



День аналитика VK

24 апреля 2025

Заявление об ограничении ответственности



Настоящая презентация подготовлена МКПАО «ВК» («Общество»), и включенные в нее данные не подвергались независимой проверке. 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. Информация, включенная в настоящую презентацию, предоставляется исключительно для ознакомления.

Инвестирование в ценные бумаги может быть ограничено применимым законодательством, в связи с чем вы должны внимательно самостоятельно изучить возможности инвестирования, применимые к ограничениям и налоговым последствиям.

Настоящая презентация не представляет собой предложение или приглашение к направлению предложений покупки, продажи, обмена или передачи ценных бумаг в России или в пользу или в интересах российских лиц, и не является рекламой ценных бумаг в России.

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. По своей сути 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 сегодня

Операционные показатели VK за 1 кв. 2025 года

79 млн
 средняя дневная аудитория
 ▲ 1% год к году

5,3 млрд минут
 в день, time spent
 ▲ 18% год к году

>95%
 охват месячной аудитории Рунета

Финансовые показатели VK за 2024 год

148 млрд ₹
 выручка
 ▲ 23% год к году

96 млрд ₹
 выручка от онлайн-рекламы
 ▲ 20% год к году

52 млрд ₹
 нерекламная выручка
 ▲ 27% год к году

Развитие команды VK

13 тыс.
 сотрудников на конец 2024 года
 ▲ 6% год к году

2/3
 команды - IT-специалисты

9 новый город присутствия — Новосибирск
 городов присутствия

Диверсифицированный портфель 200+ 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 СМБ





VK занимает лидирующие позиции на российском ИТ-рынке

Социальные сети

 **вконтакте**

№1 по числу активных авторов и по объему создаваемого контента¹

 **OK**

№2 по объему создаваемого контента¹

Видеосервисы

 **VK Видео**

№1 российская видеоплатформа²

 **VK Клипы**

№1 российская платформа коротких вертикальных роликов²

Корпоративное ПО

 **tech**

№3 в рейтинге крупнейших поставщиков собственных ИТ-решений³

 **VK WorkSpace**

№2 на рынке корпоративной связи и взаимодействия⁴

Почтовые сервисы

 **mail**

№1 почтовый сервис²

Онлайн-образование

 **UCHI.RU**

№1 российская EdTech платформа по ежедневной аудитории⁵

Магазины приложений

 **RuStore**

№1 среди российских магазинов приложений для Android-устройств⁶

№2 среди всех магазинов приложений, включая зарубежные, на российском рынке⁶

Видеоигры

 **VK Play**

№1 российская игровая платформа

Инвестиции 2023-2024



Цели инвестиций 2023-2024



1

Повышение популярности ключевых платформ и сервисов

- Полномасштабные обновления социальных платформ
- Востребованные сервисы VK Видео, VK Музыка, VK Клипы
- Усиление работы с авторами, блогерами и производителями контента



2

Запуск новых продуктов и диверсификация бизнеса

- VK Tech, образовательные технологии
- RuStore, VK Play, VK Знакомства, сервисы для СМБ
- M&A: развитие новых направлений и формирование синергии



3

Технологическое лидерство

- Единая рекомендательная и контентная платформа, рекламные технологии, ИИ, платформа one-cloud
- Собственная инфраструктура дата-центров
- Отказоустойчивость и информационная безопасность

Развитие продуктов и сервисов

>1 000

Продуктовых и технологических обновлений

В ключевых продуктах: ВКонтакте, ОК, Дзен, VK Видео



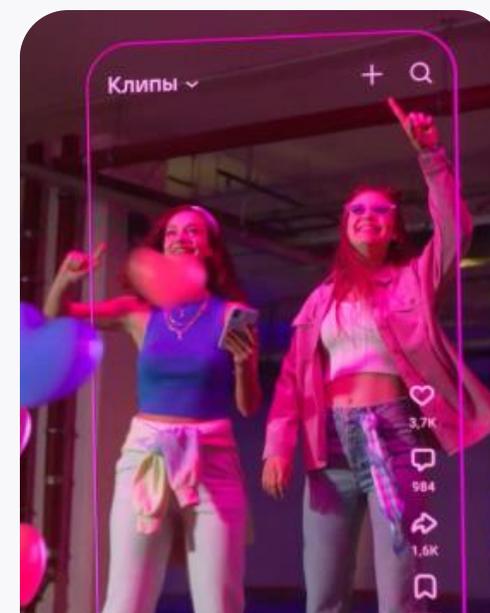
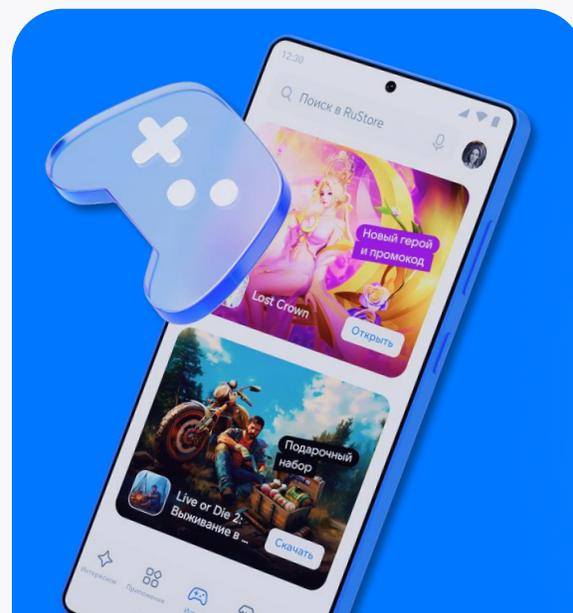
Глобальные обновления ключевых пользовательских экранов



Улучшение алгоритмов рекомендаций и поиска для глубокого вовлечения аудитории



Выпущено >4,5 тыс. новых единиц эксклюзивного контента за 2023-2024



Стратегические M&A вывели VK на новые растущие рынки и укрепили позиции в ключевых сегментах

Контролирующая доля участия, активы консолидируются в МСФО отчетности Группы

2,3x раза год к году

рост доходов от консолидированных активов Группы

+2,2 млрд год к году

прирост EBITDA с учетом эффекта консолидации¹

1 Цели

- Выход на новые рынки
- Укрепление позиций в ключевых сегментах бизнеса

2 Ключевые приобретения

UCHI.RU **тэтрика.**

Лидерство на рынке детского онлайн-образования

**MEDIUM
QUALITY**

Производство эксклюзивного популярного видеоконтента

yclients

Усиление комплексного продукта для бизнеса сервисами автоматизации бизнес-процессов

DIDENOKTEAM

Укрепление позиций на растущем рынке инфлюенс-маркетинга

Портфельные инвестиции позволили диверсифицировать бизнес и получить дополнительные синергии

Неконтролирующая доля участия, активы не консолидируются в МСФО отчетности Группы

75% год к году

рост балансовой стоимости портфельных инвестиций

>8 раз год к году

увеличение прибыли, приходящейся на VK

1 Цели

- Эффективная диверсификация
- Достижение синергии
- Совместные проекты с ключевыми активами

