

МКПАО «Яндекс»

Финансовые результаты Яндекса за 4 квартал 2024 года и 2024 год

Транскрипт аудиозаписи звонка на русском языке

Оператор

Уважаемые дамы и господа! Приветствуем вас на звонке, посвященном финансовым результатам Яндекса за 4 квартал 2024 года и весь 2024 год. Прямая трансляция звонка также доступна через Телемост. Звонок записывается. Прошу обратить внимание: на экране будет транслироваться презентация компании. На этом передаю слово компании. Алексей, прошу вас.

Алексей (представитель Компании)

Добрый день! Мы рады приветствовать вас на онлайн-звонке, посвященном финансовым результатам Яндекса за 4 четвертый квартал 2024 года и весь 2024 год. В ходе данного звонка мы обсудим итоги прошедшего квартала, состояние и перспективы рынков, а также ответим на ваши вопросы. После звонка мы выложим на сайт транскрипт. Презентация доступна на нашем сайте для инвесторов.

Следующий слайд, пожалуйста.

Как обычно, важный дисклеймер: данная презентация содержит прогнозные заявления, которые включают риски и неопределенности. Фактические результаты могут значительно отличаться от прогнозируемых или подразумеваемых, и их не следует рассматривать в качестве показателя будущих результатов нашей деятельности. Вся информация представлена по состоянию на 20 февраля 2025 года (если не указано иное). МКПАО «Яндекс» не берет на себя обязательство обновлять информацию, если иное не предусмотрено законодательством.

Следующий слайд, и передаю слово Саше.

Александр (представитель Компании)

Леша, спасибо!

Всем добрый день, и спасибо что нашли время принять участие в нашем звонке. Сегодня я хочу поделиться с вами результатами работы Яндекса за 2024 год и нашими приоритетами развития.

Следующий слайд, пожалуйста.

Яндекс — это крупнейшая в стране ИТ-компания с выручкой свыше триллиона рублей. Мы продолжаем стремительно расти: в 4 квартале наш рост выручки ускорился на 1 п. п. по сравнению с 3 кварталом до 37% год к году.

Несмотря на убедительный рост наших зрелых бизнесов Поиска, Райдтеха и Медиасервисов, существенный вклад в общий результат внесли новые сегменты, такие как B2B, Финтех, Еком и Устройства.

Темп роста выручки в 2024 году составил 37%, ниже нашего прогноза. В условиях ужесточения денежно-кредитной политики в конце прошлого года, мы оптимизировали часть расходов, что позволило улучшить рентабельность на 2 п. п. и заработать 189 млрд рублей EBITDA. Опережающий рост EBITDA относительно темпов роста выручки — реальный эффект использования нашего операционного рычага.

Инфраструктура — это основа наших продуктов для пользователей и бизнесов, и мы продолжаем ее активно развивать. Инвестиции в 4 квартале составили почти 46 млрд рублей, или 13,5% от выручки.

Следующий слайд.

Яндекс сегодня — это сбалансированная B2B- и B2C-экосистема информационных, транзакционных, образовательных, развлекательных и финансовых сервисов. Мы работаем на больших и быстрорастущих рынках, на многих из которых занимаем лидирующие позиции. Это открывает нам значительные перспективы для роста на многие годы вперед.

Несмотря на макроэкономическую ситуацию, в 2025 году мы ожидаем, что наша выручка вырастет более 30% по сравнению с 2024 годом. Мы и дальше будем задействовать наш операционный рычаг и экономию на масштабе. Так, мы прогнозируем, что показатель EBITDA составит не менее 250 млрд рублей и ожидаем снижения капитальных затрат как процента от выручки.

Важно отметить, что данные прогнозы предполагают существенные инвестиции в развитие передовых продуктов и технологий, таких как генеративный ИИ, B2B, финтех, робототехника и автономный транспорт. Отмечу, что для этого мы продолжим привлекать лучшие таланты на рынке в 2025 году. Масштаб нашего бизнеса позволяет нам не только реинвестировать в него сотни миллиардов рублей ежегодно, но и наращивать объем вложений, показывая при этом улучшающуюся динамику финансовых результатов. Это в свою очередь создает хорошую основу для устойчивого роста бизнеса в будущем.

