



День аналитика VK

Результаты за первый квартал 2026 года

25 мая 2026

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.

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



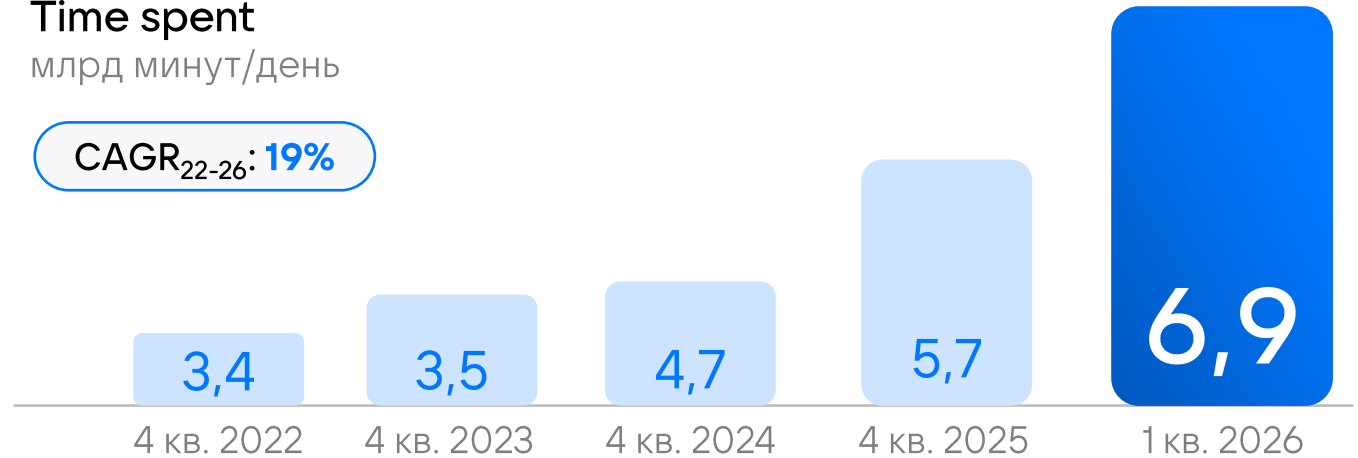


VK – лидер по аудиторным показателям в Рунете

Time spent

млрд минут/день

CAGR₂₂₋₂₆: 19%



87,8 млн

▲ 9 млн год к году

пользователей — дневная аудитория

97%

месячной аудитории Рунета

Диверсифицированный портфель: 200+ продуктов

1 Социальные платформы и медиаконтент

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

ВКонтакте

№1 соцсеть по числу активных авторов и по объему создаваемого контента¹

OK

№2 соцсеть по объему создаваемого контента¹

MAH

Самый быстроразвивающийся сервис в истории Рунета по росту пользователей

VK Видео

№1 видеосервис в России²

VK Клипы

№1 российская платформа вертикальных роликов³

VK Знакомства

№1 среди российских дейтинг-сервисов

2 Технологии для бизнеса VK Tech

Корпоративное ПО для государства и бизнеса

tech

VK HR Tek

№1 на рынке HR-технологий^{4,5}

VK Tax Compliance

№1 на рынке налогового мониторинга⁴

VK WorkSpace

№2 на рынке корпоративной связи и взаимодействия⁴

4 Экосистемные сервисы и прочие направления

Почта и Облако Mail, магазин приложений, игровая платформа, продукты для СМБ

3 Образовательные технологии

Онлайн-платформы Учи.ру и Тетрика с образовательными курсами для детей

UCHI.RU | **тэтрика.**

№1 в рейтинге крупнейших компаний на рынке детского онлайн-образования⁶

mail

№1 почтовый сервис в России³

RuStore

№1 среди российских магазинов приложений для Android-устройств³

VK сегодня

Финансовые показатели

160 млрд ₹
выручка

▲ 12,4 млрд ₹

22,6 млрд ₹
ЕБИТДА¹

▲ 27,5 млрд ₹

14%
рентабельность

▲ 17 п.п.

Долг и ликвидность

82,3 млрд ₹
чистый долг²

▼ 2,3x

32,8 млрд ₹
денежные средства²

▲ 15%

AA
кредитные рейтинги от АКРА и НКР

Развитие команды²

13 тыс.
сотрудников на конец 2025 года

2/3
доля ИТ-специалистов

18
офисов и коворкингов

Финансовые результаты VK



Диверсификация источников выручки в 1 кв. 2026 года

млрд ₹

26,1

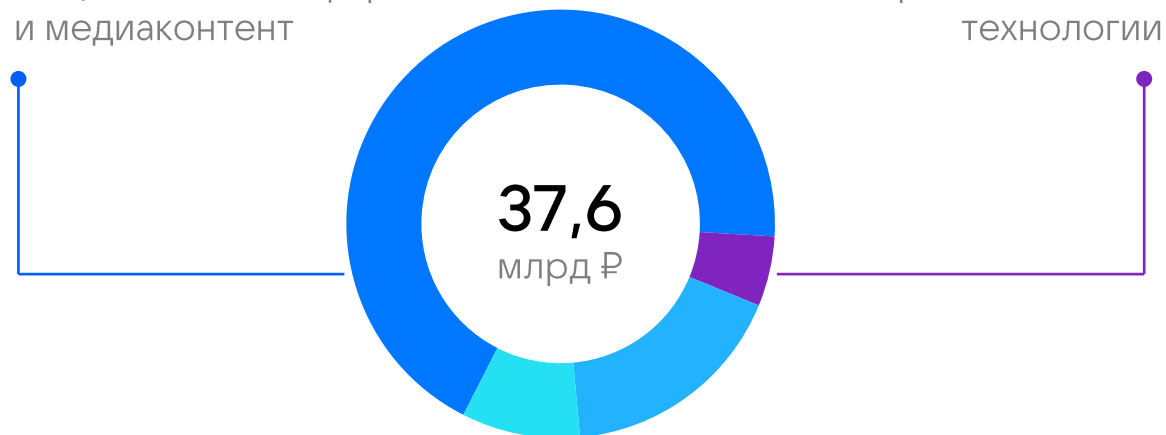
▲ 6% год к году

Социальные платформы
и медиаконтент

▲ 23% год к году

2,5

Образовательные
технологии



4,3

▲ 59% год к году

Технологии
для бизнеса

▲ 1% год к году

6,5

Экосистемные
сервисы и прочие
направления

Направления опережающего роста
в онлайн-рекламе:

- рост доходов от in-stream видеорекламы на 28%
- рост инвестиций рекламодателей из Китая на 117%
- рост доходов от онлайн-рекламы крупного бизнеса на 4%

Рост выручки быстрорастущих направлений:

- сегмент «Технологии для бизнеса» на 59%
- сегмент «Образовательные технологии» на 23%
- RuStore в 2,6 раза
- VK Знакомства в 2 раза
- Облака Mail на 93%
- YCLIENTS на 30%

