

Пресс-релиз

20 ноября 2025

МКПАО "VK" (МОЕХ: VKCO, далее «VK», «VK» или «компания») публикует результаты операционной деятельности и неаудированные финансовые данные за девять месяцев 2025 года.

ГЛАВНЫЕ ИТОГИ VK ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА

Ключевые финансовые результаты VK за девять месяцев 2025 года

111,3 млрд руб.

+10% год к году

Выручка

15,5 млрд руб.

+15,3 млрд руб.

Скорр. EBITDA

14%

+14 п.п. год к году

Рентабельность

Выручка VK за девять месяцев 2025 года увеличилась на 10% год к году до 111,3 млрд руб.

- Доходы от видеорекламы на платформах VK увеличились на 69% год к году до 3,7 млрд руб.¹
- Выручка VK Tech увеличилась на 39% год к году до 10,7 млрд руб.
- Выручка образовательных сервисов для детей выросла на 20% год к году до 5,4 млрд руб.
- Доходы от онлайн-рекламы среднего и малого бизнеса выросли на 12% год к году до 26,6 млрд руб.

Скорректированная EBITDA VK за девять месяцев 2025 года составила 15,5 млрд руб., показав кратный рост по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Рентабельность по скорректированной EBITDA достигла 14%.

- Все операционные сегменты показали положительную рентабельность по скорректированной EBITDA.
- Скорректированная EBITDA сегмента «Социальные платформы и медиаконтент» выросла в четыре раза год к году до 15,6 млрд руб.
- Компания сохраняет прогноз на 2025 год и ожидает, что скорректированная EBITDA составит более 20 млрд руб. по итогам года².

Ключевые аудиторные показатели VK за девять месяцев 2025 года³

78 млн

+834 тыс. год к году

DAU

5,1 млрд

+17% год к году

Минут в день, time spent

>95%

Охват месячной аудитории Рунета

VK – лидер по аудиторным показателям в Рунете³:

- За девять месяцев 2025 года показатель time spent составил в среднем 5,1 млрд минут в день. Пользователи проводили в среднем на 17% больше времени в сервисах VK по сравнению с аналогичным периодом 2024 года.
- В среднем за день один пользователь использует два продукта компании и проводит больше часа в сервисах VK⁴.
- Охват месячной аудитории VK относительно Рунета за девять месяцев 2025 года составил в среднем 97%. Средняя дневная аудитория (DAU) сервисов VK увеличилась на 834 тыс. до 78 млн пользователей.

¹ Доходы от видеорекламы на активах VK и ООО «Единое Видео».

² Заявление носит прогнозный характер, отражает ожидания VK по состоянию на момент публикации данного пресс-релиза, 20 ноября 2025 года, и может быть скорректировано в ответ на изменения макроэкономической и рыночной ситуации, наступление иных событий, которые могут повлиять на операционную деятельность и финансовые результаты компании.

³ Источник: Mediascope, девять месяцев 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁴ Источник: рассчитано на основании данных Mediascope Cross Web, сентябрь 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

УКРЕПЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ФУНДАМЕНТА

Компания продолжает совершенствовать рекомендательные алгоритмы, разрабатывает и внедряет технологии глубокого понимания контента для максимально точных и персонализированных рекомендаций в соцсетях, видео, музыке и рекламе. VK улучшает рекламные технологии с акцентом на росте эффективности и удобстве для рекламодателей, а также сохраняет фокус на повышении надежности и отказоустойчивости инфраструктуры.

Персонализация и рекомендательные технологии

- Развернута мультимодальная контентная модель, которая понимает смысл контента, разбирает его на ключевые элементы. Модель применяется для поиска, аналитики и решения клиентских задач.
- Запущена мультимодальная языковая модель, переводящая видео, текст, аудио в продуктах VK на язык LLM⁵. Модель находит смысловую связь между объектами, прогнозирует пользовательские реакции и формирует портрет зрителя на основе взаимодействия с контентом.

