

Квартальная презентация

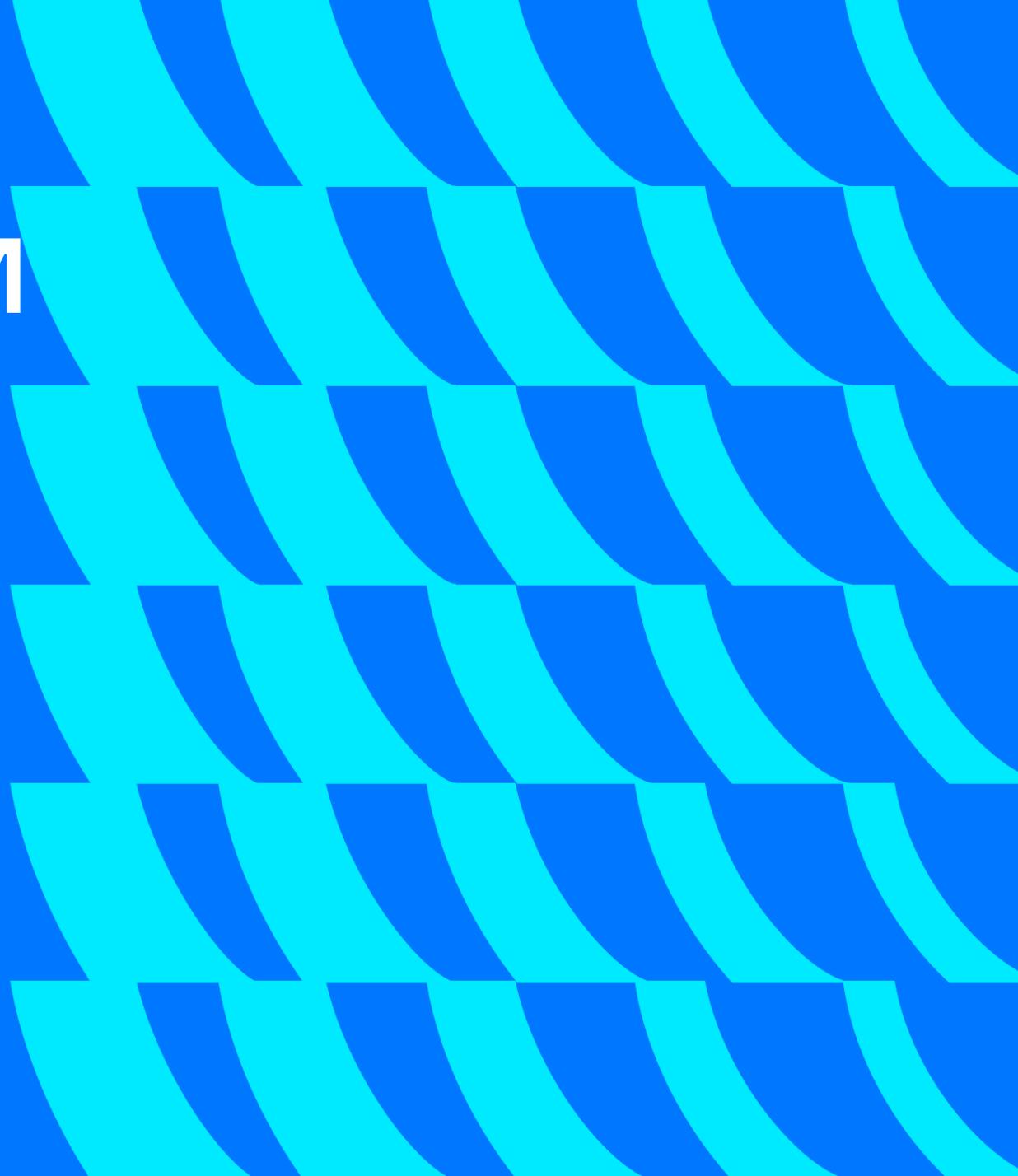
1 квартал 2022



Содержание

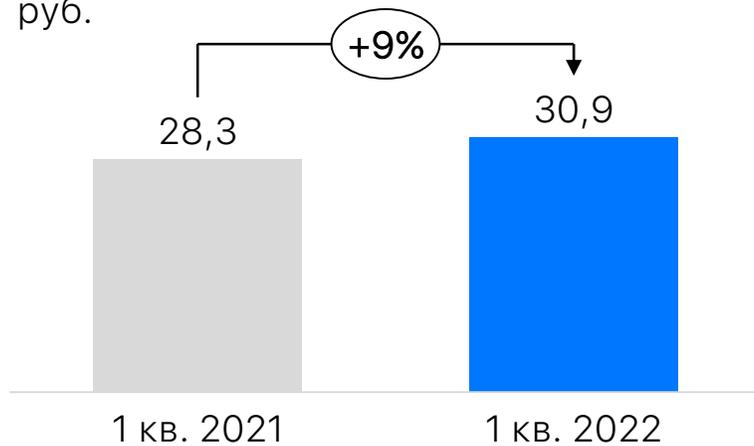
Финансовые и сегментные результаты.....	<u>3</u>
Реклама.....	<u>10</u>
ВКонтакте.....	<u>11</u>
Одноклассники.....	<u>17</u>
MY.GAMES.....	<u>19</u>
Образовательные технологии.....	<u>21</u>
O2O (Совместное предприятие).....	<u>22</u>
Долговая нагрузка.....	<u>30</u>
Количество сотрудников.....	<u>31</u>
Структура владения.....	<u>32</u>

Финансовые и сегментные результаты



Общие результаты за 1 кв. 2022

Скорректированная выручка*, млрд руб.



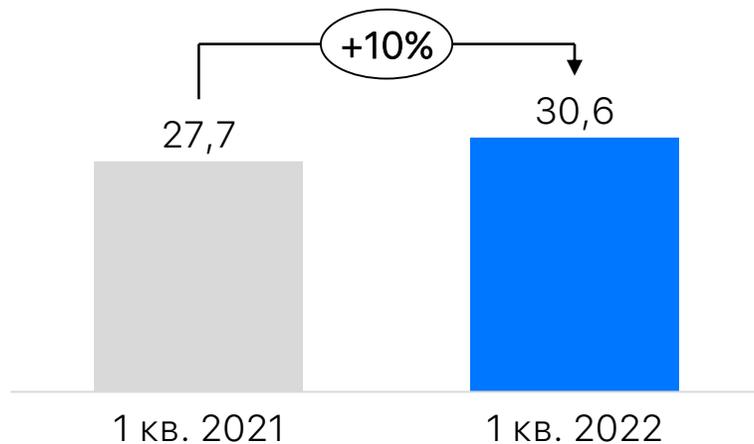
Скорр. выручка по типу выручки, г/г



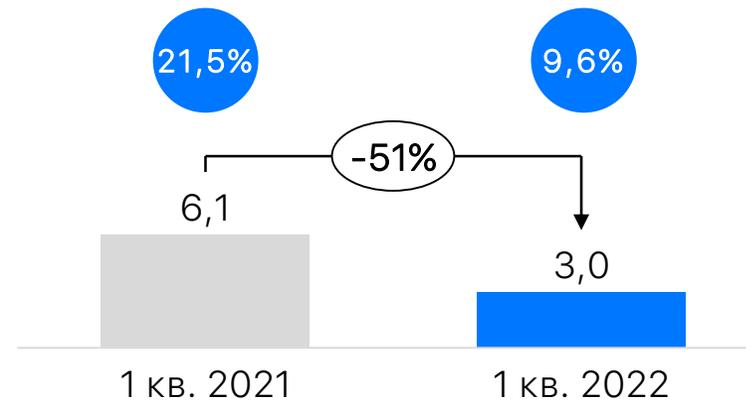
Скорр. выручка по сегментам, г/г



Выручка, млрд руб.



Скорр. EBITDA*, млрд руб.



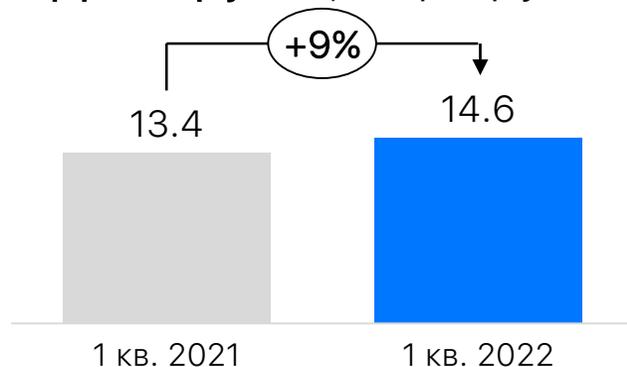
- EBITDA Группы снизилась за счет роста расходов на персонал и инвестиций в маркетинг, особенно в Игровом сегменте

● Скорр. рентабельность по EBITDA, %

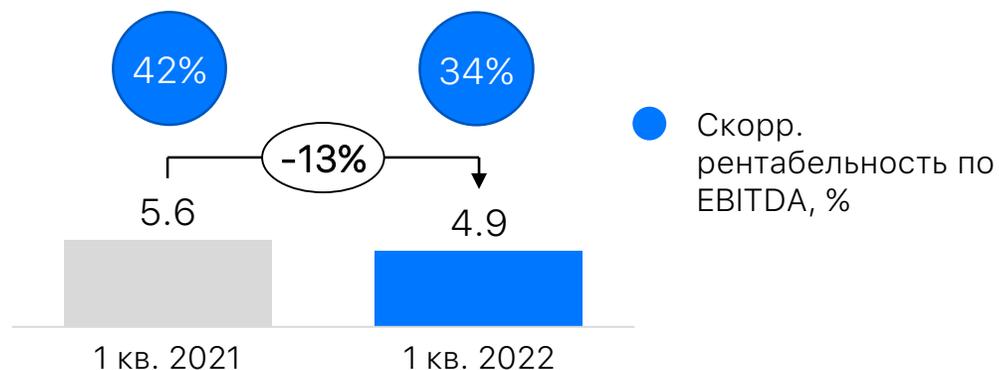
Источник: данные VK Company Limited ; * - скорректированный показатель EBITDA, скорректированная выручка не являются финансовыми показателями МСФО
 ** - Community IVAS — пользовательские платежи за сервисы в соц. сетях, включая подарки, музыкальную подписку, покупки в играх

Обзор сегмента “Социальные сети и коммуникационные сервисы”

Скорр. выручка, млрд руб.



Скорр. EBITDA, млрд руб.



Источники роста скорр. выручки в 1 кв. 2022:

- Выручка сегмента увеличилась на 9% год к году в 1 кв. 2022 за счет роста интернет-рекламы и Community IVAS*
- Основной вклад в рост выручки сегмента внесли социальная сеть ВКонтакте, музыкальные и подписочные сервисы

Тренды по скорр. EBITDA в 1 кв. 2022:

- Рентабельность снизилась на 8 п.п. год к году в связи с ростом затрат на персонал и инвестициями в музыкальный контент

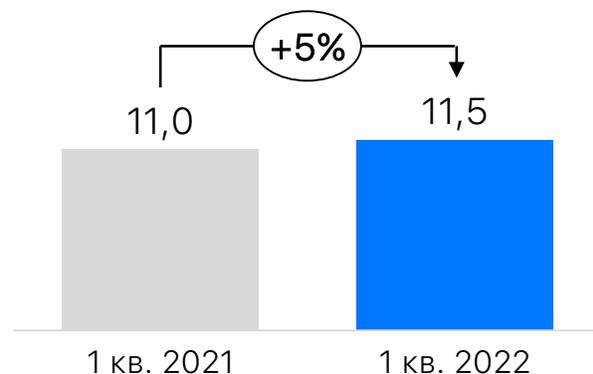
Источник: данные VK Company Limited

Примечания: Сегмент включает: социальные сети (ВКонтакте, Одноклассники и Мой Мир), сервисы электронной почты, мессенджера, поисковой системы, портала (основной страницы и медиа-проектов) и музыкальные сервисы. Источники выручки включают рекламу, комиссии от разработчиков приложений, зависящие от их выручки этих приложениях, а также пользовательские платежи за музыкальные подписки, виртуальные подарки и стикеры.

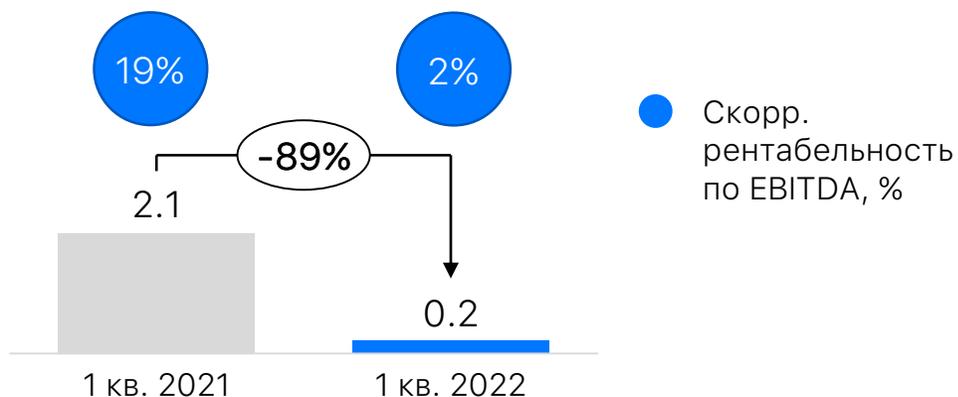
* - Community IVAS — пользовательские платежи за сервисы в соц. сетях, включая подарки, музыкальную подписку, покупки в играх

Обзор сегмента "Игры"

Скорр. выручка, млрд руб.



Скорр. EBITDA, млрд руб.



