



# Приобретение контрольного пакета акций Mail.Ru Group

23 декабря 2016 г.

# Повестка

	<i>Страница</i>
1. Обзор приобретаемой компании	3
2. Стратегическое обоснование сделки	5
3. Обзор синергий	10
4. Структура сделки	12
5. Получение одобрений в рамках сделки	16
Заключение	18
Приложение	19

# 1. Обзор приобретаемой компании

# Mail.Ru Group – одна из крупнейших Интернет-компаний русскоязычного сегмента сети



- ✓ №1 и №2 социальные сети в России, №1 игровая платформа и №1 мессенджер-платформа в России
- ✓ №1 в России по числу ежемесячных пользователей (более 93% российских Интернет-пользователей)<sup>(1)</sup>
- ✓ №1 в России по совокупной дневной аудитории (десктопной и мобильной), №1 по дневной мобильной аудитории<sup>(2)</sup>
- ✓ №5 Интернет-компания в мире по общему количеству просмотров страниц

Mail.Ru Group «владеет» мобильной аудиторией русскоязычного сегмента сети...

## Сфера цифровых решений

### Электронная почта и портал



**100 млн**

активных аккаунтов – крупнейший сервис бесплатной электронной почты в России

**35.6 млн<sup>(3)</sup>**

пользователей – №6 ежедневная аудитория в мире

**49.1 млн<sup>(3)</sup>**

ежемесячная аудитория портала – №1 в России

### Поиск и электронная коммерция



**14.1 млн<sup>(3)</sup>**

ежемесячных пользователей Mail.ru

**1.4 млн**

пользователей Товары Mail.ru

**5 млн**

ежемесячных пользователей мобильного сервиса бесплатных объявлений Юла

### Социальные сети



**VK**

**90 млн**

активных ежемесячных пользователей

**OK**

**43.6 млн<sup>(4)</sup>**

активных ежедневных пользователей

**My World**

**12.6 млн<sup>(2)</sup>**

активных ежемесячных пользователей

### Мессенджеры



**Agent Mail.ru**

**18.8 млн**

ежемесячных пользователей в мире

**ICQ**

**11 млн**

ежемесячных пользователей в мире

### Игры



**30**

тайтлов

**Pixonix**

разработчик мобильных игр с флагманским тайтлом War Robots: 20 млн установок

### Доставка еды



**4,500**

ресторанов, подключенных к сервису

**20,000**

заказов в день

... с лидирующими позициями в 3 дополняющих сегментах, ценных для абонентской базы «МегаФона»

Источники: Mail.Ru Group

1. comScore, июль 2016 г.

2. TNS, сентябрь 2016 г.

3. TNS, октябрь 2016 г.

4. LiveInternet.ru, сентябрь 2016 г.

5. По состоянию на сентябрь 2016 г.

**MEGAFON**

## 2. Стратегическое обоснование сделки

# Стратегическое обоснование сделки: «МегаФон» успешно реализовал стратегию после IPO...



## Стратегия в профильном сегменте в 2012-2015 гг....

1

Увеличение доли рынка в профильном сегменте бизнеса – мобильной связи

- Увеличение базы активных абонентов
- Сохранение и расширение существующей базы абонентов
- Высокий уровень монетизации мобильных данных за счет лидирующей рыночной позиции и развитой инфраструктурной сети

2

Создание второго профильного сегмента

- Увеличение доли корпоративного сегмента
- Расширение сегмента фиксированного ШПД путем заключения партнерств и сделок слияния и поглощения в ключевых регионах
- Расширение новых направлений бизнеса

3

Более эффективное управление бизнесом по сравнению с конкурентами

- Использование компетенций менеджмента в области оптимизации и операционной эффективности с целью повышения уровней маржи
- Постоянный поиск и внедрение улучшений в области операционной эффективности
- Эффективное улучшение инфраструктуры с учетом потребностей клиентов

