

МКПАО «ЯНДЕКС» | 28 апреля 2026 года

# Финансовые и операционные результаты

Q1

Q2

Q3

Q4

I квартал 2026 года

# Оговорка об ограничении ответственности

Презентация может содержать 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 рыночной среде бизнесов, изменения предпочтений пользователей, развитие технологий, нашу потребность в капитале для обеспечения роста бизнеса,

а также риски и неопределенности, указанные в разделе «Сведения об основных рисках, связанных с Эмитентом» Проспекта ценных бумаг МКПАО «ЯНДЕКС» от 29 февраля 2024 г. Данный документ представлен на странице в сети Интернет через аккредитованное Банком России информационное агентство ООО «Интерфакс-ЦРКИ», а также доступен на нашем сайте по связям с инвесторами.

Вся информация в настоящей презентации приведена по состоянию на 28 апреля 2026 года (если не указано иное), при этом «Яндекс» прямо отказывается от обязанности обновлять указанную информацию, если закон не требует иного.





# Обзор компании

# Основные финансовые и операционные показатели

## Финансы

**372,7** +22%  
млрд руб.

Выручка за 1K26

**73,3** +50%  
млрд руб.

Скорр. EBITDA за 1K26

**34,7** +171%  
млрд руб.

Скорр. чистая прибыль  
за 1K26

**19,7%** +3,7 п.п.

Рентабельность  
скорр. EBITDA за 1K26

## Аудитория<sup>1</sup>

**Я** **~110** млн  
Поиск

**60,6** млн  
Городские сервисы

**~95** млн  
Карты

**+** **48,0** млн  
Подписчиков  
Яндекс Плюс

**ID** **>114** млн  
в день  
Аутентифицированные  
пользователи в России в Яндекс ID

## Прогноз на 2026 год<sup>2</sup>

**Выручка**  
**~1,7** трлн руб.

Рост год к году  
порядка **20%**

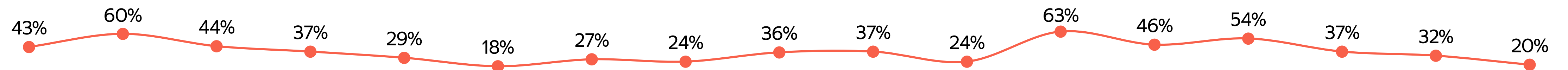
**Скорр. EBITDA**  
порядка  
**350** млрд руб.

**CAPEX**  
**10-12%**  
от выручки

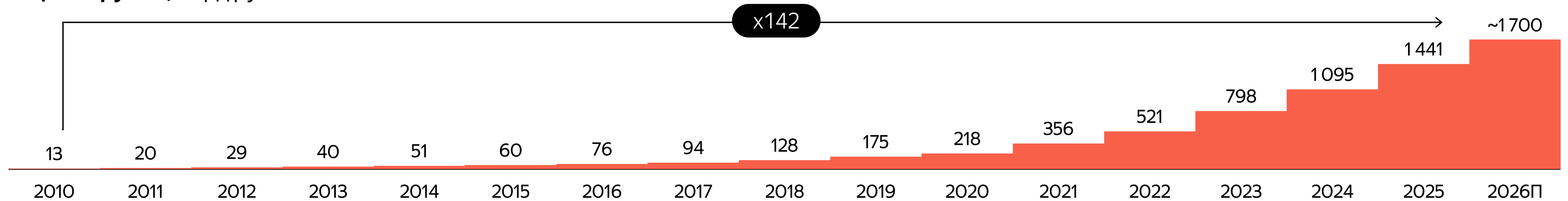
Прирост показателей по отношению к соответствующему периоду прошлого года  
Примечание: 1 Активных пользователей в месяц (март 2026 года). 2 Прогноз Выручки и скорр. EBITDA был объявлен в результатах за 4 квартал 2025 года (17 февраля 2026 года)

# Устойчивый рост через диверсификацию бизнеса

## Рост выручки год к году



## Общая выручка<sup>1</sup>, млрд руб.



Примечание: 1 Данные по выручке до 2023 года представлены в периметре Yandex N.V.

# Успех Яндекса – сильная команда и технологии

## Таланты, мотивация и культура инноваций

### Большой кадровый резерв

С высоким уровнем образования в IT-сфере



### Платиновый статус работодателя Forbes в 2022, 2023, 2024 и 2025<sup>1</sup>

Лучший IT-работодатель в рейтинге HH.ru в 2025



### Открытая культура

Способствующая инновационному мышлению и созданию уникальных продуктов



**~32 года**

Средний возраст персонала

**32 тыс.**

Численность основного персонала

**40,9%**

Доля разработчиков

**92 тыс.**

Общая численность персонала, включая поддерживающие функции

## Продукты и сервисы Яндекса на технологиях собственной разработки

Алиса AI

Нейропомощники

Информационный поиск

Компьютерное зрение

Нейронные языковые модели (GPT)

Синхронный перевод видео на основе ИИ

Автономные технологии

Облачные технологии

Речевые технологии

Технологии краудсорсинга







Маршрутизация и навигационные технологии



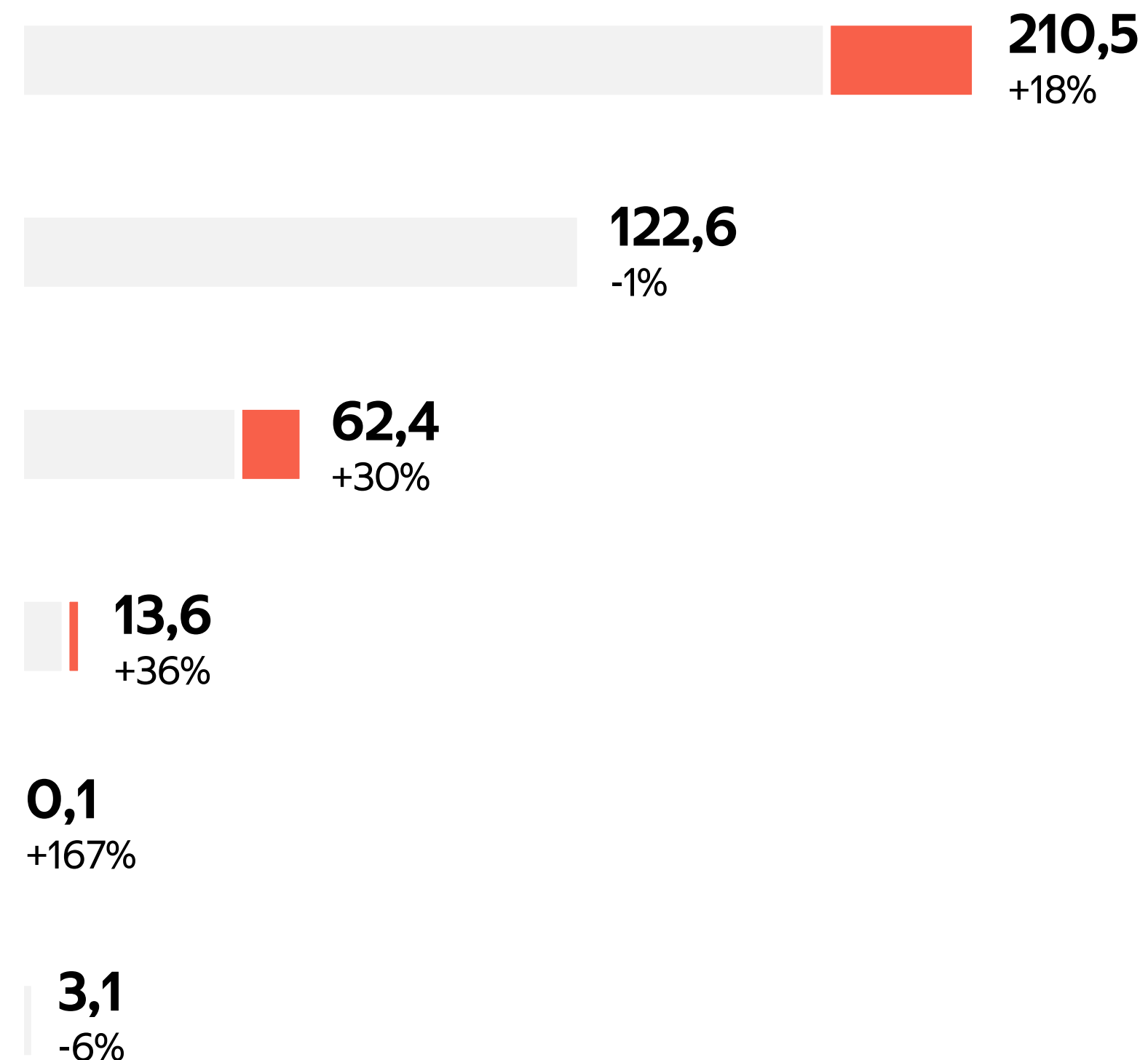
# Обзор бизнесов

# Выручка по блокам отчетности в 1K26

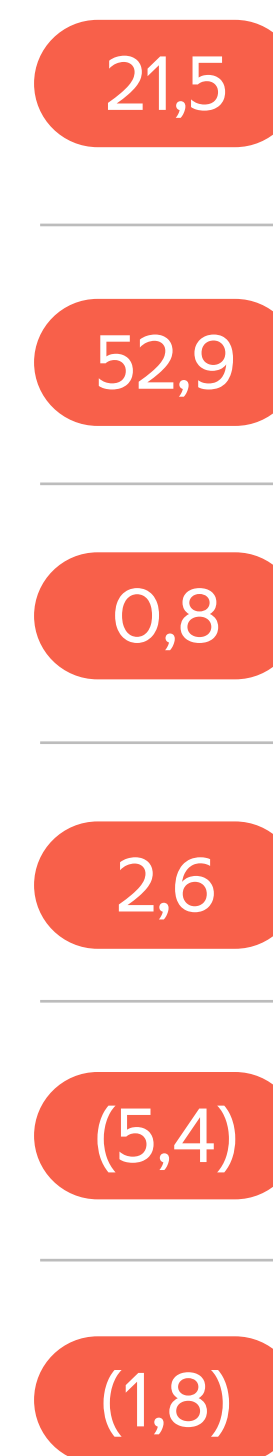
## Распределение выручки\*

	Городские сервисы <sup>1</sup>	51%
	Поисковые сервисы и ИИ <sup>2</sup>	30%
	Персональные сервисы <sup>3</sup>	15%
	Б2Б Тех <sup>4</sup>	3%
	Автономные технологии <sup>5</sup>	<1%
	Прочие сервисы и инициативы <sup>6</sup>	<1%

