

МКПАО «Яндекс»

Финансовые результаты Яндекса за 4 квартал 2025 года и 2025 год

Транскрипт аудиозаписи звонка на русском языке

Оператор

Уважаемые дамы и господа! Мы рады приветствовать вас на звонке, посвященном финансовым результатам Яндекса за 4 квартал 2025 года и 2025 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 квартал 2025 года. На звонке мы обсудим результаты прошедшего квартала, а также ответим на ваши вопросы. После звонка мы выложим на сайт его 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 не следует их рассматривать в качестве показателя будущих результатов деятельности компании. Вся информация представлена по состоянию на 17 февраля 2026 года (если не указано иное). МКПАО «ЯНДЕКС» не берет на себя обязательство обновлять эту информацию, если иное не предусмотрено законодательством.

Следующий слайд, и передаю слово Александру.

Александр (представитель Компании)

Леша, спасибо!

Вначале я немного расскажу о нашем подходе и результатах в развитии искусственного интеллекта (ИИ).

Технологическим фундаментом развития ИИ является наш многолетний опыт в машинном обучении, анализе данных, строительстве энерго- и экономически эффективной инфраструктуры, а также собственные платформы и инструментов для работы с информацией. Яндекс активно развивает собственные генеративные ИИ-модели. Они объединены в семейство Alice AI — LLM, ART и VLM — для работы с текстом, изображениями и мультимодальными данными соответственно. Обновленные и самые мощные модели Яндекса лежат в основе сервиса Алиса AI. Со временем семейство моделей будет расширяться.

Создание и развитие моделей ИИ в этой логике — это не вопрос престижа или амбиций. Это вопрос контроля над критическим слоем цепочки создания стоимости: данными, качеством

ответа, скоростью вывода новых сценариев и себестоимостью вычислений в долгосрочной перспективе. Для их создания мы используем комбинацию лучших open-source наработок и собственного глубокого обучения, позволяющего добиться наилучшего качества работы нейросетей для локального рынка. Такой подход также максимизирует отдачу на вложения. Для нас это не эксперимент, а системный инвестиционный приоритет с понятной экономикой. Мы развиваем ИИ в двух направлениях: усиливаем им текущие бизнесы и параллельно строим на его базе новые источники выручки. И в каждом из этих направлений для нас ключевой критерий — возврат на вложенный капитал и возможность масштабирования.

В существующих бизнесах ИИ — это инструмент повышения эффективности и конкурентоспособности. В рекламе мы глубже понимаем намерения пользователей и улучшаем таргетирование, а также автоматизируем создание креативов — и это положительно отражается на наших финансовых результатах. В операционных бизнесах — от логистики до e-commerce — алгоритмы оптимизируют маршруты, загрузку курьеров и процессы сборки заказов. Развитие больших языковых моделей повышает качество продуктов и способствует росту аудитории и ее лояльности — от Поиска до персональных сервисов.

Вторым направлением является создание новых продуктов и сценариев с целью их последующей монетизации. Запущенная в октябре 2025 года Алиса AI уже стала самым популярным ИИ-сервисом в России с еженедельной аудиторией 19 миллионов человек в чате. Поверх новой масштабной вовлеченной аудитории, мы экспериментируем с разными форматами монетизации. В чате с Алисой AI — в приложении, веб-версии и Поиске — тестируются подписочная, рекламная и транзакционная модели. В 2025 году выручка от экспериментальных форматов в Алисе AI составила более 2 млрд рублей.

В B2B мы предлагаем платформу для создания ИИ-приложений и агентов и уже видим измеримую выручку от этих решений. Более трети крупнейших компаний России из рейтинга РБК-500 создают и развивают свои цифровые сервисы с помощью технологий Yandex Cloud. За 2025 год потребление токенов через API увеличилось примерно в семь раз до 234 миллиардов [токенов], из которых две трети пришлось на 4 квартал.

