

Пресс-релиз

19 марта 2026

МКПАО "VK" (МОЕХ: VKCO, далее «VK», «VK» или «компания») публикует аудированную отчетность в соответствии со стандартами МСФО и сегментные финансовые данные за 2025 год.

ГЛАВНЫЕ ИТОГИ VK ЗА 2025 ГОД

Ключевые финансовые результаты VK за 2025 год

160 млрд руб.

+12,4 млрд руб.

Выручка

22,6 млрд руб.

+27,5 млрд руб.

ЕБИТДА¹

14%

+17 п.п. год к году

Рентабельность

Выручка VK по итогам 2025 года увеличилась на 8% по сравнению с 2024 годом до 160 млрд руб.

- Доходы от видеорекламы на платформах VK выросли на 68% год к году до 6,5 млрд руб.²
- Выручка VK Tech увеличилась на 38% год к году до 18,8 млрд руб.
- Выручка образовательных сервисов для детей показала рост на 19% год к году до 7,4 млрд руб.
- Доходы от онлайн-рекламы среднего и малого бизнеса выросли на 12% год к году до 37,7 млрд руб.

Компания выполнила ранее представленный прогноз. Показатель ЕБИТДА VK за 2025 год вырос до 22,6 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением за 2024 год.

- Рентабельность по ЕБИТДА достигла 14%, показав рост на 17 п.п.
- Все операционные сегменты показали положительную рентабельность по ЕБИТДА.

Чистый долг VK уменьшился более чем в два раза по состоянию на конец 2025 года³.

- Средневзвешенная ставка по долговому портфелю составила менее 10%, что существенно ниже текущих рыночных условий.
- Чистый долг снизился до 82 млрд руб.³
- Показатель Чистый долг/ЕБИТДА составил 3,6. Компания сохраняет цель в кратко- и среднесрочной перспективе снизить долговую нагрузку до уровня 2-3 по соотношению чистого долга к ЕБИТДА.

Чистые денежные средства от операционной деятельности составили 3 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением в размере 11 млрд руб. в 2024 году.

Ключевые аудиторные показатели VK за четвертый квартал 2025 года⁴

81,5 млн

+4 млн год к году

DAU

5,7 млрд

+20% год к году

Минут в день, time spent

97%

Охват месячной аудитории Рунета

VK – лидер по аудиторным показателям в Рунете⁴:

- По итогам четвертого квартала 2025 года показатель time spent составил в среднем 5,7 млрд минут в день. Пользователи проводили в среднем на 20% больше времени в сервисах VK по сравнению с аналогичным периодом 2024 года.
- В среднем за день один пользователь использует два продукта и проводит в VK больше часа⁵.
- Средняя дневная аудитория (DAU) сервисов VK увеличилась на 4 млн год к году до 81,5 млн пользователей.

Компания ожидает, что по итогам 2026 года ЕБИТДА составит более 20 млрд руб.⁶ Приоритетом VK остается развитие точек будущего долгосрочного роста и повышение рентабельности.

¹ Здесь и далее представлен показатель скорректированной ЕБИТДА.

² Доходы от видеорекламы на активах VK и ООО «Единое Видео».

³ Без учета обязательств по аренде, сравнение год к году.

⁴ Источник: Mediascope, четвертый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁵ Источник: рассчитано на основании данных Mediascope Cross Web, четвертый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁶ Заявление носит прогнозный характер, отражает ожидания VK по состоянию на момент публикации данного пресс-релиза, 19 марта 2026 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.

РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ В 2025 ГОДУ

В 2025 году в центре внимания VK было совершенствование рекомендательных технологий, повышение эффективности рекламных инструментов и решений, масштабные обновления и запуски в ключевых продуктах компании с приоритетом на развитии национального мессенджера MAX, социальной коммерции и укреплении лидерских позиций VK Видео.

