

## Яндекс объявляет финансовые результаты за IV квартал 2022 года и 2022 год

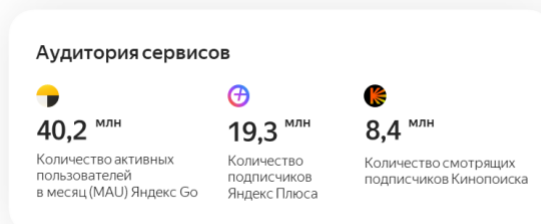
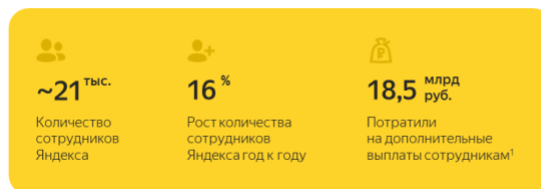
Москва — Амстердам, 15 февраля 2023 года. Яндекс (NASDAQ и MOEX: YNDX), крупнейшая российская поисковая система и интернет-портал, объявляет неаудированные финансовые результаты за четвертый квартал 2022 года и 2022 год.

### Финансовые результаты 2022 г.

Распределение выручки по сегментам группы за полный 2022 год



Рост/изменение показателей в инфографике указан по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, если не указано иначе.  
1 Блокирует единоразовую выплату 13-й зарплаты всем сотрудникам в марте 2022 и выплаты в течение 2022 года (ок. 10 тыс. участникам программы), компенсирующее потерю опционов 2 Рост указан на конец 4 квартала, 2022, по данным сайта <https://ru.yandex.com/weekly-active-users>  
3 WAU (Weekly Active Users) Яндекс Станций; станции, которые хоть раз в неделю использовались в течение декабря 2022



#### Другие операционные метрики



### Ключевые финансовые и операционные показатели за IV квартал 2022 года и 2022 год<sup>1,2</sup>

| В миллионах рублей  | Три месяца, закончившиеся 31 декабря |            |           | Двенадцать месяцев, закончившиеся 31 декабря |            |           |
|---|--------------------------------------|------------|-----------|--|------------|-----------|
|   | 2021                                 | 2022       | Изменение | 2021   | 2022       | Изменение |
| Общая выручка   | 110<br>328                           | 164<br>778 | 49%       | 356<br>171                                   | 521<br>699 | 46%       |
| Скорректированный показатель EBITDA   | 9 720                                | 17 173     | 77%       | 32 143                                       | 64 140     | 100%      |
| Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin), % | 8,8%                                 | 10,4%      | 1,6 п.п.  | 9,0%   | 12,3%      | 3,3 п.п.  |
| <b>Результаты группы компаний</b><br>Чистая прибыль/(убыток)                    | (2 861)                              | 7 055      | н/прим.   | (14 653)                                     | 47 615     | н/прим.   |

|  |  |         |         |                |         |         |                |
|--|--|---------|---------|----------------|---------|---------|----------------|
|  | <i>Включая единовременный неденежный эффект от деконсолидации Новостей и Дзена и реструктуризации выпуска конвертируемых облигаций</i> | -       | -       | <i>н/прим.</i> | -       | 47 356  | <i>н/прим.</i> |
|  | Скорректированная чистая прибыль   | 2 645   | 747     | -72%           | 8 005   | 10 765  | 34%            |
| <b>Поиск и портал</b>                            | <i>Доля компании на российском поисковом рынке, %</i>  | 60,2%   | 62,6%   | 2,4 п.п.       | 59,8%   | 61,9%   | 2,1 п.п.       |
|  | <i>Доля поисковых запросов на устройствах на базе Android, %</i>   | 59,2%   | 62,0%   | 2,8 п.п.       | 59,2%   | 61,4%   | 2,2 п.п.       |
|  | <i>Доля поисковых запросов на устройствах на базе iOS, %</i>   | 44,0%   | 48,0%   | 4,0 п.п.       | 42,8%   | 47,6%   | 4,8 п.п.       |
|  | Выручка  | 47 258  | 69 680  | 47%            | 162 715 | 224 669 | 38%            |
|  | Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам  | 39 326  | 56 978  | 45%            | 133 755 | 187 079 | 40%            |
|  | Скорректированный показатель EBITDA  | 23 921  | 36 048  | 51%            | 80 735  | 116 877 | 45%            |
|  | <i>Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin), %</i>   | 50,6%   | 51,7%   | 1,1 п.п.       | 49,6%   | 52,0%   | 2,4 п.п.       |
| <b>Электронная коммерция, Райдтех и Доставка</b> | Выручка  | 52 590  | 85 732  | 63%            | 166 459 | 260 787 | 57%            |
|  | Валовая стоимость заказов райдтех-сервисов (GMV) <sup>3</sup>  | 174 729 | 218 427 | 25%            | 588 846 | 762 848 | 30%            |
|  | Товарооборот сервисов электронной коммерции (GMV) <sup>4</sup>   | 58 908  | 112 098 | 90%            | 160 227 | 307 711 | 92%            |