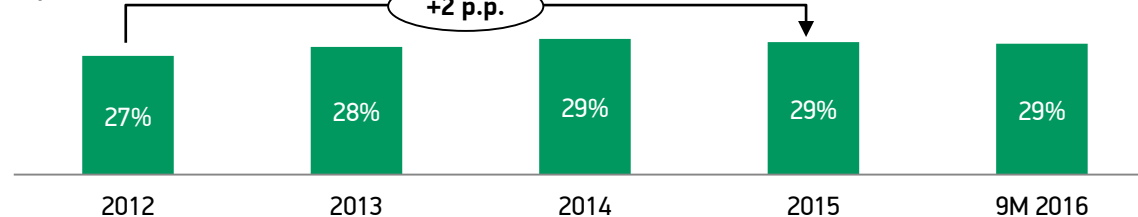
Источник: информация операторов, информация Компании

1. Профильный сегмент мобильной связи включает выручку «МегаФона» от услуг мобильной связи в секторе B2C, без учета MegaLabs

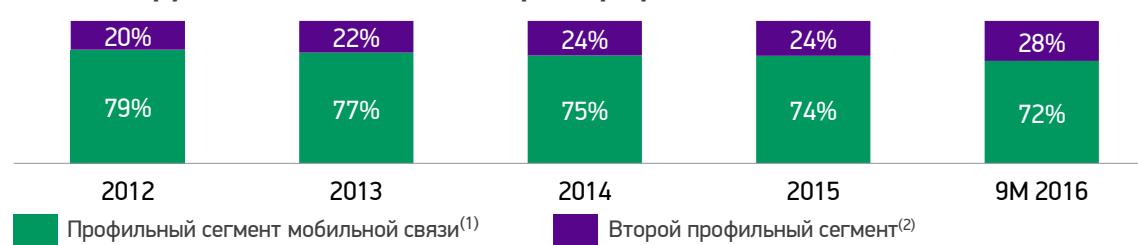
2. Второй профильный сегмент включает выручку в корпоративном сегменте, сегмент фиксированного ШПД и новые направления бизнеса

## ... сбалансированная между увеличением доли рынка и ростом денежных потоков

Доля рынка «МегаФона» в выручке российских телеком-операторов (Топ-4), %



Доля выручки «МегаФона» во втором профильном сегменте, %

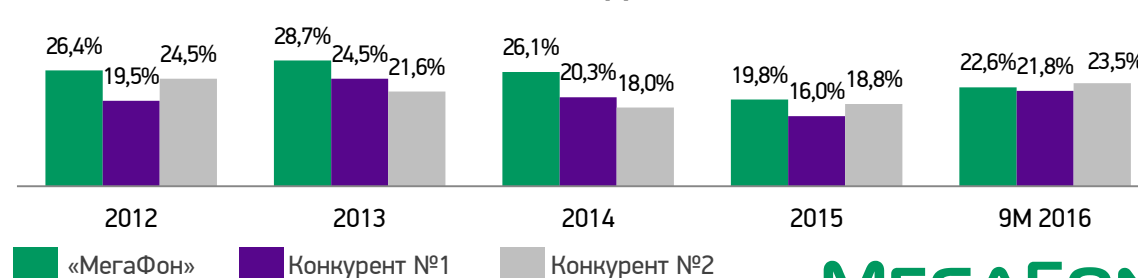


■ Профильный сегмент мобильной связи<sup>(1)</sup>

■ Второй профильный сегмент<sup>(2)</sup>

## «МегаФон» достиг самой высокой среди российских телеком-операторов маржи показателя «OIBDA – капитальные инвестиции / Выручка» в 2012-2015 гг.

