



# Яндекс объявляет финансовые результаты за I квартал 2026 года

28 апреля 2026 года

МКПАО «ЯНДЕКС» (МОЕХ: YDEX), ведущая частная IT-компания, которая создает и развивает сервисы и технологии мирового уровня для пользователей и бизнеса, объявляет неаудированные финансовые результаты за первый квартал 2026 года.

ВЫРУЧКА ЗА 1К26

**372,7** млрд руб.

Рост 22% год к году

СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA

**73,3** млрд руб.

19,7% от выручки

Рост 50% год к году

# Яндекс объявляет финансовые результаты за I квартал 2026 года

28 апреля 2026 года

МКПАО «ЯНДЕКС» (МОЕХ: YDEX), ведущая частная IT-компания, которая создает и развивает сервисы и технологии мирового уровня для пользователей и бизнеса, объявляет неаудированные финансовые результаты за первый квартал 2026 года.

- Выручка группы выросла на 22% год к году и составила 372,7 млрд рублей.
- Оборот от услуг по рекламе и продвижению<sup>1</sup> вырос на 9% год к году — до 115,4 млрд рублей.
- Подписочная выручка Яндекс Плюса составила 25,9 млрд рублей, увеличившись на 29% год к году.
- Скорректированный показатель EBITDA вырос на 50% год к году до 73,3 млрд рублей и составил 19,7% от выручки — на 3,7 п.п. больше, чем за аналогичный период прошлого года.
- Скорректированная чистая прибыль выросла в 2,7 раза и составила 34,7 млрд рублей.
- 14 апреля 2026 года акционеры компании приняли решение о выплате дивидендов за 2025 год в размере 110 рублей на акцию. Общая сумма составит порядка 42 млрд рублей.
- 4 мая 2026 года совет директоров рассмотрит вопрос об обратном выкупе акций для реализации программы долгосрочной мотивации сотрудников. В течение двух лет на это планируется направить до 50 млрд рублей.

<sup>1</sup> Оборот от услуг по рекламе и продвижению — это валовый оборот (без НДС) от рекламных услуг и услуг по продвижению, оказываемых рекламодателям, до вычета агентских премий.

# Ключевые показатели бизнеса за I квартал 2026 года<sup>2,3</sup>

В млрд руб.		Три месяца, закончившиеся 31 марта		
		2026	2025	Изменение
<b>Результаты Группы Яндекса</b>	Выручка	372,7	306,5	22%
	Скорректированный показатель EBITDA	73,3	48,9	50%
	Рентабельность скорректированного показателя EBITDA	19,7%	16,0%	3,7 п. п.
	Скорректированная чистая прибыль	34,7	12,8	171%
<b>Поисковые сервисы и ИИ</b>	Выручка	122,6	123,5	-1%
	Скорректированный показатель EBITDA	52,9	56,6	-6%
	Рентабельность скорректированного показателя EBITDA	43,1%	45,8%	-2,7 п. п.
<b>Городские сервисы</b>	Выручка	210,5	177,7	18%
	Скорректированный показатель EBITDA	21,5	8,2	161%
	Рентабельность скорректированного показателя EBITDA	10,2%	4,6%	5,6 п. п.
<b>Персональные сервисы</b>	Выручка	62,4	48,1	30%
	Скорректированный показатель EBITDA	0,8	(1,1)	н/прим
	Рентабельность скорректированного показателя EBITDA	1,3%	-2,3%	н/прим
<b>Б2Б Тех</b>	Выручка	13,6	10,0	36%
	Скорректированный показатель EBITDA	2,6	1,8	49%
	Рентабельность скорректированного показателя EBITDA	19,4%	17,7%	1,7 п. п.
<b>Автономные технологии</b>	Выручка	0,1	—	167%
	Скорректированный показатель EBITDA	(5,4)	(3,1)	76%
<b>Прочие сервисы и инициативы</b>	Выручка	3,1	3,3	-6%
	Скорректированный показатель EBITDA	(1,8)	(13,5)	-86%
<b>Персонал</b>	Численность основного персонала, чел	31 802	29 971	6%
	Общая численность персонала, чел	92 765	94 640	-2%

<sup>2</sup> Следующие показатели не являются финансовыми показателями по МСФО: скорректированный показатель EBITDA и его рентабельность, скорректированная чистая прибыль, а также скорректированный чистый долг. Подробное описание их расчетов приводится в разделе «Использование показателей, не являющихся финансовыми показателями по МСФО».

<sup>3</sup> Незначительные отклонения в расчете процентных изменений, итогов и промежуточных итогов в этой и других таблицах, а также в тексте настоящего пресс-релиза объясняются округлением.

# Финансовый прогноз на 2026 год

Компания сохраняет прогноз на 2026 год: рост выручки порядка 20% год к году и скорректированный показатель EBITDA порядка 350 млрд рублей.

Компания прогнозирует, что уровень капитальных затрат в 2026 году составит 10-12% от выручки. Этот показатель соответствует среднегодовому значению за последние пять лет — 11% от выручки.

Эти прогнозы отражают текущую оценку, основанную на наблюдаемых в данный момент рыночных тенденциях, и могут измениться в зависимости от макроэкономической и рыночной ситуации.

## Программа обратного выкупа акций

4 мая 2026 года совет директоров рассмотрит вопрос об обратном выкупе акций для реализации программы долгосрочной мотивации сотрудников. В течение двух лет на это планируется направить до 50 млрд рублей. Выкупаемые акции будут храниться на счете администратора программы мотивации. Они не будут предоставлять право голоса и участвовать в распределении дивидендов до момента их передачи участникам программы.

Компания продолжит выпускать дополнительные акции для реализации программы мотивации по мере необходимости. Программа обратного выкупа позволит снизить прирост количества акций в свободном обращении и увеличить прибыль на акцию.

## Онлайн-звонок

28 апреля 2026 года в 13:00 МСК менеджмент компании проведет онлайн-звонок, посвященный финансовым результатам Яндекса за первый квартал 2026 года. Подключиться и задать вопросы можно, зарегистрировавшись по [ссылке](#).

## Корпоративная деятельность и события

- В первом квартале 2026 года в рамках программы долгосрочной мотивации было размещено 1 млн акций, что составляет 0,26% от уставного капитала компании по состоянию на 31 марта 2026 года.
- 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.
- 14 апреля 2026 года на годовом общем собрании акционеров МКПАО «ЯНДЕКС» было принято решение о выплате дивидендов за 2025 год в размере 110 рублей на одну обыкновенную акцию. Общая сумма составит порядка 42 млрд рублей.

# Консолидированные финансовые результаты

Обзор ключевых консолидированных финансовых показателей за три месяца, закончившиеся 31 марта 2026 и 2025 годов.