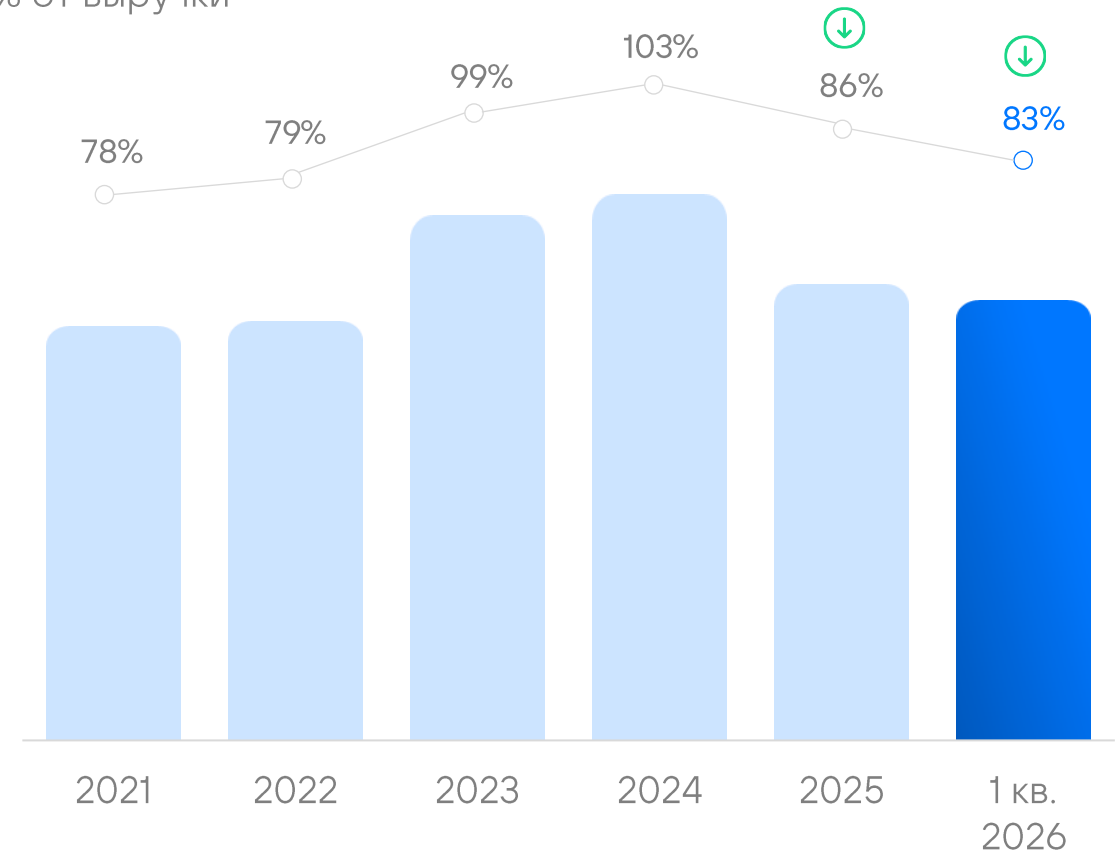
Эффективное управление расходами

- 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 1 кв. 2026 года

- ↓ Снижение расходов в % от выручки на 3 п.п. по сравнению с 2025 годом
- ⊕ Положительная EBITDA: 6,4 млрд руб. за 1 кв. 2026 года

Операционные расходы % от выручки



Стабилизация капитальных вложений

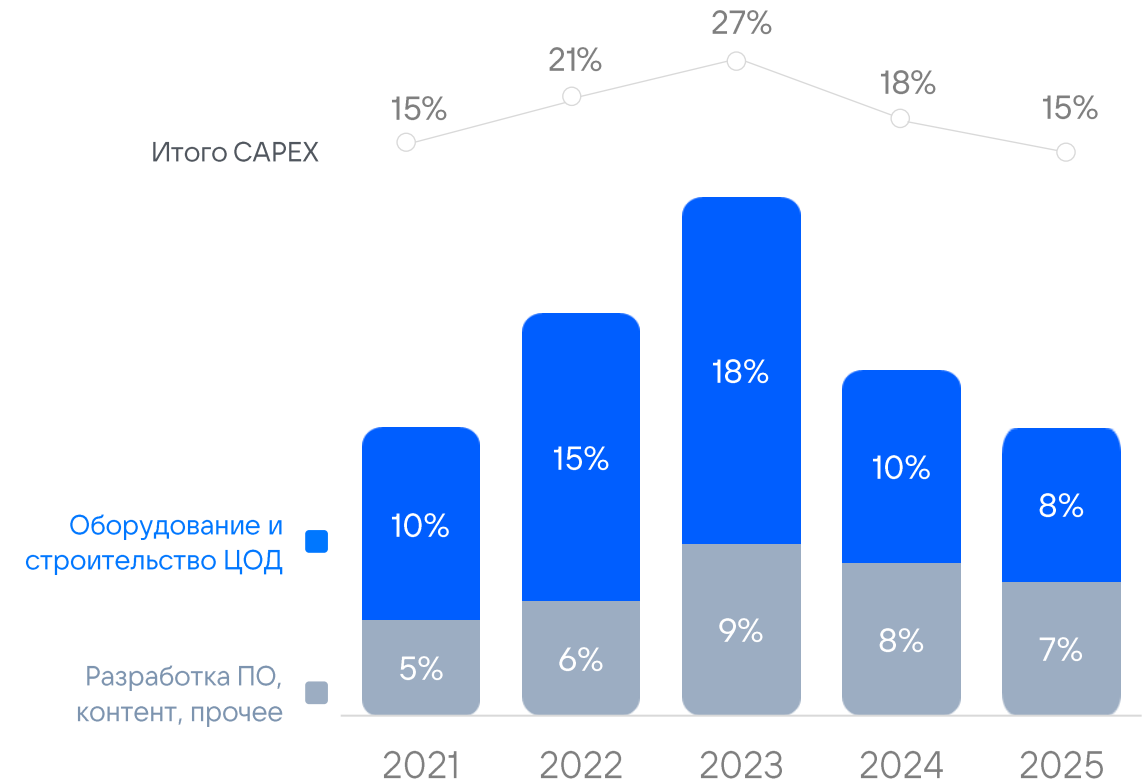
- 1 Обновлена ИТ-инфраструктура, поддерживаются необходимые резервы оборудования
- 2 Повышена утилизация оборудования за счет перехода на единую облачную инфраструктуру
- 3 Продолжено строительство сети дата-центров