(OIBDA – капитальные инвестиции) / Выручка, %



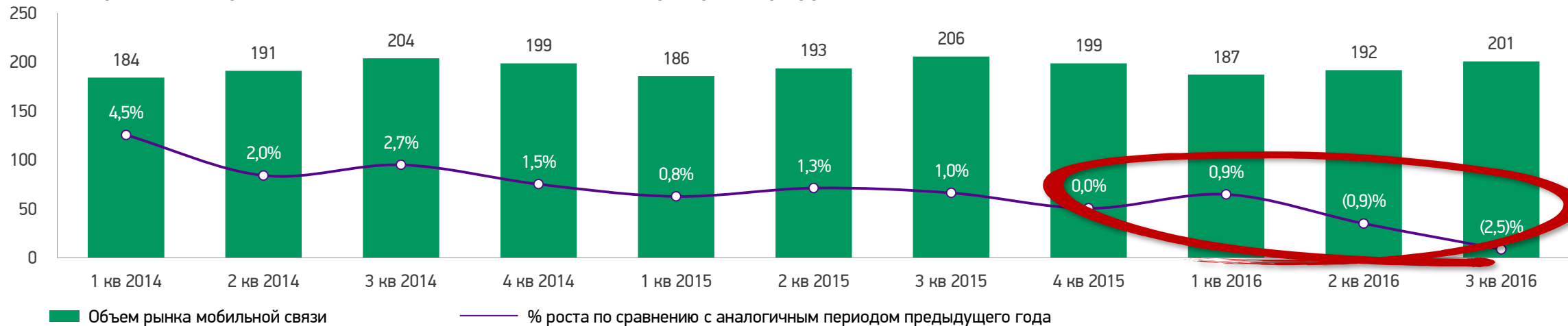
MEGAFON

# ... Однако традиционный рынок мобильной связи в России столкнулся с периодом нулевого роста...



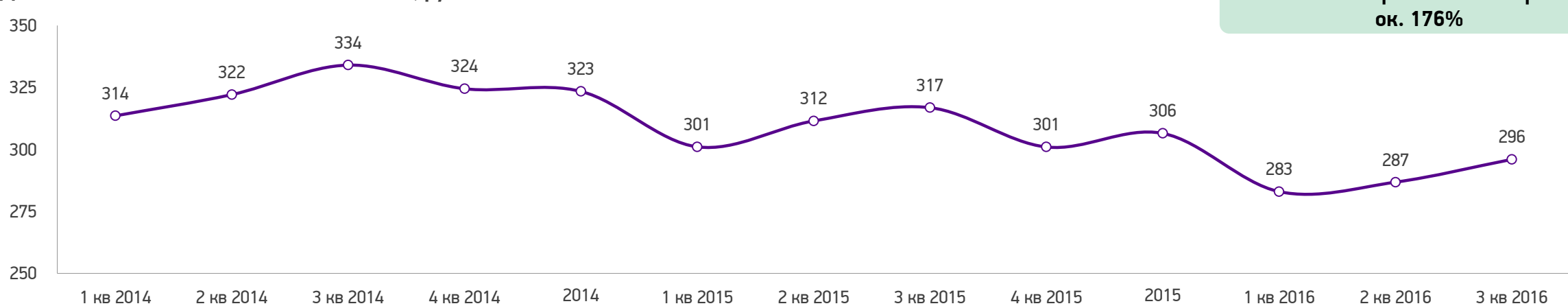
## Традиционный рынок мобильной связи в России столкнулся с периодом нулевого роста...

Динамика российского рынка мобильной связи (топ-3 телеком-оператора), млрд руб.



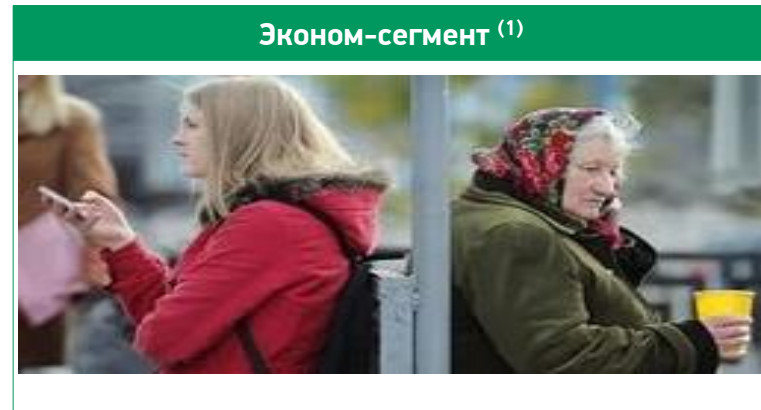
## ... рынок перенасыщен, ARPU падает, конкуренция за качественных абонентов обостряется

Динамика смешанного ARPU «МегаФона», руб.