2 Ключевые активы

Точка

Усиление комплексного продукта для бизнеса финансовыми и нефинансовыми сервисами



Усиление продуктов VK WorkSpace и Mail.ru решениями по работе с документами

Skillbox

Развитие дополнительного профессионального образования



Расширение присутствия в сегменте репетиторства и подготовки к экзаменам

VK сформировала устойчивый технологический фундамент

Технологии на основе собственной разработки

 Единая рекомендательная и контентная платформа

 Повышение эффективности рекламных технологий

 Внедрение и усовершенствование ИИ и генеративных нейросетей в сервисах

Надежная инфраструктура

 Единая облачная система управления инфраструктурой контентных платформ и социальных сетей

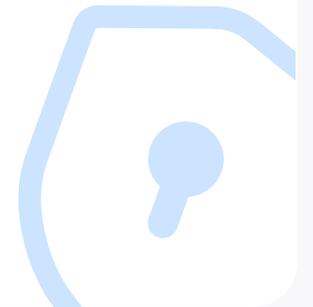
 Развитие собственной инфраструктуры дата центров

 Улучшение CDN-сети доставки контента

Отказоустойчивость и безопасность

 Повышение информационной безопасности и защиты персональных данных пользователей

 Собственная система защиты от DDoS-атак и бот-активностей на основе ИИ

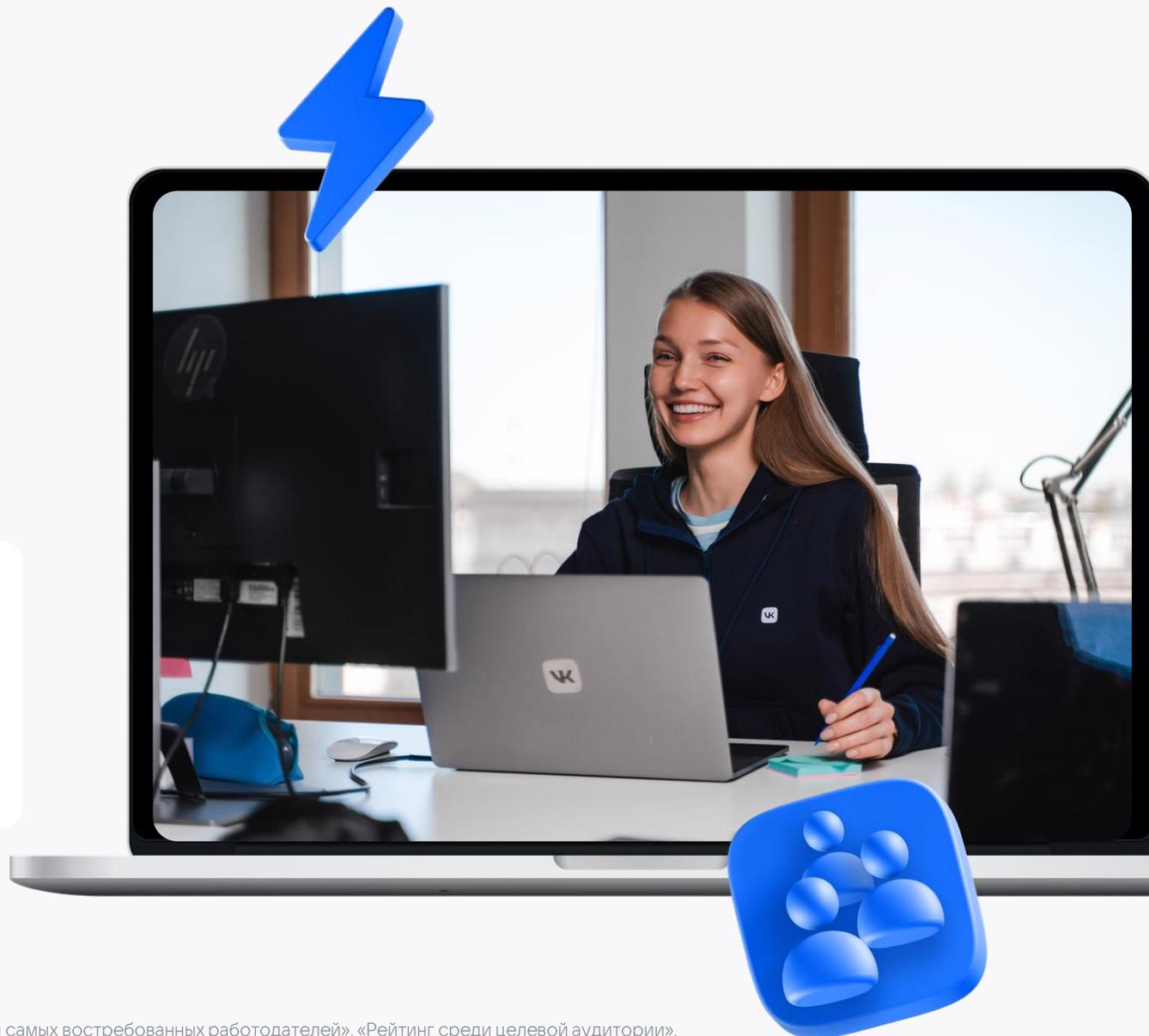


Строим сильный HR-бренд

№2 в рейтинге FutureToday
лучших работодателей для студентов¹

Топ-3 в рейтинге HeadHunter
лучших работодателей среди ИТ-компаний²

-  13 тыс. сотрудников на конец 2024 года
-  2/3 сотрудников представлено ИТ-специалистами
-  сотрудничество с 37 ведущими российскими университетами



(1) Источник: Рейтинг FutureToday (2025 год) в номинациях: «Общий рейтинг работодателей», «Рейтинг среди самых востребованных работодателей», «Рейтинг среди целевой аудитории».

(2) Источник: Рейтинг работодателей HeadHunter (2024 год).



Достигнут устойчивый рост ключевых метрик

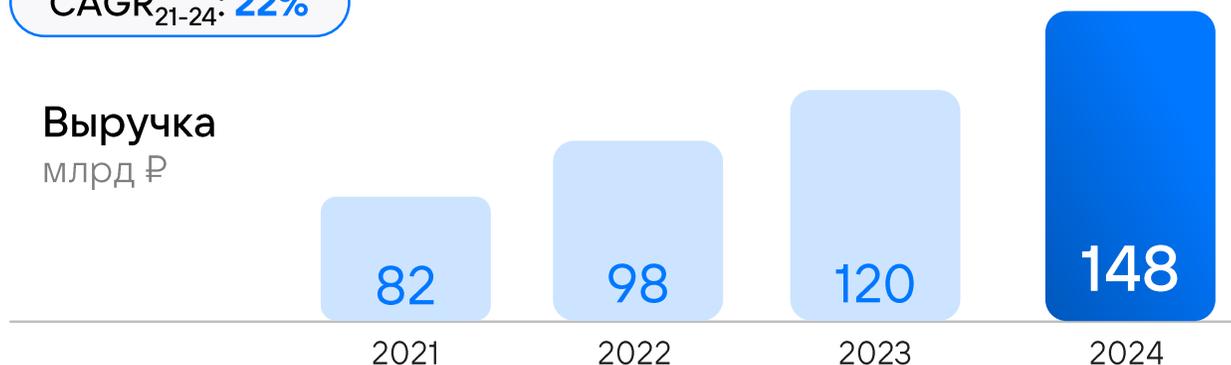
CAGR₂₁₋₂₄: 18%

Time spent¹
млрд минут/день



CAGR₂₁₋₂₄: 22%

Выручка
млрд ₹



Уверенный рост выручки и Time spent за последние 3 года

2 продукта пользователи VK используют ежедневно²

Продукты VK охватывают >95% месячной аудитории Рунета³

(1) Mediascope, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. (2) Рассчитано на основании данных Mediascope Cross Web, декабрь 2024 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. (3) Mediascope, первый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

Результаты за 1 квартал 2025 года





Ключевые результаты сегментов VK

Социальные платформы и медиаконтент

Аудитория крупнейших социальных платформ VK в 1 кв. 2025, Россия

ВКонтакте
MAU



92,9 млн
▲ 4% год к году

Одноклассники
MAU



35,2 млн
▲ 0,5% год к году

Дзен¹
MAU



75,2 млн

Просмотры и аудитория медиаконтентных сервисов в 1 кв. 2025

VK Видео
просмотры



3,2 млрд
▲ 29% год к году

VK Клипы
просмотры



3,25 млрд
▲ 92% год к году

VK Музыка
MAU, Россия



45 млн

Образовательные технологии

Рост среднего чека² в 1 кв. 2025

UCHI.RU

▲ **22%**
год к году

Рост среднего чека² в 1 кв. 2025

тётрика.

