставке теперь являются Delivery Club, SberMarket, Ozon, Связной, Азбука вкуса, Вкусвилл, киноварь и другие.

В августе Citymobil стала первой российской компанией, которая интегрировала электронные скутеры в приложение в рамках своего долгосрочного видения, чтобы стать универсальным магазином для городской мобильности, с микромобильностью, каршерингом и общественным транспортом в качестве его неотъемлемых частей.

С момента своего запуска в апреле программа лизинга городского автопарка продемонстрировала экспоненциальный рост. Она уже предоставила несколько тысяч автомобилей для партнеров Citymobil fleet, которые в совокупности внесли более 1 млн поездок. По оценкам руководства, за последние несколько месяцев City fleet стала крупнейшей лизинговой программой среди своих аналогов.

AliExpress Russia (AER) JV (15% акций принадлежат Mail.ru группа)

GMV AER вырос на 60% в августе по сравнению с апрелем. Рост аудитории продолжается, на ~9млн DAU, с >130млн зарегистрированных пользователей.

Число местных продавцов увеличилось на 120% с марта и теперь превышает 22 000, с >3,5 млн в местных SKU и >20% вклада GMV.

AER продолжает расширять свое клиентское предложение за счет покупок у различных поставщиков, объединенных в рамках одной кассы. Локализация продолжается, с начала года добавлено более 250 местных производителей.

AER запустила сервис экспресс-доставки marketplace с акцентом на FMCG-продукты и целевым сроком доставки 15-30 минут. Сервис уже доступен в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Нижнем Новгороде. Экспресс-товары имеют свою собственную кассу в главном приложении AliExpress, и новое предложение направлено на создание Ассоциации AliExpress с локальной платформой с доступом к экспресс-доставке.

AliExpress Plus, который предполагает максимальную 15-дневную доставку из Китая и 2-дневную местную доставку, теперь предлагает 3 млн SKU и вносит 25% в общий объем GMV, при этом 10% аудитории AER покупает с помощью AliExpress Plus.

Коммерческое предложение также продолжает улучшаться, и самозанятые теперь могут регистрироваться и работать в качестве продавцов на платформе. AER также запустила "AliWay", новый рынок, где местные торговцы могут передавать на аутсорсинг хранение, упаковку, продвижение и доставку товаров в обмен на 25%-ную комиссию за такую услугу "магазин в магазине".

Логистика продолжает улучшаться, и теперь имеется доступ к более чем 16 500 местным пунктам приема грузов. Cainiao (логистическое подразделение Alibaba) стремится сократить время доставки из Китая в крупные города России (с населением более 500 тыс. человек) на AER до 10 дней к 21 фин. году за счет увеличения количества прямых рейсов в крупнейшие российские города. Сроки поставки в настоящее время находятся в пределах 15-30 дней по сравнению с 60 днями два года назад.

Конференц-связь и веб-трансляция:

Сегодня в 15.00 по московскому времени (12.00 по Лондону, 8.00 по Нью-Йорку) команда менеджеров проведет конференцию аналитиков и инвесторов и веб-трансляцию, включая сессию вопросов и ответов.



Чтобы принять участие в этой конференции, пожалуйста, используйте следующие данные доступа:

Бесплатные Телефонные Номера Участников:

Из	+44 20 3936 2999
Великобритании/Международ	
ный	
из России	+7 495 2839 705
из США	+1 855 9796 654

Из интернета:

www.incommuk.com/customers/online код
подтверждения: 339367

Чтобы зарегистрироваться/присоединиться к веб-трансляции и следить за соответствующими слайдами с вашего ноутбука, планшета или мобильного устройства, пожалуйста, нажмите на следующую ссылку:

<https://webcast.openbriefing.com/mailru-q320/>

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь с нами:

Инвесторы

Татьяна Волочкович

Телефон: +7 495 725 6357 добавочный номер: 3434

Мобильный телефон: +7 905 594 6604

E-mail: t.volochkovich@corp.mail.ru

Нажмите

Сергей Лучин

Мобильный телефон: +7 (925) 347-83-81

E-mail: s.luchin@corp.mail.ru

Ксения Егорова

Мобильный телефон: +7 (915) 314-77-97

E-mail: k.egorova@corp.mail.ru

Предостерегающее заявление относительно прогнозных заявлений и отказов от ответственности