|                                       |  |         |          |     |          |          |      |
|---------------------------------------|--|---------|----------|-----|----------|----------|------|
|                                       | Валовая стоимость заказов прочих O2O-сервисов (GMV) <sup>5</sup> | 41 965  | 66 660   | 59% | 126 499  | 192 130  | 52%  |
|                                       | Общий скорректированный показатель EBITDA                        | (7 262) | (10 557) | 45% | (30 167) | (19 058) | -37% |
| <b>Плюс и развлекательные сервисы</b> | Число подписчиков Яндекс Плюса <sup>6</sup> , млн                | 11,6    | 19,3     | 66% | 11,6     | 19,3     | 66%  |

## Финансовый прогноз

На сегодняшний день возможность прогнозирования в краткосрочной и среднесрочной перспективе по-прежнему остаётся ограниченной из-за сохраняющейся высокой степени неопределённости в отношении геополитических и макроэкономических событий в будущем. Поэтому мы не готовы дать прогноз финансовых показателей, но планируем и дальше подробно информировать о результатах компании и ключевых направлениях развития нашего бизнеса в ежеквартальных финансовых релизах и письмах акционерам.

## Корпоративная деятельность и события после отчётной даты

- 25 ноября 2022 года совет директоров Yandex N.V. объявил о предварительных намерениях внести изменения в структуру собственности и корпоративного управления группы компаний Яндекса. В числе возможных изменений рассматривается возможность выделения основной части бизнеса, включая ряд зарубежных направлений, в отдельную группу компаний, которая сохранит за собой бренд Яндекса. При этом нидерландская Yandex N.V. планирует со временем выйти из числа акционеров этой группы компаний и сменить своё название. Также рассматривается возможность изменения корпоративной структуры, при которой управление выделяемой группой компаний будет передано менеджменту Яндекса. Все предлагаемые изменения должны будут одобрить акционеры Yandex N.V.
- В январе 2023 года Яндекс сообщил о том, что фрагменты программного кода некоторых сервисов компании были обнаружены в открытом доступе. Опубликованные фрагменты являются устаревшими и не соответствуют той версии кода, которая сейчас используется в продакшене, а некоторые фрагменты предназначены для решения внутренних задач и никогда не применялись в продуктах для пользователей. Яндекс чрезвычайно серьёзно относится к этому инциденту и начал тщательное расследование, чтобы выяснить причину, масштаб и последствия утечки. По результатам расследования компания примет все возможные меры по укреплению политик и повышению эффективности систем управления и контроля, чтобы подобные случаи не повторялись.
- На момент публикации этого пресс-релиза торги акциями класса А компании Yandex N.V. на Nasdaq, приостановленные 28 февраля 2022 года, не возобновились, и пока неясно, когда это может произойти. Торги на Московской бирже продолжаются, однако международные системы расчётов по-прежнему закрыты для торговли ценными бумагами российских компаний и торговли в рублях, и ликвидность наших акций на Мосбирже ограничена количеством ценных бумаг, хранящихся в Национальном расчётном депозитарии (НРД).
- Ни сама Yandex N.V., ни какие-либо компании группы не находятся под санкциями США, Евросоюза, Швейцарии или Великобритании. Компании группы Яндекса не принадлежат на 50% и более лицам,

попавшим под такие санкции, и не находятся под контролем таких лиц. Яндекс продолжает внимательно следить за развитием ситуации в этом отношении.

## Эффекты текущего геополитического кризиса

Текущая геополитическая напряжённость и её влияние на российскую и мировую экономику создали исключительно сложные условия для нашего бизнеса, команды и акционеров.

Эти события негативно повлияли (и могут в будущем оказать существенное негативное влияние) на макроэкономический климат в России и привели к волатильности рубля, валютному контролю, существенному повышению процентных ставок и инфляции, потенциальному сокращению потребительских расходов, а также к уходу иностранных предприятий и поставщиков с российского рынка. Кроме того, существует некоторая вероятность принятия новых законов или нормативных актов, которые могут негативно повлиять на наших иностранных акционеров и на стоимость принадлежащих им акций Яндекса. Мы предоставили подробную информацию о возможных рисках и вероятных неблагоприятных последствиях для нашего бизнеса в нашем годовом отчёте по форме 20-F за год, закончившийся 31 декабря 2021 года. Отчёт был представлен 20 апреля 2022 года.