## Выручка и прирост, млрд руб.



## Скорр. EBITDA, млрд руб.



Рост выручки

**+22%**

1K26 vs 1K25

Рост скорр. EBITDA

**+50%**

1K26 vs 1K25

Прирост показателей по отношению к соответствующему периоду прошлого года

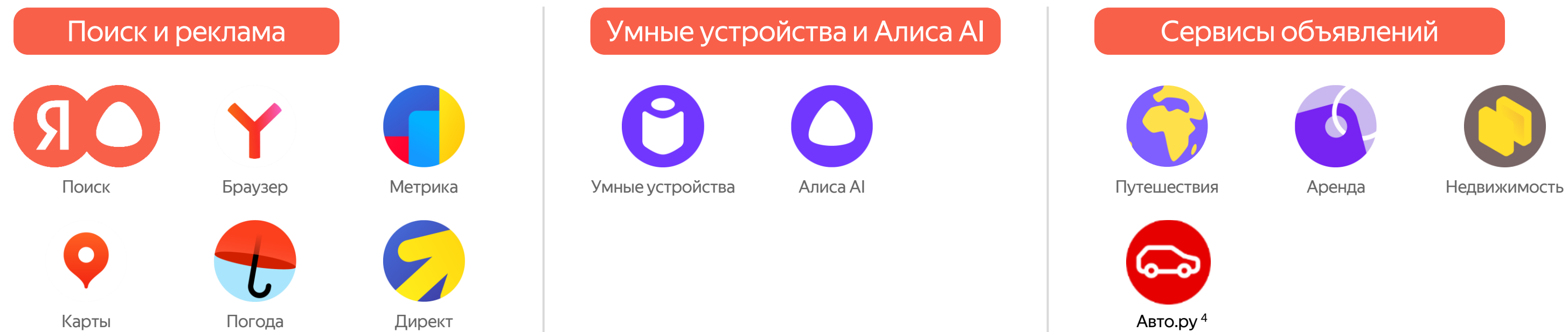
Примечание: \*Данные по выручке исключают коррекцию на межсегментные расчеты на (39,6) млрд руб.

1 В блок Городских сервисов входят Райдтех, состоящий из сервиса онлайн-заказа такси, каршеринга Яндекс Драйв, сервиса аренды самокатов, сервиса аренды пауэрбанков «Бери Заряд», а также других экспериментальных направлений; Электронная коммерция, которая включает мультикатегорийную торговую платформу Яндекс Маркет, сервис гиперлокальной доставки продуктов и товаров Яндекс Лавка, а также сервисы доставки товаров из магазинов и заказов из ресторанов Яндекс Еда и Деливери; Доставка и другие O2O-сервисы, включая Яндекс Доставку — сервис доставки средней и последней мили, сервис для оплаты топлива на АЗС Яндекс Заправки, а также несколько небольших экспериментальных O2O-сервисов; 2 В данный блок входят следующие сервисы: Яндекс Поиск, Яндекс Карты, Яндекс Браузер, устройства и Алиса AI, сервисы объявлений: Авто.ру, Яндекс Недвижимость, Яндекс Аренда, Яндекс Путешествия и Яндекс Исполнители, а также ряд других информационных и транзакционных сервисов; 3 В состав Персональных сервисов входят Плюс и развлекательные сервисы — крупнейшая в России мультиподписка Яндекс Плюс, которая открывает доступ к Яндекс Музыке, Кинопоиску и Яндекс Книгам. В направление также входят крупнейший продавец билетов Яндекс Афиша и продюсерский центр Плюс Студия; Финансовые сервисы: персонализированные решения для ежедневных выгодных платежей в сервисах Яндекса и у партнеров, оплаты покупок частями и накопления средств — Яндекс Пэй, Сплит, Сейвы и единый персональный аккаунт пользователя Яндекс ID; Свои Плюсы и другие сервисы: программа лояльности Яндекса Свои Плюсы, рекламные технологии блока и «Домиленд» — одна из крупнейших proptech-платформ в России; 4 В данный блок входят платформа для создания IT-продуктов Yandex Cloud, виртуальный офис с сервисами для личных дел и совместной работы Яндекс 360 и несколько других направлений; 5 Данный блок объединяет направления автономного транспорта — роботакси, роботы-доставщики, автономные грузовики, а также разработку решений для складской автоматизации; 6 Блок Прочие сервисы и инициативы включает в себя общехозяйственные расходы, не относящиеся к сегментам напрямую, и услуги, оказываемые штаб-квартирой бизнесам, а также образовательные проекты Яндекса

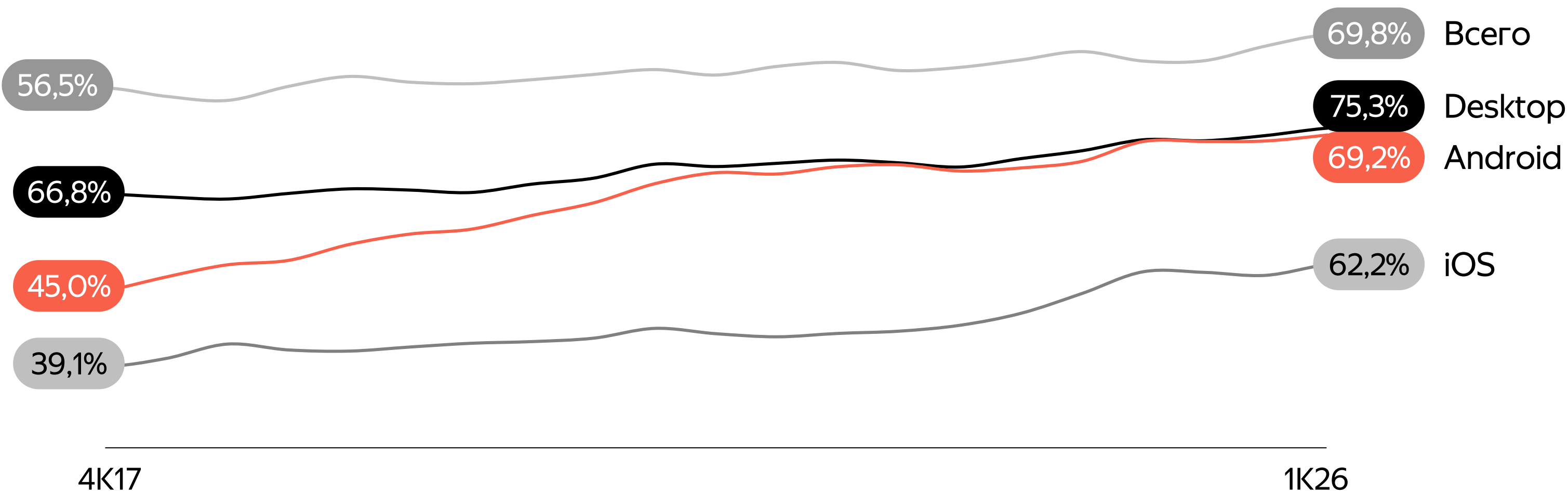


# Поисковые сервисы и ИИ

Приоритеты блока направлены на развитие ИИ-ориентированных пользовательских продуктов, расширение функциональности поиска и вертикальных сервисов, интеграцию умных устройств и Алисы AI, а также на усиление экосистемных моделей монетизации за счет рекламы, подписок и транзакционных решений



## Доля Поиска Яндекса на различных платформах



**+9%**

Выручка<sup>1</sup> от рекламы и услуг продвижения от внешних клиентов

**69,8%**

доля Поиска Яндекса на российском поисковом рынке<sup>2</sup>

Яндекс – единственный в мире, кто опередил глобального конкурента на домашнем рынке

**30 млн** **+173%** год к году

Ежемесячная аудитория Яндекс Браузера на устройствах, которая пользуется Алисой AI и ИИ-функциями<sup>3</sup>

**100+**

ML-моделей используются в Поиске

Источник: Данные компании, открытые источники, radar.yandex.ru

Примечание: 1 Выручка от рекламы и услуг продвижения, полученная от внешних клиентов, до вычета агентских премий. 2 Среднее за 1 квартал 2026 года по данным сайта <https://radar.yandex.ru/search>; 3 Данные за март 2026 года без пересечения аудитории; 4 18 марта 2026 года Яндекс заключил соглашение о продаже бизнеса Авто.ру. Новым владельцем станет «Т-Авто», который входит в группу «Т-Технологии». Авто.ру сохранит собственный бренд, команду и продолжит развиваться как отдельный сервис. Сумма сделки составит 35 млрд рублей. Закрытие сделки ожидается во втором квартале 2026 года после получения всех необходимых корпоративных и регуляторных согласований.

