



15 февраля 2024 года

Результаты 4 квартала и полного 2023 года: Письмо акционерам

1. Введение и короткий обзор

- Нидерландская компания Yandex N.V. заключила сделку по продаже бизнеса Яндекса за 475 млрд руб.* консорциуму частных инвесторов (больше подробностей — [здесь](#)) во главе с менеджерами Яндекса. Yandex N.V. перестанет быть головной компанией группы. До 31 июля 2024 года она сменит название и прекратит использовать бренды Яндекса.
- Новой головной компанией Яндекса станет Международная компания акционерное общество (МКАО) «ЯНДЕКС» — частная и независимая компания, акции которой будут торговаться на Московской бирже. Яндекс сохранит бизнесы, сервисы и активы группы Yandex N.V. за исключением зарубежных стартапов (Nebius, Toloka, Avride и TripleTen) и дата-центра в Финляндии.
- Сделка была единогласно одобрена советом директоров Yandex N.V. Согласовать сделку по продаже бизнеса Яндекса также должны акционеры Yandex N.V. и регулирующие органы. Внеочередное собрание акционеров Yandex N.V. и собрание акционеров класса А назначено на 7 марта 2024 года.
- После одобрения собрания акционеров Yandex N.V. и получения всех регуляторных разрешений ЗПИФ может предложить держателям акций класса «А» различные опции по их позициям в ценных бумагах. Это может позволить розничным инвесторам стать акционерами МКАО «Яндекс» после выхода компании на Московскую биржу.
- Все четыре квартала 2023 года мы демонстрировали уверенные темпы роста выручки выше 50% год к году. В четвёртом квартале большинство наших бизнесов показало устойчивый рост, при этом наибольший вклад в выручку внесли сегменты Поиска и портала, Электронной коммерции, Райдтехы, а также Другие О2О-сервисы и Устройства. Рост операционной эффективности наблюдался как в наших основных бизнесах, генерирующих прибыль, так и в большинстве других сегментов, где мы работали над улучшением юнит-экономики. Это привело к улучшению скорректированной маржинальности по EBITDA в четвёртом квартале по сравнению с предыдущим годом.
- По итогам года выручка составила 800 млрд рублей, показав рост на 53% по сравнению с предыдущим годом, скорректированный показатель EBITDA составил 97 млрд рублей, а скорректированная чистая прибыль составила 27 млрд рублей.
- Мы продолжаем разрабатывать технологии мирового уровня. В 2023 году Яндекс стал единственной компанией из России в рейтинге мировых лидеров развития искусственного интеллекта (исследование Epoch AI и института MIT). Кроме того, наш сервис для генерации видео, изображений и текстов Шедеврум вошёл в топ-3 ведущих мировых приложений с генеративным ИИ (по данным исследования data.ai).

- В 2023 году численность сотрудников Яндекса выросла на 26% по сравнению с 2022 до 26,4 тысячи человек. Мы возглавили топ работодателей в России и стали лучшим IT-работодателем 2023 года в рейтинге Forbes.

2. Поиск и портал

- В четвертом квартале 2023 года выручка в сегменте Поиска и портала выросла на 45% год к году. Положительная динамика наблюдалась во всех рекламных категориях, при этом наибольший рост продемонстрировали категории Финансов и Страхования, Автоваров, ИТ и Телекоммуникаций, Недвижимости, Образования и Трудоустройства. Уверенный рост выручки в первую очередь обусловлен развитием и повышением эффективности наших рекламных продуктов и технологий (в том числе благодаря интеграции наших ИИ-технологий), а также расширением рекламного инвентаря (преимущественно на мобильных платформах).
- Наша рекламная сеть продолжает уверенно расти, при этом наибольший рост показывают мобильные платформы. По итогам четвертого квартала рост выручки от рекламы в мобильных приложениях партнеров составил 77% относительно аналогичного периода прошлого года. Мы вышли в новые медиаканалы, выпустив в открытую бета рекламу в Телеграм-каналах, а также представили новые форматы на собственных площадках (например, видеобаннер в Поиске и Премиум-баннер на Картах).
- В четвертом квартале мы продолжали развивать наши технологии искусственного интеллекта и применять их для улучшения сервисов:
 - Мы внедрили новые сценарии использования генеративной нейросети YandexGPT в Поиске, включая нейросетевую суммаризацию русскоязычных видео (с момента запуска в четвертом квартале и до конца года ею воспользовались более 52 млн раз).
 - Мы представили YandexART — нашу новую диффузионную нейросеть, которая позволяет малому и среднему бизнесу легко создавать картинки для рекламных объявлений (нейросеть доступна в Шедевруме, клиентам Яндекс Бизнеса, а также продавцам в Яндекс Маркете).
 - Уже треть всех показов рекламной системы приходится на объявления, созданные при помощи ИИ, в том числе с использованием нейросетей YandexGPT и YandexART.
 - 95% бюджетов в рекламе мобильных приложений в РСЯ распределяются с учетом ML-прогноза будущей долгосрочной прибыли от привлеченного клиента (прогноз LTV), что позволяет повысить эту прибыль и увеличить долгосрочную эффективность рекламных кампаний на 10%.
- В 2023 году мы добились значительного роста эффективности всей рекламной системы, который составил 30% год к году (рассчитано как количество конверсий, взвешенных на их целевую стоимость).
- По итогам четвертого квартала 2023 года наша поисковая доля на iOS впервые превысила 50% и достигла 51,2% (на 3,2 п.п. выше, чем годом ранее).