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
Выручка	372,7	306,5	22%
Операционная прибыль	46,0	19,5	135%
Скорректированный показатель EBITDA	73,3	48,9	50%
Чистая прибыль/(убыток)	28,9	(10,8)	н/прим
Скорректированная чистая прибыль	34,7	12,8	171%

Остаток денежных средств, их эквивалентов и краткосрочных депозитов на 31 марта 2026 года составил 245,1 млрд рублей, а соотношение скорректированного чистого долга по состоянию на 31 марта 2026 года к скорректированному показателю EBITDA, рассчитанному накопленным итогом за последние четыре квартала, составило 0,1.

## Обзор ключевых блоков отчетности

### Поисковые сервисы и ИИ<sup>4</sup>

Блок «Поисковые сервисы и ИИ» формирует ядро цифровой экосистемы Яндекса, основанной на крупнейшей поисковой системе и рекламной платформе в России. Это ядро обеспечивает масштабное соединение пользовательского спроса с контентом, товарами и услугами, а также предоставляет бизнесам технологии для развития и продвижения сервисов и услуг. Поиск становится не только информационным инструментом: он также помогает решать разнообразные прикладные задачи.

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

### Обзор ключевых показателей за первый квартал 2026 года

- Яндекс продолжает внедрять нейросети в повседневные пользовательские сценарии, что позволяет наращивать активную аудиторию:
  - Алиса AI стала<sup>5</sup> самой быстрорастущей российской нейросетью и продолжает оставаться самым популярным ИИ-сервисом в России<sup>6</sup>. В первом квартале число пользователей, которые еженедельно решают задачи и ведут диалог с Алисой AI в чате, выросло на 24% и составило 24 млн<sup>7</sup>.
  - Ежемесячное число активных Станций составляет 21 млн.
  - Доля Яндекса на российском поисковом рынке выросла до 69,8%<sup>8</sup> за счет развития тематических поисков и ИИ-ответов. Уже 48,3 млн пользователей<sup>9</sup> ежемесячно взаимодействуют с быстрыми ответами Алисы AI под поисковой строкой.
- Яндекс внедрил в рекламную систему рекомендательную технологию ARGUS на базе нейросетей. Она используется для персонализации, ранжирования и существенно более точного таргетирования рекламы. Технология уже показала значимый эффект в Яндекс Музыке, Яндекс Маркете и Яндекс Лавке. Компания ожидает, что внедрение ARGUS обеспечит в течение года двузначный прирост эффективности рекламы, повысит отдачу для рекламодателей и ускорит рост выручки сегмента.
- В марте Яндекс открыл подразделение, которое отвечает за развитие транзакционных сценариев в Алисе AI, и представил Yandex Commerce Protocol (YCP) — протокол для интеграции интернет-магазинов с ИИ. YCP

открывает бизнесу доступ к транзакционным сценариям внутри ИИ-интерфейсов Алисы AI и Поиска. Яндекс уже получил более 1600 заявок на подключение через API от онлайн-ритейлеров и брендов.

- Яндекс продолжает развивать бизнесы сервисов объявлений. Валовый оборот (GBV) Яндекс Путешествий по сравнению с первым кварталом 2025 года вырос на 50%.

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
Выручка	122,6	123,5	-1%
Скорректированный показатель EBITDA	52,9	56,6	-6%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA	43,1%	45,8%	-2,7 п. п.

Выручка сегмента в первом квартале 2026 года составила 122,6 млрд рублей, снизившись на 1% год к году. Динамика обусловлена изменениями во внутригрупповых расчетах, которые вступили в силу в апреле 2025 года. Компания ожидает улучшения динамики сегмента «Поисковые сервисы и ИИ» во второй половине 2026 года.

Выручка<sup>10</sup> от рекламы и услуг продвижения, полученная от внешних клиентов, выросла на 9% год к году. Это произошло благодаря внедрению новых ИИ-технологий, таких как ARGUS, развитию новых рекламных форматов и росту активности в ряде индустрий. Бюджеты рекламодателей в категории «Путешествия и туризм» выросли на 22%, в «Медицине и фармацевтике» — на 21%, в «Финансах и страховании» — на 16%. Яндекс продолжает развивать новые форматы для рекламодателей — в том числе Smart TV, цифровую наружную рекламу, РСЯ для блогеров и ритейл-медиа. По итогам первого квартала 2026 года выручка от этих форматов выросла на 80%, а число рекламодателей увеличилось на треть.

В 2026 году компания планирует выйти на двузначные темпы роста выручки<sup>10</sup> от рекламы и услуг продвижения от внешних клиентов за счет монетизации ИИ и повышения эффективности инструментов продвижения.

Скорректированный показатель EBITDA в первом квартале 2026 года составил 52,9 млрд рублей, а рентабельность по этому показателю — 43,1%. На показатель оказали влияние инвестиции в развитие поисковых сервисов и ИИ.

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> Рост количества визитов в I квартале 2026 года по сравнению с I кварталом 2025 года, по данным SimilarWeb.

<sup>6</sup> По данным «Билайн.аналитика», апрель 2026 года.

<sup>7</sup> Пользователи чата с Алисой AI в одноименном приложении, Яндекс Браузере, приложении Яндекс с Алисой и на alice.yandex.ru.

<sup>8</sup> В I квартале 2026 года, по данным аналитического сервиса Яндекс Радар.

<sup>9</sup> Зарегистрированные пользователи, ежемесячная аудитория.

<sup>10</sup> Выручка от рекламы и услуг продвижения, полученная от внешних клиентов, до вычета агентских премий.

## Городские сервисы: Райдтех, Электронная коммерция и Доставка<sup>11</sup>

Блок «Городские сервисы» развивает цифровые платформы Яндекса для мобильности, доставки и локальной коммерции, обеспечивая пользователям удобный доступ к городским услугам, а партнерам — масштабируемый канал спроса и операционно эффективную модель работы.

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.

### Обзор ключевых показателей за первый квартал 2026 года

- Совокупное количество активных пользователей Городских сервисов выросло на 16% год к году и составило 60,6 млн человек в месяц.

- Городские сервисы продолжают развиваться как мультисервисная платформа: уже почти половина оборота (GTV) блока формируется за счет направлений, не связанных с онлайн-заказом такси.
- Один из основных фокусов Городских сервисов в 2026 году — повышение качества экономики платформ. По мере масштабирования дальнейшее развитие блока все в большей степени определяется не только расширением оборота, но и повышением эффективности — оптимизацией затрат и улучшением экономики сервисов.
- Райдтех растет двузначными темпами при дальнейшем улучшении маржинальности. Направление фокусируется на развитии технологий, которые позволяют сохранять лидирующие позиции на домашнем рынке и активно развивать дистрибуцию технологий за рубежом. Уже 43% поездок Такси приходится на заказы вне домашнего рынка, что на 5 п.п. выше, чем за аналогичный период прошлого года.
- Замедление динамики роста валового оборота сервисов Электронной коммерции связано прежде всего с переходом к более эффективной промо- и маркетинговой модели развития Яндекс Маркета.
- Яндекс Маркет продолжает фокусироваться на повышении эффективности бизнес-модели. По итогам первого квартала 2026 года Маркет улучшил маржинальность по скорректированной EBITDA как процент от GTV на 3,2 п.п. год к году за счет перехода к более эффективной маркетинговой модели развития, а также снижения операционных затрат.
- В Яндекс Еде рост оборота составил 17% год к году. Ритейл-направление в первом квартале выросло на 32% год к году. Непродуктовые категории ритейл-направления показали рост в 38% год к году, а отдельные категории, такие как «Цветы», выросли более чем в 2 раза.
- Оборот Яндекс Лавки в первом квартале показал рост на 27% год к году, в том числе за счет расширения предложения горячей еды. Количество дарксторов с модулями горячей еды увеличилось на 79% год к году, а доля готовой еды в общем GTV достигла 21,6%.
- Яндекс Доставка показала рост оборота на 31% год к году на российском рынке. При этом рост оборота внешних B2B-клиентов внутригородской экспресс-доставки составил 87%.

