

## МКПАО «Яндекс»

### Финансовые результаты Яндекса за 1 квартал 2025 года

#### Транскрипт аудиозаписи звонка на русском языке

##### Оператор

Уважаемые дамы и господа! Приветствуем вас на звонке, посвященном финансовым результатам Яндекса за 1 квартал 2025 года. 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 1 квартал 2025 года. В рамках данного звонка мы обсудим результаты прошедшего квартала, а также ответим на ваши вопросы. После звонка мы выложим на сайт транскрипт. Презентация доступна на 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 деятельности компании. Вся информация представлена по состоянию на 25 апреля 2025 года (если не указано иное). МКПАО «ЯНДЕКС» не берет на себя обязательство обновлять эту информацию, если иное не предусмотрено законодательством.

Следующий слайд, и я передаю слово Александру.

##### 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 1 квартал 2025 года и нашими приоритетами развития.

Я начну с приоритетов.

Мы делаем повседневную жизнь удобнее с помощью наших технологий. Яндекс — это продуктовая компания, которая является лидером на многих рынках. У 15 из наших сервисов ежемесячно количество активных пользователей превышает 10 миллионов человек. Кроме того, наши технологические решения помогают другим бизнесам создавать, масштабировать и монетизировать свои продукты.

Сегодня Яндекс — это крупнейшая рекламная платформа в стране, лидер на рынке облачных решений в России. Мы входим в тройку мировых лидеров на рынке райдхейлинга. Наши пользователи совершили более миллиарда поездок в 1 квартале 2025 года. Кинопоиск — лидер рынка развлекательных сервисов в России. Мы продаем больше всего билетов в театр

и кино. Яндекс Музыка с ее уникальными рекомендательными технологиями и каталогом — лидер среди стриминговых сервисов в России с большим отрывом от ближайшего конкурента. Наши генеративные нейросети уже доступны во всех поисковых продуктах Яндекса, и все больше пользователей обращаются к нему для решения своих повседневных задач. Мы первыми в мире внедрили нашу генеративную нейросеть в голосового ассистента Алису.

Мы верим в то, что искусственный интеллект и генеративные нейросети имеют фундаментальное значение, а универсальные ассистенты и промышленные роботы станут ключевыми технологиями уже в самое ближайшее время.

Следующий слайд.

Поговорим про искусственный интеллект (ИИ). Большие ИИ-модели уже думают и размышляют как люди, но быстрее. Нейросеть может обрабатывать разные данные — голос, картинки, текст — и общаться разными модальностями. Мы не только развиваем базовые технологии ИИ, но и используем их для улучшения наших продуктов для пользователей и бизнесов, а также роста продуктивности внутри компании. Вот несколько конкретных примеров.

Все опасались, что развитие ИИ негативно скажется на поиске. Несмотря на это, мы делали то, что должно, и интегрировали Нейро в поиск. Это привело к улучшению вовлеченности пользователей и ускорению роста поисковых запросов. Так, в прошлом квартале они выросли на 9,9% год к году. Интеграция ИИ обеспечила стремительный рост числа подписчиков Алисы Про и Шедеврума.

Важное направление — повышение продуктивности внутри Яндекса, где половина разработчиков уже использует наших код-ассистентов, что позволяет поднять продуктивность на десятки процентов. Мы получили двузначную оптимизацию затрат в поддержке с сохранением и местами даже повышением ее качества. Мы внедряем генеративный ИИ практически во все функции от HR до IR и Legal.

И конечно же B2B-направление, где у нас быстро растет спрос на API-доступ к нашей модели YandexGPT 5 и где мы предлагаем инструменты автоматизации работы с документами, такие как НейроЭксперт. В ближайшее время мы рассчитываем получить значительный прогресс в направлении агентности, то есть самостоятельного выполнения сервисами пользовательских задач. Ассистент должен понимать человека и помогать ему, сделать наши сервисы более эмоциональными и удобными. Мы работаем в этом направлении и уверены, что универсальные ассистенты, такие как Алиса, изменят к лучшему жизнь и работу многих людей, автоматизируя скучные рутинные операции. Наша цель — создать самых крутых ассистентов в мире, способных выполнять сложные задачи, звонить, писать, находить информацию, управлять умным домом и использовать онлайн-сервисы для транзакций.