3. Райдтех

- В четвертом квартале 2023 года оборот (GMV) Райдтех-направления, куда входят сервисы онлайн-заказа такси, аренды самокатов и каршеринга, вырос на 50% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года и достиг 327 млрд руб. Такая динамика объясняется растущим спросом на такси во всех регионах присутствия.
- В декабре 2023 года аудитория активных пользователей (MAU) приложения Яндекс Go достигла 47,4 млн человек, что на 18% больше, чем годом ранее, и на 9% выше, чем в сентябре 2023 года.

- Международный бизнес такси продолжает показывать хорошие результаты. В четвертом квартале 2023 года GMV этого направления рос трёхзначными темпами. В декабре 2023 года доля поездок за пределами России составила 35%, по сравнению с 30% годом ранее и 37% в сентябре 2023 года, на фоне пикового сезонного спроса на внутреннем рынке.
- Количество активных водителей Такси во всех странах присутствия сервиса на конец четвертого квартала 2023 года составило 1,75 млн человек. Мы продолжили инвестировать в качество сервиса, чтобы поддерживать баланс между растущим спросом и предложением водителей на платформе. Совокупный доход водителей и партнёров в 4 квартале вырос на 50% и составил 288 млрд руб. За полный 2023 год совокупный доход водителей и партнеров увеличился на 47%, опередив годовые темпы роста GMV Такси, и достиг отметки в 974 млрд руб., тогда как объем инвестиций в предложение водителей вырос на 73% по сравнению с прошлым годом.

4. Электронная коммерция

- За 2023 год GMV направления Электронной коммерции вырос на 64% до 503 млрд. руб., а в четвертом квартале составил 164 млрд. руб, показав рост в 46% по сравнению с четвертым кварталом 2022 года. GMV увеличился благодаря органическому росту пользовательской базы, расширению ассортимента и кросс-сервисной синергии.
- В течение квартала мы наблюдали значительный рост инвестиций крупнейших игроков рынка в промоактивности, при этом мы сохраняли фокус на юнит-экономике бизнеса и эффективном инвестировании. В четвертом квартале 2023 общая юнит-экономика направления Электронной коммерции улучшилась на 3 п.п. год к году благодаря повышению операционной эффективности бизнесов, а также развитию нашей рекламной платформы и, как результат, значительному росту доходов от рекламы. Эти факторы помогли компенсировать сезонные трудности в логистике, а также сохраняющийся дефицит курьеров. Юнит-экономика Яндекс Маркета в четвертом квартале 2023 года была положительной, включая декабрь, который традиционно является сложным месяцем для юнит-экономики бизнесов электронной коммерции.
- В четвертом квартале 2023 года рекламная выручка направления Электронной коммерции выросла в 3,7 раза в абсолютном выражении и на 3 п.п. в процентах от GMV по сравнению с тем же периодом прошлого года. В течение квартала мы работали над повышением качества рекламных продуктов и их уникальностью, в том числе внедряли ИИ-решения для автоматизации создания контента и запуска рекламы на наших площадках. Рекламная выручка отдельно Яндекс Маркета достигла 5,2% от GMV Маркета в четвертом квартале 2023 года.
- Кросс-сервисная синергия продолжает способствовать росту направления Электронной коммерции, которое, в свою очередь, помогает развиваться другим бизнесам.
 - В конце 2023 года свыше 40% GMV Яндекс Маркета генерировалось с участием Финтех-продуктов Яндекса.
 - Яндекс Маркет вносит значительный вклад в развитие Финтех бизнеса и становится крупнейшим источником роста аудитории карты Яндекс Пэй: количество активированных карт Яндекс Пэй выросло в два раза сразу после запуска «Зеленых цен» (специальный оффер для владельцев карт Яндекс Пэй) на Яндекс Маркете.
 - Сервисы Электронной коммерции принесли Яндекс Плюсу более 10% новых подписчиков в четвертом квартале 2023 года.
- Средняя ежедневная посещаемость (DAU) Яндекс Маркета в четвертом квартале 2023 года выросла более чем на 50% год к году до 9,2 млн пользователей. В пиковый день распродажи 11.11 посещаемость доходила до примерно 14 млн пользователей в день. Количество уникальных продавцов на Яндекс Маркете превысило 100 тысяч.

