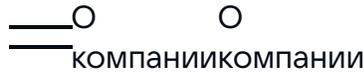




EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

3 марта 2022 Пресс-релизы

VK Company Limited: аудированная отчетность по МСФО за 2021 год

VK Company Limited (LSE, MOEX: VKCO, далее «VK» или «компания») публикует аудированную отчетность в соответствии со стандартами МСФО и сегментные финансовые данные за 2021 финансовый год, завершившийся 31 декабря.

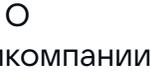
Основные показатели*

Четвертый квартал 2021 года:

- Совокупная сегментная выручка компании выросла на 12,4% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года до 37 053 млн руб.
- Совокупный сегментный показатель EBITDA компании вырос в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 46,4% до 10 643 млн руб.
- Совокупная чистая прибыль компании от консолидированных дочерних компаний выросла на 152,1 % год к году и составила 4 359 млн руб.
- Совокупный чистый убыток компании с учетом ключевых стратегических ассоциированных компаний и совместных предприятий составил (1 187 млн руб.), против (2 633 млн руб.) чистого убытка в четвертом квартале 2020 года. В том числе:
 - СП «O2O»: (3 225 млн руб.) в четвертом квартале 2021 года против (3 707 млн руб.) в четвертом квартале 2020 года;
 - СП AliExpress Россия: (2 213 млн руб.) в четвертом квартале 2021 года против (655



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

12 месяцев 2021 года:

- Совокупная сегментная выручка компании выросла на 18,2% год к году и составила 125 752 млн руб.
- Совокупный сегментный показатель EBITDA компании вырос на 18,2% год к году и составил 31 802 млн руб.
- Совокупная чистая прибыль компании от консолидированных дочерних компаний выросла на 24,7% год к году и составила 12 429 млн руб.
- Совокупный чистый убыток компании с учетом ключевых стратегических ассоциированных компаний и совместных предприятий составил (6 486 млн руб.) в 2021, против (1 959 млн руб.) чистого убытка в 2020 году. В том числе:
 - СП «O2O»: (14 423 млн руб.) в 2021 году против (10 573 млн руб.) в 2020 году;
 - СП AliExpress Россия: (4 392 млн руб.) в 2021 году против (1 350 млн руб.) в 2020 году;
 - Учи.ру: (66) млн руб. в 2021 году;
 - Умскул: (34 млн руб.) млн руб. в 2021 году.

** Основные показатели представлены в соответствии с совокупными сегментными финансовыми данными компании и отличаются от отчетности по МСФО. См. пункт «Презентация совокупной финансовой отчетности».*

Генеральный директор VK (Россия) Владимир Кириенко прокомментировал результаты:

Поскольку это моя первая отчетность в качестве генерального директора VK (Россия), я хочу рассказать об основных финансовых показателях и поделиться первыми впечатлениями.

Прежде всего, мы достигли хороших результатов. В четвертом квартале выручка компании выросла более чем на 12%, при этом доходы от образовательных технологий (+38%), прочих направлений (+25%) и онлайн-рекламы (около +15%) продемонстрировали опережающие темпы роста. Выручка от ММО-игр продолжила рост, несмотря на эффект высокой базы и отсутствие запусков новых игр.

Структура выручки в четвертом квартале:



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

выросла на 2,9% год к году и составила 5 017 млн рублей.

Контакты

- Выручка от образовательных технологий выросла на 38,0% год к году и составила 3 557 млн рублей.
- Прочая выручка выросла на 25,4% год к году и составила 3 660 млн рублей.

ВКонтакте остается основным источником выручки от онлайн-рекламы, а также выручки в крупнейшем сегменте «Социальные сети и коммуникационные сервисы». Квартальная выручка ВКонтакте выросла на 12% в годовом сопоставлении и составила 8,1 млрд рублей несмотря на то, что четвертый квартал показал самую высокую базу внутри 2021 года (рост ВКонтакте составил +17,2% год к году в четвертом квартале 2020 года).