# Реклама и услуги по продвижению

## Аудитория Поиска

**~110 млн**  
MAU<sup>1</sup>

**69,8%**

**+2,6 п.п.**

Доля Поиска  
в России<sup>2</sup>



## Тематический поиск

**+10%**

доля пользователей,  
ежемесячно решающих  
свои задачи с помощью  
тематического поиска

Например, найти врача или  
подобрать финансовый продукт



## Рекламодатели и развитие новых сегментов

### Новые сегменты инвентаря

Smart TV, цифровая наружная реклама,  
influencer marketing, РСЯ для блогеров и  
ритейл-медиа

**+80%**

Рост выручки  
сегмента

**+32%**

Рост кол-ва  
реklamодателей

**>620 тыс.**

Рекламодателей  
в Яндексе<sup>3</sup>



# Алиса AI – платформа для развития ИИ-продуктов

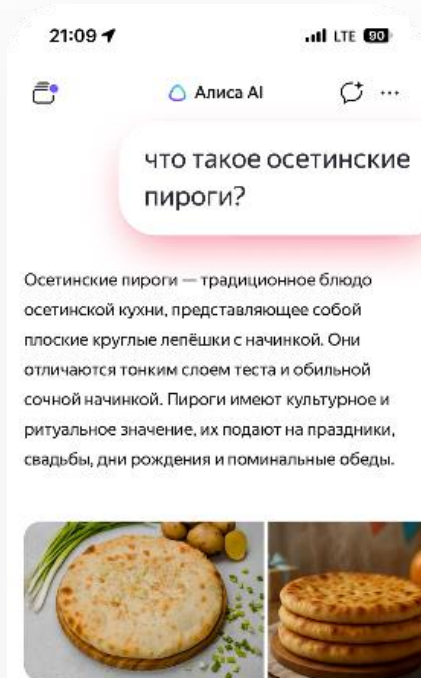
## Алиса AI – самый популярный ИИ-сервис в России<sup>1</sup>

Основные продуктовые направления, в которых широкая аудитория взаимодействует с Алисой AI:

Чат

**24** млн чел. +24%

Еженедельно решают задачи и ведут диалог с Алисой AI в чате<sup>2</sup>

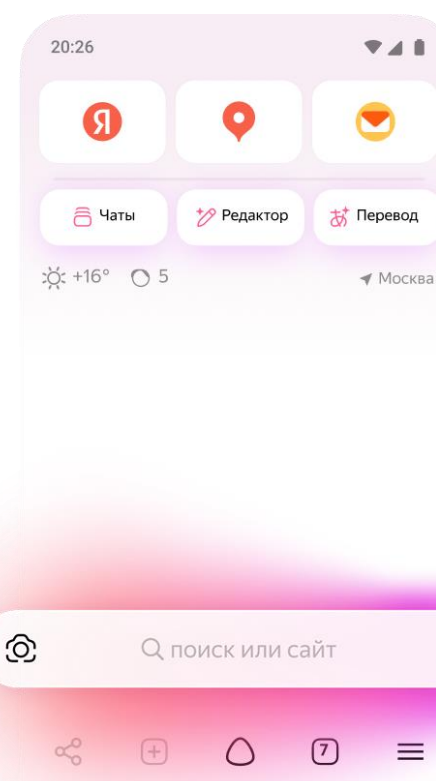


История и символика  
Осетинские пироги появились более 3 тысяч лет

Быстрые ответы

**48,3** млн чел.

Ежемесячно взаимодействуют с быстрыми ответами Алисы AI под поисковой строкой<sup>3</sup>



Умные устройства

**21** млн

Ежемесячное количество активных Станций



## Умные устройства с Алисой AI

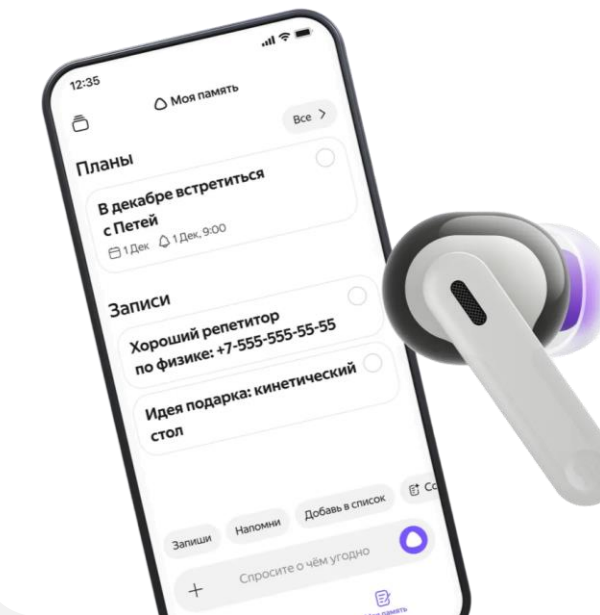
### На каждом пятом телевизоре<sup>4</sup>

который продается в России, стоит наша операционная система



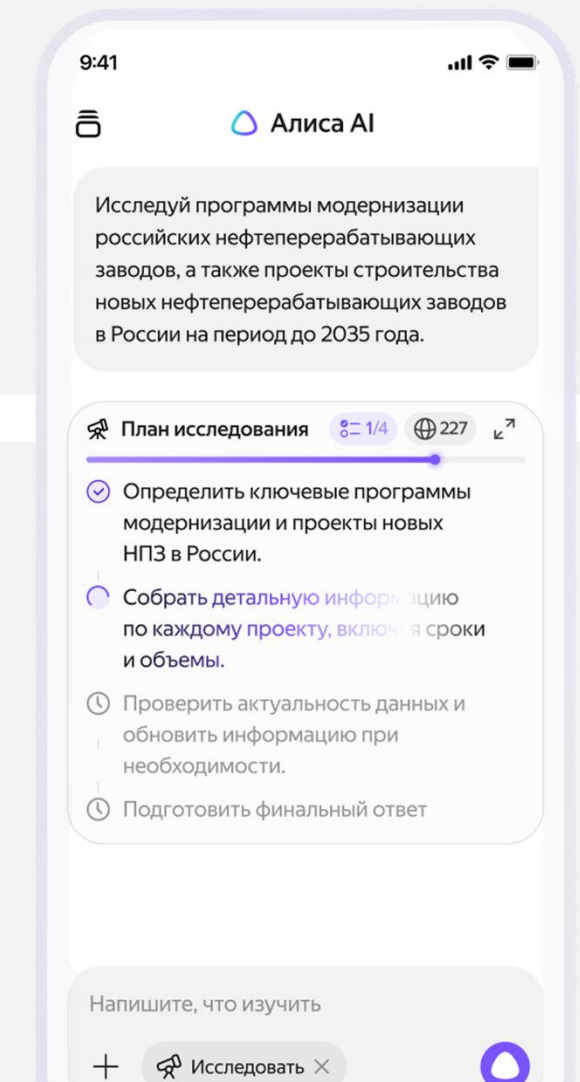
### Первые в России

Анонсировали выход носимых ИИ-устройств для работы с ассистентом<sup>5</sup>



Интерфейс взаимодействия с нейросетью

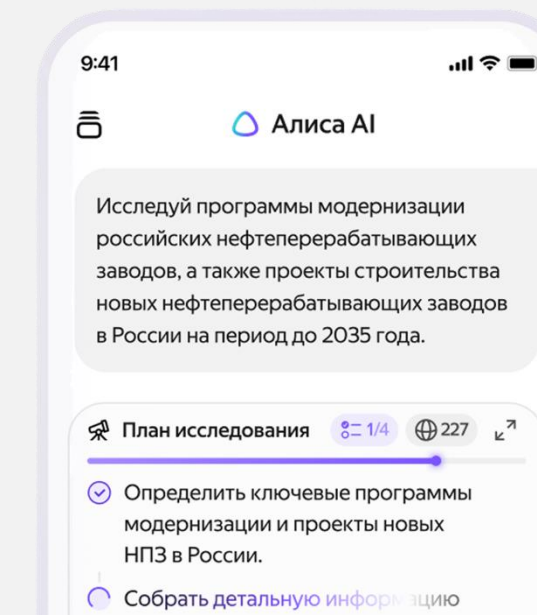
Способ дистрибуции наших технологий



## ИИ-агенты в Алисе AI

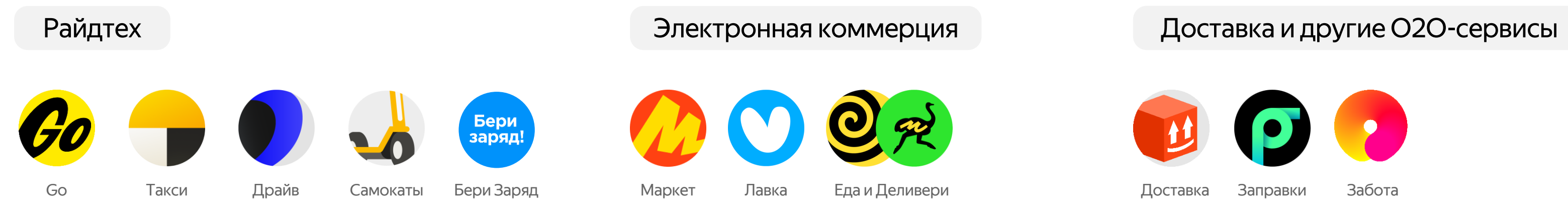
Найти дешевле

Исследовать



# Городские сервисы

Ключевые приоритеты блока включают развитие транспортных и логистических решений, внедрение подписочных и франчайзинговых моделей, расширение возможностей электронной коммерции и повышение операционной эффективности за счет технологий и логистики