Ключевые результаты 1 кв. 2026 года

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

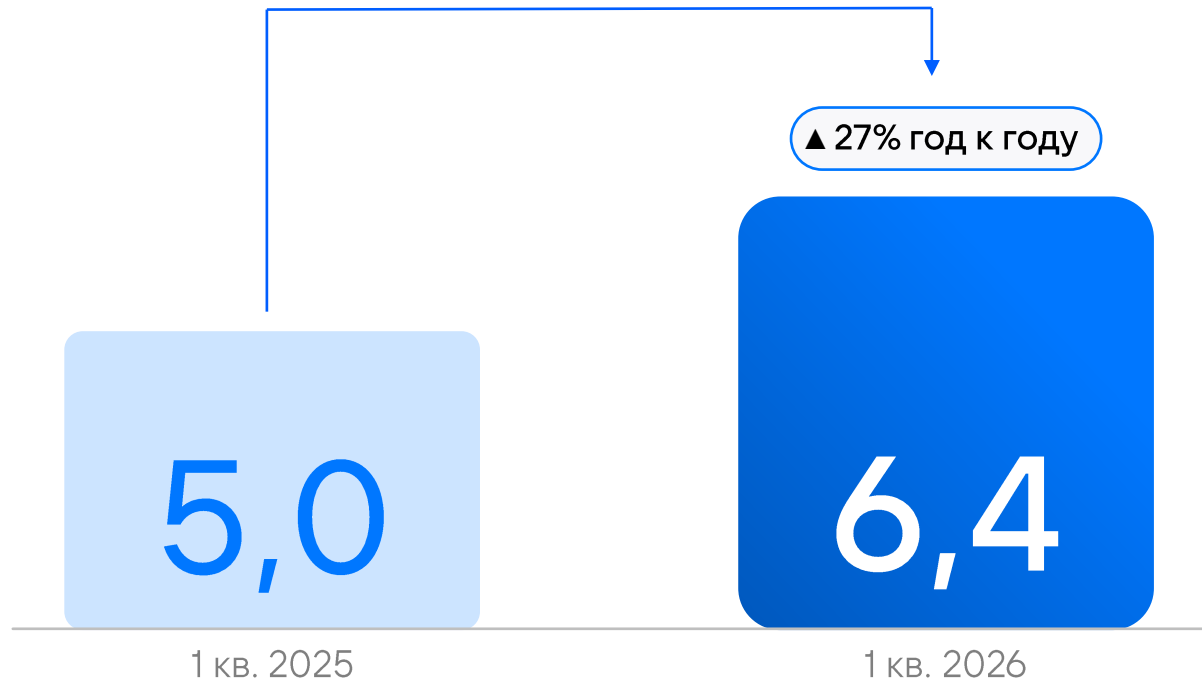
Капитальные вложения в бизнес

% от выручки



Устойчивая положительная EBITDA

EBITDA
млрд ₹



Рентабельность по EBITDA

17%

Все операционные сегменты
показали положительный результат
по EBITDA

VK повышает прогноз на 2026 год

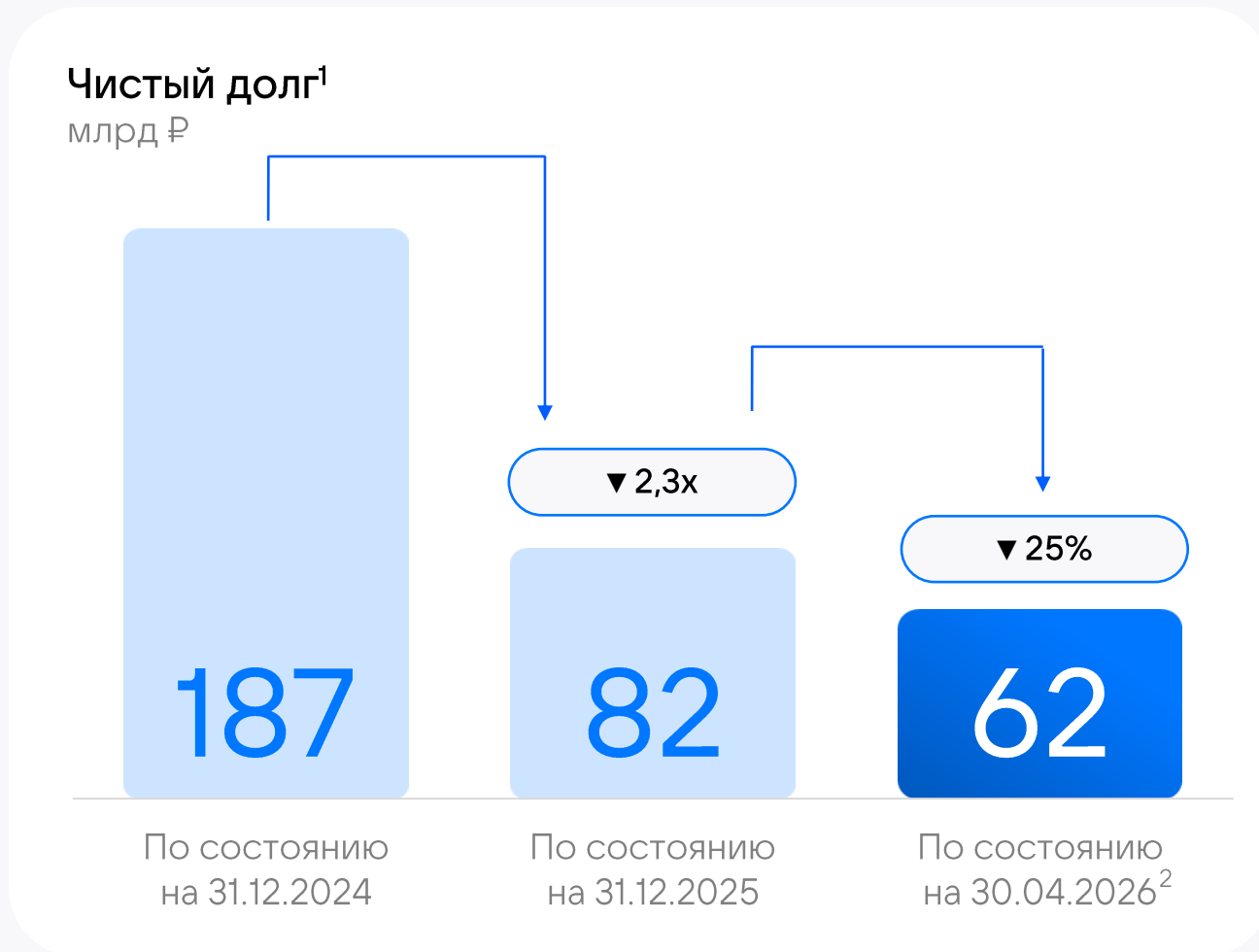
Скорректированный показатель EBITDA

> 24 млрд руб

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



Снижение долговой нагрузки



Чистый долг/EBITDA LTM
на 30.04.2026

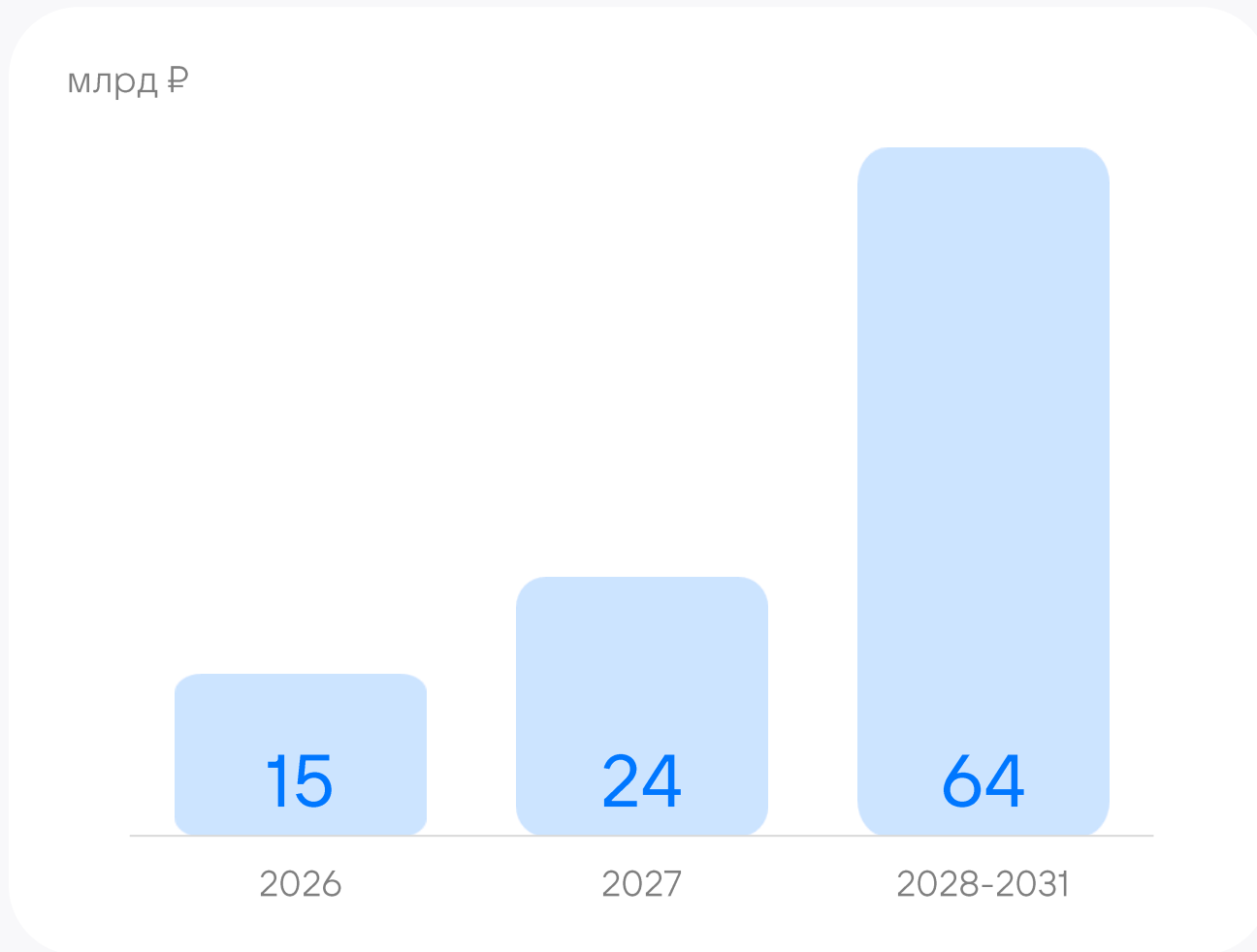
2,6x

Чистый долг/EBITDA LTM
целевой уровень

2-3x

(1) Без учета обязательств по аренде. (2) С учетом событий после отчетной даты, включая размещение биржевых облигаций и продажу 25% доли в АО «Точка»

Комфортный график погашения долга



Данные по состоянию на 30.04.2026. Без учета обязательств по аренде и начисленных процентов, которые подлежат к уплате в будущие периоды. Без учета конвертируемых еврооблигаций, погашение текущей задолженности по которым затруднено в связи с инфраструктурными ограничениями.