▲ **17%**
год к году

Технологии для бизнеса

Рост выручки в 1 кв. 2025

VK Cloud



▲ **55%**
год к году

VK WorkSpace



▲ **68%**
год к году

Экосистемные сервисы и прочие направления

Средняя месячная аудитория в 1 кв. 2025, Россия

Почта³



49,3 млн

VK Play



12,7 млн

RuStore⁴



54 млн

Примечание: внутренние данные компании, если не указаны иные источники.

(1) Источник: Mediascore, первый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

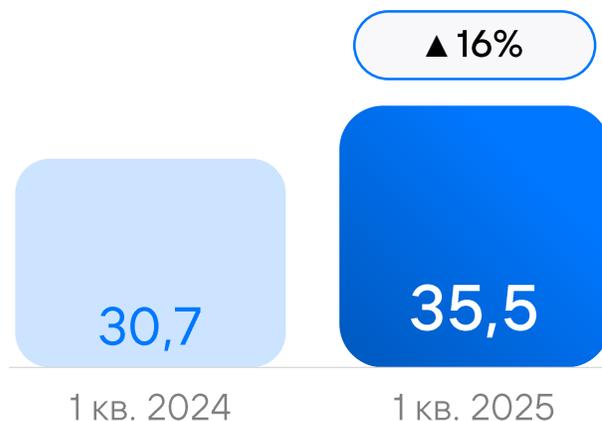
(2) Рост среднего чека на платящего пользователя.

(3) Источник: Mediascore, первый квартал 2025 года, Россия, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

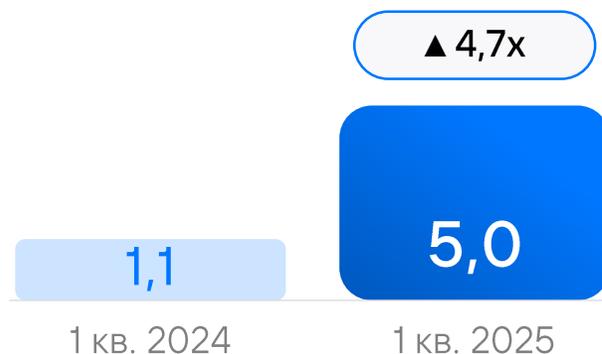
(4) Источник: Mediascore, Специализированное измерение, первый квартал 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

Финансовые показатели VK за 1 квартал 2025 года

Выручка
млрд ₹



Скорр. EBITDA
млрд ₹



По итогам 1 кв. 2025
EBITDA положительная

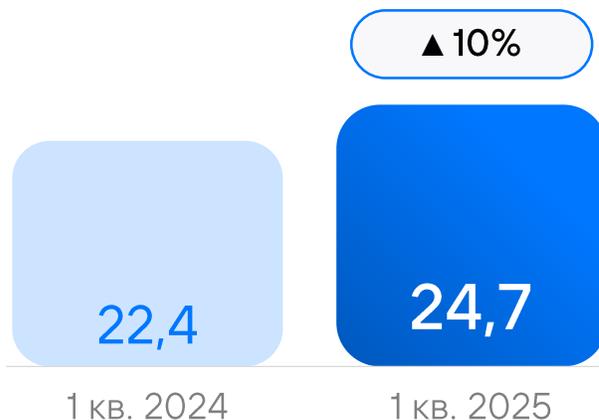
5,0 млрд ₹

В 1 кв. 2025 выручка VK увеличилась на 16% год к году за счет:

- роста доходов от видеорекламы на платформах VK на 92%
- роста выручки VK Tech на 64%
- роста выручки от образовательных сервисов для детей на 28%

Социальные платформы и медиаконтент

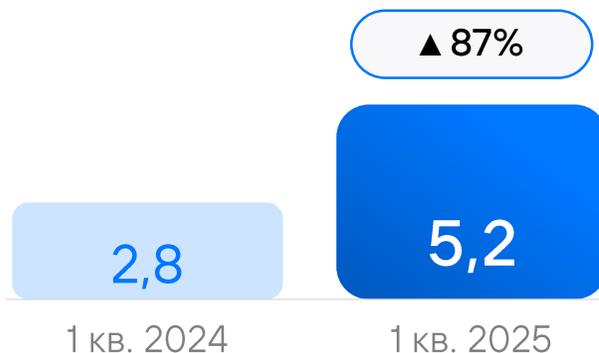
Выручка
млрд ₹



В 1 кв. 2025 рост выручки обусловлен:

- ростом выручки ВКонтакте на 15% год к году
- ростом аудиторных метрик VK Видео и VK Клипов
- ростом базы подписчиков VK Музыка

Скорр. EBITDA
млрд ₹

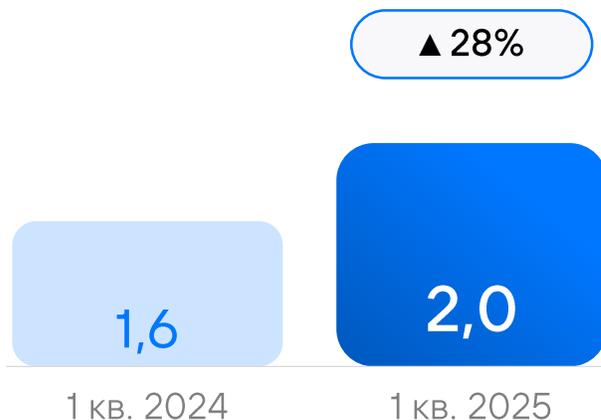


По итогам 1 кв. 2025 скорр. EBITDA сегмента выросла на 87% год к году

5,2 млрд ₹

Образовательные технологии

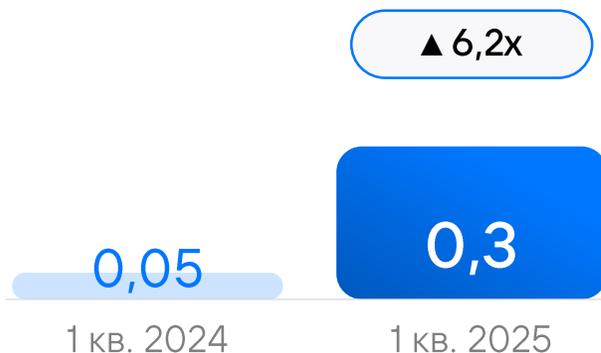
Выручка
млрд ₺



В 1 кв. 2025 рост выручки на 28% год к году обусловлен:

