

Vostok New Ventures Ltd.

Bokslutskommuniké

Avseende fjärde kvartalet 2017 och perioden 1 januari 2017–31 december 2017

- Periodens resultat uppgick till 161,39 miljoner US-dollar (MUSD) (135,47 för perioden 1 januari 2016–31 december 2016). Resultat per aktie uppgick under perioden till 1,94 USD (1,77).
- Kvartalets resultat uppgick till 144,96 MUSD (51,54). Resultat per aktie uppgick under kvartalet till 1,71 USD (0,63).
- Vostok New Ventures ("Vostok" eller "Bolaget") substansvärde uppgick till 879,99 MUSD den 31 december 2017 (31 december 2016: 725,52), motsvarande 10,40 USD per aktie (31 december 2016: 8,47). Givet en växelkurs SEK/USD om 8,2322 var värdena 7 244,35 miljoner svenska kronor (MSEK) (31 december 2016: 6 600,09 MSEK) respektive 85,65 SEK (31 december 2016: 77,02).
- Under perioden 1 januari 2017–31 december 2017 ökade substansvärdet per aktie i USD med 22,79%.
- Under fjärde kvartalet 2017 ökade substansvärdet per aktie i USD med 19,82%.
- Resultatet och substansvärdesökningen för kvartalet 1 oktober 2017–31 december 2017 och perioden 1 januari 2017–31 december 2017 är primärt driven av en uppvärdering av Avito till följd av att innehavet värderas med en förfinad EV/EBITDA-multipelmodell som i större utsträckning beaktar skillnaden i bolagets EBITDA-tillväxt jämfört med tillväxten hos de noterade jämförelsebolagen.
- I november 2017 genomförde Vostok New Ventures en tilläggsinvestering i CarZar om 1,5 MUSD.
- Under kvartalet har Bolaget återköpt 150 000 depåbevis under styrelsens återköpsmandat från den 11 augusti 2017.
- Antalet utestående aktier vid periodens utgång uppgick till 84 582 357.
- Vid periodens slut innehar Bolaget 1 105 952 återköpta SDB.
- Efter periodens slut, den 14 februari 2018, meddelade Vostok att Bolaget erhållit mandat från styrelsen att återköpa ytterligare SDB i Bolaget för perioden t.o.m. 31 december 2018, förutsatt att det är tillåtet i enlighet med villkoren för Bolagets utestående obligation 2017/2020.

Ledningens rapport

Gott nytt år! 2017 var ett inspirerande år. Vårt största innehav fortsatte att öka omsättningen och öka vinsten (i snabbare takt) och konverterade merparten av det till kontantutdelning till aktieägarna. Jämförelsen med Rightmove 2007 som vi tidigare har berört håller fortfarande mycket bra. Rightmove tredubblade intäkterna under de tio åren sedan 2007 samtidigt som de bibehöll marginaler i världsklass. Vi tror att Avito är på väg i samma riktning, möjligen i en ännu snabbare takt.

I denna kvartalsrapport fortsätter vi vår analys av Avito som en multi-vertikal, den här gången med inriktning på fastighetsvertikalen.

Vi har sett fortsatt uppbyggnad av nätverkseffekter i våra andra stora innehav, framför allt i BlaBlaCar. Vi är trygga med att vinst och kassaflöde alltid följer efter att ha skapat en ledande position med stark likviditet. Att skapa likviditet tar tid men när en kritisk massa har uppnåtts är inträdesbarriärerna höga. Stabila och höga marginaler följer. Vi kan tydligt se att likviditeten fortsätter att byggas för BlaBlaCar, som nu har 60 miljoner medlemmar och 18 miljoner resenärer per kvartal jämfört med 20 miljoner medlemmar och 10 miljoner resenärer per kvartal när vi först investerade i bolaget 2015.

Vi är mycket nöjda med att ha investerat i ytterligare ett företag inom hälsosektorn, babylon. Hälsovårdssektorn är en av de sista sektorerna som står inför avgörande omvälvningar som en följd av digitaliseringen. På grund av sektorns storlek och komplexitet samt regelverk som skiljer sig från marknad till marknad är bilden av digitaliseringens slutliga effekter inte alldeles klar, vilket i sin tur höjer riskpremien på investeringar i sektorn. Detta skapar i sin tur potential för mycket hög avkastning. Förutom att fokusera på de områden som kan dra nytta av nätverkseffekter tror jag att vårt ihärdiga fokus på att stödja starka entreprenörer är särskilt viktigt här. En stark entreprenör kommer att kunna navigera rätt för att framgångsrikt styra sitt bolag mot det okända förlovade

landet med en digital, mobil, effektiv, prisvärd och tillgänglig hälsosektor i världsklass.

Förutom babylon (vår största investering under året) inledde vi exponeringen mot ett par mycket spännande unga bolag. Agente Imóvel strävar efter att bli Zillow i Brasilien, medan CarZar riktar in sig på Sydafrikas begagnade bilmarknad med en Auto1-inspirerad modell. Investeringarna är små i förhållande till Avito, men det är viktigt att komma ihåg att Avito startade som en investering på 4 miljoner euro en gång i tiden. Små investeringar kan växa!

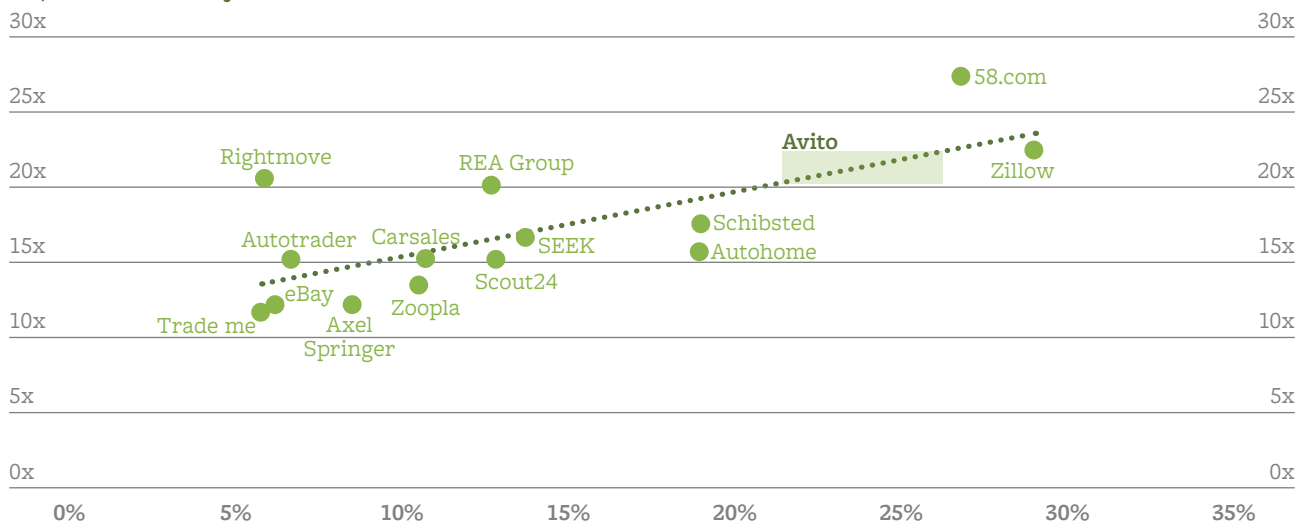
Under året gjorde vi också exit i skuldinvesteringen i Delivery Hero i samband med bolagets börsintroduktion i somras. Delivery Hero har varit en framgångsrik investering för oss och har genererat omkring 22% IRR genom räntebetalningar och aktierelaterade ersättningar. Vi har fortfarande ett litet antal aktier kvar i Delivery Hero per årsskiftet, under lock-up efter IPO:n fram till slutet av december 2017.

Avito

Vi har vid årsskiftet förfinat vår värderingsmodell för Avito för att fånga det "Rightmove à la 2007"-läget som företaget nu befinner sig i och som bättre återspeglar företagets resultatutveckling. Värderingen innefattar en omsättningsökning i intervallet 25–35%, men med konsekvent höga marginaler, vilket ger en vinsttillväxt i den högre delen av de globala jämförelsebolagen. Det som egentligen driver värderingar är vinst, och vårt nya riktmarke för Avito fångar nu det. Vår nya värdering av Avito är 4,5 miljarder USD, jämfört med 3,4 miljarder USD i slutet av 2016.

Diagrammet på nästa sida visar förhållandet mellan EV/EBITDA-multipeln och förväntad vinsttillväxt för en stor uppsättning noterade konkurrenter inom online-radannonser. En resultatökning på omkring 22–26% motsvarar en EV/EBITDA-multipel på 20–22x.

EV/EBITDA 2018E jämfört med EBITDA CAGR 2018E-2020E



Avito fortsätter att konvertera sin vinst till utdelning åt aktieägarna. Under 2015 fick vi 30,57 MUSD i utdelningar och för kalenderåret 2017 mottog vi totalt 8,2 MUSD i utdelningar (varav 6,8 MUSD redovisades som en fordran på vår balansräkning redan vid utgången av 2016). I januari 2018 fick vi en utdelning om ytterligare 10,2 MUSD.

När det gäller absoluta belopp är 4,5 miljarder USD för Avito inte ett aggressivt tal. Vi tror att detta företag är på väg mot 300 MUSD i EBITDA om några år, vilket motsvarar en oansenlig multipel på 15x, medan konkurrenter i tillväxtmarknader som MercadoLibre och Info Edge (vilka inte ingår i ovanstående tabell då de skulle flytta trendlinjen väsentligt) handlas på 20x+ på resultatet tre år ut. Som en användbar sanity check värderas Australiens classifieds-sektor (summering av flera olika företag) för närvarande till cirka 13 miljarder dollar.

Framöver kommer vi att rapportera Avitos finansiella utveckling varje halvår för att anpassa vår rapportering till Avitos majoritetsaktieägare Naspers. Kvartalsvis kommer vi fortsätta att rapportera ett urval operativa nyckeltal så att ni som aktieägare kommer kunna fortsätta att följa Avitos utveckling.

Vi ser väldigt mycket fram emot 2018. Vi utvärderar för närvarande ett antal nya investeringar, men som alltid jämför vi dem med risk/reward-profilen i vår befintliga portfölj och möjligheterna i densamma.

Avitoanalys: Fastighetsvertikalen

I den senaste kvartalsrapporten presenterade vi argument för att titta på Avito som en samling vertikaler snarare än en horisontell aktör vid bedömningen av bolagets långsiktiga potential. I denna rapport påbörjar vi en rad djupdykningar i var och en av Avitos vertikaler, med start i fastighetsvertikalen.

Bakgrund

Vår uppfattning är att det reella värdet av ett classifieds-bolag (eller vertikal) kan härledas från den totala adresserbara marknaden multiplicerad med bolagets marknadsandel av leads som genereras i den specifika vertikalen.

Logiken bakom detta är ganska enkel. Annonssörer i en viss vertikal har en viss mängd pengar att spendera på reklam. De här pengarna kan växa (eller minska) med tiden, men storleken på annonsutgifterna kommer sannolikt inte förändras med mer än ensiffriga procenttal per år. Den totala adresserbara marknaden är ofta ganska stabil.

Vad som kan förändras relativt snabbt är dock hur annonsörer väljer att fördela denna utgift.

Under det senaste decenniet har vi sett ett enormt skifte i utgifter från offline till online. Annonssörer har helt enkelt följt konsumenterna, då de har skiftat sin anslagna tid från offline till online, från tryckta annonser till online-annonser. Allt eftersom konsumenterna övergår från en typ av media till en annan, ändras också antalet leads i respektive kanal. Och när en kanal börjar fungera bättre än den andra – det vill säga generera fler leads – flyttar annonsörerna sina utgifter till de bästa alternativen.

I ett längre tidsperspektiv bör ett bolags andel av genererade leads och andel av marknadsföringsbudgetar konvergera. På kort till medellång sikt kan det finnas nyanser i olika bolags intäktstrategier, försäljningsförmåga, etc., men vi föredrar att ta det långsiktiga perspektivet.

Därför kommer vi i den här rapporten först att titta på den adresserbara marknaden – i detta fall den ryska fastighetsmarknaden – och sedan på Avitos konkurrenskraft på denna marknad. Vi kommer sedan att använda dessa datapunkter som ingångsvärden för en diskussion om Avitos potential i fastighetsvertikalen separat.

Den ryska fastighetsmarknaden

Fastighetsmarknadernas inre mekanismer kan skilja sig väsentligt från land till land. I vissa länder är fastighetsmäklarnas yrke licensierat, i andra (som Ryssland) är det enda som behövs för att kalla sig mäklare en mobiltelefon och ett konto på den största radannonsersajten. I vissa länder har mäklare exklusiva mandat (det vill säga att säljaren är bunden att sälja via den valda mäklaren under en fastställd tidsperiod), och i andra (som Ryssland) kan en fastighet marknadsföras av ett obegränsat antal mäklare.