Искусственный интеллект

- Для разработчиков VK доступна новая версия семейства собственных языковых моделей Diona. Она усиливает внутренние инструменты разработки и расширяет генеративные функции в продуктах VK. Модель обучена на 1,2 млрд единиц данных с учетом контекста продуктов компании.
- VK расширяет применение ИИ для внутренних процессов и для улучшения продуктов. В службах поддержки VK два из трех запросов обрабатывает ИИ. RuStore применяет ИИ для автоматического анализа и обобщения отзывов пользователей. Для более эффективного и быстрого выполнения рутинных задач Mail обновил ИИ-решения, которые применяет каждый пятый пользователь сервисов Mail.

Рекламные технологии

- Усовершенствован ИИ для автоматизации таргетинга, генерации креативов и создания рекламы «в один клик». В сегменте среднего и малого бизнеса благодаря ИИ CTR⁶ баннеров с текстами стал выше на 35%, с сайтами CTR увеличился на 55%.
- Повышена оперативность показа рекламы на основе действий пользователей – сбор и передача данных в VK Рекламе занимают менее 90 секунд.

Инфраструктура, отказоустойчивость и безопасность

- Разработана и запущена система централизованного мониторинга безопасности VK SIEM⁷. Средний поток обрабатываемых событий благодаря VK SIEM увеличился на 65% до 2,5 млн событий в секунду.
- Собственная платформа сканирования кода на наличие уязвимостей VK Security Gate подключена к более 40 тыс. репозиториям VK, в которых хранится свыше 1 млрд строк кода.

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕССЕНДЖЕРА MAX

- Запущен национальный мессенджер MAX. Количество зарегистрированных пользователей превысило 55 млн. Среднесуточный охват составляет свыше 22,1 млн человек. С момента запуска мессенджера совершено более миллиарда звонков, отправлено 4,4 млрд сообщений, записано 43 млн видеокружков.⁸ Приложение включено в реестр российского ПО и доступно в магазинах приложений в мобильной, десктопной и веб-версиях.
- Совместно с Госуслугами запущен Цифровой ID — аналог бумажных документов, который позволяет подтверждать возраст, статус студента и многодетного родителя. Подтвердить возраст с помощью Цифрового ID можно на кассах самообслуживания в более чем пяти тысячах магазинов «Магнит», X5 и «ВкусВилл». В партнерстве с Минцифры в MAX стал доступен сервис подписания документов «Госключ».
- MAX открыл «Платформу для партнеров». Бизнес интегрирует свои сервисы в мессенджер: от продажи товаров и приема платежей — до бронирования путешествий и поддержки клиентов.
- Звонки и сообщения в MAX стали доступны в девяти странах СНГ. Обновление позволяет миллионам пользователей поддерживать общение с близкими за границей.
- MAX перевел каналы в режим открытого тестирования для авторов А+. Их количество превысило 16 тыс.
- Запущен Центр безопасности MAX. Он отвечает за работу с обращениями пользователей и пресечение мошеннических активностей. Специалисты центра используют автоматизированные технические системы и мониторят обращения пользователей в режиме 24/7.

⁵ LLM (от англ. Large Language Model) — большая языковая модель.

⁶ CTR (от англ. Click-Through Rate) — маркетинговая метрика, показатель кликабельности.

⁷ SIEM (от англ. Security Information and Event Management) — система управления событиями и информационной безопасностью.

⁸ По состоянию на середину ноября 2025 года.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПЕРАЦИОННЫХ СЕГМЕНТОВ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА

Показатели сегментов за девять месяцев 2025 года⁹

В млрд руб., если не указано иное	Социальные платформы и медиаконтент	Образовательные технологии	Технологии для бизнеса	Экосистемные сервисы и прочие направления	Неаллоцируемые и элиминации ВГО	Группа
Выручка	77,0	5,4	10,7	20,4	(2,3)	111,3
<i>Год к году¹⁰</i>	<i>6%</i>	<i>20%</i>	<i>39%</i>	<i>21%</i>	<i>-</i>	<i>10%</i>
Операционные расходы	(61,4)	(4,8)	(9,2)	(19,9)	(0,3)	(95,7)
Скорр. EBITDA	15,6	0,5	1,5	0,5	(2,6)	15,5
<i>Рентабельность</i>	<i>20%</i>	<i>10%</i>	<i>14%</i>	<i>3%</i>	<i>-</i>	<i>14%</i>

