



Результаты VK

за 2025 год

19 марта 2026

Заявление об ограничении ответственности

Настоящая презентация подготовлена МКПАО «ВК» («Общество») и включенные в нее данные не подвергались независимой проверке. Данные МСФО отчетности за 12 месяцев 2025 года, включенные в настоящую презентацию, были аудированы независимым аудитором.

Настоящая презентация не представляет собой ни полностью, ни частично предложение о продаже или приглашение к направлению предложений о продаже \ или рекомендацию, включая индивидуальную инвестиционную рекомендацию, в отношении покупки, подписки, гарантии размещения или иного приобретения каких-либо акций Общества или любого участника группы Общества («Группа») или каких-либо ценных бумаг, представляющих такие акции, или каких-либо иных ценных бумаг указанных лиц. Настоящая презентация, а также сам факт ее представления и/или распространения не может толковаться в качестве основания для заключения какого-либо договора, обязательства, а также на нее не следует полагаться в связи с каким-либо договором и/или обязательством.

Настоящая презентация не представляет собой предложение или приглашение к направлению предложений покупки, продажи, обмена или передачи ценных бумаг в России и не является рекламой ценных бумаг. Инвестирование в ценные бумаги может быть ограничено применимым законодательством, в связи с чем следует внимательно самостоятельно изучить возможности инвестирования, применимые ограничения и налоговые последствия.

Информация, приведенная в настоящей презентации, и/или озвученная в устных сообщениях руководства Общества, может содержать заявления прогнозного характера. Заявления прогнозного характера могут быть сделаны в отношении любых фактов, исключая факты, отнесенные к прошлым периодам, а также включать заявления касательно намерений, убеждений и текущих ожиданий Группы в отношении, помимо прочего, результатов деятельности Группы, ее финансового положения, ликвидности, перспектив, роста, целевых показателей, стратегии и отрасли, в которой Группа ведет свою деятельность. Заявления прогнозного характера связаны с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к будущим событиям и зависят от обстоятельств, которые могут произойти или не произойти. Группа предупреждает, что заявления прогнозного характера не являются гарантией будущих показателей, и фактические результаты деятельности Группы, ее финансовое положение, ликвидность и события в отрасли, в которой Группа осуществляет свою деятельность, могут существенным образом отличаться от прямо выраженных или подразумеваемых в таких заявлениях прогнозного характера, приведенных в настоящей презентации и/или озвученных в устных заявлениях руководства Общества.

Информация и мнения, приведенные в настоящей презентации и/или в устных заявлениях руководства Общества, предоставляются по состоянию на дату настоящей презентации и могут быть изменены без предварительного уведомления. Ни Общество, ни его дочерние общества, ни их должностные лица, сотрудники и/или агенты не предоставляют каких-либо заверений и/или гарантий в отношении точности и/или полноты информации, и/или выраженных заявлений прогнозного характера. Ни Общество, ни его дочерние общества, ни их должностные лица, сотрудники и/или агенты не несут ответственности за убытки, возникшие каким бы то ни было образом, прямо или косвенно, в результате использования настоящей презентации и/или данных из устных заявлений.

Информация, содержащаяся в настоящей презентации, приведена исключительно в информационных целях и не должна рассматриваться как совет или инвестиционная консультация, или рекомендация в соответствии с применимым законодательством.

Настоящая презентация не адресована и не предназначена для распространения или использования каким-либо лицом или организацией, которое является гражданином или резидентом, или фактически находится, или зарегистрировано, или осуществляет основную хозяйственную деятельность на территории государства или юрисдикции, где такое распространение, публикация или использование противоречат требованиям применимого законодательства или где для этого необходима регистрация или лицензия.

Изучая настоящую презентацию, вы подтверждаете согласие с вышеуказанными положениями и обязуетесь их соблюдать.