Для нас принципиально важно, что каждая новая технология проходит проверку через понятную формулу прибыли и масштабируемую модель монетизации — это часть нашей инвестиционной философии. Важной ее частью является эффективность инфраструктуры. Мы оперируем дата-центрами с установленной мощностью выше 200 МВт, энергоэффективность которых соответствует уровню мировых лидеров. Использование прямого воздушного фрикулинга позволяет экономить до 40% Capex на инженерных системах и до 50% Opex за счет отказа от механического охлаждения. Параллельно мы существенно повысили эффективность ИИ-инфраструктуры: за полгода вдвое сократили стоимость инференса и ускорили обработку запросов в Алисе в 5,8 раз благодаря оптимизации моделей и архитектуры. Это снижает себестоимость ИИ-сценариев и ускоряет их масштабирование в массовых продуктах.

Мы много говорим о технологиях, и это не случайно. Наша задача — улучшать жизнь миллионов людей с их помощью, и по количеству запусков и темпу развития продуктов вы это хорошо видите. Важно, что подо всей этой динамикой лежит очень прочный экономический фундамент, и я не могу это не отметить. В его основе дисциплина возврата на капитал. Мы очень аккуратно выбираем рынки, на которых работаем, оценивая их размер и структуру конкуренции. Для нас принципиально важно дать пользователям уникальное предложение,

на основании которого и строится наша долгосрочная конкурентоспособность, и исходя из этого мы определяем оптимальный для нас масштаб присутствия на рынке. Мы стремимся к росту, который создает ценность для пользователей и стоимость для нас.

В основе управления каждым из наших продуктов лежит жесткий фокус на юнит-экономике: мы внимательно смотрим на вклад каждой транзакции, каждой услуги, каждого пользователя в общий финансовый результат. При этом у нас последовательный контроль над постоянными затратами — как на уровне бизнес-групп, так и на уровне HQ. Это осознанная управленческая работа, вы видите ее результаты, и эта работа продолжается.

Отдельно подчеркну: наша EBITDA уже включает в себя значительные расходы на разработку технологий, создание новых продуктов, развитие автономного транспорта и внедрение ИИ. Мы продолжаем активно инвестировать в будущее и при этом демонстрируем рост операционной прибыли. Это, на мой взгляд, лучший индикатор того, что наш экономический фундамент действительно устойчив: мы одновременно зарабатываем сейчас и создаем базу для роста завтра, что особенно важно в текущей макроситуации.

Следующий слайд, пожалуйста.

Обращу ваше внимание, что эта работа последовательно ведется на протяжении последних трех лет. Наша EBITDA выросла за это время почти в четыре раза, а рентабельность по этому показателю расширилась на 5,6 п. п. Это позволяет не только уверенно проходить периоды макроэкономической нестабильности, но и создавать базу для финансирования технологических прорывов.

Следующий слайд.

Итоги 2025 года это убедительно подтверждают: с ростом выручки на 32% и 281 млрд [рублей] EBITDA мы превысили свой guidance, напомню, инвестируя в развитие новых масштабных направлений. Последовательное повсеместное управление переменными и постоянными затратами позволило увеличить рентабельность по EBITDA более чем на 2 п. п., несмотря на значительные инвестиции в ИИ и беспилотный транспорт. В немалой степени это произошло благодаря существенной оптимизации общегрупповых затрат, что было наиболее заметно во втором полугодии.

В 4 квартале Сарех составил 13% от выручки, отражая графики поставок оборудования, по году этот показатель составил 10%. Скорректированная чистая прибыль выросла более чем на 40% и превысила 140 млрд рублей, несмотря на высокий уровень процентных ставок. Здесь также обращу внимание на поступательное снижение неденежных расходов по мотивационной программе, о котором мы последовательно говорили. На фоне уверенной динамики финансовых показателей менеджмент направил на рассмотрение Совета директоров предложение о повышении дивидендных выплат на 38% до 110 рублей за акцию.

Следующий слайд.

Несколько слов о наших планах на 2026 год.