В млрд руб.

Три месяца, закончившиеся 31 марта

	2026	2025	Изменение
<b>Валовый оборот сервисов (GTV):</b>			
Райдтех <sup>12</sup>	416,1	374,5	11%
Сервисы электронной коммерции <sup>13</sup>	293,8	291,0	1%
Доставка и другие O2O-сервисы <sup>14</sup>	60,6	46,5	30%
<b>Выручка:</b>			
Райдтех	71,4	60,8	18%
Сервисы электронной коммерции	123,4	104,8	18%
Доставка и другие O2O-сервисы	24,3	20,4	19%
Межсегментные расчеты	(8,6)	(8,3)	3%
<b>Итого выручка</b>	<b>210,5</b>	<b>177,7</b>	<b>18%</b>
<b>Скорректированный показатель EBITDA:</b>			
Райдтех	31,7	23,5	35%
Сервисы электронной коммерции	(6,4)	(13,9)	-54%
Доставка и другие O2O-сервисы	(3,8)	(1,3)	192%
<b>Скорректированный показатель EBITDA:</b>	<b>21,5</b>	<b>8,2</b>	<b>161%</b>
<b>Рентабельность по EBITDA как % от GTV</b>			
Райдтех	7,6%	6,3%	1,4 п. п.
Сервисы электронной коммерции	-2,2%	-4,8%	2,6 п. п.
Доставка и другие O2O-сервисы	-6,3%	-2,8%	-3,5 п. п.

Общая выручка в первом квартале 2026 года выросла на 18% год к году и составила 210,5 млрд рублей. Основное влияние оказал рост выручки направления Электронной коммерции, который составил 18% год к году — во многом благодаря росту Яндекс Лавки, в том числе за счет увеличения частотности доставок. Рост доходов от рекламы<sup>15</sup> в сервисах Электронной коммерции на 28% по сравнению с прошлым годом также позитивно повлиял на динамику направления. Выручка Райдтеха увеличилась на 18% по сравнению с годом ранее, при этом

драйвером остается основной бизнес — Такси. Направление Доставки и других O2O-сервисов показало рост в 19% год к году благодаря увеличению количества доставок и активному развитию B2B-сегмента.

Общий скорректированный показатель EBITDA в первом квартале 2026 года составил 21,5 млрд рублей, что на 161% выше, чем годом ранее. Главным фактором стал рост скорректированного показателя EBITDA в Райдтехе на 35%, что отражает постоянный контроль над операционными и маркетинговыми расходами. Кроме того, на рост скорректированного показателя EBITDA повлияло более чем двукратное улучшение маржинальности в сервисах Электронной коммерции, прежде всего Яндекс Маркете.

<sup>11</sup> 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.

<sup>12</sup> Валовой оборот (GTV) сервисов Райдтехе 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.

<sup>13</sup> 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.

<sup>14</sup> Валовой оборот (GTV) Доставки и прочих O2O-сервисов (online-to-offline) включает в себя совокупную сумму платежей пользователей и бизнесов-партнеров за услуги сервисов Доставка и других сервисов на основе маркетплейса, включая НДС, а также оборот сервиса Заправки и других небольших экспериментальных O2O-сервисов как их валовую выручку с НДС.

<sup>15</sup> Доход от рекламы в Городских сервисах — это валовый оборот (без НДС) от рекламных услуг, которые сервисы блока оказывают рекламодателям.

## Персональные сервисы<sup>16</sup>

Блок «Персональные сервисы» объединяет финансовую и развлекательную платформы, построенные вокруг повседневных пользовательских сценариев — от потребления контента до платежей и покупок. Синергию усиливает сквозной персонализированный опыт, а разнообразие моделей монетизации (подписочная, транзакционная и финансовая) обеспечивает устойчивость роста бизнеса.

Ключевым приоритетом блока является рост ядра аудитории — стереопользователей, которые используют не менее двух из трех направлений: развлекательные сервисы, финансовые сервисы и программу лояльности «Свои Плюсы». Долгосрочные отношения с подписчиками позволяют растить их вовлеченность в финансовые сервисы и программу лояльности. Развитие связности между пользовательским спросом, партнерами и внутренними сервисами позволяет эффективнее конвертировать масштаб аудитории в рост совокупной стоимости компании.

## Обзор ключевых показателей за первый квартал 2026 года

- 11,6 млн пользователей (стереопользователей) регулярно обращаются к двум и более направлениям блока.
- Общий оборот направления Финансовых сервисов<sup>17</sup> вырос на 30% год к году и составил 314 млрд рублей.
- Оборот Финансовых сервисов за пределами экосистемы Яндекса вырос на 73% год к году, а его доля от общего оборота достигла 53%.
- Число подписчиков Яндекс Плюса<sup>18</sup> достигло 48,0 млн, увеличившись на 16,2% год к году.
- В конце 2025 года Кинопоиск представил обновленную платформу с брендированными разделами партнеров. В первом квартале 2026 года более 13 млн подписчиков Яндекс Плюса смотрели фильмы, сериалы и шоу, доступные на витринах Амедиатеки, START, Смотрим, Первого канала, НТВ, ТНТ и МЫ. На этот контент приходится 19% от всего времени просмотра на платформе.
- Оборот прямых продаж билетов на Яндекс Афише<sup>19</sup> и через другие сервисы Яндекса вырос на 29% год к году — до 15,4 млрд рублей, а продажи на сайтах партнеров увеличились на 22% год к году — до 4,0 млрд рублей.