MAX – национальный мессенджер

- В 2025 году запущен мессенджер MAX. В марте 2026 года количество зарегистрированных пользователей превысило 100 млн. Ежедневная аудитория MAX достигла 70 миллионов пользователей. Пользователи национального мессенджера ежедневно отправляют более 1 миллиарда сообщений и совершают 28 миллионов звонков в день⁷.
- В MAX создано более 2,2 млн публичных и частных каналов.
- Совместно с Минцифры разработан Цифровой ID — аналог бумажных документов, стал доступен сервис подписания документов «Госключ».
- Запущена Платформа для партнеров MAX. На платформе зарегистрировались 180 тыс. компаний и государственных организаций.
- В MAX работает круглосуточный Центр безопасности. В течении пяти минут специалисты центра реагируют на обращение, ежедневно блокируется до 5 тыс. мошеннических аккаунтов. За год Центр безопасности обезвредил более 1 млн зараженных файлов.

VK Видео — видеосервис №1 в России

- Платформа VK Видео — лидер среди видеосервисов в России по ежедневной и ежемесячной аудитории⁸.
- Пользователи установили приложение VK Видео более 100 млн раз⁹.
- Общее время, которое зрители провели за просмотром в VK Видео, выросло более, чем в два раза на конец 2025 года.
- В 2025 году в VK Видео вышло более 3,5 тыс. единиц эксклюзивного контента. Количество авторов на платформе удвоилось, объем загрузок роликов увеличился в 4,6 раз.

Рекомендательные технологии

- В 2025 году VK запустила единую Discovery платформу, которая объединяет все продукты компании и усиливает технологии персонализации. Благодаря платформе пользователи быстрее находят релевантный контент, а авторы и рекламодатели – свою аудиторию.
- Технологии глубокого понимания контента Discovery включают мультимодальную языковую модель, кросс-форматную контентную модель и функцию распознавания известных персон на видео.
- Мультимодальная языковая модель находит смысловую связь между видео, изображениями, текстом и аудио в продуктах VK, и прогнозирует пользовательские реакции.
- Кросс-форматная контентная модель понимает смысл контента, разбирает его на ключевые элементы и применяется для рекомендаций, поиска, аналитики и решения клиентских задач.
- Функция распознавания известных персон на видео используется для персонализированных рекомендаций в продуктах VK.

Рекламные инструменты и социальная коммерция

- В 2025 году количество рекламных кампаний в VK Рекламе выросло на 41%. Число целевых действий у клиентов — продаж, заявок, установок, подписчиков, — выросло на 21% по сравнению с 2024 годом. Количество рекламируемых товарных каталогов увеличилось в 4 раза.
- Зарубежные рекламодатели увеличили инвестиции в продвижение на VK Рекламе. В частности, вложения компаний из Китая составили более 2,6 млрд руб., что на 18% больше, чем в 2024 году.
- В рамках развития социальной коммерции VK запустила Шопсы — публикации с товарными карточками ВКонтакте, по которым пользователи совершают покупки.
- По итогам 2025 года просмотры товарного контента ВКонтакте превысили 30 млрд. Более 37 тыс. продавцов Ozon реализовали интеграцию с ВКонтакте.
- В 2025 году выручка VK от социальной коммерции составила 1,3 млрд руб.

⁷ По состоянию на март 2026 года.

⁸ Источник: Mediascore, декабрь 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁹ Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПЕРАЦИОННЫХ СЕГМЕНТОВ ЗА 2025 ГОД

Показатели сегментов за 2025 год¹⁰

В млрд руб., если не указано иное	Социальные платформы и медиа контент	Образовательные технологии	Технологии для бизнеса	Экосистемные сервисы и прочие направления	Неаллоцируемые и элиминации ВГО	Группа
Выручка	109,8	7,4	18,8	27,7	(3,8)	160,0
<i>Год к году¹¹</i>	<i>5%</i>	<i>19%</i>	<i>38%</i>	<i>13%</i>	<i>-</i>	<i>8%</i>
Операционные расходы	(88,7)	(6,8)	(13,9)	(27,3)	(1,9)	(138,6)
Платежи, основанные на акциях	-	-	-	-	1,3	1,3
ЕБИТДА	21,1	0,7	4,8	0,4	(4,4)	22,6
<i>Рентабельность</i>	<i>19%</i>	<i>9%</i>	<i>26%</i>	<i>2%</i>	<i>-</i>	<i>14%</i>