Скорр. выручка увеличилась на 5% в 1 кв. 2022:

- Выручка ПК/Консольных игр продолжила показывать уверенную позитивную динамику, показав рост на 11% год к году в 1 кв. 2022
- Выручка от мобильных игр увеличилась на 3% год к году

Тренды по скорр. EBITDA в 1 кв. 2022:

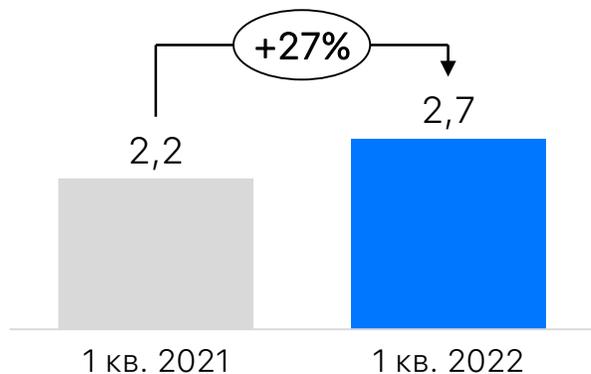
- Рентабельность в 1 кв. снизилась на 17 п.п. в связи с сезонно-высокими маркетинговыми инвестициями в мобильные проекты

Источник: данные VK Company Limited

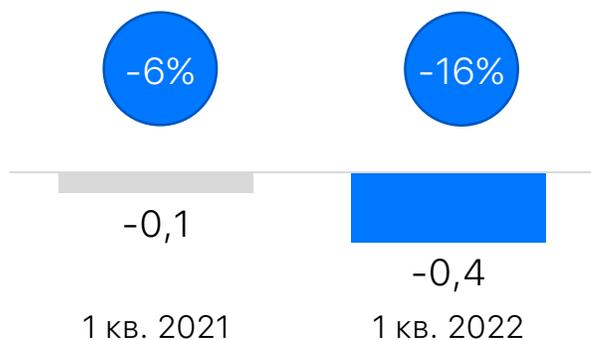
Примечания: Сегмент "Игры" включает в себя услуги онлайн-игр, в том числе MMO, социальные и мобильные игры, стриминг игр и платформенные решения, которыми Группа оперирует под брендом MY.GAMES и в рамках экосистемы MY.GAMES. Сегмент "Игры" получает практически все доходы от продажи виртуальных внутриигровых предметов пользователям (f2p) или продажи цифровых копий игр (b2p), роялти за игры и игровые решения, лицензированные сторонним операторам онлайн-игр, внутриигровую рекламу и доходы от стриминговых сервисов и услуг игровой платформы.

Обзор сегмента "Образовательные технологии"

Скорр. выручка, млрд руб.



Скорр. EBITDA, млрд руб.



● Скорр. рентабельность по EBITDA, %

Источники роста скорр. выручки в 1 кв. 2022:

- На скорр. выручку влияла неблагоприятная макроэкономическая обстановка и рост ставок по кредитам
- Различные вертикали показывали разнонаправленную динамику, с более уверенным ростом программ, связанных с IT

Тренды по скорр. EBITDA в 1 кв. 2022:

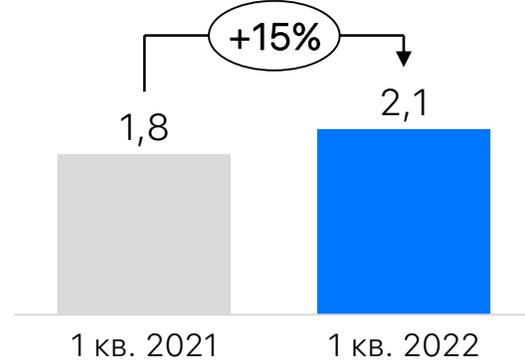
- Слабый спрос в марте и начисление налоговых резервов оказывали негативное воздействие на рентабельность в 1 кв. 2022
- Замедлились инвестиции в новый контент

Источник: данные VK Company Limited

Примечания: Сегмент «Образовательные технологии» (EdTech) представлен активами в области образования, консолидированными под Skillbox Holding Limited, которая включает Skillbox (100%), Geekbrains (100%), Skillfactory (63,75%), Mentorama (90%), Lerna (70%). Активы почти всю свою выручку получают с продаж образовательных услуг.

Обзор сегмента "Новые инициативы"

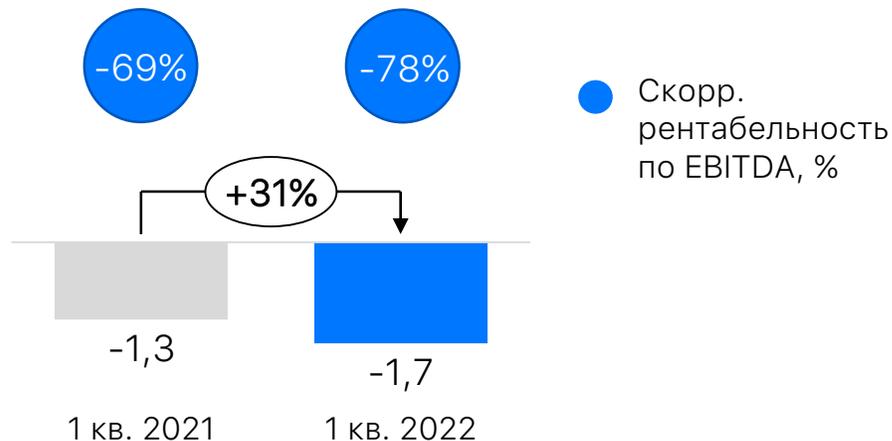
Скорр. выручка, млрд руб.



Источники роста скорр. выручки в 1 кв. 2022:

- Основным драйвером роста стали B2B-проекты

Скорр. EBITDA, млрд руб.

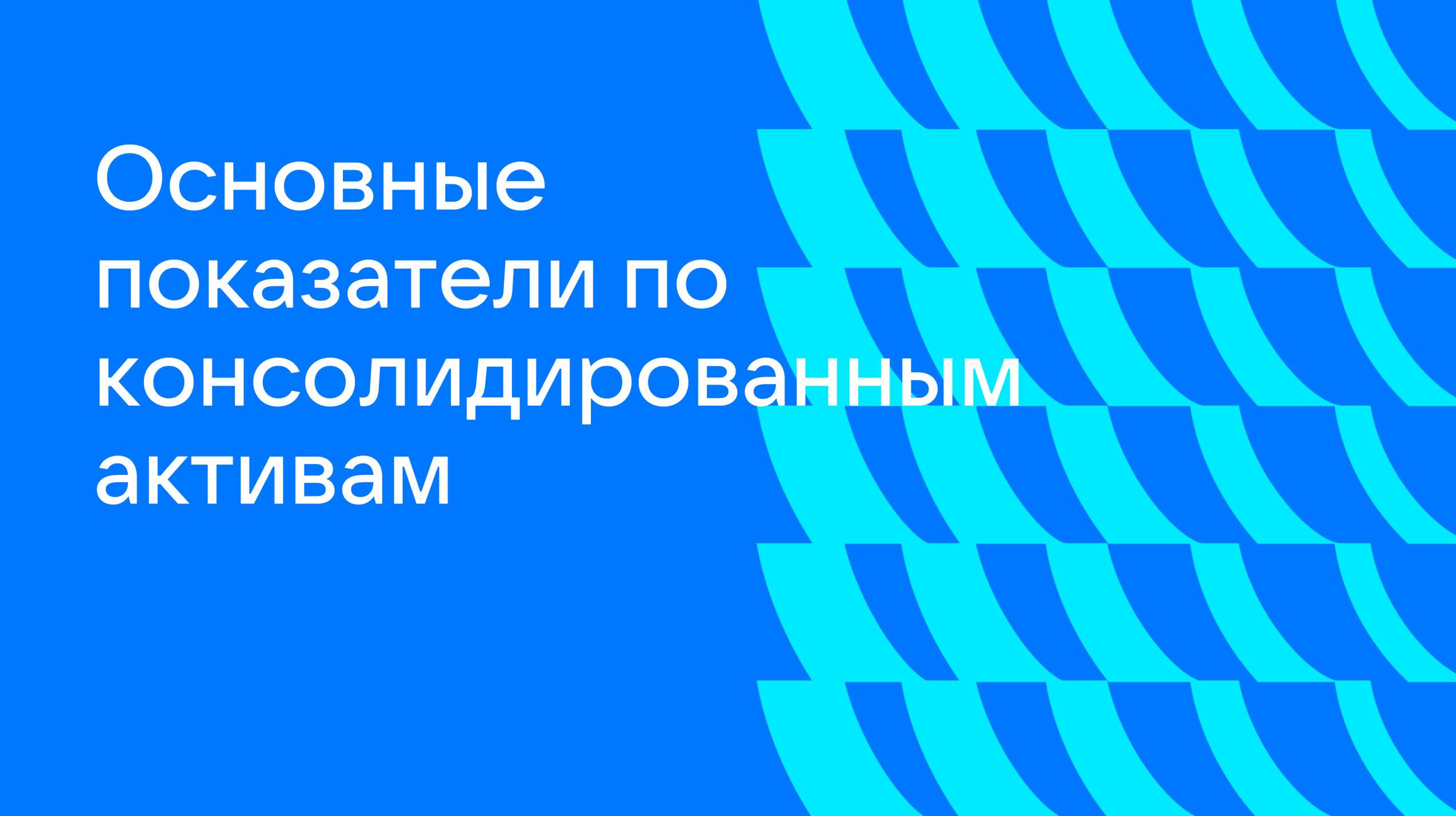


Тренды по скорр. EBITDA в 1 кв. 2022:

- Продолжающиеся инвестиции в разнообразные проекты, в частности, в медиа-проекты, экосистему и B2B-проекты, привели к увеличению затрат на персонал и на аутсорсинг

Источник: данные VK Company Limited

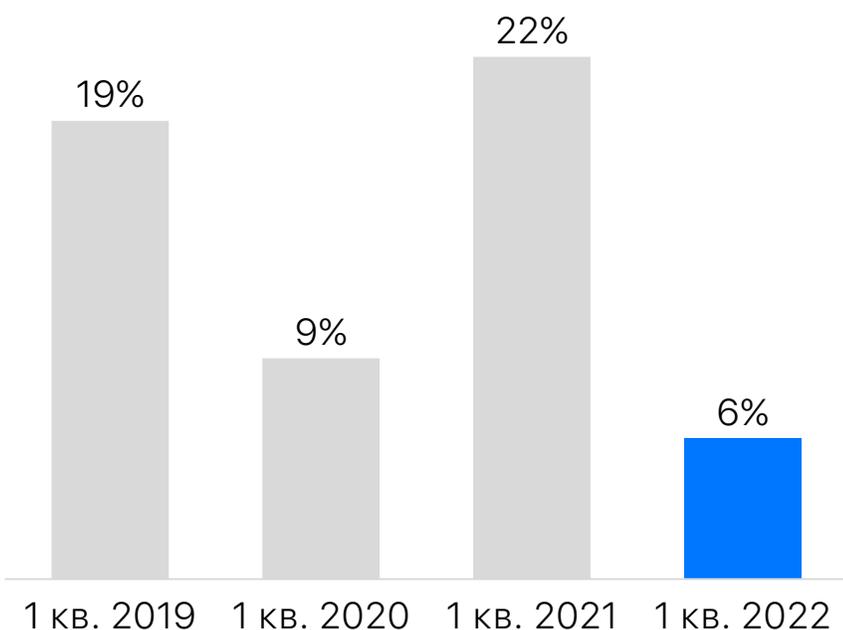
Примечания: Сегмент "Новые инициативы" представляет собой отдельные операционные сегменты, объединенные в один отчетный сегмент в связи со схожим статусом недавно приобретенных или недавно запущенных и динамично развивающихся бизнесов. Данный сегмент включает B2B проекты, включая облачные, голосовые и аппаратные инициативы, VK Клипы, экосистемные продукты, а также некоторые другие экспериментальные услуги.



Основные показатели по консолидированным активам

Реклама: рост рекламодателей СМБ помог компенсировать отток глобальных брендов

Рост выручки год к году от интернет-рекламы, %



Недавние продуктовые запуски

✓ Новые продукты для e-commerce рекламодателей:

- Shoppable ads – видеореклама со встроенными интерактивными карточками товаров
- Sales promo ads – продвижение товаров с e-commerce ресурсов с использованием данных этих площадок

✓ 2x рост в эффективности для performance-рекламодателей на рекламной платформе ВКонтакте:

- В 2 раза больше кликов с того же объема рекламных показов за счет повышения точности предиктивных моделей

✓ Новый таргетинг для СМБ, снижающий стоимость клика на 20%:

- Для среднего и малого бизнеса стал доступен таргетинг по ключевым фразам, показывающий рекламу пользователям со сформированным спросом

Источник: данные VK Company Limited

*- Данные за 2019-2020 показаны на сопоставимой основе



ВКонтакте: основные показатели марта

Россия
Пиковое значение
DAU

50 млн

Россия
MAU

75,8 млн

▲ +3,85% по сравнению с мартом 2021

Мир
MAU

100,4 млн

▲ +2,4% по сравнению с мартом 2021

VK
ВИДЕО

2,45 млрд

Пик по ежедневным просмотрам

ВИДЕО
ВНУТРИ
ВКОНТАКТЕ

1,31 млрд

Пик по ежедневным просмотрам

VK Клипы

1 млрд*

Пик по ежедневным просмотрам

*Рекорд по просмотру Клипов был установлен 3 апреля
Источник: данные VK Company Limited



ВКонтакте: лидерство и рост

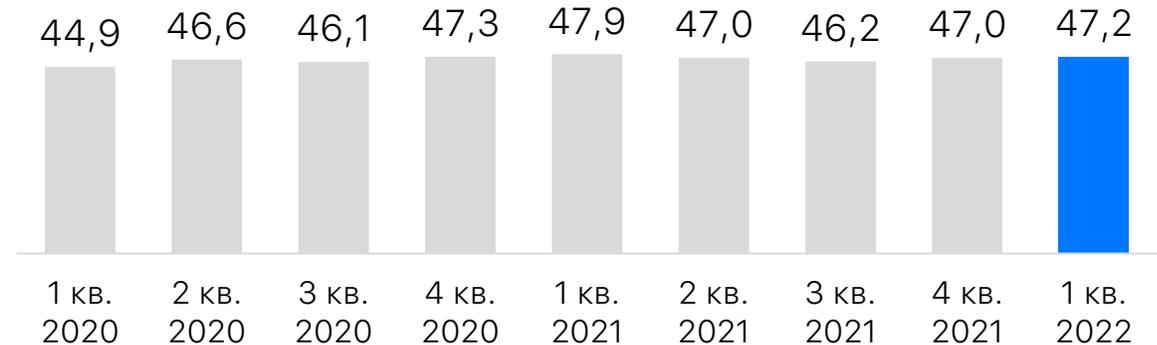
ВКонтакте остается лидирующей социальной сетью в России с активной месячной аудиторией (MAU) в 73,4 млн и активной дневной аудиторией (DAU) в 47,2 млн в 1 кв. 2022