Средняя ставка
существенно ниже рынка

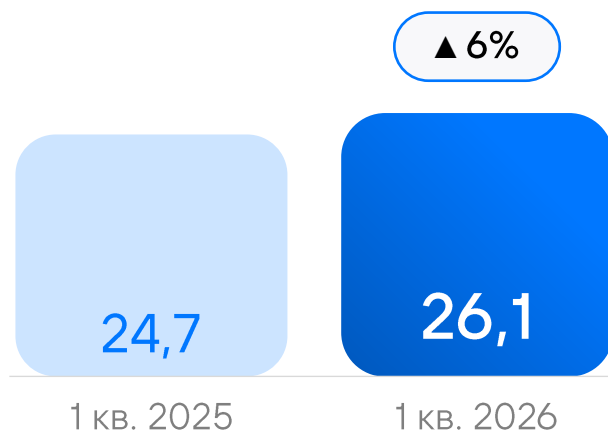
< 10%

Финансовые результаты сегментов



Социальные платформы и медиаконтент

Выручка
млрд ₽



ЕБИТДА
млрд ₽



В 1 кв. 2026 года рост выручки
на 6% год к году обусловлен:

- ростом выручки ВКонтакте на 8%
- ростом выручки ОК, Дзен, VK Музыки и VK Знакомств

Рентабельность по ЕБИТДА
в 1 кв. 2026 года

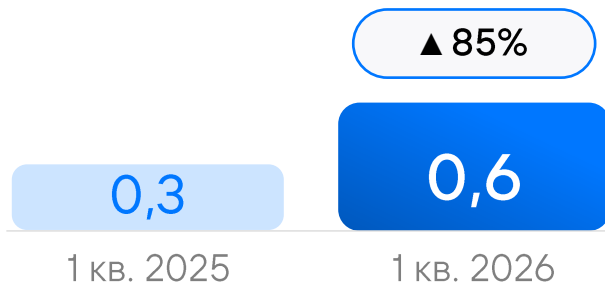
24% ▲ 3 п.п.

Образовательные технологии

Выручка
млрд ₹



ЕБИТДА
млрд ₹



В 1 кв. 2026 года рост выручки на 23% год к году обусловлен:

- устойчивым спросом на курсы для детей
- внедрением новых учебных сценариев
- синергией от объединения аудиторий Учи.ру и Тетрики

Рентабельность по ЕБИТДА
в 1 кв. 2026 года

24% ▲ 8 п.п.

Технологии для бизнеса



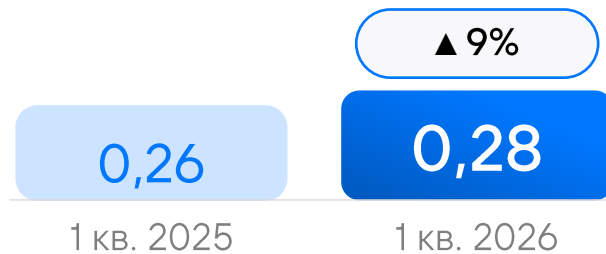
Выручка

млрд ₺



ЕБИТДА

млрд ₺



Драйверами роста выручки сегмента на 59% год к году стали:

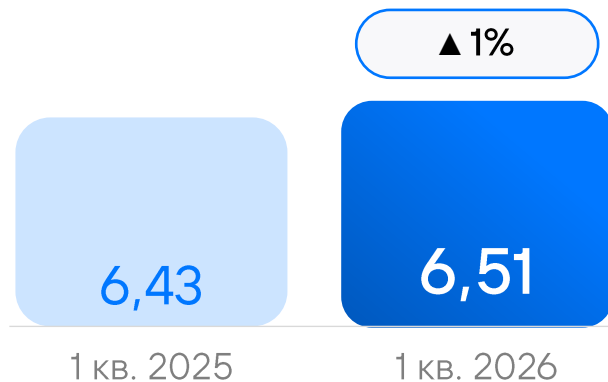
- сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки в 2,3 раза
- дата-сервисы с ростом выручки на 58%