Trots skillnaderna är vår erfarenhet att det sätt som mäklarna tänker på marknadsföringskostnader är anmärkningsvärt lika. Priset på fastigheten multiplicerat med provisionsandelen motsvarar mäklarens bruttoavkastning från en försäljning. Varje mäklare förstår att en viss andel – ofta runt 5–10% – behöver allokeras till marknadsföring av objektet. Varje mäklare vill givetvis minimera denna siffra, men såsom marknaden fungerar i de flesta länder förstår mäklarna att det här är en nödvändig kostnad för att göra affärer. Återigen kan det finnas nyanser beroende på region och marknadssegment, vår erfarenhet är dock att ovanstående är korrekt på en aggregerad nivå.

Formeln för att bestämma den totala adresserbara marknaden är ganska okomplicerad:

*antal fastigheter som säljs per år * genomsnittligt pris * genomsnittlig provision * andel av bruttoinkomsterna avsatta för marknadsföring.*

Den ryska fastighetsmarknaden är enorm när det gäller antal transaktioner – vi estimerar att 2,5 miljoner bostäder säljs årligen som är relevanta för Avito. Det totala antalet transaktioner är betydligt högre, men en del av dessa transaktioner är inte relevanta för Avito då de sker utan fastighetsmäklare, mellan familjemedlemmar eller liknande. 2,5 miljoner är vårt hyfsat konservativa estimat (Avitos huvudverksamhet är sekundärförsäljning – Avito är ännu inte lika starkt i nybyggnation). Detta kan jämföras med 1,2 miljoner bostäder på den brittiska marknaden, hem för både Rightmove (5,7 miljarder USD i börsvärde) och Zoopla (2,1 miljarder USD i börsvärde). Det kan också jämföras med den australiska marknaden där 0,5 miljoner bostäder säljs varje år och där REA Group är den ledande marknadsplatsen för fastigheter (7,8 miljarder USD i börsvärde med en marknadsposition där 94% av intäkterna kommer från den australiska marknaden).

Det genomsnittliga försäljningspriset i Ryssland är dock relativt lågt i ett internationellt perspektiv, mycket på grund av den svaga rubeln. Vi har använt pris-sättningsfunktionen på Domofond.ru och baserat på det gjort antagandet att det genomsnittliga priset är 4,0 MRUB.

Provisionen är vanligtvis mellan 2–3% – helt i linje med internationella riktmärken.

Dessa siffror resulterar i en total adresserbar marknad på cirka 17,5 miljarder RUB per år, sammanfattad i tabellen nedan.

Mätetal	Utfall
Antal fastigheter per år	2,5 miljoner
Genomsnittligt försäljningspris	4 MRUB
Genomsnittlig provision	2–3%
Andel av bruttointäkter allokerad till marknadsföring	5–10%
Totala adresserbara marknaden	ca 17,5 miljarder RUB

Internets andel av utgifterna

Enligt AKAR (Föreningen för ryska annonsörer) överträffade internet TV som den största annonseringskanalen, räknat utifrån utgifter, under tredje kvartalet 2017. Detta är en viktig milstolpe i strukturförskjutningen mot online, och trenden fortsätter. Mer än 40% av budgetarna fördelas nu på online-kanaler. Bland mindre annonsörer – som fastighetsmäklare – är andelen utgifter som går till online naturligtvis mycket högre eftersom denna typ av annonsörer inte har råd med TV. Vi anser det rimligt att anta att minst hälften av mäklarens utgifter fördelas på online-kanaler. Så av de 17,5 miljarder RUB som vi antar att mäklare spenderar, används cirka 8,5–9,0 miljarder RUB på online-kanaler.

Avitos position på den ryska fastighetsmarknaden

Avitos position på den ryska fastighetsmarknaden är oerhört stark. I det följande avsnittet kommer vi att gå igenom de olika produkterna Avito erbjuder i vertikalen och vilken marknadsposition företaget har uppnått i vertikalen genom att aggressivt trycka ut dessa produkter på marknaden.

Avito Real Estate – Rysslands ledande fastighetsvertikal under Avitos paraplyvarumärke

Fastighetsdelen i Avito har funnits med sedan de allra första dagarna, men det var inte förrän 2012 som företaget började göra allvarliga ansträngningar och lägga resurser på att skapa medvetenhet om fastighetsvertikalen hos allmänheten. Vid den här tidpunkten skedde en stor del av transaktionerna fortfarande genom mäklare som satt på slutna databaser med objekt till salu och annonsajter användes mest för att locka potentiella kunder med uppdyktade erbjudanden som var för bra för att vara sanna. Avito Real Estate lyckades genom konsekvent marknadsföring, försäljning och innehållsmotivering bygga en fungerande marknadsplats som snabbt växte till den största nationella marknadsplatsen för fastigheter i Ryssland.

Domofond – en 100%-ägd fristående vertikal överträffad endast av Avito Real Estate

Domofond startades som en joint venture mellan Avito och Sydafrikas Property24. Rationalen för att lansera initiativet var att det inte fanns någon dedikerad nationell fastighetsvertikal i Ryssland vid den tiden och att den ryska fastighetsmarknaden definitivt var tillräckligt stor för att ha både en ledande horisontell spelare (Avito) och en vertikal spelare. Om inte Avito själva tog ställningen skulle någon annan göra det. Bland de rena fastighetsvertikalerna är Domofond nu den största nationella vertikalen.

ActiAgent – en SaaS (Software as a Service) som förenklar mäklarnas vardag

ActiAgent är en molntjänstbaserad mjukvara för mäklare där de kan hantera alla sina listor på ett enkelt och intuitivt sätt. Där gränssnittet på Avito är byggt för privata användare, är ActiAgent byggt enbart för professionella användare med deras behov i åtanke. Detta skapar en starkare koppling mellan Avito och mäklarna och blir därmed en ännu större del av deras dagliga arbete.

Marknadsposition

Avito har en stark position på fastighetsmarknaden i Ryssland med Avito Real State och den helägda vertikalen Domofond. Tillsammans är de en klar marknadsledare inom området. Vi estimerar att Avito innehar 60–70% marknadsandel gällande trafik och i slutänden också genererade leads, vilket också stöds av undersökningar gjorda av oberoende aktörer, genom till exempel säljtester, där samma objekt publiceras på flera tjänster för att sedan analysera responsen och kartlägga vilken tjänst som genererar flest leads. Liknande siffror får man också när man frågar internetanvändare i Ryssland som letat bostad vilken tjänst de faktiskt använt sig av.

I denna analys antar vi att mäklare fördelar sina utgifter i samma proportioner som de får sina resultat. Det vill säga att 2/3 av budgeten går till Avito.

Värderingsmetod

Med hjälp av denna uppifrån-och-ner-metod för att beräkna prissättningen och Avitos andel av de totala marknadsföringsbudgetarna landar vi på cirka 5,5–6,0 miljarder RUB för det aktuella året.

Zillow handlas på 22,5 gånger 2018 års resultat, Rightmove på 20,7 och REA Group på 20,1, men de har alla väsentligt långsammare tillväxttakt än Avito. En referensgrupp bestående av online classifieds-konkurrenter aktiva i tillväxtmarknader handlas på 27,4 gånger 2018-års resultat. Med tanke på Avitos tillväxttakt, företagets kvalitet och de skäl som anges i 3Q17-rapporten (högre prissättning, lägre risk för disruption och synergier för att driva förstklassiga marginaler) tror vi att en multipel på 25x är fullt motiverat för Avito Real Estate på fristående basis. Om vi antar 60% EBITDA-marginal tror vi att nuvärdet av enbart fastighetsvertikalen ligger någonstans runt 90 miljarder RUB eller 1,5 miljarder USD.

I den senaste kvartalsrapporten beräknade vi implicita marknadsvärden för varje vertikal, sett mot en mycket längre horisont. I den rapporten tilldelade vi en långsiktig värdepotential på 3,4 miljarder USD till fastighetsvertikalen utifrån dagens market cap på Rightmove och de relativa storlekarna på de ryska och brittiska fastighetsmarknaderna. Vi tror fortfarande att denna siffra är rimlig. Med tiden spelar ett antal viktiga faktorer Avito i händerna: 1) De totala marknadsbudgetarna i Ryssland kommer att växa, 2) Fler och fler kommer att gå över till online, 3) Avito kommer att ta en ännu större andel av de totala utgifterna tack vare dynamiken i branschen, och 4) Avito kommer fortsätta att lansera nya och innovativa produkter som utökar marknaden ytterligare.

Februari 2018,
Per Brilioth

Portföljstruktur – substansvärde (NAV)

En uppställning av koncernens investeringsportfölj till marknadsvärde per den 31 december 2017 visas nedan.

Företag	Verkligt värde, USD 31 dec 2017	Andel av portföljen	Verkligt värde, USD 31 dec 2016	Värderings- förändring per aktie, USD 2017
Avito ²	591 938 454	62,2%	449 281 016	32% ¹
BlaBlaCar ²	118 615 542	12,5%	107 738 524	-18% ¹
Gett ²	59 198 650	6,2%	50 358 980	18% ¹
Propertyfinder ²	28 704 345	3,0%	19 999 199	44% ¹
babylon ²	23 335 857	2,5%	–	8% ^{1,3}
OneTwoTrip ²	20 810 533	2,2%	14 958 960	39% ¹
Wallapop ²	13 533 279	1,4%	11 520 768	17% ¹
Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.) ²	11 207 369	1,2%	10 252 714	9% ^{1,3}
Merro ²	9 358 731	1,0%	12 384 907	-24% ¹
Naseeb Networks (Roze och Mihnati) ²	4 203 772	0,4%	4 034 693	4% ¹
CarZar ²	3 521 186	0,4%	–	– ¹
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna) ²	2 347 911	0,2%	1 158 956	68% ¹
Vezeeta (DrBridge) ²	1 833 313	0,2%	894 724	49% ¹
KEH AB (YouScan) ²	1 526 375	0,2%	3 515 204	-57% ¹
Agente Imóvel ²	1 000 000	0,1%	–	– ¹
Carable (Garantibil) ²	–	–	2 198 526	-100% ¹
Delivery Hero AG, aktie	888 401	0,1%	2 137 575	20% ¹
Delivery Hero AG, aktiekomponent	–	–	1 147 070	– ¹
Delivery Hero AG, lån	–	–	24 074 461	
Kite Ventures, lån	–	–	7 698 611	
Likviditetshantering	8 023 392	0,8%	–	
Kassa	51 078 919	5,4%	34 780 024	
Totalt investeringsportföljen	951 126 029	100,0%	758 134 913	
Lån	-71 541 440		-32 399 831	
Övriga nettoskulder	405 089		-219 172	
Totalt NAV	879 989 679		725 515 910	

1. Denna investering är i balansräkningen upptagen som finansiell tillgång värderad till verkligt värde via resultaträkningen.

2. Onoterat innehav.

3. Värdeförändring till följd av ändrade valutakurser.

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	6 166 470
Totalt värde (USD)	591 938 454
Andel av portföljen	62,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	13,2%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	32%

avito.ru



Avito är den största och mest likvida e-handelssajten i Ryssland, och marknadsledande i termer av både besökare och annonser med stor marginal. Under 2017 har bolaget fortsatt leverera stark tillväxt och lönsamhet. Avitos starka, marknadsledande position har visat sig vara en nyckelfaktor för bolagets stora lönsamhetspotential i nivå med jämförelsebolag i andra länder. Avito är det ledande varumärket med stark varumärkeskännedom över hela Ryssland. I jämförelse med västerländska marknader har Ryssland en låg andel internetanvändare i förhållande till den totala befolkningen. Enligt International Telecommunication Union (ITU) har Ryssland nu omkring 100 miljoner internetanvändare. Marknaden för internetrelaterade tjänster förväntas också fortsätta växa i samband med en ökad internetanvändning och fler ryska företag som migrerar online.

Avito fortsätter att stärka sin position i nyckelverktikalerna Auto, fastigheter och jobb och tjänster med ett större utbud av produkter för professionella säljare. Domofond.ru, den dedikerade fastighetsportalen för den ryska marknaden som startades 2014, fortsätter att växa och är den största fastighetsvertikalen räknat i antal besökare efter Avito på den ryska marknaden.

Per den 31 december 2017 har Vostok New Ventures värderat om sitt innehav i Avito till 591,9 MUSD (4,5 miljarder USD för hela bolaget) baserat på en EV/EBITDA-multipel för jämförbara bolag. Per den 31 december 2017 har värderingsmodellen förfinats för att bättre reflektera Avitos starka EBITDA-tillväxt jämför med tillväxten för de noterade jämförelsebolagen. Värderingen representerar en 31,8% ökning jämfört med Vostoks värdering per den sista december 2016. De främsta faktorerna för omvärderingen under 2017 är den förfinade värderingsmodellen samt en stärkt rubel och något högre jämförelsegruppsmultiplar.