- 64,3% пользователей ВКонтакте заходят в соцсеть каждый день
- Охват ВКонтакте составил 52% аудитории Рунета ежедневно и 84% месячной аудитории Рунета в марте¹
- В марте пользователи проводили во ВКонтакте 44,2 минуты в день на мобильных устройствах²

55

Крупных продуктовых обновлений вышло в 1 кв. 2022

ВКонтакте Россия DAU, млн



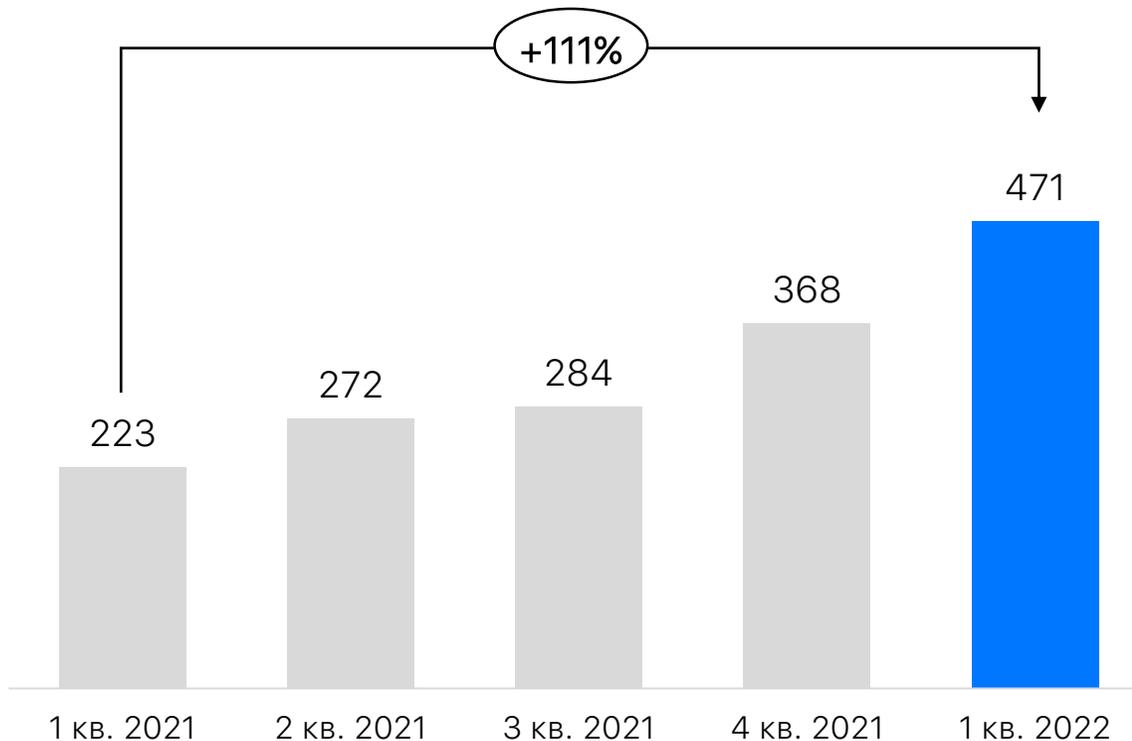
Среднее время, проведенное в соцсети, минут на 1 пользователя



Источник: данные VK Company Limited ; ¹ – Mediascope, март 2022, Россия (все города, возраст 12+), десктоп и мобильные устройства
² – Mediascope, март 2022, Россия (все города, возраст 12+), мобильные устройства

ВКонтакте: продолжающийся рост в сегменте видео

VK Клипы: среднее кол-во просмотров в день, млн

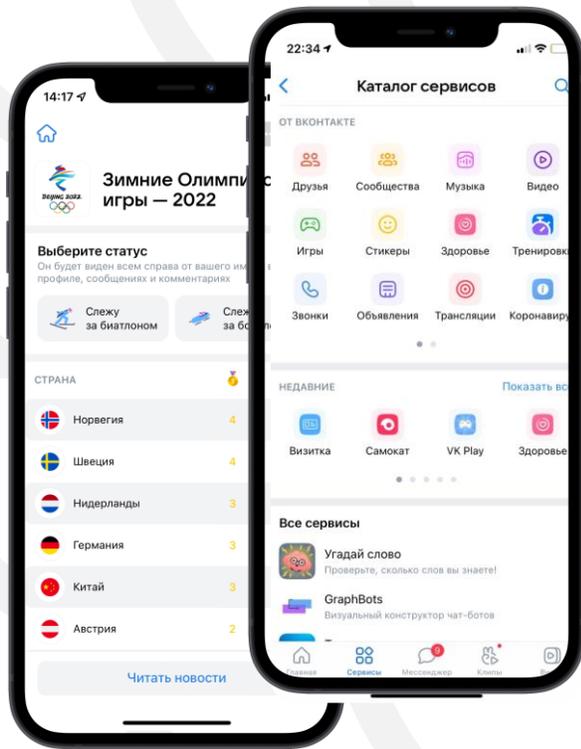


- Среднесуточный показатель просмотров видео внутри соцсети ВКонтакте (искл. VK Клипы) составил 957 млн (+20% год к году) в 1 квартале, при этом пиковое значение составило более 1,3 млрд в марте
- В среднем VK Клипы в день набирали 471 млн просмотров (+111% год к году) в 1 квартале, а 3 апреля был достигнут рекорд в 1 млрд просмотров
- Создатели контента опубликовали более 4 млн новых Клипов в 1 квартале (+154% год к году)
- В марте VK Клипы запустили программу грантов на 100 млн руб. для поддержки создателей контента

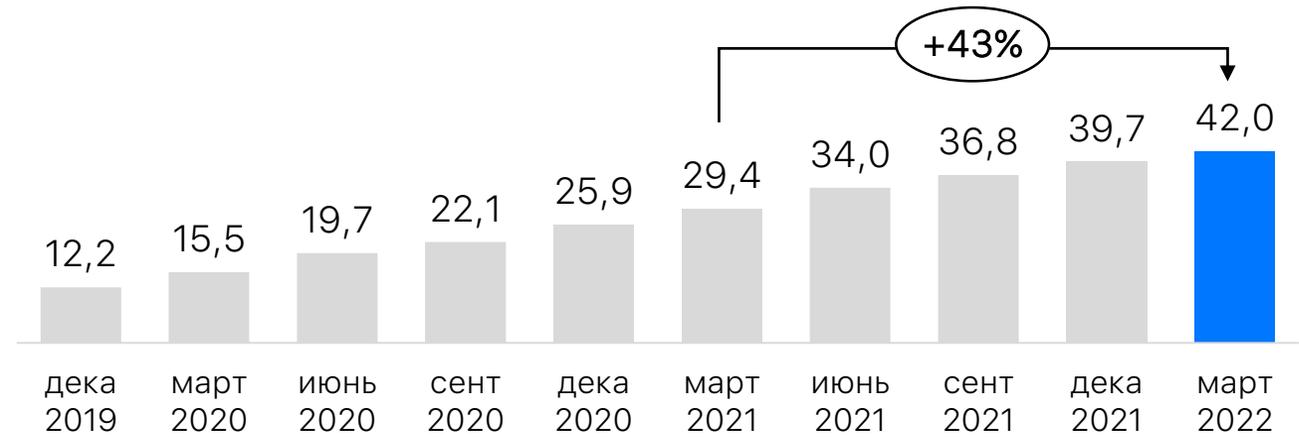
ВКонтакте: Mini Apps продолжают развиваться

Выручка от рекламы в приложениях

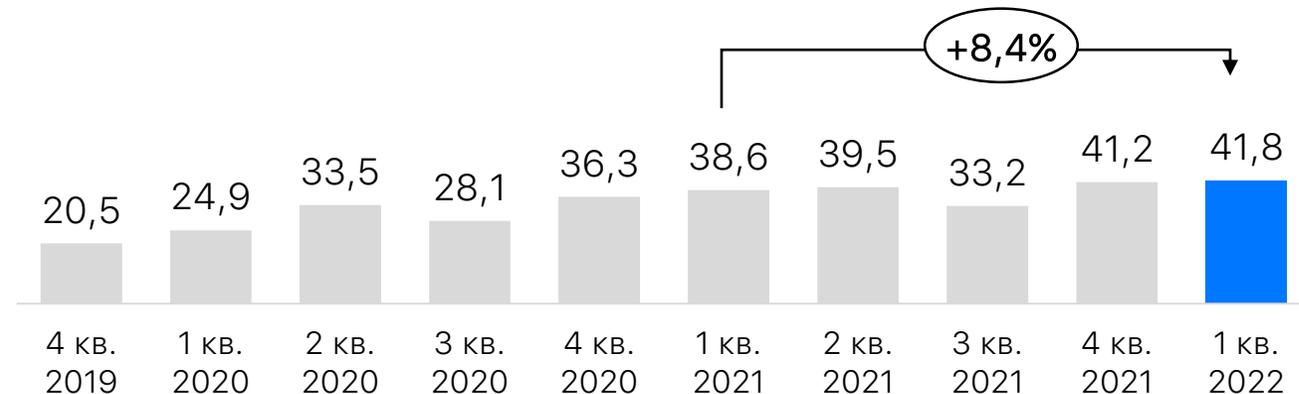
+89%
г/г в 1 кв. 2022



Количество активных мини-приложений, тыс.



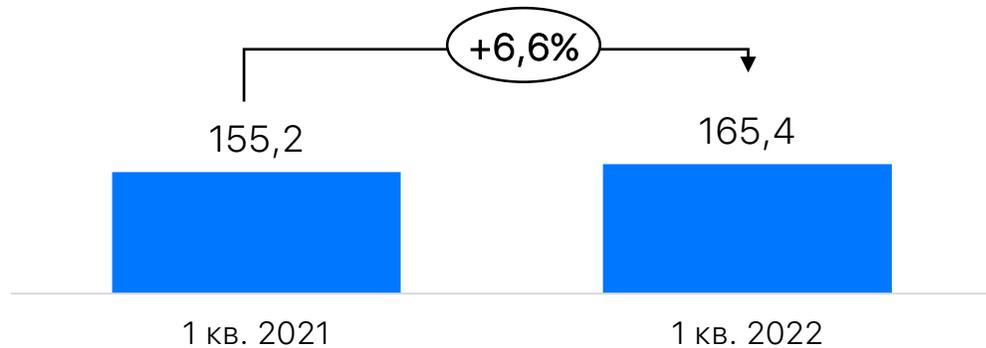
Месячная аудитория (MAU) мини-приложений, млн



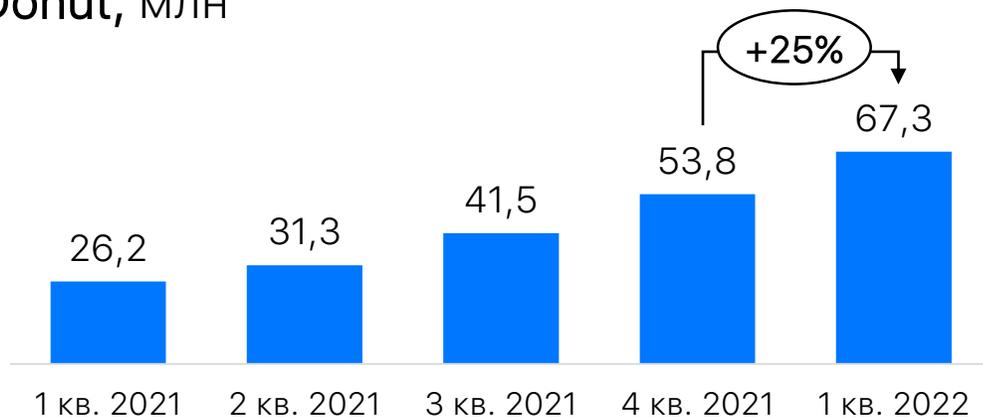


Число активных сообществ растет за счет СМБ и развития системы рекомендаций

Среднее число активных¹ сообществ с 10 000+ подписчиков, тыс.