- Выручка ключевого для VK сегмента **«Социальные платформы и медиаконтент»** за девять месяцев 2025 года увеличилась на 6% до 77 млрд руб. по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Скорректированная EBITDA сегмента выросла в четыре раза год к году и составила 15,6 млрд руб.
 - Основным драйвером роста выручки сегмента стал рост ВКонтакте: выручка соцсети увеличилась на 10% год к году;
 - Увеличению выручки сегмента также способствовали рост совокупного времени просмотра VK Видео в 3,2 раза год к году на конец третьего квартала 2025 года, среднесуточного количества просмотров VK Клипов на 51% за девять месяцев 2025 года и средней месячной аудитории VK Знакомств на 31%, рост базы подписчиков VK Музыки на 13% год к году на конец третьего квартала 2025 года;
 - С июля 2025 года VK Видео занимает первое место по ежемесячной аудитории среди видеосервисов в России и с начала года является лидером по ежедневной аудитории¹¹;
 - VK продолжила развитие цифровой платформы MAX. Число зарегистрированных пользователей превысило 55 млн⁸.
- Сегмент **«Образовательные технологии»**, представленный образовательными платформами Учи.ру и Тетрика, показал рост выручки на 20% год к году до 5,4 млрд руб. по итогам девяти месяцев 2025 года. Скорректированная EBITDA сегмента выросла более чем в два раза до 0,5 млрд руб.
 - Драйверами роста выручки сегмента стали устойчивый спрос на образовательные курсы для детей, расширение форматов онлайн-занятий и синергетический эффект от объединения аудиторий платформ.
- Сегмент **«Технологии для бизнеса»**, представленный VK Tech, показал рост выручки на 39% год к году до 10,7 млрд руб. по итогам девяти месяцев 2025 года. Скорректированная EBITDA направления составила 1,5 млрд руб.
 - Основные драйверы роста VK Tech — бизнес-приложения с ростом выручки на 95% год к году и сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки на 63%.
 - В октябре 2025 года представлено крупнейшее обновление платформы VK WorkSpace.
- Выручка сегмента **«Экосистемные сервисы и прочие направления»** выросла на 21% до 20,4 млрд руб. по итогам девяти месяцев 2025 года. Скорректированная EBITDA сегмента составила 0,5 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением за аналогичный период 2024 года.
 - Основными драйверами роста выручки сегмента в том числе стали кратный рост выручки RuStore в 3,9 раза год к году, рост выручки Облака Mail на 89% и YCLIENTS на 33%.

VK продолжает повышать эффективность рекламных инструментов и технологий для продвижения товаров и услуг, разрабатывает новые форматы и продукты для рекламодателей. Компания развивает проекты с нерекламной моделью монетизации, включая быстрорастущие сегменты «Технологии для бизнеса» и «Образовательные технологии». Фокусом VK остается повышение рентабельности и развитие точек долгосрочного роста, что позволяет сохранять прогноз на 2025 год по скорректированной EBITDA на уровне выше 20 млрд руб.

⁹ Динамика и итоговые значения посчитаны на неокругленных данных.

¹⁰ Данные за девять месяцев 2024 года пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

¹¹ Источник: Mediascope, девять месяцев 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

СЕГМЕНТ «СОЦИАЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ И МЕДИАКОНТЕНТ»

Аудиторные показатели ключевых активов сегмента за третий квартал 2025 года, Россия



92 млн

ВКонтакте, MAU



55 млн

MAX, регистрации⁸



34 млн

Одноклассники, MAU



72 млн

Дзен, MAU

Показатели сегмента «Социальные платформы и медиаконтент»¹²

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2025	9 мес. 2024	Год к году
Выручка	77,0	73,0	6%
Операционные расходы	(61,4)	(69,1)	(11%)
Скорректированная EBITDA	15,6	3,9	4,0x
<i>Рентабельность</i>	<i>20%</i>	<i>5%</i>	<i>15 п.п.</i>