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
<b>Выручка:</b>			
Плюс и развлекательные сервисы	32,2	29,9	8%
Финансовые сервисы	29,4	16,1	83%
Свои Плюсы и другие сервисы	2,7	3,8	-30%
Межсегментные расчеты	(1,8)	(1,7)	10%
<b>Итого выручка</b>	<b>62,4</b>	<b>48,1</b>	<b>30%</b>
<b>Скорректированный показатель EBITDA:</b>			
Плюс и развлекательные сервисы	1,1	1,0	7%
Финансовые сервисы	1,2	(2,3)	н/прим
Свои Плюсы и другие сервисы	(1,4)	0,2	н/прим
<b>Итого скорректированный показатель EBITDA:</b>	<b>0,8</b>	<b>(1,1)</b>	<b>н/прим</b>
<b>Рентабельность по EBITDA как % от Выручки</b>			
Плюс и развлекательные сервисы	3,3%	3,4%	-0,1 п. п.
Финансовые сервисы	4,0%	-14,5%	н/прим
Свои Плюсы и другие сервисы	-53,0%	5,5%	н/прим

Общая выручка в первом квартале 2026 года выросла на 30% год к году и составила 62,4 млрд рублей. Наибольший вклад внесли Финансовые сервисы, которые остаются самым быстрорастущим бизнесом Яндекса: их выручка выросла на 83% год к году — до 29,4 млрд рублей.

Выручка направления Плюса и развлекательных сервисов составила 32,2 млрд рублей, увеличившись год к году на 8%. На рост выручки повлияли продолжающееся расширение базы платящих подписчиков и увеличение среднего дохода на пользователя (ARPU). Растет и неподписочная выручка направления — в том числе благодаря росту продаж на Яндекс Афише.

Общий скорректированный показатель EBITDA направления Плюса и развлекательных сервисов вырос на 7% год к году. Рост обусловлен увеличением доли подписочной выручки на фоне продолжающихся инвестиций в контент и развитие опции «Алиса Плюс». Рентабельность по скорректированному показателю EBITDA осталась на уровне прошлого года и составила 3,3%. Плюс и развлекательные сервисы активно инвестируют в контентные партнерства и новые разработки, а также в развитие на новых рынках, что оказывает сдерживающее влияние на рост маржинальности.

Финансовые сервисы демонстрируют положительную динамику маржинальности, что отражает высокое качество финансовых продуктов, рост объема бизнеса и повышение операционной эффективности на фоне масштабирования.

<sup>16</sup> В состав Персональных сервисов входят Плюс и развлекательные сервисы — крупнейшая в России мультисервисная подписка 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 «Домилэнд» — одна из крупнейших proptech-платформ в России.

<sup>17</sup> Общий оборот (GMV) Финансовых сервисов — совокупный объем всех покупок пользователей с использованием продуктов Яндекс Пэй.

<sup>18</sup> Яндекс Плюс является крупнейшей подпиской в России по данным ICMR («ГФК-Русь») за IV квартал 2025 года.

<sup>19</sup> Яндекс Афиша — крупнейший продавец билетов в России по данным ICMR («ГФК-Русь») за III квартал 2025 года.

Блок «Б2Б Тех» развивает корпоративные технологические продукты Яндекса. Он предоставляет клиентам комплексные решения для работы с IT-инфраструктурой, данными и коммуникациями, в том числе сервисы для использования искусственного интеллекта в бизнес-процессах.

Ключевые приоритеты направления включают масштабирование облачных и гибридных платформ, разработку ИИ-инструментов и агентных решений для корпоративных клиентов, развитие сервисов для совместной работы и коммуникационных платформ, усиление экспертности в области информационной безопасности и расширение продуктовой линейки для компаний всех размеров.

## Обзор ключевых показателей за первый квартал 2026 года

- Общее количество клиентов Yandex Cloud<sup>21</sup> выросло до 60 тысяч. Более трети крупнейших компаний России из рейтинга РБК-500 создают и развивают свои цифровые сервисы с помощью технологий Yandex Cloud. Всего на крупные компании приходится больше половины совокупной выручки бизнеса.
- Одним из ключевых драйверов роста Yandex Cloud стала платформа для разработки ИИ-агентов и приложений Yandex AI Studio. Ежемесячное рекуррентное потребление токенов через API на платформе увеличилось примерно в 30 раз год к году до 109 млрд токенов в марте 2026 года.
- Yandex AI Studio формирует в России новый рынок ИИ-агентов. На платформе уже создали более 16 тысяч ИИ-агентов — в марте 2026 года на их использование приходилось 29% всего клиентского потребления в Yandex AI Studio.
- ИИ- и ИБ-сервисы остаются фокусными направлениями бизнеса. Выручка от этих направлений показала двукратный рост год к году.
- Более половины корпоративных клиентов Yandex Cloud из крупного и среднего сегмента используют решения платформы для обеспечения информационной безопасности.
- Виртуальным офисом Яндекс 360<sup>22</sup> уже пользуются более 175 тыс. организаций. Общее количество платных учетных записей Яндекс 360 продолжило расти и составило 8,3 млн на конец первого квартала 2026 года.
- Аудитория Яндекс Телемоста, одного из флагманских продуктов направления, выросла в три раза год к году и превысила 8,3 млн пользователей.
- Яндекс 360 продолжает внедрять ИИ и расширять список сервисов, доступных по модели on-premises. В Яндекс Почте появился специализированный ИИ-ассистент Алиса Про, который помогает с решением рабочих и личных задач. Со временем Алиса Про появится в Документах, Календаре, Досках, Диске, Вики и других сервисах.

В млрд руб. Три месяца, закончившиеся 31 марта

	2026	2025	Изменение
Выручка	13,6	10,0	36%
Скорректированный показатель EBITDA	2,6	1,8	49%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA	19,4%	17,7%	1,7 п. п.

Выручка выросла на 36% год к году и составила 13,6 млрд рублей. Рост обеспечен продолжающимся расширением клиентской базы и увеличением объема потребления сервисов со стороны корпоративных клиентов. Важную роль играет и растущий спрос на решения на базе искусственного интеллекта, а также развитие сервисов безопасности, инструментов для работы с данными и решений для автоматизации бизнес-процессов.

Скорректированный показатель EBITDA вырос на 49% год к году и составил 2,6 млрд рублей. Это обусловлено увеличением доли PaaS- и SaaS-сервисов в выручке, а также постоянной работой над повышением эффективности бизнеса. Компания ожидает дальнейшего роста маржинальности во второй половине года по мере реализации эффекта масштаба.

<sup>20</sup> 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.

<sup>21</sup> Yandex Cloud — ведущая технологическая платформа для создания и развития IT-продуктов.

<sup>22</sup> Яндекс 360 — ведущий российский виртуальный офис, который предоставляет пользователям и бизнесу сервисы для коммуникации и организации рабочих процессов.

## Автономные технологии<sup>23</sup>

Блок «Автономные технологии» разрабатывает и внедряет решения в сфере физического ИИ для транспорта и логистики, создавая технологическую базу для устойчивого развития существующих бизнес-направлений Яндекса и запуска новых.

Среди ключевых приоритетов блока — повышение надежности и масштабируемости автономных платформ, расширение практики пилотных и коммерческих внедрений на базе сервисов онлайн-заказа такси и доставки, а также развитие технологий, направленных на автоматизацию перевозок и логистики в условиях структурного дефицита рабочей силы.

