

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

ГЛАВНЫЕ ИТОГИ VK ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ И ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2026 ГОДА

Ключевые финансовые результаты VK за девять месяцев 2026 года

128 млрд руб.

+15% год к году

Выручка

76,8 млрд руб.

+11% год к году

Выручка от онлайн-рекламы

20,2 млрд руб.

+30% год к году

EBITDA

Выручка VK по итогам девяти месяцев 2026 года увеличилась на 15% год к году до 128,0 млрд руб.

- Выручка от онлайн-рекламы увеличилась на 11% год к году до 76,8 млрд руб.
- Доходы от in-stream видеорекламы¹ выросли на 44% до 7,6 млрд руб.
- Выручка MAX от бизнес-сервисов и рекламы составила более 700 млн руб. за июль-октябрь.
- Выручка социальной коммерции выросла на 65% по сравнению с 2025 годом и достигла 2,1 млрд руб.
- Выручка VK Tech увеличилась на 35% до 14,4 млрд руб.
- Выручка образовательных сервисов для детей показала рост на 26% до 6,8 млрд руб.

Показатель EBITDA VK за девять месяцев 2026 года вырос на 30% год к году до 20,2 млрд руб.

- Рентабельность по EBITDA составила 16%, показав рост на 2 п.п. год к году.
- Все операционные сегменты показали рост по EBITDA и положительную рентабельность.
- Компания сохраняет ранее озвученный прогноз по EBITDA на 2026 год в размере более 24 млрд руб.²

Чистый денежный операционный поток составил 17,4 млрд руб.³ по сравнению с отрицательным значением по итогам девяти месяцев 2025 года.

Чистый долг уменьшился на 11% до 73,3 млрд руб. по сравнению с концом 2025 года.⁴

- VK сохраняет целевой ориентир по соотношению чистого долга к EBITDA в диапазоне 2-3х по итогам 2026 года.² На конец сентября 2026 года данный показатель составил 2,7х по сравнению с 3,6х на конец 2025 года.⁵

В третьем квартале 2026 года выручка VK выросла на 21% до 47,0 млрд руб., EBITDA выросла на 22% до 6,2 млрд руб.

- Выручка от онлайн-рекламы увеличилась на 18% год к году до 28,2 млрд руб.
- Доходы от онлайн-рекламы крупного бизнеса выросли на 29% до 18,0 млрд руб.
- Доходы от in-stream видеорекламы выросли на 48% до 2,7 млрд руб.

Ключевые аудиторные показатели VK за сентябрь 2026 года⁶

90,8 млн

+11,8 млн год к году

Средняя дневная аудитория

8,1 млрд

+62% год к году

Минут в день, time spent

97%

Охват месячной аудитории Рунета

VK – лидер по аудиторным показателям в Рунете⁶:

- Средняя дневная аудитория VK увеличилась на 11,8 млн до 90,8 млн пользователей.
- Показатель time spent вырос и составил в среднем 8,1 млрд минут в день. Пользователи проводили в среднем на 62% больше времени в сервисах VK по сравнению с сентябрем 2025 года.
- В среднем за день один пользователь проводит в VK около 90 минут и использует два продукта⁷.

¹ In-stream видеореклама – рекламные ролики, которые встраиваются в видеоконтент перед началом показа видео, во время показа и/или после показа.

² Заявление носит прогнозный характер, отражает ожидания VK по состоянию на момент публикации данного пресс-релиза, 28 октября 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.

³ Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, с учетом процентных платежей, без учета доходов, полученных от продажи доли в ассоциированной компании, и связанных с этим налоговых платежей.

⁴ Данные на конец сентября 2026 года, без учета обязательств по аренде, сравнение с концом 2025 года.

⁵ При расчете соотношения Чистый долг/EBITDA использовалась EBITDA за последние 12 месяцев, закончившихся 30 сентября 2026 года.

⁶ Источник: Mediascope, сентябрь 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁷ Источник: рассчитано на основании данных Mediascope Cross Web, сентябрь 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ ДОЛГОСРОЧНОГО РОСТА

VK реализует проекты, формирующие долгосрочный рост, и сохраняет фокус на повышении рентабельности и операционной эффективности бизнеса. Ключевые продукты, включая мессенджер MAX, платформу VK Видео и социальную коммерцию, начинают вносить значимый вклад в рост выручки компании.