- Выручка сегмента **«Социальные платформы и медиа контент»** за 2025 год увеличилась на 5% до 109,8 млрд руб. по сравнению с 2024 годом. ЕБИТДА сегмента выросла до 21,1 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением за 2024 год.
 - Основным драйвером роста выручки сегмента стал рост ВКонтакте: выручка соцсети увеличилась на 11% год к году.
 - Увеличению выручки сегмента способствовал продолжающийся рост аудитории VK Видео и VK Знакомств, рост просмотров в VK Клипах и базы подписок VK Музыки.
- Сегмент **«Образовательные технологии»**, представленный образовательными платформами Учи.ру и Тетрика, показал рост выручки на 19% год к году до 7,4 млрд руб. по итогам 2025 года. ЕБИТДА сегмента составила 0,7 млрд руб.
 - Драйверами роста выручки сегмента стали устойчивый спрос на образовательные курсы для детей, синергетический эффект от объединения аудиторий платформ, расширение форматов онлайн-занятий и линейки продуктов.
- Сегмент **«Технологии для бизнеса»**, представленный VK Tech, показал рост выручки на 38% год к году до 18,8 млрд руб. по итогам 2025 года. ЕБИТДА направления выросла на 22% и составила 4,8 млрд руб.
 - Основные драйверы роста VK Tech — сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки на 75% год к году и бизнес-приложения с ростом выручки на 66%.
 - Рекуррентная выручка¹² выросла в 2,1 раз год к году благодаря кратному увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud¹³, а также росту выручки от технической поддержки по модели On-Premise¹⁴.
- Выручка сегмента **«Экосистемные сервисы и прочие направления»** выросла на 13% до 27,7 млрд руб. за 2025 год. ЕБИТДА сегмента составила 0,4 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением за 2024 год.
 - Основными драйверами роста выручки сегмента в том числе стали кратный рост выручки RuStore в 3,4 раза год к году, рост выручки Облака Mail на 94% и YCLIENTS на 35%.

¹⁰ Динамика и итоговые значения посчитаны на неокругленных данных.

¹¹ Данные за 2024 год пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

¹² Рекуррентная выручка – выручка, не связанная с оказанием единоразовых 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.

¹³ Доступ к продуктам на облачной инфраструктуре VK Tech по подписке.

¹⁴ Установка ПО на инфраструктуре заказчика.

СЕКТОР «СОЦИАЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ И МЕДИАКОНТЕНТ»

Аудиторные показатели ключевых активов сектора за четвертый квартал 2025 года, Россия

93 млн
ВКонтакте, MAU

100 млн
MAX, регистрации¹⁵

34 млн
Одноклассники, MAU

67 млн
Дзен, MAU

Показатели сектора «Социальные платформы и медиаконтент»¹⁶

В млрд руб., если не указано иное	12 мес. 2025	12 мес. 2024	Год к году
Выручка	109,8	104,3	5%
Операционные расходы	(88,7)	(105,7)	(16%)
ЕБИТДА	21,1	(1,4)	-
<i>Рентабельность</i>	<i>19%</i>	<i>(1%)</i>	<i>20 п.п.</i>

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

Выручка сектора «Социальные платформы и медиаконтент» за 2025 год выросла на 5% по сравнению с 2024 годом и составила 109,8 млрд руб. ЕБИТДА сектора выросла до 21,1 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением за 2024 год в размере 1,4 млрд руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 19%, показав рост на 20 п.п. год к году.