О компании

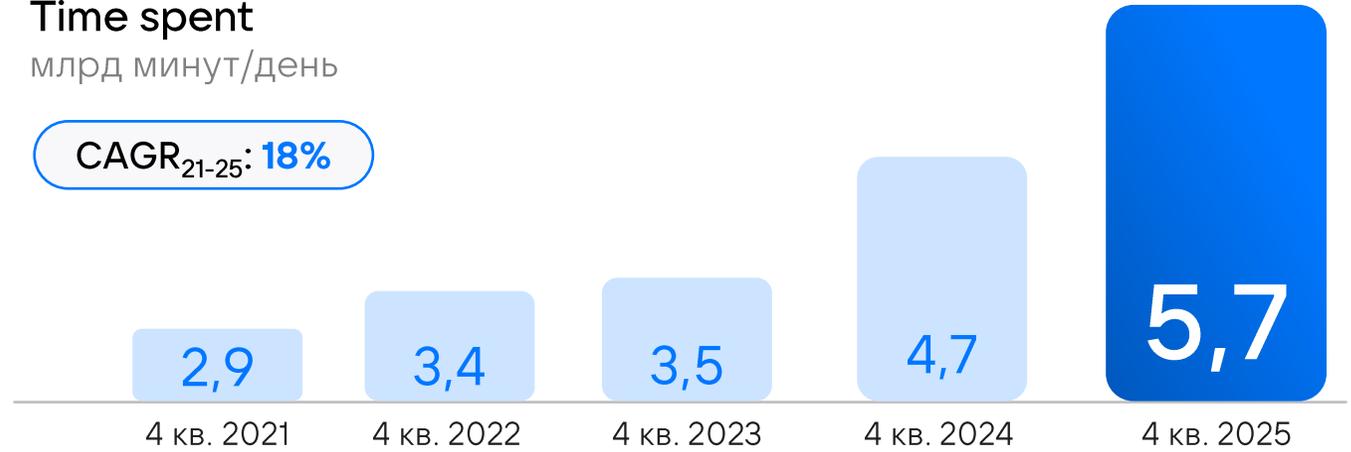


VK – лидер по аудиторным показателям в Рунете



Time spent
млрд минут/день

CAGR₂₁₋₂₅: 18%



81,5 млн

▲ 4 млн год к году

пользователей — дневная аудитория

97%

месячной аудитории Рунета

Ключевые события



MAX – национальный мессенджер

>100 млн

зарегистрированных
пользователей

70 млн

ежедневных
пользователей

 Быстрый и легкий мессенджер

 Качественные аудио- и видеозвонки

 Эксклюзивные госсервисы

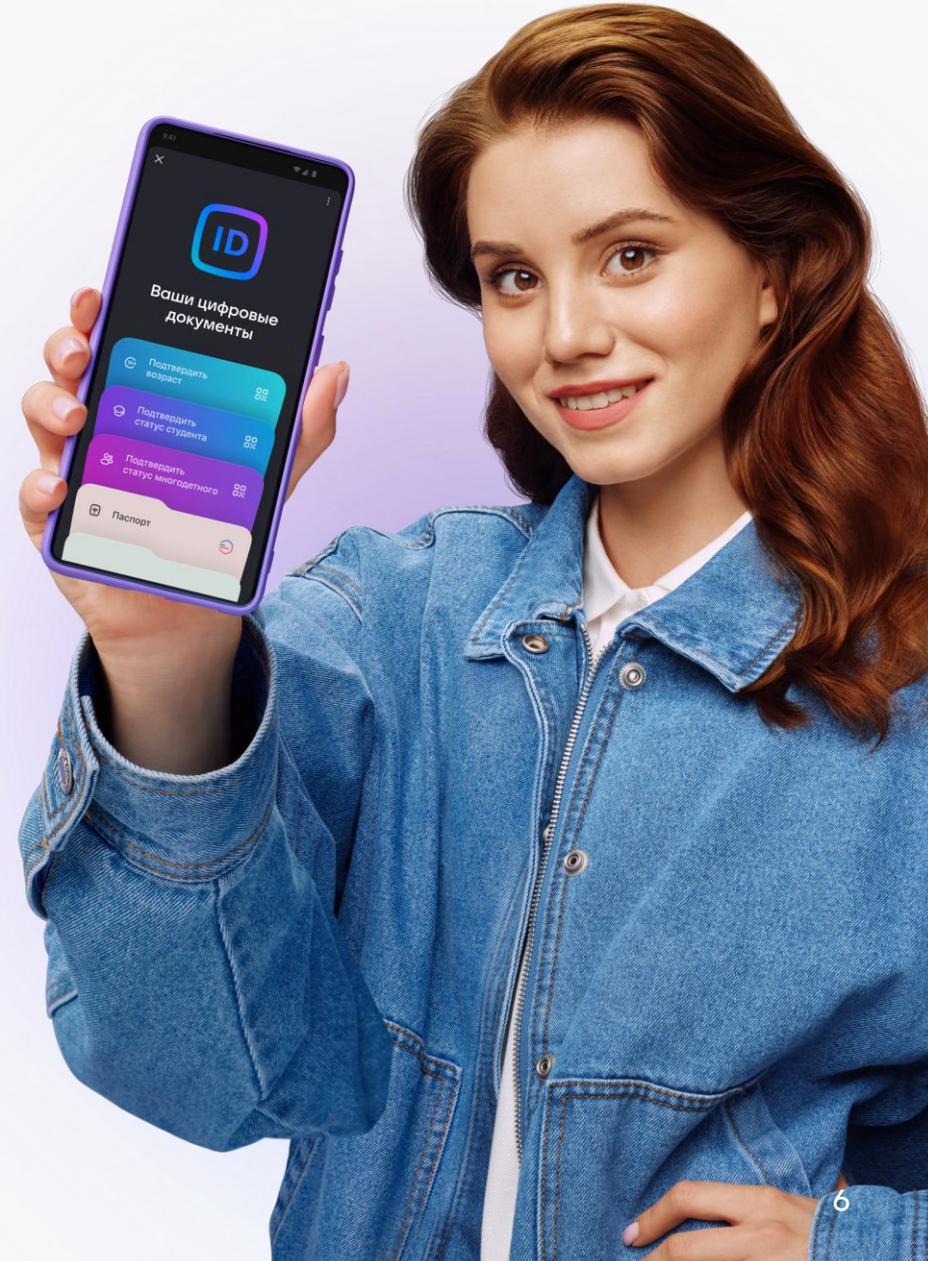
 Цифровой ID

 Платформа для партнеров

 Публичные и приватные каналы

 Круглосуточный
Центр безопасности

 Выход за рубеж



VK Видео – крупнейший видеосервис России

>100 млн

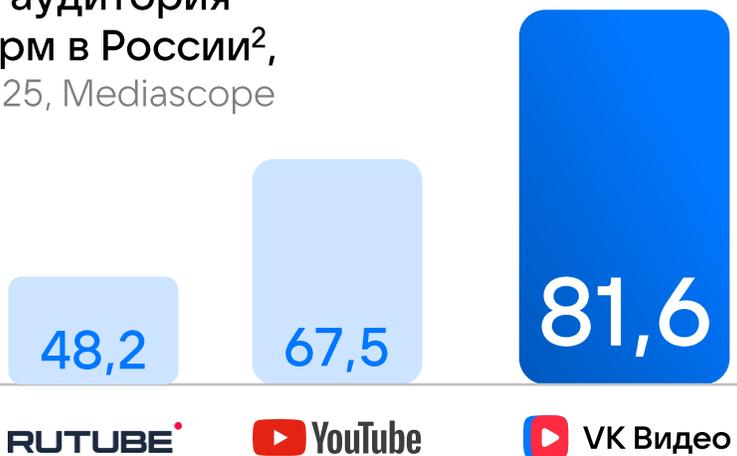
установок приложения
VK Видео¹

>350 тыс.