Основные проекты: ВКонтакте, Одноклассники, Дзен, MAX, VK Музыка, VK Клипы, VK Видео, VK Знакомства

Выручка сегмента «Социальные платформы и медиаконтент» за девять месяцев 2025 года выросла на 6% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года и составила 77 млрд руб. Скорректированная EBITDA сегмента выросла в четыре раза год к году и достигла 15,6 млрд руб. Рентабельность по скорректированной EBITDA составила 20%, показав рост на 15 п.п. год к году.

- В третьем квартале 2025 года средняя месячная аудитория **ВКонтакте** в России выросла на 3,7 млн или на 4% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года и составила 91,8 млн пользователей. Средняя дневная аудитория в России в третьем квартале 2025 года выросла на 3 млн или на 5% год к году до 59,5 млн пользователей. Среднемесячный охват ВКонтакте в третьем квартале 2025 года составил 89% российской интернет-аудитории, при этом ежедневный охват платформы составил 55% дневной российской интернет-аудитории¹³.

В третьем квартале 2025 года ВКонтакте запустила новый формат контента в рамках развития социальной коммерции в соцсети — шопсы. Публикации с товарными карточками или ссылками, по которым можно совершить покупку, доступны в постах, клипах, историях, прямых трансляциях и длинных видео. Для монетизации шопсов авторам доступна реферальная программа, первым партнером которой стал Ozon. За два месяца тестирования программы авторы заработали более 500 млн рублей.

- Показатель средней месячной аудитории **Одноклассников (ОК)** в России в третьем квартале 2025 года составил 34 млн пользователей. В третьем квартале 2025 года аудитория соцсети демонстрировала высокую активность на платформе: пользователи отправили друг другу 12,8 млрд виртуальных подарков, что на 65% больше год к году, 477 млн открыток, что в два раза больше год к году, и 278 млн стикеров.

Соцсеть продолжила развивать контентную составляющую платформы с акцентом на старшее поколение. Представлена новая программа поддержки авторов «Silver Age» для старшей аудитории.

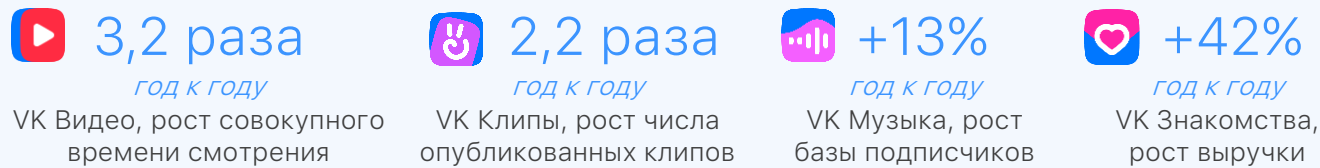
- Средняя месячная аудитория **Дзена** в России за третий квартал 2025 года составила 72 млн пользователей¹⁴. Платформа усилила новостной фокус: на главной странице стало вдвое больше материалов от СМИ и блогеров, приложение возглавило рейтинги в категории «Новости» в магазинах приложений. Дзен добавил подписи авторов под материалами СМИ, донаты для журналистов и новые тематические и региональные рейтинги медиа.

¹² Данные за девять месяцев 2024 года пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

¹³ Источник: Mediascope, третий квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

¹⁴ Аудитория dzen.ru и мобильных приложений. Источник: Mediascope, третий квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

Динамика показателей контентных сервисов в третьем квартале 2025 года



- Среднесуточные просмотры **VK Видео** в третьем квартале 2025 года выросли на 19% год к году и составили 3,2 млрд. Рекорд просмотров в сутки составил 3,5 млрд. Совокупное время, которое зрители проводили за просмотром контента в VK Видео, выросло в 3,2 раза на конец третьего квартала 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Среднесуточные просмотры пользователей приложения для Smart TV выросли в четыре раза по сравнению с третьим кварталом 2024 года. Количество установок приложения VK Видео на конец третьего квартала 2025 года превысило 91 млн¹⁵.