Рентабельность по ЕБИТДА в 1 кв. 2026 года

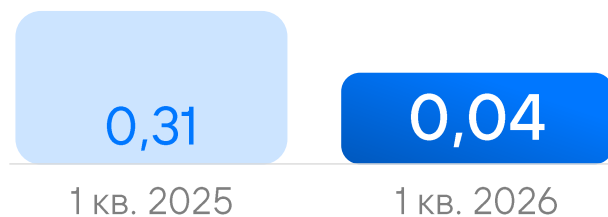
7%

Экосистемные сервисы и прочие направления

Выручка
млрд ₽



ЕБИТДА
млрд ₽



Продукты сегмента с опережающими темпами роста в 1 кв. 2026 года:

- RuStore с ростом выручки в 2,6 раза
- Облако Mail с ростом выручки на 93%
- YCLIENTS с ростом выручки на 30%

Положительная рентабельность по ЕБИТДА в 1 кв. 2026 года

Приоритеты VK



Приоритеты VK

- 1 Повышение рентабельности бизнеса на текущем рынке

>24 млрд ₺

Прогноз по EBITDA по итогам 2026 года

- 2 Сохранение финансовой устойчивости

2-3x

Цель по показателю Чистый долг/ EBITDA

- 3 Укрепление лидерства по аудиторным метрикам

№1

По охвату пользователей Рунета



Реализация проектов долгосрочного роста

Проекты долгосрочного роста







MAX – национальный мессенджер





103,3 млн

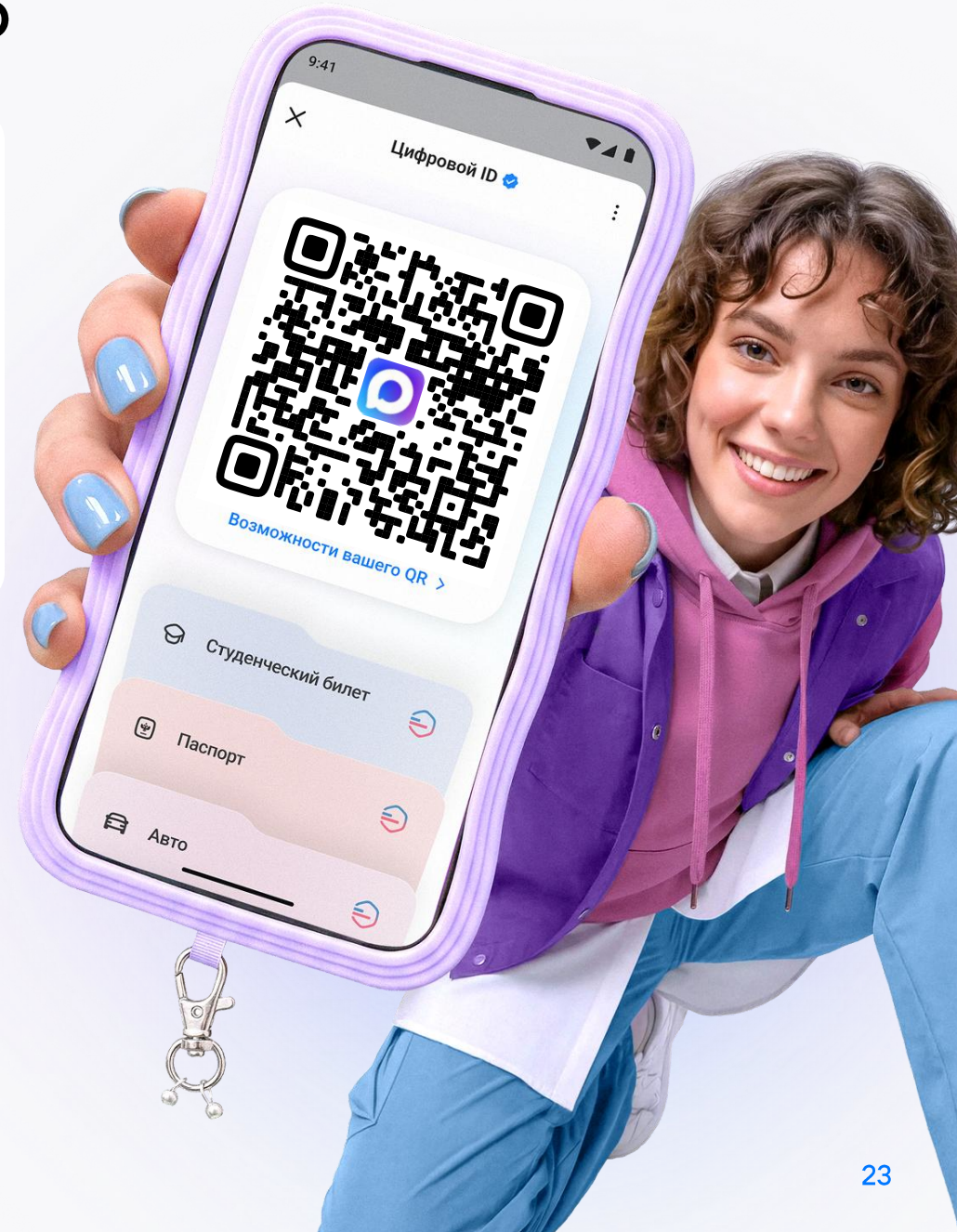
ежемесячных
пользователей

>85 млн

ежедневных
пользователей

-  Статус А+ для авторов
-  Эксклюзивные госсервисы
-  Публичные и приватные каналы
-  Платформа для партнеров

-  Цифровой ID
-  Круглосуточный
Центр безопасности
-  40 стран мира
-  Англоязычная
версия приложения



VK Видео – крупнейший видеосервис России


> **130** млн


установок приложения
VK Видео¹

> **440** тыс.