Per den 31 december 2017 äger Vostok New Ventures 13,2% i bolaget efter full utspädning.

Andra ägare i Avito är Naspers (majoritetsägare), Baring Vostok och de två grundarna.

Under 2017 fick Vostok New Ventures totalt 8,2 MUSD i utdelning från Avito. Utdelningarna betalades ut under det första (6,8 MUSD) och andra (1,4 MUSD) kvartalet 2017.

Nyckeltal oktober–december 2017¹

- Omsättningen uppgick till 4 241 MRUB, (73,6 MUSD²), en ökning med 29% jämfört med samma period förra året (3 299 MRUB).
- Den justerade EBITDA-marginalen uppgick till 53% eller 2 232 MRUB (38,7 MUSD²) jämfört med samma period förra året (justerad EBITDA-marginal om 47% eller 1 536 MRUB).
- Annonsörer³ uppgick till 12,2 miljoner, en ökning med 8% jämfört med 11,3 miljoner för samma period förra året.

Avito kvartalsvisa nyckeltal

	okt–dec 2017	okt–dec 2016	okt–dec kvartals- förändring, %
Omsättning, MRUB	4 241	3 299	29%
EBITDA, MRUB	2 232	1 536	
EBITDA-marginal	53%	47%	
Annonsörer, miljoner	12,2	11,3	8%

1. Källa: ej reviderade siffror från Avito.

2. Omräknat med växelkurs 57,6002 per den 31 december 2017.

3. Källa: intern bolagsinformation.

BlaBlaCar

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	14 492 319
Totalt värde (USD)	118 615 542
Andel av portföljen	12,6%
Andel av totalt antal utestående aktier	9,5%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	-18%*

* Värdeförändring till följd av förändrad värderingsmetod och valutakursförändring.

blabla.com



BlaBlaCar sammanför människor som vill resa en längre sträcka mellan A och B med förare som ska åka samma sträcka med lediga platser i bilen. På så sätt kan båda spara pengar genom att dela på kostnaden. Denna affärsmodell har gjort BlaBlaCar till en ledande aktör i den globala delningsekonomin med över 60 miljoner medlemmar i 22 länder och bidrar till att göra resande med bil mer effektivt och prisvärt.

BlaBlaCar grundades 2006 av Frédéric Mazzella, CEO, Francis Nappez, CTO, och Nicolas Brusson, COO och har tills nu rest mer än 300 MUSD i finansiering. För tillfället är BlaBlaCar verksamma i Benelux, Brasilien, Kroatien, Frankrike, Tyskland, Ungern, Indien, Italien, Mexiko, Polen, Portugal, Rumänien, Ryssland, Serbien, Spanien, Turkiet, Ukraina och Storbritannien.

BlaBlaCar har under de senaste tolv månaderna ökat sin närvaro i utvecklingsmarknader, speciellt i Ryssland, samt lanserat tjänsten i ett antal sydamerikanska länder inklusive Brasilien. De senaste nya marknaderna där BlaBlaCar har lanserat sin tjänst är Tjeckien och Slovakien.

BlaBlaCar lanserade en ny samåkningsapp, BlaBlaLines, för dagpendlare i maj 2017 på två pilotsträckor i Frankrike. I augusti 2017 integrerades BlaBlaCar som ett transportalternativ i Google Maps där tjänsten är tillgänglig.

Sedan 2015 har Vostok New Ventures investerat totalt 107 MEUR i BlaBlaCar. Den senaste transaktionen (2,3 MEUR) slutfördes under det fjärde kvartalet 2017.

Per den 31 december 2017 äger Vostok New Ventures omkring 9,5% av BlaBlaCar efter full utspädning. Värderingen är baserad på en multipel-värderingsmodell för GMV (total transaktionsvolym) och intäkter då den senaste marknadsmässiga transaktionen är mer än 12 månader gammal.

Propertyfinder

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	142 308
Totalt värde (USD)	28 704 345
Andel av portföljen	3,0%
Andel av totalt antal utestående aktier	10,1%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	44%

propertyfinder.ae



Propertyfinder Group grundades för 10 år sedan av Michael Lahyani och driver portaler för fastighetsannonser i sju länder i MENA-regionen (Mellanöstern och Nordafrika). Propertyfinder är den ledande aktören i Förenade Arabemiraten och Qatar med stor marginal och en ledande aktör tillsammans med ett fåtal konkurrenter i de andra marknaderna bolaget är verksamt i. Propertyfinder har sitt huvudkontor i Dubai, med över 150 anställda och är EBITDA-positivt i flera nyckelmarknader och på koncernnivå. Under det andra kvartalet 2016 meddelade Propertyfinder att bolaget förvärvat en mindre konkurrent i Marocko. Vostok New Ventures investerade 20 MUSD för 10% av bolaget under det fjärde kvartalet 2015. Under det tredje kvartalet 2017 förvärvade Vostok New Ventures ett litet antal befintliga aktier för totalt 500 TUSD. Transaktion bedöms som liten och inte marknadsmässig, och därför inte lämplig som grund för värderingen av investeringen i Propertyfinder.

Per den 31 december 2017 värderar Vostok New Ventures sitt innehav i Propertyfinder till 28,7 MUSD (278 MUSD för hela bolaget) baserat på en värderingsmodell med grund i EV/Sales för jämförbara bolag. Denna värdering motsvarar en 44% ökning jämfört med transaktionen då Vostok investerade i bolaget. Uppvärderingen är driven av en stark omsättningstillväxt 2017 och en fortsatt positiv förväntad utveckling 2018.

Nyckeltalsutveckling fjärde kvartalet 2017

- Antalet sidvisningar har ökat 38,3% på årsbasis
- Antalet sessioner har ökat 23,0% på årsbasis
- Antalet genererade leads har ökat 48,8% på årsbasis
- Antalet unika användare har ökat 23,8% på årsbasis

Gett

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	18 171 609
Totalt värde (USD)	59,198,650
Andel av portföljen	6,3%
Andel av totalt antal utestående aktier	3,6%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	18%

gett.com



Gett är en global taxiapp skapad med en enkel idé – om man behandlar förarna bättre kommer de behandla användarna bättre.

Gett är en ledande aktör i Europa och finns för närvarande i mer än 100 städer inklusive Moskva, London och New York. Getts teknologi låter användare boka ondemand – transport, leverans och logistik. Den tillgängliga marknaden för bolaget i dess befintliga marknader uppskattas till omkring 30 miljarder USD. Getts intäkter är normalt 15–30% beroende på om det är en privat eller affärskund. Totalt har Gett rest över 640 MUSD i finansiering.

Gett är ett bolag som drivs av kvalitet: Gett gör allt för att sätta förarna i första hand vilket resulterar i de bäst betygsatta förarna i alla marknader. De bästa förarna levererar i sin tur högsta kvalitet till Getts användare.

Med sin kvalitetsfokus är Gett framgångsrik både i B2C- och B2B-segmenten. Som den globala ledaren i B2B-segmentet erbjuder Gett idag sin service till fler än 12 000 globala företag med sin produkt ”Gett for Business”. Företagskunderna genererar betydligt bättre lönsamhet och har dessutom enorma tillväxtpotentialer på grund av en lägre konkurrens. Gett arbetar endast med licensierade förare, vilket gör det till ett säkert och fungerande val för regelverken i Europa och NYC.

Getts senaste aktieägare inkluderar Volkswagen Group, som investerade 300 MUSD i bolaget 2016, och Sberbank, som givit bolaget en sjuårig lånefinansiering om 100 MUSD som även inkluderar en aktiekomponent.

I slutet av april 2017 annonserade Gett sitt förvärv av JUNO i NYC i en affär värd 200 MUSD. Gett och JUNO delar synen att behandla sina förare och användare bättre samt att fokusera på kvalitet. Sedan JUNO grundades har bolaget sett stark tillväxt genom att erbjuda en högkvalitativ tjänst. Med detta förvärv är Gett på väg att bli den näst största taxitjänsten i NYC efter Uber.

Under oktober 2017 annonserade Gett att bolaget ingått ett strategiskt partnerskap med Carey International för affärsresenärer. Partnerskapet utökar

Getts globala närvaro till över 1 000 städer genom Carey Internationals exklusiva globala franchisenätverk.

Per den 31 december 2017 värderas Gett till 59,2 MUSD, baserat på en värderingsmodell som reflekterar bolagets utveckling efter den senaste kapitalanskaffningen från Volkswagen under 2016 (nu äldre än 12 månader) och förvärvet av JUNO under 2017.

babylon

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	84 246
Totalt värde (USD)	23 335 857
Andel av portföljen	2,5%
Andel av totalt antal utestående aktier	10%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	8%*

* Värdeförändring till följd av valutakursförändring.

▣ babylonhealth.com



babylon lanserades 2015 och är en pionjär inom personlig digital hälsovård globalt. babylon, vars teknologi är tillgänglig från mobiltelefon och dator globalt, har en vision att erbjuda lättillgänglig och prisvärd hälsovård till hela jordens befolkning. babylon har ett av de största teamen av forskare, läkare, matematiker och ingenjörer som fokuserar på att kombinera den kontinuerligt växande datorkapaciteten med den bästa tillgängliga medicinska expertisen. babylon har över 900 000 registrerade användare i Storbritannien och genomför ett pilotprojekt i Rwanda. Den 6 november 2017 lanserade babylon GP at Hand, sin tjänst för National Health Service (NHS) statligt betalda primärvård över större delen av London.

I april 2017 investerade Vostok New Ventures 17,3 miljoner GBP i babylon i samband med en större finansieringsrunda om 48 miljoner GBP (60 MUSD).

Per den 31 december 2017 är babylon värderat till 17,3 miljoner GBP (23,2 MUSD) baserat på denna senaste transaktion i bolaget.

OneTwoTrip

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	96 228
Totalt värde (USD)	20 810 533
Andel av portföljen	2,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	16,7%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	39%

▣ onetwotrip.com



OneTwoTrip (OTT) är aktiva inom den underpenetrerade 63 miljarder stora ryska resemarknaden som känns igen av dåligt fokuserade inhemska aktörer, liten internationell konkurrens och stor möjlighet för uppskalning genom migration till internet. OTT är den ledande aktören inom onlinesegmentet och har det bästa produktutbudet, en fokuserad ledningsgrupp och en stark mobil-tillväxt. Det finns stora möjligheter för bolaget att genom ökad internetpenetration i resesegmentet utveckla olika intäktsströmmar med stor uppsida i följande segment:

- (1) inkludera hotellbokningar,
- (2) dynamiska produkterbjudanden (biljetter+boende) och
- (3) geografisk expansion.

I december 2016 investerade Vostok New Ventures ytterligare 5,8 MUSD i OTT genom ett förvärv av befintliga aktier från en annan aktieägare i bolaget. Betalningen för investeringen gjordes i januari 2017. Efter transaktionen äger Vostok New Ventures 16,7% av bolaget efter full utspädning.

Vostok New Ventures har investerat totalt 12,2 MUSD under 2015 och 2016. Per den 31 december 2017 värderas bolaget enligt en EV/Sales-multipelmodell.

Wallapop

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	21 872*
Totalt värde (USD)	13 533 279
Andel av portföljen	1,4%
Andel av totalt antal utestående aktier	2,9%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	17%

* Indirekt ägda aktier genom ett limited partnership.

• wallapop.com



Wallapop är en marknadsplats som låter användarna köpa och sälja varor i kategorier såsom mode, inredning, motorcyklar, elektronik och annat. Wallapop grundades av Augustin Gomez, Gerard Olivé och Miguel Vicente i januari 2013.

Wallapop har under en kort period utvecklats snabbt i termer av marknadsandel i Spanien och är också på god väg i Frankrike. Wallapop är också aktivt i Storbritannien och USA. Under hösten 2015 ökade Wallapop sin marknadsföring i USA för att konkurrera med aktörer som Craigslist och Ebay, och under det andra kvartalet 2016 meddelade Wallapop att de skulle slå ihop sin verksamhet i USA med det Naspers-ägda Letgo. Som en del av denna transaktion tog det nya USA-bolaget in nya pengar från sina aktieägare. Under det fjärde kvartalet 2016 tog samriskbolaget i USA in ytterligare kapital för fortsatt tillväxt på den amerikanska marknaden.

I slutet av 2016 började Wallapop testa monetisering i Spanien och låter nu användarna betala för att göra sin annons mer synlig under 24 timmar. Priset för denna extra tjänst varierar beroende på kategori och region men kostar runt 2 EUR i Wallapops huvudmarknader Barcelona, Madrid och London.