В третьем квартале 2025 года VK Видео продолжил добавлять профессиональный контент на платформу. Состоялись премьеры новых сезонов флагманских шоу «Звезды», «Кстати», «Большое шоу», «Натальная карта». В рамках партнерства с Единой лигой ВТБ VK Видео получил цифровые права на трансляцию всех баскетбольных матчей нового сезона 2025/26. Запущена поддержка авторов через VK Donut.
- Среднесуточные просмотры **VK Клипов** за третий квартал 2025 года выросли на 9% год к году до 2,7 млрд. Количество опубликованных клипов увеличилось за аналогичный период в 2,2 раза, time spent вырос на 31%, а число создателей контента — на 89%.
- Средняя месячная аудитория **VK Музыки** в мире в третьем квартале 2025 года составила 46,5 млн пользователей, включая 42,8 млн в России. Рост базы подписчиков на конец третьего квартала 2025 года составил 13% год к году. VK Музыка запустила раздел «Детям» с безопасным поиском, подборками детских песен, сказок, аудиокниг, аудиоспектаклей и подкастов для детей и родителей. VK Музыка продолжила улучшать рекомендации: на конец третьего квартала 2025 года время прослушивания пользователями треков из VK Микс выросло на 105% год к году. В VK Микс появились мультинастройки, в разделе «Моя музыка» запущен «Микс по моей музыке», на главной странице сервиса добавлен рекомендательный блок «Жанры» с популярными музыкальными направлениями.
- Средняя месячная аудитория **VK Знакомств** в мире в третьем квартале 2025 года выросла на 8% год к году и составила 4,1 млн пользователей, выручка сервиса за аналогичный период выросла на 42%. В третьем квартале 2025 года в VK Знакомствах появилась возможность видеть входящие суперлайки без действующей Premium-подписки. Сервис запустил продажи пакетных предложений суперлайков и сеансов внимания в официальном сообществе ВКонтакте.

СЕКТОР «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Показатели сектора «Образовательные технологии»¹⁶

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2025	9 мес. 2024	Год к году
Выручка	5,4	4,5	20%
Операционные расходы	(4,8)	(4,2)	15%
Скорректированная EBITDA	0,5	0,2	2,1x
<i>Рентабельность</i>	<i>10%</i>	<i>5%</i>	<i>5 п.п.</i>

Основные проекты: Учи.ру, Тетрика

Выручка сектора «Образовательные технологии» за девять месяцев 2025 года выросла на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года и достигла 5,4 млрд руб., благодаря устойчивому спросу на курсы для детей образовательных платформ Учи.ру и Тетрика, расширению продуктовой линейки и синергетическому эффекту от объединения аудиторий платформ. За девять месяцев 2025 года

¹⁵ Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.
¹⁶ Данные за девять месяцев 2024 года пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

скорректированная EBITDA сегмента выросла более чем в два раза до 0,5 млрд руб., рентабельность по скорректированной EBITDA увеличилась на 5 п.п. год к году и составила 10%.

- Средняя месячная аудитория **Учи.ру** за третий квартал 2025 года составила 2,3 млн человек. В третьем квартале 2025 года на сервисах Учи.ру были активны 5,4 млн учеников, что на 9% больше год к году, 1,2 млн родителей и 494 тыс. учителей. На платформе прошли четыре федеральные олимпиады, в которых приняло участие 2,4 млн школьников. Запущены новые форматы онлайн-занятий — индивидуальные уроки с репетиторами и обучение в мини-группах. За девять месяцев 2025 года средний чек на платящего пользователя вырос на 19% год к году.
- В третьем квартале 2025 года на платформе **Тетрика** были активны 5,9 тыс. репетиторов, прирост составил 13% относительно третьего квартала 2024 года. Запущена новая линейка продуктов по развитию навыков коммуникации и работы в команде для школьников 7-11 лет. За девять месяцев 2025 года средний чек на платящего пользователя вырос на 19% год к году.