- В четвертом квартале 2025 года средняя месячная аудитория **ВКонтакте** в России выросла на 2,2 млн или на 2,5% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года и составила 93,4 млн пользователей. Средняя дневная аудитория в России в четвертом квартале 2025 года выросла на 2,5 млн или на 4,3% год к году до 62 млн пользователей. Среднемесячный охват ВКонтакте в четвертом квартале 2025 года составил 90% российской интернет-аудитории, ежедневный охват платформы составил 56% дневной российской интернет-аудитории¹⁷.

В четвертом квартале 2025 года ВКонтакте продолжила развивать социальную коммерцию. Новые алгоритмы на базе ИИ определяют авторов, которые создают качественный контент с товарами. Более 300 млн постов и клипов уже получили статус потенциальных шопсов. Авторам такого контента доступен новый формат монетизации, где креаторы получают процент с каждой продажи товара по своей публикации.

- Показатель средней месячной аудитории **Одноклассников (ОК)** в России в четвертом квартале 2025 года составил 34 млн пользователей. В четвертом квартале 2025 года пользователи отправили друг другу 957 млн открыток и стикеров, 16 млрд виртуальных подарков, что на 40% больше год к году.

Соцсеть продолжила развивать контентную составляющую платформы с акцентом на старшее поколение. ОК совместно с проектом «Московское долголетие» запустили курс «Школа социальных сетей» и второй сезон «Школы блогинга», которые помогают москвичам старшего поколения вести соцсети.

- Средняя месячная аудитория **Дзена** в России за четвертый квартал 2025 года составила 67 млн пользователей¹⁸. В подписке «Дзен Про» запущены ИИ-инструменты: аудитория платформы может интерпретировать новости с учетом своих интересов, читать дайджесты о происходящем в России и в мире в коротком формате.
- В национальном мессенджере **MAX** зарегистрировались 100 млн пользователей¹⁵. Звонки и сообщения в MAX стали доступны в странах СНГ. Пользователи получили возможность получать уведомления о записях на прием к врачу, статусах заявлений и штрафах в чат-боте «Госуслуги». Минкультуры и Минцифры запустили в MAX сервис поиска билетов на мероприятия — чат-бот «Госуслуги Культура». Добавлена возможность обезопасить близких с помощью настроек «Семейная защита». MAX стал доступен пользователям операционных систем Аврора и Astra Linux.

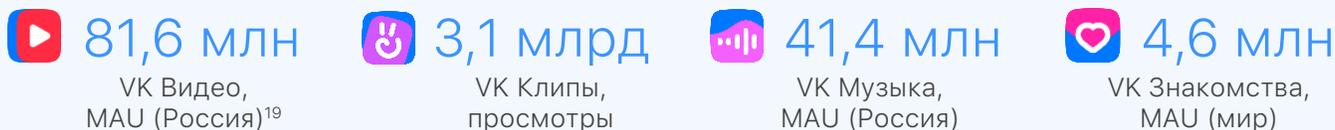
¹⁵ По состоянию на март 2026 года.

¹⁶ Данные за 2024 год пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

¹⁷ Источник: Mediascore, четвертый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

¹⁸ Аудитория dzen.ru и мобильных приложений. Источник: Mediascore, четвертый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

Просмотры и аудитория контентных сервисов за четвертый квартал 2025 года



- На конец 2025 года средняя месячная аудитория **VK Видео** в России составила 81,6 млн пользователей¹⁹. Совокупное время, которое зрители проводили за просмотром контента в VK Видео, выросло в 2,1 раза на конец 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Среднесуточные просмотры пользователей приложения для Smart TV выросли в 2,3 раза по сравнению с четвертым кварталом 2024 года. Количество установок приложения VK Видео на конец 2025 года превысило 100 млн²⁰.

В четвертом квартале 2025 года VK Видео представил обновление витрины «Детям», которое учитывает потребности семейной аудитории и особенности детского восприятия. За год совокупное время просмотра детского контента увеличилось в два раза.