Vostok New Ventures har totalt investerat cirka 9 MUSD i tre separata transaktioner under 2015. Per den 31 december 2017 äger Vostok New Ventures indirekt cirka 2,9% av Wallapop och värderar sin indirekta ägarandel i bolaget till 13,5 MUSD baserat på priset i den senaste transaktionen i Wallapop, justerat för den senaste transaktionsbaserade värderingen av Wallapops andel i Letgo US. Båda transaktionerna stängde under 2017.

Hemnet

(Hemnet Sverige AB genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	81 024 902
Totalt värde (USD)	11 207 369
Andel av portföljen	1,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	5,9%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	9%*

* Värdeförändring till följd av valutakursförändring.

• hemnet.se



Hemnet är Sveriges ledande bostadssajt, grundat 1998, med 2 miljoner unika besökare varje vecka till hemsidan och mobilapplikationer. Under 2015 publicerades 220 000 fastighetsannonser på Hemnet. Hemnets mobilapp har över 1,5 miljoner nedladdningar på iOS och 630 tusen på Android. Under 2016 genererade bolaget 253,6 MSEK i omsättning (2015: 182), med en EBIT om 67,4 MSEK (2015: 46,5). Hemnet har en stark position på den svenska marknaden med betydande nätverkseffekter genom bolagets relationer med både mäklare och bostadssäljare och har alla förutsättningar att växa vidare. För mer information, se www.hemnet.se.

Investeringen i Hemnet gjordes genom saminvesteringbolaget YSaphis SA, tillsammans med ett konsortium lett av Henrik Persson och Pierre Siri, som tillsammans med majoritetsinvesteringen General Atlantic förvärvade Hemnet i december 2016.

Vostok New Ventures investerade i december 2016 93,3 MSEK (10,3 MUSD) i YSaphis S.A., vilket motsvarar ett indirekt ägande i Hemnet om cirka 5,9% efter full utspädning när transaktionen slutfördes i början av januari 2017. Per den 31 december 2017 värderar Vostok New Ventures investeringen baserat på denna transaktion.

Merro

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	10 900
Totalt värde (USD)	9 358 731
Andel av portföljen	1,0%
Andel av totalt antal utestående aktier	22,5%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	-24%

 merro.co

✖ Merro

Merro är ett investmentbolag med fokus på marknadsplatser på internet med nätverkseffekter i utvecklingsmarknader. Merro grundades 2014 av Henrik Persson, Michael Lahyani och Pierre Siri med en tredjedel var av bolaget. Henrik Persson var tidigare investeringsansvarig på Kinnevik och är en partner från flera tidigare investeringar, däribland Avito. Michael Lahyani är grundare och VD för Propertyfinder, den största fastighetsportalen i MENA-regionen. Pierre Siri har en lång bakgrund inom radannonser på internet. Han har bland annat varit VD och investerare i Blocket.se, den svenska radannonsersajten idag ägd av Schibsted, som många anser vara typexemplet för radannonsbolag globalt.

Merros portfölj består av ett antal innehav varav de flesta inom radannonssegmentet i MENA-regionen: Opensooq, det ledande radannonsbolaget i MENA-regionen, Propertyfinder, den ledande fastighetsportalen i MENA-regionen, Dubicars, en nystartad radannonsportal för bilar i Förenade Arabemiraten, samt sex mindre investeringar.

- Opensooq representerar det största värdet i Merros portfölj och under juli 2017 hade Opensooq omkring 1,2 miljarder sidvisningar. Opensooq är på god väg att bli MENA-regionens motsvarighet till Avito.
- Propertyfinder representerar det näst största värdet i Merros portfölj. Under de senaste 10 åren har Propertyfinder blivit den ledande fastighetsvertikalen i Förenade Arabemiraten, Qatar, Bahrain och Libanon och växer i popularitet i Saudiarabien, Egypten och Marocko.
- Dubicars har mer än 1 miljon sidvisningar i veckan och mer än 400 aktiva bilhandlare från hela Förenade Arabemiraten på plattformen.
- CloudSight (tidigare Camfind) är ett teknologiföretag som dramatiskt förenklar skapandet av radannonser genom sitt API (programmeringsgränssnitt för applikationer).

- Yta.se (tidigare Objektia) är ett bolag som förenklar processen att hitta kommersiella lokaler att köpa eller hyra. Genom att samla relevant information om fastigheten och området i en klassisk marknadsplats-miljö, siktar Yta.se på att bli motsvarande Trulia, för marknaden för kommersiella fastigheter.
- TipTapp är en mobil marknadsplats i Sverige som erbjuder ”reverse classifieds” där användare kan lägga upp annonser för saker de inte vill ha, ofta otypliga saker som annars skulle behövts transporteras till en återvinningscentral eller liknande.
- QuintoAndar är en integrerad tjänst för uthyrning av fastigheter i Brasilien som samför hyresvärdar och hyresgäster. Det finns betydande friktion kring uthyrning i landet på grund av byråkrati och regleringar som kräver en garant för framtida hyresbetalningar. QuintoAndar eliminerar den friktionen genom att tillhandahålla en gratis försäkringsprodukt till användarna samtidigt som de gör det enklare att hitta bostäder, arrangera visningar och kontraktsskrivning.

Per den 31 december 2017 värderas Merro enligt en sum of the parts (sotp)-värderingsmodell, då det inte skett någon transaktion i bolaget de senaste 12 månaderna. Sotp-värderingen är 24% lägre än den senaste transaktionen i bolaget, vilket främst är drivet av en omvärdering av Opensooq som står för majoriteten av värdet i Merro.

Naseeb Networks

(Rozee och Mihnati)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	11 481 176
Totalt värde (USD)	4 203 772
Andel av portföljen	0,4%
Andel av totalt antal utestående aktier	23,7%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	4%

• naseebnetworks.com



Naseeb Networks driver ledande jobbplattformar i Pakistan (Rozee) och Saudiarabien (Mihnati), vars mål är att matcha jobbsökare med anställningsmöjligheter. Deras heltäckande lösning används av över 10 000 arbetsgivare och 5 miljoner jobbsökande och hanterar över 1,5 miljoner jobbsökningar varje månad.

2013 förvärvade Naseeb Network Mihnati, Saudiarabiens ledande och inhemska rekryteringsplattform. Efter sin initiala marknadsledande ställning i Pakistan har Naseeb lyckats driva Mihnati till lönsamhet och en trafik tillväxt med hjälp av sina molnbaserade rekryteringsverktyg, en förbättrad operationell effektivitet och expertis inom marknadsplatser för jobb.

Vostok New Ventures investerade 4,5 MUSD i Naseeb Networks under 2015 i samband med en finansieringsrunda som totalt uppgick till 6,5 MUSD och även inkluderade Piton Capital. Per den 31 december 2017 värderar Vostok New Ventures Naseeb baserat på multipelbaserad värderingsmodell då den senaste transaktionen är mer än 12 månader gammal. Modellen som baseras på EV/Sales-multiplar för noterade jämförelsebolag inom jobbportaler och online classifieds genererar en värdering om 4,2 MUSD för Vostok New Ventures andel av bolaget. Detta är 4% högre än Vostok New Ventures värdering per den 31 december 2016. Värderingen är driven av sänkt intäktsprognoz och högre peer-multiplar.

CarZar

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	831
Totalt värde (USD)	3 521 186
Andel av portföljen	0,4%
Andel av totalt antal utestående aktier	16,4%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	-

• carzar.co.za



CarZar är en datadriven marknadsplats för begagnade bilar för konsumenter som vill sälja sin bil och bilhandlare som vill utöka sitt utbud. CarZar prissätter fordonen genom att använda officiell statistik samt sin egen utvecklade algorithm för att erbjuda bilägare med ett snabbt och enkelt sätt att sälja sin bil.

CarZar är grundat och drivs av Michael Muller och Fernando Azevedo Pinheiro i Kapstaden i Sydafrika.

Vostok New Ventures investerade 1,5 MUSD i CarZar under det andra kvartalet 2017 i samband med en större finansieringsrunda. I november 2017 investerade Vostok New Ventures ytterligare 1,5 MUSD i CarZar. Per den 31 december 2017 värderar Vostok New Ventures investeringen i CarZar baserat på denna senaste transaktion i bolaget.

El Basharsoft

(Wuzzuf och Forasna)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	339
Totalt värde (USD)	2 347 911
Andel av portföljen	0,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	17,0%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	68%

basharsoft.com wuzzuf.net forasna.com



WUZZUF
Egypt's #1 Online Recruitment Job Site



Wuzzuf är en av de ledande plattformarna för jobbannonser i Egypten. Den största konkurrenten är Bayt, en regional plattform fokuserad på Förenade Arabemiraten. Wuzzuf fokuserar på tjänstesektorn med engelska som språk. Mätt med antalet nya jobbannonser per månad inom detta segment leder Wuzzuf över Bayt och om man tittar på besökare per månad växer Wuzzuf snabbt och är snart i kapp. Wuzzuf har så mycket som 27% av jobbmarknaden för nytexaminerande högutbildade jobbsökare.

Bolaget har också ett annat varumärke, Forasna, som fokuserar på den enorma och icke-utvecklade marknaden för lågutbildade i Egypten. Även om detta är ett nyare projekt än Wuzzuf, skulle en lyckad satsning inom detta segment ha stor potential även utanför Egypten i en marknad med obefintlig konkurrens.

Wuzzuf grundades 2009 av Ameer Sherif från Egypten, en mycket driven entreprenör. Hans förmåga att starta bolaget med väldigt lite kapital och att ta sig igenom det politiska tumultet 2011 och nå lönsamhet 2014 ser vi som ett bra tecken på hans förmåga som entreprenör. Bolaget 500 Startups har också investerat i Wuzzuf.

Under det andra kvartalet 2017 investerade Vostok New Ventures ytterligare 0,2 MUSD i El Basharsoft genom att förvärva befintliga aktier i bolaget.

Per den 31 december 2017 värderar Vostok New Ventures el Basharsoft baserat på multipelbaserad värderingsmodell då den senaste transaktionen i nyemitterade aktier är mer än 12 månader gammal. Modellen som baseras på EV/Sales-multiplar för noterade jämförelsebolag inom jobbportaler och online classifieds genererar en värdering om 2,3 MUSD för Vostok New Ventures andel av bolaget. Detta är 68% högre än Vostok New Ventures värdering per årsskiftet 2016, främst drivet av stark omsättningstillväxt 2017 och en positiv förväntad utveckling 2018 samt högre peer-multiplar.

Vezeeta

(DrBridge)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	358 069
Totalt värde (USD)	1 833 313
Andel av portföljen	0,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	7,9%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	49%

vezeeta.com

Vezeeta.com

Vezeeta är MENA-regionens ledande digitala sjukvårdsplattform. Bolaget är tidigt ute med att digitalisera sjukvårdssystemet genom att sammankoppla olika aktörer i sjukvårdsekosystemet.

Vezeeta löser många problem för patienter som behöver komma i kontakt med en läkare och sjukvården. Vezeeta erbjuder en gratis sökmotor och app där man kan söka och boka läkarbesök inom många olika områden. Mer än 20 000 omdömen från patienter finns tillgängliga för att hjälpa användare att välja en lämplig läkare med kort väntetid.

Under det tredje kvartalet 2016 investerade Vostok New Ventures 1,5 MUSD i Vezeeta i samband med en större finansieringsrunda. Per den 31 mars 2017 är investeringen i Vezeeta värderad enligt priset i denna nyligen genomförda transaktion justerat för en betydande devaluering av den egyptiska valutan under det fjärde kvartalet 2016.

I april 2017 investerade Vostok New Ventures ytterligare 0,33 MUSD i Vezeeta, i samband med en utökning av finansieringsrundan som gjordes 2016. Den utökade finansieringsrundan stängde i juni 2017.

Per den 31 december 2017 är värderingen av Vezeeta baserad på denna transaktion.

KEH AB

(YouScan)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	8 808 426
Totalt värde (USD)	1 526 375
Andel av portföljen	0,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	33,9%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	-57%

 youscan.io



KEH AB är ett holdingbolag som äger en betydande andel i YouScan, en bevakningsplattform för sociala medier.

Tidigare ägde och drev KEH AB Yell.ru och EatOut.ru.

Yell.ru är en webbaserad lokal söktjänst med recensioner av lokala företag och tjänster i Ryssland. I december 2017 ingick KEH AB ett avtal om att sälja alla immateriella tillgångar avseende Yell.ru.

YouScan är en bevakningsplattform för sociala medier som hjälper företag och varumärken att följa och hantera konsumenternas åsikter om deras produkter och konkurrenter online. YouScan har växt kraftigt under 2016 och 2017.

Vostok New Ventures värderar KEH AB enligt en värderingsmodell för innehavet i YouScan baserat på intäktsmultiplar samt bolaget kassa och förvänta försäljningslikvid för Yell.ru. Majoriteten av värdet relaterar till innehavet i YouScan. Vostok New Ventures äger 33,9% av KEH AB per den 31 december 2017.