Важно, что в период жесткой денежно-кредитной политики у нас есть 212 млрд рублей остатков денежных средств на балансе и уровень долга 0.3x EBITDA по состоянию на конец 2024 года. Это стало следствием как уверенных результатов работы наших бизнесов, так и усилий по оптимизации оборотного капитала. Прделанная работа дает нам уверенность в завтрашнем дне.

В сентябре 2024 года мы впервые в истории Яндекса выплатили дивиденды в размере 80 рублей на акцию. В ближайшее время Совет директоров компании рассмотрит предложение менеджмента выплатить дивиденды в том же. С учетом необходимых корпоративных процедур, выплата дивидендов может состояться в конце апреля — начале мая 2025 года.

Переходим к обзору наших основных сегментов. Следующий слайд, пожалуйста.

Начнем с Поиска, у которого уже почти 110 миллионов активных пользователей в месяц. Количество поисковых запросов и наша доля на рынке продолжают расти за счет, в частности,

интеграции Нейро в Поиске. В конце квартала наша поисковая доля составила 66,4%, что на 2,6 п. п. выше, чем год назад.

Поиск и портал — наш основной зарабатывающий бизнес — вырос на 30% год к году. Выручка за 2024 год составила 439 млрд рублей. Благодаря росту выручки и нашему фокусу на повышении эффективности, мы смогли удержать рентабельность сегмента выше 50%, несмотря на значительные инвестиции в технологии, продукт (и его распространение) и новые рекламные форматы.

После почти трех лет стремительного роста, в конце года мы видим замедление рекламного рынка на фоне высокой стоимости денег. Тем не менее, мы ожидаем что в 2025 году рост рекламы в среднем по году составит 10—20% с ускорением к концу года. Еком продолжает быть самой заметной растущей вертикалью на рынке. Кроме того, мы видим другие тенденции: например, развитие новых форматов — digital out-of-home, retail media, блогеры и др.

Мы считаем, то рекламная выручка Яндекс будет расти быстрее рынка и развиваем продукты в этих сегментах. Наши усилия направлены на улучшение пользовательского опыта, в том числе с помощью технологий генеративного ИИ, развитие продукта в отдельных вертикалях, таких как Еком, путешествия, услуги, финансы и недвижимость, и расширение нашего рекламного инвентаря. Этот подход позволяет нам стабильно расти, несмотря на меняющиеся внешние обстоятельства.

Следующий слайд.

ИИ сегодня можно сравнить с персональными компьютерами в 80-е или с интернетом в 90-е. Для нас это не buzzword, а инструменты управления процессами, роста эффективности и создания новых продуктов. 15 лет назад мы были одним из мировых пионеров машинного обучения, а сегодня Яндекс — среди мировых лидеров ИИ. Наш опыт позволяет нам на практике экспериментировать с разными моделями ИИ и способами монетизации созданных с их помощью продуктов.

Недавний пример китайской компании DeepSeek наглядно показал, что развитие собственных моделей не обязательно требует колоссальных вложений. Более того, наш собственный успех в Поиске, Такси, доставке Еды, развлекательных сервисов был основан, преимущественно, на нахождении эффективных способов прорыва. Мы внимательно изучаем опыт коллег и будем использовать его для собственного развития.

Мы видим, да и чего там, уже получаем огромную ценность от использования генеративного ИИ и машинного обучения. Сегодня эти технологии обеспечивают 40% нашей выручки от рекламы в Поиске и две трети выручки в рекламной сети Яндекса, и дают существенный рост конверсии нашим клиентам. Малый и средний бизнес активно использует решения на основе ИИ для размещения рекламы, то существенно упрощает работу с нашей рекламной платформой.

Мы используем наши наработки в области ИИ для роста эффективности процессов в Маркете, Такси и других транзакционных сервисах. В частности, мы развиваем мультимодальные модели, которые обрабатывают картинки и текст одновременно, и интегрируем их с нашими сервисами. Обучение генеративных нейросетей внутри наших массовых сервисов позволяет

предоставлять более эффективные инструменты вовне, и уже сегодня десятки тысяч B2B-клиентов используют YandexGPT и YandexART — наши продукты — для решения своих бизнес-задач.