Выручка ВКонтакте за год увеличилась на 21,9% и составила 27,9 млрд рублей.

Дальнейшее укрепление лидирующей позиции на российском рынке социальных сетей остается одним из наших основных стратегических приоритетов.

В четвертом квартале перформанс-реклама осталась основным драйвером роста (+20% год к году) в сегменте рекламных продуктов. Среди рекламных форматов мы наблюдали увеличение выручки от видео на 27% год к году.

Пользовательские платежи за социальные сервисы (Community IVAS) в четвертом квартале составили 14% от выручки компании, увеличившись на 2,9% в годовом исчислении благодаря Музыке.

97% выручки от Community IVAS и 81% выручки онлайн-рекламы пришлось на сегмент «Социальные сети и коммуникационные сервисы». Сегмент показал рост в 10,2%, а также продемонстрировал рост рентабельности — рентабельность по EBITDA увеличилась до 45,7% против 40,7% в четвертом квартале 2020 года. Этому способствовал тот факт, что мы продолжали фокусироваться на повышении эффективности и контролировали затраты по всем ключевым направлениям сегмента.

Выручка от MMO-игр (27% от выручки компании) выросла на 3,3% год к году, при этом общий сегмент игр (представленный MY.GAMES) в четвертом квартале показал рост на 5,1% — до 11,6 млрд рублей. EBITDA MY.GAMES составила 3,8 млрд рублей, а рентабельность по EBITDA составила 32,7%, что выше показателей в 24,2% за третий квартал и 13% за четвертый квартал 2020 года. EBITDA MY.GAMES в 2021 году увеличилась более чем вдвое — до 10,4 млрд рублей — по сравнению с уровнем 2018



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

показателю рентабельности для бизнеса **Контакты** индустрия на уровне 20–26%, заложенному еще в 2018 году.

Выручка от сегмента образовательных технологий (Skillbox Holding Limited) в четвертом квартале выросла примерно на 38,1% в годовом сопоставлении до 3,6 млрд рублей, при этом **выручка в 2021 году составила 10,4 млрд рублей**. Рентабельность по EBITDA составила минус 12,7% в четвертом квартале по сравнению с минус 13% в третьем квартале на фоне инвестиций в расширение линейки курсов и экспериментами на международных рынках.

Юла остается крупнейшим игроком в сегменте «Новые инициативы» с выручкой 1,1 млрд рублей в четвертом квартале (+11% год к году). **Выручка Юлы в 2021 году составила 3,8 млрд рублей, что соответствовало установленному плану в 3,6–3,9 млрд рублей**. Рентабельность по EBITDA составила минус 20% в четвертом квартале 2021 года по сравнению с минус 59% в четвертом квартале 2020 года.

Выручка VK за год достигла 125,8 млрд рублей при прогнозе в 124–127 млрд рублей со стабильной рентабельностью в 25,3%. Прогноз и планы на 2022 год будут представлены после того, как завершится текущий стратегический анализ и улучшится возможность прогнозирования.

Чистый долг без учета арендных обязательств на конец декабря составил 35 389 млн рублей (50 837 млн рублей с учетом арендных обязательств), при этом 21,6 млрд рублей было инвестировано в совместное предприятие (СП) «O2O», 60,3 млн долларов США — в СП AliExpress Россия, а также 4,7 млрд рублей в онлайн-образование и игры.

Кроме того, хочу поделиться первыми впечатлениями. Я считаю, что VK обладает выдающимся набором активов, которые охватывают практически все ежедневные онлайн-потребности миллионов людей — а теперь и многие из их офлайн-задач. У компании есть уникальные технологии и платформенные решения с актуальными сервисами, которые позволяют людям оставаться на связи, поддерживать друг друга, работать, учиться и решать множество других задач.