Настоящий Пресс-релиз содержит заявления об ожиданиях и другие прогнозные заявления относительно будущих событий или будущих финансовых результатов группы. Вы можете определить прогнозные заявления по таким терминам, как "ожидать", "верить", "предвидеть", "оценивать", "прогнозировать", "намереваться", "будет", "может", "может" или "может", отрицательное значение таких терминов или других аналогичных выражений, включая "прогноз" или "руководство". Прогнозные заявления, содержащиеся в настоящем релизе, основаны на различных допущениях, которые по своей сути подвержены значительным неопределенностям и непредвиденным обстоятельствам, которые трудно или невозможно предсказать и которые могут оказаться вне контроля группы. Фактические результаты могут существенно отличаться от тех, которые обсуждаются в приведенных здесь прогнозных заявлениях. Многие факторы могут привести к существенному отличию фактических результатов от тех, которые обсуждаются в прогнозных заявлениях, включенных в настоящий документ, включая конкуренцию на рынке, изменения потребительских предпочтений, степень проникновения интернета и онлайн-рекламы в России, озабоченность по поводу безопасности данных, претензии о нарушении прав интеллектуальной собственности, неблагоприятные спекуляции в средствах массовой информации, изменения политических, социальных, правовых или экономических условий в России, колебания валютных курсов, а также Успех группы в выявлении и реагировании на эти и другие риски, связанные с ее бизнесом, включая те, которые упоминаются в разделе "Факторы риска" в публичных заявлениях группы. Заявления прогнозного характера, содержащиеся в настоящем документе, относятся только к дате их составления, и группа не намерена вносить изменения или обновлять эти заявления, за исключением случаев, предусмотренных законом для отражения событий и обстоятельств, произошедших после даты их составления.



О Компании Mail.ru Group

Mail.ru Group - это развивающаяся экосистема услуг, помогающая миллионам людей удовлетворять их повседневные потребности в интернете. Продуктами компании пользуется более 90% российской интернет-аудитории.

Экосистема группы Mail.ru позволяет людям оставаться на связи (используя социальные сети ОК и ВК, приложения обмена сообщениями и службы электронной почты), играть в видеоигры (через MY.GAMES), вам и предлагает товары и услуги, просматривать рабочие места и нанять талант (ВИА Юла и Ка), осваивать новые навыки (GeekBrains, Skillbox и другие образовательные услуги), курсе (портал Mail.ru), а также предлагает множество других видов деятельности. Экосистема Mail.ru Group также включает в себя собственный умный динамик-капсулу с голосовым помощником "Маруся". Сервисы Mail.ru Group позволяют быстро авторизоваться через VK Connect.

Еще одним важным компонентом экосистемы Mail.ru Group является совместная платформа со Сбербанком, которая включает в себя Citymobil, Delivery Club, Samokat, местную кухню и другие сервисы для заказа еды или доставки продуктов, вызова такси или бронирования автомобиля. Компания также владеет долей в AliExpress Russia, платформе, позволяющей заказать практически любой товар онлайн.

Компания предлагает предприятиям использовать свою динамичную экосистему для оцифровки своих бизнес-процессов, предоставляя широкий спектр решений от онлайн-продвижения до облачных сервисов.

Представление промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности за 9 месяцев 2020 года

Промежуточная сокращенная консолидированная финансовая отчетность Группы за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года, подготовленная в соответствии с МСФО и сопровождаемая обзорным отчетом независимого аудитора, была представлена в Национальном механизме хранения, назначенном органом по финансовому поведению, и доступна по адресу: <https://data.fca.org.uk/#/nsm/nationalstoragemechanism> или на сайте группы по адресу: <http://corp.mail.ru/media/files/mail.rugroupifrsq32020.pdf>.

Совокупная Сегментная Финансовая Информация Группы*

Млн руб.	3 квар тал 2019 года	3 квар тал 2020 года	г/г	9м 2019	9м 2020	г/г
Совокупная выручка сегмента группы (1)						
Интернет-реклама	9,056	9,510	5.0%	25,300	26,069	3.0%
ММО игры	7,184	9,615	33.8%	20,474	26,988	31.8%
IVAS (Internet value-added services, дополнительный платный интернет-сервис) сообщества.	3,912	4,237	8.3%	12,011	13,433	11.8%
Другой доход**	1,839	3,010	63.7%	3,959	7,679	94.0%
Итого совокупная выручка группы по сегментам	21,991	26,372	19.9%	61,744	74,169	20.1%
Совокупные операционные расходы группы						
Расходы на персонал	4,571	5,951	30.2%	13,312	16,895	26.9%
Агентские/партнерские сборы	5,511	7,100	28.8%	14,904	19,671	32.0%
Маркетинговые расходы	3,903	5,248	34.5%	10,393	13,855	33.3%
Расходы на хостинг серверов	190	201	5.8%	558	566	1.4%
Профессиональная услуга	185	236	27.6%	514	624	21.4%
Прочие операционные (доходы)/расходы, кроме D&A	802	902	12.4%	2,536	2,668	5.2%
Итого совокупные операционные расходы Группы	15,162	19,638	29.5%	42,217	54,279	28.6%
Совокупная EBITDA сегмента (2)	6,829	6,734	-1.4%	19,527	19,890	1.9%
<i>прибыль, %</i>	<i>31.1%</i>	<i>25.5%</i>		<i>31.6%</i>	<i>26.8%</i>	
Амортизация, амортизация и обесценение*** (3)	2,497	2,824	13.1%	7,542	8,087	7.2%
Прочие внереализационные доходы (расходы), нетто	-167	-534	219.8%	-402	-1,571	290.8%
Прибыль до налогообложения (4)	4,165	3,376	-18.9%	11,583	10,232	-11.7%
Расходы по налогу на прибыль (5)	640	537	-16.1%	2,033	1,787	-12.1%
Совокупная чистая прибыль группы (6)	3,525	2,839	-19.5%	9,550	8,445	-11.6%
<i>прибыль, %</i>	<i>16.0%</i>	<i>10.8%</i>		<i>15.5%</i>	<i>11.4%</i>	

Примечание 1: совокупная сегментная финансовая информация Группы за 3 квартал и 9 месяцев 2019 года была ретроспективно скорректирована с учетом проформы включения Skillbox, BeIngame и Deus Craft studios.