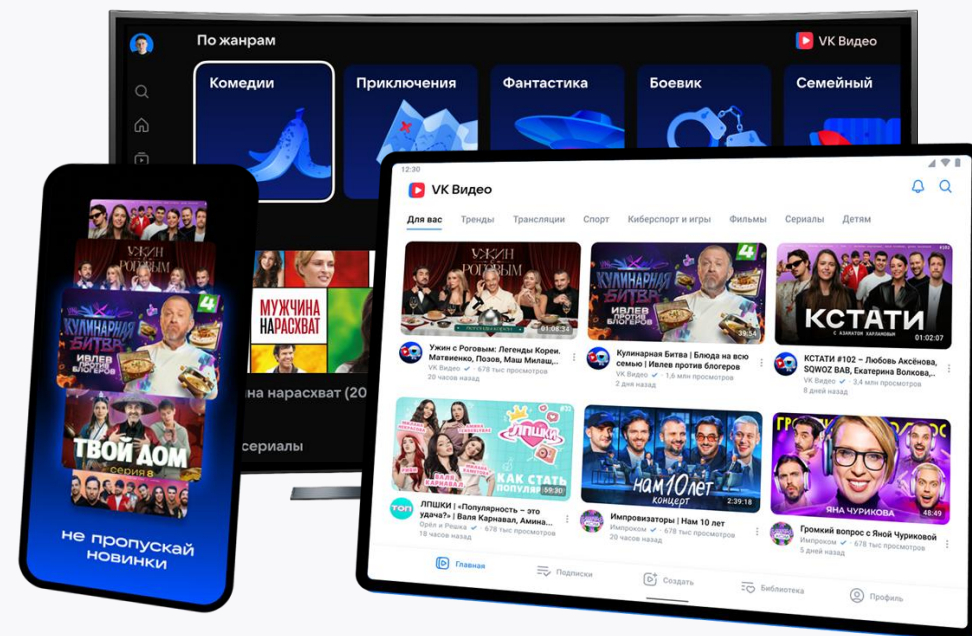
авторов на конец 1 кв. 2026

▲ 2,2x год к году

 Совокупное время просмотра выросло
в 1,6 раза год к году на конец 1 кв. 2026 года

 Рост среднесуточных просмотров на Smart TV
составил 62% год к году

Ежедневная аудитория
видеоплатформ в России²
млн, апрель 2026, Mediascope



(1) Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года по март 2026 года. (2) Источник: Mediascope, апрель 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. Без учета фонового и эмбедированного просмотра и Smart TV.

VK Видео – текущие модели монетизации

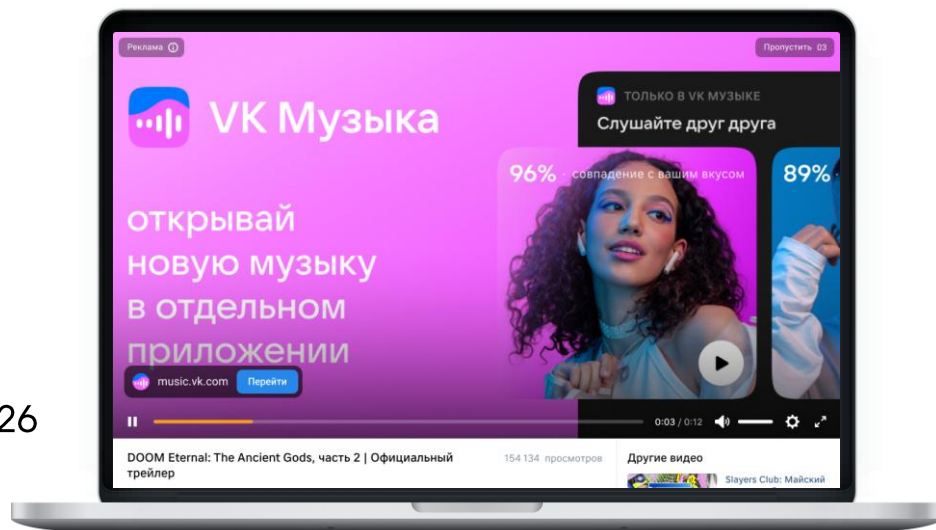
Видеореклама

Реклама
на всех поверхностях

2,1 млрд ₽

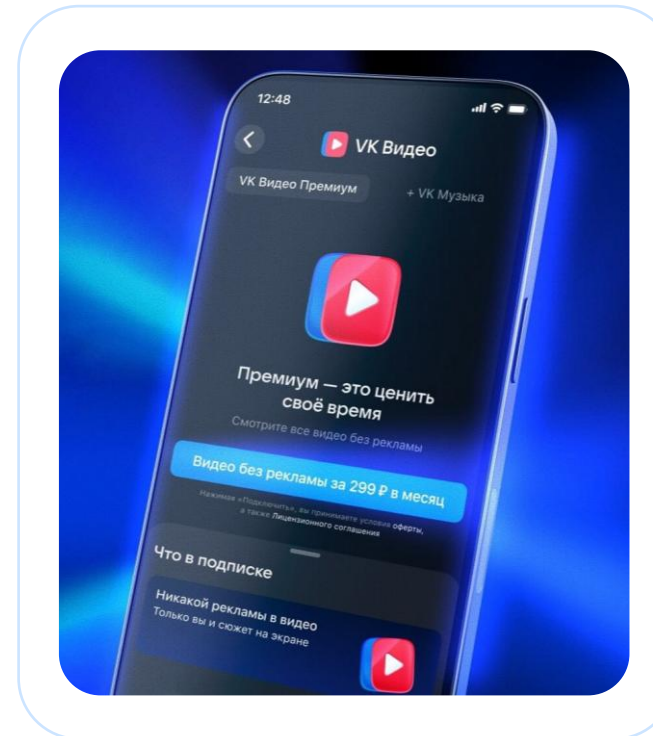
доходы от in-stream
видеорекламы в 1 кв. 2026