Благодаря сбалансированному портфелю активов, избирательному позиционированию на ключевых рынках, развитию и масштабированию нашей клиентской базы и фокусе на качестве наших продуктов и сервисов мы ожидаем роста выручки порядка 20% в 2026 году. Наш

прогноз отражает текущие рыночные обстоятельства, при этом наши бизнесы хорошо позиционированы на случай улучшения макроэкономической ситуации.

Работа по последовательной оптимизации переменных и постоянных затрат продолжается, что усиливает наш операционный рычаг. В результате мы ожидаем скорректированную EBITDA по итогам 2026 года на уровне 350 млрд рублей, несмотря на существенные инвестиции в развитие ИИ и автономные технологии.

По мере стремительного роста аудитории наших ИИ-ассистентов и уровня ее вовлеченности может потребоваться некоторое увеличение капитальных затрат как процента от выручки. Важно понимать, что мы будем аллоцировать дополнительный капитал только при наличии убедительных доказательств привлекательных перспектив возврата. Как я уже говорил, для компании ИИ — это не отдельный бизнес и не ставка на абстрактное технологическое лидерство. Это инфраструктурный и продуктовый слой, который усиливает существующие бизнес-модели.

Следующий слайд, пожалуйста.

Переходим к нашим основным сегментам и по традиции начнем с блока Поисковые сервисы и ИИ. Он включает в себя Поиск, Рекламу, сервисы объявлений, а также экосистему умных устройств и Алису AI.

В условиях сложного макроэкономического фона группа сохранила устойчивость базовой экономики: рекламный бизнес продолжает генерировать значимый денежный поток, а маржинальность осталась на высоком уровне благодаря контролю над фиксированными затратами и росту эффективности, несмотря на значительные инвестиции в развитие ИИ и продуктов на его основе.

В 4 квартале динамика рынка соответствовала тому, что мы видели с начала лета — оптимизация рекламных бюджетов продолжилась. Недавний сигнал ЦБ о смягчении жесткой денежно-кредитной политики — безусловно, хороший знак, но, по нашему опыту, лаг между сменой настроений и реальными финансовыми результатами составляет несколько кварталов, и пока еще рано говорить о смене тренда. При этом сегодня рекламный рынок драйвят использование и развитие технологий ИИ, в том числе нейросетей. С их помощью рекламодатели достигают лучших результатов своих кампаний, оптимизируют их под KPI бизнеса и получают заметный рост количества целевых действий. Так, порядка 80% бюджетов рекламодателей Яндекс Директа уже управляется с помощью нейротехнологий. По итогам 2025 года использование ИИ помогло улучшить точность подбора и релевантность объявлений, что отразилось на росте эффективности наших рекламных инструментов на 38% по сравнению с прошлым годом.

Одновременно с этим в течение года произошла структурная трансформация пользовательских сценариев: продолжил расти объем транзакционных запросов в рамках тематического поиска. Доля пользователей, ежемесячно решающих свои задачи с помощью тематического поиска, увеличилась на 10% по сравнению с прошлым годом. Драйвером роста также стали экосистемные партнерства с крупными рекламодателями: мы подбираем пакет продуктов под каждого клиента и работаем над улучшением конверсии на всех этапах. Мы также видим большой интерес иностранных рекламодателей к российской аудитории:

в 4 квартале они увеличили бюджеты на продвижение в Яндексе в полтора раза, а их рекламные расходы в индустрии развлечений выросли практически в два раза.

Что касается наших сервисов объявлений, они продолжают развиваться внутри нашей экосистемы. Динамика этих бизнесов в 4 квартале во многом отражала ситуацию в отраслях. Так, Авто.ру продолжает уверенно развиваться: в прошлом году его аудитория выросла на 56% и достигла 33 миллионов пользователей. Через платформу проходит около трех четвертей всех дилерских продаж подержанных авто. Сейчас сервис консолидирует активы и технологическую платформу.

Следующий слайд.

Основными фокусами работы бизнес-группы Городские сервисы в 2025 году были расширение форматов взаимодействия с пользователями в городской среде и качественное улучшение экономики бизнесов.