5. Другие O2O-сервисы:

- В четвёртом квартале 2023 года GMV Других O2O-сервисов вырос на 56% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года.
- GMV нашего сервиса доставки средней и последней мили Яндекс Доставки вырос на 73% год к году на фоне роста проникновения сервисов электронной коммерции и доставки заказов из ресторанов в России, а также международной экспансии. Мы продолжили инвестировать в предложение курьеров на платформе, а также в дальнейшее улучшение операционной эффективности, включая поддержание значимой доли объединённых доставок (когда несколько заказов объединяются в доставку одним курьером), в результате этого в 4 квартале продолжился рост доходов курьеров в час.
- В четвёртом квартале GMV сервисов доставки заказов из ресторанов увеличился на 50% год к году. Сервис доставки из ресторанов продолжает получать преимущества от активного кросс-сервисного взаимодействия с нашими бизнесами Электронной коммерции: сервисом доставки продуктов из магазинов Яндекс Еды и Деливери, Лавкой и Маркетом, одновременно внося свой вклад в их развитие. Так сервис обеспечил 15% новых клиентов сегменту Электронной коммерции по итогам четвёртого квартала 2023 года.
- Благодаря росту плотности заказов и эффективности их объединения, курьеры в сервисах Яндекс Еда и Деливери совокупно доставляли больше заказов в час, а заработок в час в четвёртом квартале 2023 года вырос на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

6. Примечания по другим быстрорастущим направлениям:

Плюс и развлекательные сервисы.

- Выручка в сегменте Плюса и развлекательных сервисов в четвёртом квартале 2023 года выросла на 72% год к году, в то время как по итогам всего 2023 года выручка удвоилась.
- На конец 2023 года число подписчиков Яндекс Плюса достигло 30,4 млн человек, что на 58% больше, чем на конец 2022 года. Средняя выручка на одного платящего подписчика тоже выросла — на 15% в сравнении с декабрём прошлого года.
- Согласно отчёту GfK, Кинопоиск, Яндекс Музыка и Яндекс Афиша продолжают укреплять лидирующие позиции на своих рынках. Мы считаем, что это связано с нашим постоянным вниманием к росту и удержанию пользовательской базы, качеству предоставляемых сервисов, а также с инвестициями в производство и разнообразие контента.
- В 2023 году на Яндекс Афише было продано 17,6 млн билетов — это на 71% больше, чем в 2022 году. Больше всего билетов, около 68%, Яндекс Афиша продала пользователям через свой сайт и приложение. Оборот прямых продаж в 2023 году достиг 18,5 млрд руб, что на 121% больше, чем годом ранее, в то время как оборот билетов, проданных партнёрами через нашу B2B-платформу, вырос на 69% год к году и составил 6,7 млрд руб.

Прочие сервисы.

- Ран-рейт выручки **Yandex Cloud** по состоянию на декабрь 2023 года составил 16,4 млрд рублей — на 57% больше в сравнении с декабрём прошлого года. Количество платных клиентов в Yandex Cloud выросло на 20% год к году, превысив 29 тысяч на конец четвёртого квартала 2023 года. Что касается продуктовых запусков, Yandex Cloud представила YandexGPT API в режиме Public Preview с расширенными функциями и

поддержкой бизнеса.