Следующий слайд. Переходим к нашим финансовым результатам.

Массовое внедрение и масштабирование наших собственных технологических решений позволяют нам растить наш и без того большой бизнес высокими темпами. Наша квартальная выручка выросла на 34% год к году и составила 306 млрд рублей.

Мы активно управляем нашим бизнесом, задействуя операционный рычаг и реализуя сетевые и экосистемные эффекты и экономию на масштабе. Маржинальность по скорректированному

показателю EBITDA увеличилась на 1,7 п. п. по сравнению с предыдущим кварталом. Сам показатель составил 48,9 млрд рублей, что на 30% выше чем год назад.

Несколько неденежных статей оказали влияние на наш финансовый результат в 1 квартале.

Мы признали 16 млрд [рублей] расходов по Stock Based Compensation (SBC), связанных с запуском долгосрочной программы мотивации сотрудников, стартовавшей во 2 квартале 2024 года. Тут я сделаю несколько замечаний.

Во-первых, права на такие акции переходят постепенно в течение четырех лет, но по правилам IFRS, бóльшая часть расходов приходится на первый год после запуска программы. Таким образом, мы ожидаем постепенного снижения расходов по этой статье от квартала к кварталу. Еще раз подчеркну неденежный характер данной статьи.

Мы верим, что долгосрочно этот инструмент позволяет привлекать лучшие кадры на рынке, а также повышать прибыльность бизнеса и капитализацию компании.

Во-вторых, здесь стоит отметить, что происходящее на уровне учета по МСФО живет параллельной жизнью с тем, что происходит в физическом мире. Что имеет значение в физическом мире — это изменение количества акций в обращении в результате реализации программы мотивации. Здесь я лишь повторю то, что говорил последний год: мы ожидаем, что количество акций в свободном обращении будет ежегодно увеличиваться не более чем на 2% от количества акций, участвовавших в сделке по реструктуризации компании (379 млн). Обращу внимание, что сейчас количество акций в обращении (в терминах issued and outstanding) даже чуть меньше, чем год назад.

Вторая неденежная статья, которая оказала влияние на отчетность — это курсовые разницы на 8 млрд [рублей], которые также носят неденежный характер. Это связано с особенностями внутригрупповых расчетов и разницей функциональных валют юриц. В результате укрепления рубля и сформировался бумажный убыток. В реальной жизни, укрепление рубля помогает нам как CAPEX, так и с OPEX.

Повышение удобства жизни с помощью технологий невозможно без людей и «железа». Передовая технологическая инфраструктура Яндекса и способность привлекать и развивать лучшие умы являются ключевыми фактором успеха. Мы продолжаем инвестировать в людей, инфраструктуру и технологии, что обеспечивает нам лидерство на наших рынках и перспективы роста бизнеса на многие годы вперед. Так, в 1 квартале 2025 года инвестиции в основной капитал составили 24,1 млрд рублей.

Мы продолжаем активно инвестировать в людей, не только нанимая лучших на рынке, но также мы ожидаем, что на партнерских программах Яндекса с университетами в 2025 году будут учиться 15 тысяч студентов в 39 университетах. Мы планируем иметь более 70 образовательных программ в вузах из 17 регионов страны.

Следующий слайд.

21 апреля мы завершили размещение первого выпуска биржевых облигаций на Московской бирже. Итоговый объем составил 40 млрд рублей, ставка «ключ плюс 1,7%». Привлеченные средства будут направлены на перспективные направления бизнеса Яндекса и на

общекорпоративные цели, а также позволят более гибко управлять обязательствами компании.