Выручка сообществ, использующих VK Donut, млн



Количество созданных сообществ

▲ +68%
г/г в 1 кв. 2022

Количество сообществ, использующих VK Donut

▲ x1,6
г/г в 1 кв. 2022

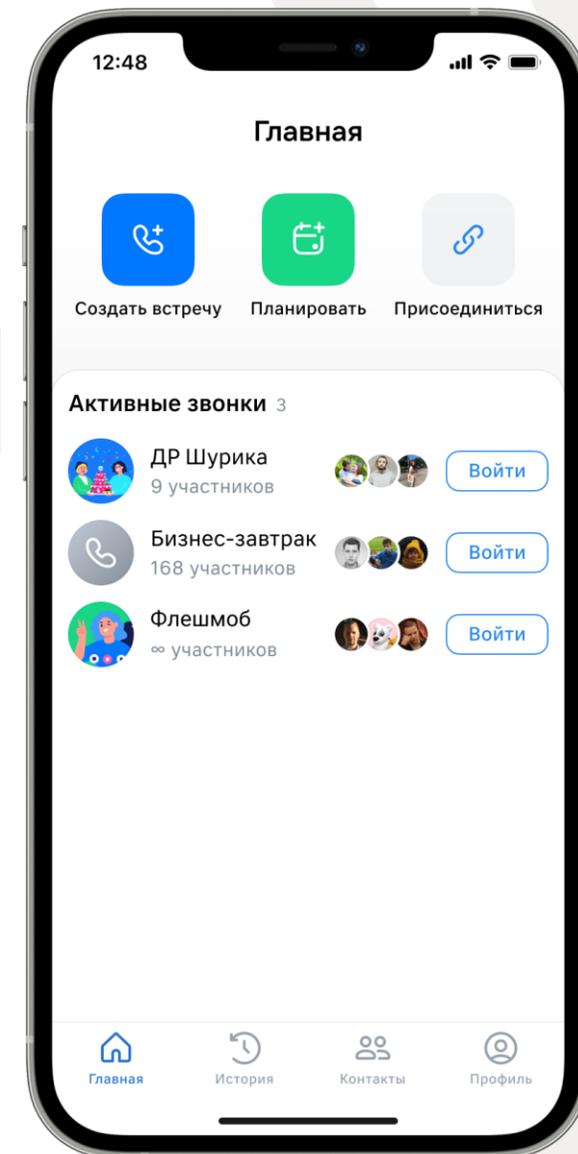
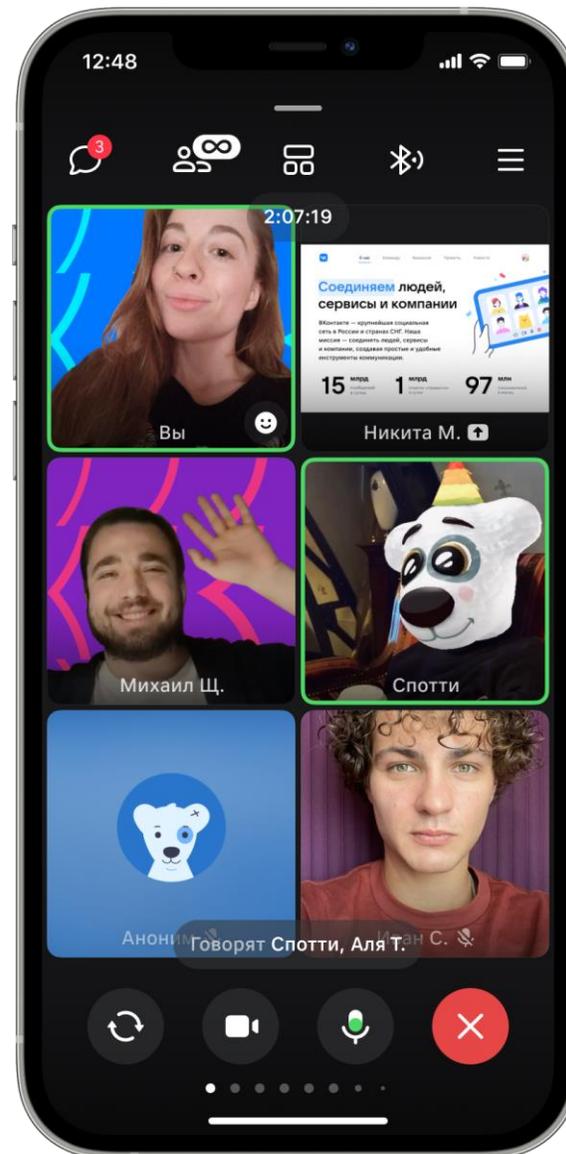
Количество подписчиков, которые перечисляют средства через VK Donut

▲ x2
г/г в 1 кв. 2022

VK Звонки

В 1 кв. VK Звонки выпустили ряд обновлений

- Была выпущена отдельная версия приложения для iOS и Android, а также веб-версия для ПК (calls.vk.com).
- В приложения VK Звонки была добавлена функция запланированных звонков. Групповые звонки теперь можно создавать заблаговременно, с функцией календарных напоминаний и уведомлений, а также с возможностью отправления приглашений по электронной почте или через любой мессенджер.
- Была добавлена функция автоматического определения номера на основе умных алгоритмов и больших данных. ВКонтакте использует эту функцию для защиты пользователей от спама, мошенников и других подозрительных вызовов.





OK: социальная и развлекательная платформа

Основные показатели за 1 кв. 2022

38 млн

Средний MAU в России

580 млн

Открыток отправлено

545 млн

Стикером отправлено

8,9 млрд

Виртуальных подарков отправлено

Регистрации новых пользователей в марте (динамика г/г)

+30,5%

Рост числа восстановленных профилей

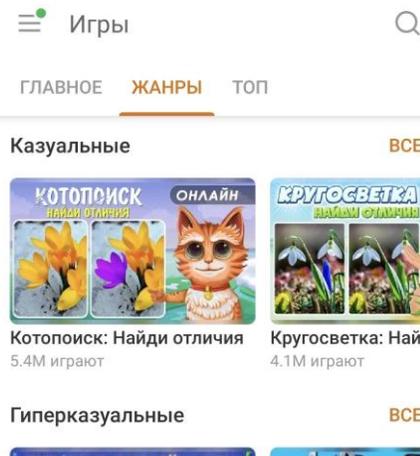
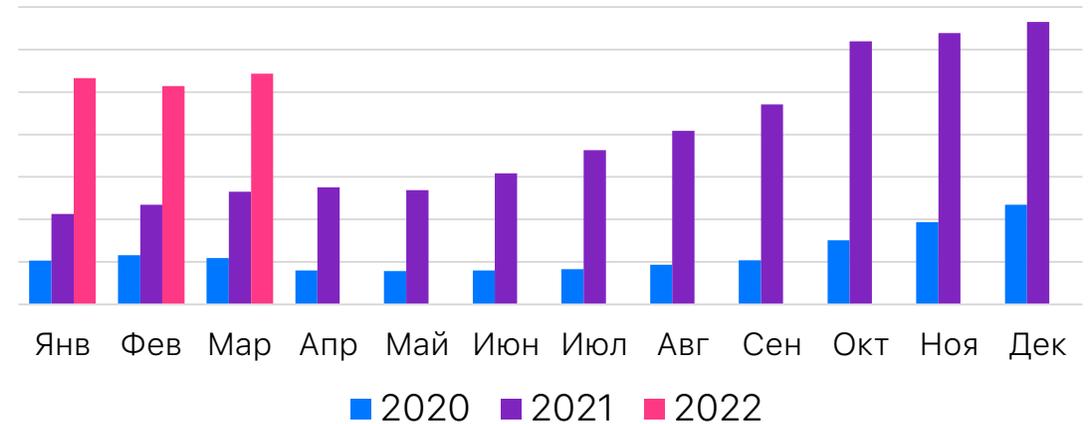
+17,8%

Рост числа новых регистраций

25-45 лет

Основная возрастная группа

Платежи разработчикам игр за размещение рекламы в их проектах



2,2x год к году

Рост платежей разработчикам игр за размещение рекламы в их проектах в 1 кв. год к году



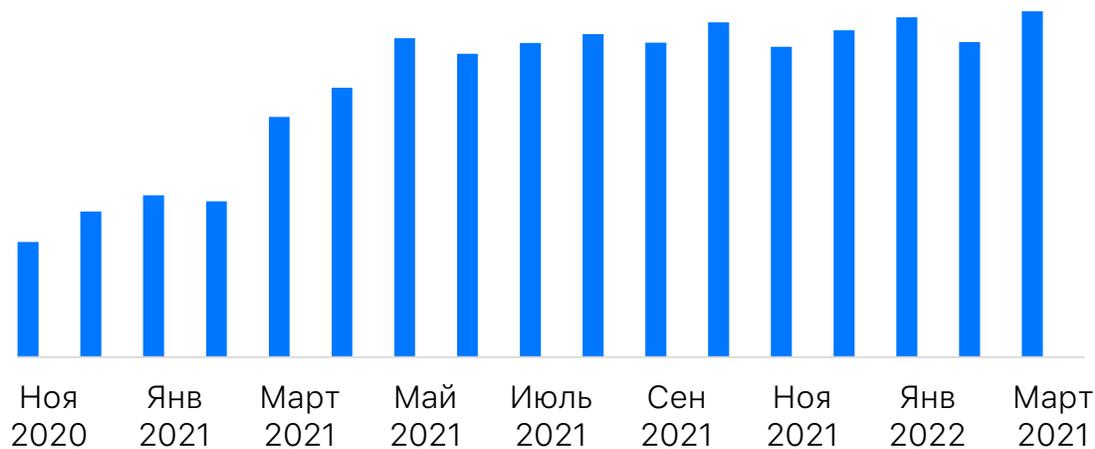
OK: уверенный рост сервиса Моменты

Сервис «Моменты» с исчезающими фотографиями и видео продолжил уверенный рост:

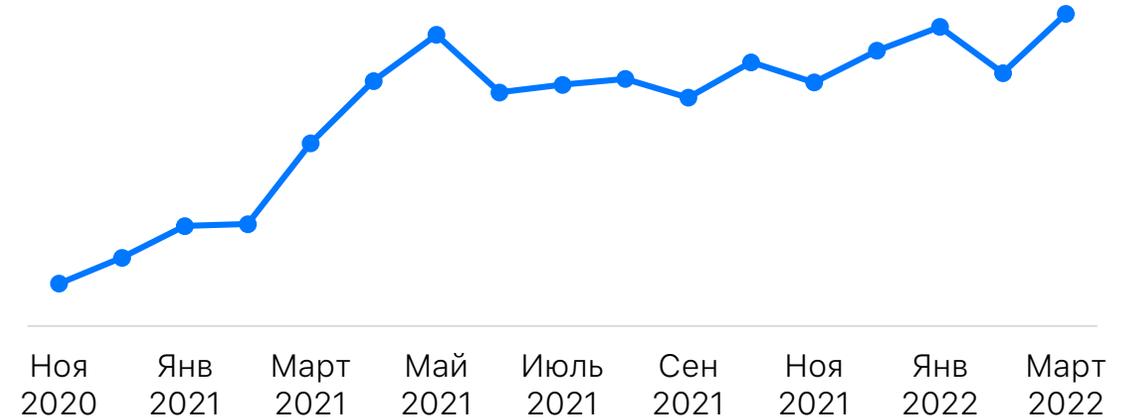
- Месячная аудитория (MAU) «Моментов» достигла **28,5 млн** в марте (+1,7х год к году)
- В 1 кв. число просмотров достигло 450 млн (+2,2х год к году), а реакций – 41 млн (+2х год к году)

