

Яндекс объявляет финансовые результаты за II квартал 2023 года

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



Яндекс – первая в мире компания

которая встроила собственную большую языковую модель YandexGPT в своего виртуального ассистента Алису, а потом и в другие продукты

1 Такси, Драйв, Самокаты
2 Маркет, Лавка в России, grosery Еды и Маркет Деливери
3 Рост указан на конец 2 кв. 2023, по данным сайта <https://radar.yandex.ru/search/gourquarter>

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

В миллионах рублей

		Три месяца, закончившиеся 30 июня		
		2022	2023	Изменение
Результаты группы компаний	Общая выручка	117 748	182 495	55%
	Скорректированный показатель EBITDA	25 694	24 746	-4%
	<i>Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (total adjusted EBITDA margin), %</i>	21,8%	13,6%	-8,2 п.п.
	Чистая прибыль	8 056	14 631	82%
	Скорректированная чистая прибыль	13 134	9 646	-27%

Поиск и портал	Доля компании на российском поисковом рынке, %	62,1%	63,6%	1,5 п.п.
	Доля поисковых запросов на устройствах на базе Android, %	61,9%	63,4%	1,4 п.п.
	Доля поисковых запросов на устройствах на базе iOS, %	48,4%	49,7%	1,4 п.п.
	Выручка	51 209	78 416	53%
	Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам	42 777	64 558	51%
	Скорректированный показатель EBITDA	29 441	41 011	39%
	<i>Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin), %</i>	57,5%	52,3%	-5,2 п.п.
Электронная коммерция, Райдтех и Доставка	Выручка	56 732	94 951	67%
	Валовая стоимость заказов райдтех-сервисов (GMV) ³	178 963	254 212	42%
	Товарооборот сервисов электронной коммерции (GMV) ⁴	58 568	110 477	89%
	Валовая стоимость заказов других O2O-сервисов (GMV) ⁵	38 364	73 996	93%
	Общий скорректированный показатель EBITDA	2 011	(6 119)	н/прим.
Плюс и развлекательные сервисы	Число подписчиков Яндекс Плюса ⁶ , млн	13,8	23,5	70%

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.
- 25 мая 2023 года Яндекс объявил, что совет директоров продолжает работать над планируемой реструктуризацией компании и общается с несколькими потенциальными инвесторами, которые претендуют на покупку различных пакетов экономической доли в компании. Компания планирует вынести предложение по реструктуризации на рассмотрение акционеров до конца 2023 года. Все предлагаемые советом директоров изменения должны будут одобрить акционеры Yandex N.V.
- 6 июня 2023 года американская биржа NASDAQ удовлетворила апелляцию Яндекса и не будет проводить делистинг акций компании класса А. Уведомление о возможном делистинге Яндекс получил в марте 2023 года. NASDAQ учла аргументы, которые Яндекс привёл в апелляции, включая соблюдение интересов инвесторов и планируемую реструктуризацию компании. Согласно решению NASDAQ, ценные бумаги Яндекса продолжают находиться в биржевом списке, но решение о приостановке торгов останется в силе. На Московской бирже акции Яндекса торгуются в обычном режиме.
- 19 июня 2023 года Яндекс опубликовал отчёт об устойчивом развитии за 2022 год. Отчёт показывает результаты компании по 12 ключевым направлениям ESG-повестки, сформированным в 2020 году. Среди этих направлений забота о сотрудниках и партнёрах, развитие образовательных программ, повышение качества сервисов и снижение углеродного следа.
- 30 июня 2023 года Яндекс объявил об изменениях в финансовом департаменте в связи с подготовкой к планируемой реструктуризации. С 1 августа 2023 года финансовый директор Yandex N.V. Светлана Демяшкевич перейдёт на должность старшего вице-президента по финансам, а должность финансового директора займёт Александр Балахнин, который на данный момент является финансовым директором и директором по стратегическому развитию в бизнес-группе электронной коммерции, райдтеха и доставки.
- 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. В июле 2023 года Канада включила в санкционные списки нашу дочернюю компанию ООО «Яндекс Пэй», однако эти санкции не распространяются на Yandex N.V. и не повлияют на операционную деятельность группы компаний. 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 (более 24 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 и шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2022 и 2023 годов.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся 30 июня			Шесть месяцев, закончившиеся 30 июня		
	2022	2023	<i>Изменение</i>	2022	2023	<i>Изменение</i>
Выручка	117 748	182 495	55%	223 758	345 770	55%
Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам	110 412	169 852	54%	210 276	322 024	53%
Операционная прибыль/(убыток)	8 746	11 494	31%	(3 688)	13 464	<i>н/прим.</i>
Скорректированный показатель EBITDA	25 694	24 746	-4%	26 965	37 540	39%
Чистая прибыль/(убыток)	8 056	14 631	82%	(4 981)	20 416	<i>н/прим.</i>
Скорректированная чистая прибыль/(убыток)	13 134	9 646	-27%	5 010	12 217	144%

Раскрытие выручки по сегментам отражено ниже.