Остаток денежных средств и их эквивалентов и краткосрочных депозитов на 31 марта 2025 года был 201,3 млрд рублей, и соотношение скорректированного чистого долга к скорректированному показателю EBITDA за квартал составило 0,4 раза.

Следующий слайд, пожалуйста.

Мы подтверждаем свой прогноз на 2025 год: выручка вырастет более чем на 30% год к году, а скорректированный показатель EBITDA составит не менее 250 млрд рублей, что, по сути, предполагает улучшение маржинальности.

Яндекс активно развивает экосистему информационных, транзакционных, образовательных, развлекательных и финансовых сервисов для людей и бизнесов. Мы уверенно смотрим в будущее, развивая и формируя новые продукты на базе передовых технологий. Как вы видите на слайде, диверсификация наших продуктов и сервисов позволяет сохранять высокие темпы роста, несмотря на непростые макроэкономические условия и высокую внешнюю неопределенность. Наш операционный рычаг позволяет нам быстро реагировать на изменения на наших ключевых рынках и корректировать объем инвестиций в соответствии с предоставляемыми возможностями.

Важно отметить, что маржинальность год к году улучшилась для всех ключевых бизнесов: Портала, Городских транзакционных сервисов, а также развлекательных сервисов.

Переходим к обзору наших основных сегментов.

Следующий слайд.

Начнем с Поиска. Поиск продолжает развиваться и остается для нас ключевой точкой контакта с пользователем.

По оценке экспертов, рынок рекламы в России, включающий в себя все существующие рекламные технологии, составит 3,0—3,2 трлн рублей к 2029 году.

Ключевым фокусом стратегии является развитие искусственного интеллекта и тематических блоков в Поиске, развитие рекламной сети и углубление присутствия в текущем бизнесе. Новый подход включает несколько ключевых направлений: развитие электронной коммерции и других инструментов для поиска информации в разных сферах, развитии геосервисов, создание нового рекламного инвентаря в наиболее растущих сегментах рынка, таких как рекламные возможности для блогеров, реклама в мессенджерах и формат Digital Out-Of-Home. Мы постоянно создаем новые форматы для увеличения рекламного инвентаря, что повышает привлекательность нашей платформы для рекламодателей и их лояльность.

В 1 квартале наша поисковая доля выросла на 2,7 п. п. год к году и достигла 67,2%, что является абсолютным рекордом на сегодняшний день. Вопреки многим ожиданиям мы видим, что рост поисковых запросов ускорился год к году и составил 9,9%. Во многом, это произошло благодаря активной интеграции генеративных нейросетей во все наши поисковые продукты, и инициативам по развитию и стимулированию пользовательского опыта на нашей платформе.

Мы продолжаем расти быстрее рынка, в этом квартале рост составил 21% год к году, а выручка за 1 квартал 2025 года составила 114 млрд рублей. Благодаря нашему фокусу на повышении эффективности рентабельность улучшилась год к году и составила 51,7%.

Мы ожидаем, что запланированные инвестиции в развитие новых форматов и продуктов, прежде всего новых сервисов на базе нейросетей, приведут к некоторому снижению этого показателя в годовом исчислении. Нейросети уже интегрированы в большинство наших продуктов. Мы видим, как растет интерес пользователей к нашему нейропоиску. За полгода к нейросетевым ответам в Поиске стали обращаться почти в 1,5 раза чаще, а количество тех, кто это делает хотя бы раз в день, выросло до 10 млн человек, и этот показатель продолжает расти.

Нейросети помогают пользователям делать качественные переводы, создавать и редактировать тексты, делать краткие пересказы видео на разных языках, распознавать объекты на фотографиях и многое другое. Все эти технологии становятся привычными инструментами в жизни наших клиентов и помогают удерживать пользователей на наших поверхностях.

Недавно мы запустили Нейроэксперта. Это сервис для работы с документами, презентациями, аудио- и видеофайлами, ссылками из интернета, таблицами. Этот сервис позволяет пользователю создавать удобную базу знаний и поможет найти в ней ответы на вопросы, пересказать содержание документов, сделать общий вывод или сравнение, написать на основе загруженных данных текст в нужном стиле и многое другое.