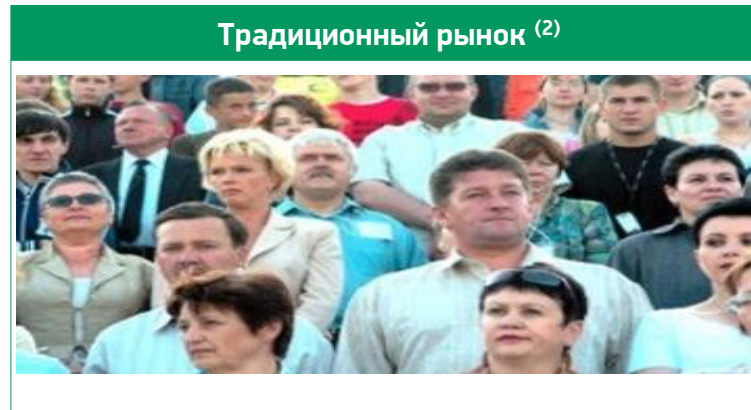


2 кв. 2016 г. проникновение рынка:  
ок. 176%

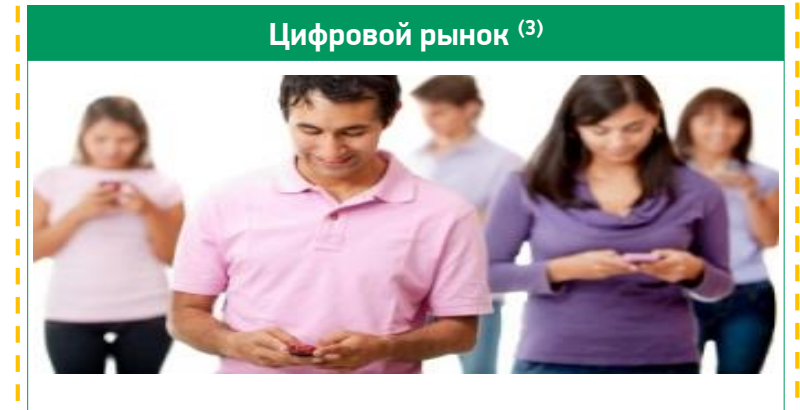
# ... что делает необходимым привлечение цифровых абонентов, приносящих более высокий ARPU и денежный поток



Эконом-сегмент (1)

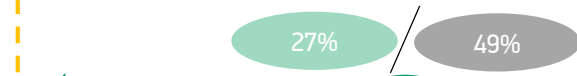


Традиционный рынок (2)



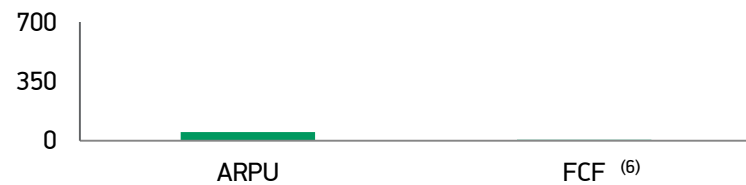
Цифровой рынок (3)

Доля в абонентской базе<sup>(4)</sup> /  
выручке<sup>(5)</sup>



ARPU: 120 руб.

руб. / мес. / абонент, 2015



руб. / мес. / абонент, 2015



Приоритетный рынок

Источник: информация операторов, АС@М, информация Компании

1. Клиенты с ограниченным пакетом голосовых услуг / без устройств с функцией передачи данных.
2. Клиенты, потребляющие больше голосовых услуг, чем эконом-сегмент, и пользующиеся ограниченным пакетом технического трафика и веб-услуг.
3. Клиенты, очень активно использующие голосовые услуги, технический трафик и веб-услуги, социальные сети, мессенджеры, потоковое видео и облачные сервисы
4. Анализ «МегаФона»
5. B2C голосовые абоненты, без учета планшетов, модемов и прочих устройств
6. Ежемесячный свободный денежный поток на абонента



# Сделка по приобретению контрольного пакета акций Mail.Ru Group призвана создать уникального игрока на российском цифровом рынке с крупнейшим числом пользователей