Остаток денежных средств, денежных эквивалентов и депозитов на 30 июня 2023 года:

- 71,9 миллиарда рублей (825,9 миллиона долларов США) на консолидированной основе.

Обзор выручки по сегментам

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) во втором квартале 2023 года составила в среднем 63,6% — на 1,5 п.п. выше, чем во втором квартале 2022 года, когда она составляла 62,1%, а также выше аналогичного показателя в первом квартале 2023 года — 63,3% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).

- В России **доля поисковых запросов к Яндексу на устройствах на базе Android** во втором квартале 2023 года составила 63,4% — на 1,4 п.п. выше в сравнении со вторым кварталом 2022 года, когда она составляла 61,9%, а также выше, чем в первом квартале 2023 года, когда показатель составлял 62,6% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- В России **доля поисковых запросов к Яндексу на устройствах на базе iOS** во втором квартале 2023 года составила 49,7% — на 1,4 п.п. выше в сравнении со вторым кварталом 2022 года, когда она составляла 48,4%, а также выше, чем в первом квартале 2023 года, когда она равнялась 49,1% (по данным аналитического сервиса Яндекс Радар).
- **Доля поисковых запросов с мобильных устройств** во втором квартале 2023 года составила 68,2% от всех поисковых запросов к Яндексу. Трафик с мобильных устройств обеспечил 61,5% выручки от продажи рекламы на странице результатов поиска во втором квартале 2023 года.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся			Шесть месяцев, закончившиеся		
	30 июня			30 июня		
	2022	2023	Изменение	2022	2023	Изменение
Выручка	51 209	78 416	53%	95 012	145 961	54%
Выручка за вычетом вознаграждения партнёрам	42 777	64 558	51%	79 540	119 815	51%
Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)	29 441	41 011	39%	49 002	75 724	55%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	57,5%	52,3%	-5,2 п.п.	51,6%	51,9%	0,3 п.п.

Во втором квартале 2023 года выручка в сегменте Поиска и портала выросла на 53%, а выручка за вычетом вознаграждения партнёрам — на 51% по сравнению с аналогичными показателями год назад. Этот рост обусловлен результатами как Поиска (прежде всего на платформах Android и iOS), так и Рекламной сети Яндекса (в основном за счёт роста показателей партнёрских приложений и сайтов) на фоне постоянных инвестиций в развитие рекламных продуктов, технологий (где мы уделяем особое внимание сегментам электронной коммерции и малого и среднего бизнеса) и расширения рекламного инвентаря.

Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin) во втором квартале 2023 года составила 52,3%, тогда как во втором квартале 2022 года этот показатель составлял 57,5%. На динамику показателя хорошо повлиял эффект положительного операционного рычага на фоне уверенного роста рекламной выручки, а также положительный эффект от выделения корпоративных расходов в сегмент Прочих бизнес-юнитов и инициатив. Однако данные факторы были частично скомпенсированы увеличением расходов на маркетинг и рекламу, а также расходов на персонал — эти показатели выросли с низкой базы прошлого года, когда мы приостанавливали промоактивности и найм новых сотрудников.

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 Маркет Деливери (с 8 сентября 2022 года, когда была закрыта сделка по покупке сервиса, ранее называвшегося Delivery Club).

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 Маркет Деливери, 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)** во втором квартале 2023 года вырос на 89% по сравнению с аналогичным показателем за второй квартал прошлого года.

Яндекс Маркет

- **Доля товарооборота (GMV) сторонних продавцов на Яндекс Маркете (ЗР)** во втором квартале 2023 года составила 84% и не изменилась по сравнению с аналогичным показателем год назад.
- **Количество наименований товаров на Яндекс Маркете** к концу второго квартала 2023 года достигло 53,2 миллиона, тогда как в конце второго квартала 2022 года это число составляло 39,2 миллиона.
- **Количество активных покупателей⁷** на Яндекс Маркете во втором квартале 2023 года выросло на 45% по сравнению с аналогичным показателем год назад и составило 16,5 миллиона.
- **Количество активных продавцов⁸** на Яндекс Маркете во втором квартале 2023 года выросло на 100% по сравнению с аналогичным показателем год назад и составило 61,8 тысячи.