Меня также впечатлила команда на всех уровнях и мотивированность людей оставаться или становиться лидерами в своих направлениях. Кроме того, у нас сильный бренд и



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

Дмитрий Гришин, председатель совета директоров VK, прокомментировал результаты компании:

«Я верю в нашу команду и в то, что вместе мы способны максимально реализовать потенциал VK. Мы продолжим развивать экосистему VK и укреплять лидирующие позиции компании в ключевых сферах. Уверен, что наши сервисы останутся незаменимыми для нашей аудитории и партнеров в решении их повседневных задач максимально удобным и безопасным способом».

Перенос конференции и трансляции

В связи с текущим уровнем неопределенности и волатильности рынка, телефонная конференция и онлайн-трансляция для обсуждения результатов и перспектив, которые ранее были запланированы на сегодня, откладываются до момента, пока не улучшатся возможности прогнозирования. Мы продолжаем оценивать ситуацию и анализируем сценарии с учетом всех потенциальных последствий санкций. Наши главные приоритеты — обеспечение непрерывной работы нашего бизнеса и защита наших сотрудников и пользователей.

Мы проведем конференцию при первой возможности. На данный момент по вопросам, связанным с нашей деятельностью, все заинтересованные лица могут обращаться по адресам и телефонам, указанным ниже — в разделе с контактами. Также мы по-прежнему готовы отвечать на вопросы по телефону в индивидуальном порядке.

Финансовые и операционные показатели наиболее значимых неконсолидированных активов среди наших ассоциированных компаний и совместных предприятий, включая СП AliExpress Россия и СП «O2O», приведены ниже в разделе «Совместные предприятия».

Основные показатели по сегментам

Сегмент «Социальные сети и коммуникационные сервисы»

Выручка сегмента выросла на 10,2% в годовом исчислении до 17,9 млрд рублей в четвертом квартале 2021 года благодаря росту доходов от рекламы. EBITDA увеличилась



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

эффективности по крупнейшим статьям затрат, включая персонал, маркетинг и оплату агентам / партнерам.

Контакты

Показатели сегмента «Социальные сети и коммуникационные сервисы» в четвертом квартале и за 2021 год

млн руб.	4 кв. 2020	4 кв. 2021	Год к году, %	2020	2021	Год к году, %
Выручка						
Внешняя выручка	16 049	17 770		52 513	60 053	
Межсегментная выручка	175	106		172	328	
Совокупная выручка	16 224	17 876	10%	52 685	60 381	15%
Совокупные операционные расходы	9 628	9 710	1%	28 120	33 066	18%
EBITDA	6 596	8 166	24%	24 565	27 315	11%
<i>Рентабельность по EBITDA, %</i>	<i>41%</i>	<i>46%</i>	<i>5 п. п.</i>	<i>47%</i>	<i>45%</i>	<i>(1) п. п.</i>

ВКонтакте

ВКонтакте сохраняет лидирующую позицию среди социальных сетей – ее средняя месячная аудитория в России составляет 72,5 млн, дневная аудитория — 47 млн в четвертом квартале. По данным Mediascope*, ВКонтакте ежемесячно покрывает 76% российской интернет-аудитории, при этом 45% посещают платформу ежедневно.



EN



компаниикомпании

Образование

Проекты

Для
бизнеса

платформе VK Mini Apps расширяется: доход от рекламы в приложениях увеличился на 300% в годовом исчислении в четвертом квартале.

Контакты

В VK Звонки были улучшены функции дополненной реальности, и теперь сервис поддерживает одновременные звонки с неограниченным количеством участников, при этом соответствующая средняя месячная аудитория во ВКонтакте составила 13 и 20 млн пользователей, включая Одноклассники (OK) в декабре. Комплект для разработки программного обеспечения (SDK) VK Звонки также стал доступен сторонним разработчикам.

Видео является основным направлением деятельности: выручка ВКонтакте от видеорекламы увеличилась в 6,25 раза в четвертом квартале год к году. VK Видео было запущено в октябре со средней дневной аудиторией в 40 млн в четвертом квартале. Чтобы еще больше увеличить вовлеченность, в октябре был запущен обновленный видеоплеер с автоматическими русскими субтитрами. В ноябре был обновлен интерфейс, представлена доработанная система поиска и рекомендаций, а в декабре полный каталог видео стал доступен незарегистрированным пользователям. Первая серия оригинальных роликов в VK Видео набрала 44 млн просмотров за три месяца.