Следующий слайд.

Как мы уже не раз отмечали, Яндекс сегодня — это сбалансированная экосистема городских сервисов. Яндекс Такси, Драйв, Лавка, Еда и Деливери занимают лидирующие позиции в своих сегментах.

Яндекс Go является нашим крупнейшим суперприложением, но не единственным — мы также развиваем кроссервисный функционал в Картах, Браузере и многих других приложениях.

Следующий слайд.

Пару слов про Райдтеху. Благодаря нашим усилиям по развитию предложения рынок такси в прошлом квартале находился ближе к сбалансированному состоянию, что позволило снизить количество поездок с повышающим ценовым коэффициентом. Хотя это несколько отразилось на темпах роста нашего GMV, данная тенденция положительно влияет на развитие когорты пользователей и долгосрочный спрос на услуги нашего сервиса.

Мы очень гордимся тем, что наша райдхейлинговая платформа, работающая на базе наших продвинутых геотехнологий, стала одним из лидеров в мире: мы занимаем уверенное третье место по количеству поездок, уступая только Uber и DiDi.

Число активных пользователей нашего суперприложения Яндекс Go на конец 1 квартала превысило 52 миллионов. Совокупные доходы партнеров Такси составили 321,2 млрд рублей по итогам 1 квартала 2025 года.

Маржинальность показателя GMV улучшилась до 6,3%, в частности за счет эффективного динамического ценообразования и предиктивных технологий на базе машинного обучения, а

также продолжающегося роста дополнительной выручки от рекламы, которая формируется в тесном взаимодействии с профильными командами Поиска и Портала.

Следующий слайд.

Электронная коммерция является для Яндекса одним из ключевых направлений. По оценкам экспертов экономический потенциал российского рынка онлайн-торговли к 2030 году вырастет до 32–35 трлн рублей. Мы видим рост аудитории наших Еком-сервисов и продолжаем развивать синергию бизнесов: в каждый второй заказ Маркета с доставкой по клику пользователи добавляют товары из Лавки. Лавка остается устойчиво прибыльной в столицах и активно развивается в регионах: за год региональный товароборот вырос более чем в два раза. Юнит-экономика Маркета и Яндекс Еды в направлении ритейла остаются в положительной зоне. Рекламные продукты в Еком-направлении продолжают показывать хорошие результаты. Так доля рекламной выручки Маркета в 1 квартале составила почти 7% от GMV. Это один из лучших показателей на российском рынке.

Я замечу, что несмотря на уверенную динамику операционных и финансовых показателей сегмента в 1 квартале, мы считаем, что еще довольно рано говорить о том, что ситуация на потребительском рынке близка к стабилизации.

Следующий слайд.

Мы оцениваем экономический потенциал рынка доставки в России в 5 трлн рублей и продолжаем активно развивать наш логистический бизнес.

В 2020 году мы придумали доставку по клику, которую сейчас развивает Яндекс Маркет и которая стала хитом на рынке электронной коммерции. Сейчас мы активно развиваем гиперлокальную доставку и предлагаем нашим клиентам аналогичную услугу: при доставке в ПВЗ пользователи могут вызвать курьера, который заберет посылку и доставит по нужному адресу.

В B2B-сегменте за счет технологической эффективности мы снижаем себестоимость доставки и предлагаем доступные тарифы нашим корпоративным клиентам. Недавнее приобретение Боксберри существенно расширяет географию нашего присутствия и укрепляет наши позиции на рынке Next-Day Delivery.

Важнейшим направлением для развития бизнеса здесь является автономный транспорт. Мы продолжаем улучшать экономическую эффективность роботов-курьеров — стоимость доставки уже почти сравнялась с обычными курьерами. Мы планируем массовое производство новой модели роботов курьеров уже в конце этого года, что станет важным шагом для нашего автономного транспорта. Это является очень перспективным направлением нашего бизнеса.

Следующий слайд.

