

Яндекс объявляет финансовые результаты за I квартал 2023 года

Москва — Амстердам, 27 апреля 2023 года. Яндекс (NASDAQ и MOEX: YNDX), крупнейшая российская поисковая система и интернет-портал, объявляет неаудированные финансовые результаты за первый квартал 2023 года.

Финансовые результаты 1 квартала 2023 г.

Рост показателей в инфографике указан по сравнению с 1 кварталом 2022 г.

Выручка группы

163 млрд руб.
+54%

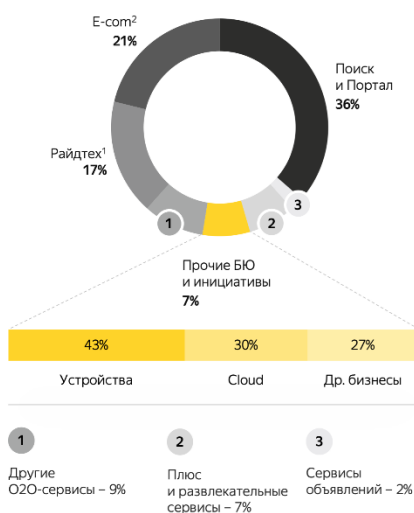
Рентабельность по скорр. EBITDA

7,8%

Скорр. чистая прибыль
2,6 млрд руб.

1 Такси, Драйв, Самокаты
2 Маркет, Лавка в России, grocery Еды и Delivery Club
3 Рост указан на конец 1 кв. 2023, по данным сайта <https://radar.yandex.ru/search?group=quarter>

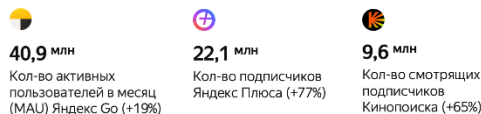
Распределение выручки по сегментам группы



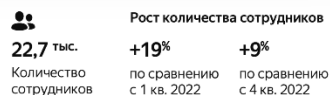
Операционные метрики



Аудитория сервисов



Сотрудники Яндекса



Ключевые финансовые и операционные показатели за I квартал 2023 года^{1,2}

В миллионах рублей

Три месяца, закончившиеся 31 марта

		2022	2023	Изменение
		Общая выручка	106 010	163 275
Скорректированный показатель EBITDA ³		1 271	12 794	н/прим.
Результаты группы компаний	Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (total adjusted EBITDA margin), %	1,2%	7,8%	6,6 п.п.
	Чистая прибыль/(убыток)	(13 037)	5 785	н/прим.

	Скорректированная чистая прибыль/(убыток)	(8 124)	2 571	н/прим.
Поиск и портал	Доля компании на российском поисковом рынке, %	61,0%	63,3%	2,3 п.п.
	Доля поисковых запросов на устройствах на базе Android, %	59,9%	62,6%	2,7 п.п.
	Доля поисковых запросов на устройствах на базе iOS, %	46,1%	49,1%	3,0 п.п.
	Выручка	43 803	67 545	54%
	Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам	36 763	55 257	50%
	Скорректированный показатель EBITDA	19 561	34 713	77%
	<i>Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin), %</i>	44,7%	51,4%	6,7 п.п.
Электронная коммерция, Райдтех и Доставка	Выручка	55 194	88 475	60%
	Валовая стоимость заказов райдтех-сервисов (GMV) ⁴	167 418	224 734	34%
	Товарооборот сервисов электронной коммерции (GMV) ⁵	64 580	107 836	67%
	Валовая стоимость заказов других O2O-сервисов (GMV) ⁶	40 105	68 515	71%
	Общий убыток по скорректированному показателю EBITDA	(8 445)	(10 799)	н/прим.
Плюс и развлекательные сервисы	Число подписчиков Яндекс Плюса ⁷ , млн	12,5	22,1	77%

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.