48 млн пользователей публиковали контент во ВКонтакте каждый месяц в четвертом квартале. Создатели контента, использующие VK Donut, заработали более 53 млн рублей в четвертом квартале (+23% в квартальном выражении), при этом количество публичных страниц, использующих VK Donut, выросло в 1,8 раза, а количество подписчиков-спонсоров выросло в два раза в 2021 году по сравнению с 2020.

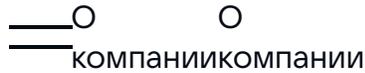
VK Музыка, приложение для потоковой передачи музыки, разработанное на основе BOOM и объединяющее все музыкальные технологии ВКонтакте, было запущено в ноябре. Также был представлен сервис для музыкантов VK Студия. Более 5 млн человек слушают музыку с премиальными функциями подписки VK Combo.

Одной из самых свежих инициатив в области социальной коммерции стал новый инструмент для магазинов ВКонтакте, который показывает сопутствующие товары.

* Источник: Mediascore, октябрь 2021 года, Россия (все города, возраст 0+), мобильное приложение



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

пользователей, при этом высокая вовлеченность выразилась в более чем 7,3 млрд виртуальных подарков, 731 млн открыток и 573 млн наклеек, отправленных в течение квартала.

Контакты

Средняя месячная аудитория мобильных игр превысила 13 млн пользователей. Средняя дневная аудитория мобильных игр выросла на 7% в годовом исчислении в четвертом квартале, при этом уровень проникновения превысил 10% от средней дневной мобильной аудитории ОК. Общие выплаты разработчикам игр в 2021 году превысили 3,2 млрд рублей, из них примерно 40% пришлось на выплаты разработчикам мобильных игр. Общий доход от рекламы игр вырос почти в 4 раза в годовом исчислении в четвертом квартале.

Средняя месячная аудитория сервиса «Моменты» достигла 27 млн пользователей в декабре (рост в 2,2 раза год к году), охват превысил 50% от общей средней месячной аудитории ОК. Количество просмотров достигло 434 млн (рост в 4 раза год к году), реакций – 46 млн (рост в 4,8 раза год к году).

Многочисленные новые продуктовые инициативы включают рекомендуемые публикации в новостной ленте, новые форматы контента, основанные на машинном обучении и алгоритмах искусственного интеллекта, обновленную бизнес-платформу, новые инструменты социальной коммерции, крупное обновление мобильного интерфейса и т.д.

ОК продолжает развивать монетизацию на основе рекламы, при этом выручка от внутреннего рекламного кабинета ОК в четвертом квартале выросла на 38% в годовом исчислении.

Кросс-интеграция продолжается: в октябре было запущено приложение VK Mini Apps для настольных компьютеров, также продолжается интеграция VK Pay Checkout на веб-платформе.

Сегмент «Игры» (представлен брендом MY.GAMES)

Выручка MY.GAMES выросла на 10,5% в годовом выражении в 2021 году (до 43,8 млрд рублей), в том числе на 5,1% год к году в четвертом квартале (до 11,6 млрд рублей). Примерно 67% выручки в четвертом квартале приходится на мобильные игры (по сравнению с 76% в четвертом квартале 2020 года). Доля выручки, поступающей с рынков



Контакты

регионам и платформам в 4 квартале 2021 года показали высокие показатели игр для ПК/консолей в этом квартале (традиционно высокий спрос на российском рынке) и продолжающаяся адаптация к изменениям, связанным с IDFA.

Средняя месячная аудитория выросла на 5,2% в квартальном исчислении до 22,1 млн в четвертом квартале, в основном за счёт пользователей гиперказуальных игр от Mamboo Games, в то время как доля платящих пользователей в месяц оставалась стабильной на уровне 4,31%.