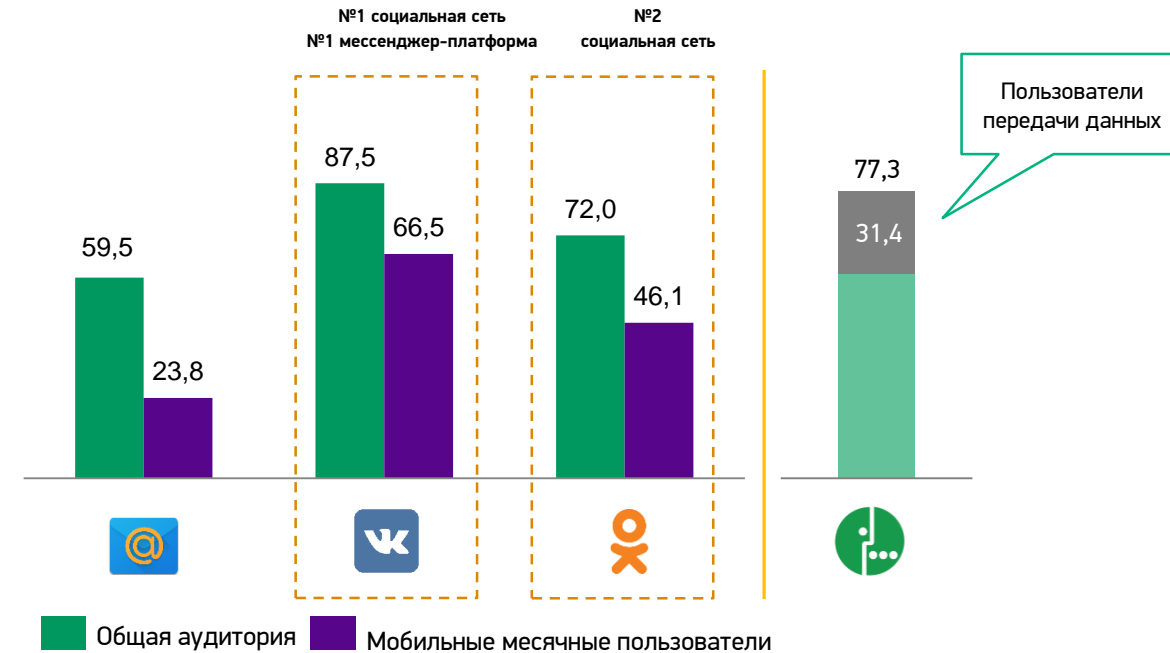


Mail.Ru Group – естественная возможность для «МегаФона» укрепить свою стратегию развития «цифровых» трендов, монетизации мобильных данных и предложения новых продуктов

- ✓ Привлечение крупнейшей «оцифрованной» аудитории Mail.Ru Group
  - Следующее поколение цифровых абонентов «МегаФона» с высоким ARPU
- ✓ Расширение пользовательского опыта в цифровом сегменте
  - Беспрепятственное взаимодействие с клиентом через интегрированные цифровые каналы связи Mail.Ru Group и «МегаФона»
- ✓ Доступ к широкому диапазону через платформы Mail.Ru Group
- ✓ Расширение платформы для совместного развития инновационных продуктов и услуг
- ✓ Расширение потенциала развития предложения мобильных услуг объединенной компании за счет преимуществ «МегаФона» в LTE частотах

Сделка призвана к созданию уникального игрока...