Корпоративная деятельность и события после отчётной даты

- 21 апреля 2023 года Яндекс выкупил оставшуюся долю Uber в группе компаний Яндекс Такси (28,98%). Сумма сделки составила 702,5 млн долларов. Сделка не требовала согласия акционеров ни одной из компаний. Советы директоров Яндекса и Uber одобрили сделку, стороны также получили одобрение регуляторов.
- 15 марта 2023 года биржа NASDAQ уведомила Яндекс о решении провести делистинг акций класса А компании Yandex. N.V. в связи со сложившейся геополитической ситуацией и её возможным влиянием на компанию. 21 марта 2023 года Яндекс обжаловал это решение. Слушание по апелляции состоится в конце апреля 2023 года, и решение о делистинге ценных бумаг Яндекса может вступить в силу только после письменного заключения по результатам слушания. Торги акциями Яндекса на NASDAQ приостановлены с 28 февраля 2022 года, и пока этот статус сохраняется. На дату публикации данного пресс-релиза торги акциями Яндекса на Московской бирже продолжаются, однако ликвидность ограничена количеством ценных бумаг, хранящихся в Национальном расчётном депозитарии (НРД).
- Совет директоров Yandex N.V. продолжает разрабатывать план реструктуризации собственности и корпоративного управления группы компаний Яндекса, анонсированный в ноябре 2022 года. Задача реструктуризации — обеспечить устойчивое развитие бизнесов Яндекса на всех рынках и высокие результаты всех направлений в долгосрочной перспективе. Yandex N.V. рассматривает возможность выделения основной части бизнеса, включая ряд зарубежных направлений, в отдельную группу компаний, которая сохранит за собой бренд Яндекса. Нидерландская Yandex N.V. планирует со временем выйти из числа акционеров этой группы компаний и сменить своё название. Кроме того, совет директоров намерен выделить международные части некоторых бизнесов (а именно бизнесов автономных автомобилей, облачных технологий, образовательных сервисов и платформы по разметке данных) в самостоятельные компании — они будут развиваться независимо от своих российских подразделений. Ожидается, что предложение по реструктуризации будет вынесено на рассмотрение акционеров в течение 2023 года.
- 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 2022 года. Отчёт был представлен 20 апреля 2023 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 23 тысяч 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 месяца, закончившихся 31 марта 2022 и 2023 годов.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся 31 марта		
	2022	2023	Изменение
Выручка	106 010	163 275	54%
Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам	99 864	152 172	52%
Операционная прибыль/(убыток)	(12 434)	1 970	н/прим.
Скорректированный показатель EBITDA	1 271	12 794	н/прим.
Чистая прибыль/(убыток)	(13 037)	5 785	н/прим.
Скорректированная чистая прибыль/(убыток)	(8 124)	2 571	н/прим.

Раскрытие выручки по сегментам отражено ниже.

Остаток денежных средств, денежных эквивалентов и депозитов на 31 марта 2023 года:

- 119,4 миллиарда рублей (1 548,9 миллиона долларов США) на консолидированной основе.

Обзор выручки по сегментам

Чтобы лучше отражать операционные показатели компании, начиная с первого квартала 2023 года Яндекс вносит следующие изменения в структуру сегментов, в соответствии с которой компания отчитывалась о финансовых результатах ранее:

- направление Устройств, входящее в сегмент Прочих бизнес-юнитов и инициатив, теперь будет называться Устройства и Алиса — такое название лучше соответствует характеру бизнеса;
- ряд сервисов, ранее входивших в сегмент Поиска и портала, переведены в сегмент Прочих бизнес-юнитов и инициатив, а именно: Яндекс 360 — в Yandex Cloud, голосовой помощник Алиса — в Устройства и Алису, Yandex Pay и Яндекс ID — в Финтех;
- сервис RouteQ переведён из сегмента Прочих бизнес-юнитов и инициатив в направление Доставки сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки.

Данные изменения применяются к предыдущим финансовым периодам ретроспективно.

Поиск и портал

Сегмент Поиска и портала включает Поиск, Геосервисы, Погоду 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 первом квартале 2023 года составила в среднем 63,3%. В первом квартале 2022 года она составляла 61,0%, а в четвертом квартале 2022 года — 62,6% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- В России **доля поисковых запросов к Яндексу на устройствах на базе Android** в первом квартале 2023 года составила 62,6%, тогда как в первом квартале 2022 года она составляла 59,9%, а в четвертом квартале 2022 года — 62,0% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- В России **доля поисковых запросов к Яндексу на устройствах на базе iOS** в первом квартале 2023 года составила 49,1%, тогда как в первом квартале 2022 года она составляла 46,1%, а в четвертом квартале 2022 года — 48,0% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- **Доля поисковых запросов с мобильных устройств** в первом квартале 2023 года составила 67,9% от всех поисковых запросов к Яндексу. Трафик с мобильных устройств обеспечил 60,7% выручки от продажи рекламы на странице результатов поиска в первом квартале 2023 года.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся		
	31 марта		
	2022	2023	Изменение
Выручка	43 803	67 545	54%
Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам	36 763	55 257	50%
Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)	19 561	34 713	77%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	44,7%	51,4%	6,7 п.п.