Сегмент «Технологии для бизнеса»

Показатели сегмента «Технологии для бизнеса»¹⁷

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2025	9 мес. 2024	Год к году
Выручка	10,7	7,7	39%
Операционные расходы	(9,2)	(6,2)	48%
Скорректированная EBITDA	1,5	1,5	-
<i>Рентабельность</i>	<i>14%</i>	<i>19%</i>	<i>(5 п.п.)</i>

Основные проекты: VK Cloud, VK WorkSpace, Tarantool, VK Data Platform, VK HR Tek, VK Tax Compliance

Выручка **VK Tech** за девять месяцев 2025 года выросла на 39% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года и достигла 10,7 млрд руб. Скорректированная EBITDA направления VK Tech составила 1,5 млрд руб. Рентабельность по скорректированной EBITDA составила 14%.

- Количество клиентов увеличилось в четыре раза год к году до 26,8 тыс. Среди клиентов VK Tech — крупные, средние и малые компании из различных отраслей экономики, включая телекоммуникации, ритейл, финансовый и нефтегазовый секторы.
- Рекуррентная выручка¹⁸ выросла в два раза год к году благодаря кратному увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud¹⁹, а также росту выручки от технической поддержки по модели On-Premise²⁰. С учетом сезонности продаж решений по модели On-Premise доля рекуррентной выручки превысила 75%.
- В октябре 2025 года VK Tech представил обновленную версию платформы VK WorkSpace — новый суперapp с поддержкой офлайн-режима работы, дополнительными функциями безопасности, геораспределенной почтовой системой. Обновленная версия будет доступна клиентам любого масштаба — крупным, средним и малым — по всем моделям поставки по подписке.
- VK Tech разработал и запустил собственные решения информационной безопасности, включая систему SIEM²¹ и платформу VK Security Gate. Сервисы являются частью продуктовой экосистемы VK и интегрируются с облачной платформой VK Cloud во всех вариантах поставки.

¹⁷ Данные за девять месяцев 2024 года пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.
¹⁸ Рекуррентная выручка – выручка, не связанная с оказанием единовременных услуг клиентам. Рекуррентная выручка VK Tech включает выручку от подписок в рамках модели поставки On-Cloud и выручку от технической поддержки в рамках модели поставки On-Premise.
¹⁹ Доступ к продуктам на облачной инфраструктуре VK Tech по подписке.
²⁰ Установка ПО на инфраструктуре заказчика.
²¹ SIEM (от англ. Security Information and Event Management) — система управления событиями и информационной безопасностью.

СЕКМЕНТ «ЭКОСИСТЕМНЫЕ СЕРВИСЫ И ПРОЧИЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

Показатели сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления»²²

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2025	9 мес. 2024	Год к году
Выручка	20,4	16,9	21%
Операционные расходы	(19,9)	(17,6)	13%
Скорректированная EBITDA	0,5	(0,7)	-
<i>Рентабельность</i>	<i>3%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

Основные проекты: Почта Mail, Облако Mail, VK Play, RuStore, VK Pay, YCLIENTS

Выручка сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления» за девять месяцев 2025 года выросла на 21% год к году до 20,4 млрд руб., в том числе благодаря кратному росту выручки RuStore в 3,9 раза год к году, росту выручки Облака Mail на 89% и YCLIENTS – на 33%. За девять месяцев 2025 года скорректированная EBITDA сегмента составила 0,5 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением за аналогичный период 2024 года.