### Обзор ключевых показателей за первый квартал 2026 года

- Компания развивает направление в трех фокусных категориях — роботы-доставщики, роботакси и роботраки.
- Яндекс продолжает наращивать флот роботов-доставщиков. По итогам первого квартала 2026 года количество роботов увеличилось на четверть и достигло 500 единиц.
- С момента начала эксплуатации роботы выполнили более миллиона доставок. В первом квартале Яндекс расширил географию рободоставки в Москве и Санкт-Петербурге и запустил услугу в четырех подмосковных городах: Химках, Люберцах, Одинцове и Долгопрудном.
- Компания находится в активной фазе подготовки к масштабированию роботакси. В разных районах Москвы уже проводятся тестовые поездки, а до конца 2026 года на улицах столицы появятся 200 роботакси. Из них 100 будут выполнять заказы Яндекс Такси, а остальные — использоваться для развития и дообучения технологии.
- Общий флот роботраков в 2026 году увеличится на 70 тягачей — новая техника уже проходит сертификацию и поэтапно вводится в эксплуатацию. В первом квартале коммерческий флот вырос до 15 грузовиков. Были открыты новые направления грузоперевозок: в сторону Санкт-Петербурга, Ростова-на-Дону и Воронежа.

В млрд руб.

Три месяца, закончившиеся 31 марта

	2026	2025	Изменение
Выручка	0,1	—	167%
Скорректированный показатель EBITDA	(5,4)	(3,1)	76%

Бизнес остается в активной инвестиционной фазе, что оказало влияние на скорректированный показатель EBITDA. Инвестиции направлены на ускоренное развитие и коммерциализацию технологий автономного движения. Ключевыми направлениями стали развитие вычислительной и технологической инфраструктуры, а также расширение парка роботов-доставщиков, роботакси и роботраков.

<sup>23</sup> Данный блок объединяет направления автономного транспорта — роботакси, роботы-доставщики, автономные грузовики, а также разработку решений для складской автоматизации.

## Прочие сервисы и инициативы

### Обзор ключевых показателей за первый квартал 2026 года

- Яндекс реализует около 100 образовательных программ более чем с 47 университетами-партнерами в 21 регионе страны. На них учатся более 15 тысяч студентов. Каждая третья совместная программа Яндекса с университетами связана с ИИ.

- Аудитория Яндекс Учебника насчитывает 1,5 млн учеников из 9 тысяч российских школ. В 2025 году Яндекс Учебник обучил использованию ИИ-инструментов более 7 тысяч учителей информатики из 47 регионов. В первом квартале 2026 года программу расширили: теперь принять участие в ней могут преподаватели любых предметов. К обучению уже приступили 15 тыс. учителей.
- В 2025-2026 учебном году набор студентов на программу AI360 увеличился в 1,5 раза. AI360 — первый бакалавриат для архитекторов и исследователей в области ИИ.

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
Выручка	3,1	3,3	-6%
Скорректированный показатель EBITDA	(1,8)	(13,5)	-86%

Общая выручка блока в первом квартале 2026 года уменьшилась на 6% и составила 3,1 млрд рублей.

Общий убыток по скорректированному показателю EBITDA в первом квартале 2026 года составил 1,8 млрд рублей, что на 86% ниже аналогичного показателя прошлого года. Это преимущественно обусловлено оптимизацией общекорпоративных и внутригрупповых расходов компании при сохранении инвестиций в продукты образовательного направления.

## Исключаемые обороты между блоками

Расчеты между блоками представляют собой исключаемые при консолидации обороты, связанные с внутригрупповой рекламой и услугами по продвижению, выплатами за использование товарного знака и виртуальных серверов, а также с продажами устройств и другими операциями.

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
Выручка:			
Суммарная выручка по всем блокам	412,3	362,7	14%
Выручка от операций между блоками	(39,6)	(56,2)	-29%
Итого выручка	372,7	306,5	22%
Скорректированный показатель EBITDA:			
Суммарный скорректированный показатель EBITDA по всем блокам	70,6	48,9	44%
Эффект на скорректированный показатель EBITDA от операций между блоками	2,7	—	н/прим
Итого скорректированный показатель EBITDA	73,3	48,9	50%

## Расходы по вознаграждениям на основе акций и прочие связанные расходы

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
Расходы по вознаграждениям на основе акций и прочие связанные расходы	10,4	16,5	-37%
Как % от выручки	2,8%	5,4%	-2,6 п. п.

Расходы по вознаграждениям на основе акций и прочие связанные расходы в первом квартале 2026 года снизились на 37% год к году. Со второго квартала 2024 года Яндекс в рамках программы долгосрочной мотивации

начал предоставлять сотрудникам опционы на основе акций МКПАО «ЯНДЕКС» и отражать соответствующие расходы. В третьем квартале 2024 года эти расходы нормализовались и постепенно снижаются. Расходы по вознаграждениям на основе акций МКПАО «ЯНДЕКС» носят неденежный характер и не влияют на операционный денежный поток компании.

## О компании «Яндекс»

МКПАО «ЯНДЕКС» (МОЕХ: YDEX) — ведущая частная IT-компания, которая создает сервисы и технологии мирового уровня для пользователей и бизнеса. Яндекс развивает самые популярные в России поисковую систему — Поиск Яндекса и ИИ-ассистента — Алису AI, а также рекламную платформу. Экосистема Яндекса объединяет более сотни сервисов. Они сопровождают людей в повседневных делах, помогая искать и выбирать места, товары, услуги и развлечения, управлять финансами, планировать поездки, заказывать готовую еду и продукты с быстрой доставкой. Бизнес с помощью сервисов Яндекса может решать широкий круг задач, от развертывания облачной инфраструктуры и внедрения ИИ-агентов до организации совместной работы и привлечения новых клиентов. Яндекс предлагает решения для компаний разного размера — от стартапов до корпораций. В основе продуктов Яндекса лежат сложные технологии на базе искусственного интеллекта, которые создает команда талантливых ученых и программистов. Яндекс — одна из немногих в мире компаний, которые развивают собственную технологию автономного передвижения. Роботраки и роботы-доставщики Яндекса уже выполняют коммерческие перевозки в разных городах страны, а их флот постоянно расширяется. Особое внимание Яндекс уделяет IT-образованию: у компании более сотни совместных программ с ведущими вузами страны, а в НИУ ВШЭ с 2014 года действует факультет компьютерных наук, созданный вместе с Яндексом. Подробнее о бизнесах и проектах Яндекса можно узнать на <https://ir.yandex.ru/>.