В первом квартале 2023 года выручка в сегменте Поиска и портала выросла на 54%, а выручка за вычетом вознаграждения партнёрам — на 50% по сравнению с аналогичными показателями год назад. Этот рост в первую очередь обусловлен сильными результатами Рекламной сети Яндекса и Поиска на фоне постоянных инвестиций в развитие рекламных продуктов и технологий (в особенности для сегментов электронной коммерции и малого и среднего бизнеса). Также на рост выручки повлияло расширение рекламного инвентаря. Сегмент малого и среднего бизнеса в первом квартале 2023 года по-прежнему остаётся основным драйвером роста выручки, однако активность крупных клиентов продолжает расти, в том числе относительно конца 2022 года.

Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin) в первом квартале 2023 года составила 51,4%, тогда как в первом квартале 2022 года этот показатель составлял 44,7%. Рост рентабельности в основном обусловлен эффектом положительного операционного рычага на фоне уверенного роста рекламной выручки и эффектом низкой базы прошлого года, связанным с единовременной выплатой сотрудникам «тринадцатой зарплаты» в марте 2022 года. Также на рост рентабельности повлияла оптимизация расходов за счёт переноса на более поздний срок некоторых мероприятий (в основном рекламных и маркетинговых) и положительный эффект 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 «средней и 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 первом квартале 2023 года вырос на 67% по сравнению с аналогичным показателем за первый квартал прошлого года.

Яндекс Маркет

- **Доля товарооборота (GMV) сторонних продавцов на Яндекс Маркете (3P)** в первом квартале 2023 года составила 75%, тогда как в первом квартале 2022 года этот показатель находился на уровне 80%.
- **Количество наименований товаров на Яндекс Маркете** к концу первого квартала 2023 года достигло 75,3 миллиона, тогда как в конце первого квартала 2022 года это число составляло 26,1 миллиона, а в конце четвертого квартала 2022 года — 41,7 миллиона.

- **Количество активных покупателей**⁸ на Яндекс Маркете в первом квартале 2023 года выросло на 42% по сравнению с аналогичным показателем год назад и составило 15,3 миллиона.
- **Количество активных продавцов**⁹ на Яндекс Маркете в первом квартале 2023 года выросло на 86% по сравнению с аналогичным показателем год назад и составило 52,9 тысячи.

Райдтех

- **Число поездок Райдтех-направления** увеличилось на 22% по сравнению с аналогичным показателем за первый квартал 2022 года.
- **Валовая стоимость заказов (GMV) на сервисах Райдтеха** выросла на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся		
	31 марта		
	2022	2023	Изменение
Валовая стоимость заказов (GMV):			
Райдтех	167 418	224 734	34%
Сервисы электронной коммерции	64 580	107 836	67%
Прямые продажи (1P)	19 177	33 835	76%
Комиссионная модель (3P)	45 403	74 001	63%
Другие O2O-сервисы	40 105	68 515	71%
Выручка:			
Райдтех	26 561	32 542	23%
Сервисы электронной коммерции	20 745	40 837	97%
Выручка от продажи товаров (1P) ¹⁰	15 560	27 044	74%
Комиссионные и другие доходы маркетплейса ¹¹	5 185	13 793	166%
Другие O2O-сервисы ¹²	9 170	17 178	87%
Внутрисегментные расчёты	(1 282)	(2 082)	н/прим.
Общая выручка	55 194	88 475	60%
Убыток по скорректированному показателю EBITDA сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки (adjusted EBITDA):	(8 445)	(10 799)	<i>н/прим.</i>

Валовая стоимость заказов (GMV) в направлении Райдтеха выросла в первом квартале 2023 года на 34% в годовом исчислении за счёт роста числа клиентов и увеличения частоты поездок во всех регионах присутствия сервиса, а также значительного роста доли поездок в тарифах выше Эконома. Товарооборот сервисов электронной коммерции (GMV) в первом квартале 2023 года вырос на 67% год к году за счёт