Наш ассистент написания кода на базе ИИ позволяет увеличить производительность разработчиков и избавить их от рутинных задач. Кроме того, мы экспериментируем с подписными моделями. Будем держать вас в курсе.

Следующий слайд.

Запущенный год назад Поиск с Нейро с октября 2024 года работает на всех типах устройств и браузеров. Мы умеем решать сложные задачи для пользователя, анализируем множество критериев из разных источников. В прошлом квартале нейроответами в Поиске воспользовались 22 миллиона человек. Доля пользовательских запросов с [ответами] Нейро выросла до 17% и продолжает расти. Мы уверены, что монетизационный потенциал такого поискового ответа может быть весьма существенным.

Нейросети в Браузере помогают делать качественные переводы, редактировать пересказывать русские и английские тексты и многое другое.

Следующий слайд.

Наконец, мы создаем новые форматы для увеличения рекламного инвентаря, что повышает эффективность нашей платформы для рекламодателей, как и их лояльность. Так, в 2024 году мы расширили возможности монетизации 90-миллионной аудитории наших геосервисов, и уже в 4 квартале рекламная выручка Яндекс Карт и Навигатора выросла на 80% год к году.

В 4 квартале количество подключенных мобильных приложений в нашей сети выросло на 48%, а рост выручки составил 53% год к году.

Мы продолжаем проникновение в новые медиа, и уже более 11 тысяч телеграм-каналов являются партнёрами рекламной сети Яндекса. В прошлом квартале мы запустили бета-версию динамических рекламных мест в Поиске и упростили инструментарий создания рекламных кампаний для МСБ.

Следующий слайд.

Наши транзакционные сервисы показали уверенный рост выручки, во многом благодаря ускорению сегмента электронной коммерции, развитию рекламной платформы и усилиям по повышению эффективности.

Важно отметить, что все бизнесы данного сегмента в 2024 году существенно улучшили показатели рентабельности по сравнению с 2023 годом благодаря эффекту масштаба и методичному сокращению постоянных и переменных затрат. Это позволило сегменту показать устойчивую рентабельность и прибыльность на протяжении всего 2024 года.

Следующий слайд.

В Райдтехе число активных пользователей нашего супераппа Яндекс Go превысило 53 миллионов человек, что на 12% выше прошлого года. Мы развиваем Яндекс Go не только как приложение заказа такси. Для нас это еще и инструмент привлечения и удержания пользователей, а также способ их дополнительной монетизации.

Как мы не раз говорили, мы активно боролись с дефицитом водителей и машин эконом-класса. В 4 квартале нам удалось переломить тенденцию и добиться более сбалансированной работы платформы. В результате, повышающий коэффициент в тарифах заметно снизился в 4 квартале, как по сравнению с предыдущим годом, так и по сравнению с 3 кварталом 2024 года. Отмечу, что совокупные доходы партнеров Такси составили 1,3 трлн рублей.

Маржинальность показателя от GMV улучшилась до 5,5% по итогам года, в частности, за счет рекламной монетизации.

Следующий слайд.

Наши бизнесы в сегменте электронной коммерции — Маркет, Еда и Лавка — продолжают уверенный рост своих оборотов. Ран рейтинг бизнеса уверенно превышает 1 трлн рублей.

Наши усилия по оптимизации базы постоянных затрат, работа над операционной эффективностью и развитие рекламной платформы позволили нам существенно улучшить рентабельность по всем бизнесам. Мы ожидаем продолжение позитивной динамики в этом сегменте.

Следующий слайд.

Мы видим существенные операционные улучшения во всех бизнесах сегмента Еком. Мы наращиваем количество партнеров и собственных дарксторов, а также растим частотность и развиваем синергии между бизнесами. Так, в каждом втором заказе с доставкой по клику Лавка продает свои товары.

