

МКПАО "ВК" (МОЕХ: VKCO, далее «VK» или «компания») публикует неаудированную отчетность по стандартам МСФО и результаты операционной деятельности за первое полугодие 2026 года.

ГЛАВНЫЕ ИТОГИ VK ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ И ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2026 ГОДА

Все операционные сегменты VK показали рост по выручке и положительную рентабельность по EBITDA. Компания сохраняет прогноз по EBITDA на 2026 год в размере более 24 млрд руб.¹

Ключевые финансовые результаты VK за второй квартал 2026 года

43,5 млрд руб.

+17% год к году

Выручка

7,6 млрд руб.

+41% год к году

EBITDA

17%

+3 п.п. год к году

Рентабельность

Во втором квартале 2026 года VK продемонстрировала ускорение темпов роста финансовых результатов.

- Выручка выросла на 17% год к году до 43,5 млрд руб.
- Выручка от онлайн-рекламы увеличилась до 26,7 млрд руб., показав двузначный темп роста: на 14% год к году и на 22% относительно первого квартала 2026 года.
- EBITDA выросла на 41% год к году до 7,6 млрд руб.
- Чистая прибыль по итогам второго квартала 2026 года составила 328 млн руб.

Ключевые финансовые результаты VK за первое полугодие 2026 года

81 млрд руб.

+12% год к году

Выручка

14 млрд руб.

+34% год к году

EBITDA

17%

+3 п.п. год к году

Рентабельность

Выручка VK по итогам первого полугодия 2026 года увеличилась на 12% год к году до 81 млрд руб.

- Выручка от онлайн-рекламы увеличилась на 8% год к году до 48,6 млрд руб. Доходы от онлайн-рекламы крупного бизнеса выросли на 12% до 29,1 млрд руб.
- Доходы от in-stream видеорекламы выросли на 44% до 4,9 млрд руб.
- Выручка VK Tech увеличилась на 35% до 9 млрд руб.
- Выручка образовательных сервисов для детей показала рост на 26% до 4,9 млрд руб.

Показатель EBITDA VK за первое полугодие 2026 года вырос на 34% год к году до 14 млрд руб.

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

Чистый операционный денежный поток вырос до 15,4 млрд руб., по сравнению с отрицательным значением за первое полугодие 2025 года.²

Чистый долг на конец первого полугодия уменьшился на 27% до 60,2 млрд руб. по сравнению с концом 2025 года. Объем свободных денежных средств вырос на 51% до 49,6 млрд руб. Соотношение Чистый долг/EBITDA улучшилось и составило 2,3х по сравнению с 3,6х.³

Ключевые аудиторные показатели VK за второй квартал 2026 года⁴

90,7 млн

13,2 млн год к году

Средняя дневная аудитория

7,8 млрд

+57% год к году

Минут в день, time spent

97%

Охват месячной аудитории Рунета

VK – лидер по аудиторным показателям в Рунете⁴:

- Средняя дневная аудитория сервисов VK увеличилась на 13,2 млн до 90,7 млн пользователей.
- Показатель time spent составил рекордные 7,8 млрд минут в день. Пользователи проводили в среднем на 57% больше времени в сервисах VK, чем годом ранее.
- В среднем за день один пользователь проводит в VK более 85 минут и использует два продукта⁵.

¹ Заявление носит прогнозный характер, отражает ожидания VK по состоянию на 13 августа 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.

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

³ Данные на конец июня 2026 года, без учета обязательств по аренде, сравнение с концом 2025 года. При расчете соотношения Чистый долг/EBITDA использовалась EBITDA за последние 12 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 года.

⁴ Источник: Mediascope, второй квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁵ Источник: рассчитано на основании данных Mediascope Cross Web, первое полугодие 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2026 ГОДА

В первом полугодии 2026 года VK продолжила реализацию ключевых инициатив, направленных на совершенствование рекомендательных технологий, повышение эффективности рекламных инструментов, обновление в ключевых продуктах компании с приоритетом на развитии национального мессенджера MAX, социальной коммерции и укреплении лидерских позиций VK Видео.