(*) Цифры в этой таблице и далее в документе могут быть не совсем точными или поперечными из-за округления. (**) Включая прочие доходы от ивас.

(***) Включая обесценение Skyforge на сумму 630 млн руб. Во втором квартале 2019 года.

- (1) совокупная сегментная выручка группы рассчитывается путем агрегирования сегментной выручки операционных сегментов группы и исключения внутрисегментной и межсегментной выручки. Этот показатель существенно отличается от консолидированной чистой выручки по МСФО. См. раздел "представление агрегированной сегментной финансовой информации" ниже.
- (2) совокупная EBITDA сегмента рассчитывается путем вычитания совокупная сегмента операционные расходы Группы совокупная выручка сегмента. Совокупные операционные расходы сегмента группы рассчитываются путем агрегирования операционных расходов сегмента (без учета амортизации и амортизации) операционных сегментов группы, включая распределенные корпоративные расходы группы, и исключения внутрисегментных и межсегментных расходов. См. раздел "представление агрегированной сегментной финансовой информации".
- (3) совокупный износ, амортизация и расходы на обесценение группы рассчитываются путем агрегирования амортизации, амортизации и расходов на обесценение дочерних компаний, консолидированных на дату настоящего соглашения, за исключением амортизации и обесценения корректировок справедливой стоимости нематериальных активов, приобретенных в результате объединения бизнеса.
- (4) прибыль до налогообложения рассчитывается путем вычета из группы совокупного сегмента EBITDA Группы совокупного износа, амортизации и расходов на обесценение и добавления/вычета группы совокупных прочих внереализационных доходов/расходов, в основном состоящих из процентных доходов по денежным депозитам, процентных расходов, дивидендов по финансовым инвестициям и инвестициям, имеющимся в наличии для продажи, и прочих внереализационных статей.
- (5) групповые совокупные расходы по налогу на прибыль рассчитываются путем агрегирования расходов по налогу на прибыль дочерних компаний, консолидированных на дату настоящего соглашения. Групповые совокупные расходы по налогу на прибыль отличаются от налога на прибыль, отражаемого в соответствии с МСФО, поскольку (i) они исключают отложенный налог на нераспределенную прибыль. прибыль дочерних компаний группы и (ii) корректируется с учетом налогового эффекта разниц в прибыли до налогообложения между совокупной сегментной финансовой информацией группы и МСФО.

Совокупная чистая прибыль группы является (I) группу совокупный показатель EBITDA сегмента; менее (группы II) совокупный износ, амортизация и обесценение расходы; меньше также (III) группы совокупный прочие внереализационные расходы; а также (IV) группу совокупный прочие внереализационные доходы; менее (V) группировка совокупности по подоходному налогу. Совокупная чистая прибыль группы существенно отличается от консолидированной чистой прибыли по МСФО. См. раздел "представление агрегированной сегментной финансовой информации".

Операционный сегмент

Мы изменили состав отчетных сегментов, чтобы лучше отражать стратегию группы, способ управления бизнесом и взаимосвязь подразделений в рамках ее экосистемы. Начиная с первого квартала 2019 года группа определила на этой основе следующие отчетные сегменты:

- Коммуникации и социальные сети;
- Видеоигры и
- Новые инициативы.

Коммуникационный и социальный сегмент включает электронную почту, мгновенные сообщения и портал (главная страница и медиапроекты). Он получает практически все доходы от показа и контекстной рекламы. Этот сегмент также объединяет социальную сеть группы ВКонтакте (VK) и две другие социальные сети (OK и My World) и получает доходы от (i) комиссий от разработчиков приложений на основе доходов соответствующих приложений, (ii) платежей пользователей за виртуальные подарки, стикеры и музыкальные подписки и (iii) онлайн-рекламу, включая медийную и контекстную рекламу. Она также включает в себя поисковые и музыкальные сервисы (UMA). Эти бизнесы имеют схожую природу и экономические характеристики, так как они представлены социальными сетями и онлайн-коммуникациями, общим типом клиентов для своих продуктов и услуг и регулируются в рамках схожей нормативной среды.

Сегмент игр содержит онлайн-игровые сервисы, включая ММО, социальные и мобильные игры, потоковую передачу игр и платформенные решения, управляемые группой под брендом MY.GAMES и в рамках экосистемы MY.GAMES. Она получает практически все доходы от (i) продажи виртуальных внутриигровых предметов пользователям (f2p) или продажи цифровых копий игр (b2p), (ii) роялти за игры и игровые решения, лицензированные сторонним операторам онлайн-игр (iii) внутриигровой рекламы и (iv) доходов от потоковых сервисов и услуг игровых платформ.

