

# ВЕДОМОСТИ

Торговля и услуги

Статья опубликована в № 3947 от 27.10.2015 под заголовком: Запчасти – двигатель торговли

## Крупнейшим интернет-магазином рунета оказался Exist.ru

*Оборот продавца автозапчастей оценен в 35,4 млрд рублей*

27.10.2015 Наталья Ищенко  
Ведомости

Аналитики Data Insight составили рейтинг крупнейших по выручке российских онлайн-ритейлеров. На 1-м месте, по их оценкам, оказался продавец автозапчастей Exist.ru с оборотом 35,4 млрд руб. (вместе с НДС; см. график). Раньше он тоже попадал в аналогичные списки, но был не на лидирующих позициях. Так, журнал «Секрет фирмы» в 2014 г. поставил его на 5-е место (после сайта РЖД, «Аэрофлота», «Юлмарта» и «Ситилинка»), оценив среднемесячный оборот в 2,28 млрд руб., а Ассоциация компаний интернет-торговли в 2014 г. называла Exist.ru игроком № 6 в рунете.

Рейтинг интернет-магазинов от Data Insight и Ruward «Ecommerce Index Top 100» основан на данных разных источников, в том числе официальной и неофициальной информации от самих ритейлеров, а также мониторинге Data Insight посещаемости и количества заказов в интернет-магазинах. Компания учитывала валовые продажи с НДС только от дистанционных заказов через сайт, мобильное приложение или комбинацию сайта и телефонного звонка, пояснил партнер Data Insight Борис Овчинников. Не учитывались заказы через терминалы, добавляет он.

Exist.ru давно лидер рынка, говорит Овчинников, но Data Insight ранее не составляла такого рейтинга. Оценка оборота отличающегося закрытостью и непрозрачностью Exist.ru может быть не совсем точной, оговаривается он.

Exist.ru – крупнейший продавец автозапчастей с развитой сетью в регионах, работает с очень многими марками, знает председатель совета директоров ГК «Модус» (дилер BMW, Infinity, Renault и др.) Алексей Лещенко. В кризис все больше автомобилистов и даже компании стараются экономить и отдают предпочтение альтернативным запчастям или оригинальным, но покупают их у неофициальных дилеров, говорит Лещенко. Из-за девальвации запчасти на автомобили иностранных марок сильно подорожали, это помогло Exist.ru нарастить выручку, замечает топ-менеджер другой крупной дилерской сети.

Exist.ru – один из старейших интернет-ритейлеров в России, основан в 1999 г. Сейчас, по данным его сайта, у компании более 1000 партнеров от Калининграда до Владивостока. «Ежедневно системой заказов обслуживается более 300 000 посетителей, выполняется более 50 000 заказов из ассортимента, превышающего 60 млн предложений», – говорится на сайте онлайн-ритейлера.

По адресу, который указывается в формах договоров на сайте exist.ru, зарегистрировано три юрлица (ООО «Эксист-М», ООО «Эксист-Р» и ООО «Эксист-сеть»; данные «СПАРК-Интерфакса»). У них один совладелец – ООО «Эксист», которое на 60% принадлежит Владиславу Доморацкому, по 20% – у Алексея Белова и Максима Мартынова. Суммарная выручка этих трех компаний за 2014 г. составила 14,9 млрд руб., чистая прибыль – 1,1 млрд руб. Но это лишь часть структуры Exist.ru. По данным «СПАРК-Интерфакса», в регионах зарегистрировано несколько компаний, связанных друг с другом через совладельцев. Связаться с владельцами Exist.ru вчера не удалось.

Компании – участники рейтинга, опрошенные «Ведомостями», сошлись во мнении: ритейлер входит в число лидеров. «Выручка в 35 млрд руб. за полгода вполне достижима, учитывая, что у них [Exist.ru] львиная доля продаж приходится на B2B. Кроме того, раньше по году у них выходило выручки около 40–50 млрд руб., а в этом году из-за курса доллара сильно выросли цены», – рассуждает один из ритейлеров, входящих в десятку крупнейших по онлайн-продажам. «У Exist.ru очень высокий средний чек, они как минимум входят в тройку лидеров онлайн-торговли в рунете», – говорит сотрудник еще одного российского интернет-ритейлера.

Некоторые участники рейтинга не совсем согласны с оценками аналитиков. Так, по словам гендиректора «Юлмарта» Сергея Федоринова, оборот «Юлмарта» с НДС за полгода составил 21,1 млрд руб. Чистая выручка Ozon.ru за полгода была немного меньше оценки аналитиков, говорит

представитель компании Мария Назамутдинова. Представитель «Связного» Мария Заикина отмечает, что оценка Data Insight онлайн-продаж компании «ниже реальной цифры»: «Для «Связного» не первый год характерно пересечение покупок в разных каналах – поэтому, говоря «онлайн», мы подразумеваем все дистанционные продажи». По ее словам, онлайн-продаж в «Связном» в январе – июне 2015 г. – около 8 млрд руб.

В подготовке статьи участвовала Ирина Скрынник