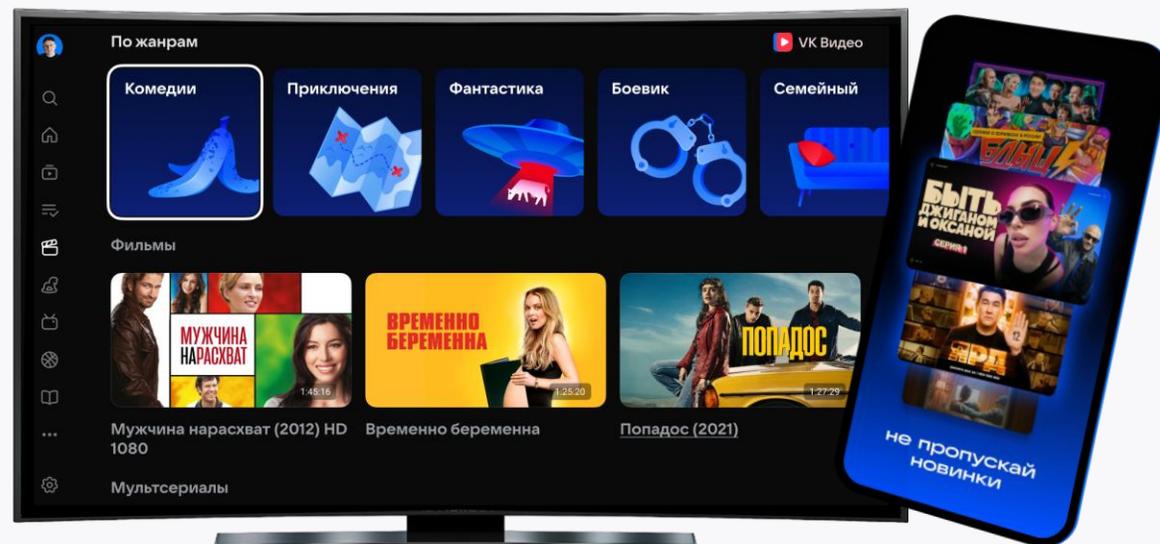
авторов на конец 2025 года

▲ 2x год к году

Ежемесячная аудитория
видеоплатформ в России²,
млн, декабрь 2025, Mediascope

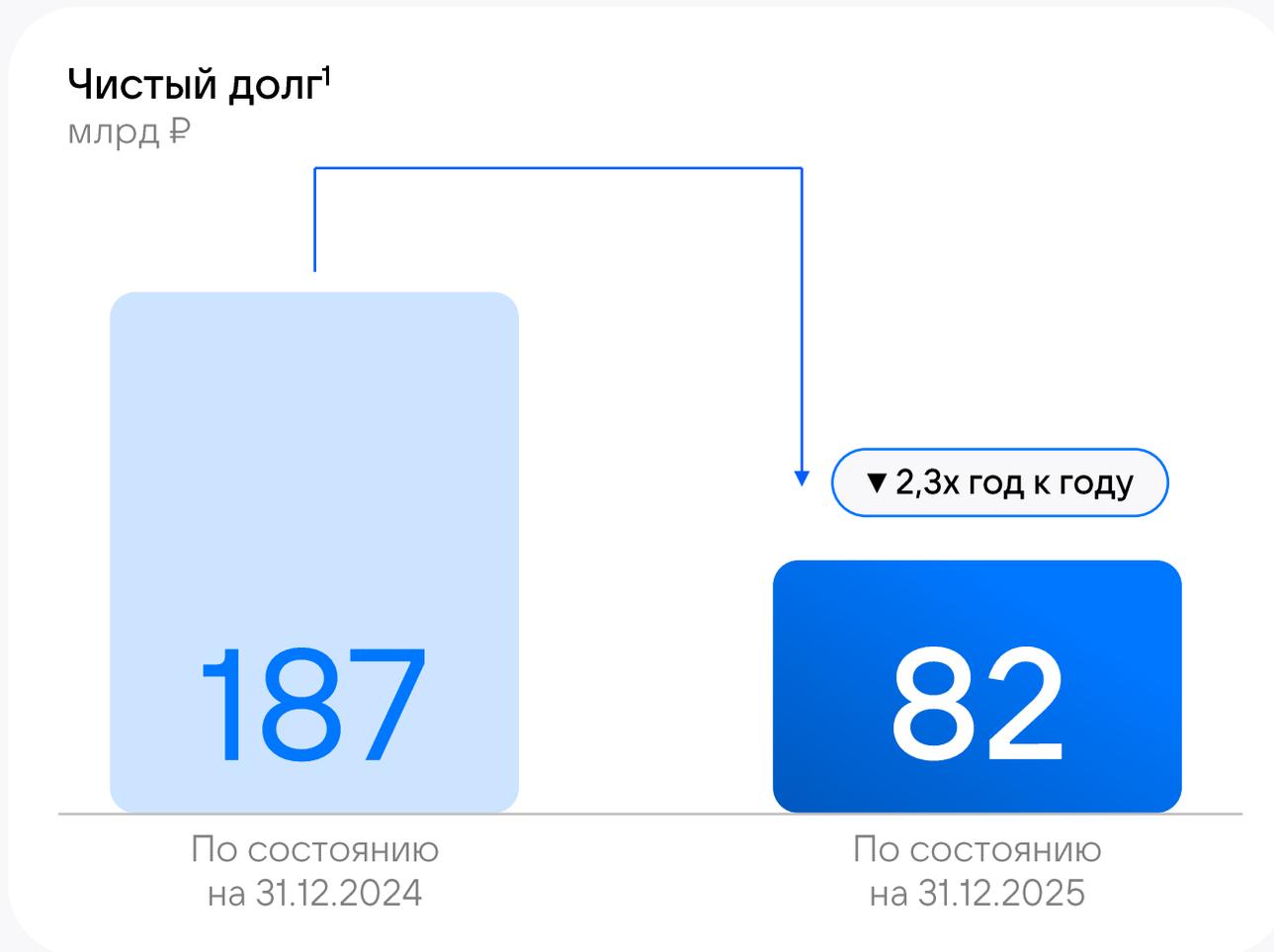


-  Совокупное время просмотра выросло более чем в 2 раза год к году на конец 2025 года
-  3,5 тыс. единиц эксклюзивного контента вышло на платформе в 2025 году
-  Всего авторы загрузили в 4,6 раза больше видеоконтента год к году



(1) Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года по декабрь 2025 года. (2) Источник: Mediascope, декабрь 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. Без учета фонового и эмбедированного просмотра и Smart TV.