Охват аудитории «МегаФона» и Mail.Ru Group <sup>(1)</sup>, млн



...с крупнейшим числом абонентов в России

Несмотря на напряженную макроэкономическую ситуацию, ожидается, что сделка вернет «МегаФон» к устойчивому росту, завоевав позиции в «цифровом» сегменте

# 3. Обзор синергий

# Сделка позволит обеспечить реализацию совместных коммерческих проектов и достичь понятных и значительных потенциальных синергий для обеих компаний и их акционеров



1

## VKmobile

- ✓ Запуск специального предложения VKmobile для таргетирования молодежной и цифровой аудитории социальной сети VK и направленного на достижение лучшего пользовательского опыта от дополнительных сервисов
- ✓ Обширная линейка цифровых инициатив и естественные преимущества VK представляют собой ключевой актив, необходимый для привлечения требовательных абонентов с высоким уровнем ARPU

2

## Улучшение таргетированной сегментации потребителей

- ✓ Объединение возможностей таргетирования потребителей «МегаФона» и Mail.Ru Group, формирование конкурентного преимущества для обеих компаний, а также повышение качества взаимодействия с цифровыми абонентами
- ✓ Использование предиктивной аналитики для анализа потребителей и их сегментации
- ✓ Развитие рекламных таргетингов

3

## Другие возможные синергии

- ✓ Запуск МегаФоном специального предложения для аудитории ОК
- ✓ Будущие инициативы в области контента и других услуг

У менеджмента «МегаФона» и Mail.Ru Group общий взгляд на направления и подход к реализации синергий  
Соглашения, призванные реализовать синергии между «МегаФоном» и Mail.Ru Group, уже готовы

# 4. Структура сделки



# Структура сделки

## КЛЮЧЕВЫЕ УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

---

- «МегаФон» приобретает 11.5 млн акций класса А (с дополнительным правом голоса) и 21.9 млн обыкновенных акций в капитале Mail.Ru Group, принадлежащих в настоящее время New Media and Technology Investment LP, New Media Technologies Capital Partners Limited и Ardoe Finance Limited (компании группы USM), и представляющих приблизительно 63.8% голосующих акций Mail.Ru Group
- Сумма сделки включает платеж в размере \$640 млн, подлежащий выплате в момент закрытия сделки, и отложенный платеж в размере \$100 млн в течение одного года после закрытия сделки
- Сделка подлежит выплате денежными средствами в пользу продавцов, и ожидается, что она будет профинансирована за счет накопленных денежных средств в валюте и рублевых заимствований
- После завершения сделки Mail.Ru Group продолжит работать как независимая публичная компания. Сделка не требует обязательного предложения о выкупе

## ФИНАНСОВЫЙ ЭФФЕКТ ОТ СДЕЛКИ

---

- После завершения сделки, «МегаФон» полностью консолидирует Mail.Ru Group в своей финансовой отчетности
- Возможности выплаты дивидендов «МегаФоном» останутся неизменными
- Ожидается, что сделка окажет положительное влияние на долгосрочное снижение долговой нагрузки



## Структура сделки (продолжение)

### ВОПРОСЫ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ

---

- После завершения сделки, предполагается, что «МегаФон» заменит NMT в структуре корпоративного управления Mail.Ru Group
  - «МегаФон» будет номинировать 5 из 10 членов Совета директоров Mail.Ru Group
- «МегаФон» заменит NMT в Соглашении о правах инвесторов между Naspers, Tencent и NMT
- Все коммерческие соглашения между «МегаФоном» и Mail.Ru Group будут заключаться на рыночных условиях, или одобряться в рамках процедур, установленных в отношении сделок со связанными сторонами
- После завершения сделки, будут сформированы специальные команды менеджмента, которые будут работать над ускорением реализации совместных проектов и реализацией синергий, под контролем Совета директоров «МегаФона» на основании заранее определенных показателей KPI



# Ожидаемые преимущества корпоративного контроля

## Улучшение конкурентных позиций

- ✓ Сделка является важным элементом в рамках реализации цифровой стратегии «МегаФона» по привлечению и удержанию ценных «цифровых» абонентов, а также для развития дополнительных продуктов и услуг
- ✓ Сделка призвана сформировать уникальное конкурентное преимущество благодаря предоставлению премиального и дифференцированного пакета услуг цифровым абонентам и ускоренной реализации широкого ряда

## Более эффективный контроль за реализацией идентифицированных синергий

- ✓ Контроль позволит компаниям координировать усилия и направлять фокус на реализацию идентифицированных и потенциальных синергий