Наши сервисы демонстрируют рост операционной эффективности, которая транслируется в финансовый результат на уровне прибыли. На фоне двузначного роста выручки бизнес-группа продемонстрировала кратный рост скорректированной EBITDA, что отражает не только масштаб бизнеса, но и системную работу с фиксированными затратами. Компания последовательно наращивает долю капиталоеффективных бизнес-моделей в структуре группы. Так, растет доля партнерских форматов. В прошлом году из 13 новых городов присутствия Лавки 10 [городов] мы открыли по франшизе. Доходы от рекламы в Городских сервисах в 4 квартале достигли 21 млрд рублей, показав рост на 31% год к году.

Также усилилась интеграция сценариев внутри Яндекс Go. В декабре 2025 года уже около 19% активной аудитории Яндекс Go пользовались двумя или более сервисами группы, что на 3,5 п. п. выше, чем годом ранее. В бизнесе такси динамика выручки ожидаемо стабилизировалась на фоне высокой степени проникновения услуги в потребительские расходы. При этом Райдтех остается эталоном по управлению фиксированными затратами и денежными потоками. Внутри направления мы концентрируемся на расширении пользовательских сценариев — через городской транспорт, страховые, финансовые и сервисные надстройки — а также на последовательном снижении себестоимости и повышении доступности сервиса, включая развитие совместных поездок и альтернативных видов мобильности.

В сегментах Еды, Лавки и Маркета темпы роста стали более сбалансированными по сравнению с предыдущими периодами. Компания последовательно улучшает экономику этих бизнесов за счет повышения операционной эффективности, оптимизации затрат и более избирательного подхода к инвестициям. Такой сдвиг позволяет сохранять потенциал масштабирования, одновременно повышая предсказуемость возврата на капитал. Уже сейчас мы видим позитивные результаты такого подхода в бизнесах группы. В 4 квартале, например, рентабельность по EBITDA Еды и Доставки на ключевом рынке выросла на 6 п. п. и 5 п. п. год на год соответственно.

Отдельным фокусом остается внедрение ИИ в транспорте и доставке для снижения переменных издержек, повышения предсказуемости операций и конкурентоспособности. Наши роботы-доставщики уже привезли около 300 тысяч заказов Лавки. В 2026 году на дорогах появятся еще 5 тысяч таких роботов-курьеров и около 200 автономных легковых авто.

По мере масштабирования ИИ-сценариев компания ожидает снижения чувствительности ключевых сервисов к динамике рынка труда и дальнейшего улучшения конкурентоспособности.

Следующий слайд.

Бизнес-группа Персональных сервисов остается одним из ключевых источников роста стоимости Яндекса, опираясь на масштаб подписочной аудитории, единую технологическую и финансовую платформу и последовательный фокус на возврате на вложенный капитал. Яндекс развивает этот бизнес как целостную экосистему пользовательских и транзакционных сценариев, где каждый новый продукт усиливает экономику остальных. Стратегия Персональных сервисов строится вокруг простой и прозрачной логики. Подписка формирует масштаб и удержание, транзакционные и финансовые продукты повышают LTV, а единая платформа и процессы позволяют масштабировать новые сценарии без пропорционального роста затрат. Это приводит к постепенному улучшению рентабельности и возврата на капитал на уровне бизнес-группы.

Количество подписчиков [Яндекс]Плюса увеличилось за год на 21% до 47,5 миллионов пользователей. Подписка стала ядром экосистемы. Она обеспечивает низкую стоимость привлечения пользователей и высокую частотность использования сервисов. На этой базе активно масштабируются финансовые и транзакционные продукты, которые увеличивают средний доход на пользователя и улучшают экономику группы в целом.