- устойчивым спросом на курсы для детей
- расширением продуктовой линейки
- синергетическим эффектом от объединения аудиторий платформ

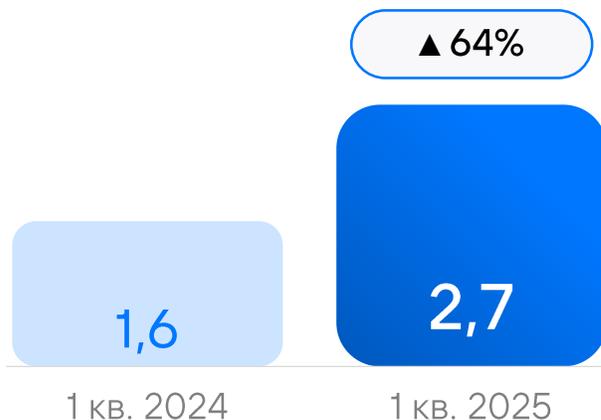
Скорр. EBITDA
млрд ₺



По итогам 1 кв. 2025 скорр. EBITDA выросла в 6,2x раза год к году

0,3 млрд ₺

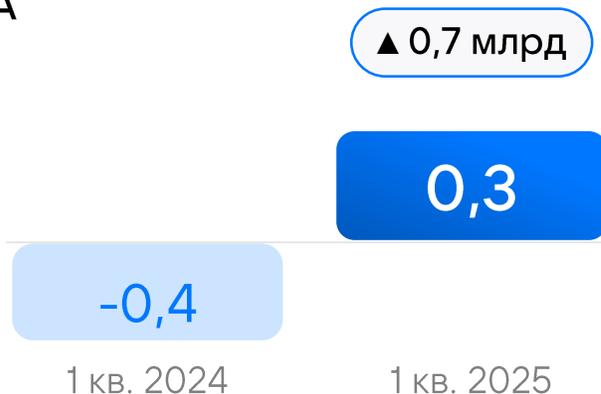
Выручка млрд ₹



Главным драйвером роста выручки сегмента в 1 кв. 2025 стали:

- облачная платформа VK Cloud с ростом выручки на 55% год к году
- сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки на 68% год к году

Скорр. EBITDA млрд ₹



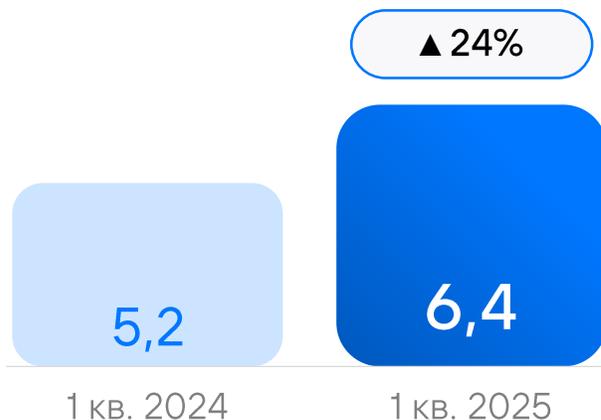
По итогам 1 кв. 2025 сегмент показал положительную скорр. EBITDA

0,3 млрд ₹

Экосистемные сервисы и прочие направления



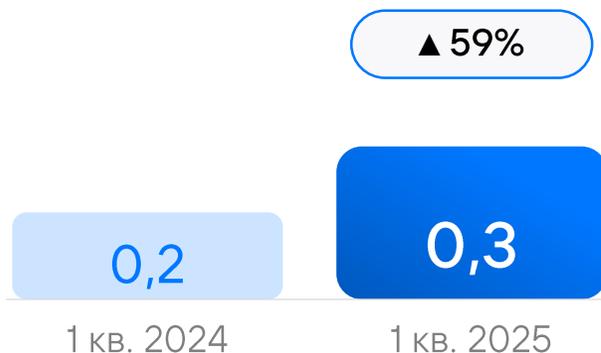
Выручка
млрд ₹



В 1 кв. 2025 рост выручки на 24% год к году обусловлен:

- ростом выручки RuStore в 5,7 раза
- ростом выручки Облака Mail на 71%
- ростом выручки YCLIENTS на 34%

Скорр. EBITDA
млрд ₹



По итогам 1 кв. 2025 скорр. EBITDA сегмента выросла на 59% год к году

0,3 млрд ₹

Приоритеты 2025





Ключевые приоритеты VK в 2025 году

1 Оптимизация долговой нагрузки

Сокращение долга в 2х раза и снижение стоимости обслуживания оставшейся задолженности

2 Повышение рентабельности бизнеса

Выход на устойчивую положительную EBITDA >10 млрд по итогам 2025 года

Дальнейшие возможности



Возвращение к историческим показателям рентабельности



Развитие текущих стратегических бизнес-сегментов



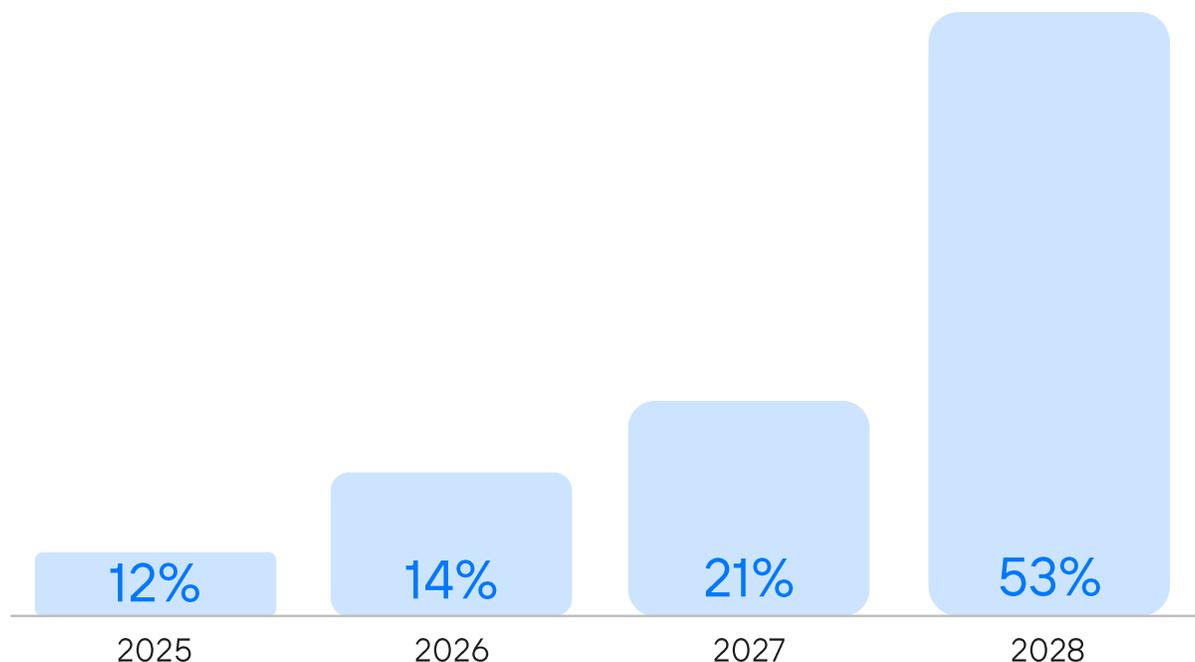
Сохранение лидерства по аудиторным метрикам



Реализация проектов долгосрочного роста

Прогноз: долговой портфель в случае допэмиссии

Комфортный целевой график погашения¹
% от общей суммы



(1) Без учета процентных выплат и обязательств по аренде.

