

МКПАО "VK" (МОЕХ: VKCO, далее «VK» или «компания») публикует результаты операционной деятельности и неаудированные финансовые данные за первый квартал 2026 года.

## ГЛАВНЫЕ ИТОГИ VK ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2026 ГОДА

Все операционные сегменты показали рост по выручке и положительную рентабельность по скорректированной EBITDA. Скорректированная EBITDA VK выросла до 6,4 млрд руб. на 27% год к году. Компания повышает прогноз на 2026 год и ожидает, что EBITDA составит более 24 млрд руб. по итогам года<sup>1</sup>.

Ключевые финансовые результаты VK за первый квартал 2026 года

**37,6 млрд руб.**

+2,1 млрд руб. год к году

Выручка

**6,4 млрд руб.**

+1,4 млрд руб. год к году

EBITDA<sup>2</sup>

**17%**

+3 п.п. год к году

Рентабельность

Выручка VK по итогам первого квартала 2026 года увеличилась на 6% год к году до 37,6 млрд руб.

- Выручка VK Tech увеличилась на 59% до 4,3 млрд руб.
- Выручка образовательных сервисов для детей показала рост на 23% до 2,5 млрд руб.
- Доходы от in-stream видеорекламы выросли на 28% до 2,1 млрд руб.
- Доходы от онлайн-рекламы крупного бизнеса выросли на 4% до 12,5 млрд руб.

Показатель EBITDA VK за первый квартал 2026 года вырос на 27% год к году до 6,4 млрд руб.

- Рентабельность по EBITDA достигла 17%, показав рост на 3 п.п.
- Все операционные сегменты показали положительную рентабельность по EBITDA.

Чистый долг на конец апреля 2026 года уменьшился на 20 млрд руб. до 62 млрд руб. по сравнению с концом 2025 года<sup>3</sup>. Соотношение Чистый долг/EBITDA составило 2,6.

Ключевые аудиторные показатели VK за первый квартал 2026 года<sup>4</sup>

**87,8 млн**

+9 млн год к году

Средняя дневная аудитория

**6,9 млрд**

+29% год к году

Минут в день, time spent

**97%**

Охват месячной аудитории Рунета

VK – лидер по аудиторным показателям в Рунете<sup>4</sup>:

- В первом квартале 2026 года средняя дневная аудитория сервисов VK увеличилась на 9 млн год к году до 87,8 млн пользователей.
- Показатель time spent составил в среднем 6,9 млрд минут в день. Пользователи проводили в среднем на 29% больше времени в сервисах VK по сравнению с аналогичным периодом 2025 года.
- В среднем за день один пользователь использует два продукта и проводит в VK около 80 минут<sup>5</sup>.

## VK ПОВЫШАЕТ ПРОГНОЗ НА 2026 ГОД

Прогнозное значение EBITDA VK на 2026 год<sup>1</sup>

**>24 млрд руб.**

Уверенный рост EBITDA, подкрепленный двузначными темпами роста видеорекламы и быстроразвивающихся сегментов VK Tech и образовательных сервисов для детей, а также ускоренное развитие MAX создают прочную основу для достижения целей по повышению рентабельности и операционной эффективности компании.

<sup>1</sup> Заявление носит прогнозный характер, отражает ожидания VK по состоянию на момент публикации данного пресс-релиза, 21 мая 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.

<sup>2</sup> Здесь и далее представлен показатель скорректированной EBITDA.

<sup>3</sup> С учетом событий после отчетной даты, включая размещение биржевых облигаций и продажу 25% доли в АО «Точка».