Сегодня Финтех остается самым быстрорастущим направлением Яндекса. За полный 2025 год общий оборот Финансовых сервисов впервые превысил 1 трлн рублей, показав рост на 80% год к году. При этом, финансовые сервисы стали крупнейшим источником привлечения в [Яндекс]Плюс и одновременно приблизились к точке операционной безубыточности, что подтверждает устойчивость модели масштабирования. Рост внешнего оборота и запуск единых платежных и эквайринговых решений позволяют группе зарабатывать не только внутри экосистемы Яндекса, но и за ее пределами, без потери контроля над экономикой. Доля внешнего оборота Финансовых сервисов в 4 квартале превысила 50%.

В течение года механики лояльности и рекламные инструменты для партнеров были объединены в единые продукты. Это повышает конверсию пользовательской активности в выручку и создает новые источники дохода без существенного роста фиксированных затрат. В фокусе бизнес-группы сейчас дальнейшее масштабирование финансовых и транзакционных продуктов, развитие экосистемы лояльности и рекламных решений как платформенного бизнеса для партнеров и расширение присутствия в новых повседневных сценариях.

Следующий слайд.

Бизнес-группа Б2Б Тех монетизирует ключевые технологические компетенции Яндекса на корпоративном рынке. Прошедший год стал для Б2Б Тех годом перехода к подтвержденной экономической эффективности. Бизнес рос темпами выше рынка, при этом ключевым результатом стало не только ускорение выручки, но и улучшение операционной прибыльности. Расширение клиентской базы Облака на 17% до 51 тысячи [клиентов] сопровождалось ростом средней выручки на клиента и увеличением доли решений с высокой маржой, что вместе с жестким контролем над операционными затратами обеспечило улучшение рентабельности.

Экономика группы формируется за счет повторяющейся выручки от инфраструктурных и прикладных решений для бизнеса, где рост спроса конвертируется в расширение рентабельности без пропорционального увеличения постоянных затрат. Это делает группу структурно близкой к high-margin software-модели с выраженным операционным рычагом. Важно, что основная часть клиентов Yandex Cloud внешние, и они формируют 93% выручки направления. Более половины выручки приходится на крупные компании.

Бизнес-группа капитализирует масштаб внутренних разработок — от облачной инфраструктуры до ИИ-инструментов и решений для безопасности — превращая их в коммерческие продукты для внешних клиентов. Это создает внешний рынок с устойчивой экономикой и понятной монетизацией. Сегодня нашими приоритетами являются направления ИИ и ИБ. Доля их выручки выросла за год почти в два раза и составила около 9% от общей выручки Yandex Cloud.

Приведу пару примеров.

Мы расширили Yandex AI Studio до 30+ моделей, включая новые поколения Alice AI. По ряду сценариев Alice AI превосходит крупные open-source модели и при этом может быть в 1,5—2 раза дешевле благодаря оптимизации под русский язык. Мы масштабировали AI Search и дали партнерам возможность создавать ИИ-агентов на базе Поиска Яндекса, в том числе без кода. Также обновили и открыли для всех разработчиков платформу SourceCraft с [Yandex] Code Assistant, который ускоряет разработку для компаний любого масштаба. Мы также активно развиваем виртуальный офис, софтовую инфраструктуру и SaaS-инструменты.

Сервисами Яндекс 360 пользуются уже более 170 тысяч организаций, а ежемесячная аудитория сервисов превышает 102 миллиона пользователей. На конец 4 квартала 2025 года общее количество платных учетных записей Яндекс 360 составило 8,1 миллиона лицензий, при этом свыше 2,2 миллиона рабочих мест приходится на крупные организации.

Яндекс Телемост стал самым популярным сервисом видеозвонков в России. Его ежемесячная аудитория выросла в 3,5 раза за год и составила порядка 8 миллионов пользователей.

Диверсифицированная клиентская база дает Яндексу уникальное конкурентное преимущество: масштаб обеспечивает высокое качество продукта и усиливает конверсию. Этот эффект дополняется высокой долей стандартизированных сервисов и повторным использованием технологического стека, что позволяет эффективно масштабировать решения.