Результаты ключевых проектов долгосрочного роста VK за девять месяцев 2026 года

7,6 млрд руб.

+44% год к году

Выручка от in-stream видеорекламы

2,1 млрд руб.

+65% к 2025 году

Выручка от социальной коммерции

>700 млн руб.

июль-октябрь 2026 года

Выручка MAX

VK Видео

- VK Видео исполнилось три года. За этот период платформа стала лидером среди видеосервисов в России по ежедневной и ежемесячной аудитории⁸. Средняя месячная аудитория превысила 82 млн пользователей, ежедневная составила 42 млн⁹. Приложение VK Видео установили 157 млн раз¹⁰.
- Платформой пользуются более 470 тыс. авторов, выпущено свыше 4,5 тыс. единиц оригинального контента. Флагманские проекты, включая «Натальную карту» и «Звезды», вошли в число самых просматриваемых в российском видеостриминге.
- На платформе активно развиваются персональные рекомендации, умный поиск, Live, Smart TV, детская среда и ИИ-инструменты для авторов и зрителей, запущена подписка VK Видео Премиум.

Доходы VK от in-stream видеорекламы за девять месяцев 2026 года выросли на 44% до 7,6 млрд руб. По данным АРИР, видео остается одним из ключевых форматов потребления контента в Рунете. Это обуславливает растущий интерес рекламодателей к видеорекламе и высокий рост данного сегмента на рынке онлайн-рекламы.¹¹

Социальная коммерция

- Год назад ВКонтакте запустила шопсы — публикации с карточками товаров и ссылками для покупки.
- Интеграцию с ВКонтакте реализовали более 43 тыс. продавцов Ozon. С начала года их число выросло в 14 раз. Ассортимент товаров, доступных для заказа из контента авторов, вырос в 17 раз и превысил 1 млн единиц.
- К программе монетизации шопсов с момента запуска присоединились более 42 тыс. авторов ВКонтакте. Совокупный доход авторов превысил 1,6 млрд руб. Число заказов из авторского контента выросло в 53 раза до 140 тыс. в день.

Выручка VK от социальной коммерции в третьем квартале 2026 года выросла на 81% по сравнению со вторым кварталом 2026 года и составила 1,2 млрд руб. Выручка за девять месяцев 2026 года составила 2,1 млрд руб., что на 65% выше, чем за полный 2025 год. Совокупная выручка с начала запуска проекта достигла 3,4 млрд руб.

Мессенджер MAX

- В MAX зарегистрировались 140 млн пользователей, включая пользователей из-за рубежа. Ежемесячная аудитория превысила 109 млн, ежедневная — 90 млн, общее число каналов — 15 млн. В среднем пользователи отправляют более 1,9 млрд сообщений и совершают около 34 млн звонков в сутки.¹²
- В MAX стало доступно размещение таргетированной рекламы. Объявления размещаются после основного контента и могут вести на каналы в MAX, посты в них и на внешние сайты.

В MAX начали работать инструменты монетизации: запущены сервисы для бизнес-клиентов, расширяются рекламные возможности. С июля по октябрь 2026 года выручка составила более 700 млн руб.

⁸ Источник: Mediascope, сентябрь 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁹ Источник: Mediascope, третий квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. Без учета фоновой и эмбедированной просмотра и Smart TV.

¹⁰ Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.

¹¹ Источник: Ассоциация развития интерактивной рекламы (АРИР) — [Объем традиционных сегментов рынка рекламы и продвижения в интернете в январе-июне вырос на 11% — до 301 млрд рублей](#) (сентябрь 2026 года).

¹² По состоянию на октябрь 2026 года. Аудиторные метрики включают всех пользователей в России и за рубежом, на всех поверхностях MAX.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПЕРАЦИОННЫХ СЕГМЕНТОВ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2026 ГОДА

Все операционные сегменты показали рост по выручке и EBITDA, а также положительную рентабельность по EBITDA.