Agente Imóvel

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 31 december 2017	3 591
Totalt värde (USD)	1 000 000
Andel av portföljen	0,1%
Andel av totalt antal utestående aktier	20%
Utveckling värde 1 jan–31 dec 2017 (i USD)	-

 agenteimovel.com.br



Agente Imóvel är en portal för fastighetsannonser i Brasilien med likheter till Zillow där bolaget använder sig av en egenutvecklad och för Brasilien unik databas för värdering av fastigheter. Bolaget grundades 2013 av tre svenskar med bakgrund från den svenska IT-sektorn. Agente Imóvel är husägarens följeslagare under hela livscykeln: köpa, bo, sälja, hyra, finansiera och mycket mer. Plattformen kopplar ihop köpare, säljare och mäklare och är utformad för att ge lättanvänd information och verktyg för mer informerade och därmed bättre fastighetsbeslut, både för hemägare och marknadsproffs. Fastighetsvärderingar, pristrender och prisjämförelser är viktiga plattformskoncept.

Vostok New Ventures investerade 1 MUSD i Agente Imóvel under det andra kvartalet 2017 och per den 31 december 2017 värderas bolaget enligt denna transaktion.

Skuldinvesteringar



Delivery Hero

I början av juli 2017 återbetalade Delivery Hero (DH) lånet om 25 MEUR efter noteringen av bolaget på Frankfurt Stock Exchange.

Per den 31 december 2017 värderas det återstående aktieinnehavet i Delivery Hero till 0,89 MUSD enligt den sista stängningskursen i december 2017.

Kite Ventures

Kite Ventures

Kite Ventures är ett globalt riskkapitalbolag specialiserat på investeringar i marknadsplatser och transaktionsbaserade nätverk. Bolaget letar investeringar i Europa och New York. Kite Ventures grundades 2009 och har investerat över 250 MUSD i över 20 olika portföljbolag.

Per den 31 december 2017 har bolaget inte längre något utestående lån till Kite efter en sista återbetalning som skedde under det första kvartalet 2017. Vostok New Ventures innehar fortfarande ett aktierelaterat instrument kopplat till Kite Ventures underliggande portfölj. Per den 31 december 2017 värderas instrumentet till noll.

Investeringar

Under det fjärde kvartalet 2017 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 12,17 MUSD (2016: 10,12) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 0 MUSD (2016: 5,74). Investeringarna gäller ytterligare investeringar i BlaBlaCar och CarZar, samt likviditetsplaceringar om 8,0 MUSD.

Under tolv månadersperioden 2017 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 48,96 MUSD (2016: 31,66) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 2,55 MUSD (2016: 7,83). Investeringar gäller investeringar i babylon, CarZar, Agente Imóvel och ytterligare investeringar i BlaBlaCar, El Basharsoft, Vezeeta, Propertyfinder och CarZar, samt en investering i OneTwoTrip som beslutades om i slutet av 2016 och betalades i början av 2017. Intäkter från försäljning gäller aktier i Delivery Hero före börsnoteringen.

Koncernens resultatutveckling för perioden samt substansvärde

Under perioden var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen 167,69 MUSD (2016: 133,84) huvudsakligen från omvärderingen av Avito och Gett. Utdelningsintäkter har redovisats med 1,36 MUSD (2016: 6,76).

Rörelsekostnader för perioden uppgick till -6,31 MUSD (2016: -6,67).

Finansnettot uppgick till -1,29 MUSD (2016: 1,63).

Periodens nettoresultat efter skatt blev 161,39 MUSD (2016: 135,47).

Redovisat eget kapital uppgick till 879,99 MUSD per den 31 december 2017 (31 december 2016: 725,52).

Koncernens resultatutveckling för kvartalet

Under kvartalet var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen 146,90 MUSD (2016: 49,21) huvudsakligen från omvärderingen av Avito och Propertyfinder. Utdelningsintäkter har redovisats med 0 MUSD (2016: 6,76).

Rörelsekostnader för perioden uppgick till -1,77 MUSD (2016: -2,91).

Finansnettot uppgick till -0,10 MUSD (2016: -1,44).

Kvartalets nettoresultat efter skatt blev 144,96 MUSD (2016: 51,54).

Likviditet

Koncernens likvida medel definierade som kassa och bankbehållning korrigerad för ej förfallna likvider för genomförda köp och försäljningar och uppgick per den 31 december 2017 till 51,1 MUSD (31 december 2016: 34,8).

Resultaträkningar – koncernen

(TUSD)	1 jan 2017– 31 dec 2017	1 jan 2016– 31 dec 2016	1 okt 2017– 31 dec 2017	1 okt 2016– 31 dec 2016
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen ¹	167 691	133 840	146 898	49 213
Utdelningsintäkter och kupongränta	1 357	6 760	–	6 761
Totala rörelseintäkter	169 047	140 600	146 898	55 974
Rörelsens kostnader	-6 305	-6 666	-1 774	-2 909
Rörelseresultat	162 743	133 934	145 123	53 065
Finansiella intäkter och kostnader				
Ränteintäkter	4 153	4 748	22	1 158
Räntekostnader	-7 090	-1 908	-1 147	-609
Valutakursvinster/-förluster, netto	1 648	-1 210	1 030	-1 984
Totala finansiella intäkter och kostnader	-1 289	1 630	-96	-1 435
Resultat före skatt	161 454	135 563	145 027	51 630
Skatt	-68	-89	-68	-89
Periodens resultat	161 386	135 474	144 959	51 541
Resultat per aktie (USD)	1,94	1,77	1,71	0,63
Resultat per aktie efter utspädning (USD)	1,94	1,77	1,71	0,63

1. Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen (inklusive noterade obligationslån) redovisas till verkligt värde. Vinst och förlust till följd av förändringar i verkligt värde avseende kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, resultatredovisas i den period då de uppstår och ingår i resultaträkningens post "Resultat från finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen".

Rapport över totalresultat för koncernen

(TUSD)	1 jan 2017– 31 dec 2017	1 jan 2016– 31 dec 2016	1 okt 2017– 31 dec 2017	1 okt 2016– 31 dec 2016
Periodens resultat	161 386	135 474	144 959	51 541
Periodens övriga totalresultat				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	160	-83	28	-53
Totalt övrigt totalresultat för perioden	160	-83	28	-53
Totalt totalresultat för perioden	161 546	135 391	144 988	51 488

Totalt totalresultat för perioderna ovan är i sin helhet hänförligt till moderföretagets aktieägare.

Balansräkningar – koncernen

(TUSD)

31 dec 2017

31 dec 2016

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier	53	48
Totala materiella anläggningstillgångar	53	48

Finansiella anläggningstillgångar

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	900 047	691 582
Lånefordringar	–	24 074
Totala finansiella anläggningstillgångar	900 047	715 656

OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

Likvida medel	51 079	34 780
Lånefordringar	–	7 699
Skattefordringar	394	317
Övriga kortfristiga fordringar	2 206	6 830
Totala omsättningstillgångar	53 678	49 626

TOTALA TILLGÅNGAR **953 779** **765 330**

EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat) **879 990** **725 516**

LÅNGFRISTIGA SKULDER

Långfristiga skulder	71 541	32 400
Totala långfristiga skulder	71 541	32 400

KORTFRISTIGA SKULDER

Icke räntebärande kortfristiga skulder

Skatteskuld	431	412
Övriga kortfristiga skulder	1 090	6 732
Upplupna kostnader	727	270
Totala kortfristiga skulder	2 248	7 414

TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER **953 779** **765 330**

Förändringar i eget kapital – koncernen

(TUSD)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Övriga reserver	Balanserat resultat	Totalt
Eget kapital per 1 januari 2016	23 520	42 996	-85	437 005	503 435
Resultat för perioden 1 januari 2016–31 december 2016	-	-	-	135 474	135 474
<i>Periodens övriga totalresultat</i>					
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-83	-	-83
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2016–31 december 2016	-	-	-83	135 474	135 391
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					
Nyemission	3 917	82 714	-	-	86 631
Inlösenprogram	-	-	-	-6	-6
Värde på anställdas tjänstgöring:					
- Personaloptionsprogram	-	130	-	-	130
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	231	-	-	231
Återköp av egna aktier	-16	-280	-	-	-296
Totalt transaktioner med aktieägare	3 900	82 795	-	-6	86 690
Eget kapital per 31 december 2016	27 420	125 791	-168	572 473	725 516
Eget kapital per 1 januari 2017	27 420	125 791	-168	572 473	725 516
Resultat för perioden 1 januari 2017–31 december 2017	-	-	-	161 386	161 386
<i>Periodens övriga totalresultat</i>					
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	160	-	160
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2017–31 december 2017	-	-	160	161 386	161 546
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					
Värde på anställdas tjänstgöring:					
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	1 136	-	-	1 136
Återköp av egna aktier (not 7)	-354	-7 854	-	-	-8 208
Totalt transaktioner med aktieägare	-354	-6 718	-	-	-7 072
Eget kapital per 31 december 2017	27 066	119 073	-8	733 858	879 990

Kassaflödesanalys – koncernen

(TUSD)	1 jan 2017– 31 dec 2017	1 jan 2016– 31 dec 2016	1 okt 2017– 31 dec 2017	1 okt 2016– 31 dec 2016
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	161 454	135 563	145 027	51 630
<i>Justering för:</i>				
Ränteintäkter	-4 153	-4 748	-21	-1 158
Räntekostnader	7 090	1 908	1 147	609
Valutakursvinster/-förluster	-1 648	1 210	-1 030	1 984
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	-167 691	-133 840	-146 898	-49 213
Utdelningsintäkter och kupongränta	-1 357	-6 760	-	-6 760
Övriga icke-kassaflödespåverkande poster	1 254	231	469	289
Förändringar i kortfristiga fordringar	-2 029	133	-166	127
Förändringar i kortfristiga skulder	606	136	413	-85
Kassaflöde använt i den löpande verksamheten	-6 474	-6 166	-1 058	-2 577
Investeringar i finansiella tillgångar	-49 080	-31 661	-12 168	-10 118
Försäljning av finansiella tillgångar	2 546	7 830	-	5 736
Ökning av lånefordran	-	2 205	-	2 205
Återbetalning av lånefordran	36 060	-	-	-
Utdelningsintäkter och kupongränta	8 118	-	-	-
Erhållna räntor	1 773	1 997	-	485
Betalda räntor	-3 707	-	-	-
Betald skatt	-128	-131	160	-25
Totalt kassaflöde använt i den löpande verksamheten	-10 892	-25 926	-13 066	-4 293
Kassaflöde använt för investeringar				
Investeringar i kontorsinventarier	-	-52	-	-
Totalt kassaflöde använt i investeringar	-	-52	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Förändring i räntebärande lån	27 267	13 833	-984	-530
Erhållen betalning för personaloptioner	-	130	-	-
Transaktionskostnader avseende inlösenprogram	-	-6	-	-
Emissionskostnader vid apportemission	-	-512	-	-391
Erhållen betalning för utgivna aktier	-	7 566	-	7 566
Återköp av egna aktier	-8 208	-296	-1 402	-
Totalt kassaflöde från/använt i finansieringsverksamheten	19 059	20 715	-2 386	6 646
Periodens kassaflöde	8 166	-5 263	-15 452	2 352
Likvida medel vid periodens början	34 780	43 660	66 552	34 343
Kursdifferens i likvida medel	8 133	-3 618	-20	-1 917
Likvida medel vid periodens slut	51 079	34 780	51 079	34 779

Alternativa nyckeltal – koncernen

Från och med den 3 juli 2016 tillämpas nya riktlinjer för alternativa nyckeltal (APMs) utgivna av the European Securities and Markets Authority (ESMA). Med alternativa nyckeltal avses finansiella mått som inte finns definierade inom ramen för IFRS.

Vostok New Ventures använder regelbundet alternativa nyckeltal i sin kommunikation för att förbättra jämförelser mellan olika tidsperioder och ge en djupare inblick i Bolaget utveckling för analytiker, investerare och andra intressenter.

Det är viktigt att notera att inte alla företag beräknar alternativa nyckeltal med samma metod och därför är användbarheten av dessa nyckeltal begränsad och ska inte användas som ett substitut för finansiella mått inom ramen för IFRS.

Nedan presenteras Bolagets alternativa nyckeltal och hur dessa är beräknade.