Отчетный сегмент "новые инициативы" представляет собой отдельные операционные сегменты, объединенные в один отчетный сегмент по своей схожести с вновь приобретенными или вновь запущенными и динамично развивающимися предприятиями. Этот сегмент в основном состоит из объявлений Youla, получающих практически все доходы от рекламы и листинговых сборов. Maps.me, EdTech, B2B новые проекты, включая облачные, а также инициативы MRG Tech Lab, наряду с другими сервисами, которые считаются незначительными CODM для целей анализа производительности и распределения ресурсов.

ЕБИТДА каждого сегмента рассчитывается как выручка соответствующего сегмента за вычетом операционных расходов (за исключением амортизации и обесценения нематериальных активов), включая наши корпоративные расходы, отнесенные на соответствующий сегмент.

Показатели Операционных Сегментов – 3 Квартал 2020 Года

Млн руб.	Коммуникации и социальные сети	Игры	Новые инициати вы.	Ликвидации	Группа
Прибыль					
Выручка от внешних продаж	12,563	10,642	3,167	-	26,372
Выручка от операций между сегментами	59	30	6	(95)	-
Совокупная выручка	12,622	10,672	3,173	(95)	26,372
Итого операционные расходы	6,776	8,661	4,296	(95)	19,638
ЕБИТДА	5,846	2,011	(1,123)	-	6,734
<i>рентабельность ЕБИТДА, %</i>	46.3%	18.8%	-35.4%		25.5%
Чистая прибыль					2,839
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>					10.8%

Показатели Операционных Сегментов – 3 Квартал 2019 Года

Млн руб.	Коммуникации и социальные сети	Игры	Новые инициати вы.	Ликвидации	Группа
Прибыль					
Выручка от внешних продаж	12,384	8,019	1,588	-	21,991
Выручка от операций между сегментами	57	20	6	(83)	-
Совокупная выручка	12,441	8,039	1,594	(83)	21,991
Итого операционные расходы	5,760	7,158	2,327	(83)	15,162
ЕБИТДА	6,681	881	(733)	-	6,829
<i>рентабельность ЕБИТДА, %</i>	53.7%	11.0%	-46.0%		31.1%
Чистая прибыль					3,525
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>					16.0%

Показатели операционных сегментов – 9м 2020

Млн руб.	Коммуникации и социальные сети	Игры	Новые инициативы.	Ликвидации	Группа
Прибыль					
Выручка от внешних продаж	36,755	29,605	7,809	-	74,169
Выручка от операций между сегментами	131	72	33	(236)	-
Совокупная выручка	36,886	29,677	7,842	(236)	74,169
Итого операционные расходы	18,622	24,835	11,058	(236)	54,279
ЕБИТДА	18,264	4,842	(3,216)	-	19,890
рентабельность ЕБИТДА, %	49.5%	16.3%	-41.0%		26.8%
Чистая прибыль					8,445
Маржа чистой прибыли, %					11.4%

Показатели операционных сегментов – 9 м 2019 г.

Млн руб.	Коммуникации и социальные сети	Игры	Новые инициати вы.	Ликвидации	Группа
Прибыль					
Выручка от внешних продаж	35,484	22,446	3,814	-	61,744
Выручка от операций между сегментами	122	97	8	(227)	-
Совокупная выручка	35,606	22,543	3,822	(227)	61,744
Итого операционные расходы	16,164	20,454	5,826	(227)	42,217
ЕБИТДА	19,442	2,089	(2,004)	-	19,527
<i>рентабельность ЕБИТДА, %</i>	54.6%	9.3%	-52.4%		31.6%
Чистая прибыль					9,550
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>					15.5%

Примечание 1: совокупная сегментная финансовая информация Группы за 3 квартал и 9 месяцев 2019 года была ретроспективно скорректирована с учетом проформы включения Skillbox, BeIngame и Deus Craft studios.

Ликвидность

По состоянию на 30 сентября 2020 года группа имела 24 500 млн руб. денежных средств и их эквивалентов и 21 551 млн руб. непогашенной задолженности (без учета обязательств по аренде). Чистая денежная позиция группы составила 2 949 млн руб.