- Ежемесячная активная аудитория **Алисы** в декабре 2023 года выросла до 77,1 млн пользователей, что на 45% больше, чем в декабре 2022 года. Мы продолжаем адаптировать наши ключевые технологии под международные рынки: в четвертом квартале 2023 года Алиса в Казахстане заговорила на казахском, а в ОАЭ, на основе разработок нашей команды, появился свой виртуальный помощник на арабском языке.
- В 2023 году мы продали 4,2 млн **Яндекс Станций**, с нашим виртуальным помощником Алисой. Это составляет более 40% от 9,6 млн Яндекс Станций, проданных за все время с момента запуска в конце 2018 года. В четвертом квартале 2023 года были представлены новые устройства Станция Миди (умная колонка среднего сегмента), а также Станция Дуо Макс — флагманское устройство в категории умных колонок с экраном.
- В четвертом квартале 2023 года в приложении **Яндекс Пэй** появилась опция совершать офлайн-покупки в крупных магазинах картой любого банка — с возможностью платить по частям и получать кешбэк баллами Плюса.
- С момента запуска и на конец декабря 2023 года **роботы-доставщики** Яндекса выполнили 310 000 коммерческих заказов, включая доставку еды из кафе, ресторанов и магазинов. Яндекс начал сотрудничество с бизнесами по сервисной модели обслуживания, которая предполагает аренду наших роботов-доставщиков.

**С учётом дисконта в размере не менее 50% от рыночной стоимости в соответствии с требованиями подкомиссии Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций.*

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОТКАЗЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СВЯЗИ С ПРОГНОЗНЫМИ ЗАЯВЛЕНИЯМИ

Данный документ содержит прогнозные заявления, связанные с рисками и неопределенностями. К таким прогнозным заявлениям относятся заявления, касающиеся наших будущих результатов финансовой и операционной деятельности, нашего бизнеса и стратегии.

Фактические результаты могут существенно отличаться от результатов, прогнозируемых или подразумеваемых такими заявлениями, и наши отчетные результаты не следует рассматривать как показатель будущих результатов нашей деятельности. Потенциальные риски и неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут отличаться от результатов, прогнозируемых или подразумеваемых такими заявлениями, включают, среди прочего, макроэкономические и геополитические события, влияющие на российскую экономику или на наш бизнес, изменения политической, правовой и (или) регулятивной обстановки, давление со стороны конкурентов, изменения в характере рекламы, изменения предпочтений пользователей, развитие технологий, нашу потребность в капитале для обеспечения роста бизнеса, а также риски и неопределенности, указанные в разделах «Факторы риска» и «Обсуждение и анализ руководством финансового положения и результатов деятельности» нашего Ежегодного отчета по форме 20-F от 20 апреля 2023 года, а также в разделе «Факторы риска» в Циркуляре акционеров, раскрытом в качестве приложения 99.1 к нашему текущему отчету по форме 6-K от 8 февраля 2024 года. Данные документы представлены в Комиссию по ценным бумагам и биржам и доступны на нашем сайте по связям с инвесторами.

Вся информация в настоящем документе приведена по состоянию на 14 февраля 2024 года (если не указано иное), при этом «Яндекс» прямо отказывается от обязанности обновлять указанную информацию, если закон не требует иного.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЛИЧНЫХ ОТ GAAP

В дополнение к финансовой информации, подготовленной и представленной в соответствии с U.S. GAAP, мы представляем следующие финансовые показатели, не относящиеся к GAAP: скорректированный показатель EBITDA, скорректированная маржа по EBITDA и скорректированная чистая прибыль/(убыток). Представление этих

финансовых показателей не должно рассматриваться отдельно или как замена финансовой информации, подготовленной и представленной в соответствии с U.S. GAAP. Эти финансовые показатели, не относящиеся к GAAP, используются менеджментом для оценки финансовых результатов, а также для принятия решений. Менеджмент считает, что эти показатели отражают органические, основные операционные результаты деятельности компании и поэтому полезны для аналитиков и инвесторов в качестве дополнительной информации, которая помогает им понять, смоделировать и спрогнозировать развитие нашего бизнеса. Более подробная информация об этих финансовых показателях, не относящихся к GAAP, приведена в таблицах "Reconciliations of non-GAAP financial measures to the nearest comparable U.S. GAAP measures", включенных в английский пресс-релиз компании "Яндекс" от 15 февраля 2024 года.