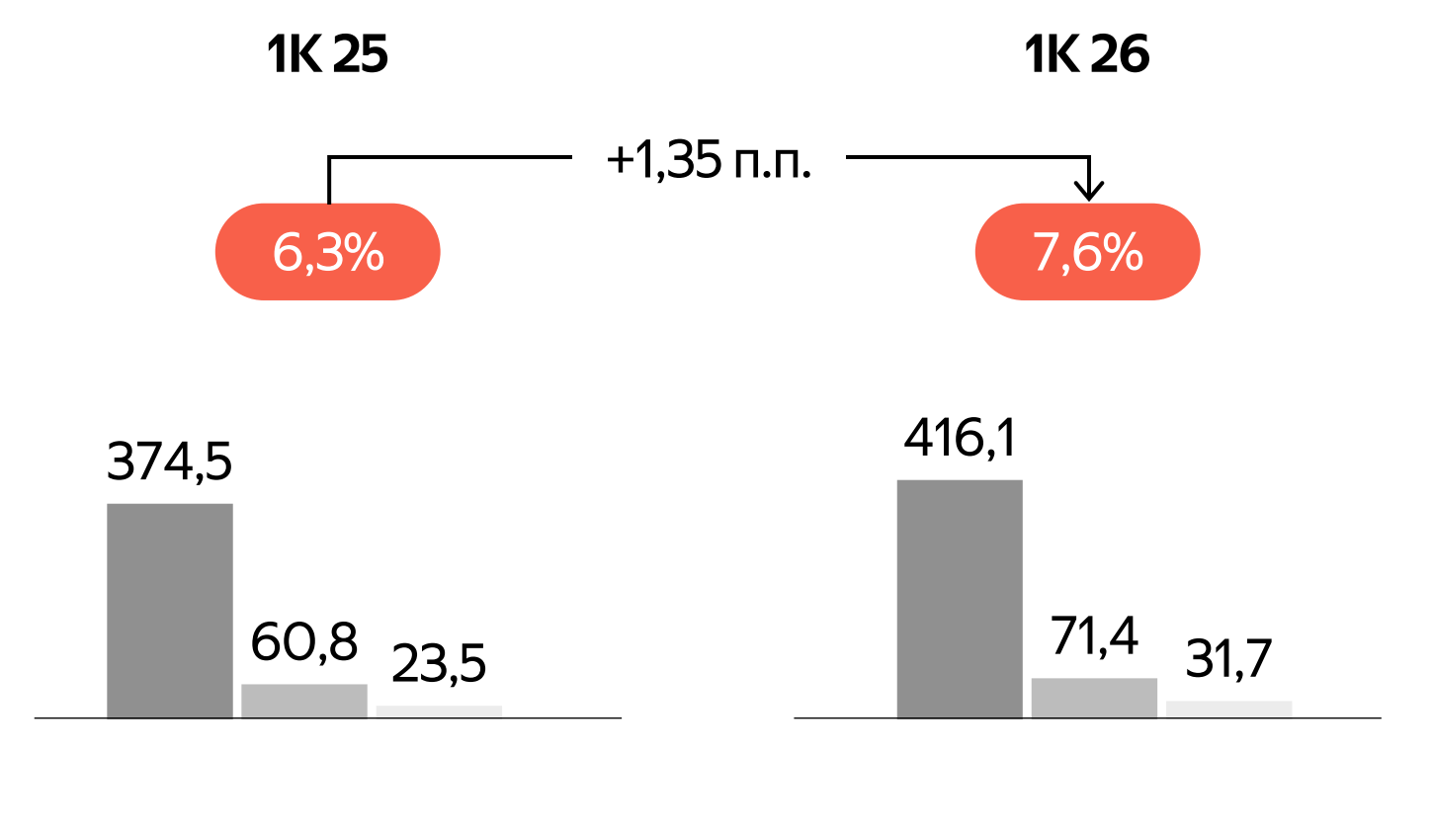


**60,6 млн**  
 MAU<sup>1</sup> Городских Сервисов

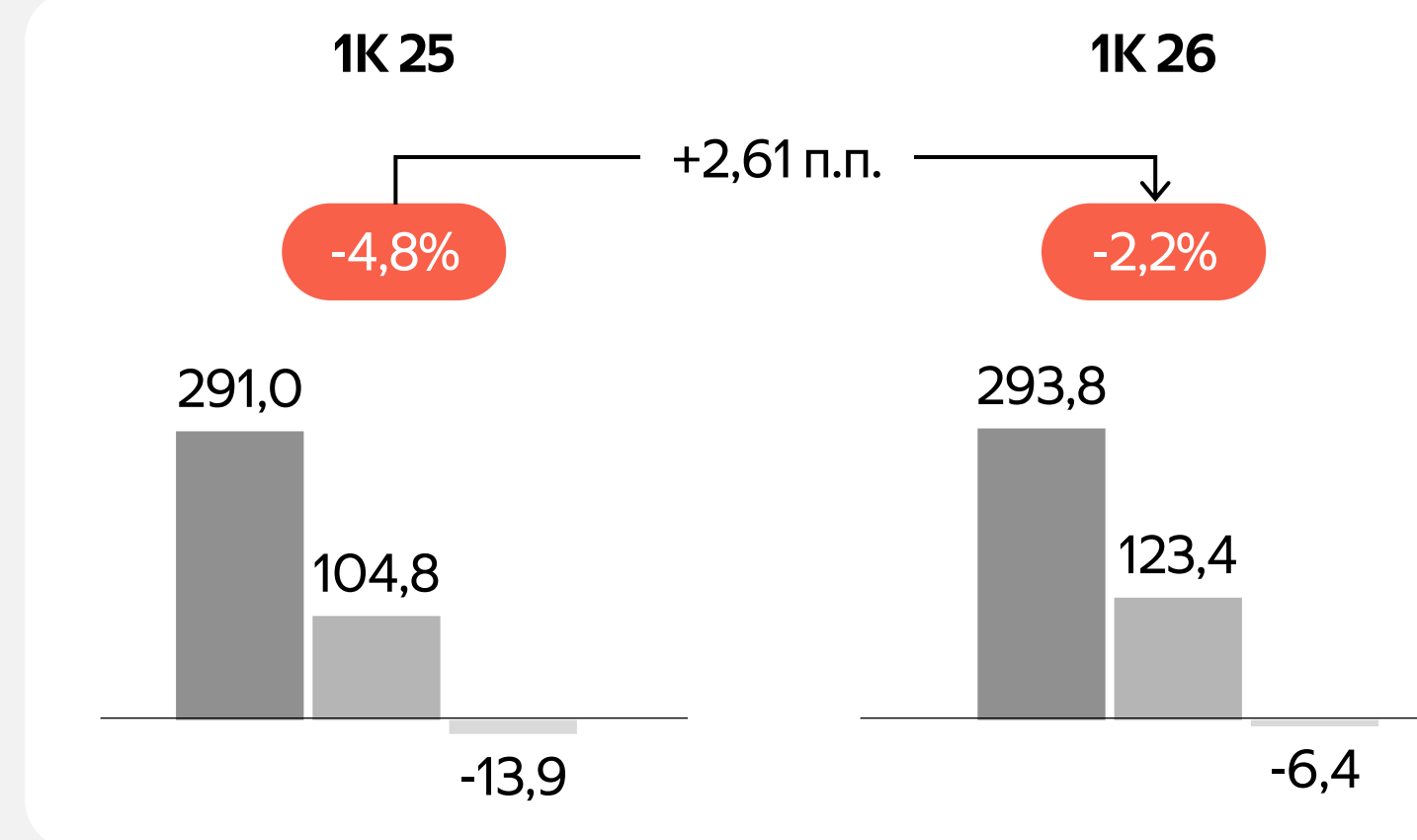
**16%** Рост год к году

■ GTV ■ Выручка ■ Скорр. EBITDA **X,X%** Рентабельность скорр. EBITDA, % от GTV

**GTV<sup>2</sup>, Выручка и скорр. EBITDA Райдтеха, млрд руб.**



**GTV<sup>3</sup>, Выручка и скорр. EBITDA Электронной коммерции, млрд руб.**



**~50%**  
 Оборота (GTV) Городских сервисов формируется за счет направлений, не связанных с онлайн-заказом Такси



Данные за 1 квартал 2026 года, если не указано иное, прирост показателей по отношению к соответствующему периоду прошлого года. Примечание: 1 MAU — активные пользователи в месяц (март 2026 года), те, кто хотя бы раз в месяц пользовался сервисом; 2 Валовой оборот (GTV) сервисов Райдтеха включает в себя общую сумму, уплаченную клиентами за услуги сервисов онлайн-заказа такси и шеринговых сервисов, заказанные на платформе Яндекса, включая НДС, а также оборот прочих экспериментальных сервисов как их валовую выручку с НДС. Яндекс применяет подход к определению валового оборота в денежном выражении как суммы, уплаченной клиентами за услуги сервисов для бизнеса, в которых технологии позволяют балансировать спрос и предложение на платформе. Для всех остальных сервисов оборот сервиса учитывается как валовая выручка с учетом НДС; 3 Определение валового оборота (GTV) сервисов Электронной коммерции см. на слайде «Электронная коммерция»

# Райдтех



## Такси

Сервис онлайн-заказа такси



## Драйв

Сервис каршеринга  
и подписки на автомобили



## Самокаты

Сервис аренды  
электросамокатов



## Бери Заряд

Сервис аренды пауэрбанков

**43%**

Доля заказов в Такси за пределами домашнего рынка

+5 п.п.