Представление агрегированной сегментной финансовой информации

Совокупная сегментная финансовая информация группы является производной от финансовой информации, используемой руководством для управления бизнесом группы путем агрегирования сегментных финансовых данных операционных сегментов группы и исключения внутрисегментных и межсегментных доходов и расходов. Совокупная сегментная финансовая информация группы существенно отличается от финансовой информации, представленной на лицевой стороне консолидированной финансовой отчетности группы в соответствии с МСФО. В частности:

- Сегментная финансовая информация группы исключает некоторые корректировки по МСФО, которые не анализируются руководством при оценке основных операционных показателей бизнеса. Такие корректировки затрагивают такие основные области, как признание выручки, отложенный налог на нераспределенную прибыль дочерних компаний, операции по выплате акций, выбытие и обесценение инвестиций, объединение бизнеса, корректировки справедливой стоимости, амортизация и ее обесценение, чистые курсовые прибыли и убытки, доля в финансовых результатах ассоциированных компаний, а также нерегулярные разовые статьи, которые возникают время от времени и оцениваются для корректировки по мере их возникновения. Налоговый эффект этих корректировок также исключается из сегментной отчетности.
- Сегментная финансовая информация представлена за каждый период на основе доли участия на дату настоящего соглашения и консолидации каждой из дочерних компаний группы, в том числе за периоды, предшествующие приобретению контроля над соответствующими компаниями. Финансовая информация дочерних компаний, выбывших до даты настоящего соглашения, исключается из представления сегмента, начиная с начала самого раннего представленного периода.



- Выручка сегмента не отражает некоторые другие корректировки, необходимые при представлении консолидированной выручки по МСФО. Например, выручка сегмента исключает бартерные доходы и корректировки для отсрочки доходов от онлайн-игр и социальных сетей в соответствии с МСФО.

Ниже представлена сверка совокупной выручки группы по сегментам с консолидированной выручкой группы по МСФО за три месяца, закончившихся 30 сентября 2020 и 2019 годов:

Млн руб.	3 квартал 2020 года	3 квартал 2019 года
Совокупная выручка сегмента группы, представленная CODM	26,372	21,991
Корректировки для сверки выручки, представленной CODM, с консолидированной выручкой по МСФО:		
Влияние разницы в датах приобретения, потери контроля над дочерними компаниями и активами, предназначенными для продажи	(637)	375
Различия в сроках признания выручки	(1,220)	11,116
Бартерный доход	2	102
Дивидендные доходы от венчурных инвестиций	-	-
Консолидированная выручка по МСФО	24,517	33,584

Ниже представлена сверка совокупной сегментной EBITDA группы с консолидированной (убыток)/прибылью до вычета налога на прибыль группы по МСФО за три месяца, закончившихся 30 сентября 2020 и 2019 годов:

Млн руб.	3 квартал 2020 года	3 квартал 2019 года
Совокупная EBITDA сегмента, представленные ответственному лицу	6,734	6,829
Корректировки для выверки EBITDA, представленной CODM, с консолидированными (убыток)/прибылью до вычета расходов по налогу на прибыль по МСФО:		
Влияние разницы в датах приобретения, потери контроля над дочерними компаниями и активами, предназначенными для продажи	(149)	(2,268)
Различия в сроках признания выручки	(1,222)	11,722
Чистый (убыток)/прибыль от венчурных инвестиций	(12)	71
Платежные операции на основе акций	(447)	(374)
Прочее	(4)	74
EBITDA	4,900	16,054
Обесценивание и амортизация	(3,578)	(3,367)
Доля убытка от долевого участия ассоциированных и совместных предприятий	(4,986)	(29)
Доход от финансовой деятельности	76	154
Расходы по финансовой деятельности	(627)	(337)
Прочие внереализационные убытки	(68)	(15)
Чистая прибыль/(убыток) по производным финансовым активам и обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	3,951	(244)
Прибыль от переоценки ранее удерживаемой доли участия в капитале ассоциированной компании	-	163
Обесценение ассоциированных компаний, учитываемых в капитале	-	(51)
Чистая прибыль / (убыток) от операций с иностранной валютой	331	(214)
Консолидированный (убыток)/прибыль до налогообложения расходы по МСФО	(1)	12,114

Ниже представлена сверка совокупной чистой прибыли группы с консолидированной чистой (убытком)/прибылью группы по МСФО за три месяца, закончившихся 30 сентября 2020 и 2019 годов:

Млн руб.	3 квартал 2020 года	3 квартал 2019 года
Совокупная чистая прибыль сегмента группы, представленная КОДМ	2,839	3,525
Корректировки для сверки чистой прибыли, представленной КОДМ, с консолидированной чистой (убытком)/прибылью по МСФО:		
Платежные операции на основе акций	(447)	(374)
Различия в сроках признания выручки	(1,222)	11,722
Влияние разницы в датах приобретения, потери контроля над дочерними компаниями и активами, предназначенными для продажи	(115)	(1,807)
Амортизация корректировок справедливой стоимости нематериальных активов	(800)	(838)
Чистая прибыль/(убыток) по финансовым инструментам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	3,939	(173)
Прибыль от переоценки ранее удерживаемой доли участия в капитале ассоциированной компании	-	163
Чистая прибыль / (убыток) от операций с иностранной валютой	331	(214)
Доля убытка от долевого участия ассоциированных и совместных предприятий	(4,986)	(29)
Обесценение ассоциированных компаний, учитываемых в капитале	-	(51)
Прочее	(50)	(6)
Налоговые последствия корректировок	249	(1,433)
Консолидированная чистая (убыток)/прибыль по МСФО	(262)	10,486