повышения разнообразия ассортимента, расширения сети пунктов выдачи заказов и органического роста числа пользователей, а также благодаря приобретению Delivery Club в сентябре 2022 года. В то же время динамику роста GMV сдерживала аномально высокая база прошлого года, а именно показатели февраля и марта 2022 года. Рост валовой стоимости заказов (GMV) других O2O-сервисов в первом квартале 2023 года достиг 71% в годовом исчислении. Наибольший вклад внесли Яндекс Доставка и сервисы доставки заказов из ресторанов (в том числе благодаря сделке по покупке Delivery Club) — рост их GMV год к году превысил 120%.

Выручка в сегменте Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки выросла на 60% в годовом исчислении, в основном за счёт сервисов электронной коммерции (где наибольший вклад в рост выручки в абсолютном выражении внёс Яндекс Маркет, а следом за ним — Яндекс Лавка) и других O2O-сервисов (в первую очередь сервисов доставки заказов из ресторанов и Яндекс Доставки). Выручка Райдтеха выросла на 23%, а выручка сервисов электронной коммерции — на 97%. Значительный вклад в рост выручки сервисов электронной коммерции внесло увеличение доли прямых продаж (1P) в GMV Яндекс Маркета, повышение комиссионных доходов маркетплейса от сторонних продаж (3P) и ускорение роста рекламной выручки. Выручка других O2O-сервисов выросла на 87% в годовом исчислении, в основном за счёт роста Яндекс Доставки, а также благодаря сделке по покупке Delivery Club, который стал частью нашего бизнеса по доставке заказов из ресторанов.

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 первом квартале 2023 года составил 10 799 миллионов рублей, тогда как в первом квартале 2022 года убыток по этому показателю составлял 8 445 миллионов рублей. Такое изменение объясняется в основном ростом масштаба бизнесов Электронной коммерции и Доставки, а также консолидацией сервиса Delivery Club. При этом маржинальность по показателю скорр. EBITDA как процент от выручки продолжает улучшаться.

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** в первом квартале 2023 года достигло 22,1 миллиона, увеличившись на 77% по сравнению с аналогичным показателем на конец первого квартала 2022 года.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся		
	31 марта		
	2022	2023	Изменение
Выручка	5 831	13 356	129%
Убыток по скорректированному показателю EBITDA (adjusted EBITDA)	(3 171)	(226)	н/прим.
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	-54,4%	-1,7%	52,7 п.п.

Выручка в сегменте Плюса и развлекательных сервисов в первом квартале 2023 года выросла на 129% по сравнению с аналогичным показателем за первый квартал 2022 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, продажи лицензий и доходов Яндекс Афиши. Убыток по скорректированному показателю EBITDA существенно уменьшился — с 3,2 миллиарда рублей в первом квартале 2022 года до 0,2 миллиарда рублей. Это объясняется эффектом положительного операционного рычага на фоне роста выручки от продажи подписок (102% год к году).

Сервисы объявлений

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

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся		
	31 марта		
	2022	2023	Изменение
Выручка	2 411	4 438	84%
Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)	173	(117)	н/прим.
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	7,2%	-2,6%	-9,8 п.п.

Выручка в сегменте сервисов объявлений в первом квартале 2023 года выросла на 84% по сравнению с аналогичным показателем за первый квартал 2022 года. Такая динамика обусловлена хорошими результатами Яндекс Путешествий и Яндекс Аренды, которых удалось добиться благодаря растущему спросу на наши сервисы и увеличению доли рынка соответствующих вертикалей. Однако на устойчивый рост сегмента негативно влияет падение выручки от услуг сервиса автомобильных объявлений, вызванного снижением поставок на рынке новых автомобилей. Убыток по скорректированному показателю EBITDA (adjusted EBITDA) в первом квартале 2023 года составил 0,1 миллиарда рублей по сравнению с прибылью 0,2 миллиарда рублей в первом квартале 2022 года. Это объясняется увеличением инвестиций в долгосрочное развитие таких сервисов, как Яндекс Путешествия и Яндекс Аренда, а также повышением расходов на персонал в связи с изменением программы компенсаций.