Мы продолжаем поддерживать бесперебойную работу сервисов для пользователей и партнёров. В этот период неопределённости мы принимаем надлежащие меры по сохранению денежных средств и эффективному распределению капитала и бюджета, при этом мы намерены и дальше инвестировать в развитие наших ключевых бизнесов и продуктов. Мы внимательно следим за развитием ситуации с санкциями и экспортным контролем, а также за макроэкономическим климатом и настроениями потребителей в России и оцениваем разные планы действий на случай непредвиденных изменений. Совет директоров и менеджмент компании уделяют особое внимание благополучию сотрудников (около 21 тысячи человек) в России и за рубежом, делая при этом всё возможное для защиты интересов наших акционеров и других заинтересованных сторон.

## Консолидированные результаты

Обзор ключевых **консолидированных финансовых показателей** за три и двенадцать месяцев, закончившихся 31 декабря 2021 и 2022 годов.

| <i>В миллионах рублей</i>                   | Три месяца,<br>закончившиеся 31 декабря |         |           | Двенадцать месяцев,<br>закончившиеся 31 декабря |         |           |
|---|---|---------|-----------|---|---------|-----------|
|   | 2021                                    | 2022    | Изменение | 2021  | 2022    | Изменение |
| Выручка                                     | 110 328                                 | 164 778 | 49%       | 356 171   | 521 699 | 46%       |
| Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам | 103 166                                 | 152 791 | 48%       | 330 502   | 487 007 | 47%       |
| Операционная прибыль/(убыток)               | (2 603)                                 | 6 127   | н/прим.   | (13 277)  | 13 236  | н/прим.   |
| Скорректированный показатель EBITDA         | 9 720                                   | 17 173  | 77%       | 32 143  | 64 140  | 100%      |

|                                  |         |       |         |          |        |         |
|----------------------------------|---------|-------|---------|----------|--------|---------|
| Чистая прибыль/(убыток)          | (2 861) | 7 055 | н/прим. | (14 653) | 47 615 | н/прим. |
| Скорректированная чистая прибыль | 2 645   | 747   | -72%    | 8,005    | 10 765 | 34%     |

Раскрытие выручки по сегментам отражено ниже.

#### Остаток денежных средств, денежных эквивалентов и депозитов на 31 декабря 2022 года:

- 83,3 миллиарда рублей (1 184,1 миллиона долларов США) на консолидированной основе.

#### Обзор выручки по сегментам

##### Поиск и портал

Сегмент Поиска и портала включает Поиск, Геосервисы, Яндекс 360, Погоду, Новости (до 12 сентября 2022 года, когда была завершена деконсолидация сервиса), голосового помощника Алису и ряд других сервисов Яндекса в России, Беларуси и Казахстане.

Ключевые операционные показатели:

- **Доля компании на российском поисковом рынке** (включая поиск на мобильных устройствах) в четвертом квартале 2022 года составила в среднем 62,6%, тогда как в четвертом квартале 2021 года она составляла 60,2%, а в третьем квартале 2022 года — 62,0% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- В России **доля поисковых запросов к Яндексу на устройствах на базе Android** в четвертом квартале 2022 года составила 62,0% — это на 2,8 п.п. выше, чем в четвертом квартале 2021 года, когда она составляла 59,2%, и почти столько же, сколько в третьем квартале 2022 года — 61,9% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- В России **доля поисковых запросов к Яндексу на устройствах на базе iOS** в четвертом квартале 2022 года составила 48,0% — на 4,0 п.п. больше, чем в четвертом квартале 2021 года, когда она составляла 44,0%. По сравнению с третьим кварталом 2022 года (48,3%) доля осталась примерно на том же уровне (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- **Доля поисковых запросов с мобильных устройств** в четвертом квартале 2022 года составила 67,7% от всех поисковых запросов к Яндексу. Трафик с мобильных устройств обеспечил 59,6% выручки от продажи рекламы на странице результатов поиска.

| <i>В миллионах рублей</i>  | Три месяца, закончившиеся<br>31 декабря |        |                  | Двенадцать месяцев,<br>закончившиеся 31 декабря |         |                  |
|--|---|--------|------------------|---|---------|------------------|
|  | 2021                                    | 2022   | <i>Изменение</i> | 2021  | 2022    | <i>Изменение</i> |
| Выручка  | 47 258                                  | 69 680 | 47%              | 162 715   | 224 669 | 38%              |
| Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам                                  | 39 326                                  | 56 978 | 45%              | 133 755   | 187 079 | 40%              |
| Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)                        | 23 921                                  | 36 048 | 51%              | 80 735  | 116 877 | 45%              |
| Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin) | 50,6%                                   | 51,7%  | 1,1 п.п.         | 49,6%   | 52,0%   | 2,4 п.п.         |