Ниже представлена сверка совокупной выручки группы по сегментам с консолидированной выручкой группы по МСФО за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 и 2019 годов:

Млн руб.	9м 2020	9м 2019
Совокупная выручка сегмента группы, представленная CODM	74,169	61,744
Корректировки для сверки выручки, представленной CODM, с консолидированной выручкой по МСФО:		
Влияние разницы в датах приобретения, потери контроля над дочерними компаниями и активами, предназначенными для продажи	(643)	1,245
Различия в сроках признания выручки	(4,305)	7,599
Бартерный доход	5	173
Дивидендные доходы от венчурных инвестиций	-	8
Консолидированная выручка по МСФО	69,226	70,769

Ниже представлена сверка совокупного показателя EBITDA группы по сегментам с консолидированным убытком по МСФО до вычета налога на прибыль группы за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 и 2019 годов:

Млн руб.	9м 2020	9м 2019
Совокупная EBITDA сегмента, представленные ответственному лицу	19,890	19,527
Корректировки для выверки EBITDA, представленной CODM, с консолидированными (убыток)/прибылью до вычета расходов по налогу на прибыль по МСФО:		
Влияние разницы в датах приобретения, потери контроля над дочерними компаниями и активами, предназначенными для продажи	(238)	(5,928)
Различия в сроках признания выручки	(4,305)	8,975
Чистый (убыток)/прибыль от венчурных инвестиций	(96)	394
Платежные операции на основе акций	(1,380)	(1,177)
Прочее	(22)	86
EBITDA	13,849	21,877
Обесценивание и амортизация	(10,526)	(9,505)
Обесценение нематериальных активов	-	(630)
Доля убытка от долевого участия ассоциированных и совместных предприятий	(10,327)	(580)
Доход от финансовой деятельности	280	466
Расходы по финансовой деятельности	(1,868)	(864)
Прочие внереализационные убытки	(207)	(132)
Чистая прибыль/(убыток) по производным финансовым активам и обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	3,621	(560)
Обесценение гудвила	(6,430)	-
Прибыль от переоценки ранее удерживаемой доли участия в капитале ассоциированной компании	46	324
(Обесценение)/сторнирование обесценения ассоциированных компаний, учитываемых в составе капитала	(260)	60
Чистая прибыль от выбытия нематериальных активов	-	400
Чистая прибыль / (убыток) от операций с иностранной валютой	425	(1,148)
Консолидированный (убыток)/прибыль до налогообложения расходы по МСФО	(11,397)	9,708

Ниже представлена сверка совокупной чистой прибыли группы с консолидированным чистым убытком/прибылью группы по МСФО за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 и 2019 годов:

Млн руб.	9м 2020	9м 2019
Совокупная чистая прибыль сегмента группы, представленная КОДМ	8,445	9,550
Корректировки для сверки чистой прибыли, представленной КОДМ, с консолидированной чистой (убытком)/прибылью по МСФО:		
Платежные операции на основе акций	(1,380)	(1,177)
Различия в сроках признания выручки	(4,305)	8,975
Влияние разницы в датах приобретения, потери контроля над дочерними компаниями и активами, предназначенными для продажи	(204)	(5,139)
Амортизация корректировок справедливой стоимости нематериальных активов	(2,399)	(2,404)
Чистая прибыль/(убыток) по финансовым инструментам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	3,525	(166)
Обесценение гудвила	(6,430)	-
Прибыль от переоценки ранее удерживаемой доли участия в капитале ассоциированной компании	46	324
Чистая прибыль от выбытия нематериальных активов	-	400
Чистая прибыль / (убыток) от операций с иностранной валютой	425	(1,148)
Доля убытка от долевого участия ассоциированных и совместных предприятий	(10,327)	(580)
(Обесценение)/сторнирование обесценения ассоциированных компаний, учитываемых в составе капитала	(260)	60
Прочие внереализационные убытки	(235)	(59)
Прочее	(6)	(5)
Налоговые последствия корректировок	954	(1,300)
Консолидированная чистая (убыток)/прибыль по МСФО	(12,151)	7,330

Выбранная Операционная Статистика

- ▶ Mail.ru Group удерживает лидерство в российском интернете (Mediascope, Россия, города 100k+, возраст 12-64 года, ежедневные активные пользователи, август 2020 года).