Чистый долг сократился более чем в 2 раза



Кратное снижение уровня
Чистый долг/EBITDA² на 31.12.2025

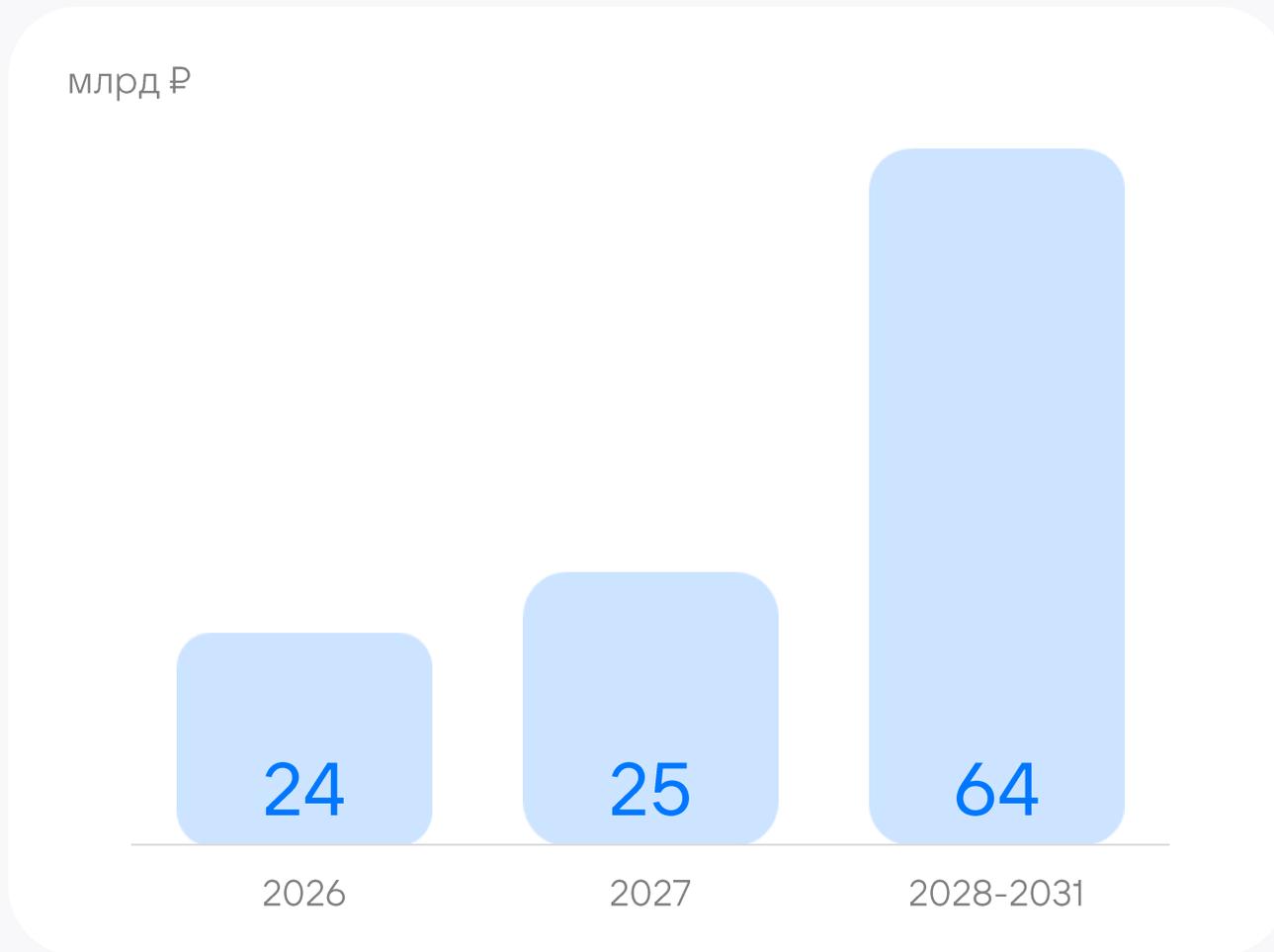
3,6x

Среднесрочный целевой уровень
Чистый долг/EBITDA

2-3x

(1) Без учета обязательств по аренде. (2) Здесь и далее представлен показатель скорректированной EBITDA.

Комфортный целевой график погашения долга



Свободные денежные средства
на конец 2025 года

33 млрд ₹

Средняя ставка
существенно ниже рынка

< 10%

Финансовые результаты VK



Ключевые финансовые показатели VK за 2025 год

Выручка
млрд ₺

160,0

▲ 8% год к году

ЕБИТДА
млрд ₺

22,6

+27,5 млрд ₺ год к году

Операционные расходы
млрд ₺

138,6

▼ 9% год к году

Капитальные расходы
млрд ₺

24,9

▼ 7% год к году

За 2025 рентабельность¹ выросла
на 17 п.п. год к году

14%

В 2025 году:

- чистый операционный поток² вырос до 3 млрд ₺ по сравнению с отрицательным значением в 2024 году
- финансовый результат улучшился на 74% год к году

(1) Рентабельность по ЕБИТДА. (2) Чистый операционный поток – чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности. (с учетом процентных платежей).

Диверсификация источников выручки в 2025 году

млрд ₹

109,8

▲ 5% год к году

Социальные платформы
и медиаконтент

▲ 19% год к году

7,4

Образовательные
технологии

160
млрд ₹

18,8

▲ 38% год к году

Технологии
для бизнеса

▲ 13% год к году

27,7

Экосистемные
сервисы и прочие
направления

Направления опережающего роста
в онлайн-рекламе:

- рост доходов от видеорекламы на 68%
- рост инвестиций рекламодателей из Китая на 18%
- рост доходов от онлайн-рекламы СМБ на 12%

Быстрорастущие направления:

- рост выручки сегмента «Технологии для бизнеса» на 38%
- рост выручки сегмента «Образовательные технологии» на 19%
- кратный рост выручки RuStore в 3,4 раза
- рост выручки VK Знакомств на 76%
- рост выручки YCLIENTS на 35%