## Обзор ключевых блоков отчетности

### Поисковые сервисы и ИИ

Блок «Поисковые сервисы и ИИ» объединяет ключевые продукты Яндекса в области поиска и искусственного интеллекта и служит основой для взаимодействия более чем 110 млн пользователей с информацией, товарами и услугами, а также миллионов бизнесов — со своей аудиторией. В его состав входят поисковая платформа, вертикальные сервисы (включая Авто.ру<sup>24</sup>, Яндекс Путешествия и Яндекс Недвижимость), экосистема умных устройств и нейросеть Алиса AI, которые за счет сочетания собственных технологий и данных обеспечивают быстрый, точный и персонализированный пользовательский опыт. Сильные технологические позиции, масштаб аудитории и глубокая интеграция ИИ создают устойчивую и взаимовыгодную экосистему для пользователей, рекламодателей и партнеров, формируя прочную основу для монетизации через рекламные, подписочные и транзакционные продукты и обеспечивая высокую инвестиционную привлекательность за счет масштабируемой модели роста.

<sup>24</sup> 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.

### Городские сервисы, включающие в себя сегменты Райдтех, Электронная коммерция, Доставка и другие O2O-сервисы

Блок «Городские сервисы» объединяет цифровые сервисы Яндекса для передвижения по городу, доставки и локальной коммерции. Они помогают десяткам миллионов пользователей ежедневно решать ключевые городские задачи — от поездок и заказа еды и товаров до отправки и получения посылок, и стали неотъемлемой частью городской инфраструктуры. В их основе лежит технологическая платформа, объединяющая пользователей и партнеров — водителей, курьеров, рестораны, магазины и локальные бизнесы — и обеспечивающая высокий уровень сервиса за счет эффективной логистики, простоты интерфейсов и масштабируемых IT-решений. Сильные сетевые эффекты, рост доходов партнеров и фокус на направлениях с

устойчивым ежедневным спросом, включая транспорт, доставку, маркетплейс, подписочные модели в шеринге и электронную коммерцию на базе Фудтеха, формируют значительный потенциал монетизации, поддерживают быстрое масштабирование и обеспечивают высокую инвестиционную привлекательность бизнеса.

## **Персональные сервисы, куда входят сегменты Финансовые сервисы, Плюс и развлекательные сервисы, Свои Плюсы и другие сервисы**

Блок «Персональные сервисы» объединяет финансовую и развлекательную платформы, построенные вокруг повседневных пользовательских сценариев — от потребления контента до платежей и покупок. Синергию усиливает сквозной персонализированный опыт, а разнообразие моделей монетизации (подписочная, транзакционная и финансовая) обеспечивает устойчивость роста бизнеса.

Плюс и развлекательные сервисы — крупнейшая платформа цифровой дистрибуции впечатлений. Платформа предоставляет пользователям персонализированный выбор досуга во всех основных форматах: кино, музыка, книги, спорт и события, одновременно обеспечивая партнерам доступ к широкой платящей аудитории. Подписочная модель на базе Яндекс Плюса остается основным источником монетизации одновременно с развитием транзакционных моделей.

Финансовая платформа представлена платежным сервисом Яндекс Пэй, объединяющим широкий набор инструментов для оплаты повседневных покупок в сервисах Яндекса и за его пределами и для управления финансами на базе собственных и партнерских банковских и инвестиционных продуктов. Преимущество сервиса формируется за счет вовлечения платежеспособной аудитории Яндекс Плюса в финансовые сценарии, использования мультибанковской модели и наличия широкой сети партнеров, усиливающих ценность через программы лояльности. Модель открытой к партнерствам экосистемы обеспечивает устойчивость и диверсификацию развития платформы не только в Яндексе, но и на российском рынке ритейла и электронной коммерции.

Ключевым приоритетом блока является рост ядра аудитории — стереопользователей, которые используют не менее двух из трех направлений: развлекательные сервисы, финансовые сервисы и программу лояльности «Свои Плюсы». Долгосрочные отношения с подписчиками позволяют растить их вовлеченность в финансовые сервисы и программу лояльности. Развитие связности между пользовательским спросом, партнерами и внутренними сервисами позволяет эффективнее конвертировать масштаб аудитории в рост совокупной стоимости компании.

## **Б2Б Тех**

Блок «Б2Б Тех» объединяет корпоративные IT-решения Яндекса, основанные на собственных технологиях, масштабной инфраструктуре и многолетнем опыте создания высоконагруженных систем и предназначенные для управления инфраструктурой, данными и коммуникациями, а также для применения искусственного интеллекта в бизнесе. Ключевые компоненты направления включают облачную и on-premises-инфраструктуру, инструменты для совместной работы, платформы анализа данных и решения полного цикла для клиентов любого масштаба — от стартапов до крупнейших корпораций. Сильные технологические позиции, фокус на внедрении и масштабировании ИИ-платформ, развитии интеллектуальных агентов и решений в области информационной безопасности, а также ориентация на надежность, удобство и гибкость обеспечивают высокий потенциал масштабирования, устойчивый спрос со стороны корпоративных клиентов и высокую инвестиционную привлекательность как стратегического драйвера роста Яндекса на рынке корпоративных IT-решений.

## **Автономные технологии**

Блок «Автономные технологии» развивает платформу физического искусственного интеллекта Яндекса, лежащую в основе автономных транспортных и промышленных решений, и опирается на многолетний опыт компании в области ИИ, обработки больших данных и создания высокоточных карт. Среди ключевых компонентов направления — передовые алгоритмы машинного обучения, сенсорные системы и собственная картографическая инфраструктура, обеспечивающие надежную и безопасную работу автономных решений в реальной городской и промышленной среде. Сильной стороной бизнеса является глубокая интеграция с крупнейшими в стране сервисами онлайн-заказа такси и доставки, которые выступают естественной платформой для тестирования,

внедрения и масштабирования технологий, ускоряя коммерциализацию и снижая барьеры для партнеров. Ориентация на долгосрочные структурные тренды, включая дефицит рабочей силы и автоматизацию логистики и транспорта, в сочетании с высокой технологической экспертизой формируют значительный потенциал роста и инвестиционную привлекательность Автономных технологий как стратегического направления развития Яндекса.

## Прочие сервисы и инициативы

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.

## Заявление об ограничении ответственности

Настоящий пресс-релиз может содержать прогнозные заявления, связанные с рисками и неопределенностями. Фактические результаты могут существенно отличаться от результатов, прогнозируемых или подразумеваемых такими заявлениями, и представленные результаты не следует рассматривать как показатель будущих результатов деятельности компании. 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 бизнес Яндекса, изменения политической, правовой и (или) регулятивной обстановки, давление со стороны конкурентов, изменения в рыночной среде бизнесов, изменения предпочтений пользователей, развитие технологий, потребность в капитале для обеспечения роста бизнеса и прочие риски и неопределенности. Вся информация в настоящем пресс-релизе 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.