Показатели сегментов за девять месяцев 2026 года¹³

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	91,3	6,8	14,4	21,5	(6,0)	128,0
<i>Год к году</i>	<i>18%</i>	<i>26%</i>	<i>35%</i>	<i>5%</i>	<i>-</i>	<i>15%</i>
Операционные расходы	(72,8)	(5,9)	(12,6)	(20,0)	1,8	(109,5)
Платежи, основанные на акциях	-	-	-	-	1,7	1,7
EBITDA	18,5	0,9	1,8	1,6	(2,6)	20,2
<i>Год к году</i>	<i>19%</i>	<i>70%</i>	<i>21%</i>	<i>196%</i>	<i>-</i>	<i>30%</i>
Рентабельность	20%	13%	12%	7%	-	16%

- Выручка сегмента **«Социальные платформы и медиаконтент»** за девять месяцев 2026 года увеличилась на 18% до 91,3 млрд руб. по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. EBITDA сегмента выросла на 19% до 18,5 млрд руб.
 - Основным драйвером роста выручки сегмента стал рост ВКонтакте: выручка соцсети увеличилась на 21% год к году, в том числе за счет роста in-stream видеорекламы и социальной коммерции. Рост выручки ВКонтакте в третьем квартале 2026 года составил 21%.
 - Увеличению выручки сегмента способствовал в том числе рост выручки ОК, Дзен, VK Музыки и VK Знакомств.
- Сегмент **«Образовательные технологии»**, представленный образовательными платформами Учи.ру и Тетрика, показал рост выручки на 26% год к году до 6,8 млрд руб. по итогам девяти месяцев 2026 года. EBITDA сегмента выросла на 70% и составила 0,9 млрд 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 35% год к году до 14,4 млрд руб. по итогам девяти месяцев 2026 года. EBITDA направления выросла на 21% до 1,8 млрд руб.
 - Ключевые драйверы роста выручки VK Tech — сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки 61% год к году и ИИ-решения с выручкой 1 млрд руб.
 - Рекуррентная выручка¹⁴ выросла на 52% год к году благодаря увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud¹⁵, и росту выручки от технической поддержки по модели On-Premise¹⁶.
- Выручка сегмента **«Экосистемные сервисы и прочие направления»** за девять месяцев 2026 года выросла на 5% и составила 21,5 млрд руб. EBITDA сегмента показала рост на 196% до 1,6 млрд руб.
 - Опережающие темпы роста продолжили демонстрировать Почта и Облако Mail с ростом выручки на 56%, в том числе за счет роста выручки от подписки Mail Space в два раза, и YCLIENTS – на 18%.

¹³ Динамика и итоговые значения посчитаны на неокругленных данных.

¹⁴ 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.

¹⁵ Доступ к продуктам на облачной инфраструктуре VK Tech по подписке.

¹⁶ Установка ПО на инфраструктуре заказчика.

СЕГМЕНТ «СОЦИАЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ И МЕДИАКОНТЕНТ»

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



109 млн

MAX¹⁷



93,2 млн

ВКонтакте



31,4 млн

Одноклассники



68 млн

Дзен

Показатели сегмента «Социальные платформы и медиаконтент»

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2026	9 мес. 2025	Год к году
Выручка	91,3	77,0	18%
Операционные расходы	(72,8)	(61,4)	18%
EBITDA	18,5	15,6	19%
<i>Рентабельность</i>	<i>20%</i>	<i>20%</i>	-

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

Выручка сегмента «Социальные платформы и медиаконтент» за девять месяцев 2026 года выросла на 18% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составила 91,3 млрд руб. EBITDA сегмента выросла на 19% до 18,5 млрд руб. Рентабельность по EBITDA составила 20%.

- В третьем квартале 2026 года средняя дневная аудитория **ВКонтакте** в России выросла на 4,7 млн год к году до 64,2 млн пользователей. Средняя месячная аудитория соцсети в России увеличилась на 1,4 млн по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составила 93,2 млн пользователей. Среднемесячный охват ВКонтакте составил 89% российской интернет-аудитории, ежедневный охват платформы — 59% дневной российской интернет-аудитории¹⁸.
- Ежемесячно национальным мессенджером **MAX** пользуются более 109 млн человек, ежедневная аудитория превысила 90 млн пользователей, число публичных и частных каналов — 15 млн.¹⁷ В среднем пользователи отправляют более 1,9 млрд сообщений и совершают порядка 34 млн звонков в сутки.
- Показатель средней месячной аудитории **Одноклассников (ОК)** в России в третьем квартале 2026 года составил 31,4 млн пользователей. Пользователи отправили друг другу более 690 млн открыток и стикеров, а также свыше 16 млрд виртуальных подарков, что на 26% больше год к году.
- Средняя месячная аудитория **Дзена** в России за третий квартал 2026 года составила 68 млн пользователей¹⁹.