В четвёртом квартале 2022 года выручка в сегменте Поиска и портала выросла на 47%, а выручка за вычетом вознаграждения партнёрам — на 45% по сравнению с аналогичными показателями год назад. Увеличение выручки связано с хорошими результатами Рекламной сети Яндекса (в первую очередь за счёт роста внутри приложений, а также сайтов-партнёров РСЯ) и ростом рекламной выручки в Поиске. На результаты также повлияли постоянные инвестиции в развитие рекламных технологий и продуктов, прежде всего для сегмента электронной коммерции, для малого и среднего бизнеса и роста доли на платформе iOS. Эти инвестиции непосредственно повлияли на рост нашей рыночной доли на фоне изменения конкурентной среды. Сегмент малого и среднего бизнеса продолжает быть основным драйвером роста выручки.

Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin) в четвёртом квартале 2022 года достигла 51,7% по сравнению с 50,6% в четвёртом квартале 2021 года. Рост рентабельности в основном обусловлен эффектом положительного операционного рычага на фоне уверенного роста рекламной выручки и оптимизации расходов (в основном маркетинговых), а также положительного эффекта от выделения корпоративных расходов в сегмент Прочих бизнес-юнитов и инициатив. Всё это помогло уменьшить негативный эффект от увеличения расходов на персонал в связи с изменением программы компенсаций в компании и, как следствие, включением в расчёт скорректированного показателя EBITDA компенсационных расходов, связанных с выплатой сотрудникам дополнительных денежных вознаграждений взамен невозможных к реализации опционов.

### **Электронная коммерция, Райдтех и Доставка**

В сегмент Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки входят наши транзакционные O2O-сервисы:

1. Райдтех включает сервис онлайн-заказа такси в России и других странах СНГ, Европы, Ближнего Востока и Африки, сервис каршеринга для физических и юридических лиц Яндекс Драйв, а также сервис аренды самокатов.

2. Электронная коммерция в России и других странах СНГ включает мультикатегорийную торговую платформу Яндекс Маркет, сервис гиперлокальной доставки продуктов и хозяйственных товаров Яндекс Лавка в России и сервисы доставки продуктов из магазинов Яндекс Еда и Delivery Club (с 8 сентября 2022 года, когда была закрыта сделка по покупке сервиса).

3. Другие O2O-сервисы включают Яндекс Доставку — сервис доставки на этапе «последней мили» для физических и юридических лиц, сервисы доставки заказов из ресторанов Яндекс Еда и Delivery Club, сервис гиперлокальной доставки продуктов и хозяйственных товаров Яндекс Лавка Израиль, сервис для оплаты топлива на АЗС с телефона Яндекс Заправки, а также несколько небольших экспериментальных O2O-сервисов.

Ключевые операционные показатели:

- **Товарооборот на сервисах электронной коммерции (GMV)** в четвертом квартале 2022 года вырос на 90% по сравнению с аналогичным показателем за четвертый квартал прошлого года.

Яндекс Маркет

- **Доля товарооборота (GMV) сторонних продавцов на Яндекс Маркете (ЗР)** в четвертом квартале 2022 года составила 81%, тогда как в четвертом квартале 2021 года этот показатель составлял 82%.
- **Количество наименований товаров на Яндекс Маркете** к концу четвертого квартала 2022 года достигло 41,7 миллиона, тогда как в конце четвертого квартала 2021 года это число составляло 20,6 миллиона. К концу января 2023 года количество наименований товаров на Яндекс Маркете выросло ещё больше и составляло 47 миллионов.
- **Количество активных покупателей<sup>7</sup>** на Яндекс Маркете в четвертом квартале 2022 года выросло на 43% по сравнению с аналогичным показателем год назад и составило 14,0 миллиона.
- **Количество активных продавцов<sup>8</sup>** на Яндекс Маркете в четвертом квартале 2022 года выросло на 83% по сравнению с аналогичным показателем год назад и к концу квартала достигло 43 700.