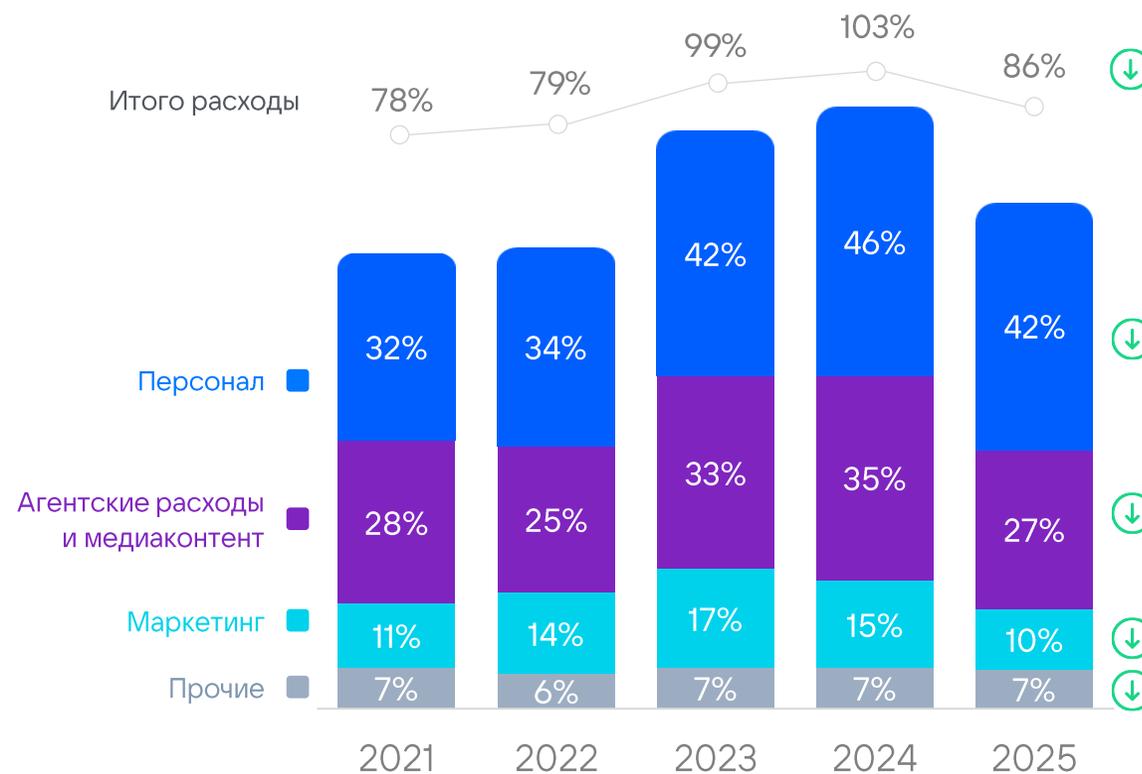
Эффективное управление расходами

- 1 Управление затратами с фокусом на операционную эффективность
- 2 Стабилизация численности персонала в зрелых продуктах и корпоративном центре
- 3 Маркетинговые кампании преимущественно в поддержку быстрорастущих продуктов

Ключевые результаты 2025 года

- ↓ Снижение расходов в % от выручки на 17 п.п. год к году
- ⊕ Выход на положительную EBITDA: 22,6 млрд руб. за 2025 год

Операционные расходы % от выручки



Стабилизация капитальных вложений

- 1 Обновлена ИТ-инфраструктура, поддерживаются необходимые резервы оборудования
- 2 Повышена утилизация оборудования за счет перехода на единую облачную инфраструктуру
- 3 Продолжено строительство сети дата-центров

Ключевые результаты 2025 года

- ✓ Обеспечена стабильность инфраструктуры и ее устойчивость к пиковым нагрузкам на фоне роста аудитории и потребления контента

Капитальные вложения в бизнес % от выручки



Финансовые результаты сегментов



Диверсифицированный портфель продуктов

1 Социальные платформы и медиаконтент

Сервисы и продукты, направленные на развитие социальных сетей, создание и управление контентом



2 Образовательные технологии

Онлайн-платформы с образовательными курсами и программами для детей



3 Технологии для бизнеса

Программные лицензионные продукты и облачные сервисы для бизнеса любого масштаба



4 Экосистемные сервисы и прочие направления

Почта и Облако Mail, магазин приложений, игровая платформа, платежный сервис и сервис авторизации, продукты для SMB

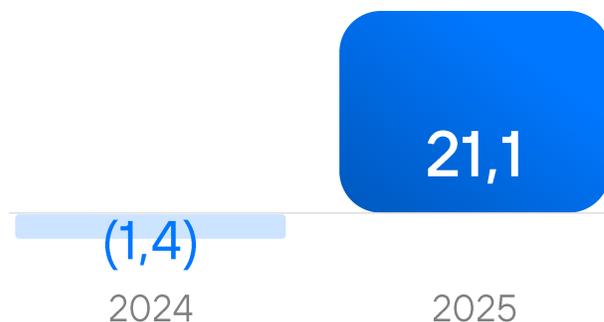


Социальные платформы и медиаконтент

Выручка
млрд ₹



ЕБИТДА
млрд ₹



В 2025 году рост выручки на 5%
год к году обусловлен:

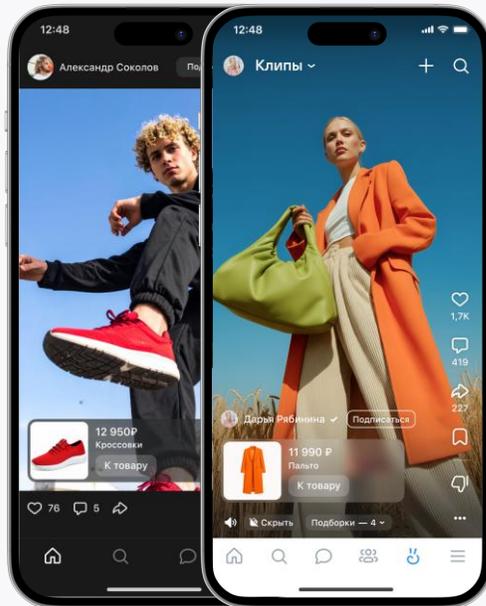
- ростом выручки ВКонтакте на 11%
- ростом аудиторных метрик VK Видео, VK Клипов, VK Знакомств
- ростом базы подписчиков VK Музыки