Средняя месячная аудитория ключевых контентных сервисов за третий квартал 2026 года



82,1 млн

VK Видео, Россия²⁰



48 млн

VK Музыка, мир



4,6 млн

VK Знакомства, мир

- В третьем квартале 2026 года средняя месячная аудитория **VK Видео** в России выросла на 8% и составила 82,1 млн пользователей²⁰. Совокупное время, которое зрители проводили за просмотром контента в VK Видео, выросло на 45% на конец третьего квартала 2026 года по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Среднесуточное время просмотра на ТВ (TVT) выросло на 57%. Количество установок приложения VK Видео на конец третьего квартала 2026 года увеличилось на 73% и составило 157 млн²¹.

¹⁷ По состоянию на октябрь 2026 года. Аудиторные метрики включают всех пользователей в России и за рубежом, на всех поверхностях MAX.

¹⁸ Источник: Mediascope, третий квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

¹⁹ Аудитория контента Дзена на платформах Дзен, Mail и ОК. Источник: Mediascope, Дзен Global, третий квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

²⁰ Источник: Mediascope, третий квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. Без учета фоновой и эмбедированной просмотры и Smart TV.

²¹ Установки на мобильные устройства и Smart TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.

- Среднесуточные просмотры **VK Клипов** за третий квартал 2026 года выросли на 30% год к году до 3,5 млрд. Время просмотра VK Клипов увеличилось на 26%. В VK Клипах появились три отдельные ленты — «Шопсы», «Тренды» и «Подписки» — для поиска товаров, актуальных тем и контента.
- Средняя месячная аудитория **VK Музыки** в мире в третьем квартале 2026 года выросла на 3% до 48 млн пользователей. В России показатель увеличился на 6% год к году и составил 45 млн. Рост базы подписчиков на конец третьего квартала 2026 года составил 6% год к году.
- Средняя месячная аудитория **VK Знакомств** в мире в третьем квартале 2026 года выросла на 13% год к году до 4,6 млн человек. Выручка сервиса за девять месяцев 2026 года выросла в 2,3 раза год к году.

СЕГМЕНТ «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Показатели сегмента «Образовательные технологии»

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2026	9 мес. 2025	Год к году
Выручка	6,8	5,4	26%
Операционные расходы	(5,9)	(4,8)	22%
EBITDA	0,9	0,5	70%
<i>Рентабельность</i>	<i>13%</i>	<i>10%</i>	<i>3 п.п.</i>

Основные проекты: Учи.ру, Тетрика

Выручка сегмента «Образовательные технологии» за девять месяцев 2026 года выросла на 26% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и достигла 6,8 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. EBITDA сегмента выросла на 70% и составила 0,9 млрд руб. Рентабельность по EBITDA выросла на 3 п.п. год к году до 13%.

- Средняя месячная аудитория **Учи.ру** за третий квартал 2026 года выросла на 11% год к году и составила 2,6 млн человек. Количество активных учеников выросло на 12% год к году до 6 млн. Рост платящей базы составил 42%. На платформе были активны 1,3 млн родителей и 567 тыс. учителей.
- В третьем квартале 2026 года на платформе **Тетрика** были активны 5,7 тыс. репетиторов. Средний чек на платящего пользователя вырос на 23% год к году за счет повышения соответствия продуктового предложения запросам пользователей. Для школьников 8-11 классов запущен гибридный формат занятий на базе продукта «Лектариум», объединивший вебинарные потоки с адресным сопровождением репетитора.