В четвертом квартале 2021 года показатель EBITDA MY.GAMES вырос на 163,6% до 3,8 млрд рублей с рентабельностью 32,6%. MY.GAMES достигла своей цели удвоить EBITDA по сравнению с 5 млрд рублей, полученными в 2018 году, на год раньше запланированного срока, при этом EBITDA в 2021 году достигла 10,4 млрд рублей

Инвестиционное подразделение MY.GAMES Venture Capital (MGVC) в четвертом квартале приобрело миноритарную долю в двух новых студиях – Square Triangle и Talerock, и завершило в 2021 году 12 транзакций и две консолидации (Mamboo Games и Playkey).

Показатели Игрового направления в третьем квартале в четвертом квартале и за 2021 год

млн руб.	4 кв. 2020	4 кв. 2021	Год к году, %	2020	2021	Год к году, %
Выручка						
Внешняя выручка	11 055	11 588		39 553	43 671	
Межсегментная выручка	29	59		102	137	
Совокупная выручка	11 084	11 647	5%	39 655	43 808	10%



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

расходы

Контакты						
EBITDA	1 446	3 811	164%	6 335	10 357	63%
Рентабельность по EBITDA, %	13%	33%	20 п. п.	16%	24%	8 п. п.

Мобильные игры

War Robots, Rush Royale, Hustle Castle, Grand Hotel Mania и Left to Survive вошли в пятерку крупнейших проектов по выручке в четвертом квартале 2021 года.

Название игры	Первый запуск	Студия	Жанр	Среднемесячная выручка в 4 кв. (млн руб.)	Общее кол-во установок к декабрю (млн)
War Robots	2014	Pixonic	Шутер	~875	206
Rush Royale	2020	IT Territory	Защита башни	~475	18,3
Hustle Castle	2017	Nord	RPG	~300	72
Left to Survive	2018	Whalekit	Шутер	~150	44,3
Grand Hotel Mania	2020	Deus Craft	Тайм-менеджмент	~150	14
Tacticool	2019	Panzerdog	PvP-шутер	~125	22



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

American Dad	2019	Nord	RPG Контакты	~75	10
Guild of Heroes	2015	BIT.GAMES	RPG	~50	10
Storyngton Hall	2019	BIT.GAMES	Три в ряд	~25	5

В четвертом квартале игра Rush Royale от IT Territory стала второй по выручке игрой в портфолио MY.GAMES, а также самой прибыльной игрой в категории Tower Defense Strategy по версии data.ai (ранее известной как AppAnnie).

ПК и консоли

Название игры	Первый запуск	Платформа	Студия	Жанр	Среднемесячная выручка в 4 кв. (млн руб.)	Зарплата
Warface	2013	ПК/ Консоли	GODD	Шутер от первого лица	~475	
Lost Ark	2019 (лицензия)	ПК	GODD	MMORPG	~80	
Perfect World	2009 (лицензия)	ПК	GODD	MMORPG	~70	
«Легенда»	2006	ПК	IT Territory	MMORPG	~60	

Франшиза Warface (2013 год, ПК/консоли/мобильные устройства) по-прежнему входит в тройку лидеров MY.GAMES по доходу. MY.GAMES продолжит расширять портфолио проектов для ПК.



Сегмент продолжал демонстрировать хорошие результаты в четвертом квартале: выручка выросла примерно на 38% в годовом исчислении до 3,6 млрд рублей. В 2021 году выручка составила 10,4 млрд рублей, что соответствует прогнозу.

Сегмент получил убыток по EBITDA в размере 0,5 млрд рублей в четвертом квартале 2021 года (тогда как в четвертом квартале 2020 года он принес прибыль в размере 0,4 млрд рублей) из-за увеличения расходов на персонал и коммерческих расходов, особенно расходов на маркетинг для продвижения сезонных рождественских и новогодних скидок, а также «Черной пятницы» в декабре. Негативное влияние оказало и увеличение налоговой нагрузки по отношению к 2020 году (при рентабельности -1% без учета этого налогового эффекта). Рентабельность по EBITDA составила -12,7% с небольшим улучшением по сравнению с -13% в третьем квартале.