Рентабельность по ЕБИТДА
в 2025 году

19%



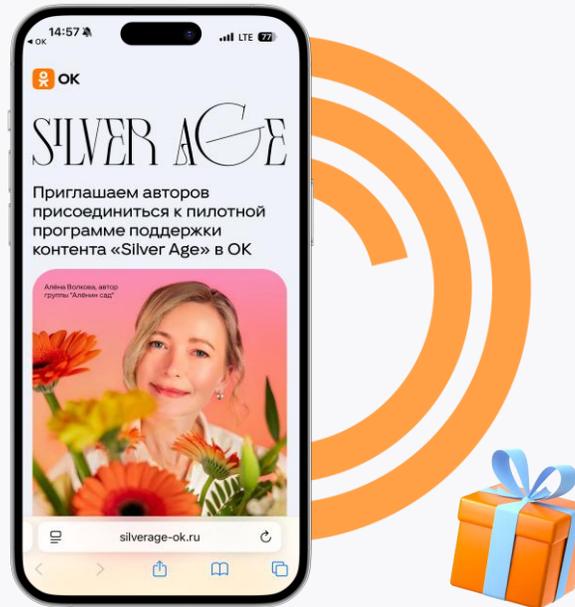
соцсеть
№1 в России



93 млн MAU, Россия



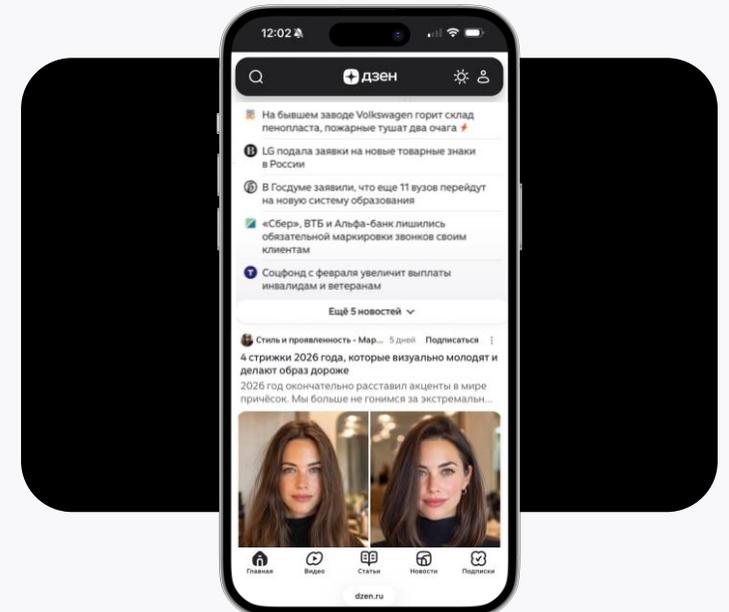
комфортная среда
для общения



34 млн MAU, Россия



платформа с самыми
популярными новостями



67 млн MAU¹, Россия

VK Клипы

платформа коротких
вертикальных роликов



3,1 млрд просмотры¹

VK Музыка

музыкальный стриминговый
сервис



41,4 млн MAU, Россия

VK Знакомства

дейтинг-сервис



4,6 млн MAU, мир

VK Реклама – единая платформа для продвижения бизнеса

 Обновлены ML-модели для роста конверсии
рост конверсий в рекламе товарных каталогов на 65%¹

 Улучшены воронки подбора объявлений
рост целевых действий на 21%

 Смарт кампании и ИИ
3 клика для запуска рекламной кампании

 Новые рекламные форматы и поверхности
VK Видео и Smart TV, RuStore, VK Play



Онлайн-реклама на платформах VK

 **68%**

рост доходов
от видеорекламы²

 **12%**

рост доходов
от СМБ

Иностранные рекламодатели в VK Рекламе

 **18%**

рост инвестиций
рекламодателей из Китая

 **70%**

рост числа
рекламодателей из Китая

Новые тренды: социальная коммерция в VK

Совместный стратегический проект с OZON

Интеграция продавцов во ВКонтакте и продвижение их товаров через контент блогеров

1,3 млрд ₺

выручка VK от социальной коммерции в 2025 году

>37 тыс.

продавцов Ozon реализовали интеграцию с ВКонтакте

Развитие VK AdBlogger

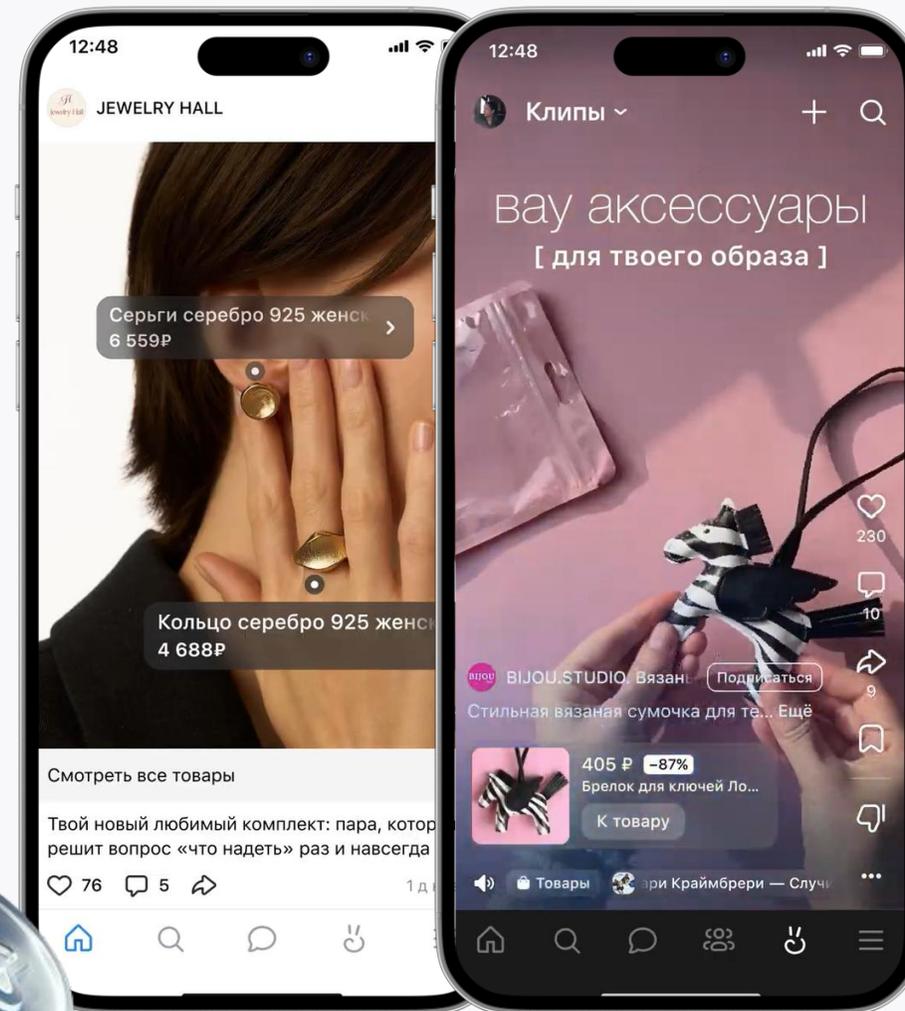
Платформа для сотрудничества рекламодателей и авторов