<sup>4</sup> Источник: Mediascore, первый квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

<sup>5</sup> Источник: рассчитано на основании данных Mediascore Cross Web, первый квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ОПЕРАЦИОННЫХ СЕГМЕНТОВ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2026 ГОДА

Показатели сегментов за первый квартал 2026 года<sup>6</sup>

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
<b>Выручка</b>	<b>26,1</b>	<b>2,5</b>	<b>4,29</b>	<b>6,51</b>	<b>(1,8)</b>	<b>37,6</b>
<i>Год к году</i>	<i>6%</i>	<i>23%</i>	<i>59%</i>	<i>1%</i>	<i>-</i>	<i>6%</i>
Операционные расходы	(19,8)	(1,9)	(4,01)	(6,47)	0,5	(31,7)
Платежи, основанные на акциях	-	-	-	-	0,5	0,5
<b>ЕБИТДА</b>	<b>6,2</b>	<b>0,6</b>	<b>0,28</b>	<b>0,04</b>	<b>(0,7)</b>	<b>6,4</b>
<i>Рентабельность</i>	<i>24%</i>	<i>24%</i>	<i>7%</i>	<i>1%</i>	<i>-</i>	<i>17%</i>

- Выручка сегмента **«Социальные платформы и медиаконтент»** за первый квартал 2026 года увеличилась на 6% до 26,1 млрд руб. по сравнению с первым кварталом 2025 года. ЕБИТДА сегмента выросла на 20% до 6,2 млрд руб.
  - Основным драйвером роста выручки сегмента стал рост ВКонтакте: выручка соцсети увеличилась на 8% год к году.
  - Увеличению выручки сегмента способствовал в том числе рост выручки Одноклассников, Дзен, VK Музыка и VK Знакомств.
- Сегмент **«Образовательные технологии»**, представленный образовательными платформами Учи.ру и Тетрика, показал рост выручки на 23% год к году до 2,5 млрд руб. по итогам первого квартала 2026 года. ЕБИТДА сегмента выросла на 85% и составила 597 млн руб.
  - Драйверами роста выручки сегмента стали устойчивый спрос на образовательные курсы для детей, синергетический эффект от объединения аудиторий платформ и внедрение новых учебных сценариев.
- Сегмент **«Технологии для бизнеса»**, представленный VK Tech, показал рост выручки на 59% год к году до 4,29 млрд руб. по итогам первого квартала 2026 года. ЕБИТДА направления выросла на 9% и составила 280 млн руб.
  - Основные драйверы роста VK Tech — сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки в 2,3 раза год к году и дата-сервисы с ростом выручки на 58%.
  - Рекуррентная выручка<sup>7</sup> выросла на 85% год к году благодаря увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud<sup>8</sup>, и росту выручки от технической поддержки по модели On-Premise<sup>9</sup>.
- Выручка сегмента **«Экосистемные сервисы и прочие направления»** за первый квартал 2026 года составила 6,51 млрд руб., сегмент показал положительную рентабельность по ЕБИТДА.
  - Опережающие темпы роста продолжили демонстрировать RuStore с кратным ростом выручки в 2,6 раза год к году, Облако Mail с темпом роста выручки на 93% и YCLIENTS – на 30%.

<sup>6</sup> Динамика и итоговые значения посчитаны на неокругленных данных.

<sup>7</sup> 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.

<sup>8</sup> Доступ к продуктам на облачной инфраструктуре VK Tech по подписке.

<sup>9</sup> Установка ПО на инфраструктуре заказчика.

## СЕГМЕНТ «СОЦИАЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ И МЕДИАКОНТЕНТ»

Средняя месячная аудитория ключевых активов сегмента за первый квартал 2026 года, Россия



### Показатели сегмента «Социальные платформы и медиаконтент»

В млрд руб., если не указано иное	1 кв. 2026	1 кв. 2025	Год к году
<b>Выручка</b>	<b>26,1</b>	<b>24,7</b>	<b>6%</b>
Операционные расходы	(19,8)	(19,5)	2%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>6,2</b>	<b>5,2</b>	<b>20%</b>
<i>Рентабельность</i>	<i>24%</i>	<i>21%</i>	<i>3 п.п.</i>

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

Выручка сегмента «Социальные платформы и медиаконтент» за первый квартал 2026 года выросла на 6% по сравнению с первым кварталом 2025 года и составила 26,1 млрд руб. ЕБИТДА сегмента выросла на 20% до 6,2 млрд руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 24%, показав рост на 3 п.п. год к году.