Примечание: представлен прогнозный долговой портфель, исходя из ожидаемых параметров дополнительной эмиссии и текущей долговой нагрузки.

Сокращение долгового портфеля почти в 2 раза

80% долгового портфеля с фиксированной ставкой в размере 4%

Целевой уровень долговой нагрузки 2-3x Чистый долг/EBITDA

Повышение рентабельности бизнеса

1 Управление затратами с фокусом на повышение рентабельности бизнеса

2 Стабилизация численности персонала в зрелых продуктах и корпоративном центре

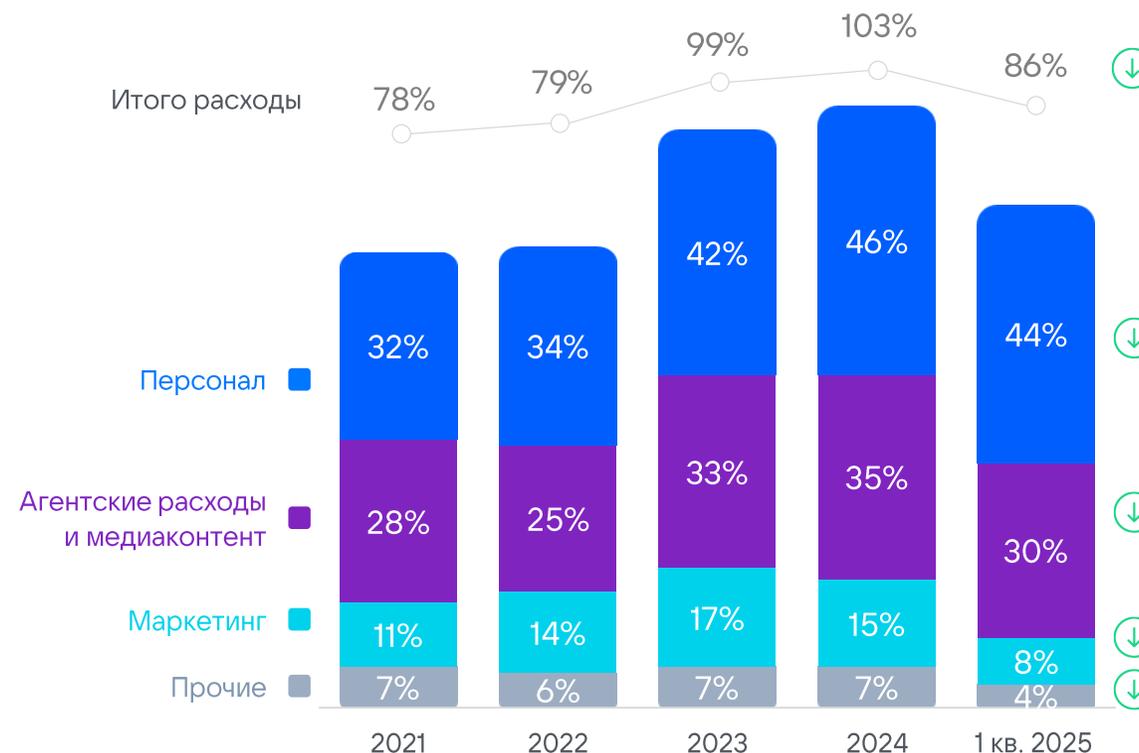
3 Точечные маркетинговые кампании

Ключевые финансовые цели 2025

Снижение доли расходов в % от выручки

Выход на положительную EBITDA по итогам 2025

Снижение доли расходов от выручки в 1 кв. 2025 % от выручки



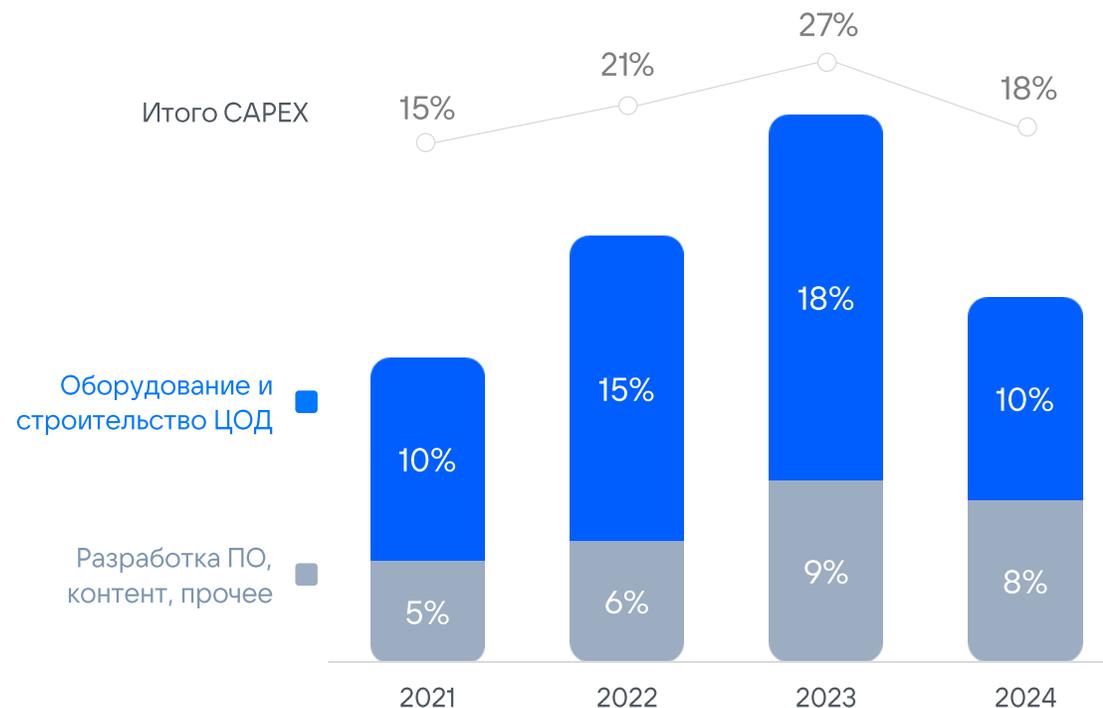
Стабилизация капитальных вложений

- 1 Обновлено серверное и ИТ-оборудование, сформированы необходимые резервы
- 2 Повышена утилизация оборудования за счет перехода на Облачную платформу
- 3 Продолжено строительство сети дата центров

Среднесрочный ориентир

« Возвращение CAPEX к историческому объему, необходимому для эффективного ведения бизнеса

Капитальные вложения в бизнес снижаются
% от выручки



Прогноз на 2025 год

Скорр. EBITDA

>10 млрд ₹

Приоритет VK:

развитие точек долгосрочного роста
и повышение рентабельности

Заявление носит прогнозный характер, отражает ожидания VK по состоянию на момент публикации 24 апреля 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.