Ключевые метрики сервиса

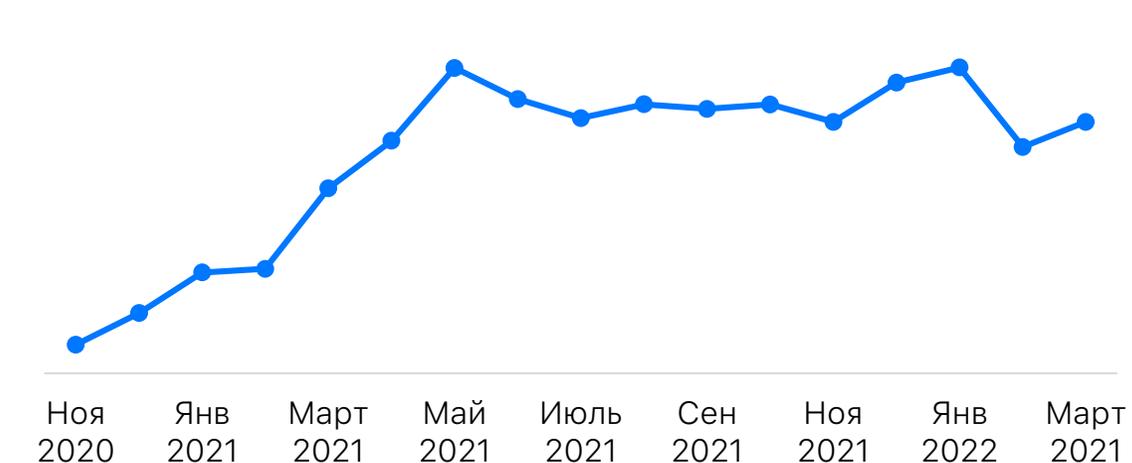
MAU



Просмотры



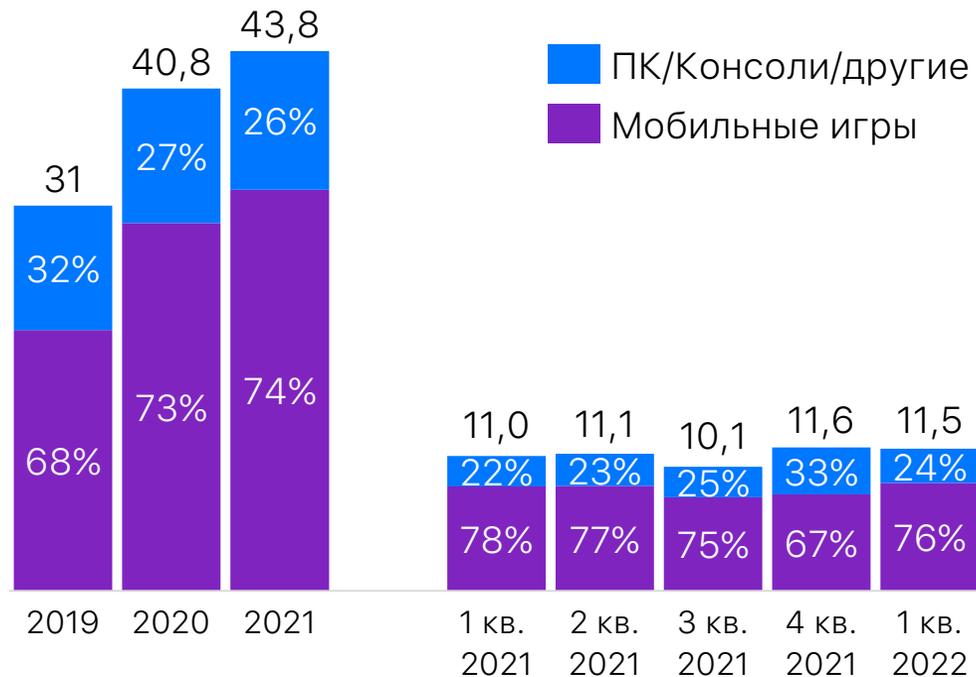
Реакции



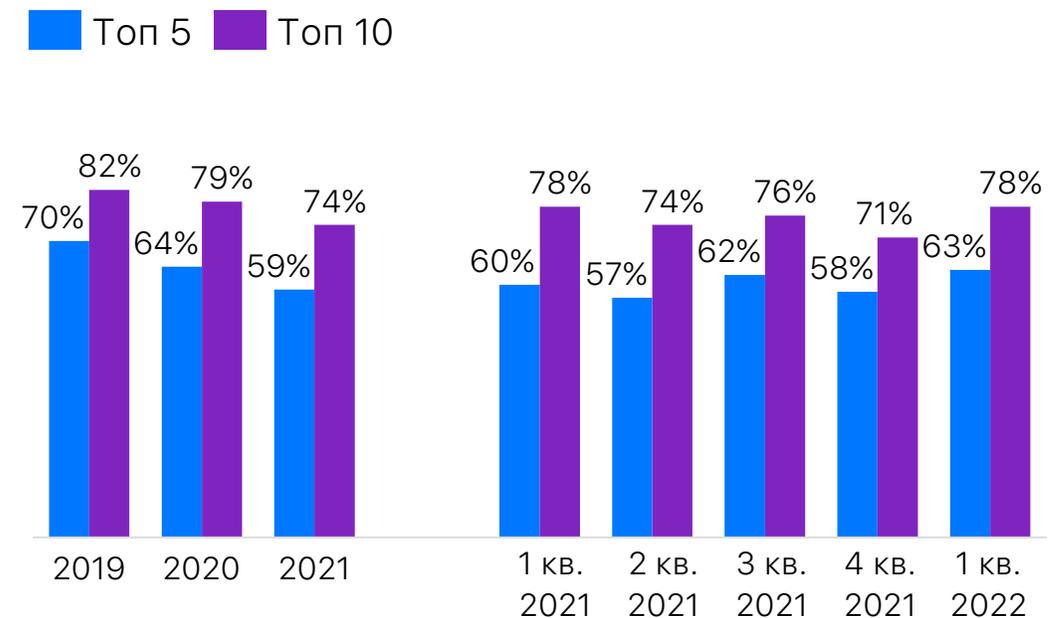
MY.GAMES: основные показатели

- Скорректированная выручка MY.GAMES увеличилась на 5,3% год к году в 1 кв. 2022 (до 11,5 млрд руб.), составив 37% от выручки Группы
- 76% выручки пришлось на мобильные игры в 1 кв. 2022 (против 78% в 1 кв. 2021)
- На Топ-10 проектов в портфолио игр пришлось 78% скорректированной выручки MY.GAMES в 1 кв. 2022

Скорр. выручка: платформы, млрд руб.*



Скорр. выручка: доля топ-проектов*



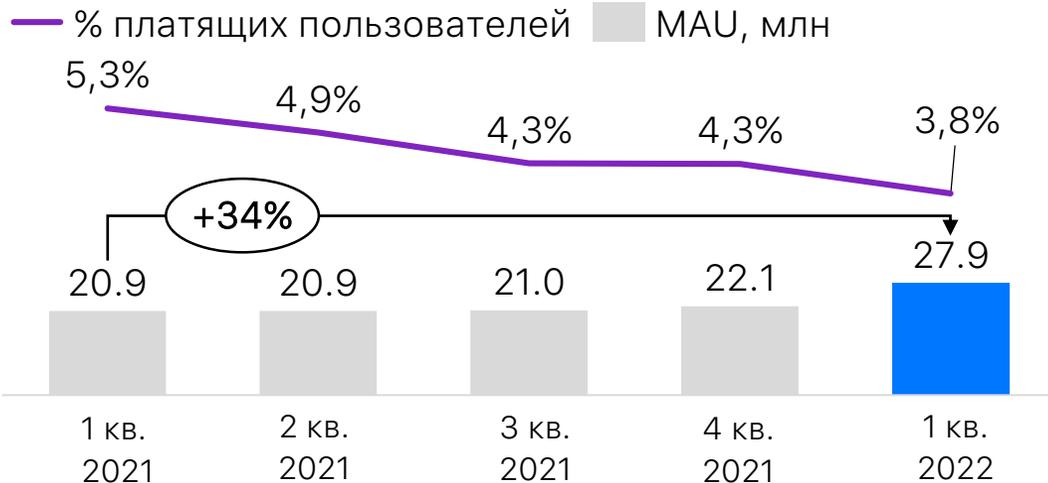
Источник: данные VK Company Limited

* - Данные за 2019-2020 показаны на сопоставимой основе

MY.GAMES: динамика месячной аудитории (MAU) и ABPU

- Средний показатель MAU в 1 кв. составил 27,9 млн (+33,6% г/г) за счет гиперказуальных игр, при этом многие из наших мидкорных игр также отметили двузначный рост год к году по этому показателю
- Доля платящих пользователей снизилась до 3,8% из-за увеличения доли аудитории гиперказуальных и казуальных игр
- Более высокая доля гиперказуальных игр размыла уровень ABPU

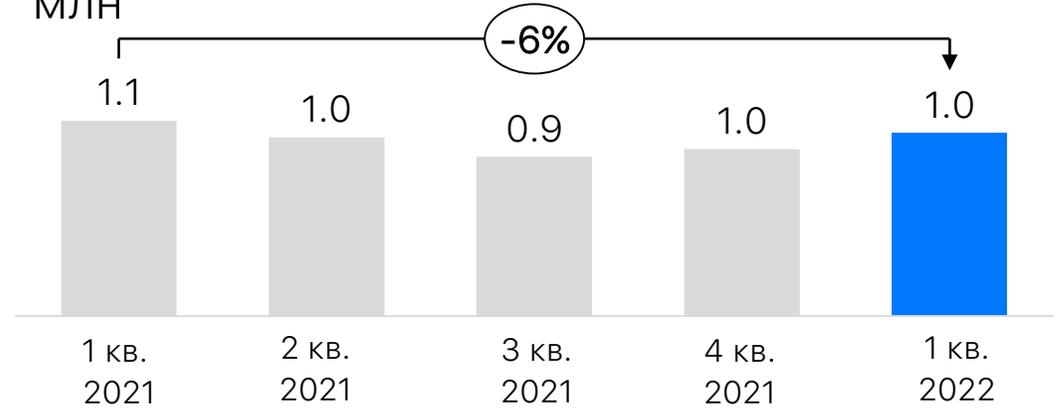
Средний MAU и доля платящих пользователей



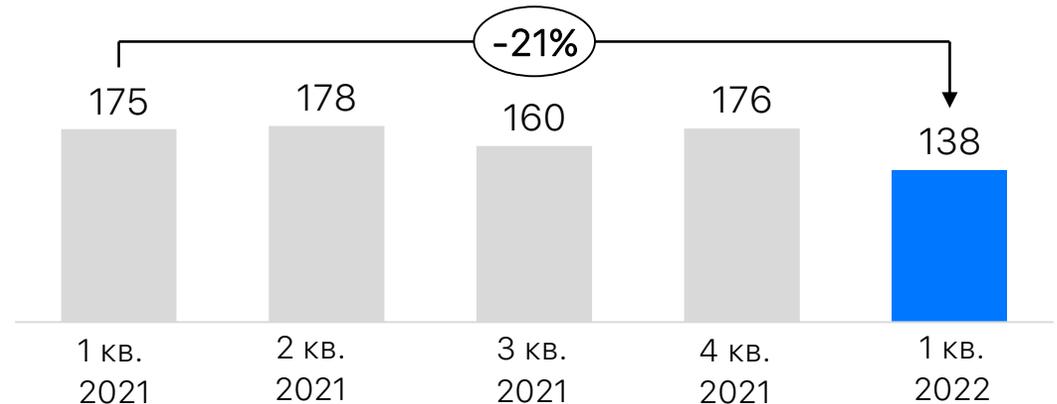
Источник: данные VK Company Limited

¹ - Месячная средняя скорр. выручка на одного пользователя (Average Bookings Per User) рассчитывается как скорр. выручка Игр разделенная на среднее значение MAU в отчетном квартале и на 3

Среднее число платящих пользователей, млн



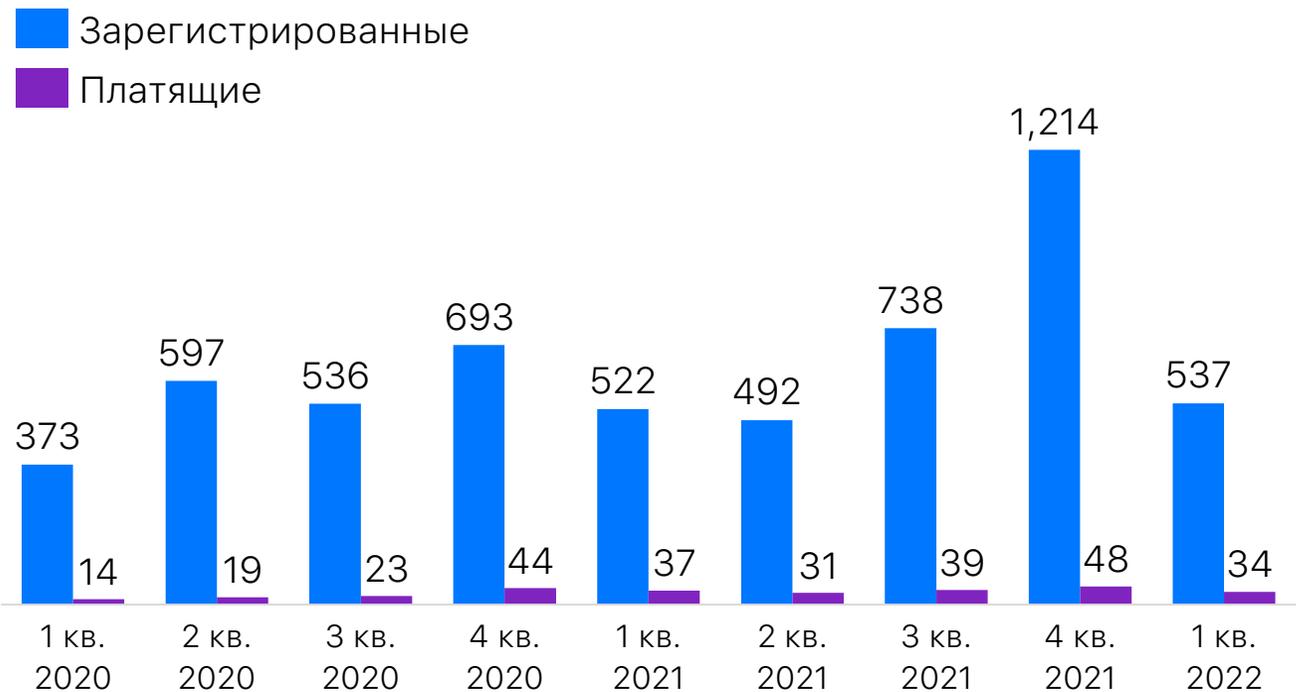
Месячный ABPU, руб. ¹



Образовательные технологии: значительная база пользователей

- Кумулятивное количество зарегистрированных учеников на платформах достигло 10,8 млн на конец марта (+1,5х год к году)
- 537 000 новых регистраций в 1 кв.
- Кумулятивное число платящих учеников составило около 383 000 (+1,9х год к году)
- ~34 000 новых платящих пользователей пришло в 1 кв.

Число новых зарегистрированных и платящих пользователей, тыс.*



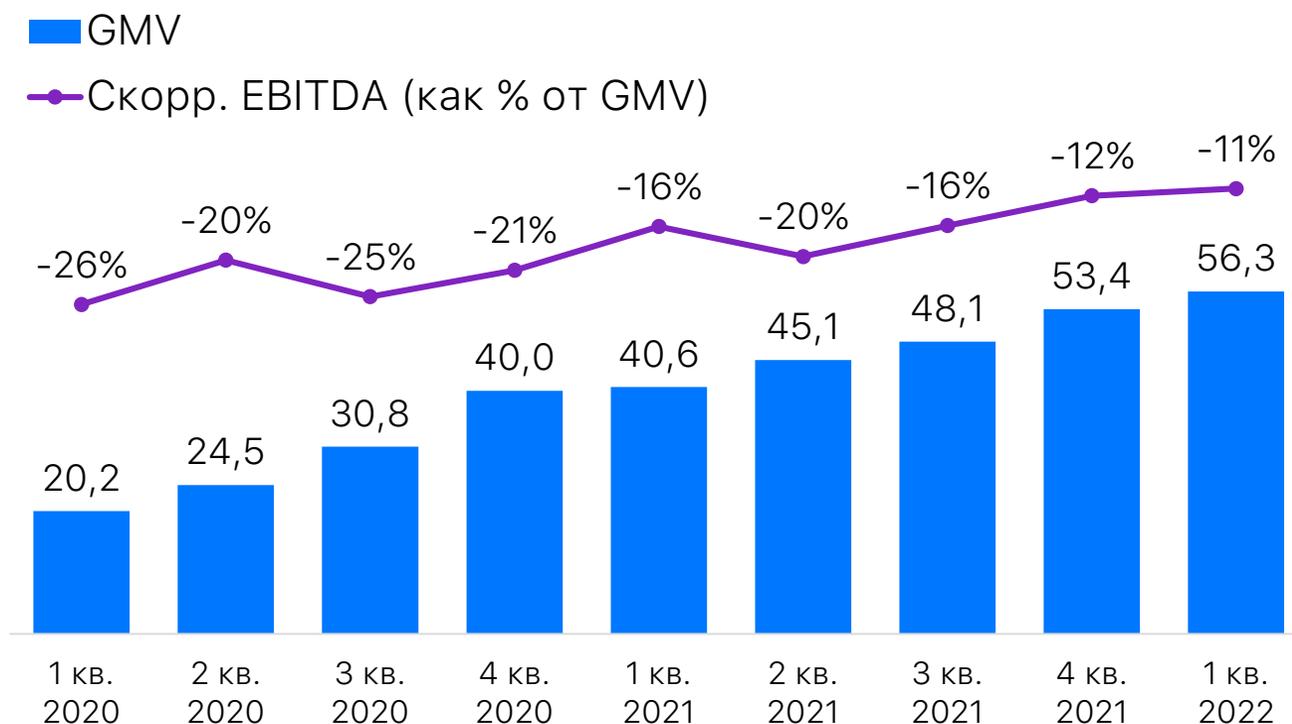
Источник: данные VK Company Limited . Сегмент представлен Skillbox Holding Limited, который включает Skillbox (100%), Geekbrains (100%), Skillfactory (63,75%), Mentorama (90%), Lerna (70%).