Райдтех

- **Число поездок Райдтех-направления** увеличилось на 17% по сравнению с аналогичным показателем за четвертый квартал 2021 года.
- **Валовая стоимость заказов (GMV) на сервисах Райдтеха** выросла на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

| <i>В миллионах рублей</i>   | Три месяца,<br>закончившиеся 31 декабря |                 |            | Двенадцать месяцев,<br>закончившиеся 31 декабря |                 |             |
|---|---|-----------------|------------|---|-----------------|-------------|
|   | 2021                                    | 2022            | Изменение  | 2021  | 2022            | Изменение   |
| <b>Валовая стоимость заказов (GMV):</b>   |   |                 |            |   |                 |             |
| Райдтех   | 174 729                                 | 218 427         | 25%        | 588 846   | 762 848         | 30%         |
| Электронная коммерция   | 58 908                                  | 112 098         | 90%        | 160 227   | 307 711         | 92%         |
| Прямые продажи (1P)   | 16 638                                  | 30 050          | 81%        | 56 498  | 86 481          | 53%         |
| Комиссионная модель (3P)  | 42 270                                  | 82 048          | 94%        | 103 729   | 221 230         | 113%        |
| Другие O2O-сервисы  | 41 965                                  | 66 660          | 59%        | 126 499   | 192 130         | 52%         |
| <b>Выручка:</b>   |   |                 |            |   |                 |             |
| Райдтех   | 26 708                                  | 34 392          | 29%        | 85 340  | 121 906         | 43%         |
| Электронная коммерция   | 18 576                                  | 37 310          | 101%       | 60 561  | 101 228         | 67%         |
| Выручка от продажи товаров (1P) <sup>9</sup>  | 13 779                                  | 23 465          | 70%        | 46 690  | 69 107          | 48%         |
| Комиссионные и другие доходы маркетплейса <sup>10</sup>   | 4 797                                   | 13 845          | 189%       | 13 871  | 32 121          | 132%        |
| Другие O2O-сервисы  | 8 738                                   | 16 284          | 86%        | 23 264  | 43 876          | 89%         |
| Внутрисегментные расчёты  | (1 432)                                 | (2 254)         | 57%        | (2 706)   | (6 223)         | 130%        |
| <b>Общая выручка</b>  | <b>52 590</b>                           | <b>85 732</b>   | <b>63%</b> | <b>166 459</b>                                  | <b>260 787</b>  | <b>57%</b>  |
| <b>Скорректированный показатель EBITDA сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки (adjusted EBITDA):</b> | <b>(7 262)</b>                          | <b>(10 557)</b> | <b>45%</b> | <b>(30 167)</b>                                 | <b>(19 058)</b> | <b>-37%</b> |

Валовая стоимость заказов (GMV) в направлении Райдтеха в четвертом квартале 2022 года выросла на 25% в годовом исчислении преимущественно за счёт роста общего числа поездок на фоне увеличения количества пользователей и частоты поездок. Товарооборот сервисов электронной коммерции (GMV) ускорил темпы роста в четвертом квартале 2022 года до 90% год к году (включая рост товарооборота Яндекс Маркета на 86% год к году) с 73% в третьем квартале 2022 года благодаря появлению в продаже уникальных товаров (состоящих в основном из оставшегося ассортимента российского подразделения IKEA), а также благодаря эффективному ценообразованию и успешным маркетинговым кампаниям в преддверии периода высокого спроса. Рост валовой стоимости заказов (GMV) других O2O-сервисов в четвертом квартале 2022 года достиг 59% в годовом исчислении, при этом наибольший вклад в рост GMV внесли Яндекс Доставка и сервис доставки заказов из ресторанов Яндекс Еда (вместе с Delivery Club), совокупный рост которых составил 98% год к году.

Выручка в сегменте Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки выросла на 63% в годовом исчислении, в основном за счёт сервисов электронной коммерции (где наибольший вклад в рост выручки внёс Яндекс Маркет, а следом за ним — Яндекс Лавка) и Райдтеха. Выручка сервисов



Райдтеха выросла на 29%, в первую очередь за счёт уверенного роста числа поездок и валовой стоимости заказов (GMV) Такси. Выручка сервисов электронной коммерции в четвертом квартале 2022 года выросла на 101% по сравнению аналогичным показателем в четвертом квартале 2021 года. Опережающие темпы роста выручки по сравнению с товарооборотом объясняются в первую очередь нормализацией структуры 1P/3P товарооборота маркетплейса (доля прямых продаж (1P) в четвертом квартале 2022 года немного увеличилась — до 19% по сравнению с 18% в четвертом квартале 2021 года), а также улучшением эффективной комиссии для сторонних (3P) продавцов. Доходы от прямых продаж (1P) выросли на 70% в четвертом квартале 2022 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за счёт роста Яндекс Лавки (рост сервиса был обусловлен в первую очередь дальнейшим увеличением количества товаров в заказе, что положительно сказалось на среднем чеке) и прямых продаж Яндекс Маркета — они увеличились благодаря росту товарооборота и бизнеса в целом, а также благодаря приобретению товаров IKEA. Комиссионные и прочие доходы маркетплейса выросли на 189% в связи с ростом товарооборота (GMV) сторонних продаж (3P) и улучшением эффективной комиссии Яндекс Маркета. Выручка других O2O-сервисов выросла на 86% по сравнению с прошлым годом, в основном за счёт роста Яндекс Доставки и сервиса доставки из ресторанов Яндекс Еда, а также благодаря приобретению Delivery Club.