Национальный мессенджер MAX

- Ежедневная аудитория MAX превысила 87 млн пользователей. Ежемесячно мессенджер используют более 108 млн человек. Пользователи отправили более 260 млрд сообщений и совершили свыше 8 млрд звонков. Количество каналов в MAX достигло 11,5 млн.⁶ Мессенджер стал доступен в 40 странах.
- Среди ключевых обновлений платформы — возможность создать публичные каналы для всех пользователей, лента рекомендаций, отложенный постинг, трансляции и комментарии в каналах. Пользователи получили возможность публиковать истории, расшифровывать видеосообщения, проводить опросы в групповых чатах и создавать собственные стикеры.
- MAX расширил функциональность сервисов Цифрового ID: подтверждение возраста при аренде электросамокатов, льгот — в учреждениях культуры, при проезде в общественном транспорте, пригородных поездах и автомагистралях в ряде российских регионов.
- Платформа для партнеров MAX, позволяющая создавать чат-боты, мини-приложения и каналы для бизнеса, стала доступна всем российским предпринимателям и самозанятым.

Видеосервис VK Видео

- Платформа VK Видео — лидер среди видеосервисов в России по ежедневной и ежемесячной аудитории⁷. Пользователи установили приложение VK Видео 145 млн раз⁸.
- Общее время, которое зрители провели за просмотром в VK Видео, выросло в 1,6 раза на конец первого полугодия 2026 года.
- В качестве нового канала монетизации продукта запущена подписка VK Видео Премиум, с помощью которой пользователи могут смотреть видео без рекламы на любом устройстве.

Социальная коммерция

- VK продолжает развитие социальной коммерции, расширяя возможности для покупок внутри соцсети ВКонтакте. Более 40 тыс. продавцов Ozon реализовали интеграцию с ВКонтакте.
- Публикации товарного контента выросли в 7 раз с начала года до 2,8 тыс. в сутки. Число заказов товаров Ozon из авторского контента увеличилось более чем в 25 раз до 70 тыс. в день.
- Совокупная выручка VK от социальной коммерции превысила 2,2 млрд руб.⁹

Рекламные инструменты и решения

- В первом полугодии 2026 года количество рекламных кампаний в VK Рекламе выросло на 45% год к году. Число целевых действий у клиентов — продаж, заявок, установок, подписчиков, которые VK Реклама принесла бизнесу — выросло на 82%.
- Зарубежные рекламодатели увеличили инвестиции в продвижение на VK Рекламе. Инвестиции компаний из Китая выросли в 2,7 раза и составили более 2,5 млрд руб. Количество китайских рекламодателей увеличилось на 62%.
- VK Реклама запустила раздел с ИИ-инструментами «Креативная студия», который объединяет ленту реальных ИИ-креативов и набор инструментов для создания и редактирования объявлений.
- В кабинете VK Рекламы появился отдельный объект продвижения — «Каналы». Рекламодатели могут продвигать каналы ВКонтакте, MAX и Дзена в едином сценарии с оптимизацией под цели площадок: подписки, клики, дочитывания и просмотры видео.

⁶ По состоянию на август 2026 года. Аудиторные метрики включают всех пользователей в России и за рубежом, на всех поверхностях MAX.

⁷ Источник: Mediascore, июнь 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

⁸ Установки на мобильные устройства и TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.

⁹ Совокупная выручка, с момента запуска социальной коммерции в 2025 году.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПЕРАЦИОННЫХ СЕГМЕНТОВ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2026 ГОДА

Показатели сегментов за первое полугодие 2026 года¹⁰

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	57,3	4,9	9,0	13,7	(3,8)	81,0
<i>Год к году</i>	<i>13%</i>	<i>26%</i>	<i>35%</i>	<i>7%</i>	<i>-</i>	<i>12%</i>
Операционные расходы	(44,1)	(3,8)	(8,3)	(12,9)	1,1	(68,0)
Платежи, основанные на акциях	-	-	-	-	0,97	0,97
EBITDA	13,2	1,0	0,7	0,8	(1,7)	14,0
<i>Год к году</i>	<i>27%</i>	<i>75%</i>	<i>3%</i>	<i>56%</i>	<i>-</i>	<i>34%</i>
Рентабельность	23%	21%	8%	6%	-	17%