Прочие бизнес-юниты и инициативы

Сегмент Прочих бизнес-юнитов и инициатив включает направление разработки беспилотных автомобилей (Yandex SDG), Yandex Cloud (в том числе Яндекс 360), Яндекс Образование (Практикум и другие образовательные инициативы), Устройства и Алису, Финтех (в том числе Yandex Pay и Яндекс ID) и другие экспериментальные продукты, а также корпоративные расходы, не относящиеся к сегментам напрямую.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся		
	31 марта		
	2022	2023	Изменение
Выручка	7 805	14 186	82%
Убыток по скорректированному показателю EBITDA (adjusted EBITDA)	(6 947)	(11 055)	59%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	-89,0%	-77,9%	11,1 п.п.

Выручка в сегменте Прочих бизнес-юнитов и инициатив в первом квартале 2023 года увеличилась на 82% по сравнению с аналогичным показателем за первый квартал 2022 года. Этот рост был связан в основном с увеличением доходов направления Устройств и Алисы, сервисов Yandex Cloud и Яндекс Практикум. Выручка направления Устройств и Алисы выросла на 172% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и в первом квартале 2023 года достигла 6,1 млрд рублей. На рост выручки повлиял стабильный спрос на умные устройства Яндекса, в том числе умные телевизоры с Алисой, поддерживаемый эффективным промо-кампаниями. Выручка сервиса Yandex Cloud выросла на 127% год к году благодаря расширению предоставляемых услуг и увеличению доли рынка на фоне растущего спроса на сервисы Yandex Cloud.

Убыток по скорректированному показателю EBITDA составил 11,1 миллиарда рублей, тогда как в первом квартале 2022 года он составлял 6,9 миллиарда рублей. Таким образом, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года этот показатель вырос на 59%, при том что выручка сегмента растёт гораздо более высокими темпами. Рост убытка в основном вызван переносом 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), развитием вертикали Финтеха и инвестициями в Yandex SDG — убыток по скорр. EBITDA этого направления составил 2,2 млрд рублей в первом квартале 2023 года. Убыток компенсируется сильными результатами направления Устройств и Алисы, а также бизнеса Yandex Cloud в России и СНГ.

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, закончившиеся		
	31 марта		
	2022	2023	Изменение
Выручка:			
Выручка по всем сегментам	115 044	188 000	63%
Внутрисегментные расчёты	(9 034)	(24 725)	174%
Общая выручка	106 010	163 275	54%
Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA):			
Скорректированный показатель EBITDA по всем сегментам (adjusted EBITDA)	1 171	12 516	н/прим.
Внутрисегментные расчёты	100	278	178%
Общий скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)	1 271	12 794	н/прим.

Внутрисегментные расчёты выручки в первом квартале 2023 года увеличились на 174% по сравнению с аналогичным показателем за первый квартал 2022 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.

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

¹ 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 77,0863 рубля за 1 доллар США — официальному курсу обмена Центрального банка Российской Федерации на 31 марта 2023 года.

² 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».

³ В марте 2022 года Яндекс понёс единовременные расходы на персонал (5 890 млн руб.) в связи с выплатой сотрудникам дополнительной заработной платы в целях их поддержки на фоне макроэкономической нестабильности. Без учёта единоразовой выплаты сотрудникам скорр. показатель EBITDA группы в I квартале 2022 года составил 7,2 млрд руб.

⁴ Валовая стоимость поездок сервисов райдтех-направления (GMV) — это общая сумма, уплаченная клиентами за услуги сервисов такси, каршеринга и аренды самокатов, заказанные на платформе Яндекса, включая НДС.

⁵ 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.

⁶ 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 Заправок, 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.

⁷ 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.

⁸ Активный покупатель — это покупатель, совершивший не менее одной покупки в течение 12 месяцев до отчётной даты.

⁹ Активный продавец — это продавец, совершивший не менее одной продажи в течение одного месяца до отчётной даты.

¹⁰ 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.

¹¹ 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.

¹² Выручка других O2O-сервисов включает выручку сервиса RouteQ за первый квартал 2023 года. Эти изменения были отражены в предыдущих финансовых периодах ретроспективно.

Контакты

Для прессы:

Пресс-служба компании «Яндекс»

Илья Грабовский

Тел.: +7 495 739-70-00

Электронная почта: pr@yandex-team.ru