▲ 28% год к году



Подписочные модели

Запуск подписки
VK Видео Премиум
в апреле 2026 года



Сублицензирование контента


Дистрибуция эксклюзивного
контента через ТВ-каналы





СТС

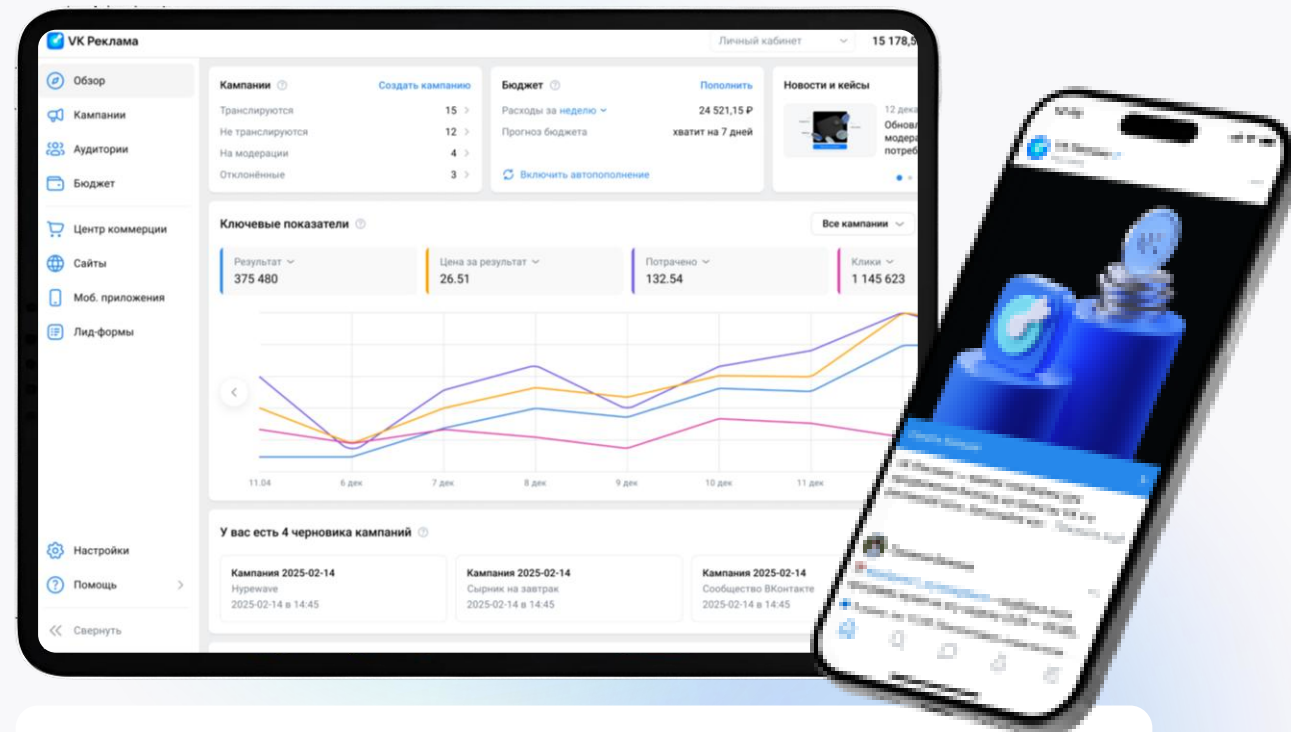


VK Реклама – единая платформа для продвижения бизнеса

 Улучшение ML-моделей
рост конверсий и целевых действий

 Смарт кампании и ИИ-инструменты
3 клика для запуска рекламной кампании
креативы на базе ИИ

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



Эффективность рекламных инструментов VK

▲10x

рост конверсий в рекламе
товарных каталогов¹

▲65%

рост целевых
действий

Иностранные рекламодатели в VK Рекламе

▲117%

рост инвестиций
рекламодателей из Китая

▲62%

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

>23 млн

товаров в интеграции с ВКонтакте

>39 тыс.

продавцов Ozon реализовали интеграцию с ВКонтакте



Реферальная программа на базе VK AdBlogger

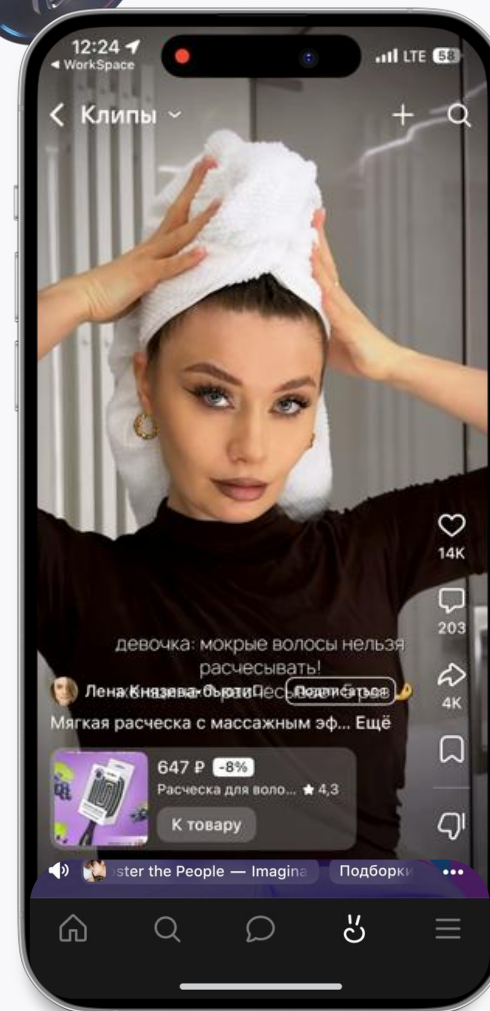
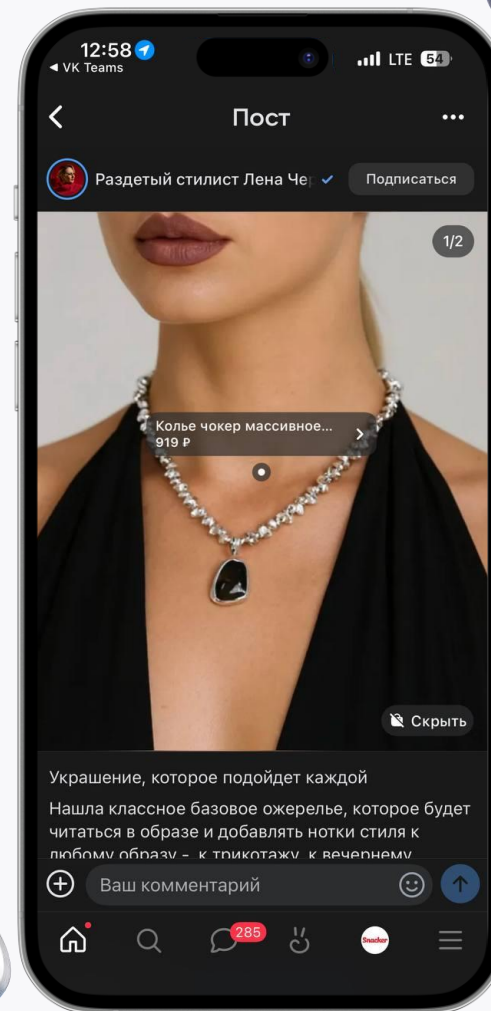
Заработок авторов за счет рекомендации товаров

>255 тыс.


публикаций постов и клипов


>17 тыс.


активных авторов реферальной программы




tech – ведущий российский поставщик корпоративного ПО

 Высокая диверсификация продуктового портфеля
5 продуктовых направлений

 Комбинация всех моделей поставки
On-Premise и **On-Cloud**

 3 страны присутствия
Россия, Казахстан, Узбекистан

 Высокий потенциал будущего роста
24% - среднегодовой рост целевого рынка корпоративного ПО до 2030 года¹