Показатели сегмента «Образовательные технологии» в четвертом квартале и за 2021 год

млн руб.	4 кв. 2020	4 кв. 2021	Год к году, %	2020	2021	Год к году, %
Выручка						
Внешняя выручка	2 578	3 559		6 100	10 428	
Межсегментная выручка	0	0		0	2	
Совокупная выручка	2 578	3 559	38%	6 100	10 430	71%
Совокупные операционные расходы	2 174	4 012	85%	5 046	12 036	139%
EBITDA	404	-453	н/прим.	1 054	-1 606	н/прим.



Контакты

Общее количество зарегистрированных учеников на платформах превысило 9,9 млн пользователей по состоянию на конец декабря (в 1,5 раза больше, чем в предыдущем году), из них 1,1 млн новых регистраций в течение квартала (исключая эффект добавления совокупного числа зарегистрированных учеников Mentorama и SkillFactory). Совокупная платящая аудитория приблизилась к 349 000, что в 2,1 раза больше, чем в предыдущем году, при этом в четвертом квартале к платформе присоединились почти 48 000 новых платящих учащихся (исключая эффект добавления совокупного числа платящих учеников Mentorama и SkillFactory).

Подразделения запустили 115 новых курсов и программ (профессий и факультетов) в течение четвертого квартала. Средний чек в четвертом квартале составил 63 000 рублей (+17% год к году).

Сегмент «Новые инициативы»

Выручка сегмента выросла на 26% до 4,2 млрд рублей в четвертом квартале, при этом наибольший вклад в рост внесли платформы рекомендаций. Убыток по EBITDA составил 881 млн рублей по сравнению с убытком в размере 1,2 млрд рублей в четвертом квартале 2020 году. В квартальном исчислении результаты улучшились — по сравнению с убытком в размере 1 млрд рублей в третьем квартале. Рентабельность по EBITDA составила -21,2% по сравнению с 35,6% в четвертом квартале 2020 года и -35,2% в третьем квартале 2021 из-за продолжающегося повышения прибыльности большинства групп продуктов, включая Юлу, платформы рекомендаций и B2B (в том числе Облако).

Показатели сегмента «Новые инициативы» в четвертом квартале и за 2021 год

млн руб.	4 кв. 2020	4 кв. 2021	Год к году, %	2020	2021	Год к году, %
Выручка						
Внешняя выручка	3 297	4 136		8 207	11 600	



EN

**Образование**

Проекты

Для
бизнеса

Совокупная выручка	3 305	4 152	26%	8 248	11 646	41%
Совокупные операционные расходы	4 481	5 033	12%	13 290	15 910	20%
ЕБИТДА	-1 176	-881	-25%	-5 042	-4 264	-15%
Рентабельность по ЕБИТДА, %	-36%	-21%	15 п. п.	-61%	-37%	24 п. п.

Юла (объявления)

Выручка превысила 1,1 млрд рублей в четвертом квартале (+11% год к году) и достигла 3,8 млрд рублей в 2021 году, что соответствует установленному плану в 3,6–3,9 млрд рублей. Рост выручки был обусловлен увеличением доли продаж B2B.

Средняя месячная аудитория выросла на 18% в годовом исчислении и достигла 39 млн в декабре благодаря продолжающейся интеграции через Объявления ВКонтакте с привлечением 195 000 групп ВКонтакте.

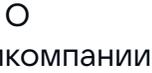
Доля убытка по ЕБИТДА в выручке продолжила снижаться, при этом рентабельность по ЕБИТДА составила -20% в четвертом квартале по сравнению с -59% в четвертом квартале 2020 года.

VK Клипы (короткие видео)

По состоянию на декабрь сервис VK Клипы насчитывал более 11,3 млн коротких видеороликов (+223% год к году) от более 2,4 млн создателей уникального контента (+118% год к году).

Вовлеченность пользователей продолжает расти: в среднем 368 млн просмотров в день в четвертом квартале и более 430 млн просмотров на пике.