- В первом квартале 2026 года средняя дневная аудитория **ВКонтакте** в России выросла на 1,6 млн год к году до 62,7 млн пользователей. Средняя месячная аудитория соцсети в России выросла на 0,5 млн по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составила 93,4 млн пользователей. Среднемесячный охват ВКонтакте вырос до 90% российской интернет-аудитории, ежедневный охват платформы составил 57% дневной российской интернет-аудитории<sup>11</sup>.

Соцсеть расширила инструменты для взаимодействия пользователей с товарами в рамках развития социальной коммерции. В карточках товаров с плашкой Ozon появились рейтинг и отзывы покупателей маркетплейса. Пользователи получили возможность приобретать билеты на мероприятия через шопсы<sup>12</sup>.

- Ежемесячно национальным мессенджером **MAX** пользуется 103,3 млн пользователей, ежедневная аудитория превысила 85 млн пользователей<sup>10</sup>. Мессенджер стал доступен жителям 40 стран Азии, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки. Пользователи отправили более 150 млрд сообщений и совершили свыше 6 млрд звонков. В первом квартале 2026 года пользователи получили возможность записаться к врачу, закрыть больничный лист, подтвердить льготы в музеях и театрах через мессенджер. Стала доступна быстрая регистрация в отелях. Запущены сервисы оперативной помощи жильцам многоквартирных домов и расписания занятий в вузах. Добавлена англоязычная версия приложения.
- Показатель средней месячной аудитории **Одноклассников (ОК)** в России в первом квартале 2026 года составил 33 млн пользователей. Пользователи отправили друг другу более миллиарда открыток и стикеров, а также 18,2 млрд виртуальных подарков, что на 24% больше год к году. Соцсеть продолжила развивать контентную составляющую платформы с акцентом на старшее поколение. ОК запустили новые проекты о здоровье — подкаст «Без Халатов» и шоу «Центр здоровья».
- Средняя месячная аудитория **Дзена** в России за первый квартал 2026 года составила 65 млн пользователей<sup>13</sup>. Платформа представила новостного ИИ-ассистента «Глиф» — он обучен на более чем 200 млн новостных материалов и помогает пользователям ориентироваться в инфополе.

<sup>10</sup> Данные за апрель 2026 года по России и странам присутствия.

<sup>11</sup> Источник: Mediascore, первый квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

<sup>12</sup> Шопсы – публикации с товарами.

<sup>13</sup> Аудитория dzen.ru и мобильных приложений. Источник: Mediascore, первый квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

## Просмотры и аудитория контентных сервисов за первый квартал 2026 года

**82,6 млн**  
VK Видео,  
MAU (Россия)<sup>14</sup>

**3,4 млрд**  
VK Клипы,  
просмотры

**46 млн**  
VK Музыка,  
MAU (мир)

**4,6 млн**  
VK Знакомства,  
MAU (мир)

- В первом квартале 2026 года средняя месячная аудитория **VK Видео** в России составила 82,6 млн пользователей<sup>14</sup>. Совокупное время, которое зрители проводили за просмотром контента в VK Видео, выросло в 1,6 раза на конец первого квартала 2026 года по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Среднесуточные просмотры пользователей приложения для Smart TV выросли на 62% год к году. Количество установок приложения VK Видео на конец первого квартала 2026 года выросло в 2 раза и превысило 130 млн<sup>15</sup>.

В первом квартале 2026 года VK Видео внедрил новый подход к просмотрам для всех авторов на платформе с целью повышения прозрачности метрик и улучшения качества аналитики: просмотр длинных видео засчитывается после 5 секунд просмотра контента. Обновлена витрина «Фильмы и сериалы», добавлены персонализированные подборки на основе ИИ с учетом популярности контента и предпочтений зрителей.

