



Родился 4 ноября 1981 года в Москве. В 2003 году с отличием окончил механико-математический факультет МГУ. С 2000 года занимался проектированием микропроцессоров в Институте системных исследований Российской академии наук.

## ИЛЬЯ ШИРОКОВ

*(Odnoklassniki.ru)*

В 2004 году окончил Российскую экономическую школу, прошел стажировку в компании PricewaterhouseCoopers.

В 2005 году основал социальную сеть «Мой круг», которая спустя два года была приобретена «Яндексом».

В 2008 году работал в инвестфонде Warburg Pincus в Лондоне.

В 2009 году получил степень MBA в Стэнфордском университете.

С 2010 года — вице-президент Mail.Ru Group и руководитель проекта «Одноклассники».

От других успешных менеджеров Илью Широкова отличает максимальная сфокусированность на решении бизнес-задач, умение определять главное направление и достигать результата вне зависимости от возникающих на пути сложностей.

Увлекается волейболом и сноубордингом. Женат, воспитывает дочь. Живет и работает в Москве.

*До беседы с Ильей Широковым я мало о нем знал. В процессе подготовки к программе из информации, что собрала моя редакция, стал выстраиваться портрет очень интересной и сильной личности. А во время самой беседы я был искренне удивлен тем, насколько осведомлен в разных вопросах бизнеса, собран и целеустремлен этот человек.*

— В Рунете есть две сопоставимые по масштабу социальные сети, которые конкурируют между собой. Долгое время «ВКонтакте» была лидером в этом соревновании, а «Одноклассники», наоборот, стали резко сдавать. Но в последние месяцы произошло несколько интересных событий, и «Одноклассники» вдруг заявили о себе как о живом бойце. Сегодня у нас в гостях вице-президент Mail.Ru Group, руководитель социальной сети «Одноклассники» Илья Широков. «Одноклассники» обгонят по посещаемости «ВКонтакте»?

— Конечно. Если смотреть на открытую статистику счетчика Liveinternet, то за последнее время наше отставание сократилось вдвое и на данный момент составляет всего лишь 20 процентов. У нас 20 миллионов человек, у «ВКонтакте» примерно 25 миллионов человек. Совсем недавно это отставание было около 40 процентов.

— У вас примерно 62 миллиона аккаунтов, а у «ВКонтакте» больше 100 миллионов.

— Это неправильная информация. Дело в том, что есть два типа аккаунтов. Есть просто регистрация, когда человек указал e-mail, но не подтвердил его либо не подтвердил номер телефона, а есть активированные регистрации. Мы всегда заявляли цифру активированных регистраций, и эта цифра уже превысила 70 миллионов пользователей. Однако если смотреть на чистые регистрации, то есть на тех пользователей, которые по тем или иным причинам не активировали себя, то таких у нас, по данным на сентябрь 2011 года, уже 102 миллиона человек.

— Ты согласен с тем, что в какой-то момент в сознании массового интернет-пользователя появилась мысль, что «Одноклассники» остались в прошлом, что они падают. Тем не менее в августе прошлого года произошло возвращение, случился перелом тенденции, и вы стали набирать упущенное. С чем было связано ваше падение? С чем связан ваш рост?

— Бессмысленно отрицать, что в какой-то момент «Одноклассники» стали сдавать свои позиции. Действительно,

ситуация была довольно тяжелой. Когда я пришел в компанию, я думал, что ничего сделать будет практически невозможно. Если посмотреть на мировую практику, то до сих пор не было ни одного успешного примера, когда социальная сеть, которая теряла лидерские позиции, смогла переломить тренд и пойти наверх. Если посмотреть на все неуспешные примеры, то, потеряв позиции, они только ускоряли падение.

Однако как ты правильно заметил, удалось переломить эту тенденцию благодаря многим вещам. Мы активно работали над тем, чтобы ту команду, которая работает над сайтом, существенно усилить. Во-первых, мы открыли два дополнительных офиса разработки, наняли много талантливых людей. Во-вторых, мы работали над тем, чтобы научить команду работать более эффективно. Все это начало давать плоды примерно через полгода после того, как я пришел в компанию. В августе, когда люди стали возвращаться из отпусков, они заметили, что сайт сильно меняется, и им это понравилось.

*— Надо понимать, что изменения в «Одноклассниках» полностью связаны с твоим приходом? У тебя есть карт-бланш?*

— У меня есть карт-бланш: я полностью руковожу этим проектом, однако некоторые изменения в аудитории были заложены до того, как я пришел. Например, система быстрых сообщений. Нам удалось ее немного докрутить до такого состояния, чтобы люди стали посылать гораздо больше сообщений.