- Выручка сегмента **«Социальные платформы и медиа контент»** за первое полугодие 2026 года увеличилась на 13% до 57,3 млрд руб. по сравнению с первым полугодием 2025 года. EBITDA сегмента выросла на 27% до 13,2 млрд руб.
 - Основным драйвером роста выручки сегмента стал рост ВКонтакте: выручка соцсети увеличилась на 21% год к году. Рост выручки ВКонтакте во втором квартале 2026 года составил 35%.
 - 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 26% год к году до 4,9 млрд руб. по итогам первого полугодия 2026 года. EBITDA сегмента выросла на 75% и составила 1,0 млрд руб.
 - Драйверами роста выручки сегмента стали устойчивый спрос на образовательные курсы для детей, синергетический эффект от совместного развития платформ и внедрение новых учебных сценариев.
- Сегмент **«Технологии для бизнеса»**, представленный VK Tech, показал рост выручки на 35% год к году до 9,0 млрд руб. по итогам первого полугодия 2026 года. EBITDA направления выросла до 0,75 млрд руб.
 - Основной драйвер роста VK Tech — сервисы продуктивности VK WorkSpace с ростом выручки на 95% год к году.
 - Рекуррентная выручка¹¹ выросла на 58% год к году в основном благодаря увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud¹².
- Выручка сегмента **«Экосистемные сервисы и прочие направления»** за первое полугодие 2026 года выросла на 7% и составила 13,7 млрд руб. EBITDA сегмента показала рост на 56% до 0,8 млрд руб.
 - Опережающие темпы роста продолжили демонстрировать Почта и Облако Mail с ростом выручки на 67%, в том числе за счет роста выручки от подписки Mail Space на 102%, и YCLIENTS – на 23%.

¹⁰ Динамика и итоговые значения посчитаны на неокругленных данных.

¹¹ 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.

¹² Доступ к продуктам на облачной инфраструктуре VK Tech по подписке.

СЕГМЕНТ «СОЦИАЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ И МЕДИАКОНТЕНТ»

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



Показатели сегмента «Социальные платформы и медиаконтент»

В млрд руб., если не указано иное	1 пол. 2026	1 пол. 2025	Год к году
Выручка	57,3	50,5	13%
Операционные расходы	(44,1)	(40,2)	10%
EBITDA	13,2	10,3	27%
<i>Рентабельность</i>	<i>23%</i>	<i>20%</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 первое полугодие 2026 года выросла на 13% по сравнению с первым полугодием 2025 года и составила 57,3 млрд руб. EBITDA сегмента выросла на 27% до 13,2 млрд руб. Рентабельность по EBITDA составила 23%, показав рост на 3 п.п. год к году.

- Во втором квартале 2026 года средняя дневная аудитория **ВКонтакте** в России выросла на 5 млн год к году до 65,2 млн пользователей. Средняя месячная аудитория соцсети в России увеличилась на 1,8 млн по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составила 94,3 млн пользователей. Среднемесячный охват ВКонтакте составил 89% российской интернет-аудитории, ежедневный охват платформы — 60% дневной российской интернет-аудитории¹⁵.

Обновлена веб-версия соцсети и ускорена загрузка сайта на 25%. Обновлены алгоритмы для авторов и логика формирования ленты: система рекомендаций помогает расти оригинальным авторам вне зависимости от количества подписчиков. Авторам ВКонтакте стала доступна расширенная статистика личных профилей по типам контента и инструментам продвижения, добавлена возможность зарабатывать через VK Донат в личных профилях. В бизнес-сообществах появились специальные метки, которые подчеркивают преимущества магазина и помогают пользователям быстрее принять решение о покупке товаров или записи на услуги.

- Ежедневная аудитория **MAX** превысила 87 млн пользователей. Ежемесячно мессенджер используют более 108 млн человек. Пользователи отправили более 260 млрд сообщений и совершили свыше 8 млрд звонков. Количество каналов в MAX достигло 11,5 млн.¹³ Во втором квартале 2026 года в MAX стало доступно создание публичных каналов всеми пользователями, лента рекомендаций, трансляции и комментарии в каналах. Пользователи получили возможность публиковать истории, расшифровывать видеосообщения, создавать опросы в групповых чатах и собственные стикеры.
- Показатель средней месячной аудитории **Одноклассников (ОК)** в России во втором квартале 2026 года составил 32,6 млн пользователей. Пользователи отправили друг другу более 934 млн открыток и стикеров, а также 19 млрд виртуальных подарков, что на 36% больше год к году. Рост времени просмотра контента для пользователей Silver Age вырос в 2,3 раза год к году. Соцсеть представила раздел «Сегодня» с ежедневным дайджестом полезной информации, раздел «Афиша» с бесплатными мероприятиями, сервис генерации персонализированных подарков на базе ИИ.
- Средняя месячная аудитория **Дзена** в России за второй квартал 2026 года составила 63 млн пользователей¹⁵. Платформа анонсировала переход на новую ИИ-архитектуру обработки и дистрибуции контента «Кортекс». Алгоритмы будут быстрее распознавать уникальные инфоповоды, эффективнее верифицировать первоисточники и предлагать новости по узким интересам. Представлена ИИ-студия для СМИ с автоматической адаптацией материалов под разные форматы платформ.