- Среднесуточные просмотры **VK Клипов** за четвертый квартал 2025 года выросли на 4% год к году до 3,1 млрд. Показатель time spent VK Клипов вырос на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года, число создателей контента – на 29%. В VK Клипах стали доступны «Тренды» — раздел с актуальными темами, который помогает авторам и брендам расти, а зрителям — быстрее находить интересный контент.
- Средняя месячная аудитория **VK Знакомств** в мире в четвертом квартале 2025 года составила 4,6 млн пользователей. Выручка сервиса за четвертый квартал 2025 год выросла на 114% год к году.
- Средняя месячная аудитория **VK Музыки** в мире в четвертом квартале 2025 года составила 44,9 млн пользователей, включая 41,4 млн в России. Рост базы подписчиков на конец 2025 года составил 5% год к году. VK Музыка завершила полный переход на новую рекомендательную систему. Одновременно проведен редизайн карточки артиста с добавлением блоков «Об артисте» и «Концерты».

СЕКТОР «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Показатели сектора «Образовательные технологии»²¹

В млрд руб., если не указано иное	12 мес. 2025	12 мес. 2024	Год к году
Выручка	7,4	6,3	19%
Операционные расходы	(6,8)	(5,6)	21%
EBITDA	0,7	0,6	2%
<i>Рентабельность</i>	<i>9%</i>	<i>10%</i>	<i>(1 п.п.)</i>

Основные проекты: Учи.ру, Тетрика

Выручка сектора «Образовательные технологии» за 2025 год выросла на 19% по сравнению с 2024 годом и достигла 7,4 млрд руб., благодаря устойчивому спросу на курсы для детей образовательных платформ Учи.ру и Тетрика, синергетическому эффекту от объединения аудиторий платформ, расширению продуктовой линейки и форматов занятий. EBITDA сектора составила 0,7 млрд руб., рентабельность по EBITDA составила 9%.

- Средняя месячная аудитория **Учи.ру** за 2025 год составила 4,3 млн человек. Число активных учеников выросло на 5% год к году до 15 млн. На платформе были активны 6 млн родителей и 909 тыс. учителей. Учи.ру провела 15 федеральных олимпиад, в которых участвовало более 10 млн школьников. За 2025 год средний чек на платящего пользователя увеличился на 11% год к году.
- В 2025 году на платформе **Тетрика** были активны 10 тыс. репетиторов, прирост составил 8% относительно 2024 года. Средний чек на платящего пользователя вырос на 23% год к году.

¹⁹ Источник: Mediascope, декабрь 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. Без учета фонового и эмбедированного просмотра и Smart TV.

²⁰ Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.

²¹ Данные за 2024 год пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

СЕКМЕНТ «ТЕХНОЛОГИИ ДЛ Я БИЗНЕСА»

Показатели сегмента «Технологии для бизнеса»²²

В млрд руб., если не указано иное	12 мес. 2025	12 мес. 2024	Год к году
Выручка	18,8	13,6	38%
Операционные расходы	(13,9)	(9,6)	45%
ЕБИТДА	4,8	4,0	22%
<i>Рентабельность</i>	<i>26%</i>	<i>29%</i>	<i>(3 п.п.)</i>

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

Выручка **VK Tech** за 2025 год выросла на 38% по сравнению с 2024 годом и достигла 18,8 млрд руб. ЕБИТДА направления выросла на 22% год к году до 4,8 млрд руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 26%.

- Количество клиентов увеличилось в 2,7 раз год к году до 31,9 тыс. Клиентский портфель VK Tech диверсифицирован и включает крупные, средние и малые компании из всех отраслей экономики. В 2025 году реализованы крупные проекты, в том числе, с такими компаниями, как Банк Санкт-Петербург, АВТОВАЗ, ВТБ, Сургутнефтегаз, Lamoda.
- Рекуррентная выручка²³ выросла в 2,1 раза год к году благодаря кратному увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud²⁴, а также росту выручки от технической поддержки по модели On-Premise²⁵. Доля рекуррентной выручки достигла 68%.
- В 2025 году VK Tech продолжал развивать и расширять продуктовый портфель: анонсировано более 50 продуктовых обновлений и запусков, в том числе крупнейшее обновление платформы VK WorkSpace и запуск собственных сервисов информационной безопасности.