## Защита долгосрочной стоимости для акционеров

- ✓ Сделка предоставляет «МегаФону» контроль над синергиями, нивелируя риск расторжения соглашений в одностороннем порядке
- ✓ Полный контроль над цепочкой создания стоимости для абонентов VKmobile, что позволит снизить уровень каннибализации ключевой абонентской базы

## Гибкие возможности для сотрудничества в будущем

- ✓ Возможность вступать в новые взаимовыгодные соглашения на рыночных условиях, извлекая выгоду из сильной объединенной клиентской и технологической базы обеих компаний

# 5. Получение одобрений в рамках сделки



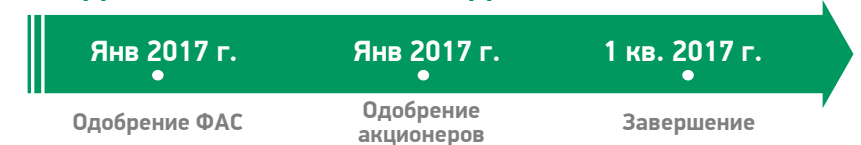


# Необходимые одобрения в рамках сделки

## ВОПРОСЫ КОРПОРАТИВНЫХ ОДОБРЕНИЙ

- Потенциальная сделка была рекомендована к одобрению Специальным комитетом Совета директоров «МегаФона», состоящим из неисполнительных директоров, на основе заключения о справедливости цены, подготовленным финансовым консультантом, и рекомендаций со стороны юридического консультанта Специального комитета
- Завершение сделки зависит от ряда факторов, включая получение регуляторных одобрений и одобрения акционерами, а также ряда других факторов, не зависящих от «МегаФона»
- Завершение сделки ожидается в 1 кв. 2017 г. после получения необходимых одобрений

### ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ ГРАФИК СДЕЛКИ



## КОНСУЛЬТАНТЫ В РАМКАХ СДЕЛКИ

- Morgan Stanley выступает в роли финансового консультанта «МегаФона»
- Cleary Gottlieb Steen & Hamilton выступает в роли юридического консультанта «МегаФона»
- Bank of America Merrill Lynch выступает в роли финансового консультанта Специального комитета «МегаФона»
- White & Case выступает в роли юридического консультанта Специального комитета «МегаФона»

Morgan Stanley

CLEARY  
GOTTLIEB

Bank of America  
Merrill Lynch

WHITE & CASE

MEGAFON



## Заключение

- При условии одобрения сделки «МегаФон» приобретает 11.5 млн акций класса А (с дополнительным правом голоса) и 21.9 млн обыкновенных акций в капитале Mail.Ru Group, принадлежащих в настоящее время New Media and Technology Investment LP, New Media Technologies Capital Partners Limited и Ardoe Finance Limited (компании группы USM), и представляющих приблизительно 63.8% голосующих акций Mail.Ru Group
- Сделка направлена на создание существенного конкурентного преимущества для «МегаФона» за счет улучшения способности Компании приобретать и удерживать ценных цифровых абонентов
- Более тесное сотрудничество между «МегаФоном» и Mail.Ru Group позволит реализовать синергии, включая, среди прочего, расширение ассортимента и способов продвижения цифровых услуг «МегаФона», запуск специального мобильного предложения VKmobile для пользователей социальной сети ВКонтакте и пр.
- После завершения сделки Mail.Ru Group продолжит работать как независимая публичная компания. Сделка не требует обязательного предложения о выкупе
- Сумма сделки включает платеж в размере \$640 млн, подлежащий выплате в момент закрытия сделки, и отложенный платеж в размере \$100 млн в течение одного года после закрытия сделки. Сделка подлежит выплате денежными средствами в пользу продавцов, и ожидается, что она будет профинансирована за счет накопленных денежных средств в валюте и рублевых заимствований
  - Сумма сделки предусматривает премию в размере 24% к цене акций Mail.Ru Group по состоянию на 22 декабря 2016 г.
- Сделка направлена на создание долгосрочной стоимости для акционеров «МегаФона» и представляет собой новый этап в развитии Компании