Внутрисегментные расчёты выручки в сегменте Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки представляют собой элиминируемые обороты выручки внутри сервисов и направлений этого сегмента. Динамика этого показателя по сравнению с прошлым годом связана в основном с ростом межсервисных синергетических эффектов: за прошедший год вырос объём заказов в сервисах электронной коммерции и доставки из ресторанов, выполненных нашим логистическим бизнесом Яндекс Доставка.

Убыток по скорректированному показателю EBITDA (adjusted EBITDA) сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки в четвертом квартале 2022 года составил 10 557 миллионов рублей по сравнению с 7 262 миллионами рублей в четвертом квартале 2021 года, при этом маржинальность по показателю скорр. EBITDA как процент от выручки улучшилась. Увеличение убытка в абсолютном выражении в первую очередь обусловлено ростом масштаба бизнесов сегмента Электронной коммерции, а также приобретением Delivery Club.

## Плюс и развлекательные сервисы

В сегмент Плюса и развлекательных сервисов входят единая подписка на сервисы Яндекса — Яндекс Плюс, Яндекс Музыка, Кинопоиск, Яндекс Афиша, а также продюсерский центр Яндекс Студия.

Ключевые операционные показатели:

- **Число подписчиков Яндекс Плюса** на конец четвертого квартала 2022 года достигло 19,3 миллиона, увеличившись на 66% по сравнению с аналогичным показателем на конец четвертого квартала 2021 года.

| <i>В миллионах рублей</i>  | Три месяца,<br>закончившиеся 31 декабря |       |           | Двенадцать месяцев,<br>закончившиеся 31 декабря |         |           |
|--|---|-------|-----------|---|---------|-----------|
|  | 2021                                    | 2022  | Изменение | 2021  | 2022    | Изменение |
|  | Выручка                                 | 6 517 | 11 984    | 84%   | 18 408  | 31 782    |
| Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)                        | (1 886)                                 | (585) | -69%      | (6 464)   | (7 849) | 21%       |
| Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin) | -28,9%                                  | -4,9% | 24 п.п.   | -35,1%  | -24,7%  | 10,4 п.п. |

Выручка в сегменте Плюса и развлекательных сервисов в четвертом квартале 2022 года выросла на 84% по сравнению с аналогичным показателем за четвертый квартал 2021 года. Рост в основном обусловлен увеличением доходов от продаж подписки Яндекс Плюс на фоне роста общего числа платящих подписчиков и перехода на единый семейный тариф Плюс Мульти. На рост выручки также повлияла хорошая динамика доходов от рекламы и доходов Яндекс Афиши. Убыток по скорректированному показателю EBITDA существенно уменьшился — с 1,9 миллиарда рублей в четвертом квартале 2021 года до 0,6 миллиарда рублей в четвертом квартале 2022 года. Такая динамика объясняется эффектом положительного операционного рычага на фоне роста выручки от продажи подписок.

### Сервисы объявлений

Сегмент сервисов объявлений включает Авто.ру, Яндекс Недвижимость, Яндекс Аренду и Яндекс Путешествия.

| <i>В миллионах рублей</i>  | Три месяца,<br>закончившиеся 31 декабря |       |            | Двенадцать месяцев,<br>закончившиеся 31 декабря |       |            |
|--|---|-------|------------|---|-------|------------|
|  | 2021                                    | 2022  | Изменение  | 2021  | 2022  | Изменение  |
|  | Выручка                                 | 2 553 | 3 938      | 54%   | 9 217 | 12 287     |
| Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)                        | 440                                     | 208   | -53%       | 1 864   | 1 111 | -40%       |
| Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin) | 17,2%                                   | 5,3%  | -11,9 п.п. | 20,2%   | 9,0%  | -11,2 п.п. |

Выручка в сегменте сервисов объявлений в четвертом квартале 2022 года выросла на 54% по сравнению с аналогичным показателем за четвертый квартал 2021 года. Такая динамика обусловлена хорошими результатами Яндекс Путешествий и Яндекс Недвижимости, которых

удалось добиться благодаря растущему спросу на наши сервисы и изменению конкурентной среды на внутреннем рынке начиная со второго квартала 2022 года. Однако устойчивый рост сегмента был компенсирован негативным влиянием падения выручки от услуг сервиса автомобильных объявлений, вызванного резким спадом предложения на рынке новых автомобилей.

Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA) в четвертом квартале 2022 года составил 0,2 миллиарда рублей по сравнению с 0,4 миллиарда рублей в четвертом квартале 2021 года в результате увеличения расходов на рекламу и маркетинг, инвестиций в новые направления бизнеса, такие как Яндекс Аренда, а также расходов на персонал для поддержки развития сервисов.

## Прочие бизнес-юниты и инициативы

Сегмент Прочих бизнес-юнитов и инициатив включает направление разработки беспилотных автомобилей (Yandex SDG), Yandex Cloud, Яндекс Образование, Устройства, Финтех, Толоку, RouteQ и другие экспериментальные продукты, а также корпоративные расходы, не относящиеся к сегментам напрямую.

| В миллионах рублей   | Три месяца,<br>закончившиеся 31 декабря |         |           | Двенадцать месяцев,<br>закончившиеся 31 декабря |          |           |
|--|---|---------|-----------|---|----------|-----------|
|  | 2021                                    | 2022    | Изменение | 2021  | 2022     | Изменение |
| Выручка  | 8 685                                   | 17 604  | 103%      | 24 432  | 45 248   | 85%       |
| Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)                        | (5 573)                                 | (7 576) | 36%       | (14 171)  | (26 806) | 89%       |
| Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin) | -64,2%                                  | -43,0%  | 21,2 п.п. | -58,0%  | -59,2%   | -1,2 п.п. |

Выручка в сегменте Прочих бизнес-юнитов и инициатив в четвертом квартале 2022 года увеличилась на 103% по сравнению с аналогичным показателем за третий квартал 2021 года. Этот рост был связан в основном с увеличением доходов сегмента Устройств, сервиса Yandex Cloud и Образования. Доходы от продаж Устройств в четвертом квартале 2022 года выросли на 189% год к году и составили 11,7 миллиарда рублей: бизнесу удалось преодолеть временные трудности с поставками, возникшие в третьем квартале 2022 года, и улучшить результаты благодаря высокому спросу на умные устройства и более глубокой интеграции с Яндекс Маркетом и Яндекс Плюсом. Доходы Yandex Cloud выросли на 136% год к году в связи с расширением предоставляемых услуг, а также увеличением доли рынка на фоне растущего спроса на сервисы Yandex Cloud.

Убыток по скорректированному показателю EBITDA составил 7,6 миллиарда рублей (включая 1,8 миллиарда инвестиций в Yandex SDG), что в абсолютном выражении ниже 5,6 миллиарда рублей в четвертом квартале 2021 года, несмотря на удвоение выручки сегмента. Улучшение относительных убытков (в процентах от выручки) было обусловлено в основном хорошими результатами сегмента Устройств (которые остаются прибыльными по скорр. EBITDA третий квартал подряд), повышением операционной эффективности сервисов Yandex Cloud и Яндекс Практикум, а также положительным эффектом от деконсолидации Дзена и оптимизацией инвестиций в некоторые экспериментальные

направления (например, закрытие зарубежного бизнеса Яндекс Лавки). Все эти улучшения помогли компенсировать эффект от продолжающихся инвестиций в Yandex SDG и развитие вертикали Финтеха, а также от переноса нераспределённых корпоративных расходов, не относящихся к сегментам напрямую, из скорр. EBITDA отчётных сегментов в скорр. EBITDA Прочих бизнес-юнитов и инициатив (с третьего квартала 2022 года).

## Внутрисегментные расчёты

Внутрисегментные расчёты выручки представляют собой элиминируемые обороты внутри операционных сегментов, включая доходы от рекламы и внутрисегментные доходы, связанные с выплатами за использование товарного знака, виртуальные сервера, а также с продажами устройств и другими операциями.

| В миллионах рублей  | Три месяца,<br>закончившиеся 31 декабря |          |           | Двенадцать месяцев,<br>закончившиеся 31 декабря |          |           |
|---|---|----------|-----------|---|----------|-----------|
|   | 2021                                    | 2022     | Изменение | 2021  | 2022     | Изменение |
| <b>Выручка:</b>   |   |          |           |   |          |           |
| Выручка по всем сегментам   | 117 603                                 | 188 938  | 61%       | 381 231   | 574 773  | 51%       |
| Внутрисегментные расчёты  | (7 275)                                 | (24 160) | 232%      | (25 060)  | (53 074) | 112%      |
| Общая выручка   | 110 328                                 | 164 778  | 49%       | 356 171   | 521 699  | 46%       |
| <b>Скорректированный<br/>показатель EBITDA (adjusted<br/>EBITDA):</b>         |   |          |           |   |          |           |
| Скорректированный<br>показатель EBITDA по всем<br>сегментам (adjusted EBITDA) | 9 640                                   | 17 538   | 82%       | 31 797  | 64 275   | 102%      |
| Внутрисегментные расчеты  | 80                                      | (365)    | н/прим.   | 346   | (135)    | н/прим.   |
| Общий скорректированный<br>показатель EBITDA (adjusted<br>EBITDA)             | 9 720                                   | 17 173   | 77%       | 32 143  | 64 140   | 100%      |