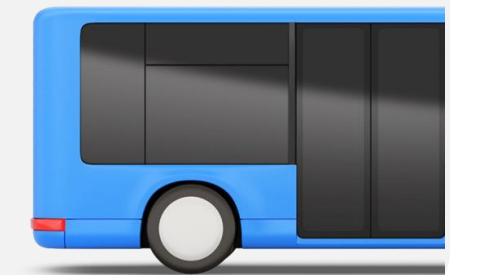
**>2,2 млн**

Водителей  
сотрудничают с Такси



**9,0 млн**

Аудитория  
Транспорта<sup>2</sup>  
в приложении Go



**+50%**

Рост аренд  
в Бери Заряде



**+30%**

Рост автопарка<sup>1</sup>  
Драйва



**352,7 млрд руб.**

Доходы партнеров  
Такси за 1K26



**100**

Городов в  
Самокатах на  
старте сезона  
2026 года



# Электронная коммерция

## Маркет

Мультикатегорийный  
маркетплейс

**127,8 тыс.**

Активных  
продавцов<sup>1</sup>

**21,6 млн**

Активных  
покупателей<sup>2</sup>

**+3,2 п.п.**

Маржинальность  
по скорр. EBITDA как % от GTV

**10% от GTV<sup>3</sup>**

Доля доходов  
от рекламы  
Маркета<sup>4</sup>



## Лавка

Гиперлокальная, ультрабыстрая  
доставка продуктов и товаров  
из дарксторов

**729**

Дарксторов  
Лавки в России

**+27%**

Рост GTV<sup>3</sup> Лавки

**26**

Городов, каждый второй —  
работает по франшизе



## Еда и Деливери

Экспресс-доставка  
различных товаров  
из офлайн-магазинов

Доставка  
готовой еды  
из ресторанов

**17%**

Рост GTV<sup>3</sup> Еды

**142 тыс.**

Ресторанов  
и магазинов  
на платформе  
Еды и Деливери

**+32%**

Рост оборота  
ритейл-  
направления

**Плюсовая**

Скорр.  
EBITDA Еды

**+38%**

Рост оборота  
непродуктовой  
категории ритейл-  
направления



Данные за март 2026 года, если не указано иное, прирост показателей по отношению к соответствующему периоду прошлого года

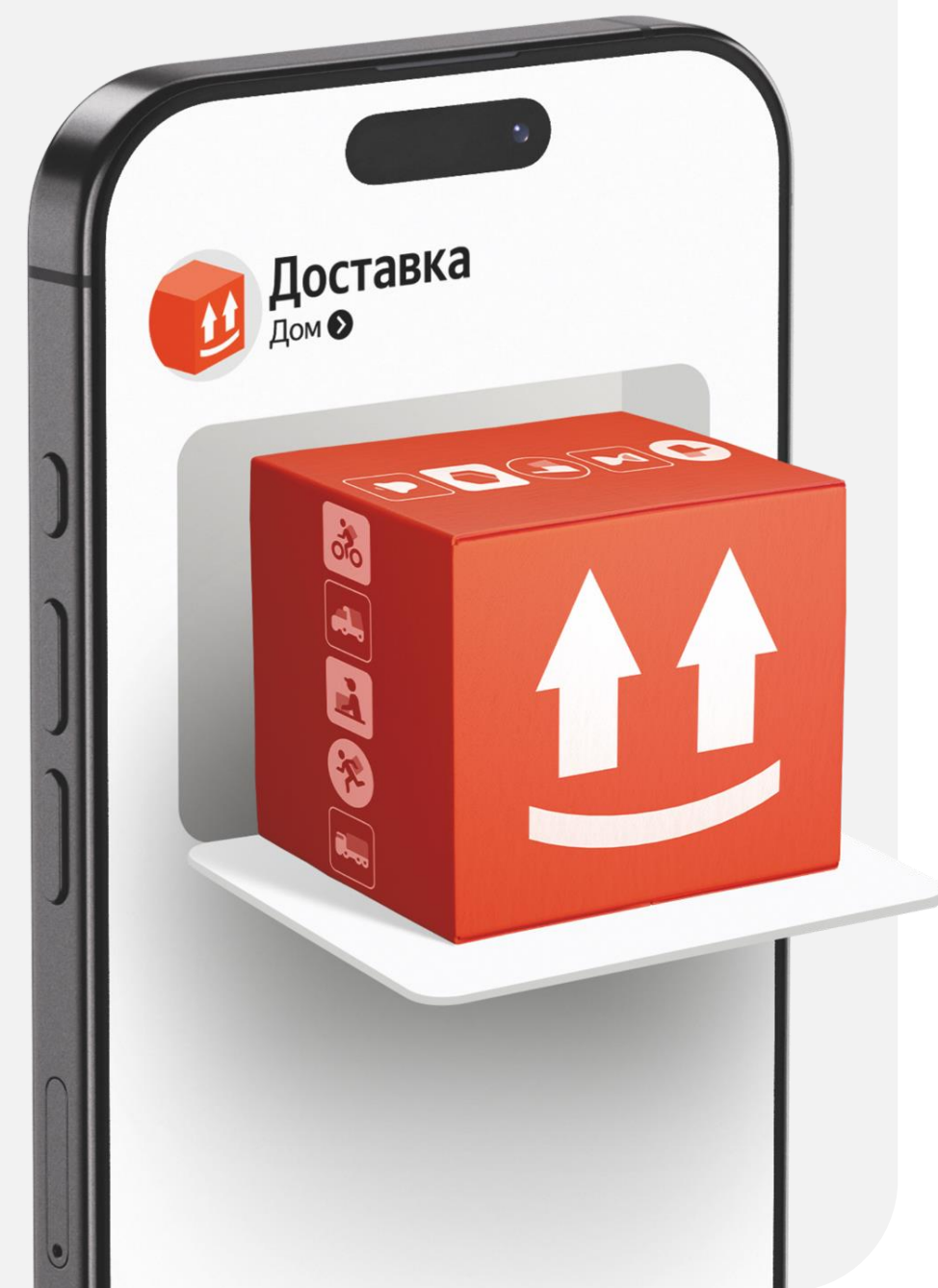
Примечание: 1 Активный продавец — продавец, совершивший хотя бы одну продажу в течение 12-месячного периода перед отчётной датой; 2 Активный покупатель — покупатель, оформивший хотя бы одну покупку в течение 12-месячного периода перед отчётной датой;

3 Данные за 1 квартал 2026 г. Валовой оборот (GTV) сервисов Электронной коммерции — совокупная стоимость всех проданных, доставленных и оплаченных товаров на платформах Яндекс Маркет и Яндекс Лавка, а также совокупная стоимость заказов, доставленных сервисами Яндекс Еда и Деливери (доставка продуктов из магазинов и готовой еды из ресторанов), включая стоимость услуг сервисов и НДС; 4 Доход от рекламы в Маркете — это валовой оборот (без НДС) от рекламных услуг, которые сервис оказывает рекламодателям

# Доставка

## +31%

Рост GTV<sup>1</sup> Доставки



## Основные направления развития

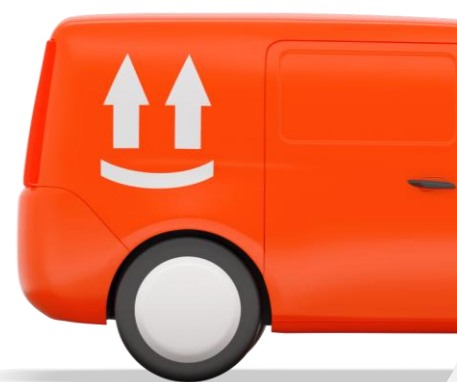
### Внутригородская экспресс-доставка

## +36%

Рост GTV<sup>1</sup> внутригородской экспресс-доставки

## +87%

Рост GTV<sup>1</sup> внешних B2B-клиентов в сценарии внутригородской экспресс-доставки



### Грузоперевозки

## +7 п.п.

Рост доли межгородских грузоперевозок и в доставках на маркетплейсы от общего GTV<sup>1</sup> Доставки

>10%

Доля от GTV<sup>1</sup> Доставки в грузоперевозках



### Доставка по России (NDD<sup>2</sup>)

## +26%

Рост GTV<sup>1</sup> доставок по России



Данные за 1 квартал 2026 года на российском рынке, если не указано иное, прирост показателей по отношению к соответствующему периоду прошлого года