* - Зарегистрированные пользователи имеют доступ к платформе (включая ее платные и бесплатные услуги). Показатели предыдущих периодов были скорректированы в соответствии с тем, как Skillbox Holding Limited улучшает и меняет свои подходы к операционным метрикам и методам их измерения.

O2O
(Совместное
предприятие)

O2O продолжает рост оборота (GMV): +1,4x в 1 кв. 2022

O2O GMV¹, млрд руб



- Активы СП O2O включают в себя Delivery Club, r_keeper (бывший Foodplex), Ситимобил, Ситидрайв, Кухня на районе и Самокат (последние два были консолидированы в 2020)
- СП O2O подписало юридически обязывающие документы о продаже активов Ситимобил 15 апреля. Сделку планируется закрыть во втором квартале 2022 года
- Показатель GMV СП O2O увеличился в 1,4 раза год к году до порядка 56 млрд руб. в 1 кв. 2022
- Рентабельность скорр. EBITDA (как % от GMV) составила -11% в 1 кв. 2022, что лучше показателя 4 кв. (-12%) и 1 кв. 2021 года (-16%)

Источник: данные VK Company Limited

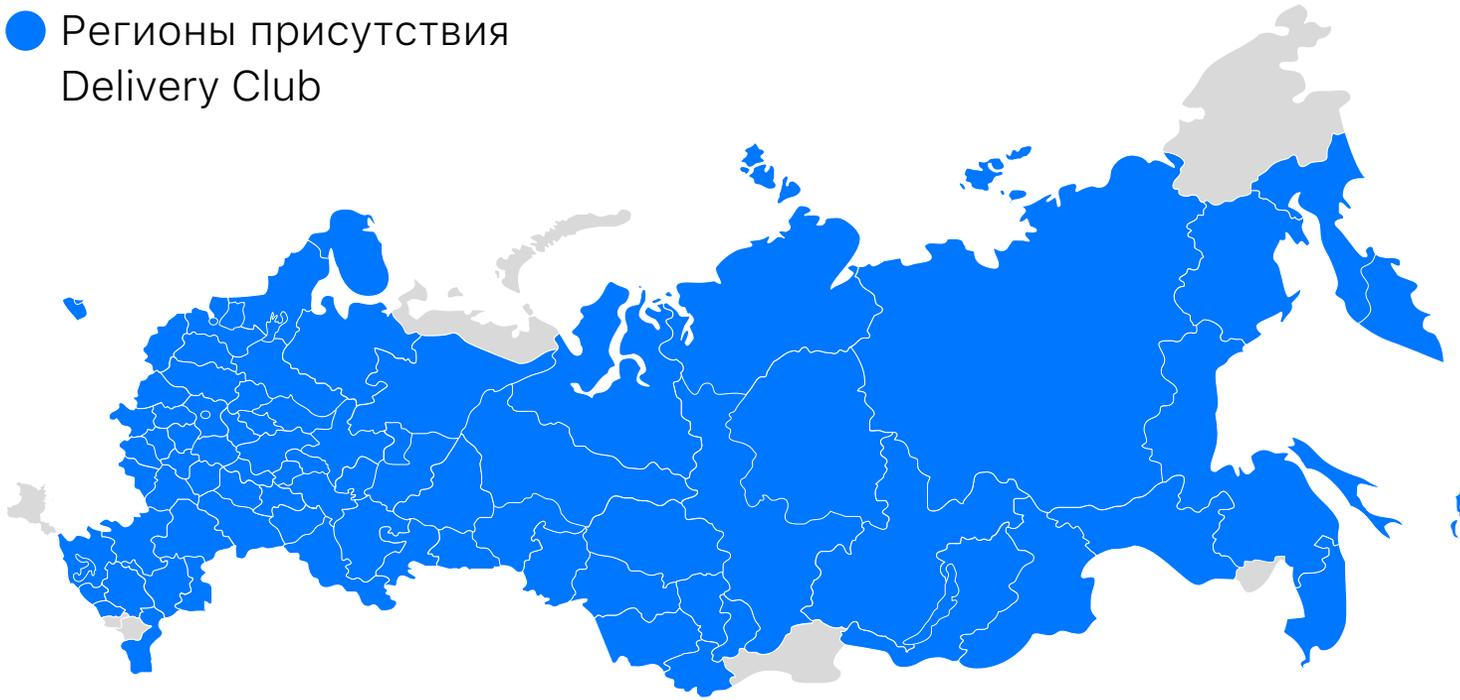
¹ GMV - общий объем оборота товаров до вычета скидок и НДС. Отчетность по GMV ведется не на сопоставимой основе, т.е. новые активы и их вклад учитываются с даты их консолидации



Delivery Club присутствует во всех Федеральных округах, охватывая более половины¹ всего населения России

Охват

● Регионы присутствия Delivery Club



Партнеры сети²

56,9 тыс.

(+31% год к году)

Источник: данные VK Company Limited

¹ Соотношение населения городов, в которых присутствует Delivery Club, к общему населению РФ

² Партнеры, доступные для размещения заказов в течение последнего месяца отчетного периода



Заказы Delivery Club: +71% год к году в 1 кв. с ростом собственной доставки и доставки продуктов

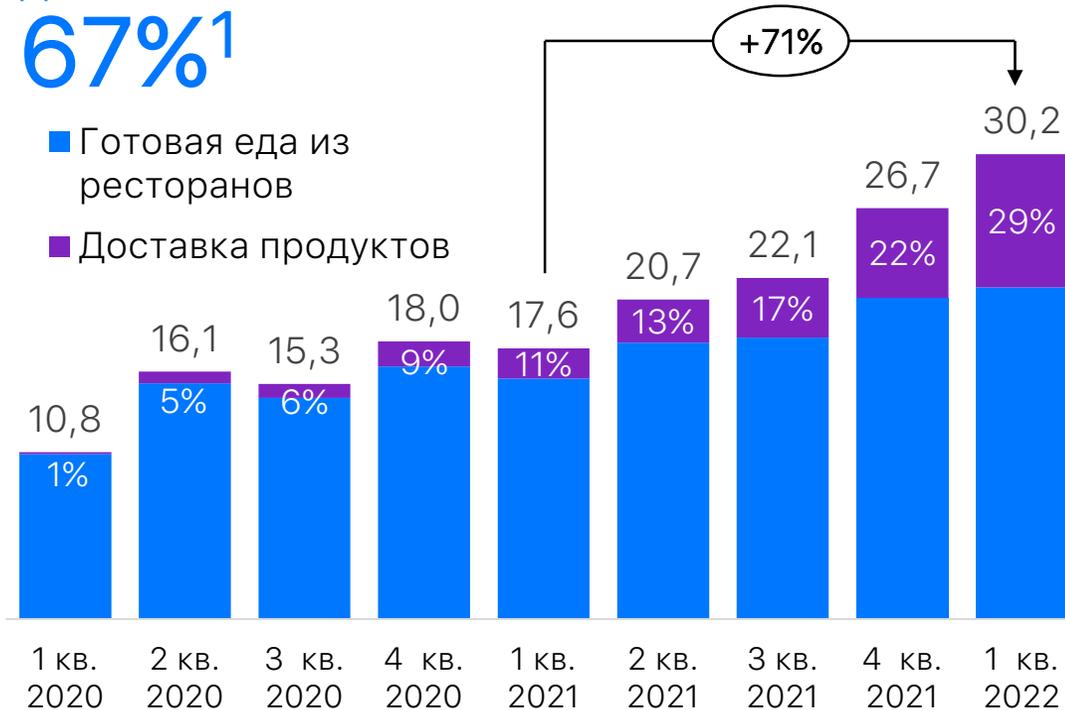
Общее кол-во заказов, млн

Доля собственной доставки

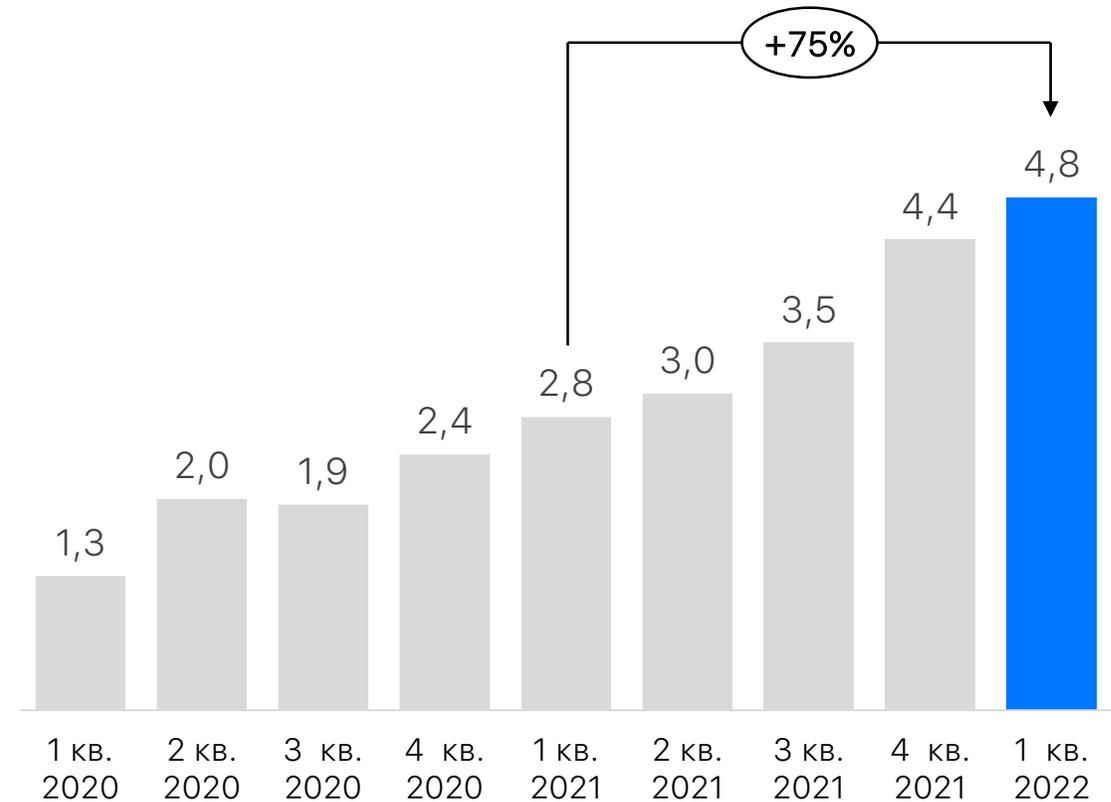
67%¹

- Готовая еда из ресторанов
- Доставка продуктов

x% - доля доставки продуктов



Выручка², млрд руб.



Источник: данные VK Company Limited

¹ Средний уровень в 1 кв. 2022 против 59% в 1 кв. 2021

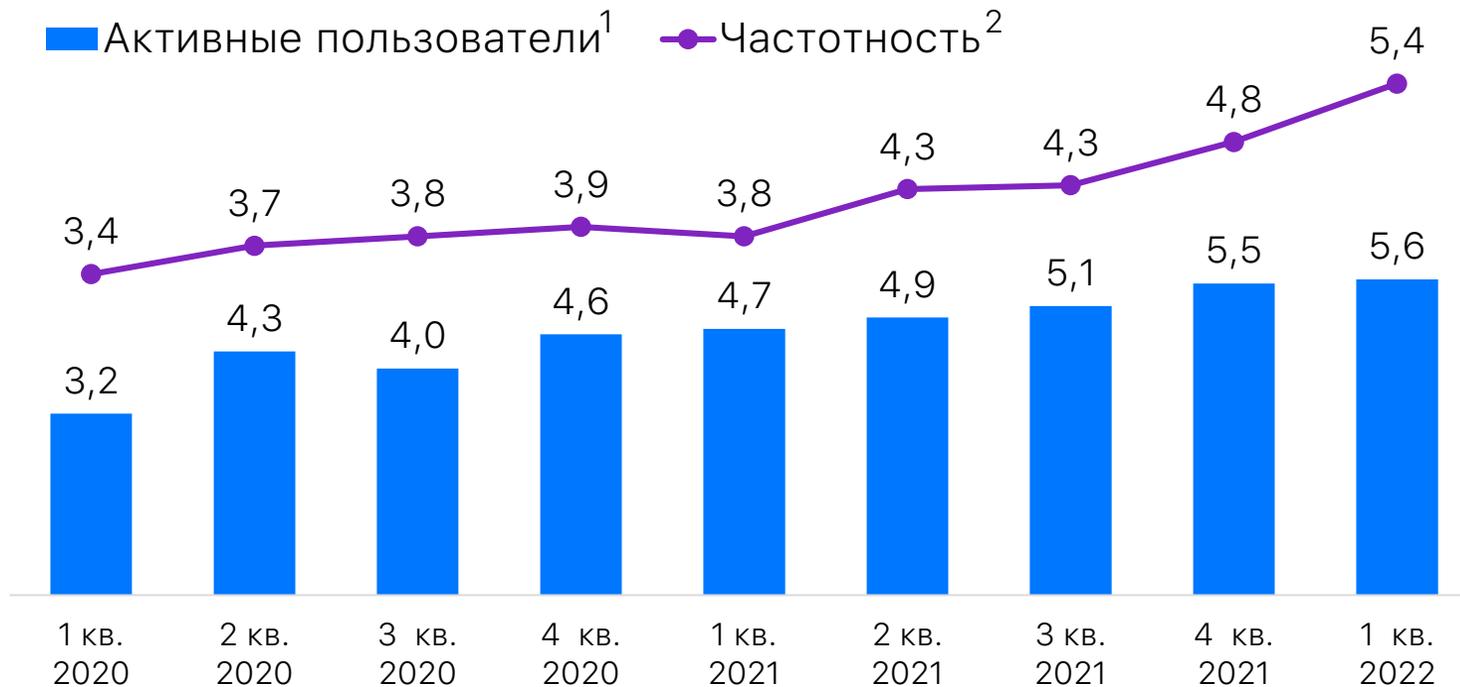
Источник: данные VK Company Limited

² Выручка по МСФО (после вычета скидок клиентам)



Delivery Club улучшил пользовательский опыт, показав рост числа активных клиентов и частоты заказов в 1 кв.