*— Как ты пришел в интернет? Что было твоим первым более или менее заметным проектом?*

— В 2004 году интернет был еще не модным местом для заработка денег. Поэтому после окончания Российской экономической школы я пробовал себя в консалтинге и в финансах.

Но однажды во время одной из встреч с выпускниками РЭШ ко мне подошел один из моих знакомых и сказал, что у него есть человек, который активно инвестирует в интернет. А я на тот момент как раз думал, чем бы мне заняться дальше. Мы с этим человеком поговорили, понравились друг другу и стали делать проект ITreople.ru — сайт по поиску работы для IT-профессионалов. Для того чтобы проект заработал, нам необходимо было создать большую базу резюме. Лидером на тот момент, как, впрочем, и сейчас, был Head-Hunter. Мы посчитали, что у них миллион резюме. Если бы

мы использовали правильно все маркетинговые каналы, то стоимость привлечения одного резюме составляла бы один доллар, то есть нам нужен был один миллион долларов для того, чтобы создать базу, сопоставимую с HeadHunter. У нас таких денег не было, а на тот момент только появлялись социальные сети, никто еще не знал, что с ними будет, и нам показалось интересным использование социальных сетей для создания базы резюме.

Люди заходят, начинают искать своих друзей, коллег, одноклассников, указывают место учебы и работы, указывают профессиональные интересы, и совсем незаметно получается резюме, которое, как мы тогда думали, будет представлять большой интерес для работодателя. Так мы и стали делать «Мой Круг» для того, чтобы помочь проекту ITreople.ru. Мы его запустили в ноябре 2005 года, он быстро пошел вверх и стал пользоваться популярностью среди IT-специалистов, потому что они всегда были первопроходцами в подобного рода сервисах. Мы тогда бросили заниматься сайтом ITreople.ru и перевели все свои ресурсы на «Мой Круг».

— *Ты к программированию какое-то отношение имеешь?*

— Когда я разрабатывал микропроцессоры, я немного программировал. Я их разрабатывал на бумажке, и когда я всем доказывал, что они будут работать гораздо быстрее, чем работали существующие на тот момент микропроцессоры, меня спрашивали: «Как ты это докажешь?» Тогда я сел за компьютер и писал эмуляторы этих процессоров, тогда мне и приходилось немного программировать, но это был непрофессиональный опыт.

Впоследствии это мне очень помогло находить общий язык с программистами. Я чувствую, что мы можем говорить с ними на одном языке. Для того чтобы объяснить, чего я хочу со стороны бизнеса, мне нужно перевести слова в язык алгоритмов — язык, который будет понятен программистам.

— *Как скоро вы начали получать предложения о вхождении инвесторов или о полной продаже?*

— Это было в первую же неделю после запуска. Нам позвонила одна известная компания, предложила купить нас за достаточно скромную сумму и сказала, что если мы откажемся, то у них есть 60 программистов, которые сделают все гораздо лучше, и пять миллионов долларов на рекламу, и что нам не жить.

Мы тогда сильно испугались. Это было в конце 2005 года, мы стали работать с утра до ночи. Многие отменили новогодние каникулы, для того чтобы подготовиться к контр-удару, и с тех пор наши конкуренты запускались с периодичностью раз в месяц. В январе запустился проект Webby, в феврале — «Мир тесен», в марте — «Одноклассники» и так далее. «ВКонтакте» тогда еще не существовал, они появились через год.

*— Ты не жалеешь, что вы взяли направление строго деловой социальной сети, а не общей?*

— Сейчас я думаю, что это было самой большой ошибкой в моей профессиональной карьере. Если бы мы тогда поняли, что развлекательные социальные сети будут на порядок более популярными, чем профессиональные социальные сети, то сейчас бы не существовали сайты типа «ВКонтакте» или «Одноклассники». Эта тенденция видна на примере LinkedIn и Facebook.

*— Какой ты видишь перспективу деловых социальных сетей в Рунете и в мире? Они выживут под напором Facebook, «ВКонтакте» и «Одноклассников»?*

— Им будет тяжело. Они наверняка найдут свою нишу, наверняка смогут занять сферу, которая связана с профессией и работой, но очевидно, что они никогда не станут такими же большими, как традиционные социальные сети. Скорее всего, традиционные социальные сети будут немного теснить профессиональные социальные сети. На данный момент мы находимся на рынке, который очень быстро растет, поэтому медленного наезда традиционных социальных сетей на профессиональные не видно, все быстро растут. Когда все дорастут до предела, я думаю, что это будет заметно.