Примечание: 1 Валовой оборот (GTV) Доставки включает в себя совокупную сумму платежей пользователей и бизнесов-партнеров за услуги сервиса Доставка на российском рынке на основе маркетплейса, включая НДС. Мы применяем подход к определению Валового оборота в денежном выражении, как сумму уплаченную клиентами за услуги сервисов для бизнесов, в которых технологии позволяют балансировать спрос и предложение на платформе. Для всех остальных сервисов мы учитываем оборот сервиса, как валовая выручка с учетом НДС; 2 Доставка на следующий день

# Персональные сервисы

Финансовая и развлекательная платформы построены вокруг повседневных пользовательских сценариев — от потребления контента до платежей и покупок. Ядро аудитории этих платформ — стереопользователи, которые используют не менее двух из трех направлений — развлекательные сервисы, финансовые сервисы и программу лояльности Свои Плюсы

**48** млн

Подписчики Яндекс Плюс

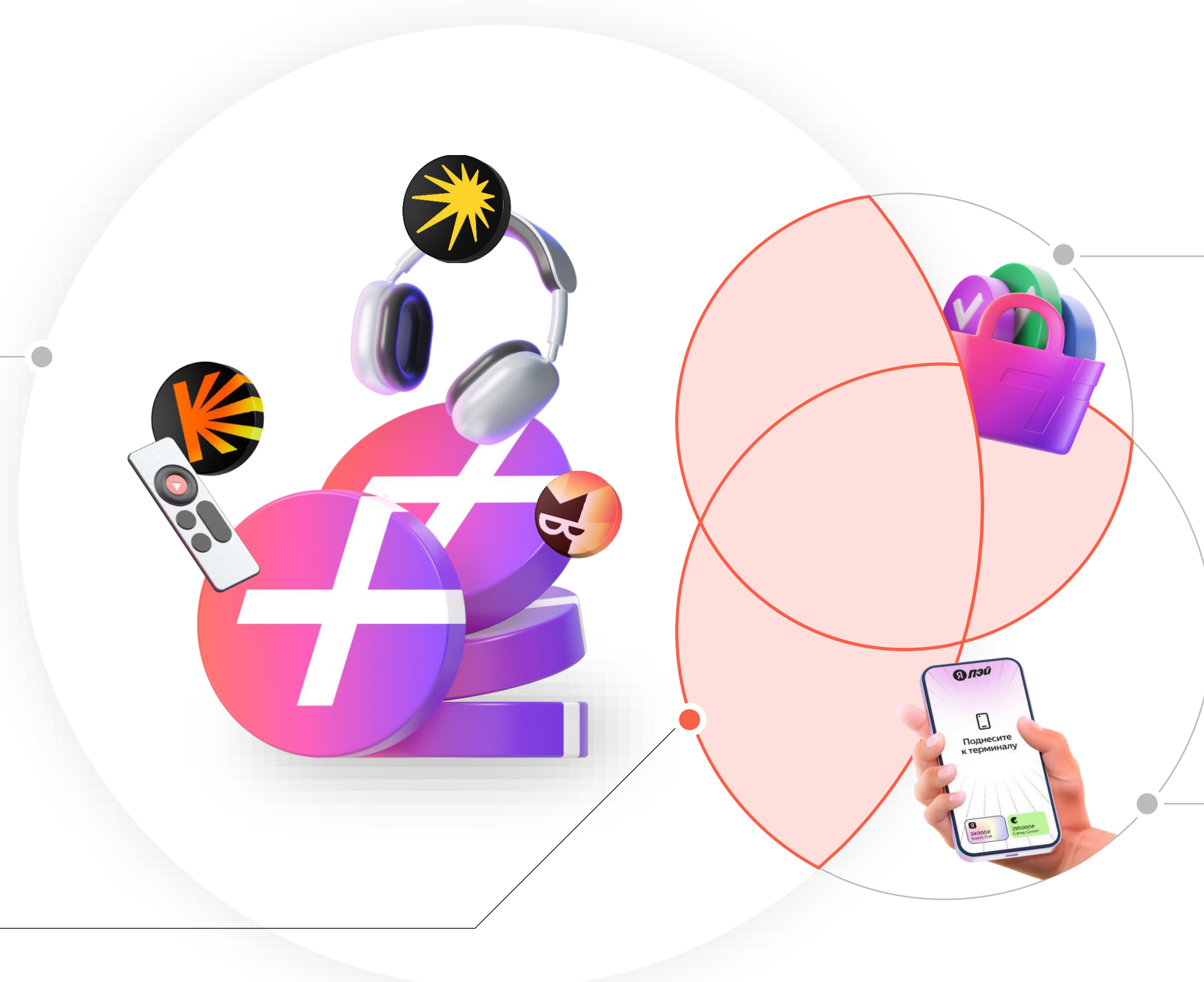
Яндекс Плюс — крупнейшая мультиподписка в России, которая объединяет доступ к развлекательным сервисам



**11,6** млн

Стереопользователи

Пользователи не менее двух из трёх направлений — развлекательные сервисы, финансовые сервисы и программа лояльности Свои Плюсы



**+** Свои Плюсы

Пользователи программы лояльности Свои Плюсы

**я пэй**

Пользователи финансовых сервисов

# Развлекательные сервисы

Крупнейшая платформа цифровой дистрибуции впечатлений, которая предоставляет пользователям персонализированный выбор досуга во всех основных форматах развлечений — кино, музыка, книги, спорт и события, а партнерам — доступ к широкой платящей аудитории.

## Партнёры

Стриминги, правообладатели, производители контента и другие внешние партнеры

Основную подписочную модель на основе Яндекс Плюс усиливает дальнейшее развитие транзакционной модели продажи билетов на события и цифровых товаров

### Подписочная модель

**48 млн**

Подписчики Яндекс Плюс

Крупнейшие платформы дистрибуции контента в сфере кино музыки и книг:



Кинопоиск

**18,9 млн**

Смотрящих подписчиков Яндекс Плюс в месяц



Музыка

**34,5 млн**

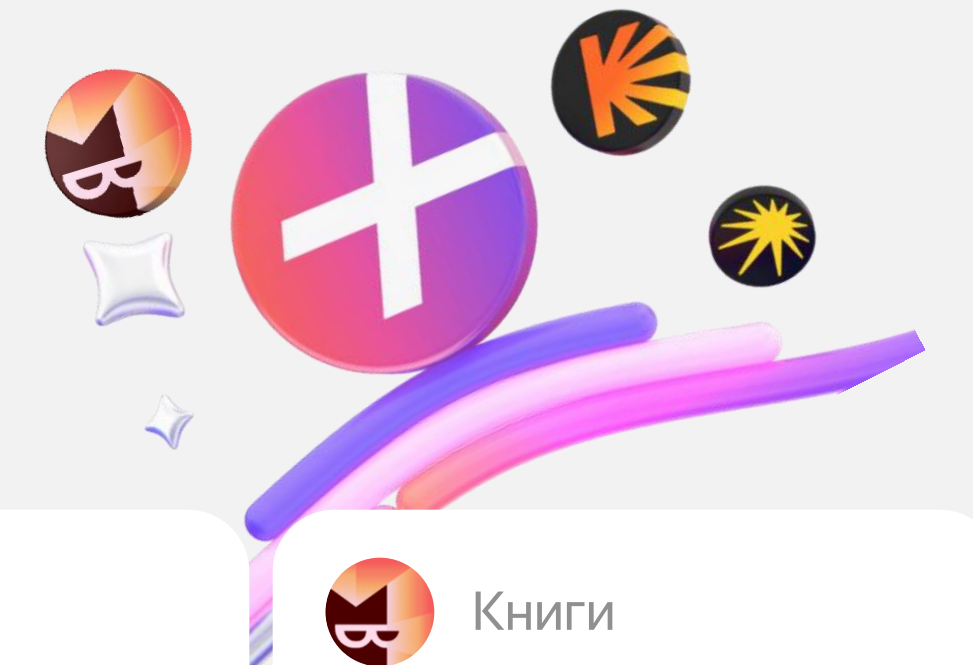
Слушающих подписчиков Яндекс Плюс в месяц



Книги

**7,5 млн**

Читающих и слушающих книги подписчиков Яндекс Плюс в месяц



### Транзакционная модель



Яндекс Афиша

**9 млн**

Билетов продано

**74%**

Доля прямых продаж через платформу



Игромир

Облачный гейминг и магазин игровых товаров и пополнения игровых аккаунтов. Запустили в апреле 2026 года

# Финансовые сервисы

Мультибанковская платформа Яндекс Пэй объединяет интегрированные платежные решения, сервисы оплаты частями, кредитные продукты, а также инструменты для управления личными финансами пользователей.