¹³ По состоянию на август 2026 года. Аудиторные метрики включают всех пользователей в России и за рубежом, на всех поверхностях MAX.

¹⁴ Аудитория dzen.ru и мобильных приложений. Источник: Mediascope, второй квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

¹⁵ Источник: Mediascope, второй квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства.

Средняя месячная аудитория ключевых контентных сервисов за второй квартал 2026 года



83,1 млн

VK Видео, Россия¹⁶



49,1 млн

VK Музыка, мир



4,7 млн

VK Знакомства, мир

- Во втором квартале 2026 года средняя месячная аудитория **VK Видео** в России выросла на 11% и составила 83,1 млн пользователей¹⁶. Совокупное время, которое зрители проводили за просмотром контента в VK Видео, выросло в 1,6 раза на конец второго квартала 2026 года по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Среднесуточное время просмотра на ТВ (TVT) выросло на 67%. Количество установок приложения VK Видео на конец второго квартала 2026 года увеличилось на 91% и составило 145 млн¹⁷.

Во втором квартале 2026 года VK Видео запустил подписку VK Видео Премиум. Для повышения доступности сервиса VK Видео ускорил старт роликов для пользователей с медленным интернетом и оптимизировал работу веб-версии: загрузка сайта стала быстрее в 1,5 раза, запуск видео — в 2,5 раза. Для авторов представлена мобильная версия Кабинета автора.

- Среднесуточные просмотры **VK Клипов** за второй квартал 2026 года выросли на 15% год к году до 3,4 млрд. Время просмотра VK Клипов увеличилось на 7%. В ленте и клипах ВКонтакте пользователи видят контент с реакциями друзей — лайками или комментариями. Это помогает замечать общие интересы через контент и создает больше поводов для общения
- Средняя месячная аудитория **VK Музыки** в мире во втором квартале 2026 года выросла до 49,1 млн пользователей, включая 45,7 млн в России. Рост базы подписчиков на конец второго квартала 2026 года составил 6% год к году. VK Музыка обновила разделы «Главная» и «Скачанное». Для пользователей доступны «Микс по треку», «Микс по альбому» и «Микс по плейлисту». В список способов оплаты подписки добавлены СБП и SberPay.
- Средняя месячная аудитория **VK Знакомств** в мире во втором квартале 2026 года выросла на 5% год к году до 4,7 млн человек. Пользователи получили возможность отправлять голосовые сообщения и изображения в чатах. Выручка сервиса за первое полугодие 2026 года выросла в 2,3 раза год к году.

СЕГМЕНТ «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Показатели сегмента «Образовательные технологии»

В млрд руб., если не указано иное	1 пол. 2026	1 пол. 2025	Год к году
Выручка	4,9	3,9	26%
Операционные расходы	(3,8)	(3,3)	17%
EBITDA	1,0	0,6	75%
<i>Рентабельность</i>	<i>21%</i>	<i>15%</i>	<i>6 п.п.</i>

Основные проекты: Учи.ру, Тетрика

Выручка сегмента «Образовательные технологии» за первое полугодие 2026 года выросла на 26% по сравнению с первым полугодием 2025 года и достигла 4,9 млрд руб., благодаря устойчивому спросу на курсы для детей образовательных платформ Учи.ру и Тетрика, синергетическому эффекту от их совместного развития, внедрению новых учебных сценариев. EBITDA сегмента выросла на 75% и составила 1,0 млрд руб. Рентабельность по EBITDA выросла на 6 п.п. год к году до 21%.

- Средняя месячная аудитория **Учи.ру** за второй квартал 2026 года выросла на 5% год к году и составила 3,7 млн человек. Количество активных учеников выросло на 8% год к году до 6,9 млн. Рост платящей базы составил 28%. На платформе были активны 901 тыс. родителей и 535 тыс. учителей. На Учи.ру прошли 4 олимпиады, количество уникальных участников суммарно составило 3,5 млн школьников. Запущены бесплатные тренажеры для подготовки школьников 8-11 класса к ОГЭ и ЕГЭ.

¹⁶ Источник: Mediascope, второй квартал 2026 года, Россия 0+, возраст 12+, десктоп и мобильные устройства. Без учета фоновой и эмбедированной просмотра и Smart TV.

¹⁷ Установки на мобильные устройства и Smart TV с момента официального запуска мобильного приложения в сентябре 2023 года.