	12 m 2017	12 m 2016
Räntabilitet på sysselsatt kapital, % ¹	18,06	21,18
Soliditet, % ²	92,26	94,80
Eget kapital/aktie, USD ³	10,40	8,47
Resultat/aktie, USD ⁴	1,94	1,77
Resultat/aktie efter full utspädning, USD ⁵	1,94	1,77
Substansvärde/aktie, USD ⁶	10,40	8,47
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden	83 155 352	76 544 877
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden efter full utspädning	83 295 441	76 544 877
Antal aktier vid periodens slut ⁷	84 582 357	85 688 309

1. Räntabilitet på sysselsatt kapital definieras som koncernens resultat plus räntekostnader plus/minus valutakursdifferenser på finansiella lån dividerat med totalt genomsnittligt sysselsatt kapital (genomsnittet av periodens balansomslutning med avdrag för icke räntebärande skulder). Avkastning på sysselsatt kapital är ej på årsbasis.
2. Soliditet definieras som eget kapital i relation till totalt kapital.
3. Eget kapital/aktie USD definieras som eget kapital dividerat med totalt antal aktier vid periodens slut.
4. Resultat per aktie USD definieras som periodens resultat dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier för perioden.
5. Resultat per aktie efter full utspädning USD definieras som periodens resultat dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier för perioden med beaktande av full utspädning.
6. Substansvärde/aktie USD definieras som eget kapital dividerat med totalt antal aktier vid periodens slut.
7. Antal aktier vid periodens slut per den 31 december 2017 är exklusive 1 105 952 återköpta SDB.

Resultaträkning – moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2017– 31 dec 2017	1 jan 2016– 31 dec 2016	1 okt 2017– 31 dec 2017	1 okt 2016– 31 dec 2016
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	-327	954	23	618
Rörelsens kostnader	-6 481	-6 854	-1 806	-2 938
Rörelseresultat	-6 808	-5 900	-1 782	-2 320
<i>Finansiella intäkter och kostnader</i>				
Ränteintäkter	15 740	10 627	3 120	3 166
Räntekostnader	-7 017	-1 908	-1 147	-609
Valutakursvinster/-förluster, netto	1 502	-1 248	1 075	-2 056
Totala finansiella intäkter och kostnader	10 225	7 471	3 049	501
Periodens resultat	3 417	1 571	1 266	-1 819

Rapport över totalresultat för moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2017– 31 dec 2017	1 jan 2016– 31 dec 2016	1 okt 2017– 31 dec 2017	1 okt 2016– 31 dec 2016
Periodens resultat	3 417	1 571	1 266	-1 819
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-	-
Totalt övrigt totalresultat för perioden	-	-	-	-
Totalt totalresultat för perioden	3 417	1 571	1 266	-1 819

Balansräkning – moderbolaget

(TUSD)	31 dec 2017	31 dec 2016
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Aktier i dotterbolag	84 389	84 389
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	8 023	1 147
Lånefordringar	–	24 074
Lån till koncernföretag	206 303	165 237
Totala finansiella anläggningstillgångar	298 715	274 847
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Kassa och bank	47 829	27 639
Lånefordringar	–	7 699
Övriga kortfristiga fordringar	62	45
Totala omsättningstillgångar	47 891	35 383
TOTALA TILLGÅNGAR	346 605	310 230
EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat)	273 128	276 783
LÅNGFRISTIGA SKULDER		
Långfristiga skulder	71 541	32 400
Totala långfristiga skulder	71 541	32 400
KORTFRISTIGA SKULDER		
<i>Icke räntebärande kortfristiga skulder</i>		
Skulder till koncernföretag	1 165	704
Övriga skulder	107	114
Upplupna kostnader	664	229
Totala kortfristiga skulder	1 936	1 047
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER	346 605	310 230

Förändringar i eget kapital – moderbolaget

(TUSD)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Totalt
Eget kapital per 1 januari 2016	23 520	42 996	122 006	188 523
Resultat för perioden 1 januari 2016–31 december 2016	-	-	1 571	1 571
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-	-
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2016–31 december 2016	-	-	1 571	1 571
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Nyemission	3 917	82 714	-	86 631
Inlösenprogram	-	-	-6	-6
Värde på anställdas tjänstgöring:				
- Personaloptionsprogram	-	130	-	130
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	231	-	231
Återköp av egna aktier	-16	-280	-	-296
Totalt transaktioner med aktieägare	3 900	82 795	-6	86 690
Eget kapital per 31 december 2016	27 420	125 791	123 571	276 783
Eget kapital per 1 januari 2017	27 420	125 791	123 571	276 783
Resultat för perioden 1 januari 2017–31 december 2017	-	-	3 417	3 417
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-	-
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2017–31 december 2017	-	-	3 417	3 417
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Värde på anställdas tjänstgöring:				
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	1 136	-	1 136
Återköp av egna aktier (not 7)	-354	-7 854	-	-8 208
Totalt transaktioner med aktieägare	-354	-6 718	-	-7 072
Eget kapital per 31 december 2017	27 066	119 073	126 988	273 128

Not 1 Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Interim Financial Reporting. Samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder har använts som i framtagandet av Bolagets årsredovisning för 2016. Vostok New Ventures årsredovisning för 2016 finns tillgänglig på Bolagets hemsida: <http://www.vostoknewventures.com/sv/investerare-och-media/finansiella-rapporter/>

IFRS 9, *Finansiella instrument*, skall tillämpas för räkenskapsår som påbörjas 1 januari 2018. Koncernen har analyserat standardens ersättning av IAS 39 och kommit fram till slutsatsen att den nya standarden inte kommer ha någon väsentlig inverkan på bolagets finansiella rapporter mer än rådande upplysningskrav.

IFRS 15, *Intäkter från avtal med kunder*, skall tillämpas för räkenskapsår som påbörjas 1 januari 2018. Koncernen har analyserat denna nya standard och dragit slutsatsen att den inte kommer ha någon väsentlig inverkan på bolagets finansiella rapporter.

Not 2 Närståendetransaktioner

Under perioden har Vostok New Ventures redovisat följande närståendetransaktioner:

TUSD	Rörelsekostnader		Kortfristiga fordringar	
	12m 2017	12m 2016	12m 2017	12m 2016
Nyckelpersoner och styrelseledamöter ¹	-2 950	-3084-	-	-

1. *Betald eller upplupen ersättning består av lön och bonus till ledningen samt arvode till styrelseledamöter.*

Bolagets VD köpte Vostok New Ventures Ltd obligation 2016/2019 under det andra kvartalet 2016 till ett värde om 0,60 miljoner USD (5 miljoner SEK) och per den 17 augusti 2017 ägde han obligationer värda 0,60 miljoner USD (5 miljoner SEK), varefter obligationslånet löstes in.

Kostnaderna för de långsiktiga incitamentsprogrammen (LTIP 2016 och LTIP 2017) för ledande befattningshavare och nyckelpersoner uppgick till 1,07 miljoner USD, exklusive sociala avgifter. För mer detaljer avseende LTIP 2016 och LTIP 2017 se not 6.

Not 3 Uppskattningar av verkligt värde

Nedanstående siffror bygger på samma redovisnings- och värderingsprinciper som använts i Bolagets senaste årsredovisning. För mer information om finansiella tillgångar i nivå 2 och nivå 3, se not 3 i Bolagets årsredovisning för 2016. Det verkliga värdet av finansiella tillgångar är indelat per nivå i följande verkligt värde-hierarki:

- Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder (nivå 1).
- Andra observerbara data för tillgången eller skulder än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (dvs. som prisnoteringar) eller indirekt (dvs. härledda från prisnoteringar) (nivå 2).
- Data för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (dvs. ej observerbara data) (nivå 3).

Följande tabell visar koncernens tillgångar värderade till verkligt värde per den 31 December 2017.

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen	8 912	54 431	836 704	900 047
Summa tillgångar	8 912	54 431	836 704	900 047

Följande tabell visar koncernens tillgångar värderade till verkligt värde per 31 december 2016.

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen	-	233 592	457 990	691 582
Summa tillgångar	-	233 592	457 990	691 582

Följande tabell visar förändringar i koncernens tillgångar i nivå 3.

	Nivå 3
Ingående värde 1 januari 2017	457 990
Förflyttningar till nivå 3	206 747
Förändring verkligt värde och övrigt	171 967
Utgående värde 31 december 2017	836 704

Under 2017 gjordes sex förflyttningar mellan nivå 2 och 3. BlaBlaCar, Gett, Propertyfinder, OneTwoTrip, Merro och Carable har förflyttats från nivå 2 till nivå 3. Investeringarna i babylon, Wallapop, Hemnet, Zezeeta, CarZar och Agente Imövel är klassificerade som nivå 2 och värderade enligt det senaste betalda priset per aktie i respektive bolag. Avito, BlaBlaCar, Propertyfinder, OneTwoTrip, Merro, Naseeb Networks, el Basharsoft och KEH AB klassificeras som nivå 3-investeringar enligt värderingsmodeller baserade på EBITDA och intäktsmultiplar för jämförbara noterade företag.

Verkligt värde på finansiella instrument som handlas på en aktiv marknad baseras på noterade marknadspriser på balansdagen. En marknad betraktas som aktiv om noterade priser från en börs, mäklare, industrigrupp, prissättningstjänst eller övervakningsmyndighet finns lätt och regelbundet tillgängliga och dessa priser representerar verkliga och regelbundet förekommande marknadsransaktioner på armlängds avstånd. Det noterade marknadspris som används för koncernens finansiella tillgångar är den aktuella köpkursen. Dessa instrument återfinns i nivå 1.

Verkligt värde på finansiella instrument som inte handlas på en aktiv marknad fastställs med hjälp av värderingstekniker. Härvid används i så stor utsträckning som möjligt marknadsinformation då denna finns tillgänglig medan företagsspecifik information används i så liten utsträckning som möjligt. Om samtliga väsentliga indata som krävs för verkligt värde värderingen av ett instrument är observerbara återfinns instrumentet i nivå 2. I de fall ett eller flera väsentliga indata inte baseras på observerbar marknadsinformation klassificeras det berörda instrument i nivå 3.

Verkligt värde på finansiella investeringar som inte handlas på en aktiv marknad fastställs genom priset på nyligen gjorda marknadsmässiga transaktioner eller med hjälp av olika värderingstekniker beroende på företagets karaktäristika samt beskaffenheten hos och riskerna förknippade med investeringen. Dessa värderingstekniker utgörs av värdering av diskonterade kassaflöden (DCF), värdering utifrån avyttringsmultipl (även kallad LBO-värdering), tillgångsbaserad värdering samt värdering utifrån framtidsinriktade multiplar baserade på jämförbara noterade företag. Vanligtvis används transaktionsbaserade värderingar under en period om 12 månader förutsatt att ingen betydande anledning för omvärdering uppstått. Efter 12 månader används vanligtvis en modell beskriven ovan för att värdera onoterade innehav.

Giltigheten av värderingar som är baserade på tidigare transaktioner kan oundvikligen urholkas med tiden, eftersom priset då investeringen gjordes speglar de förhållanden som rådde på transaktionsdagen. Vid varje rapporttillfälle görs en bedömning om förändringar eller händelser efter den relevanta transaktionen skulle innebära en förändring av investeringens verkliga värde och i sådant fall anpassas värderingen därefter. Inga betydande händelser som skulle påverkat värderingarna från de senaste transaktionerna har hänt i portföljbolagen förutom det som beskrivs nedan. De transaktionsbaserade värderingarna av de onoterade innehaven jämförs även kontinuerligt med försäljnings- och EBITDA-multiplar för andra jämförbara bolag vid behov.

Vostok New Ventures följer en strukturerad process för värderingen av onoterade tillgångar. Vostok New Ventures bedömer bolagsspecifik och extern information för respektive investering på månadsbasis. Informationen utvärderas sedan vid månadsvisa och kvartalsvisa värderingsmöten med den seniora ledningen. Om interna eller externa faktorer bedöms vara signifikanta görs ytterligare analys och investeringen värderas därefter till det bästa möjliga verkligt värde-estimatet. Omvärderingar godkänns av Vostok New Ventures styrelse i samband med Bolagets finansiella rapporter.

Avito

Koncernens investering i Avito värderas i nivå 3 per den 31 december 2017.

Per den 31 december 2017 har Vostok New Ventures värderat Avito enligt en förfinad EV/EBITDA-multipelmodell. Den senaste transaktionen i bolaget tillkännagjordes den 23 oktober 2015. Naspers Ltd, en av Avitos aktieägare, förvärvade Avito-aktier från andra befintliga aktieägare för att öka sitt ägande från 17,4% till 67,9% av de utestående aktierna i Avito på en värdering om 2,7 miljarder USD, inklusive bolagets kassa på omkring 240 MUSD. Transaktionen slutfördes i november 2015. Vostok New Ventures har bedömt att den senaste transaktionen i bolaget inte längre är det bästa verkligt värde estimerat för Avito per den 31 december 2017. Avito har utvecklats väl med omkring 31% omsättningstillväxt under 2017. Med tidsperioden sedan den senaste transaktionen och bolagets fortsatta utveckling i åtanke har en framåtblickande EV/EBITDA-multipelmodell bedömts generera det bästa verkligt värde estimerat per den 31 december 2017. Modellen värderar Vostoks andel i Avito till 591,9 MUSD eller 4,5 miljarder USD för hela bolaget. Detta är 32% högre jämfört med den tidigare modellbaserade värderingen per den 31 december 2016. Med exakt samma modell som låg till grund för värderingen årsslutet 2016 skulle Avito ha värderats till 3,7 miljarder USD vid årsslutet 2017.