Райдтех

- **Число поездок Райдтех-направления** увеличилось на 18% по сравнению с аналогичным показателем за второй квартал 2022 года.
- **Валовая стоимость заказов (GMV) на сервисах Райдтеха** выросла на 42% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся 30 июня			Шесть месяцев, закончившиеся 30 июня		
	2022	2023	Изменение	2022	2023	Изменение
Валовая стоимость заказов (GMV):						
Райдтех	178 963	254 212	42%	346 381	478 946	38%
Сервисы электронной коммерции	58 568	110 477	89%	123 148	218 312	77%
Прямые продажи (1P)	17 418	29 569	70%	36 595	63 403	73%
Комиссионная модель (3P)	41 150	80 908	97%	86 553	154 909	79%
Другие O2O-сервисы	38 364	73 996	93%	78 468	142 511	82%
Выручка:						
Райдтех	29 938	38 162	27%	56 499	70 704	25%
Сервисы электронной коммерции	19 653	40 176	104%	40 397	81 013	101%
Выручка от продажи товаров (1P) ⁹	14 140	23 690	68%	29 700	50 734	71%
Комиссионные и другие доходы маркетплейса ¹⁰	5 513	16 486	199%	10 697	30 279	183%
Другие O2O-сервисы ¹¹	8 297	18 475	123%	17 467	35 653	104%
Внутрисегментные расчёты	(1 156)	(1 862)	61%	(2 437)	(3 944)	62%
Общая выручка	56 732	94 951	67%	111 926	183 426	64%
Скорректированный показатель EBITDA сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки (adjusted EBITDA):	2 011	(6 119)	<i>н/прим.</i>	(6 434)	(16 919)	163%

Валовая стоимость заказов (GMV) в направлении Райдтеха выросла во втором квартале 2023 года на 42% в годовом исчислении за счёт роста числа клиентов, поездок и частотности заказов во всех регионах нашего присутствия. На динамику также повлияло увеличение повышающего коэффициента в связи с сезонной нехваткой водителей и недостатком автомобилей на рынке. Товарооборот сервисов электронной коммерции (GMV) во втором квартале 2023 года вырос на 89% год к году, в частности за счёт расширения сети пунктов выдачи заказов, органического роста числа пользователей и развития сервисов доставки продуктов, включая приобретение Delivery Club (произведен ребрендинг, наст. Маркет Деливери) в сентябре 2022 года. Рост валовой стоимости заказов (GMV) других O2O-сервисов во втором квартале 2023 года достиг 93% в годовом исчислении. Наибольший вклад внесли Яндекс Доставка и сервисы доставки заказов из ресторанов (в том числе Маркет Деливери) — рост их GMV год к году составил 144%.

Выручка в сегменте Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки выросла на 67% 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). Выручка Райдтеха выросла на 27% в связи с увеличением инвестиций в привлечение водителей, а выручка сервисов электронной коммерции — на 104%. Опережающие темпы роста выручки по сравнению с товарооборотом объясняются оптимизацией комиссии для сторонних (3P) продавцов и ускорением роста рекламной выручки. Выручка других O2O-сервисов выросла на 123% в годовом исчислении, в основном за счёт роста Яндекс Доставки, а также благодаря покупке Delivery Club, который стал частью нашего бизнеса по доставке заказов из ресторанов.

Внутриsegmentные 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 во втором квартале 2023 года составил 6 119 миллионов рублей, тогда как во втором квартале 2022 года этот показатель был положительным и составлял 2 011 миллионов рублей. Такое изменение объясняется в основном ростом масштаба бизнесов Электронной коммерции и Доставки, увеличением инвестиций в привлечение водителей, а также ростом операционных расходов. Операционные расходы увеличились на фоне низкой базы прошлого года, когда мы приняли ряд жёстких мер по контролю расходов на фоне геополитической нестабильности, включая, помимо прочего, заморозку найма новых сотрудников и сокращение маркетинговых расходов.

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** во втором квартале 2023 года достигло 23,5 миллиона, увеличившись на 70% по сравнению с аналогичным показателем на конец второго квартала 2022 года.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся 30 июня			Шесть месяцев, закончившиеся 30 июня		
	2022	2023	Изменение	2022	2023	Изменение
Выручка	6 150	15 503	152%	11 981	28 859	141%
Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)	(2 595)	1 800	-169%	(5 766)	1 574	-127%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	-42,2%	11,6%	53,8 п.п.	-48,1%	5,5%	53,6 п.п.

Выручка в сегменте Плюса и развлекательных сервисов во втором квартале 2023 года выросла на 152% по сравнению с аналогичным показателем за второй 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 и продажи лицензий. Скорректированный показатель EBITDA впервые стал положительным и достиг 1,8 млрд рублей по сравнению с убытком 2,6 млрд во втором квартале 2022 года. Это объясняется эффектом положительного операционного рычага на фоне роста выручки от продажи подписок (113% год к году), а также существенным повышением эффективности затрат.