Мы продолжаем региональное развитие Екома в ключевых географиях, там, где мы видим потенциал платежеспособного спроса и где существует база для перекрестного опыления бизнесов. Лавка устойчиво прибыльна в столицах и растет более чем в два раза год на год в регионах, позволяя достигать дополнительные синергии с Маркетом. Яндекс Еда работает уже более чем в 400 городах России. Отдельно хочется отметить положительную экономику на заказ в ритейле Еды, что является одним из лучших показателей среди сопоставимых бизнесов как в России, так и в мире.

Следующий слайд.

GMV наших прочих транзакционных сервисов за 2024 год вырос в 1,6 раза, в основном, за счет Яндекс Доставки и Яндекс Заправки, которые дополняют продуктовую линейку Екома и Райдтех. Рентабельность как процент от GMV по итогам 2024 года улучшилась на 3 п. п.

Следующий слайд.

В сегменте Плюса и развлекательных сервисов мы видим положительную динамику по всем направлениям: количество подписчиков, выручка от продажи контента, реклама на платформе. Мы добавили в базовую подписку Яндекс Плюс опции Яндекс Книги и Больше кино, что создает дополнительную ценность нашим подписчикам и обеспечивает долгосрочный рост монетизации. Мы видим высокий интерес подписчиков к новому русскоязычному контенту, который мы производим с нашими партнерами. Наши engagement-платформы, прежде всего Ключер и Плюс Сити, через свою простоту и увлекательность способствуют продвижению сервисов Яндекса и продуктов наших партнеров.

Следующий слайд.

Здесь вы видите динамику ключевых показателей наших сервисов в этом сегменте.

Яндекс Плюс сейчас работает с более чем 39 миллионами лояльных подписчиков, которые помогают нам создавать стоимость во всех бизнесах экосистемы. На конец года три четверти оборота Маркета и почти половина Райдтеха пришлось на подписчиков Яндекс Плюс.

В Кинопоиске общий рост аудитории за год составил 35%. В 2024 году аудитория 122 тайтлов (фильмов или сериалов) превысила один миллион подписчиков. Это вдвое больше, чем год назад. В 2024—2025 годах мы инвестируем порядка 100 млрд рублей в производство фильмов, сериалов, музыки, книг и собственных оффлайн-мероприятий, что еще более укрепит позиции Яндекса в этом сегменте.

Ежемесячная аудитория Яндекс Музыка достигла 26 млн подписчиков, которые активно пользуются нашими алгоритмами персонального подбора музыки на базе ИИ.

Яндекс Афиша является лидером в своем сегменте: за 2024 год сервис реализовал 21 млн билетов, что на 22% больше чем год назад.

Следующий слайд

В Сервисах объявлений основной прирост выручки обеспечили Яндекс Путешествия и Яндекс Недвижимость. Согласно исследованию TravelLine, по итогам 2024 года Яндекс Путешествия стали лидером на рынке.

В Авто.ру доля сделок, проходящих через платформу, составляет около 40% от общего объема сделок на российском рынке поддержанных автомобилей. Сегодня уже 3 000 дилерских центров управляют своими процессами через Авто.ру Бизнес — платформу, которая объединяет продукты и сервисы от анализа продаж до пополнения склада и планирования рекламных компаний.

Яндекс Аренда предоставляет доступ к 20 000 квартир для аренды в 14 городах. На сегодняшний день тысячи риелторов уже стали участниками нашей партнерской программы.

Следующий слайд

В 4 квартале 2024 г. мы выделили отдельное направление Yandex B2B Tech, которое объединяет облачные и корпоративные решения, такие как Yandex Cloud и Яндекс 360.

По нашим оценкам, к 2028 году рынок B2B Tech будет расти с темпом выше 20% и достигнет 510 млрд рублей. В Yandex Cloud выручка в 2024 году выросла в 1,5 раза до 20 млрд рублей, в том числе за счет расширения сегмента on-premise решений для клиентов, предпочитающих хранить и обрабатывать данные в пределах своей IT-инфраструктуры. Мы предлагаем корпоративным клиентам СУБД YDB, технологии YandexGPT и SpeechKit, а также BI-инструмент DataLens. В будущем число таких продуктов будет расти.

Yandex Cloud сохраняет положительную маржинальность второй год подряд, а темпы роста нашей облачной платформы вдвое превышают динамику всего российского рынка облачных услуг.