Внутрисегментные расчёты выручки в четвёртом квартале 2022 года увеличились на 232% по сравнению с аналогичным показателем за четвёртый квартал 2021 года. Этот рост был в основном связан с внутригрупповыми элиминируемыми оборотами выручки, которые растут по мере того, как группа компаний Яндекса расширяется и связи между разными сервисами усиливаются. Элиминируемые обороты выручки связаны с перекрёстными рекламными и маркетинговыми кампаниями разных сервисов, продажей устройств, платой всех бизнес-юнитов за использование дата-центров, другой IT-инфраструктуры и прочих централизованных сервисов.

[Полная версия пресс-релиза \(на английском языке\).](#)

-----  
<sup>1</sup> Согласно правилам Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам о переводе единиц иностранной валюты, суммы в российских рублях были переведены в суммы в долларах США по курсу 70,3375 рубля за 1 доллар США — официальному курсу обмена Центрального банка Российской Федерации на 31 декабря 2022 года.

<sup>2</sup> Эти показатели не являются общепринятыми показателями GAAP: выручка за вычетом вознаграждения партнёрам; скорректированный показатель EBITDA; отношение (рентабельность) скорректированного показателя EBITDA к выручке; скорректированная чистая прибыль. Подробное описание расчетов этих показателей приводится в разделе «Использование показателей, не являющихся общепринятыми финансовыми показателями в рамках ОПБУ США».

<sup>3</sup> Валовая стоимость заказов (GMV) райдтех-сервисов — совокупная сумма платежей пользователей за заказы в сервисах такси, каршеринга и аренды самокатов, сделанных на нашей платформе, включая НДС.

<sup>4</sup> Товарооборот (GMV) в сервисах электронной коммерции — совокупная стоимость всех проданных, доставленных и оплаченных товаров на платформах Яндекс Маркет, Яндекс Лавка, а также стоимость оплаченных и доставленных товаров, приобретенных через доставку из магазинов сервисов Яндекс Еда и Delivery Club, включая НДС.

<sup>5</sup> Валовая стоимость заказов (GMV) прочих O2O-сервисов (online-to-offline) включает в себя совокупную сумму платежей пользователей и бизнесов-партнёров за услуги сервисов Доставка и Заправки, совокупную стоимость заказов, доставленных сервисами Яндекс Еда и Delivery Club (доставка еды из ресторанов), Яндекс Лавка Израиль, а также платежи по некоторым другим небольшим экспериментальным O2O-сервисам, включая НДС.

<sup>6</sup> Начиная с июня 2022 года Яндекс немного изменил методику подсчёта количества подписчиков. В частности, теперь эта сумма включает абонентов мобильных операторов, у которых нет аккаунта на Яндексе. Кроме того, подсчёт пользователей, у которых несколько подписок Яндекс Плюс, теперь ведётся корректнее. Данные о подписчиках за 2021 и 2022 год были пересчитаны с учётом этих изменений.

<sup>7</sup> Активный покупатель — это покупатель, совершивший не менее одной покупки в течение 12 месяцев до отчётной даты.

<sup>8</sup> Активный продавец — это продавец, совершивший не менее одной продажи в течение одного месяца до отчётной даты.

<sup>9</sup> Выручка от продажи товаров включает выручку от прямых продаж (1P) Яндекс Маркета, выручку от прямых продаж Яндекс Лавки в России, где мы работаем по бизнес-модели прямых

*продаж и выполняем роль продавца, и не включает выручку от платы за доставку в этих сервисах.*

*<sup>10</sup>Комиссионные и другие доходы маркетплейса включают комиссию Яндекс Маркета за сторонние продажи, плату за доставку, за услуги сервиса, а также рекламную выручку сервисов доставки продуктов из магазинов Яндекс Еда и Delivery Club, плату за доставку и рекламную выручку Яндекс Лавки в России и прочие доходы.*

## **Контакты**

Для прессы:

Пресс-служба компании «Яндекс»

Илья Грабовский

Тел.: +7 495 739-70-00

Электронная почта: [pr@yandex-team.ru](mailto:pr@yandex-team.ru)