## Использование показателей, не являющихся финансовыми показателями по МСФО

В дополнение к финансовым данным, подготовленным и представленным в соответствии с МСФО, Яндекс также представляет финансовые показатели, которые не являются финансовыми показателями по МСФО: скорректированный показатель EBITDA и его рентабельность, скорректированная чистая прибыль, а также скорректированный чистый долг. Для получения дополнительной информации об этих финансовых показателях можно ознакомиться с таблицами «Соотношение финансовых показателей МСФО и показателей, не являющихся финансовыми показателями по МСФО» данного релиза. Показатели, не являющиеся финансовыми показателями по МСФО, должны рассматриваться в качестве дополнения к показателям, подготовленным в соответствии с МСФО, а не как альтернатива им. Указанные финансовые показатели определяются следующим образом:

**Скорректированный показатель EBITDA** рассчитывается как чистая прибыль/(убыток) до учета: (1) амортизации основных средств, нематериальных активов и активов в форме прав пользования по аренде, за исключением относящихся к операционной аренде, (2) расходов по вознаграждениям на основе акций и прочих связанных расходов, (3) процентных расходов, за исключением относящихся к операционной аренде, (4) расходов по налогу на прибыль, (5) расходов, связанных с приобретениями бизнесов, (6) процентных доходов, (7) прочих доходов/(расходов), нетто.

**Рентабельность скорректированного показателя EBITDA** рассчитывается делением скорректированного показателя EBITDA на выручку.

**Скорректированная чистая прибыль** рассчитывается как чистая прибыль/(убыток) до учета: (1) расходов по вознаграждениям на основе акций и прочих связанных расходов, (2) эффекта от изменения валютных курсов. Налоговые эффекты, относящиеся к перечисленным корректировкам, также исключаются при расчете скорректированной чистой прибыли.

**Скорректированный чистый долг** рассчитывается как сумма краткосрочных и долгосрочных долговых обязательств, обязательств по аренде автомобилей и обязательств по аренде складских помещений со сроком аренды более 11 лет за вычетом денежных средств и их эквивалентов и краткосрочных депозитов.

Данные финансовые показатели используются руководством для оценки финансового состояния, а также для принятия решений. Руководство считает, что эти показатели отражают основные операционные результаты компании и, следовательно, могут быть полезны аналитикам и инвесторам в качестве дополнительной информации, которая может помочь в понимании, моделировании и прогнозировании роста бизнеса Яндекса. Несмотря на то, что руководство компании использует указанные финансовые показатели для принятия операционных решений и считает их полезными для аналитиков и инвесторов, Яндекс признает наличие ряда ограничений в их использовании. В частности, следует отметить, что некоторые из этих показателей исключают часть текущих расходов. Кроме того, элементы затрат, которые исключаются при расчете описанных выше показателей, могут отличаться от тех, что исключают другие компании, когда сообщают о результатах своей деятельности.

## **Ниже приводятся пояснения к соответствующим корректировкам показателей:**

### **Расходы по вознаграждениям на основе акций и прочие связанные расходы**

Вознаграждение сотрудников на основе акций является значительной статьей расходов и важной частью программы мотивации. Поскольку основная часть расходов по вознаграждениям на основе акций зависит от цены акций на момент их предоставления, компания считает, что инвесторам и аналитикам полезно ознакомиться с определенными финансовыми показателями за вычетом таких затрат.

### **Эффект от изменения валютных курсов**

Компания подвержена воздействию валютного риска, связанного с колебаниями обменных курсов, в том числе по уже имеющимся активам и обязательствам, которые могут оказывать влияние на финансовые результаты. Для управления данным риском также могут использоваться различные финансовые инструменты, в том числе производные. Курсовые разницы, возникающие при переоценке активов и обязательств, а также эффекты от купли-продажи иностранных валют и изменения справедливой стоимости валютных производных инструментов находятся вне операционного контроля Яндекса. В связи с этим компания считает полезным раскрывать скорректированный показатель EBITDA, скорректированную чистую прибыль и соответствующие показатели рентабельности без учета таких эффектов от изменения валютных курсов, чтобы давать более ясное представление о результатах деятельности своего бизнеса.

### **Расходы, связанные с приобретениями бизнесов**

Яндекс считает наиболее корректным отражение скорректированной чистой прибыли, скорректированного показателя EBITDA и соответствующей рентабельности без учета расходов, связанных с приобретением бизнесов, таких как переоценка условных выплат и прочих аналогичных расходов.

### **Амортизация активов в форме прав пользования и процентные расходы по операционной аренде**

При расчете скорректированного показателя EBITDA компания не исключает из чистой прибыли расходы по амортизации активов в форме прав пользования и процентные расходы, относящиеся к операционной аренде, которая включает в себя главным образом аренду офисов, т.к. Яндекс в большой степени может управлять ими в процессе операционной деятельности.

# МКПАО «ЯНДЕКС»

Неаудированный сокращенный консолидированный отчет о прибыли или убытке за три месяца, закончившиеся 31 марта 2026 года (в миллиардах российских рублей, за исключением прибыли на акцию и количества акций)

	Три месяца, закончившиеся 31 марта	
	2026	2025
Выручка	372,7	306,5
Операционные расходы	(326,7)	(287,0)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>46,0</b>	<b>19,5</b>
Процентные доходы	3,3	6,0
Процентные расходы	(12,7)	(16,3)
Прочие доходы/(расходы), нетто	0,3	(9,1)
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>36,9</b>	<b>0,1</b>
Расходы по налогу на прибыль	(8,0)	(10,9)
<b>Чистая прибыль/(убыток)</b>	<b>28,9</b>	<b>(10,8)</b>
Прибыль/(убыток) на акцию, в российских рублях:		
Базовая	75,58	(28,64)
Разводненная	71,87	(28,64)
Средневзвешенное количество обыкновенных акций, используемых при расчете чистой прибыли/(убытка) на акцию, шт.		
Базовое	381 850 714	377 369 753
Разводненное	401 583 620	377 369 753

# МКПАО «ЯНДЕКС»

## Неаудированный сокращенный консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 марта 2026 года (в миллиардах российских рублей)