I gruppen med jämförbara bolag ingår 16 jämförelsebolag, bland annat REA Group, Rightmove, Autotrader, Scout24 och 58.com. Den

genomsnittliga multipeln i jämförelsegruppen är 16,9x och medianmultipeln är 15,6x. Multipeln som ligger till grund för värderingen reflekterar Avitos starka förväntade tillväxt i EBITDA jämfört med tillväxten hos jämförelsebolagen (se ovan).

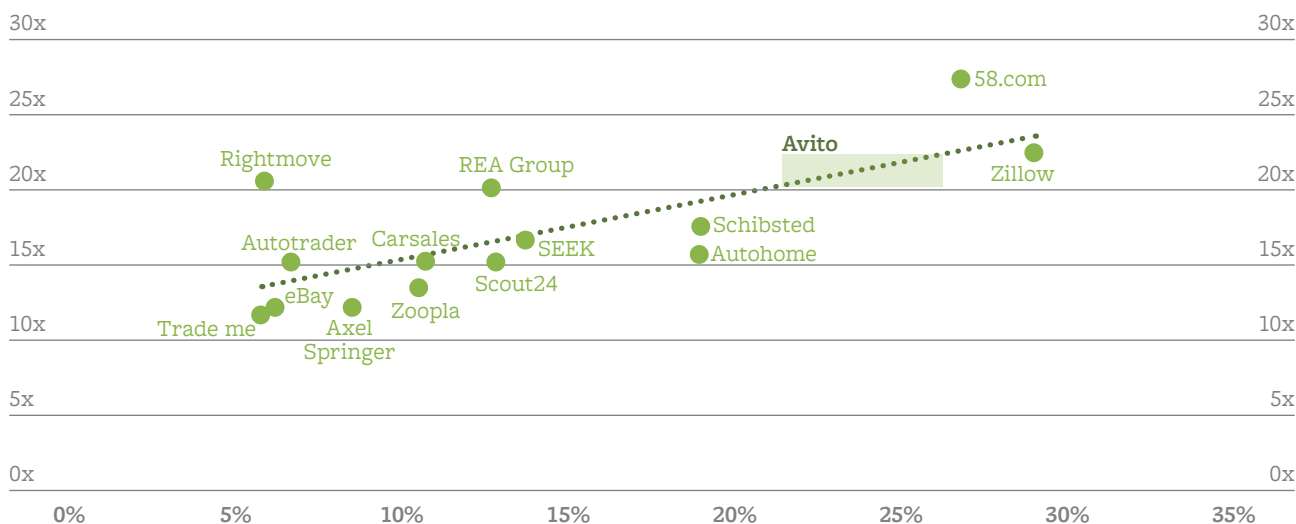
Nedan tabeller visar känsligheten den modellgenererade värderingen för USD/RUB-kursen och använd multipel per den 31 december 2017.

	Känslighet EBITDA-multipel				
	-15%	-10%	21,0x	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	506	535	592	649	678

	Känslighet EBITDA CAGR				
	21%	22%	23%	24%	25%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	569	580	592	603	615

	Känslighet USD/RUB				
	-20%	-10%	57,54	+10%	+20%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	517	540	592	656	693

EV/EBITDA 2018E jämfört med EBITDA CAGR 2018E-2020E



BlaBlaCar

Per den 31 december 2017 är investeringen i BlaBlaCar klassificerad som en nivå 3-investering, då den är värderad baserat på multiplar av bruttotransaktionsvärde (GMV) och nettoomsättning. Vostok New Ventures har investerat totalt 109,5 MUSD i BlaBlaCar och äger cirka 9,5% av bolaget efter full utspädning per den sista december 2017. Värderingen per 31 december 2017 är 17% lägre till följd av en ändring i värderingsmetodik från en transaktionsbaserad värdering baserad på den senaste marknadsmässiga transaktionen i bolaget som slutfördes under det fjärde kvartalet 2017, till en modellvärdering. Under 2017 har det skett ett antal mindre transaktioner i befintliga aktier i bolaget där VNV har köpt ytterligare aktier. Dessa transaktioner som har drivits av att specifika säljare behövt likviditet har inte gjorts på en marknadsmässig värdering och ligger inte till grund för värderingen av bolaget per den sista december 2017. Modellen, som först användes per det tredje kvartalet 2017, reflekterar BlaBlaCars fortsatta GMV-tillväxt och den lägre än ursprungliga förväntade nettoomsättningsutvecklingen. Då endast ett fåtal marknader monetiserar på en normaliserad nivå, fångar inte endast nettoomsättningen det verkliga värdet av BlaBlaCar. Därför är också GMV ett bra mått då det fångar värdet i stora marknader som inte börjat monetisera, så som Ryssland. I dag genereras majoriteten av BlaBlaCars nettoomsättning i Frankrike och ett fåtal andra europeiska marknader och är denominerad i euro. Modellen beaktar både en multipel på förväntad GMV och en multipel på förväntad nettoomsättning för att på bästa

sätt reflektera både monetiserade och icke-monetiserade marknader. BlaBlaCars GMV är värdet av transaktionerna som genomförs på plattformen, dvs. passagerare som betalar förare för sin proportionerliga del av kostnaden för en resa. Nettoomsättningen är den procent som BlaBlaCar tar i kommission, antingen direkt genom en avgift, eller indirekt genom en prenumerationsmodell. BlaBlaCar monetiserar (tar en procent på varje resa) endast i de mest mogna marknaderna, där Frankrike står för den största delen. I de flesta marknader har BlaBlaCar ännu inte börjat monetisera och där är deras kommission därför 0. Per den sista december 2017 har bolaget över 60 miljoner medlemmar och 18 miljoner resenärer i kvartalet.

	Känslighet i modellbaserad BlaBlaCar-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i BlaBlaCar, MUSD	100,8	106,7	118,6	130,5	136,4

	Känslighet i modellbaserad BlaBlaCar-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	Frankrike GMV	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i BlaBlaCar, MUSD	113,3	115,0	118,6	122,1	123,9

Gett

Per den 30 september 2017 är investeringen i Gett klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en värderingsmodell baserat på diskonterade framtida kassaflöden. Modellen är baserad på en 5-års-prognos med antaganden om 18,5% diskonteringsränta (WACC) och 2,6% långsiktig tillväxt. Per den 31 december 2017 värderar Vostok New Ventures innehavet till 59,2 MUSD. Gett har fortsatt att utvecklas väl i sina fyra marknader, även om de har tuff konkurrens på den ryska marknaden efter sammanslagningen av Yandex.Taxi och Uber på den marknaden. Detta reflekteras även i modellen.

	WACC-känslighet i modellbaserad Gett-värdering per 31 december 2017				
	16,5%	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Gett, MUSD	71,4	64,9	59,2	54,2	49,9

Propertyfinder

Per den 31 december 2017 är investeringen i Propertyfinder klassificerad som nivå 3 då den är värderad till 28,7 MUSD enligt en värderingsmodell baserad på EV-Sales multiplar. Medianmultipeln av jämförelsegruppen är 7,7x och gruppen består av ett antal noterade fastighetsvertikaler inklusive, men inte uteslutande, Scout24, Rightmove och REA Group. Den modellbaserade värderingen är omkring 42% högre än den senaste transaktionsbaserade värderingen av bolaget. Omvärderingen är driven av Propertyfinders starka omsättningstillväxt samt att modellen nu grundar sig i kommande års förväntade omsättning.

	Känslighet i modellbaserad Propertyfinder-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Propertyfinder, MUSD	24,4	25,8	28,7	31,6	33,0

babylon

Per den 31 december 2017 är investeringen i babylon klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget. Under det andra kvartalet 2017 investerade Vostok New Ventures 21,7 MUSD (17,3 miljoner GBP) i bolaget som del av en finansieringsrunda om totalt 60 MUSD. Per den 31 december 2017 bedöms den större finansieringsrundan under andra kvartalet 2017 som det bästa verkligt-värde estimatet för bolaget då bolaget har utvecklats enligt plan och inga betydande interna eller externa faktorer bedöms kräva en omvärdering av bolaget.

OneTwoTrip

Per den 31 december 2017 är investeringen i OneTwoTrip (OTT) klassificerad som nivå 3, då den är värderad till 20,8 MUSD baserat på en EV/Net Sales-multipelmodell, jämfört med en transaktionsbaserad värdering per sista december 2016. Denna värdering är cirka 21% högre än värderingen per sista december 2016. Omvärdering är främst driven av OTT:s omsättningstillväxt. Den modellbaserade värderingen bedöms utgöra det bästa verkligt värde-estimatet per den sista december 2017. Medianmultipeln i jämförelsegruppen är 4,2x och består av ett antal noterade online travel agencies (OTA), inklusive men inte uteslutande Ctrip, MakeMyTrip och Webjet. Vostok New Ventures äger 16,7% av bolaget efter full utspädning per den 31 december 2017, vilket är en ökning från 14,6% vid årsslutet 2017 till följd av att en option förföll i slutet av 2017 som ägdes av en annan aktieägare i bolaget.

	Känslighet i modellbaserad OneTwoTrip-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
Värdering av Vostok New Ventures investering i OneTwoTrip, MUSD	17,7	18,7	20,8	22,9	23,9

Wallapop

As per December 31, 2017, Per den 31 december 2017 är investeringen i Wallapop klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i Wallapop och den senaste transaktionen i det Wallapop-delägda Letgo US, vilka båda slutfördes under 2017. Vostok New Ventures deltog inte i dessa transaktioner och värderar sitt sekundära innehav i bolaget till 13,5 MUSD. Per den 31 december 2017 bedöms transaktionerna under det tredje kvartalet 2017 som det bästa verkligt-värde estimatet för bolaget, då bolaget har utvecklats enligt plan och inga betydande interna eller externa faktorer bedöms kräva en omvärdering av bolaget.

Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.)

Per den 31 december 2017 är investeringen i Hemnet klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i januari 2017. I december 2016 investerade Vostok New Ventures totalt 93,3 MSEK (10,3 MUSD) i bolaget genom saminvesteringssbolaget Merro Partners S.A. Per den 31 december 2017 bedöms transaktionen i början av 2017 som det bästa verkligt-värde estimatet för bolaget, då bolaget har utvecklats enligt plan och inga betydande interna eller externa faktorer bedöms kräva en omvärdering av bolaget.

Merro

Per den 31 december 2017 är investeringen i Merro klassificerad som nivå 3 och är värderad på basis av en sum of the parts-värderingsmodell. Per den 31 december 2017 värderas Vostok New Ventures innehav i bolaget till 9,4 MUSD, vilket är 24% lägre än den senaste transaktionen i bolaget. Den drivande faktorn av omvärderingen är en omvärdering av Opensooq som representerar majoriteten av värdet i Merro. Per den 31 december 2017 representerar Opensooq 61% av värdet i Merro.

	Känslighet i sum of the parts-baserad Merro-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	Opensooq-värdering	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Merro, MUSD	8,5	8,8	9,4	9,9	10,2

Naseeb Networks

Per den 31 december 2017 är investeringen i Naseeb Networks klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en framåtblickande EV/Sales-multipelmodell. Modellen värderar Vostoks andel i Naseeb Networks till 4,2 MUSD jämfört med 4,0 MUSD per den 31 december 2016.

I gruppen med jämförbara bolag ingår fyra jämförelsebolag, bland annat SEEK, Infoedge och 5ljob. Den genomsnittliga multipeln i jämförelsegruppen är 8,3x och medianmultipeln är 6,8x.

	Känslighet i modellbaserad Naseeb-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Naseeb, MUSD	3,6	3,8	4,2	4,6	4,8

CarZar

Per den 31 december 2017 är investeringen i CarZar klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i november 2017. Vostok New Ventures investerade ytterligare 1,5 MUSD i CarZar och har nu en total investering om 3,0 MUSD i bolaget.

El Basharsoft

Per den 31 december 2017 är investeringen i el Basharsoft klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en framåtblickande EV/Sales-multipelmodell. Modellen värderar Vostoks andel i el Basharsoft till 2,3 MUSD jämfört med 1 MUSD enligt den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i slutet av juli 2015. Vostok New Ventures äger 17,0% av el Basharsoft efter full utspädning per den 31 december 2017 efter en mindre transaktion i bolaget som gjordes under andra kvartalet 2017.

I gruppen med jämförbara bolag ingår fyra jämförelsebolag, bland annat SEEK, Infoedge och 5ljob. Den genomsnittliga multiplern i jämförelsegruppen är 8,3x och medianmultiplern är 6,8x.