>71 тыс.

сообществ и авторов на платформе

>46 тыс.

рекламодателей на платформе

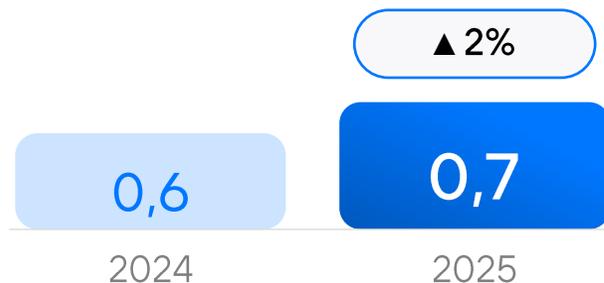


Образовательные технологии

Выручка
млрд ₹



ЕБИТДА
млрд ₹



В 2025 году рост выручки на 19% год к году обусловлен:

- устойчивым спросом на курсы для детей
- расширением продуктовой линейки
- синергией от объединения аудиторий Учи.ру и Тетрики

Рентабельность по ЕБИТДА в 2025 году

9%

UCHI.RU

платформа для самостоятельного обучения детей



▲ 11%

год к году

рост среднего чека
на платящего пользователя

> 80%

школьников России

активные ученики
платформы

тётрика.

платформа для занятий с репетитором



▲ 23%

год к году

рост среднего чека
на платящего пользователя

▲ 8%

год к году

рост количества
активных репетиторов

Выручка
млрд ₹



ЕБИТДА
млрд ₹



Драйверами роста выручки сегмента на 38% год к году в 2025 году стали:

- сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки на 75%
- бизнес-приложения с ростом выручки на 66%

Рентабельность по ЕБИТДА в 2025 году

26%



ведущий российский поставщик корпоративного ПО

68%

доля рекуррентной выручки¹
в выручке VK Tech

▲2,1x

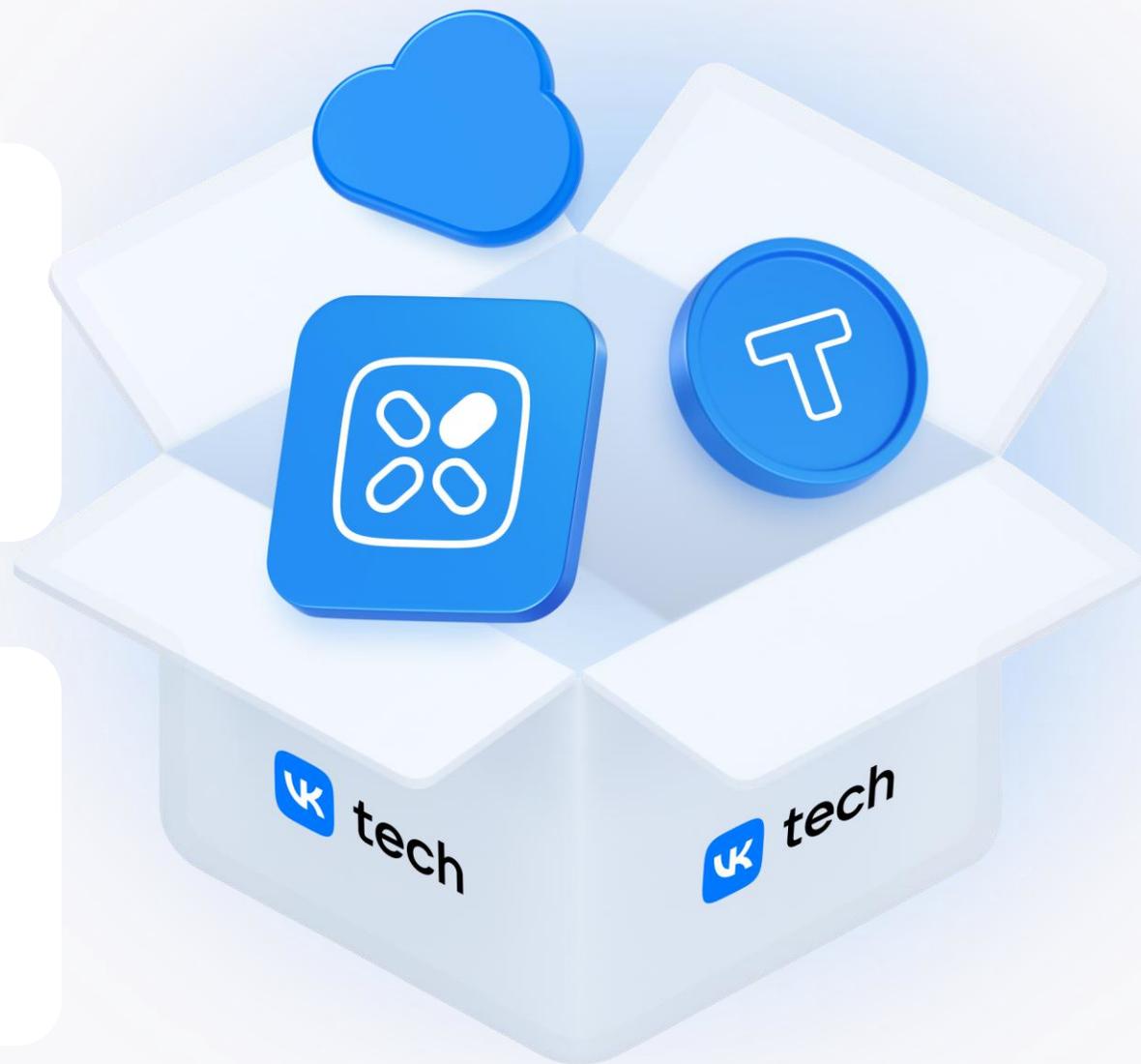
рост рекуррентной
выручки

31,9 тыс.