Она работает как в сервисах Яндекса, так и сотрудничает с партнерами ритейла и электронной коммерции — самым большим потребительским рынком в стране

## Управление личными финансами

«Яндекс Пэй. Фонд денежного рынка. Рубли» — это первый фонд Яндекс Пэй, управляемый совместно с УК ВИМ Инвестиций



## Инструменты для роста партнеров

QR от Яндекс Пэй – технология оплаты, которая интегрируется прямо в приложение партнёра и объединяется с QR-кодом карты лояльности. Она позволяет партнерам растить число новых клиентов, частоту заказов и выручку



**314** млрд руб.

Общий оборот (GMV) за 1 квартал 2026 года

+30% Рост год к году



**119** млрд руб.

Оборот (GMV) сервисов оплаты частями и кредитных продуктов за 1 квартал 2026 года



**>114** млн в день

Аутентифицированные пользователи Яндекс ID в России



Внешний оборот

**23%**

Проникновение Финансовых сервисов в GMV сервисов Яндекса на конец 1 кв. 2026 года



**53%**

Доля от общего GMV финансовых сервисов в 1 квартале 2026

+73% Рост год к году



Широкая партнерская сеть

**>20** тыс.

Партнеров в ритейле и e-com

**70%**

Топ-100 партнеров из независимого e-com (по GMV)

# Yandex Cloud

Yandex Cloud — ведущая технологическая платформа для создания и развития IT-продуктов и один из самых быстрорастущих бизнесов Яндекса

**80**

Продуктов

**>40%**

Платформенные (PaaS) сервисы

**60 тыс.**

Клиентов

**>50%**

Выручки приходится на крупные компании

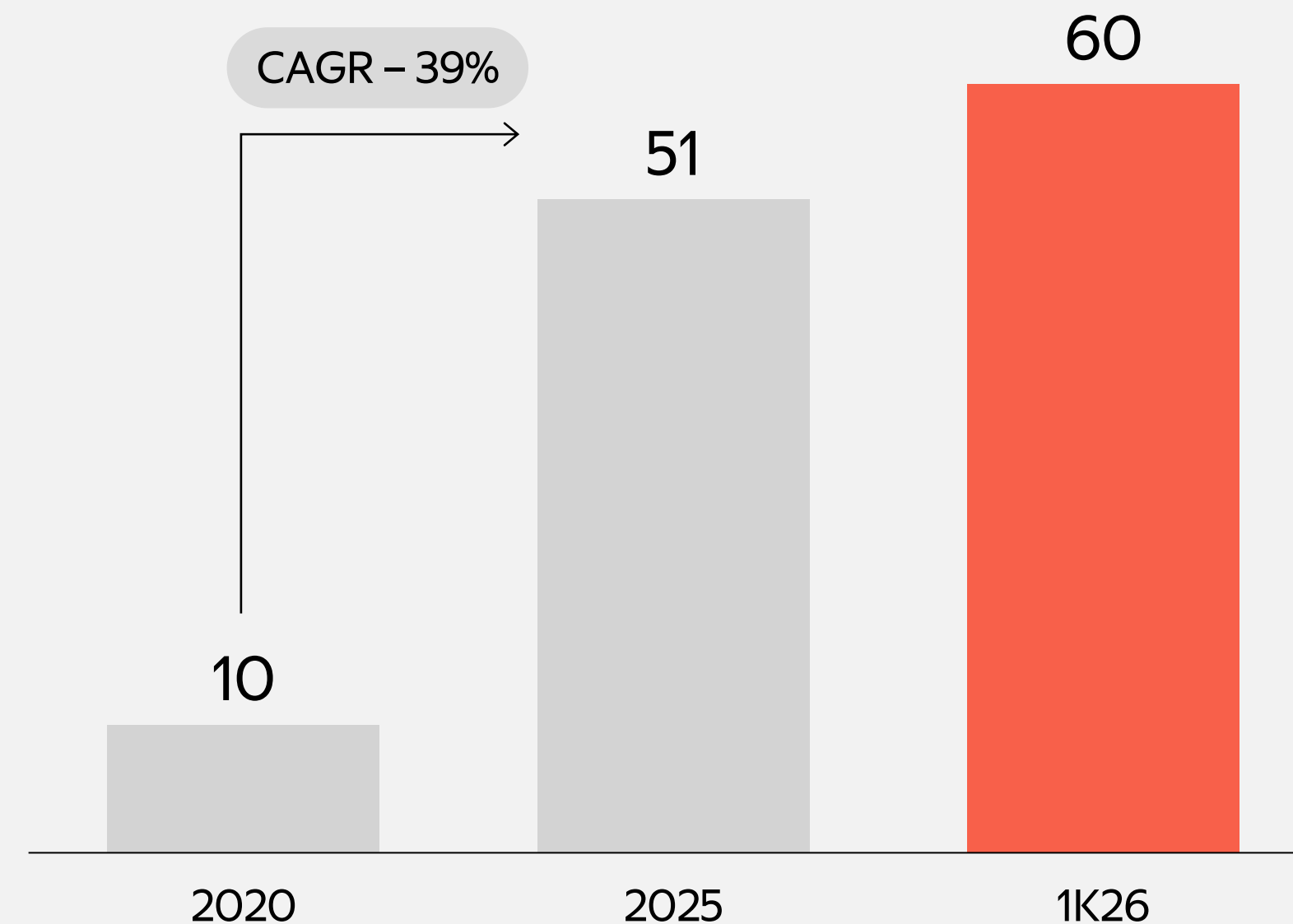
**x2**

Рост выручки ИИ и ИБ-сервисов за двенадцать месяцев

**80%**

Доля выручки от крупного и среднего бизнеса

Стабильный рост клиентской базы, кол-во коммерческих клиентов<sup>1</sup>, тыс.



Клиенты Yandex Cloud

- Магнит
- ROSTIC'S
- Норникель
- Skyeng
- Hoff
- Циан
- ОТП Банк
- М.Видео и Эльдorado

## Yandex AI Studio

платформа для создания и работы ИИ-решений

**109 млрд**

x30 рост ежемесячного потребления токенов<sup>2</sup>

**16 тыс.**

ИИ-агентов создано клиентами<sup>3</sup>

**>30**

Моделей на платформе

**29%**

Потребления приходится на агентскую платформу<sup>4</sup>

## Кибербезопасность

Более половины корпоративных клиентов Yandex Cloud из крупного и среднего сегмента используют решения платформы для обеспечения информационной безопасности



Данные на конец 1 квартала 2026 года, если не указано иное, прирост показателей по отношению к соответствующему периоду прошлого года  
Примечание: 1 Клиенты Yandex Cloud, без учёта клиентов Яндекс 360; 2 Ежемесячное рекуррентное потребление токенов через API, данные за март 2026 года; 3 С момента запуска в сентябре 2024 года; 4 Данные за март 2026 года

# Инфраструктура

Строим, поддерживаем  
и развиваем дата-центры,  
используя собственные технологии

4

Крупных  
дата-центра

>150 тыс.

Серверов

>200 мвт

Общая  
мощность

>15 терабит

Внешнего трафика в секунду  
генерируют наши сервисы

+15% Рост год к году



## Собственные технологии

Наши дата-центры построены на **технологии прямого фрикулинга**. Мы сами создаем дизайн сервера для работы при воздушном охлаждении.

Отказ от механического охлаждения экономит **до 40%** на инженерных системах и **до 50%** на обслуживании.



## Экономия энергии

1,12 PUE

На каждые 100 Вт энергии, потребляемой оборудованием, только 10 Вт расходуется на работу вспомогательных систем.

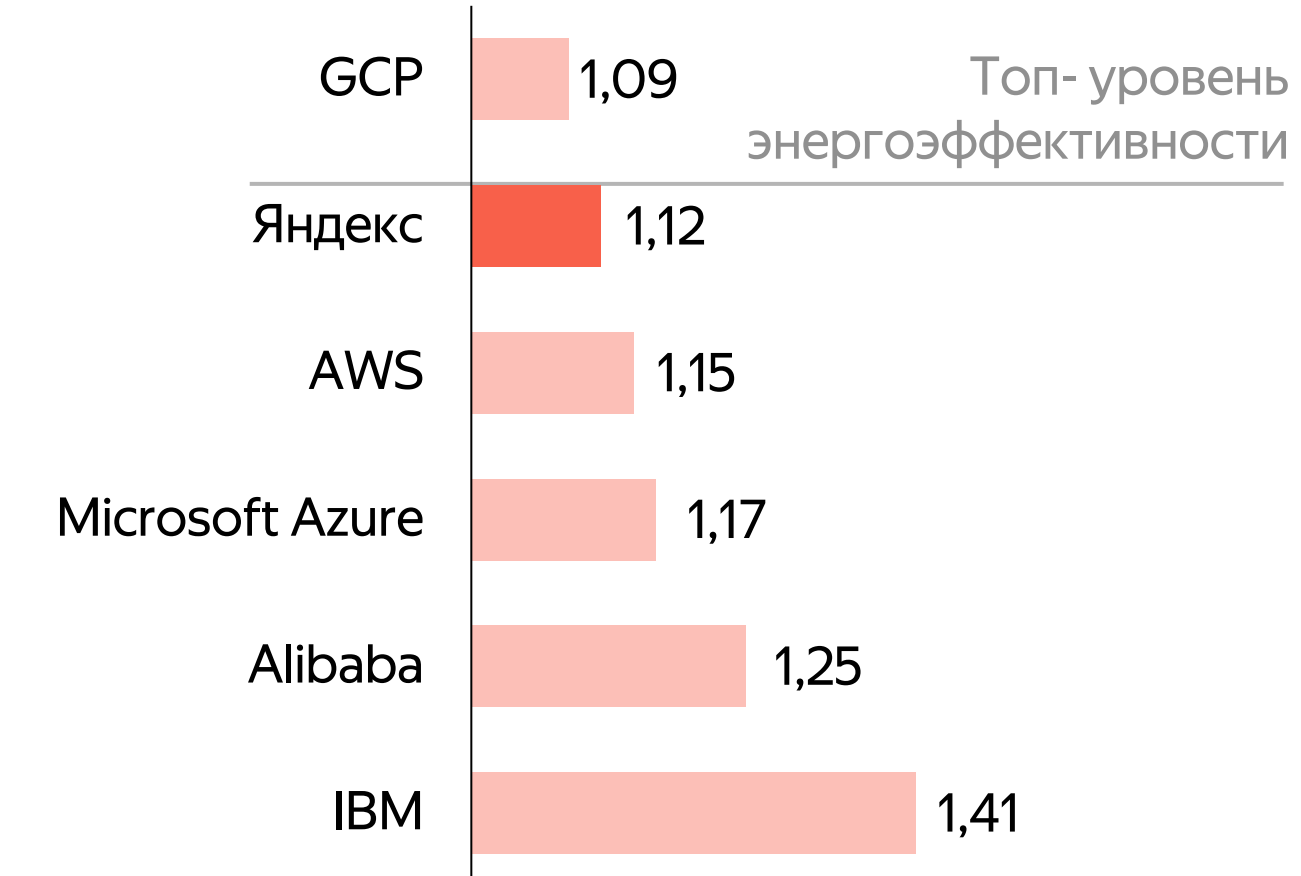
Охлаждение, вентиляцию, освещение и т.д.