Активные клиенты, млн



- Число **активных пользователей** увеличилось на 19% год к году в 1 кв. (до 5,6 млн)
- Частота заказов выросла на 44% год к году до 5,4 заказа на одного активного клиента за квартал

Источник: данные VK Company Limited

¹ Уникальные пользователи, совершившие хотя бы 1 заказ в течение отчетного квартала

² Частота заказов определяется как общее число заказов в отчетном квартале, разделенное на число активных клиентов в этом квартале



Самокат расширил сеть магазинов-складов до 1 092 при росте выручки в 2,6х год к году в 1 кв.

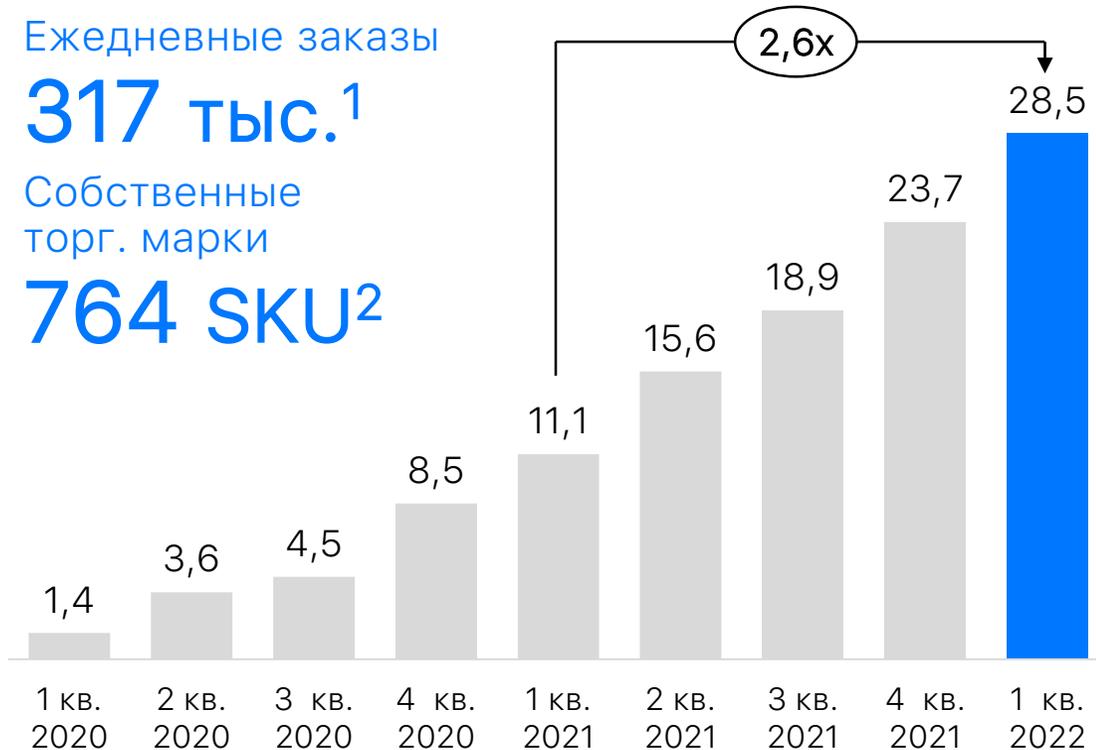
Общее число заказов, млн

Ежедневные заказы

317 тыс.¹

Собственные
торг. марки

764 SKU²

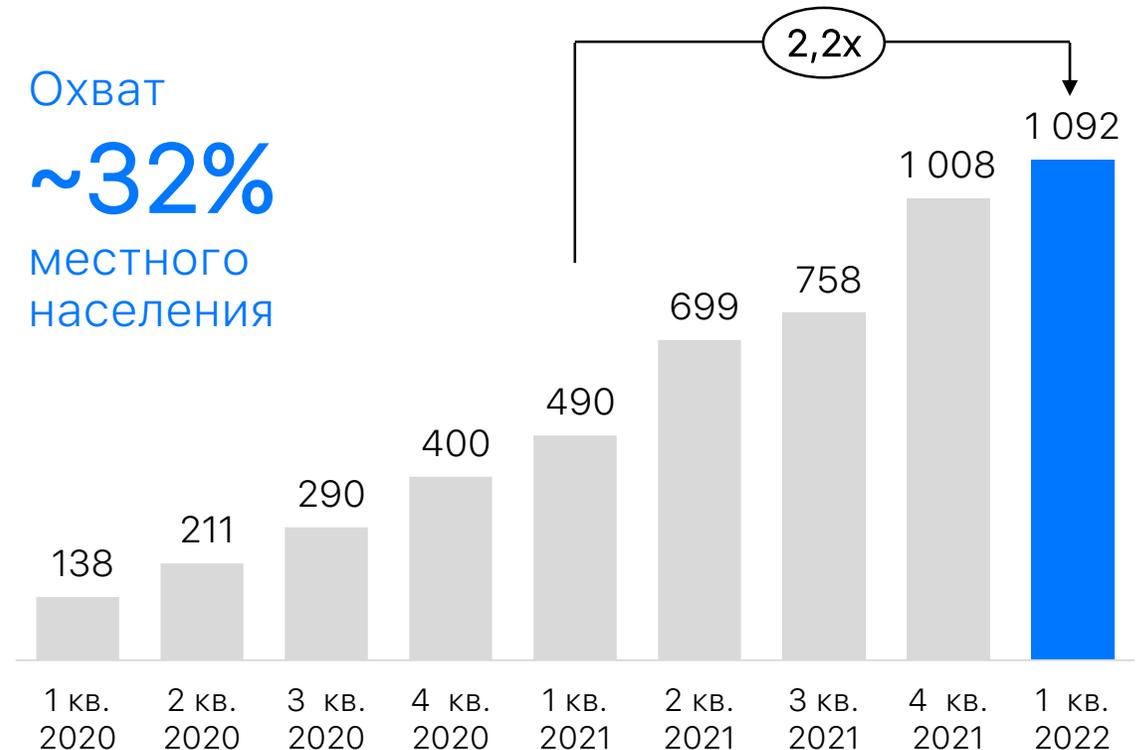


Магазины-склады (дарксторы)

Охват

~32%

местного
населения



Источник: данные VK Company Limited

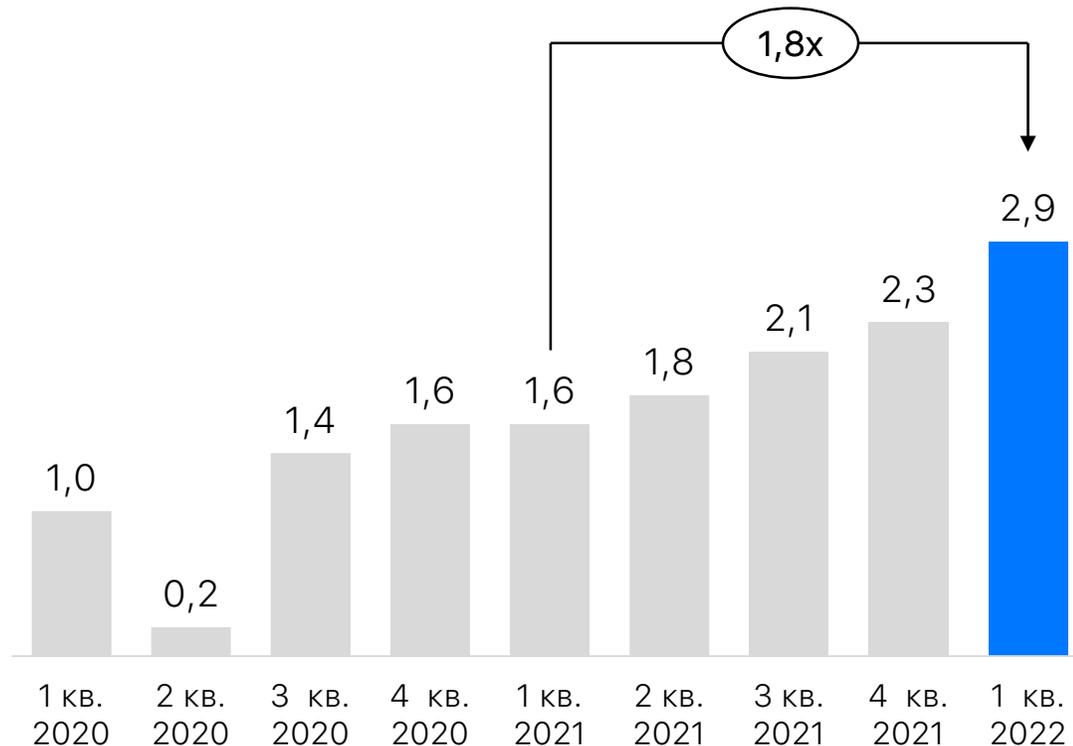
¹ Пиковое значение, март 2022

² SKU – товарные позиции, ~19% выручки в 1 кв. 2022

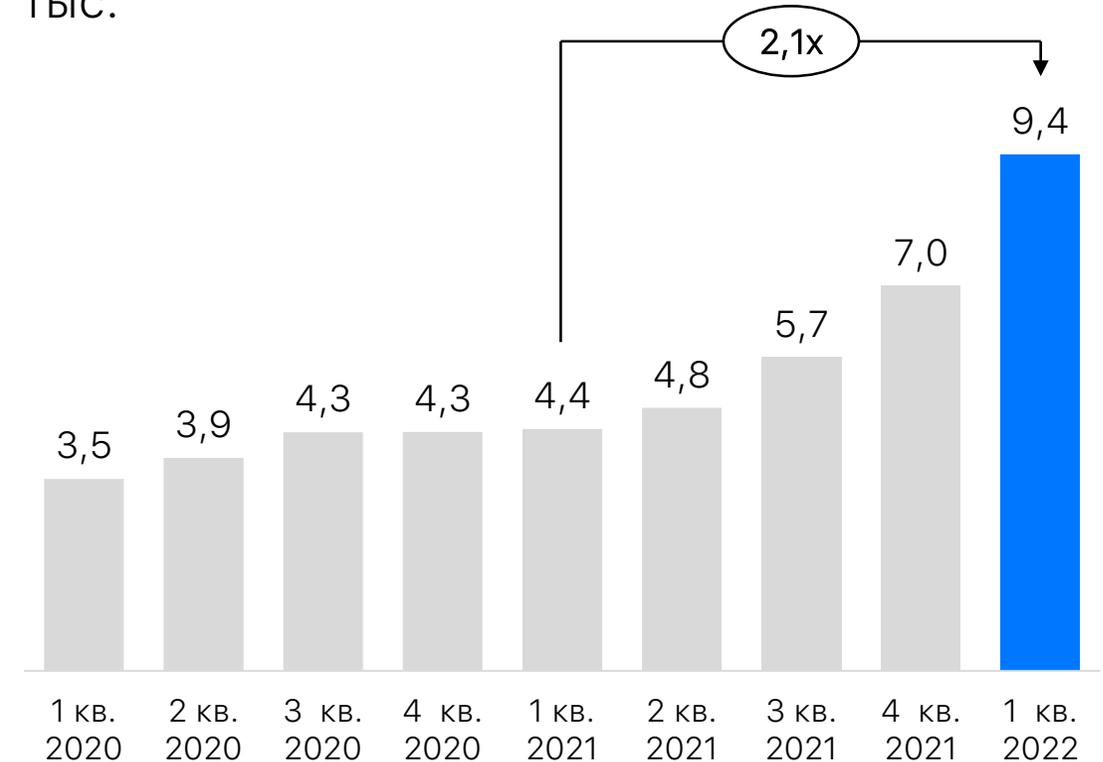
Источник: данные VK Company Limited

Ситидрайв увеличил автопарк более чем вдвое год к году в 1 кв., а также число поездок и GMV

Число поездок, млн



Число машин в автопарке на конец 1 кв., тыс.



