Яндекс – доминирующая на просторах Рунета мультифункциональная платформа. Даже эту статью вы, скорее всего, нашли в поисковике Яндекс или открыли ее через одноименный браузер. Но как из не слишком перспективной идеи Яндекс смог вырасти до одной из лучших поисковых систем международного уровня? Попытаемся разобраться.

**Яндекс: история успеха стартапа времен СССР**

Датой создания Яндекса называют 1993 год - Илья Сегалович, в составе компании, основанной его одноклассником и хорошим другом – Аркадием Воложем написал программу для поиска информации на жестком диске компьютера, которая получила название «Яndex». Полученный в результате софт кроме названия мало чем напоминал нынешний поисковик.

Презентация поисковой системы Yandex.ru работающей с интернет-страницами состоялась только в 1997 году, а спустя всего два месяца после релиза программа уже умела выдавать результаты на естественные поисковые запросы. Вскоре, для продвижения браузера Internet Explorer в данном регионе в нем по умолчанию в качестве поисковика устанавливали Yandex.

**Ставка на русскоязычный рынок**

Многие считают, что главный секрет успеха Яндекса – правильный выбор направления развития. Рунет во второй половине 90-х переживает некий «бум» и существующие Rambler и Апорт уже не могут удовлетворить требования растущей аудитории. Благодаря стараниям Сегаловича и его работе в области русской морфологии команде программистов удалось создать поисковый сервис, который в процессе работы учитывал не только слова, но и словоформы русского языка, что делало его значительно удобнее конкурентов.

В 2001 году Яндексу таки удалось обогнать по количеству обрабатываемых запросов Rambler – лидера рынка того времени, хотя до этого программу пытались продать дважды, вначале в Google, потом в Yahoo! За 15 000$. После неудачных переговоров Волож сделал ставку на самостоятельное продвижение и решил развивать созданное ООО «Яндекс», из-за чего ушел из поста директора на то время успешной Comp Tek, которую сам же и основал.

В том же 2001 запускается один из первых и наиболее прибыльных сервисов компании - Яндекс.Директ, а еще через год для поддержки малого и среднего бизнеса выходит Яндекс.Деньги. И вот в 2002 году, до того требующий инвестиций Яндекс превращается в прибыльное предприятие доходов которого хватает на собственное содержание и выплату дивидендов инвесторам.

**Международный уровень**

Первый зарубежный офис Яндекса открылся в 2005 году в Одессе, а затем, в 2006 удаленный исследовательский отдел появился и в Санкт-Петербурге. К 2008 компания запускает огромное количество сервисов, без которых не обходятся современные юзеры, включая Яндекс.Книги, Видео, Музыку, Метрика, Тест скорости интернета, Я.ру, Яндекс.Фотки и Календарь.

ООО фактически превращается в корпорацию, покупая социальные сети, команды разработчиков и патенты на иностранный софт для продвижения собственной платформы. Уже в 2009 Яндекс признали одной из самых быстроразвивающихся поисковых систем в мире.

Современные масштабы деятельности и направления работы платформы сложно перечислить. Компания является ведущим техническим исследователем и новатором на территории СНГ и владеет офисами в Кремниевой Долине. По некоторым данным Волож даже делал заявление о том, что Яндекс, история создания которого связана в первую очередь с интернетом, планирует присоединиться к работе по расшифровке генома человека.

**Аркадий Волож – человек-стержень**

История создания компании Яндекс тесно связана с ее соучредителем и долгие годы главным директором – Аркадием Воложем. На момент регистрации ООО «Яндекс» у него уже был опыт управленческой и предпринимательской деятельности в Comp Tek, что в большой мере повлияло на продвижение и развитие новой поисковой системы.

Именно Волож первым оценил потенциал развития собственной поисковой технологии и сумел получить необходимые для этого инвестиции, отказавшись от заработка на создании побочных сервисов, основанный на поисковом движке Яндекса.

**Идея важнее стартового капитала**

Яндекс – яркий пример того, как длительная и упорная работа позволяет развить и воплотить в жизнь даже самые маловероятные на первый взгляд идеи. В первые годы существования проекта, вплоть до основания юридического лица команда работала без серьезных капиталовложений. Более того, инвесторы не были заинтересованы Яндексом даже после демонстрации возможностей и потенциала поисковика.

Одно из главных правил бизнеса гласит – чтобы получить прибыль, нужны капиталовложения. Но прибыль приносят не деньги, прибыль приносит полезная идея и ее успешная реализация усилиями мотивированной команды!

**Ссылка на проверку:** [**https://text.ru/antiplagiat/5b1fdfc5d9d50**](https://text.ru/antiplagiat/5b1fdfc5d9d50)