Направления будущего роста





VK Реклама объединяет технологии на новой платформе и создает дополнительные возможности монетизации

День аналитика VK



2,5x год к году

рост числа объявлений на площадках VK 2024

2x год к году

рост числа рекламных кампаний в VK Рекламе 2024

2x год к году

рост доходов VK от нативной рекламы в VK Видео 2024

- 1** Рост эффективности рекламы для заказчика
 - Обновление ML-моделей для роста конверсии
 - Совершенствование алгоритмов управления ценой в аукционе
 - Улучшение воронки подбора объявлений
Суммарный эффект: рост целевых действий в 2x раза¹

- 2** Удобство технологий для продвижения бизнеса и авторов
 - Смарт кампании
3 клика для запуска рекламной кампании
 - Расширение сценариев использования ИИ
>60% баннеров созданы с ИИ²

- 3** Новые рекламные возможности
 - Новые рекламные форматы и поверхности
VK Видео, RuStore, VK Play
 - Инфлюенс-маркетинг
Запуск VK AdBlogger
 - Социальная коммерция
Интеграции с OZON и YCLIENTS

(1) В 2024 году. (2) Доля в рекламируемых баннерах в марте 2025 года.

VK Видео стал крупнейшим видеосервисом России



 С начала 2025 года VK Видео стал первой видеоплатформой по ежедневной аудитории в России и продолжает удерживать лидерство¹

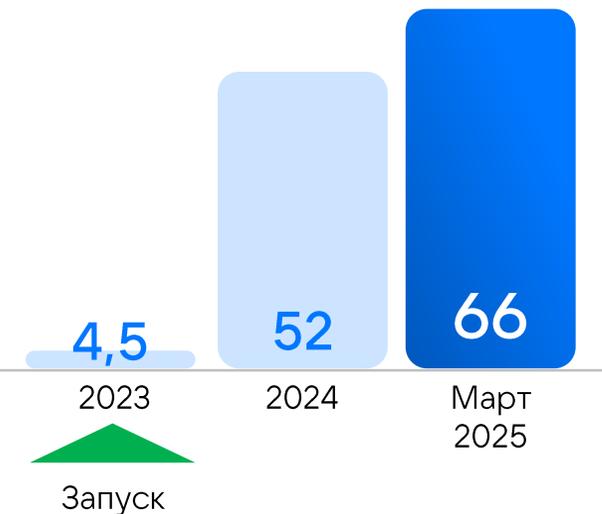
 Количество авторов на платформе превысило 130 тыс. — рост 52% год к году

 Рост совокупного времени просмотра в 4,7x раза в 1 кв. 2025

 Рост времени просмотра на Smart TV на 49% в 1 кв. 2025²

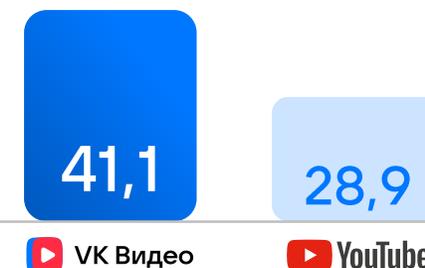
Количество установок VK Видео³,

млн



Ежедневная аудитория, март 2025⁴,

млн



(1) Mediascope, январь-март 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. (2) Рост времени просмотра на Smart TV на пользователя. (3) Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года. (4) Mediascope, март 2025 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства

VK Видео имеет значительный потенциал для роста монетизации

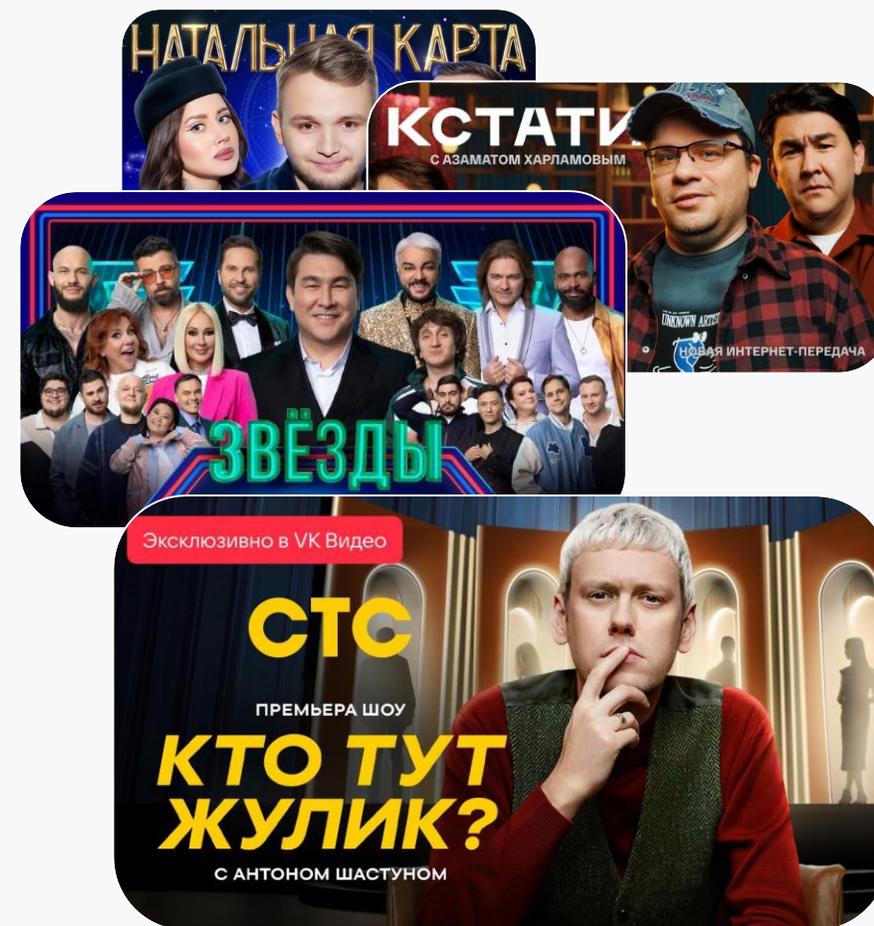
1,5 млрд **₽** ▲ 40% год к году

Доходы от in-stream рекламы
2024

2,4 млрд **₽** ▲ 2x год к году

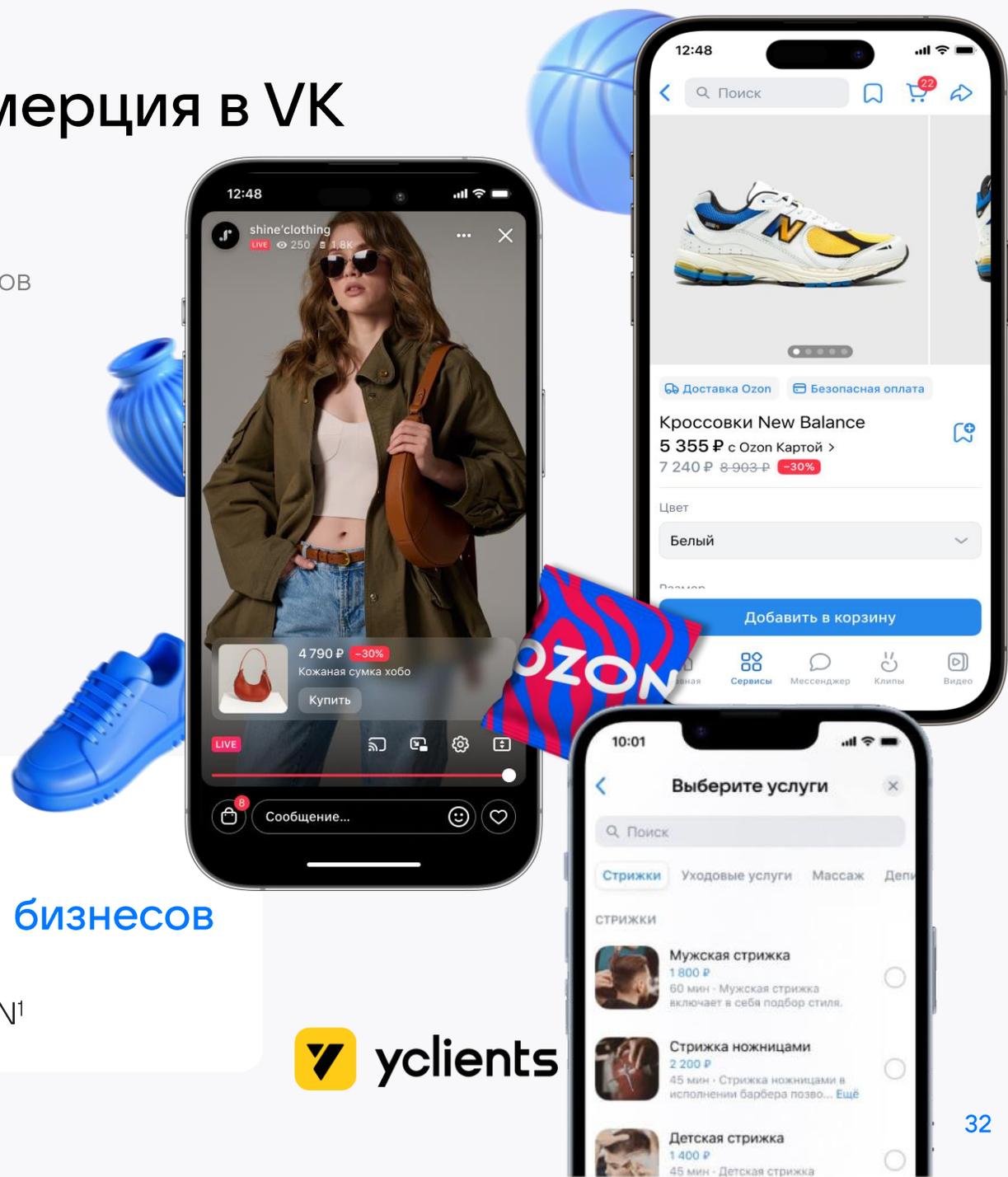
Доходы от нативной рекламы
2024

-  Запуск in-stream рекламы на всех поверхностях в 2025 году
-  Сохранение высоких темпов роста нативной рекламы
-  Дистрибуция эксклюзивного контента через сублицензирование
-  Тестирование подписочной модели



Новые тренды: социальная коммерция в VK

-  Совместный стратегический проект с OZON
Интеграция продавцов во ВКонтакте и продвижение их товаров через контент блогеров
-  Запуск VK AdBlogger
Платформа для сотрудничества рекламодателей и авторов
-  Интеграция с YCLIENTS
Удобная запись на услуги, не покидая социальную сеть
-  Запуск курса по коммерческому стримингу с участием китайских экспертов



6 млн товаров

выгружено в контур ВКонтакте
и доступно к покупке через OZON¹

>16 тыс. бизнесов

воспользовались
интеграцией с OZON¹



(1) На конец 2024 года.

Партнерства с клиентами из Китая



Выручка VK от китайских рекламодателей выросла в 3х раза за 2024 год

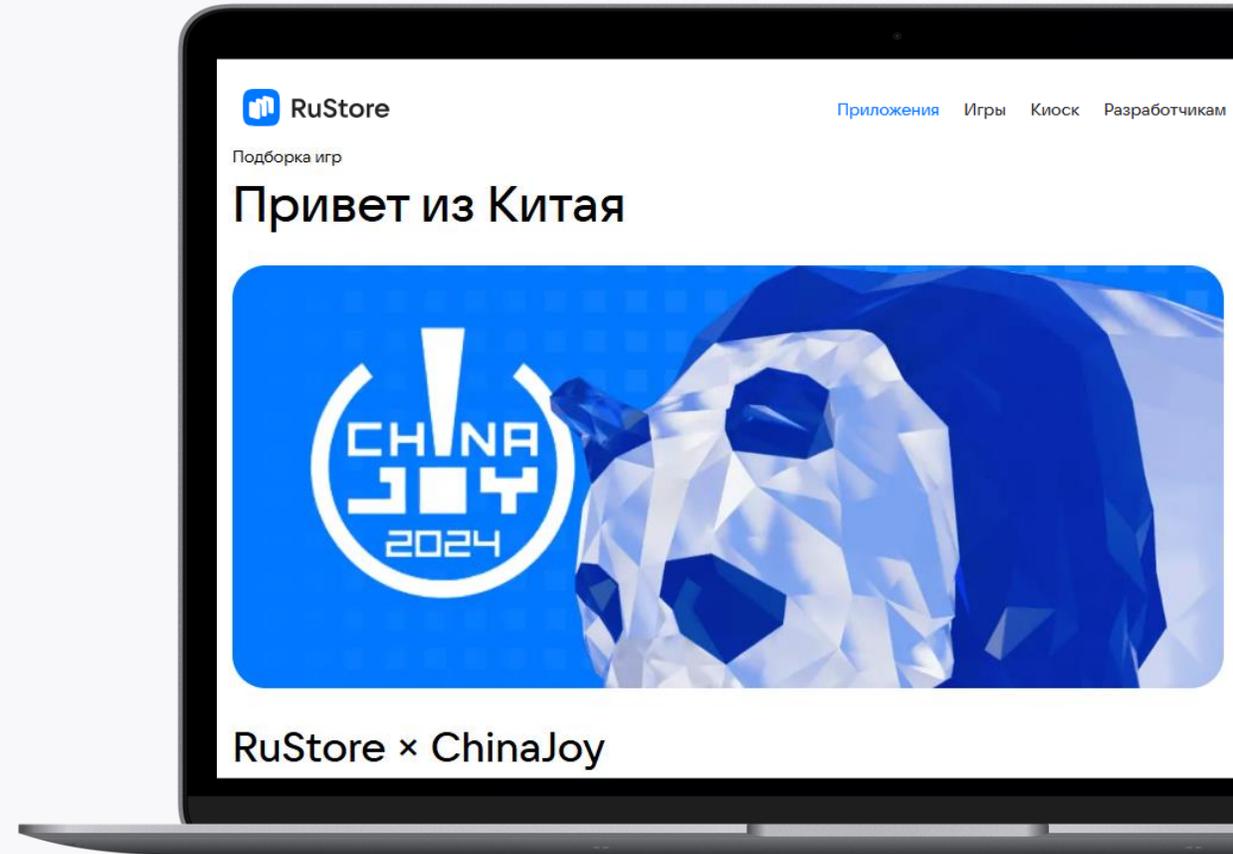
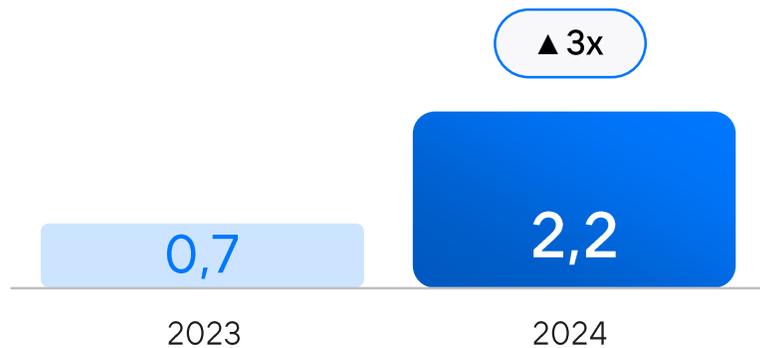