СЕГМЕНТ «ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

Показатели сегмента «Технологии для бизнеса»

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2026	9 мес. 2025	Год к году
Выручка	14,4	10,7	35%
Операционные расходы	(12,6)	(9,2)	37%
EBITDA	1,8	1,5	21%
<i>Рентабельность</i>	<i>12%</i>	<i>14%</i>	<i>(2 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 девять месяцев 2026 года выросла на 35% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и достигла 14,4 млрд руб. EBITDA направления выросла на 21% год к году и составила 1,8 млрд руб. Рентабельность по EBITDA составила 12%.

- Драйверами роста являлись сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки 61% год к году и ИИ-решения с выручкой 1 млрд руб.
- Рекуррентная выручка выросла на 52% 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 86% от общей выручки VK Tech.
- Количество клиентов увеличилось на 42% год к году до 38 тыс. Рост выручки от клиентов среднего и малого бизнеса составил 46% год к году, от крупных клиентов²² — 30%.
- VK Tech продолжил расширять функциональность продуктового портфеля: в VK WorkSpace добавлены ИИ-сценарии для автоматизации работы, в VK AI Space встроена многоуровневая память для корпоративных ИИ-агентов и инструменты для соблюдения ими внутренних регламентов компаний.

СЕГМЕНТ «ЭКОСИСТЕМНЫЕ СЕРВИСЫ И ПРОЧИЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

Показатели сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления»

В млрд руб., если не указано иное	9 мес. 2026	9 мес. 2025	Год к году
Выручка	21,5	20,4	5%
Операционные расходы	(20,0)	(19,9)	0,4%
EBITDA	1,6	0,5	196%
<i>Рентабельность</i>	<i>7%</i>	<i>3%</i>	<i>4 п.п.</i>

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

Выручка сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления» за девять месяцев 2026 года выросла на 5% год к году и составила 21,5 млрд руб. Опережающие темпы роста продолжили показывать Почта и Облако Mail, YCLIENTS. EBITDA сегмента увеличилась на 196% год к году до 1,6 млрд руб. Рентабельность по EBITDA составила 7%, показав рост на 4 п.п.

- По итогам девяти месяцев 2026 года выручка **Почты и Облака Mail** выросла на 56% год к году, в том числе за счет роста выручки от подписки Mail Space в два раза. В третьем квартале 2026 года средняя месячная аудитория Почты Mail в России составила 47,6 млн пользователей, Облака Mail – 19,9 млн, что на 8% больше год к году²³.
- По итогам девяти месяцев 2026 года выручка **YCLIENTS** выросла на 18% год к году. Количество клиентов сервиса составило 64 тыс. на конец третьего квартала 2026 года.
- На конец третьего квартала 2026 года на игровой платформе **VK Play** зарегистрировано 65 млн аккаунтов. Средняя месячная аудитория за третий квартал 2026 года составила 19,6 млн пользователей в мире, включая 12,2 млн в России.

²² К крупным клиентам относятся компании, которые приносят VK Tech выручку более 50 млн руб. в год.

²³ Источник: Mediascope, третий квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

КЛЮЧЕВЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ VK ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2026 ГОДА И ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

- В сентябре 2026 года ООО «Мэйл.Ру Финанс» разместила биржевые облигации серии 001P-04 объемом 5 млрд руб. на Московской Бирже.
- В сентябре 2026 года VK погасила выпуск облигаций серии 001P-01 объемом 15 млрд руб.
- В июле 2026 года VK продала 100% магазина приложений RuStore генеральному директору компании-разработчика Дмитрию Панкрушеву.
- В июле 2026 года в отношении VK применены ограничительные меры со стороны Европейского Союза. Компания полагает, что введенные меры не окажут существенного влияния на операционную деятельность.
- В апреле 2026 года VK продала 25% доли в АО «Точка» за 21,2 млрд руб.
- В апреле 2026 года ООО «Мэйл.Ру Финанс», дочерняя компания VK, разместила биржевые облигации серий 001P-02 и 001P-03 объемом 10 млрд руб. на Московской Бирже.
- В марте 2026 года рейтинговое агентство НКР присвоило кредитный рейтинг МКПАО "VK" на уровне AA.ru со стабильным прогнозом.

За дополнительной информацией обращайтесь:

Контакты для инвесторов

Email: ir@vk.com

Контакты для прессы

Email: pr@vk.com

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 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.