- Среднесуточные просмотры **VK Клипов** за первый квартал 2026 года выросли до 3,4 млрд. Время просмотра VK Клипов выросло на 7% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года.
- Средняя месячная аудитория **VK Музыки** в мире в первом квартале 2026 года составила 46 млн пользователей, включая 42,4 млн в России. Количество добавляемых треков из рекомендаций VK Микс на одного пользователя выросло на 103% год к году, время прослушивания треков увеличилось на 60%. В рекомендательном блоке «Жанры» на Главной странице появились новые музыкальные направления, в блоке «Настроения и занятия» – музыка для любого времяпрепровождения. На Главной странице добавлены блоки «Похоже на прослушанное» и «Микс по артистам», в плеере реализована функция плавного перехода между треками.
- Средняя месячная аудитория **VK Знакомств** в мире в первом квартале 2026 года выросла до 4,6 млн пользователей. Выручка сервиса за первый квартал 2026 года выросла в 2 раза год к году.

## СЕКТОР «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

### Показатели сектора «Образовательные технологии»

В млрд руб., если не указано иное	1 кв. 2026	1 кв. 2025	Год к году
<b>Выручка</b>	<b>2,5</b>	<b>2,0</b>	<b>23%</b>
Операционные расходы	(1,9)	(1,7)	11%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>0,6</b>	<b>0,3</b>	<b>85%</b>
<i>Рентабельность</i>	<i>24%</i>	<i>16%</i>	<i>8 п.п.</i>

Основные проекты: Учи.ру, Тетрика

Выручка сектора «Образовательные технологии» за первый квартал 2026 года выросла на 23% по сравнению с первым кварталом 2025 года и достигла 2,5 млрд руб., благодаря устойчивому спросу на курсы для детей образовательных платформ Учи.ру и Тетрика, синергетическому эффекту от объединения аудиторий платформ, внедрению новых учебных сценариев. ЕБИТДА сектора выросла на 85% и составила 597 млн руб. Рентабельность по ЕБИТДА выросла на 8 п.п. год к году до 24%.

- Средняя месячная аудитория **Учи.ру** за первый квартал 2026 года выросла на 6% год к году и составила 5,4 млн человек. Количество активных учеников выросло на 8,5% год к году с 7,8 млн до 8,4 млн. На платформе были активны 1,6 млн родителей и 602 тыс. учителей. На Учи.ру прошли 4 олимпиады,

<sup>14</sup> Источник: Mediascope, первый квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. Без учета фоновой и эмбедированной просмотры и Smart TV.

<sup>15</sup> Установки на мобильные устройства и Smart TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.

количество уникальных участников составило 4,8 млн школьников. Проведена всероссийская онлайн-конференция для педагогов, число зарегистрированных участников превысило 90 тыс.

- За первый квартал 2026 года на платформе **Тетрика** были активны 6 тыс. репетиторов. Средний чек на платящего пользователя вырос на 36% год к году за счет повышения соответствия продуктового предложения запросам пользователей.

## СЕКМЕНТ «ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

### Показатели сегмента «Технологии для бизнеса»

В млрд руб., если не указано иное	1 кв. 2026	1 кв. 2025	Год к году
<b>Выручка</b>	<b>4,29</b>	<b>2,70</b>	<b>59%</b>
Операционные расходы	(4,01)	(2,44)	64%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>0,28</b>	<b>0,26</b>	<b>9%</b>
<i>Рентабельность</i>	<i>7%</i>	<i>10%</i>	<i>(3 п.п.)</i>

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

Выручка **VK Tech** за первый квартал 2026 года выросла на 59% по сравнению с первым кварталом 2025 года и достигла 4,29 млрд руб. ЕБИТДА направления выросла на 9% год к году и составила 280 млн руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 7%.

- Рекуррентная выручка выросла на 85% год к году благодаря увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud, и росту выручки от технической поддержки по модели On-Premise. Доля рекуррентной выручки достигла 87% от общей выручки VK Tech.
- В первом квартале 2026 года VK Tech реализовал проекты по внедрению облачной инфраструктуры, электронного документооборота и систем управления данными, в том числе для Совкомбанка и компании Группы АВТОВАЗ.
- VK Tech приобрел CedrusData — разработчика решений для работы с большими данными, с целью развития и усиления продуктовой линейки в области хранения, обработки, анализа данных и ИИ.
- В апреле 2026 года VK Tech завершил объединение в единое направление «ИИ-решения» всех сервисов для построения корпоративной ИИ-инфраструктуры в рамках одной экосистемы – от вычислений до хранения данных и прикладных ИИ-сервисов. Первым результатом стала платформа VK AI Space, предназначенная для разработки и запуска ИИ-агентов в защищенном контуре клиентов. Выручка нового направления в первом квартале 2026 года составила 185 млн руб.