▲ 85%

рост рекуррентной выручки²

87%

▲ 12 п.п. год к году

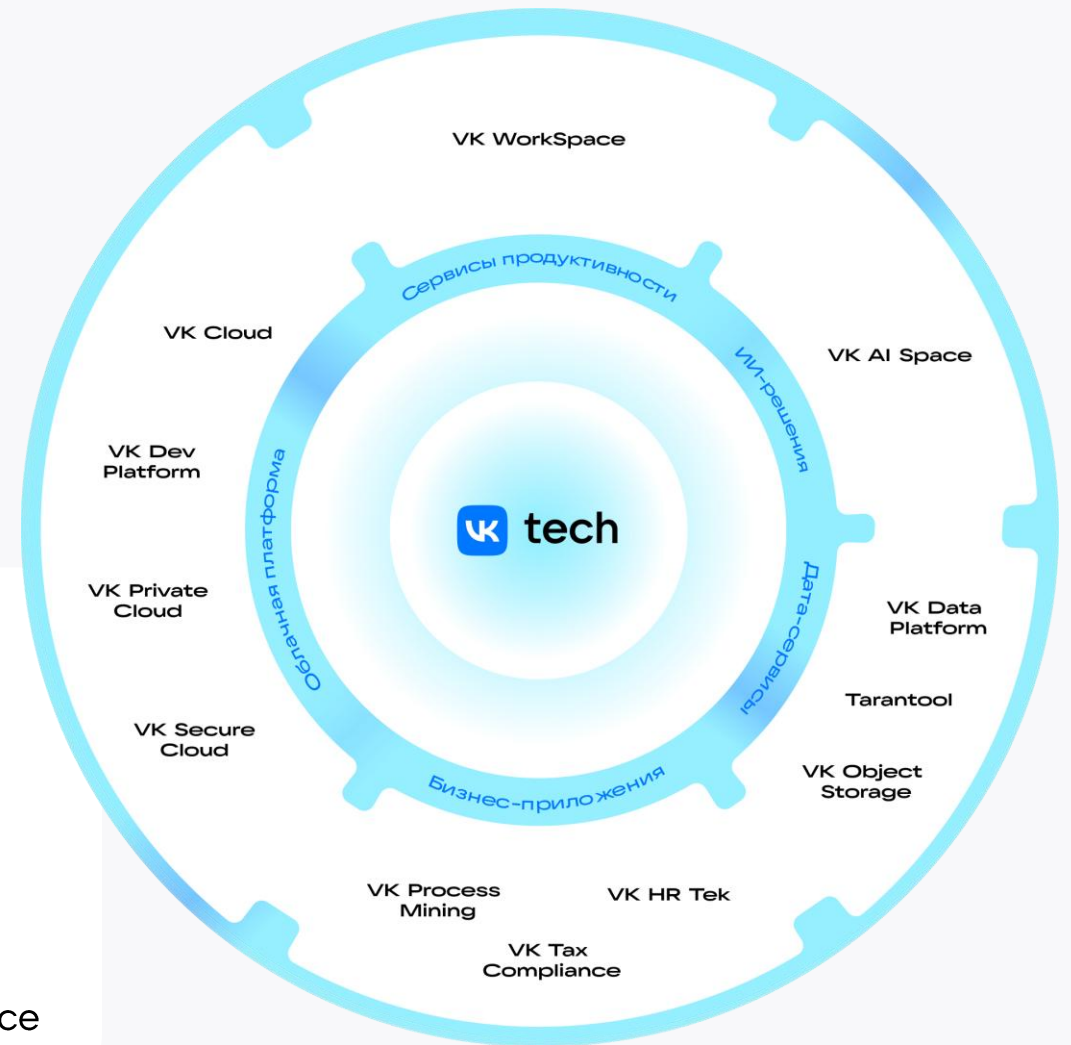
доля рекуррентной выручки в выручке VK Tech

▲ 58%


рост выручки дата-сервисов

▲ 2,3x

рост выручки сервисов продуктивности VK WorkSpace



Онлайн-образование для детей всех возрастов

 Синергия активов

 Развитие мультимедийного обучения

 Запуск интерактивных механик для родителей

UCHI.RU

8,4 млн

активных учеников

▲ 8,5% год к году

▲ 18%

год к году

рост платящей
аудитории

тётрика.

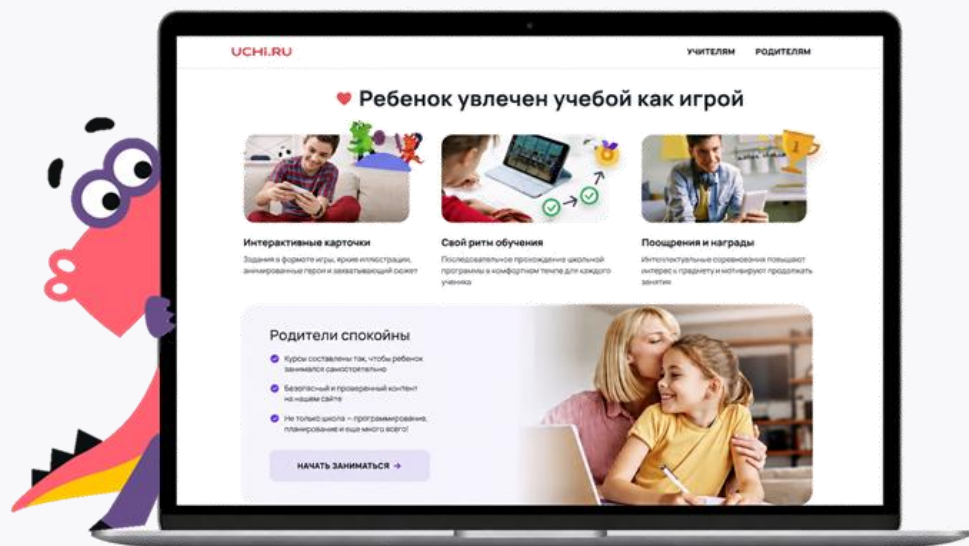
6 тыс.

активных репетиторов

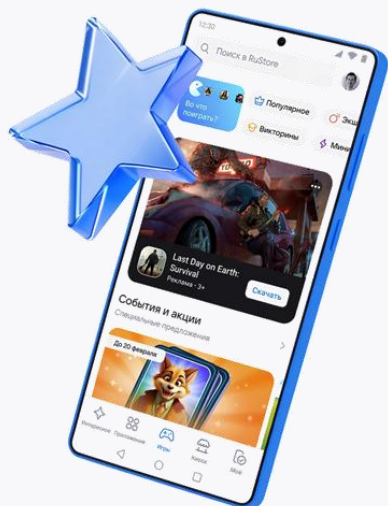
▲ 36%

год к году

рост среднего чека
на платящего пользователя



Быстрорастущие продукты



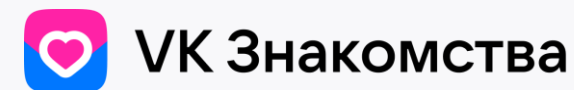
Первое место среди российских магазинов приложений¹

>65 млн средняя месячная аудитория



Сформировано ядро лояльной игровой аудитории

>63 млн зарегистрированных аккаунтов



Стабильный рост аудитории и выручки

▲ 2x рост выручки сервиса

Инвестиционный кейс VK



Факторы инвестиционной привлекательности VK

- 1 Крупнейшая по числу пользователей российская технологическая компания**
 - 97% пользователей Рунета пользуется сервисами VK
 - 6,9 млрд минут/день – рекордный time spent за 1 кв. 2026
- 2 Высокая диверсификация бизнеса и продукты лидеры**
 - >200 продуктов и сервисов в портфеле VK
 - диверсифицированные источники выручки
- 3 Устойчивая бизнес-модель с фокусом на росте рентабельности**
 - рост EBITDA на 27% до 6,4 млрд ₽
 - рост рентабельности по EBITDA на 3 п.п. до 17%
- 4 Проекты долгосрочного роста**
 - развитие национального мессенджера MAX
 - укрепление лидерских позиций VK Видео
 - повышение эффективности рекламных инструментов
 - развитие инфлюенс-маркетинга и социальной коммерции
 - усиление нерекламных направлений бизнеса: VK Tech, детское образование



Q&A



Контакты



IR-команда VK
ir@vk.com



IR-раздел
сайта VK

Официальные каналы VK
в соцсетях для инвесторов



T-Пульс



БКС Профит



Smart-Lab



Market Power



Базар