	Känslighet i modellbaserad el Basharsoft-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	EV/Sales- multipl	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i el Basharsoft, MUSD	2,0	2,1	2,3	2,6	2,7

Vezeeta

Per den 31 december 2017 är investeringen i Vezeeta (DrBridge) klassificerad som nivå 2 då den är värderad enligt den senaste transaktionen i bolaget som är en utökning av finansieringsrundan 2016 vilken slutfördes under det andra kvartalet 2017. Vostok New Ventures investerade ytterligare 0,33 MUSD i Vezeeta. Vostok New Ventures värderar sin investering i Vezeeta till 1,8 MUSD per den 31 december 2017.

KEH AB (YouScan och övriga tillgångar)

Sedan den senaste transaktionen som slutfördes under det första kvartalet 2015 äger Vostok New Ventures 33,9% av KEH AB. Per den 31 december 2017 kommer allt värde i KEH AB från en intäktsmultipl-värdering av YouScan. Denna modell bedöms ge det bästa verkliga värde-estimatet av KEH per den 31 december 2017. Modellen genererar ett värde som är 56% lägre än värderingen i slutet av 2016.

	Känslighet i modellbaserad KEH AB-värdering per 31 december 2017				
	-15%	-10%	EV/Sales- multipl	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i KEH AB, TUSD	1 297	1 373	1 526	1 679	1 755

Agente Imóvel

Per den 31 december 2017 är investeringen i Agente Imóvel klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det andra kvartalet 2017. Vostok New Ventures investerade 1,0 miljoner USD i bolaget.

Carable (Garantibil AB)

Garantibil ansökte i april 2017 om företagsrekonstruktion, som dock inte lyckades. Den 1 augusti 2017 försattes bolaget i konkurs.

Delivery Hero (aktie)

Per den 31 december 2017 är aktieinnehavet i Delivery Hero värderat baserat på stängningskursen den 31 december 2017 efter bolagets notering. Innehavet är värderat till 0,89 MUSD.

Likviditetshantering (nivå 1)

Per den 31 december 2017 äger Vostok New Ventures 8,0 MUSD i ränteplaceringar som del av Bolagets likviditetshantering. Dessa innehav har dagliga NAV och är värderade enligt senaste publicerade NAV:et per den 31 december 2017.

Lånefordringar

Bedömning av verkligt värde av lånefordringar relaterade till Delivery Hero och Kite Ventures (Kite återbetalades till fullt i januari 2017 och Delivery Hero i juli 2017) visas i tabellen nedan.

Bedömning av verkligt värde av lånefordringar	31 dec 2017	31 dec 2016
Kortfristiga	-	7 699
Långfristiga	-	24 074
Totala lånefordringar	-	31 773

Per den 31 december 2017 har Bolaget inga utestående lånefordringar.

Kortfristiga skulder

Det bokförda värdet för räntebärande lån, leverantörsskulder och övriga finansiella skulder anses motsvara de verkliga värdena.

Förändring av finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen

Företag	Ingående balans 1 jan 2017, USD	Investeringar/ (avyttringar), netto, USD	Förändring i verkligt värde, USD	Utgående balans 31 dec 2017, USD	Andel av portföljen, %
Avito AB	449 281 016	203	142 657 235	591 938 454	62,2%
BlaBlaCar	107 738 524	8 423 250	2 453 768	118 615 542	12,5%
Gett	50 358 980	-	8 839 670	59 198 650	6,2%
Propertyfinder	19 999 199	500 073	8 205 073	28 704 345	3,0%
babylon	-	21 709 025	1 626 832	23 335 857	2,5%
OneTwoTrip	14 958 960	-	5 851 573	20 810 533	2,2%
Wallapop	11 520 768	-	2 012 511	13 533 279	1,4%
Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.)	10 252 714	-	954 655	11 207 369	1,2%
Merro	12 384 907	-	-3 026 176	9 358 731	1,0%
Naseeb Networks (Roze och Mihnati)	4 034 693	-	169 079	4 203 772	0,4%
CarZar	-	3 000 000	521 186	3 521 186	0,4%
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna)	1 158 956	236 786	952 169	2 347 911	0,2%
Vezeeta (DrBridge)	894 724	333 334	605 255	1 833 313	0,2%
KEH AB (YouScan och övriga tillgångar)	3 515 204	-	-1 988 829	1 526 375	0,2%
Agente Imóvel	-	1 000 000	-	1 000 000	0,1%
Carable (Garantibil AB)	2 198 526	-	-2 198 526	-	-
Delivery Hero AG, aktie	2 137 575	-1 749 058	499 884	888 401	0,1%
Delivery Hero AG, aktiekomponent	1 147 070	-797 046	-350 024	-	-
Likviditetshantering	-	8 000 000	23 392	8 023 392	0,8%
Totalt	691 581 816	40 656 567	167 808 726	900 047 110	

Not 4 Eventualförpliktelser

Skatteverket i Sverige (SKV) har genomfört en skatterevison i Vostok New Ventures AB avseende mervärdesskatt för perioden januari 2013–december 2014. SKV har fattat beslut att påföra Vostok New Ventures AB utgående mervärdesskatt om 13 767 907 SEK jämte skattetillägg om 2 753 579 SEK (totalt ca 2 miljoner USD) avseende tjänster som Vostok New Ventures AB tillhandahållit Vostok New Ventures

Ltd. Vostok New Ventures AB har överklagat Skatteverkets beslut. I sin dom av den 1 juni 2017 biföll Förvaltningsdomstolen i Stockholm Skatteverkets talan. Vostok New Ventures AB har överklagat domen hos Kammarrätten och anser i dagsläget inte att det föreligger grund för att göra några reserveringar för eventuella tillkommande skatter hänförliga till detta ärende, något som också stöds av våra juridiska rådgivare. Detta är dock att betrakta som en eventualförpliktelse.

Not 5 Långfristiga skulder

Obligationslån 2016/2019

Den 2 juni 2016 meddelade Vostok New Ventures att Bolaget framgångsrikt emitterat ett treårigt säkerställt obligationslån om 300 miljoner SEK. Obligationen förföll i juni 2019 och löpte med en fast ränta om 6,50% med kvartalsvis räntebetalning.

Obligationen var noterad på Nasdaq Stockholm, med första dag för handel den 8 juli 2016. Med anledning av noteringen upprättade Bolaget ett prospekt som godkänts av Finansinspektionen. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets webbplats www.vostoknewventures.com och Finansinspektionens webbplats www.fi.se.

Den 12 juli 2017 meddelade Vostok New Ventures att Bolagets styrelse beslutat att lösa in hela Bolagets obligationslån om 300 000 000 kronor 2016/2019 med ISIN SE0008406367. Obligationslånet löstes in då Delivery Hero AG återbetalat sitt lån om 25 miljoner EUR i förtid. Obligationslånet löstes in den 17 augusti 2017.

Obligationslån 2017/2020

Den 22 juni 2017 meddelade Vostok New Ventures att Bolaget framgångsrikt emitterat ett treårigt ej säkerställt obligationslån om 600 MSEK inom en total ram om 800 MSEK. Obligationen förfaller den 22 juni 2020 och löper med en fast ränta om 5,50% med kvartalsvis räntebetalning.

Obligationen är noterad på Nasdaq Stockholm. Första dag för handel var den 19 juli 2017. Med anledning av noteringen har Bolaget upprättat ett prospekt som godkänts av Finansinspektionen. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets webbplats www.vostoknewventures.com och Finansinspektionens webbplats www.fi.se.

Värdet på obligationslånet per den 31 december 2017 var 71,54 MUSD. Det bokförda värdet av långfristiga skulder bedöms motsvara deras verkliga värde.

Not 6 Långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram

LTIP 2016

Vid årsstämman den 17 maj 2016 beslutades att inrätta ett långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram för ledande befattningshavare och nyckelpersoner i Vostok New Ventures-koncernen. Programmet löper över 1 januari 2016 till 31 mars 2019, och omfattar maximalt 430 000 aktier, vilket motsvarar en utspädningseffekt om ca 0,59% av det totala antalet utestående aktier. Programmet innebär att deltagarna investerar i aktier i bolaget och för varje investerad aktie har deltagaren möjlighet att vederlagsfritt erhålla ytterligare aktier, s.k. prestationsaktier förutsatt att ett av styrelsen bestämt prestationsmål kopplat till bolagets substansvärde uppfylls. I enlighet med IFRS 2 kommer kostnaderna för programmet att redovisas över resultaträkningen under intjänandeperioden (31 augusti 2016–31 december 2018). Under det fjärde kvartalet 2017 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,17 MUSD.

LTIP 2017

Vid årsstämman den 16 maj 2017 beslutades att inrätta ett långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram för ledande befattningshavare och nyckelpersoner i Vostok New Ventures-koncernen. Programmet löper över 1 januari 2017 till 31 mars 2020, och omfattar maximalt 450 000 aktier, vilket motsvarar en utspädningseffekt om ca 0,53% av det totala antalet utestående aktier. Programmet innebär att deltagarna investerar i aktier i bolaget och för varje investerad aktie har deltagaren möjlighet att vederlagsfritt erhålla ytterligare aktier, s.k. prestationsaktier förutsatt att ett av styrelsen bestämt prestationsmål kopplat till bolagets substansvärde uppfylls. I enlighet med IFRS 2 kommer kostnaderna för programmet att redovisas över resultaträkningen under intjänandeperioden (16 maj 2017–31 december 2019). Under det fjärde kvartalet 2017 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,18 MUSD.

Not 7 Depåbevisåterköp

Under kvartalet har 150 000 SDB återköpts. Bolaget innehar totalt 1 105 952 återköpta depåbevis.

Not 8 Händelser efter räkenskapsperiodens utgång

Vostok New Ventures har efter periodens slut investerat 4 MEUR i ett kortfristigt lån till Marley Spoon, det ledande e-handelsbolaget inom livsmedel i Australien, 1 MUSD konvertibel i el Basharsoft, 500 TUSD i Vezeeta via en konvertibel, totalt 1 MUSD i två bolag i Myanmar (500 TUSD i landets ledande jobbvertikal och 500 TUSD i landets ledande fastighetsvertikal) samt 0,25 MUSD i Propertyfinder.

Vostok New Ventures har även efter räkenskapsperiodens utgång, i januari 2018 erhållit 10,2 MUSD i utdelning från Avito.

Efter periodens slut, den 14 februari 2018, meddelade Vostok att Bolaget erhållit mandat från styrelsen att återköpa ytterligare SDB i Bolaget för perioden t.o.m. 31 december 2018, förutsatt att det är tillåtet i enlighet med villkoren för Bolagets utestående obligation 2017/2020.

Bakgrund

Vostok New Ventures Ltd registrerades i Bermuda den 5 april 2007 med registreringsnummer 39861. Vostok New Ventures depåbevis (SDB) är noterade på Nasdaq Stockholm, Mid Cap-segmentet, under kortnamnet VNV SDB.

Per den 31 december 2017 består Vostok New Ventures-koncernen av det bermudianska moderbolaget Vostok New Ventures Ltd, ett helägt cypriotiskt dotterbolag, Vostok New Ventures (Cyprus) Limited, ett kontrollerat nederländskt kooperativ, Vostok Co-Investment Coöperatief B.A., samt ett helägt svenskt dotterbolag, Vostok New Ventures AB.

Räkenskapsåret är 1 januari–31 december.

Moderbolaget

Moderbolaget tillhandahåller koncernens cypriotiska dotterbolag finansiering på marknadsmässiga villkor. Resultatet för perioden uppgick till 3,42 MUSD (2016: 1,57). Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde vi resultaträkningen härrör till likviditetshantering investeringar.

Finansiella och verksamhetsrelaterade risker

Bolagets risker och riskhantering beskrivs i detalj i not 3 i Bolagets årsredovisning för 2016.

Kommande rapporttillfällen

Vostok New Ventures tremånadersrapport för perioden 1 januari 2018–31 mars 2018 kommer att publiceras den 15 maj 2018.

Årsstämma och årsredovisning 2017

Årsstämman i Vostok New Ventures Ltd är planerad att hållas onsdagen den 16 maj 2018. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig på Bolagets hemsida (www.vostoknewventures.com) från den 28 mars 2018.

Den 14 februari 2018

Per Brilioth
Verkställande direktör

För ytterligare information kontakta Per Brilioth eller Björn von Sivers: tel: +46 8 545 015 50.

www.vostoknewventures.com

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisorer.

VOSTOK
NEW
VENTURES

Registered office

Vostok New Ventures Ltd
Clarendon House
2 Church Street
Hamilton HM 11
Bermuda

Vostok New Ventures AB
Hovslagargatan 5
SE-111 48 Stockholm
Sweden
Phone +46 8 545 015 50
Fax +46 8 545 015 54

www.vostoknewventures.com
info@vostoknewventures.com