СЕКМЕНТ «ЭКОСИСТЕМНЫЕ СЕРВИСЫ И ПРОЧИЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

Показатели сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления»²⁶

В млрд руб., если не указано иное	12 мес. 2025	12 мес. 2024	Год к году
Выручка	27,7	24,6	13%
Операционные расходы	(27,3)	(26,4)	3%
ЕБИТДА	0,4	(1,8)	-
<i>Рентабельность</i>	<i>2%</i>	<i>(7%)</i>	<i>9 п.п.</i>

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

Выручка сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления» за 2025 года выросла на 13% год к году до 27,7 млрд руб., в том числе благодаря кратному росту выручки RuStore в 3,4 раза год к году, росту выручки Облака Mail на 94% и YCLIENTS – на 35%. ЕБИТДА сегмента составила 0,4 млрд руб. по сравнению с отрицательным значением за 2024 год.

- За четвертый квартал 2025 года средняя месячная аудитория **Почты Mail** в России составила 48,6 млн пользователей, **Облака Mail** – 20,5 млн пользователей²⁷. За 2025 год выручка от продаж единой подписки на Почту и Облако Mail Space выросла на 106% год к году, количество ее пользователей превысило 3,2 млн.

²² Данные за 2024 год пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

²³ 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.

²⁴ Доступ к продуктам на облачной инфраструктуре VK Tech по подписке.

²⁵ Установка ПО на инфраструктуре заказчика.

²⁶ Данные за 2024 год пересмотрены в соответствии с обновленной организационной структурой.

²⁷ Источник: Mediascope, четвертый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

- Количество клиентов сервиса **YCLIENTS** превысило 59 тыс. на конец 2025 года. В четвертом квартале 2025 года рост выручки сервиса составил 40% год к году.
- По итогам четвертого квартала 2025 года средняя месячная аудитория магазина приложений **RuStore** выросла на 40% год к году до 67 млн пользователей²⁸. Объем рекламных инвестиций зарубежных разработчиков в магазине приложений вырос почти в пять раз за 2025 год. Доходы разработчиков увеличились в четыре раза.
- На конец 2025 года на игровой платформе **VK Play** зарегистрировано 61,8 млн аккаунтов. Средняя месячная аудитория за четвертый квартал 2025 года составила 20,2 млн пользователей в мире, включая 18,9 млн пользователей в России. В декабре 2025 года платформа объединила игровые каталоги Steam и VK Play в едином лаунчере. Для разработчиков запущены сервисы матчмейкинга и таблиц лидеров.

КЛЮЧЕВЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ VK В ЧЕТВЕРТОМ КВАРТАЛЕ 2025 ГОДА И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

- Рейтинговое агентство АКРА повысило кредитный рейтинг МКПАО "VK" до уровня AA(RU), прогноз «стабильный», и облигаций ООО «МЭЙЛ.РУ ФИНАНС» – до AA(RU).
- 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.
- VK погасила Еврооблигации держателям, которые воспользовались положениями Указа Президента 198. Общая сумма исполнения обязательств составила 49,8 млн долл. США по курсу ЦБ РФ на дату исполнения обязательств. Большая сумма исполнения погашена после отчетной даты.

ЗВОНОК ПО РЕЗУЛЬТАТАМ VK ЗА 2025 ГОД

Звонок, посвященный результатам VK за 2025 года, состоится 19 марта 2026 года в 12:00 по московскому времени. Для подключения к звонку необходимо пройти регистрацию [по ссылке](#).

За дополнительной информацией обращайтесь:

Контакты для инвесторов

Email: ir@vk.com

Контакты для прессы

Email: pr@vk.com

ЕБИТДА

Настоящий пресс-релиз представляет показатель скорректированной ЕБИТДА, который не является финансовым показателем по МСФО. Скорректированный показатель ЕБИТДА 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.

²⁸ Источник: Mediascope, Специализированное измерение, четвертый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

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.