количество клиентов

▲2,7x

рост количества клиентов

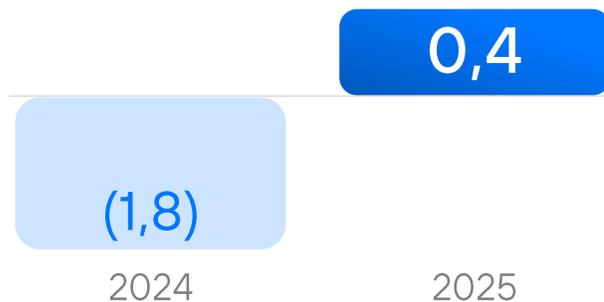


Экосистемные сервисы и прочие направления

Выручка
млрд ₽



ЕБИТДА
млрд ₽



В 2025 году рост выручки
на 13% год к году обусловлен:

- ростом выручки RuStore в 3,4 раза
- ростом выручки Облака Mail на 94%
- ростом выручки YCLIENTS на 35%

В 2025 году сегмент вышел на
положительную ЕБИТДА

@ mail

почтовый сервис №1 в России

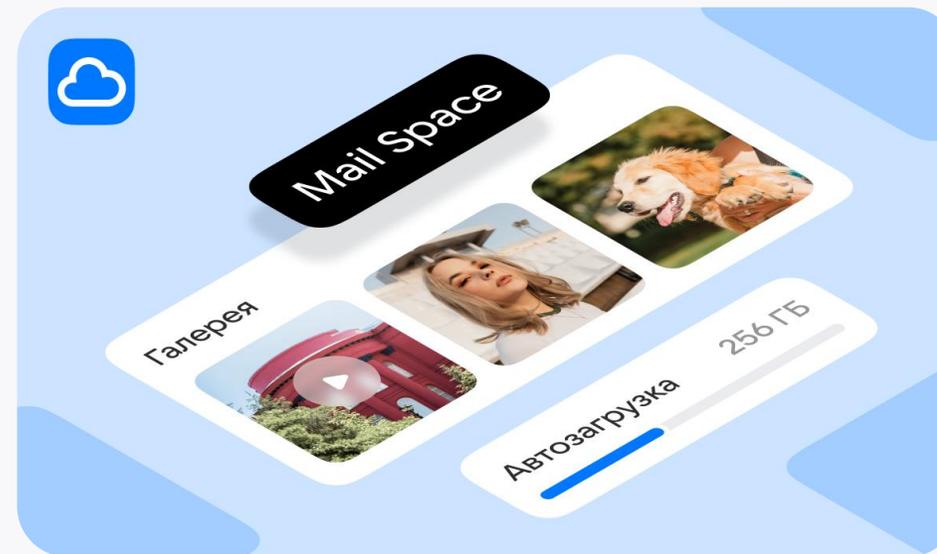


48,6 млн

MAU, Россия

@ облако

сервис для хранения файлов



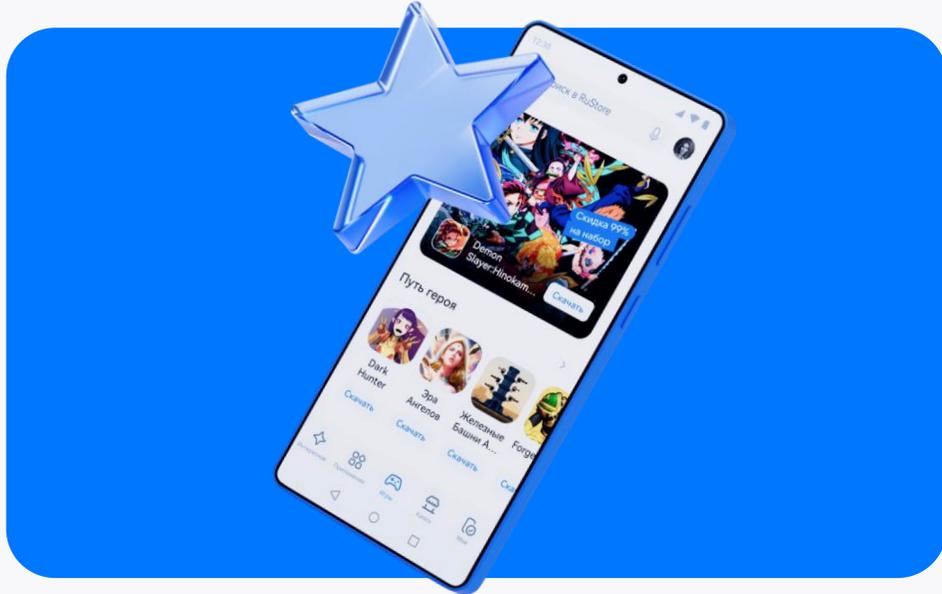
20,5 млн

MAU, Россия



RuStore

российский магазин-приложений



>150 млн

установок магазина¹

67 млн

MAU², Россия



VK Play

российская игровая платформа



61,8 млн

зарегистрированных
аккаунтов¹

20,2 млн

MAU, мир

Приоритеты VK



Приоритеты VK

- 1 Повышение рентабельности бизнеса на текущем рынке

>20 млрд ₺

Прогноз по EBITDA по итогам 2026 года

- 2 Сохранение финансовой устойчивости

2-3x

Цель по показателю Чистый долг/ EBITDA



Сохранение лидерства по аудиторным метрикам и реализация проектов долгосрочного роста

Q&A



Контакты



IR-команда VK
ir@vk.company



IR-раздел
сайта VK

Официальные каналы VK
в соцсетях для инвесторов



T-Пuls



БКС Профит



Smart-Lab



Market Power



Базар