Игровые приложения – наиболее быстрорастущий и перспективный сегмент



Дополнительный потенциал за счет увеличения числа публичеров в RuStore

Выручка VK от рекламодателей из Китая
млрд ₽





tech входит в топ-3 поставщиков ИТ-решений



Высокая диверсификация продуктового Портфеля: 4 продуктовых направления, каждое >15% в выручке



Комбинация двух моделей поставки:

On-Premise

и

On-Cloud



Синергия собственной разработки VK Tech и 25-летнего технологического опыта VK



Формирование портфеля продуктов и клиентов в конкуренции с глобальными вендорами



Продуктовая разработка in-house



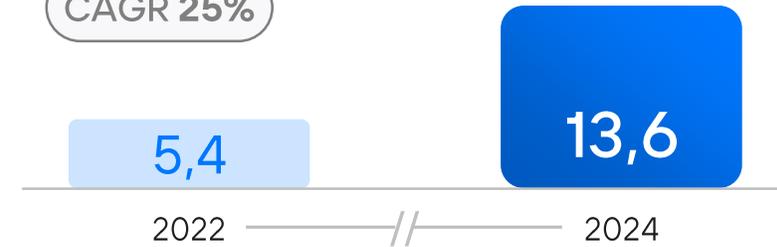
3 страны присутствия:
Россия, Казахстан, Узбекистан

Кратный рост выручки быстрее рынка

Выручка, млрд ₽

tech CAGR 58%

Рынок CAGR 25%



Высокий потенциал будущего роста

Целевой рынок корпоративного ПО¹, млрд ₽

CAGR 24%

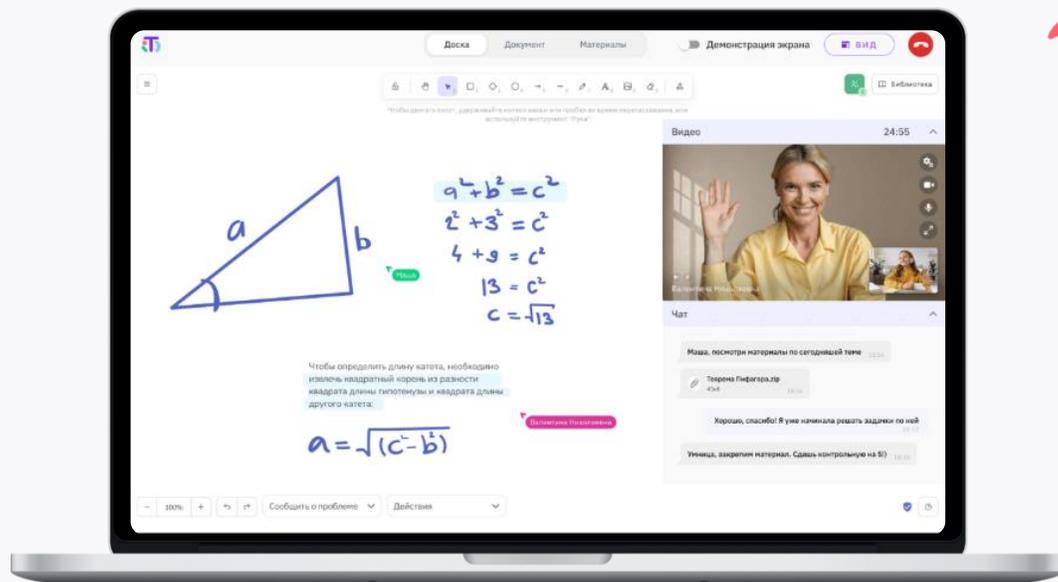


Примечание: TAdviser: «Крупнейшие поставщики ИТ-решений из реестра отечественного программного обеспечения» 11.2024

(1) Сегментный анализ российского целевого рынка корпоративного ПО, Strategy Partners 2025

Детское образование для детей всех возрастов

- Синергия активов
- Выход в сегмент дошкольного образования
- Развитие групповых и смешанных форматов обучения



UCHI.RU

25%

год к году

Средний чек на платящего пользователя, 2024

80%

школьников России

Активные ученики платформы

тётрика.

17%

год к году

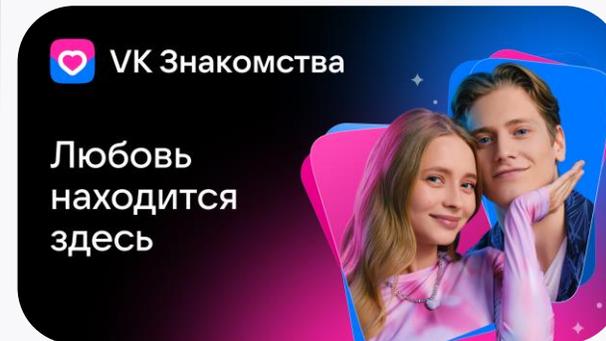
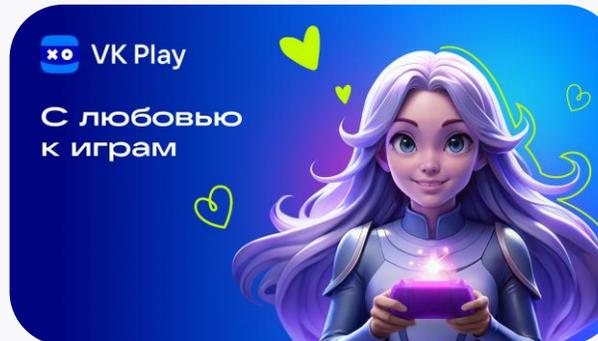
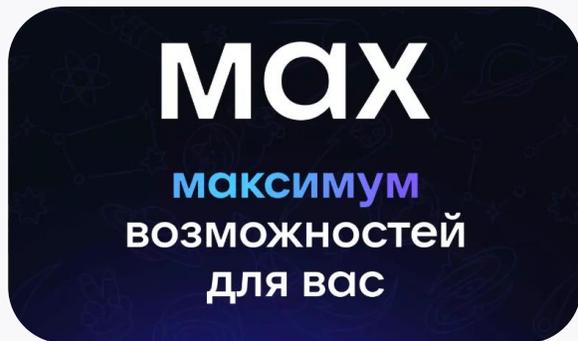
Средний чек на платящего пользователя, 2024

37%

год к году

Рост платящих учеников, 2024

Успешный запуск и перформанс новых продуктов



Запуск бета-версии цифровой платформы со встроенным мессенджером, мини-приложениями, платежным сервисом и чат-ботами

Интеграция нейросетевого помощника GigaChat 2.0

Второе место по размеру аудитории среди магазинов приложений в России по аудиторным показателям

Инфраструктура для бизнеса российских и зарубежных разработчиков

Несколько источников выручки, включая игровой магазин, облачный гейминг и интеграции

Сформировано ядро игровой аудитории и выход за ее пределы с VK Видео Live

Стабильный рост аудитории и выручки

Положительная EBITDA по итогам 2023 и 2024 годов

За дополнительной информацией
обращайтесь: ir@vk.com