	По состоянию на 31 марта 2026 г.	По состоянию на 31 декабря 2025 г.
<b>АКТИВЫ</b>		
Основные средства	343,6	331,2
Гудвил и прочие нематериальные активы	179,6	187,1
Активы в форме права пользования	90,0	92,3
Контентные активы	49,8	48,1
Отложенные налоговые активы	30,0	29,9
Кредиты клиентам	30,9	26,1
Инвестиции в долговые ценные бумаги	39,5	24,8
Прочие внеоборотные активы	43,2	39,6
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>806,5</b>	<b>779,1</b>
Запасы	39,1	33,2
Торговая дебиторская задолженность	90,3	95,5
Авансы выданные	24,2	23,0
НДС к возмещению	34,4	32,5
Кредиты клиентам	95,9	91,4
Инвестиции в долговые ценные бумаги	7,8	15,2
Средства к получению по незавершенным расчетам	8,4	10,0
Денежные средства и их эквиваленты	245,1	250,2
Прочие оборотные активы	46,6	38,1
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>591,9</b>	<b>589,2</b>
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>1 398,4</b>	<b>1 368,3</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Итого собственный капитал</b>	<b>386,0</b>	<b>351,2</b>
Долговые обязательства	184,1	179,6
Обязательства по аренде	67,9	72,2
Отложенные налоговые обязательства	16,1	16,0
Клиентские депозиты и прочие финансовые обязательства Финансовых сервисов	20,6	17,8
Прочие долгосрочные обязательства	8,9	9,0
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>297,6</b>	<b>294,6</b>
Кредиторская задолженность и прочие обязательства	225,4	210,4
Долговые обязательства	65,9	90,1
Клиентские депозиты и прочие финансовые обязательства Финансовых сервисов	268,7	249,7
Обязательства по налогам	60,3	66,6
Обязательства по договорам с покупателями	38,5	39,9
Оценочные обязательства	33,9	47,5
Обязательства по аренде	22,0	18,3
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>	<b>714,8</b>	<b>722,6</b>
<b>Итого обязательства</b>	<b>1 012,4</b>	<b>1 017,1</b>
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>1 398,4</b>	<b>1 368,3</b>

# МКПАО «ЯНДЕКС»

## Неаудированный сокращенный консолидированный отчет о движении денежных средств за три месяца, закончившиеся 31 марта 2026 года (в миллиардах российских рублей)

	2026	Три месяца, закончившиеся 31 марта 2025
<b>ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>		
Чистая прибыль/(убыток)	28,9	(10,8)
Корректировки для приведения чистой прибыли к денежным потокам, полученным от операционной деятельности:		
Амортизация внеоборотных активов	29,3	22,5
Расходы по вознаграждениям на основе акций	7,8	15,9
Расходы по налогу на прибыль	8,0	10,9
(Прибыль)/убыток от курсовых разниц	(1,4)	8,1
Увеличение/(уменьшение) оценочных обязательств	(13,4)	3,1
Резерв на покрытие ожидаемых кредитных убытков	9,6	6,5
Процентные доходы	(3,3)	(6,0)
Финансовые процентные расходы	12,7	16,3
Процентная выручка	(22,2)	(11,9)
Операционные процентные расходы	8,7	5,6
Прочее	0,9	3,0
<i>Изменение операционных активов и обязательств:</i>		
Торговая дебиторская задолженность	3,9	3,1
Авансы выданные	(2,0)	(3,2)
Кредиторская задолженность, обязательства по договорам с покупателями и прочие обязательства	(10,1)	(13,2)
Контентные активы	(6,6)	(8,1)
Контентные обязательства	(2,7)	1,8
Запасы	(5,7)	(6,1)
Кредиты клиентам	(15,8)	(15,2)
Клиентские депозиты и прочие финансовые обязательства Финансовых сервисов	19,6	24,5
Средства к получению по незавершенным расчетам	1,2	7,3
Инвестиции в долговые ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	(7,4)	(2,7)
Прочие активы	(1,3)	(4,5)
Проценты полученные	24,1	15,2
Проценты уплаченные	(24,6)	(23,3)
Налог на прибыль уплаченный	(14,1)	(7,8)
<b>Чистый приток денежных средств от операционной деятельности</b>	<b>24,0</b>	<b>31,0</b>
<b>ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>		
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(18,9)	(24,1)
Займы выданные	(0,4)	(2,2)
Погашение займов выданных	1,2	1,8
Платеж по соглашению о продаже бизнеса Авто.ру	17,5	—
Приобретение дочерних компаний за вычетом приобретенных денежных средств	(4,0)	(0,7)
Прочая инвестиционная деятельность	(2,9)	(1,4)
<b>Чистый отток денежных средств от инвестиционной деятельности</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(26,5)</b>
<b>ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>		
Погашение основной суммы обязательств по аренде	(4,0)	(4,5)
Привлечение долговых обязательств	55,6	10,0
Погашение долговых обязательств	(75,4)	(14,4)
Поступление от секьюритизации портфеля потребительских кредитов	4,5	—
Выплаты по погашению секьюритизированных облигаций	(3,1)	—
<b>Чистый отток денежных средств от финансовой деятельности</b>	<b>(22,3)</b>	<b>(8,9)</b>
Влияние изменений обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	0,7	(5,8)
<b>Чистое уменьшение денежных средств и их эквивалентов</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(10,2)</b>
Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного периода	250,2	211,6
Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода	245,1	201,3

# МКПАО «ЯНДЕКС»

## Соотношение финансовых показателей МСФО и показателей, не являющихся финансовыми показателями по МСФО

### Соотношение чистой прибыли/(убытка) и скорректированного показателя EBITDA

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
<b>Чистая прибыль/(убыток)</b>	<b>28,9</b>	<b>(10,8)</b>	<b>н/прим</b>
Амортизация основных средств, нематериальных активов и активов в форме прав пользования по аренде	24,1	18,2	33%
Расходы по вознаграждениям на основе акций и прочие связанные расходы	10,4	16,5	-37%
Расходы, связанные с приобретениями бизнесов	0,1	—	н/прим
Процентные доходы	(3,3)	(6,0)	-45%
Процентные расходы	12,7	16,3	-22%
Прочие (доходы)/расходы, нетто	(0,3)	9,1	н/прим
Расходы по налогу на прибыль	8,0	10,9	-27%
Амортизация активов в форме прав пользования по операционной аренде	(4,2)	(3,0)	37%
Процентные расходы, относящиеся к операционной аренде	(3,2)	(2,4)	35%
<b>Скорректированный показатель EBITDA</b>	<b>73,3</b>	<b>48,9</b>	<b>50%</b>

### Соотношение чистой прибыли/(убытка) и скорректированной чистой прибыли

В млрд руб.	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2026	2025	Изменение
<b>Чистая прибыль/(убыток)</b>	<b>28,9</b>	<b>(10,8)</b>	<b>н/прим</b>
Расходы по вознаграждениям на основе акций и прочие связанные расходы	10,4	16,5	-37%
Эффект от изменения валютных курсов	(0,4)	8,1	н/прим
Налоговые эффекты, относящиеся к перечисленным корректировкам	(4,2)	(1,1)	295%
<b>Скорректированная чистая прибыль</b>	<b>34,7</b>	<b>12,8</b>	<b>171%</b>

# Сверка скорректированного чистого долга

В млрд руб.

По состоянию на  
31 марта 2026 г.

Общий долг (Долговые обязательства долгосрочные и краткосрочные)	250,0
Обязательства по аренде автомобилей и обязательства по аренде складских помещений со сроком аренды более 11 лет	27,0
Денежные средства и их эквиваленты и краткосрочные депозиты	(245,1)
<b>Скорректированный чистый долг</b>	<b>31,9</b>

---

## Контакты

Для инвесторов:  
[askIR@yandex-team.ru](mailto:askIR@yandex-team.ru)

Для прессы:  
[pr@yandex-team.ru](mailto:pr@yandex-team.ru)