Приложение



# Структура акционерного капитала Mail.Ru Group

## До сделки

Тыс. акций

	Акции класса А	Обыкновенные акции	Экономическая доля	Голосующая доля
Naspers		60 636	27,6%	12,5%
USM	11 500	21 940	15,2%	63,8%
Tencent		16 228	7,4%	3,3%
Программа поощрения сотрудников		10 978	5,0%	0,0%
Прочие		98 800	44,9%	20,4%
<b>ВСЕГО</b>	<b>11 500</b>	<b>208 582</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

## После сделки

Тыс. акций

	Акции класса А	Обыкновенные акции	Экономическая доля	Голосующая доля
Naspers		60 636	27,6%	12,5%
<b>MF</b>	<b>11 500</b>	<b>21 940</b>	<b>15,2%</b>	<b>63,8%</b>
Tencent		16 228	7,4%	3,3%
Программа поощрения сотрудников		10 978	5,0%	0,0%
Прочие		98 800	44,9%	20,4%
<b>ВСЕГО</b>	<b>11 500</b>	<b>208 582</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>



## Заявление об ограничении ответственности

Некоторая информация в данном документе может представлять собой инсайдерскую информацию. Предмет уведомления, идентификация эмитента, идентификация лиц, направляющих уведомление, и их должности, а также дата и время уведомления, соответствуют приведенным выше данным.

Ряд заявлений и/или прочие данные, содержащиеся в этом документе, могут не являться историческими фактами и могут представлять собой «утверждения прогнозного характера» (forward looking statements) по смыслу Раздела 27A Закона США о ценных бумагах 1933 года и Раздела 2(1)(e) Закона США о фондовых биржах 1934 года (в редакции последующих изменений). Такие слова как «считает», «ожидает», «предусматривает», «намеревается», «оценивает», «планирует», «прогнозирует», «проектирует», «желает», «может», «следует» и аналогичные выражения определяют утверждения прогнозного характера, но не являются единственными средствами определения таких утверждений. Утверждения прогнозного характера также содержат заявления, касающиеся наших планов, ожиданий, перспектив, целей, задач, стратегий, будущих событий, будущих объемов выручки, операций или результатов деятельности, капитальных затрат, финансовых потребностей, наших планов или намерений касательно расширения или сокращения нашего бизнеса, а также конкретных сделок приобретения или отчуждения, наших конкурентных преимуществ и недостатков, а также бизнес-рисков, с которыми мы сталкиваемся, и мер, направленных на снижение таких рисков, планов или задач в отношении прогнозируемых объемов производства, запасов, финансовой позиции и будущих операций и развития, нашей бизнес-стратегии и ожидаемых нами отраслевых тенденций, политических, экономических, социальных и правовых условий, в которых мы работаем, а также прочей информации, не касающейся прошлых периодов, вместе с допущениями, лежащими в основе таких утверждений прогнозного характера. По своей природе утверждения прогнозного характера подразумевают неотъемлемые риски, факторы неопределенности и прочие важные факторы, которые могли бы существенно изменить наши фактические результаты, показатели или достижения по сравнению с результатами, показателями или достижениями, выраженными или подразумеваемыми указанными утверждениями прогнозного характера. Такие утверждения основаны на многочисленных допущениях касательно нашей нынешней и будущей стратегии ведения бизнеса, а также политических, экономических, социальных и правовых условий, в которых мы будем работать в будущем. Мы не даем никаких заверений, гарантий или прогнозов в отношении того, что результаты деятельности, ожидаемые в связи с такими утверждениями прогнозного характера, будут достигнуты, и такие утверждения представляют в каждом случае лишь один из многочисленных возможных сценариев развития событий и не должны рассматриваться как наиболее вероятный или стандартный сценарий. Мы прямо отказываемся от обязательств обновлять какие-либо утверждения прогнозного характера с целью отражения фактических результатов, изменений допущений или любых факторов, влияющих на актуальность таких утверждений.



## Контактная информация

Департамент по связям с инвесторами  
Кадашевская набережная, 30  
Москва, 115035, Россия  
Тел.: +7 495 926 2012  
Email: [IR@megafon.ru](mailto:IR@megafon.ru)  
Веб-сайт: [corp.megafon.com](http://corp.megafon.com)