## СЕКМЕНТ «ЭКОСИСТЕМНЫЕ СЕРВИСЫ И ПРОЧИЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

### Показатели сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления»

В млрд руб., если не указано иное	1 кв. 2026	1 кв. 2025	Год к году
<b>Выручка</b>	<b>6,51</b>	<b>6,43</b>	<b>1%</b>
Операционные расходы	(6,47)	(6,12)	6%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>0,04</b>	<b>0,31</b>	<b>(87%)</b>
<i>Рентабельность</i>	<i>1%</i>	<i>5%</i>	<i>(4 п.п.)</i>

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

Выручка сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления» за первый квартал 2026 года составила 6,5 млрд руб. Опережающие темпы роста продолжили показывать RuStore, Облако Mail и YCLIENTS. Сегмент показал положительную рентабельность по ЕБИТДА.

- В первом квартале 2026 года магазин приложений **RuStore** показал кратный рост выручки в 2,6 раза год к году. Средняя месячная аудитория выросла на 23% год к году до 65,8 млн пользователей<sup>16</sup>. Общее число загрузок приложений и игр достигло 2 млрд. Число рекламодателей на площадке выросло на 65%, иностранные разработчики увеличили рекламные бюджеты в 5 раз. В первом квартале 2026 года запущен персонализированный интерфейс, система купонов со скидками на покупки внутри приложений, умные рекомендации игр. Представлена версия консоли для разработчиков на китайском языке.
- За первый квартал 2026 года средняя месячная аудитория **Почты Mail** в России составила 49,5 млн пользователей, **Облака Mail** – 20,9 млн<sup>17</sup>. Выручка от продаж единой подписки на Почту и Облако Mail Space выросла на 97% год к году, количество ее пользователей превысило 3,6 млн. Обновлена навигация в мобильном приложении Почты Mail. Запущены адресные лид-формы для рекламодателей и ТВ-видеоплеер для пользователей в веб-версии сервиса, добавлен новый чат-бот для обращений в техническую поддержку на базе ИИ-технологий.
- Выручка **YCLIENTS** выросла на 30% год к году. Количество клиентов сервиса превысило 59 тыс. на конец первого квартала 2026 года. Для бизнесов в сегменте «Авто» стали доступны записи на длительные услуги. Добавлена возможность рассчитывать зарплату сотрудникам в зависимости от стоимости услуг и товаров без НДС.
- На конец первого квартала 2026 года на игровой платформе **VK Play** зарегистрировано 63,1 млн аккаунтов. Средняя месячная аудитория за первый квартал 2026 года составила 22,6 млн пользователей в мире, включая 20,2 млн в России. На VK Play запущен спецпроект к выходу дополнения для игры Atomic Heart совместно с сервисом аренды самокатов WHOOSH. В сервисе облачного гейминга добавлено хранилище для виртуальных ПК.

## КЛЮЧЕВЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ VK В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА И ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

- VK продала 25% доли в АО «Точка» за 21,2 млрд руб.
- Рейтинговое агентство НКР присвоило кредитный рейтинг МКПАО "VK" на уровне AA.ru со стабильным прогнозом.
- ООО «Мэйл.Ру Финанс», дочерняя компания VK, успешно разместила биржевые облигации серий 001P-02 И 001P-03 объемом 10 млрд руб. на Московской Бирже.

\*\*\*

За дополнительной информацией обращайтесь:

Контакты для инвесторов

Email: [ir@vk.company](mailto:ir@vk.company)

Контакты для прессы

Email: [pr@vk.company](mailto:pr@vk.company)

## 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,

<sup>16</sup> Источник: Mediascope, Специализированное измерение, первый квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

<sup>17</sup> Источник: Mediascope, первый квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

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 97% 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.