Консолидированный отчет о финансовом положении по МСФО

Млн руб.	30 сентября 2020 года (непроверенный)	«31» декабря 2019 г. (аудированный)
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Инвестиции в долевые ассоциированные и совместные предприятия	45,766	49,834
Гудвил (репутационные активы)	134 827	140 665
Активы в форме права пользования	11,497	4,942
Прочие нематериальные активы	17,758	19,526
Недвижимое имущество и оборудование	10,127	8,330
Финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через прибыль или убытки	1,631	1,749
Активы по отсроченному налогу на прибыль	2,773	1,774
Долгосрочная дебиторская задолженность	431	286
Аванс по договору аренды офиса	206	115
Всего внеоборотных активов	225 016	227 221
Текущие активы		
Торговая дебиторская задолженность	13,385	12,288
Предоплаченный подоходный налог	961	147
Предоплаченные расходы и авансы поставщикам	1,130	978
Финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через прибыль или убытки	647	90
Дебиторская задолженность по займам	214	655
Прочие оборотные активы	937	1,220
Денежные средства и их эквиваленты	24,500	9,782
Активы, предназначенные для продажи	2,503	2,334
Всего оборотных активов	44,277	27,494
Итого активы	269 293	254 715
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Собственный капитал, относящийся к акционерам материнской компании		
Выпущенный акционерный капитал	-	-
Добавочный капитал сверх номинала	76 686	60 286
Собственные акции	(1,084)	(1 152)
Нераспределенная прибыль	113 465	125 351
Резерв по пересчету иностранной валюты	298	170
Итого собственный капитал, относящийся к акционерам материнской компании	189 365	184 655
Неконтрольная доля участия	309	809
Общая сумма собственного капитала	189 674	185 464
Долгосрочные обязательства		
Отсроченные обязательства по налогу на прибыль	1,626	2,181
Доход будущих периодов	2,466	1,737
Долгосрочные обязательства по аренде	7,825	1,568
Долгосрочные процентные кредиты и займы	14,158	19,474
Всего долгосрочных обязательств	26,075	24,960
Краткосрочные обязательства		
Торговая кредиторская задолженность	10,432	7,863
Налог на прибыль к уплате	1,501	481
НДС и другие налоги к уплате	1,807	1,939
Отложенные доходы и авансы клиентам	14,622	10,920
Краткосрочная часть долгосрочных процентных кредитов	7,393	4,044
Текущие обязательства по аренде	3,353	3,153
Прочая кредиторская задолженность, начисленные расходы и обязательства по условному возмещению	13,967	15,348
Обязательства, непосредственно связанные с активами, предназначенными для продажи	469	543
Всего краткосрочные обязательства	53,544	44,291
Итого обязательства	79,619	69,251
Общая сумма собственного капитала и обязательств	269 293	254 715

Консолидированный отчет о совокупном доходе по МСФО

Млн руб.	3 квартал 2020 года (непроверен ый)	3 квартал 2019 года (непроверен ный)	9м 2020 (непроверен ный)	9м 2019 (непроверен ный)
Интернет-реклама	9,543	8,925	26,230	25,267
ММО игры	8,514	18,714	23,527	29,098
IVAS (Internet value-added services, дополнительный платный интернет-сервис) сообщества.	4,109	3,949	13,086	11,567
Прочие доходы	2,351	1,996	6,383	4,837
Совокупная выручка	24,517	33,584	69,226	70,769
Чистый (убыток)/прибыль от венчурных инвестиций	(12)	71	(96)	394
Расходы на персонал	(6,515)	(5,204)	(18,653)	(15,074)
Аренда и обслуживание офисов	(155)	(53)	(276)	(177)
Агентские/партнерские сборы	(7,002)	(6,457)	(19,549)	(17,185)
Маркетинговые расходы	(4,709)	(4,658)	(13,093)	(13,205)
Расходы на хостинг серверов	-202	(189)	(567)	(532)
Профессиональная услуга	(238)	(186)	(637)	(558)
Прочие операционные расходы	(784)	(854)	(2,506)	(2,555)
Итого операционные расходы	(19,605)	(17,601)	(55,281)	(49,286)
ЕБИТДА	4,900	16,054	13,849	21,877
Обесценивание и амортизация	(3,578)	(3,367)	(10,526)	(9,505)
Обесценение нематериальных активов	-	-	-	(630)
Доля убытка от долевого участия ассоциированных и совместных предприятий	(4,986)	(29)	(10,327)	(580)
Доход от финансовой деятельности	76	154	280	466
Расходы по финансовой деятельности	(627)	(337)	(1,868)	(864)
Прочие внереализационные убытки	(68)	(15)	(207)	(132)
Обесценение гудвила	-	-	(6,430)	-
Чистая прибыль/(убыток) по финансовым активам и обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток (Обесценение)/сторнирование обесценения ассоциированных компаний, учитываемых в составе капитала	3,951	(244)	3,621	(560)
Чистая прибыль от выбытия нематериальных активов	-	-	-	400
Прибыль от переоценки ранее удерживаемой доли участия в ассоциированных компаниях, учитываемых в капитале	-	163	46	324
Чистая прибыль / (убыток) от операций с иностранной валютой	331	(214)	425	(1,148)
(Убыток)/прибыль до вычета налога на прибыль	(1)	12,114	(11,397)	9,708
Расходы по налогу на прибыль	(261)	(1,628)	(754)	(2,378)
Чистый (убыток)/прибыль	(262)	10,486	(12,151)	7,330
Приписывается к:				
Аktionеры материнской компании	(141)	10,279	(11,886)	7,128
Неконтрольную долю участия	(121)	207	(265)	202
Прочий совокупный доход, который может быть реклассифицирован в состав прибыли или убытка в последующих периодах				
Курсовые разницы при пересчете иностранных операций:				
Различия, возникающие в течение отчетного периода	244	192	128	496
Итого прочий совокупный доход за вычетом налогового эффекта 0	244	192	128	496
Итого совокупный (убыток)/доход, за вычетом налога	(18)	10,678	(12,023)	7,826
Приписывается к:				
Аktionеры материнской компании	103	10,471	(11,758)	7,624
Неконтрольную долю участия	(121)	207	(265)	202
(Убыток)/прибыль на акцию, в рублях:				