- За третий квартал 2025 года средняя месячная аудитория **Почты Mail** в России составила 47,4 млн пользователей, **Облака Mail** – 18,5 млн пользователей²³. За третий квартал 2025 года выручка от продаж единой подписки на Почту и Облако Mail Space выросла на 106% год к году, количество ее пользователей превысило 2,9 млн. На это повлияло внедрение специализированных подписок Mail Space для фотографов, семьи, работы и другие.
- Количество клиентов сервиса **YCLIENTS** превысило 56 тыс. на конец третьего квартала 2025 года. В третьем квартале 2025 года рост выручки сервиса составил 30% год к году. Клиентам YCLIENTS стали доступны смарт-кассы YBOX, сочетающие функциональность YCLIENTS и полноценного платежного терминала с фискальным накопителем.
- Месячная аудитория магазина приложений **RuStore** составила 65,5 млн пользователей, показав рост в 1,5 раза год к году²⁴. На конец третьего квартала 2025 года пользователям доступно более 85 тыс. приложений и игр. В сентябре RuStore запустил программу поддержки российских разработчиков из регионов, направленную на продвижение местных сервисов. Совместно с Московским кластером видеоигр запущен акселератор для разработчиков мобильных игр, который учит продвигать и монетизировать игры, а также упростит выход российских игровых студий на рынок.
- На конец третьего квартала 2025 года на игровой платформе **VK Play** зарегистрировано 58,6 млн аккаунтов. Средняя месячная аудитория за третий квартал 2025 года составила 12,8 млн пользователей в мире, включая 11,6 млн пользователей в России. В третьем квартале 2025 года VK Play запустил второй сезон фестиваля пробных версий игр – Демофест 2.0, в рамках которого геймеры могли бесплатно оценить более 200 демоверсий от отечественных разработчиков. Завершился публичный этап второго сезона VK Play Лаборатории, в котором приняли участие студенты ведущих российских вузов.

КЛЮЧЕВЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ VK В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2025 ГОДА

- В июле 2025 года VK Tech зарегистрировал проспект ценных бумаг с дополнительным выпуском акций и сменил организационно-правовую форму на публичное акционерное общество. Решение о первичном публичном размещении акций будет принято с учетом конъюнктуры рынка после получения необходимых корпоративных одобрений.
- 1 октября 2025 года VK погасила российские облигации серии 3O25, замещающие еврооблигации VK Company Limited, права на которые учитывались российскими депозитариями. Сумма погашения составила 29,2 млн долл. США по курсу ЦБ РФ на дату исполнения обязательства.
- 25 сентября 2025 года VK провела годовое Общее собрание акционеров в форме заочного голосования.

²² Данные за девять месяцев 2024 года пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

²³ Источник: Mediascope, третий квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

²⁴ Источник: Mediascope, Специализированное измерение, октябрь 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

За дополнительной информацией обращайтесь:

Контакты для инвесторов

Email: ir@vk.team

Контакты для прессы

Email: pr@vk.team

EBITDA

Настоящий пресс-релиз представляет показатель скорректированной EBITDA, который не является финансовым показателем по МСФО. Скорректированный показатель EBITDA по сегментам рассчитывается как выручка соответствующего сегмента за вычетом операционных расходов (за исключением износа, амортизации, обесценения нематериальных активов и платежей, основанных на акциях), но с учетом корпоративных расходов Группы, распределенных на соответствующий сегмент.

Заявление об ограничении ответственности

Инвестиции в ценные бумаги, включая акции, сопряжены с существенным риском. Доходы предыдущих периодов не гарантируют доходы в будущем. Указания на возможные будущие доходы не являются обещаниями или даже оценками фактических доходов, которых может достичь инвестор. Информация, содержащаяся в настоящем документе, приведена исключительно в информационных целях и не должна рассматриваться как совет или интерпретироваться как инвестиционная консультация или рекомендация в соответствии с каким-либо законодательством, включая российское законодательство.

Инвестирование в ценные бумаги может быть ограничено применимым законодательством, в связи с чем инвестор должен внимательно самостоятельно изучить возможности инвестирования в акции компании, применимые к нему ограничения и налоговые последствия.

О компании

VK — крупнейшая по числу пользователей российская технологическая компания. Продукты и сервисы VK помогают миллионам людей решать повседневные задачи онлайн: ими пользуются больше 95% аудитории Рунета. Проекты VK позволяют общаться, играть, осваивать новые профессии, слушать музыку, смотреть и снимать видео, продавать и находить товары и услуги, решать множество других задач. Компания также развивает набор продуктов и услуг для цифровизации бизнес-процессов — от интернет-продвижения и предиктивной аналитики до корпоративных соцсетей, облачных сервисов и автоматизации предприятий.