В декабре пользователи проводили на 103% больше времени за просмотром Клипов год к

*Пульс и Relap (платформы рекомендаций)*

Контакты

Дневная активная аудитория сервиса Пульс в четвертом квартале составила 9,8 млн пользователей (+74% год к году), а месячная активная аудитория достигла 77,6 млн пользователей (+36% год к году). В четвертом квартале дневная активная аудитория Relap составила 9,7 млн пользователей (+23% год к году), а месячная активная аудитория составила 114 млн пользователей (+6% год к году). Совокупная выручка в четвертом квартале достигла 473 млн рублей (+115% год к году), при этом выручка в 2021 году составила 1,3 млрд рублей (+124% год к году). Затраченное время на одного активного пользователя, увеличилось на 25% по сравнению с предыдущим годом до 13 минут.

Совместные предприятия

СП «O2O» (равные доли по 45,01% у VK и Сбера)

Общий объем оборота товаров (GMV) СП «O2O» в четвертом квартале достиг 53 млрд рублей (+34% год к году). Убытки по EBITDA составили 6,5 млрд рублей, основным направлением инвестиций были интернет-магазины продуктов. В то же время, в результате постоянной работы над повышением операционной эффективности, рентабельность по EBITDA (как % от GMV) несколько улучшилась и составила -12%, что лучше показателя третьего квартала (-16%), а также четвертого квартала 2020 года (-21%).

	4 кв. 2020	4 кв. 2021	Год к году, %	2020	2021	Год к году, %
GMV, млн руб.	39 967	53 364	34%	115 612	187 167	62%
EBITDA, млн руб.	(8 548)	(6 507)	-24%	(26 279)	(29 491)	12%
<i>Рентабельность по EBITDA в % от GMV</i>	-21%	-12%	9,2%	-23%	-16%	7.0%



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

млрд рублей в 2021 году, при этом местный бизнес вырос на 124% год к году до 110 млрд рублей до 36% от общего GMV. Общее количество заказов достигло 309 млн в 2021 году, из них 204 000 (+220% год к году) – средние дневные местные заказы в декабре.

Количество активных покупателей превысило 28,7 млн в 2021 году, при этом количество покупателей местных товаров выросло в 2 раза по сравнению с предыдущим годом.

Общее количество продавцов превысило 400 000 (+69% год к году), при этом количество российских продавцов увеличилось на 193% год к году до 102 500. Более подробную информацию можно найти здесь: <https://press.aliexpress.ru/page25326016.html>

Данные, содержащиеся в русской версии пресс-релиза, представлены для ознакомления, полная версия на английском языке доступна по ссылке:

<https://vk.company/en/investors/info/11106/>

За дополнительной информацией обращайтесь:

Контакты для инвесторов

Татьяна Волочкович

Тел.: +7 495 725 6357 доб.: 3434

Email: t.volochkovich@vk.team

Контакты для прессы

Алина Федорова

Email: alina.fedorova@vk.team

Уведомление о заявлениях прогнозного характера и отказе от ответственности

Данный пресс-релиз содержит заявления об ожиданиях, предстоящих событиях или будущих финансовых результатах деятельности компании. Эти заявления содержат такие слова, как «ожидать», «полагать», «считать», «оценивать», «прогнозировать», «намереваться», «будет», «может», «возможно» или «вероятно», а также отрицательные формы таких слов или иные подобные выражения, включая слова «прогноз» и «оценка». Заявления прогнозного характера, содержащиеся в настоящем пресс-релизе, основаны на различных предположениях. Такие предположения по своей



EN



компаниякомпания

Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

результаты могут существенно отличаться от тех, которые обсуждаются в заявлениях прогнозного характера, приведенных в настоящем пресс-релизе. Многие факторы могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от указанных в настоящем документе, включая конкуренцию на рынке, изменения в предпочтениях потребителей, степень проникновения интернета и рекламу в рунете, обеспокоенность в отношении безопасности данных, претензии по поводу нарушения прав интеллектуальной собственности, неблагоприятные заявления в медиа, изменение политических, социальных, правовых и экономических условий в России, колебание курсов валют. Также влияние могут оказывать успехи компании в выявлении этих и других рисков, связанных с ее деятельностью (в том числе рисков, указанных в разделе «Risk Factors» в публичных отчетах, представляемых компанией) и в реагировании на эти риски. Заявления прогнозного характера, содержащиеся в настоящем документе, действительны только на дату их составления. Компания не будет изменять или обновлять эти заявления, за исключением случаев, когда это требуется по закону для отражения событий и обстоятельств, произошедших после даты, указанной в настоящем документе.