- Во втором квартале 2026 года на платформе **Тетрика** были активны 6,2 тыс. репетиторов. Средний чек на платящего пользователя вырос на 32% 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 пол. 2026	1 пол. 2025	Год к году
Выручка	9,0	6,7	35%
Операционные расходы	(8,3)	(6,0)	39%
EBITDA	0,75	0,72	3%
<i>Рентабельность</i>	<i>8%</i>	<i>11%</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 первое полугодие 2026 года выросла на 35% по сравнению с первым полугодием 2025 года и достигла 9,0 млрд руб. EBITDA направления выросла до 0,75 млрд руб. Рентабельность по EBITDA составила 8%.

- Рекуррентная выручка выросла на 58% год к году в основном благодаря увеличению клиентской базы, использующей сервисы по модели On-Cloud. Доля рекуррентной выручки достигла 86% от общей выручки VK Tech, что на 12 п.п. больше год к году.
- В апреле 2026 года VK Tech выделил ИИ-решения в отдельное направление и запустил мультиагентную платформу VK AI Space для разработки и запуска ИИ-агентов.
- В отчетном периоде VK Tech продолжал развивать продуктовый портфель: запущен сервис Managed Kubernetes для ускорения работы с ИИ-нагрузками, обновлены сервисы платформы VK WorkSpace, усилена защита корпоративных данных и представлено программно-аппаратное решение для оснащения переговорных комнат, конференц-залов.

СЕКМЕНТ «ЭКОСИСТЕМНЫЕ СЕРВИСЫ И ПРОЧИЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

Показатели сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления»

В млрд руб., если не указано иное	1 пол. 2026	1 пол. 2025	Год к году
Выручка	13,7	12,8	7%
Операционные расходы	(12,9)	(12,2)	5%
EBITDA	0,8	0,5	56%
<i>Рентабельность</i>	<i>6%</i>	<i>4%</i>	<i>2 п.п.</i>

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

Выручка сегмента «Экосистемные сервисы и прочие направления» за первое полугодие 2026 года выросла на 7% год к году и составила 13,7 млрд руб. Опережающие темпы роста продолжили показывать Почта и Облако Mail, YCLIENTS. EBITDA сегмента увеличилась на 56% год к году до 0,8 млрд руб. Рентабельность по EBITDA составила 6%, показав рост на 2 п.п.

- За первое полугодие 2026 года выручка **Почты и Облака Mail** выросла на 67%, в том числе за счет роста выручки от подписки Mail Space на 102%. Во втором квартале 2026 года средняя месячная аудитория Почты Mail в России составила 48,3 млн пользователей, Облака Mail – 21,2 млн¹⁸. Количество пользователей подписки превысило 3,9 млн, что на 56% выше год к году. В Облаке Mail появилась

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

возможность переноса файлов из Telegram и iCloud. Аудитория специально созданного домена xmail для переноса писем из зарубежных сервисов превысила 4,5 млн.

- В первом полугодии 2026 года выручка **YCLIENTS** выросла на 23% год к году. Количество клиентов сервиса составило 64 тыс. на конец второго квартала 2026 года. Добавлена интеграция с маркетплейсом iBT.ru для закупки профессиональной косметики, обновлены дизайн окна визита и панель навигации, внедрена функция изменения цен с конкретной даты.
- На конец второго квартала 2026 года на игровой платформе **VK Play** зарегистрировано 64,1 млн аккаунтов. Средняя месячная аудитория за второй квартал 2026 года составила 16,7 млн пользователей в мире, включая 14,6 млн в России. В VK Play появился инструмент Playtest для тестирования игр, реализован сервис импорта данных из Steam, который обогащает библиотечные страницы VK Play часами в игре, достижениями, друзьями и новостями разработчика. Добавлен запуск облачных игр на iOS через PWA-приложение¹⁹.

КЛЮЧЕВЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ VK В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 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 "ВК" на уровне AA.ru со стабильным прогнозом.
- ООО «Мэйл.Ру Финанс», дочерняя компания VK, разместила биржевые облигации серий 001P-02 и 001P-03 объемом 10 млрд руб. на Московской Бирже.
- 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. VK сохраняет прогноз и ожидает, что EBITDA компании превысит 24 млрд руб. по итогам 2026 года.
- VK продала 100% магазина приложений RuStore генеральному директору компании-разработчика Дмитрию Панкрушеву.

За дополнительной информацией обращайтесь:

Контакты для инвесторов

Email: ir@vk.company

Контакты для прессы

Email: 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, 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.

¹⁹ PWA-приложение (от англ. Progressive Web App) – веб-приложение, которое работает через браузер и может быть установлено на устройство без использования магазина приложений.

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.