**x1,4** раза меньше  
чем в среднем по миру<sup>1</sup>

Примечание: <sup>1</sup> По данным Global Data Center Survey 2025, средний PUE дата-центров в мире в 2025 году составил 1,54

## PUE дата-центров

Чем ниже показатель, тем выше энергоэффективность



# Автономные технологии

## Роботакси

**200** роботакси

Появятся на дорогах  
до конца 2026 года

100 — для поездок пользователей  
Яндекс Go

100 — для развития технологий



## Роботраки

**15**

Коммерческих роботраков  
на конец 1К26

**70**

Новых роботраков  
запустят в 2026 году



## Роботы-доставщики

**500**

Роботов-курьеров  
на конец 1К26

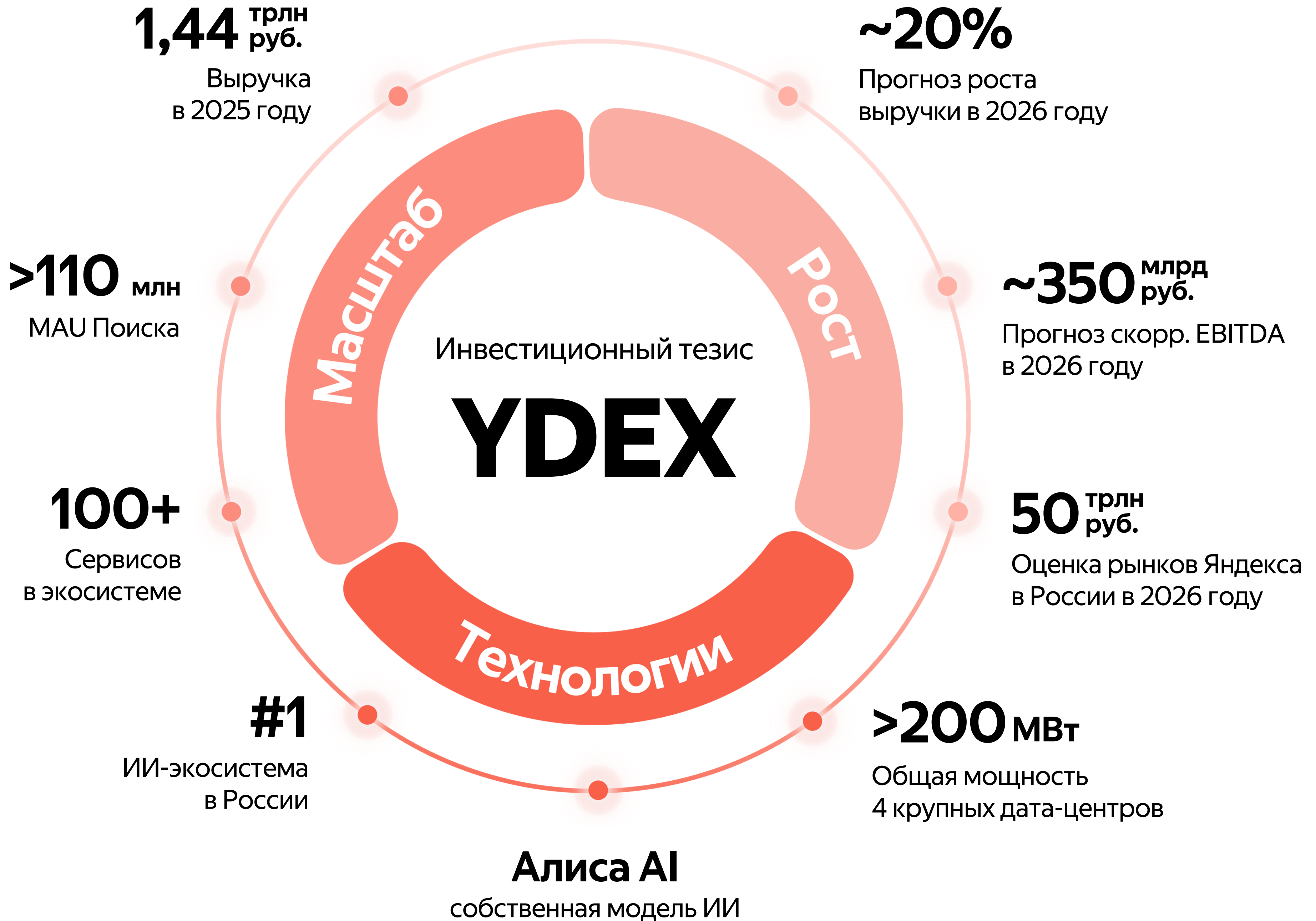
**5 тыс.**

Роботов-курьеров  
запустят в 2026 году

**1 млн**

Заказов доставили  
Роботы-курьеры<sup>1</sup>







**Приложение**

# Термины и определения

## **Adj. (скорр.) EBITDA**

### **(скорректированный показатель EBITDA)**

Рассчитывается как чистая прибыль/(убыток) до учёта:

- (1) Амортизации основных средств и нематериальных активов и активов в форме прав пользования по аренде за исключением относящихся к операционной аренде,
- (2) Расходов по вознаграждениям на основе акций
- (3) Процентных расходов, за исключением относящихся к операционной аренде
- (4) Расходов по налогу на прибыль
- (5) Единовременных расходов, связанных с реструктуризацией
- (6) Процентных доходов
- (7) Прочих неоперационных доходов/(расходов), нетто

## **B2B (business-to-business)**

Модель бизнеса, в которой компания предоставляет товары или услуги другим компаниям, а не конечным потребителям

## **B2C (business-to-consumer)**

Бизнес-модель, ориентированная на продажу товаров и услуг конечным пользователям

## **Capex (capital expenditure)**

Капитальные затраты компании на приобретение, улучшение или модернизацию основных средств, таких как здания, оборудование и технологии. Это инвестиции, направленные на долгосрочное развитие

## **E-com (Electronic Commerce)**

Электронная коммерция — сектор бизнеса, связанный с онлайн-продажами товаров и услуг

## **MAU (Monthly Active Users)**

Активные пользователи в месяц, те, кто хотя бы раз в месяц пользовался определенным сервисом Яндекс

## **O2O (Online-to-Offline)**

Бизнес-модель, в которой онлайн-заказы ведут к офлайн-исполнению, например, доставка еды, такси или покупки в маркетплейсах

## **GMV (Gross Merchandise Volume)**

Валовая совокупная стоимость всех проданных, доставленных и оплаченных товаров в сервисах Электронной коммерции, или общая сумма, уплаченная клиентами за услуги сервисов Райдтеха, Доставки и других O2O сервисов

## **GTV (Gross Transaction Value)**

Валовой объём транзакций, проходящих через платформу. Он представляет собой общую сумму, уплаченную клиентами за все товары и услуги, включая НДС.

## **SDG (Self-Driving Group)**

Подразделение Яндекса, занимающееся разработкой технологий автономного транспорта

## **БЮ**

Бизнес-юнит

## **Группа**

МКПАО «ЯНДЕКС» и дочерние компании

## **ИИ**

Искусственный интеллект

## **К/Кв./Q**

Квартал соответствующего года

## **М**

Месяц соответствующего года

## **МКПАО**

Международная компания публичное акционерное общество

## **Млн**

Миллион

## **Млрд**

Миллиард

## **ООО**

Общество с ограниченной ответственностью

## **ОСА**

Общее собрание акционеров МКПАО «ЯНДЕКС»

## **П.п.**

Процентный пункт

## **СД**

Совет директоров МКПАО «ЯНДЕКС»

## **СФО**

Специализированное финансовое общество

## **Тыс.**

Тысячи

**Я**

# Итоги 1К26 МКПАО «ЯНДЕКС»

Официальный  
телеграм-канал Яндекса  
для инвесторов



Официальный сайт  
для инвесторов  
Яндекса



Вопросы отделу  
по связям  
с инвесторами