Базовый (убыток)/прибыль на акцию, приходящаяся на обыкновенных акционеров материнской компании	(0.65)	47,37	(54.59)	32,91
Разводненная прибыль на акцию, приходящаяся на обыкновенных акционеров материнской компании	н/д	46,27	н/д	31,78

Консолидированный отчет о движении денежных средств по МСФО

Млн руб.	9м 2020 (непроверенный)	9м 2019 (непроверенный)
Денежные поступления от операционной деятельности		
(Убыток)/Прибыль до налога на прибыль	(11,397)	9,708
Корректировки для выверки (убытка)/прибыли до налогообложения с денежными потоками:		
Обесценивание и амортизация	10,526	9,505
Убытки от обесценения финансовых активов, оцениваемых по амортизированной стоимости	540	165
Чистый убыток/(прибыль) от венчурных инвестиций	96	(394)
Чистая прибыль/убыток по финансовым активам и обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	(3,621)	560
Обесценение гудвила	6,430	-
Прибыль от переоценки ранее удерживаемой доли участия в капитале ассоциированной компании	(46)	(324)
Доход от финансовой деятельности	(280)	(466)
Расходы по финансовой деятельности	1,868	864
Доля убытка от долевого участия ассоциированных и совместных предприятий	10,327	580
Чистая прибыль / (убыток) от операций с иностранной валютой	(425)	1,148
Расчет наличными средствами и расчет собственным капиталом выплаты на основе акций	1,380	1,177
Прочие неденежные статьи	29	(14)
Чистый убыток/(прибыль) от выбытия нематериальных активов	11	(400)
Дивидендные доходы от венчурных инвестиций	-	(8)
Обесценение/(восстановление обесценения) ассоциированных компаний, учитываемых в составе капитала	260	(60)
Обесценение нематериальных активов	56	630
Изменение операционных активов и обязательств:		
Уменьшение/(увеличение) дебиторской задолженности	556	(1,402)
Уменьшение/(увеличение) предоплаченных расходов и авансов поставщикам	37	(333)
Уменьшение запасов и прочих активов	384	164
Увеличение кредиторской задолженности и начисленных расходов	102	1,731
(Увеличение)/уменьшение прочих внеоборотных активов	(103)	67
Увеличение/(уменьшение) отложенной выручки и авансов клиентам	4,213	(8,872)
Увеличение финансовых активов, переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	(375)	(2,906)
Операционные денежные потоки до вычета процентов, налогов на прибыль и условного вознаграждения	20,568	11,120
расчет		
Дивиденды, полученные от венчурных инвестиций	-	7
Расчет условного вознаграждения при объединении бизнеса	-	(688)
Полученные проценты	355	415
Проценты уплаченные	(1,868)	(864)
Уплаченный подоходный налог	(2,535)	(2,972)
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	16,520	7,018
Денежные потоки от инвестиционной деятельности:		
Денежные средства, уплаченные за имущество и оборудование	(4,432)	(3,360)
Денежные средства, уплаченные за нематериальные активы	(2,399)	(2,181)
Дивиденды, полученные от ассоциированных компаний, учитываемых в капитале	29	71
Займы выданные	(408)	(246)
Собранные кредиты	507	482
Денежные средства, уплаченные за приобретение дочерних компаний, за вычетом приобретенных денежных средств	(19)	(7,900)
Расчет первоначальной справедливой стоимости условного вознаграждения на дату приобретения	-	(1,132)
Денежные средства, уплаченные за инвестиции в долевые ассоциированные и совместные предприятия	(6,577)	(1,242)
Чистые денежные средства в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов за отчетный год	(13,299)	(15,508)
Денежные потоки от финансовой деятельности:		
Оплата лизинговых обязательств	(2,956)	(2,657)
Полученные кредиты, за вычетом банковской комиссии	-	8,474
Погашенные кредиты	(1,969)	-
Выручка от выпуска ГДР за вычетом уплаченных транзакционных издержек	15,209	-
Дивиденды, выплачиваемые дочерними обществами неконтролирующим акционерам	(235)	-
Денежные средства, уплаченные за казначейские акции	-	(896)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	10,049	4,921
Чистое увеличение/ (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	13,270	(3,569)

Влияние курсовых разниц на остатки денежных средств	1,578	(328)
Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного периода	9,782	11,723
Изменение денежных средств, относящихся к активам, предназначенным для продажи	(130)	(1,006)
Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода	24,500	6,820