Отдельный акцент делается на масштабирование ИИ-платформы и решений on-premises, как способа углубления взаимодействия с крупным бизнесом — сегмента с наилучшим соотношением роста и возврата на капитал. Решения on-premises уже приносят 3,4% от выручки Yandex Cloud. В результате следующая фаза развития выглядит более предсказуемой: основные драйверы роста уже доказаны, а execution-риски снижаются за счет повторяемости модели и зрелости процессов.

Следующий слайд.

Скажу пару слов про автономные технологии.

Мы продолжаем создавать технологическую базу, которая усиливает существующие сервисы Яндекса и формирует фундамент для новых направлений роста. Ключевые приоритеты этого направления — повышение надежности и масштабируемости автономных платформ, расширение коммерческих внедрений и интеграция решений в экосистему.

Яндекс остается одним из мировых лидеров в области автономного движения. Суммарный пробег в автономном режиме уже превысил 37 миллионов километров по городам и трассам. Мы интегрируем автономный транспорт в собственные и партнерские бизнесы. В сегменте рободоставки по итогам 4 квартала число подключенных магазинов и ресторанных сетей выросло до 883, сервис сегодня стал доступен еще в двух городах — Санкт-Петербурге и Казани. В 2026 году мы планируем масштабировать флот до 5 тысяч роботов-курьеров, работающих как внутри экосистемы, так и с внешними партнерами. В направлении автономных легковых автомобилей до конца 2026 года на дорогах появятся около 200 машин. Параллельно мы расширяем сегмент грузоперевозок: флот автономных грузовиков вырастет на 70 единиц, которые уже тестируются крупнейшими ритейлерами.

Сегодня автономные технологии находятся в активной инвестиционной фазе. В 2025 году совокупные капитальные и операционные расходы по направлению составили около 18 млрд рублей и были направлены на расширение команды, увеличение вычислительных мощностей и рост флота автономных устройств. Для нас автономный транспорт — это стратегическая инвестиция. Мы создаем инфраструктуру, которая позволит в долгосрочной перспективе повысить эффективность логистики, компенсировать структурный дефицит рабочей силы и открыть новые модели монетизации.

Следующий слайд.

В блоке Прочие сервисы и инициативы отражены прежде всего наши образовательные проекты и общекорпоративных инициативы и расходы. Финансовые результаты блока в полной мере отражают наши усилия по оптимизации фиксированных затрат на уровне штаб-квартиры. Мы продолжаем инвестировать в доступность качественного IT-образования и гордимся достигнутыми результатами. Яндекс реализует около 100 образовательных программ совместно с более чем 40 университетами-партнерами в 18 регионах России. Треть из них посвящены искусственному интеллекту. Свыше 200 тысяч школьников и родителей воспользовались сервисом Репетитор AI по математике. Наша Школа анализа данных (ШАД) открыла новый трек «Искусственный интеллект в естественно-научных исследованиях», на который были приняты 50 молодых ученых из областей физики, химии, биологии, экологии, медицины и геологии. Мы думаем о будущем и инвестируем в него.

Следующий слайд.

В завершение хочу подчеркнуть: мы улучшаем жизнь десятков миллионов людей с помощью технологий и делаем это на прочном экономическом фундаменте. Мы управляем компанией через призму возврата на капитал, и это относится как к зрелым бизнесам, так и к новым решениям на базе ИИ. Наши основные направления уже обладают сильной юнит-экономикой, высоким операционным рычагом и дисциплиной в постоянных расходах. Именно эта управляемость позволяет нам стабильно наращивать прибыльность и сохранять устойчивость в различных макроусловиях, увеличивая при этом инвестиции в новые продукты. ИИ в этой логике — не отдельная статья затрат. Он усиливает экономику существующих бизнесов и создает новые масштабные продукты, повышая отдачу на уже вложенный капитал. В

результате мы строим модель, в которой технологическое развитие и финансовая дисциплина не конкурируют, а взаимно усиливают друг друга. Мы продолжаем системно повышать эффективность, расширять маржу и конвертировать масштаб в устойчивый денежный поток.

Спасибо за внимание, и передаю слово оператору.