Сервисы объявлений

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

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся 30 июня			Шесть месяцев, закончившиеся 30 июня		
	2022	2023	Изменение	2022	2023	Изменение
Выручка	2 568	5 573	117%	4 979	10 011	101%
Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)	493	(46)	-109%	666	(163)	-124%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	19,2%	-0,8%	-20 п.п.	13,4%	-1,6%	-15 п.п.

Выручка в сегменте сервисов объявлений во втором квартале 2023 года выросла на 117% по сравнению с аналогичным показателем за второй квартал 2022 года. На рост выручки повлияли высокие результаты Авто.ру, которых удалось добиться на фоне низкой базы 2022 года, когда наблюдался резкий спад предложения на рынке новых автомобилей. На рост выручки также повлияли хорошие результаты Яндекс Путешествий в связи с увеличением доли рынка на фоне растущего спроса на услуги сервиса. Убыток по скорректированному показателю EBITDA (adjusted EBITDA) во втором квартале 2023 года составил 0,05 млрд рублей по сравнению с прибылью 0,5 млрд рублей во втором квартале 2022 года. Это объясняется продолжающимися инвестициями в долгосрочное развитие таких сервисов, как Яндекс Путешествия и Яндекс Аренда.

Прочие бизнес-юниты и инициативы

Сегмент Прочих бизнес-юнитов и инициатив включает направление разработки беспилотных автомобилей (Yandex SDG), Yandex Cloud, 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 30 июня			Шесть месяцев, закончившиеся 30 июня		
	2022	2023	Изменение	2022	2023	Изменение
Выручка	10 868	14 891	37%	18 673	29 077	56%
Убыток по скорректированному показателю EBITDA (adjusted EBITDA)	(3 704)	(12 302)	232%	(10 651)	(23 358)	119%
Рентабельность скорректированного показателя EBITDA (adjusted EBITDA margin)	-34,1%	-82,6%	-48,5 п.п.	-57,0%	-80,3%	-23,3 п.п.

Выручка в сегменте Прочих бизнес-юнитов и инициатив во втором квартале 2023 года увеличилась на 37% по сравнению с аналогичным показателем за второй квартал 2022 года. Этот рост был связан в основном с увеличением доходов Yandex Cloud, направления Устройств и Алисы и направления Финтех. Выручка Yandex Cloud выросла на 61% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года благодаря расширению предоставляемых услуг и увеличению доли рынка на фоне растущего спроса на сервисы Yandex Cloud. Выручка направления Устройств и Алисы выросла на 19% год к году и достигла 5,1 млрд рублей во втором квартале 2023 года. Рост выручки за первое полугодие 2023 года по сравнению с первым полугодием 2022 года составил 71% благодаря тому, что в линейке появились новые устройства (включая новую версию Станции Макс и устройства для умного дома), а также в связи со стартом продаж умных телевизоров Яндекса с Алисой и устройств для умного дома в Беларуси и Казахстане. Однако рост выручки сдерживала сезонная нормализация спроса после скачка в декабре 2022 — январе 2023.

Убыток по скорректированному показателю EBITDA составил 12,3 млрд рублей, тогда как во втором квартале 2022 года он составлял 3,7 млрд рублей. 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), инвестициями в Yandex Cloud (включая международный бизнес) и Yandex SDG — убыток по скорр. EBITDA этого направления составил 2,5 млрд рублей во втором квартале 2023 года, а также инвестициями в развитие других вертикалей.

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 30 июня			Шесть месяцев, закончившиеся 30 июня		
	2022	2023	Изменение	2022	2023	Изменение
Выручка:						
Выручка по всем сегментам	127 527	209 334	64%	242 571	397 334	64%
Внутрисегментные расчёты	(9 779)	(26 839)	174%	(18 813)	(51 564)	174%
Общая выручка	117 748	182 495	55%	223 758	345 770	55%
Скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA):						
Скорректированный показатель EBITDA по всем сегментам (adjusted EBITDA)	25 646	24 344	-5%	26 817	36 858	37%
Внутрисегментные расчёты	48	402	н/прим.	148	682	361%
Общий скорректированный показатель EBITDA (adjusted EBITDA)	25 694	24 746	-4%	26 965	37 540	39%

Внутрисегментные расчёты выручки во втором квартале 2023 года увеличились на 174% по сравнению с аналогичным показателем за второй 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.

[Полная 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 87,0341 рубля за 1 доллар США — официальному курсу обмена Центрального банка Российской Федерации на 30 июня 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 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.

⁴ 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.

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

⁶ 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 второй квартал 2022 года были пересчитаны с учётом этих изменений.

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

⁸ *Активный продавец — это продавец, совершивший не менее одной продажи в течение одного месяца до отчётной даты.*

⁹ *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.*

¹⁰ *Коммиссионные 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 Маркет Деливери, плату за доставку и рекламную выручку Яндекс Лавки в России и прочие доходы.*

¹¹ *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