В ближайшие годы мы планируем инвестировать более 40 млрд рублей в развитие нашей облачной платформы и расширить продуктовую линейку для корпоративных клиентов.

Мы активно развиваем экосистемы облачных сервисов для корпоративных коммуникаций и совместной работы, Яндекс 360. Продуктовая линейка пополнилась сервисами интерактивных онлайн-досок и бета-версией собственного текстового редактора и таблиц. Мы уделяем отдельное внимание развитию инструментов безопасности и администрирования.

B2B-выручка Яндекс 360 за год увеличилась более, чем в 2 раза, и на сегодняшний день более 150 тысяч компаний используют платные решения сервиса.

Умные устройства с Алисой уже стала существенным бизнесом. С момента запуска бизнеса мы продали 14 миллионов устройств, что качественно расширяет каналы взаимодействия с нашими пользователями и максимально увеличивает LTV клиентов. Количество подписчиков с опцией Алиса Про, запущенной в апреле, достигло 2 миллионов человек.

Операционная система для телевизоров YaOS остается лидером на российском рынке. Количество активных телевизоров в декабре составило 4,7 миллионов.

Мы продолжаем инвестировать в промышленных роботов и видим существенные результаты. Так, стоимость доставки роботом-курьером, которых вы наверняка часто встречаете на улицах Москвы, почти сравнялась со стоимостью доставки курьером, и мы готовимся к серийному производству нового, более эффективного, поколения эти роботов.

Оборот Финтеха за прошлый год вырос в три раза. Мы развиваем транзакционное направление с фокусом на предоставлении комплексных финансово-платежных решений Яндекс Пэй и Сплит как внутри Яндекса, так и нашим партнером. В рамках выбранной нами стратегии развития Финтеха мы не создаем тяжелую и капиталоемкую модель банка или микрокредитной компании. В частности в рамках этой стратегии в декабре мы разместили дебютный выпуск секьюритизированных бумаг на 7,7 млрд рублей, которые получили AAA рейтинг.

В заключении скажу, что для нас это был успешный год с точки зрения развития нашего бизнеса в непростых условиях. Мы создаем решения на базе собственных технологий мирового уровня, развивая и масштабируя продукты для десятков миллионов пользователей по всему миру, трансформируя это в рост стоимости для акционеров. Эти принципы всегда были и остаются неотъемлемой частью нашего ДНК. Нет никаких сомнений в том, что Яндекс продолжит открывать новые горизонты и укреплять свои позиции на существующих рынках, создавая при этом значительную акционерную стоимость за счет роста капитализации и выплаты дивидендов.

Буквально пара слов про то, как нам это удается.

Во-первых, это лучшая в стране инфраструктура мирового уровня и мирового же уровня инженеры, работающие над качеством продукта и способные решать самые сложные задачи. Мы не просто нанимаем лучших, мы много вкладываем в развитие IT-образования.

Во-вторых, это ИИ. Яндекс является лидером в области машинного обучения. У нас есть решения мирового уровня, уже внедренные в наши продукты и обеспечивающие реальный возврат на инвестиции.

В-третьих, это культура компании, которая поощряет открытое обсуждение проблем и вызовов и позволяет оперативно пересобираться и находить ресурсы для их решения. Мы по своей природе — продуктовая компания, и наша сила — в создании лучших продуктов для десятков миллионов пользователей.

Наконец, наши уникальные и успешные продукты становятся еще сильнее от того, что являются частью экосистемы Яндекса. Яндекс ID, Плюс, Финтех, облачные технологии и инфраструктура для B2B позволяют эффективно масштабировать наш бизнес. Сильные позиции и высокая эффективность зрелых бизнесов позволяют нам успешно развивать новые продукты и технологии. Гибкая структура инвестиций, наш опыт и лояльная клиентская база позволяют держать высокий темп роста и дают нам реальный операционный рычаг управления бизнесом.

Наши финансовые результаты за 2024 год — убедительное тому подтверждение и отличный задел на будущее.

Спасибо вам за ваше внимание, и я передаю слово оператору.