В 1 квартале 2025 года сегмент Плюс и развлекательных сервисов показал значительный рост, увеличив выручку на 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основными драйверами стали рост на 26% год к году подписчиков Яндекс Плюс до 41,3 миллионов и увеличение среднего дохода на пользователя.

Наши сервисы продолжили укреплять свои лидерские позиции.

Кинопоиск — это крупнейший онлайн-кинотеатр в России с 16,5 миллионами подписчиков в месяц. Яндекс Музыка — крупнейший подписной музыкальный сервис в России с 28 миллионами слушающих подписчиков в месяц. Яндекс Афиша — лидер рынка продаж билетов с оборотом прямых продаж билетов на сайте и в мобильном приложении Яндекс Афиши в 11,9 млрд рублей, что на 79% больше, чем год назад. Оборот продаж билетов на сайтах партнеров вырос на 50% и достиг 3,2 млрд рублей.

Сегмент продолжает развиваться за счет ключевых инициатив: расширения эксклюзивного контента (например, новых сериалов «Красная Поляна» и «Этерна»), технологических обновлений (внедрение lossless-качества в Яндекс Музыке) и интеграции сервисов (продажи билетов через Афишу с подключением подписки Плюс).

Ожидается, что дальнейшая монетизация аудитории через премиум-услуги и партнерские программы поддержит рост выручки и EBITDA. При этом сохраняется потенциал рынка медиа и развлечений, который к 2029 году может достичь 2 трлн рублей, что открывает дополнительные возможности для масштабирования нашего бизнеса.

Следующий слайд.

В 1 квартале 2025 года сегмент сервисов объявлений показал рост выручки на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Основной вклад в этот рост внесли Яндекс Путешествия, укрепившие свои лидерские позиции с долей рынка 28% среди онлайн-платформ для бронирования путешествий, а также Яндекс Недвижимость, демонстрирующая активное развитие в сегменте новостроек.

Яндекс Путешествия увеличили Gross Booking Value (GBV) на 58% по сравнению с 1 кварталом 2024 года. Сервис не только укрепил свои позиции на рынке, но и расширил предложение за счет уникальных продуктов, таких как бронирования лечебно-оздоровительных программ в санаториях.

Яндекс Недвижимость продолжает демонстрировать двузначные темпы роста, особенно в направлении новостроек, где была запущена специализированная платформа для проектов на старте продаж.

Мы развиваем технологические решения, включая 3D-туры собственной разработки и инструменты для риелторов, что позволяет сохранять положительную динамику в условиях нестабильного рынка.

Авто.ру, через которую было размещено 43% всех проданных в России машин, столкнулась с замедлением роста выручки на фоне общего спада рынка из-за жесткой денежно-кредитной политики. При этом сервис продолжает развивать свой функционал, что создает основу для восстановления темпов роста при улучшении рыночной конъюнктуры.

Следующий слайд.

Как вы уже знаете, в этом сегменте мы консолидируем результаты B2B Tech, Девайсов и Алисы, Финтеха, Практикума и других перспективных начинаний. Еще здесь находятся расходы по штаб-квартире и расходы, связанные с развитием нашей экосистемы.

Мы планируем более детальное раскрытие ключевых операционных показателей этих бизнесов. Так, например, результаты B2B Tech за 2024 год и планы на ближайшее будущее были представлены партнерам и аналитикам на мероприятии 26 марта. Рынок, на котором работает B2B Tech, большой и важный для нас, и мы являемся лидирующим и прибыльным игроком на нем. Эксперты оценивают его экономический потенциал в сотнях миллиардов рублей.

Мы уже являемся лидерами во многих сегментах, таких как Облачные решения, ИИ для бизнеса, продуктивность офисных рабочих мест. Мы продолжаем расти быстрее рынка.

