

Найдется на все

Forbes подсчитал выручку 30 крупнейших российских интернет-компаний. В список издания могли попасть лишь те коммерческие организации, которые делают в сети не менее 50% оборота.

В рейтинге не участвовали представительства зарубежных компаний, вроде Google и Facebook, а также ритейлеры, которые используют интернет лишь как дополнительный способ распространения товаров.

Исходя из этих критериев, первое место в рейтинге по-прежнему удерживает «Яндекс» с показателем 925 миллионов долларов. Вторую строчку занимает Mail.ru Group с годовой выручкой 745 миллионов долларов. Двое лидеров получают большую часть своих доходов от рекламы.

На третье место вышел онлайн-магазин «Утконос», который, по данным издания, продал товаров на сумму 300 миллионов долларов и в ближайшие месяцы окончательно собирается уйти в онлайн, закрыв оставшиеся пункты выдачи товаров по каталогам. В пятерке лидеров оказались и еще два интернет-магазина — Wildberries, торгующий одеждой и обувью, и Ozon, у которого в приоритетах электроника и книги.

«Яндексу» в последнее время становится все труднее конкурировать за пользователей основного сервиса — поискового. Ситуация особенно осложнилась, когда в 2008 году его главный конкурент, поисковик Google, выпустил собственный браузер - Chrome. Он позволяет отправлять запросы к поисковой системе прямо через адресную строку. Эту возможность многие пользователи сочли удобной, и количество обращений к Google, в том числе и в России, начало расти.

К началу 2012 года доля российских пользователей Яндекс-поиска сократилась до 59%, а количество пользователей Google — напротив — выросло до 26%. На фоне этих событий российская компания начала готовить собственный браузер, причем на основе открытой платформы Chromium, которую разрабатывала компания Google. Яндекс-браузер стал доступен осенью 2012 года, но судить об эффективности этого решения в борьбе за пользователя пока рано.

Что касается контекстной рекламы, а именно этот сегмент считается самым прибыльным и быстроразвивающимся, то здесь лидерство прочно удерживает «Яндекс». По оценкам компании eLama, оборот на этом рынке в 2012 году составил около 1,4 миллиарда долларов. При этом, доля объявлений «Яндекс.Директ» составляет 67,9%, а Google показывает около 27,6% контекстной рекламы.

Внимание зарубежных инвесторов к «Яндексу» возросло после того, как в 2011 году компания осуществила первичное размещение акций на бирже, заработав около 1,3 миллиарда долларов. Представители компании все чаще говорят о продвижении на европейский рынок, и для начала они предприняли попытку завоевать симпатии пользователей из Турции.

По данным аналитиков агентства comScore, в конце 2012 года российский поисковик стал четвертым в мире по количеству запросов после Google, Yahoo! и китайского Baidu. А в Европе Яндекс вышел на шестое место среди компаний, предоставляющих услуги электронной почты.

Кстати, на пятом месте в списке популярных европейских почтовых сервисов оказался Mail.ru. В Рунете компания Mail.Ru Group лидирует по числу ежемесячных уникальных посетителей. Основные источники трафика, которые указаны на корпоративном сайте, — сервис электронной почты, мессенджеры Mail.Ru Агент и ICQ, социальные сети «Мой Мир» и «Одноклассники». Помимо этого, компании принадлежат несколько популярных онлайн-игр, портал Headhunter.ru, а также крупные пакеты акций социальной сети «Вконтакте» и сервиса электронных платежей Qiwi.

В настоящее время российский интернет-гигант работает над созданием международного сервиса my.com. О старте проекта стало известно в конце прошлого года «Сегодня нашими сервисами пользуется более 90% аудитории российского интернета. Мы добились определенного успеха в русскоязычном интернете, но не собираемся на этом останавливаться. Поэтому уже больше года тестируем отдельные продукты на зарубежных рынках. Сейчас настало время, когда все эти действия должны вестись от единого имени, которое

будет более эффективно за рубежом», - заявил тогда генеральный директор Mail.Ru Group Дмитрий Гришин.

Подробности о [my.com](#) пока не разглашаются. На сайте доступна только страница-заглушка с формой для ввода адреса электронной почты, на который пользователи смогут получить уведомление о старте проекта. Интересно, что российский предприниматель Алишер Усманов, владеющий 25,3% акций компании (60,6% голосующих акций), недавно решил привлечь дополнительные средства за счет продажи части ценных бумаг.

28 января стало известно, что в ближайшее время он собирается продать 7,4% акций Mail.Ru Group. Сделка может принести ему более 500 миллиардов долларов. При этом, в сообщении Лондонской фондовой биржи отмечается, что Усманов оставит себе 17,9% акций компании (58,1% голосующих акций). Таким образом, бизнесмен сможет привлечь дополнительные средства, сохранив контроль над Mail.Ru Group. Связана ли эта сделка с планами по развитию сервиса [my.com](#) – неизвестно.

Как бы то ни было, международные амбиции российских интернет-компаний, предоставляющих «виртуальные услуги», внушают оптимизм и российским пользователям, которые могут рассчитывать на повышение качества и функциональности сервисов в условиях жесткой конкуренции со старыми игроками западного рынка.

Что касается онлайн-ритейла, то здесь успехи российских компаний выглядят скромнее. К настоящему моменту доля интернет-магазинов в общем обороте ритейлеров выглядит незначительной — всего около 2%. Однако по мнению специалистов, у этого направления бизнеса имеются серьезные перспективы развития. Например, Андрей Хромов, руководитель компании «Аристос», считает, что российский интернет-ритейл все еще переживает «период становления», и в ближайшие годы можно ожидать существенного роста. По его словам, «уровень проникновения электронной коммерции» в Бразилии и Китае уже составляет не менее 5%, а в развитых странах он еще выше.

В свою очередь, аналитики компании McKinsey в своем докладе *Internet matters* указывают, что в России вклад интернет-бизнеса в ВВП страны составляет лишь 0,8%. Наибольшим этот показатель является в Швеции (6,3% ВВП), Великобритании (5,4%) и Южной Корее (4,6%). Однако, по мнению экспертов, число пользователей сети в России растет приличными темпами, и страна может рассчитывать на значительное увеличение оборота интернет-компаний.

Петр Своекошный

Автор: Артур Скальский © ПОЛИТ.РУ ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 👁 3178 04.03.2013, 00:06 🔄 899

URL: <https://babr24.com/?ADE=112740> Bytes: 6280 / 6263 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)