О компании

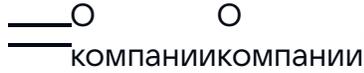
VK строит экосистему, которая помогает миллионам людей решать повседневные задачи онлайн. Ею пользуются больше 90% аудитории рунета.

В экосистеме можно общаться (в Одноклассниках, ВКонтакте, в мессенджерах и в Почте Mail.ru), играть (с MY.GAMES), продавать и находить товары и услуги, искать работу и сотрудников (на Юле и в VK Работе), заказывать продукты и готовую еду (в Delivery Club, Самокате и Кухне на районе), находить такси, авто или самокат для поездок по городу (в Ситимобиле и Ситидрайве), осваивать новые профессии (с GeekBrains, Skillbox и другими образовательными проектами), покупать вещи на российском AliExpress и решать множество других задач.

Экосистема связана общими звеньями. Пользователи могут авторизоваться в разных сервисах с единой учетной записью VK ID, платить и зарабатывать кешбек с платформой VK Pay, получать скидки и выгодные предложения с VK Combo, пользоваться любимыми сервисами на платформе приложений VK Mini Apps — а с любыми задачами поможет справиться голосовой ассистент Маруся.



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты

Информация, содержащаяся в этом объявлении, рассматривается компанией как инсайдерская информация, в соответствии с положением о злоупотреблениях на рынке (постановление 596/2014/eu), так как оно является частью внутреннего законодательства Великобритании в соответствии с Законом о Европейском Союзе 2018 года с внесенными поправками. После публикации этого объявления через требуемый сервис по раскрытию информации эта инсайдерская информация признается публично доступной.

Поделиться





EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты



EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты



EN

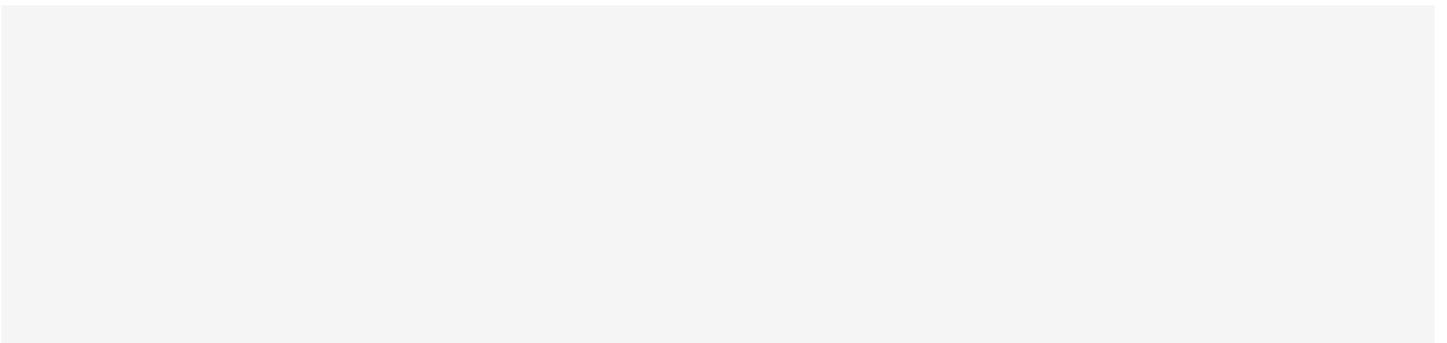


Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты





EN



Образование

Проекты

Для
бизнеса

Контакты