Яндекс является одним из мировых лидеров в автономном транспорте, экономический потенциал которого оценивается экспертами в 4,6 трлн рублей. У нас есть уникальный практический опыт разработки и коммерческой эксплуатации роботов-курьеров, едущих по улицам Москвы, и больших грузовиков, работающих для дальних перевозок, и мы планируем его активно масштабировать. Кроме того, Яндекс — это солидная база для коммерческой эксплуатации автономных решений в Райдтехе и Доставке.

15 апреля состоялась большая конференция Алисы и умных устройств. Мы анонсировали фокус на продвижение универсального AI-ассистента, который прорастает в самые разные поверхности: приложения, Станции, ТВ Станции, умный дом и авто. Количество проданных умных колонок уже превысило 15,7 миллионов устройств. В середине апреля команда Алисы анонсировала новые устройства: первую портативную умную колонку Стрит и первый девайс в категории Безопасность умную IP-камеру. Также мы начинаем массово внедрять свои умные устройства и сотрудничать с девелоперами и автопроизводителями.

Мы создали единственного в мире коммерчески успешного персонального ассистента, который с помощью нашей нейросети YandexGPT 5 Pro уже умеет рассуждать, работать с файлами, распознавать увиденное через камеру смартфона и свободно говорить по-английски.

На конец 1 квартала количество подписчиков, пользующихся опцией Алиса Про, составило 2,1 миллиона человек.

Следующий слайд.

Пару слов про Финтех. Финтех — это одно из наших самых перспективных направлений для масштабирования и создания дополнительной ценности в экосистеме Яндекса и за её пределами.

Команда Финтеха создает и продвигает B2C- и B2B-финансовые продукты для нашей экосистемы и для партнёров, поддерживает единую платежную технологию компании, а также помогает сервисам Яндекса увеличивать GMV и растить финансовую эффективность операций.

Проникновение Финтеха в GMV сервисов Яндекса уже достигло 25%. При этом сервисы Финтеха развиваются и вне контура Яндекса — доля внешнего оборота (GMV) выросла почти в 4 раза за год до 40%.

Мы видим рост доверия пользователей: объем клиентских средств на депозитах вырос более чем в 5 раз за год до 120 млрд рублей.

В Финтехе мы фокусируемся на росте транзакционных продуктов и активной аудитории, расширении продуктовой линейки для физлиц и развитии B2B-направлений: кредитование юрлиц и финансирование селлеров. Мы развиваем Финтех как открытую финансовую платформу, сотрудничая с партнерскими банками и строим модель Легкого баланса в кредитовании.

В конце прошлого года Финтех провел дебютную сделку по выпуску секьюритизированных облигаций на 7,7 млрд рублей. В результате в выпуске поучаствовало более 19 тысяч розничных инвесторов, что является абсолютным рекордом среди подобных размещений за последнее время. Доходность по состоянию на 24 апреля составляла 22,2%.

Следующий слайд

Подытоживая результаты 1 квартала этого года, хочу отметить, что мы продолжаем уверенно развивать наш бизнес и создаем передовые продукты мирового уровня на базе собственных технологий. Масштаб нашего бизнеса позволяет нам обеспечивать устойчивое развитие и направлять часть свободных денежных средств на вознаграждение акционеров. На состоявшемся недавно в Калининграде общем собрании акционеров были утверждены дивиденды в размере 80 рублей на одну обыкновенную акцию, выплаты запланированы на следующую неделю.

Мы уверенно смотрим вперед. Наша первоклассная инфраструктура, лучшие в стране специалисты и культура создания инновационных продуктов дают нам уверенность в завтрашнем дне. Экономический потенциал наших ключевых рынков в среднесрочной перспективе и их технологичность дают возможность Яндексу использовать свои преимущества и позволяют нам уверенно смотреть в будущее. Наш уникальный опыт управления инновациями и умение эффективно управлять операционным рычагом позволяют держать высокий темп роста и дают возможность продемонстрировать уже в этом году реальный экономический эффект от внедрения технологий машинного обучения и нейросетей в привычные вам продукты и услуги.

Спасибо вам за ваше внимание, и я передаю слово оператору для сессии вопросов и ответов.