Источник: данные VK Company Limited

Источник: данные VK Company Limited

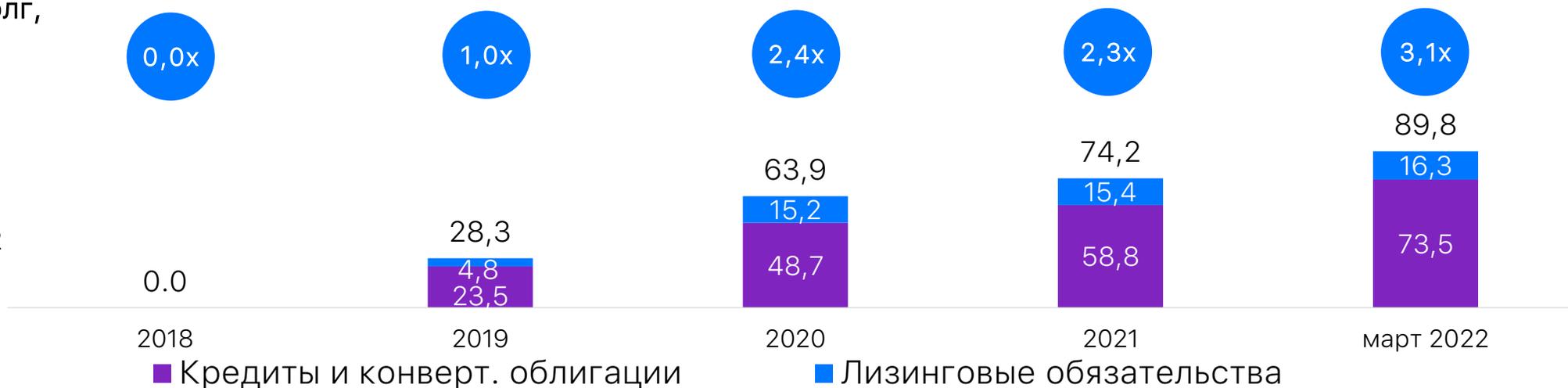
Дополнительная информация

Уровень долговой нагрузки
Количество сотрудников
Структура владения

Уровень долговой нагрузки

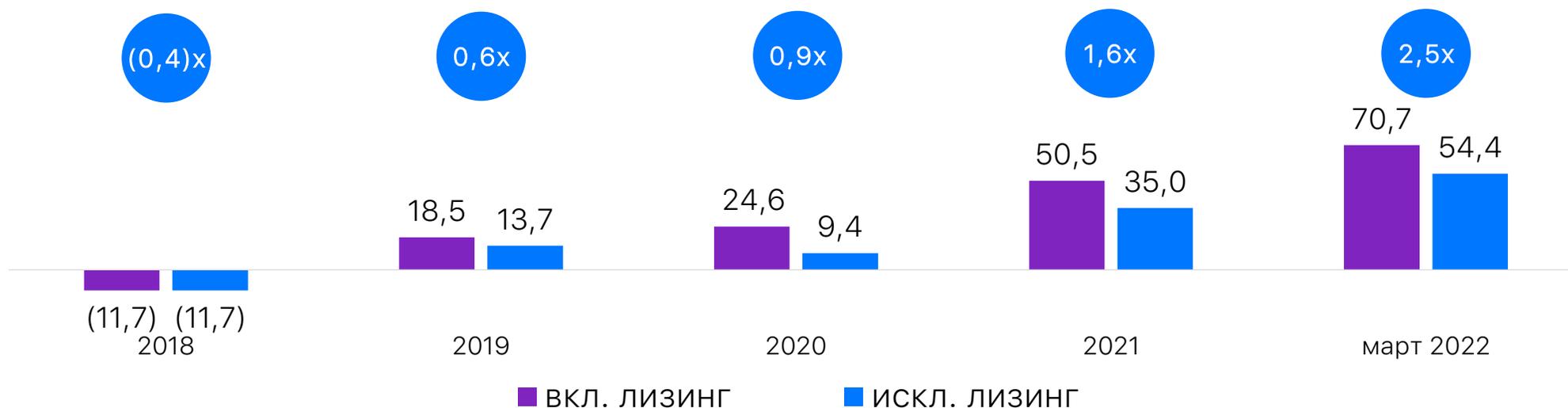
Совокупный долг,
млрд руб.

● Долг (вкл. лизинг) / Скорр. EBITDA за последние 12 месяцев



Чистый долг (чистая ден. позиция), млрд руб.

● Чистый долг (вкл. лизинг) / Скорр. EBITDA за последние 12 месяцев



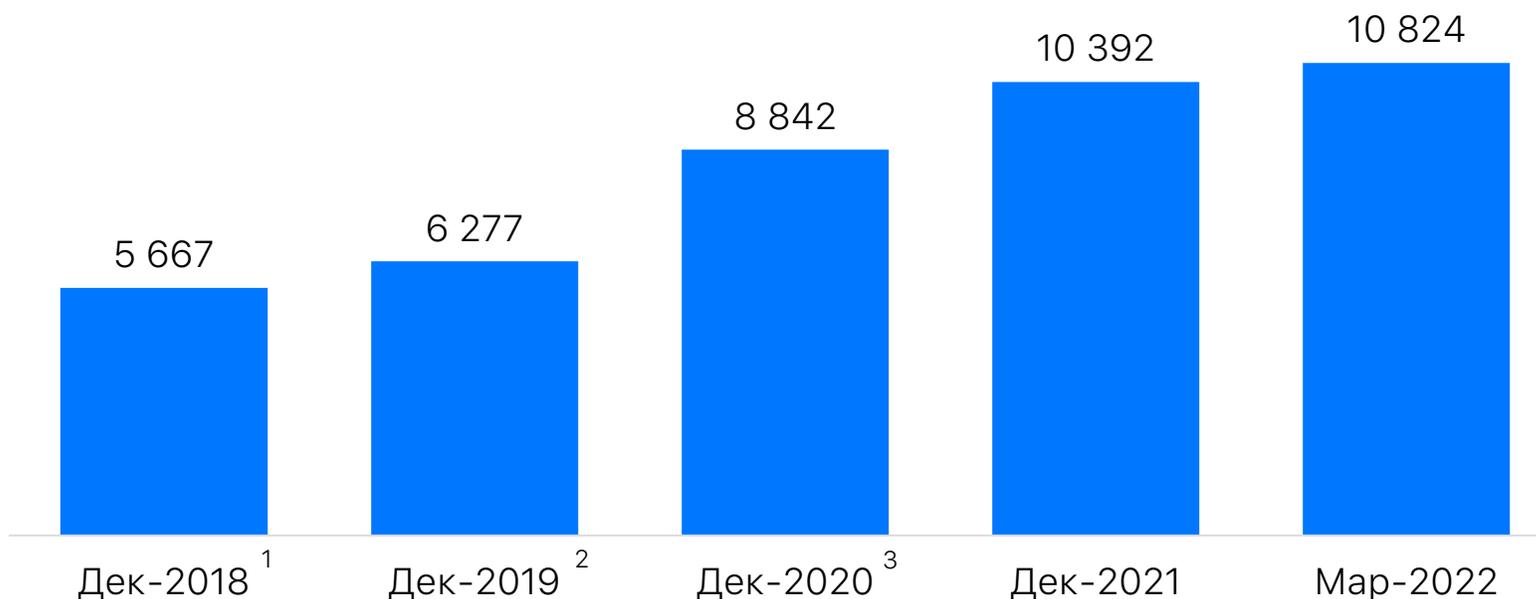
Источник: данные VK Company Limited

Примечания: данные за 2018-2019 по расчету долга к EBITDA приведены на сопоставимой основе

Число сотрудников

- Число сотрудников увеличилось примерно на 4% с начала года к концу марта 2022 (до 10 824 человек)

Количество сотрудников на конец периода



Источник: данные VK Company Limited ;

¹ Приобретение ESforce, BitGames, 33 Слона и InShopper

² ESforce переключен в актив на продажу; сделка по созданию СП O2O finalized в декабре 2019 и Delivery Club был переведен в O2O; Группа приобрела Skillbox, Native Roll, Worki, Relap, Panzerdog, Swag Masha

³ Группа продала MAPS.ME и приобрела студии Deus Craft и Belngame; ESforce переключен и консолидирован

Структура владения

	 prosus	 Alibaba Group 阿里巴巴集团	 Tencent 腾讯	MFT	Прочие
Экономические доли	25,7%	9,5%	7,0%	4,8%	53,0%
Структура ГОЛОСОВ	12,3%	4,5%	3,3%	57,3%	22,6%

Источник: данные VK Company Limited

Примечания:

1. Рассчитано с учетом 239 375 040 выпущенных акций, с учетом 226 136 827 акций, выпущенных и находящихся в обращении (исключая 13 238 213 ДР (5,5% от общего количества), хранящихся в Mail.ru Employee Benefit Trustees Limited (без права голоса) для использования в существующих и будущих опционных программах для руководства)
2. Владение долей Naspers в VK реализуется через структуру Prosus с 3 кв. 2019
3. Структура владения MFT (11 500 100 акций Класса А): СОГАЗ (45%), Газпром-Медиа Холдинг (45%), Ростех (10%)
4. ГДР VK торгуется на Лондонской фондовой бирже (с 5 ноября 2010), а также на Московской бирже (со 2 июля 2020)

За дополнительной информацией
обращайтесь по адресу:
ir@vk.com



Данная презентация подготовлена компанией VK Company Limited ("Компания") и представляет собой письменные материалы для презентации аналитикам синдиката банков или определенным институциональным инвесторам.

Информация, представленная в данной презентации, может представлять собой заявления прогнозного характера. Прогнозные заявления включают заявления, касающиеся планов, задач, целей, стратегий, будущих событий или результатов деятельности, а также лежащие в их основе предположения и другие заявления, которые отличаются от заявлений об исторических фактах. Слова "полагать", "ожидать", "предвидеть", "намереваться", "оценивать", "прогнозировать", "проектировать", "будет", "может", "должен" и подобные выражения относятся к заявлениям прогнозного характера, но не являются исключительным средством для обозначения таких заявлений. Заявления прогнозного характера фигурируют в ряде мест в данной презентации и могут включать заявления относительно: стратегии, прогнозов и перспектив развития; будущих планов, ожиданий, прогнозов и потенциала будущего роста; планов или намерений, связанных с приобретениями; будущих доходов и результатов деятельности; ликвидности, капитальных ресурсов и капитальных затрат; экономических перспектив и отраслевых тенденций; влияния регуляторных инициатив; конкурентных преимуществ и недостатков; преимуществ конкурентов; ожидаемого влияния пандемии коронавируса (COVID-19), включая, без ограничений, влияние на экономические и финансовые рынки и на Компанию. Прогнозные заявления в данной презентации основаны на различных предположениях, многие из которых, в свою очередь, основаны на других предположениях, включая, но не ограничиваясь этим, изучение руководством исторических тенденций деятельности, данных, содержащихся в документации Компании, и других данных, полученных от третьих сторон. Хотя Компания считает, что эти предположения были обоснованными на момент их выдвижения, эти предположения по своей природе подвержены значительным известным и неизвестным рискам, неопределенностям, непредвиденным обстоятельствам и другим важным факторам, которые трудно или невозможно предсказать и которые находятся вне ее контроля. Такие риски, неопределенности, непредвиденные обстоятельства и другие важные факторы могут привести к тому, что фактические результаты деятельности Компании или отрасли будут существенно отличаться от результатов, выраженных или подразумеваемых в данной презентации посредством таких прогнозных заявлений. Не существует никаких заверений, что любое из этих прогнозных заявлений или прогнозов сбудется или что любой прогнозируемый результат будет достигнут, и мы предостерегаем вас от чрезмерного полагания на любое прогнозное заявление. Все прогнозные заявления действительны только на дату их составления и отражают добросовестные убеждения, предположения и ожидания Компании, но не являются гарантией будущих результатов или событий. Никто не обязуется публично обновлять или пересматривать любое такое прогнозное заявление.

Инвестиции в ГДР могут быть сопряжены с существенным риском. Указания на будущие доходы не являются обещаниями или даже оценками фактических доходов, которых может достичь инвестор. Прогнозы, содержащиеся в настоящем документе, приведены исключительно в иллюстративных целях и не должны рассматриваться как совет или интерпретироваться как инвестиционная консультация или рекомендация в соответствии с каким-либо законодательством, включая российское законодательство, но не ограничиваясь им. Информация, приведенная в настоящем документе, отражает оценку Компанией преобладающих условий на эту дату, которые могут измениться. Прошлые результаты деятельности или опыт не обязательно являются ориентиром на будущее. Ни распространение данной презентации, ни дальнейшие обсуждения с любым получателем ни при каких обстоятельствах не должны создавать впечатление, что с этой даты в деятельности Компании не произошло никаких изменений.

Данная презентация не предназначена и не является частью какого-либо предложения, приглашения или ходатайства о покупке, приобретении, подписке, продаже или ином отчуждении каких-либо ценных бумаг или обязательств, или любого другого приглашения или побуждения к участию в инвестиционной деятельности; ни данная презентация (или любая ее часть), ни факт ее распространения не являются основанием для заключения какого-либо договора или принятия инвестиционного решения и не могут быть положены в его основу.

Презентация подготовлена и предназначена только для лиц, которым такая презентация может быть представлена на законных основаниях. Акции и/или ГДР Компании не были и не будут зарегистрированы в рамках закона США "О ценных бумагах" от 1933 года, с учетом действующих поправок. Ценные бумаги не могут быть предложены или проданы в США без регистрации в соответствии с этим Законом или без освобождения от него, и Компания не намерена делать публичное предложение каких-либо ценных бумаг в США.

Презентация подготовлена, предоставляется и направлена только лицам: (i) в Соединенном Королевстве, которые являются "квалифицированными инвесторами" в смысле статьи 2(е) Положения о проспектах эмиссии Великобритании; (ii) в государствах-членах Европейской экономической зоны, которые являются "квалифицированными инвесторами" в смысле статьи 2(е) Регламента (ЕС) 2017/1129; и, (iii) дополнительно в Соединенном Королевстве, тем квалифицированным инвесторам, которые (а) являются лицами, имеют профессиональный опыт в вопросах, связанных с инвестициями, подпадающими под действие пункта 19(5) Приказа 2005 г. к Закону 2000 г. «О финансовых услугах и рынках (финансовое продвижение)» («Приказ») или (б) подпадают под действие подпунктов (а)–(д) пункта 49(2) Приказа (компания с крупным капиталом, не инкорпорированные ассоциации и др.), или являются иными лицами, которым такие материалы могут передаваться на законных основаниях (далее все такие лица именуются «Соответствующими лицами»). Любые инвестиции или инвестиционная деятельность, к которым относится настоящее сообщение, будут доступны только Соответствующим лицам и будут осуществляться только с ними. Любое лицо, не являющееся Соответствующим лицом, не может присутствовать на Презентации и не должно действовать или полагаться на данный документ или любое его содержание. Любые инвестиции или инвестиционная деятельность, к которым относится Презентация, доступны только для Соответствующих лиц и будут осуществляться только с Соответствующими лицами.

Информация и мнения, содержащиеся в данной презентации, предназначены исключительно для справочных целей и не предполагают полноты или завершенности. Не допускается полагаться для каких бы то ни было целей на информацию или мнения, содержащиеся в настоящей презентации, их точность или полноту. Компания не дает никаких заверений, гарантий или обязательств, явных или подразумеваемых, в отношении точности или полноты информации или мнений, содержащихся в данной презентации, и мы не несем никакой ответственности за точность или полноту любой такой информации или мнений.

Информация, содержащаяся в данной презентации, распространяется на конфиденциальной основе и не подлежит разглашению другим лицам, копированию или воспроизведению в любой форме, полностью или частично без предварительного согласия Компании.

Принимая данную презентацию, вы соглашаетесь с вышеизложенными условиями и признаете, что вы несете полную ответственность за свою собственную оценку рынка, рыночной позиции Компании и ГДР, а также проводите собственный анализ и несете полную ответственность за формирование своего собственного мнения о потенциальных будущих результатах деятельности Компании.