*— Отклонимся от темы социальных сетей и обратим внимание на любопытный факт в твоей биографии. Ты очень много учился, получается, что у тебя три образования.*

— Даже четыре. Я защитил диссертацию и являюсь кандидатом наук по работе, которая связана с микропроцессорами.

*— Ты чем руководствовался? У тебя за спиной была успешная карьера менеджера (опыт работы в «Моем Круге» плюс эксперименты в околофинансовой сфере). Зачем ты снова вернулся в науку?*

— Я не пошел в науку. Я хотел защититься еще перед отъездом в Стэнфорд, чтобы завершить этот этап в своей карьере. Никто же не знает, что у нас будет с армией, и я хотел получить отмазку на всю жизнь, но не успел это сделать. Где-то в 2006 году я написал диссертацию, но из-за того что у нас постоянно менялись правила, я не успел защититься до отъезда в Стэнфорд. После того как я вернулся, мой научный руководитель попросил меня закончить эту работу, и я, особо ничего не делая, сдав все материалы и немного подготавлившись, смог защититься.

— *Мы связались с твоим научным руководителем, завотделом учебной информатики Кушниренко Анатолием Георгиевичем, пообщались с ним и попросили его рассказать, каким он видит тебя. Он нам сказал: «Чрезвычайно организован. Всегда все записывает. Блокнот всегда при нем. Всегда все вычеркивает, если дело выполнено. Когда обед, когда отпущ, когда что — все строго по плану. Уходил из института в 23 часа, когда его уже выгоняли. Спрашиваю: “Ну что, домой?” — “Нет, — отвечает, — в боулинг играть”. Уверен, что достиг бы успеха в любой области, за что бы ни взялся». Согласен с таким описанием?*

— Спасибо научному руководителю за такие лестные слова.

— *Мы передадим ему по мере сил. Возвратимся к твоей работе, учебе. Какое образование помогло тебе больше всего в том, что было сделано в «Одноклассниках»?*

— Мехмат научил меня структурировать свое мышление, строить из физических проблем математическую модель, разбивать ее на части и каждую часть доводить до логического конца.

РЭШ расширила кругозор, научила тому, как работает экономика, мир, привила западную культуру, потому что большая часть профессоров была англоязычной.

Стэнфорд дал мне бизнес-образование. Тем людям, которые знают, чего хотят, он дает огромные возможности для того, чтобы встретиться практически с любым человеком на Земле. Там работают отличные преподаватели, с которыми можно поговорить и обсудить то, что тебя интересует. Там можно пообщаться с одноклассниками, которые все пришли из разных мест: кто-то был финансистом, спал и принимал душ в офисе, зарабатывая деньги; кто-то в Уганде помогал бедным афроамериканцам, при этом не жалея своего живота. Разговаривая с этими людьми, понимая, как они прожили свои жизни, ты видишь, что важно для тебя.

— *Развернутый ответ. Задам тебе пару вопросов о «Моем Круге», потом полностью переключимся на «Одноклассников». Вы рассматривали чьи-либо предложения помимо «Яндекса»?*

— Помимо «Яндекса» были предложения от других инвесторов, но в тот момент мне пришло приглашение из Стэнфорда, и я решил, что это будет важным шагом в моей карьере, поэтому мы решили, что «Яндекс» выглядит наиболее интересной кандидатурой за счет своей команды. Мы были уверены, что отдаем проект в надежные руки. Мы продали его в конце февраля, до сентября я работал в «Яндексе», потом уехал.

— *Ты доволен тем, как сегодня развивается проект в «Яндексе»? Тебе все равно?*

— Нет, мне не все равно. Я уже несколько раз сам и с партнерами предлагал выкупить этот проект обратно, но каждый раз мы получали отказ.

— *С чем это связано, как ты думаешь? Нельзя сказать, что у «Яндекса» не хватает ресурсов. Они бы могли создать какое-то подразделение, призвать компетентных и мотивированных людей.*

— Я не готов комментировать ситуацию, которая происходит внутри «Яндекса», но факт остается фактом. Для «Яндекса» главным приоритетом остается поиск, а коммуникационные проекты, коим является «Мой Круг», — второстепенная функция. В поиске, которому они посвящают все свободное время, у них все получается.

— *Как тебе кажется, российские социальные сети будут доминировать в Рунете в перспективе пяти-семи лет или, как и во многих странах, Facebook, Twitter и LinkedIn смогут стать доминирующими?*

— Я более или менее уверен, что мы сможем отстоять Родину. Facebook захватил практически все страны мира, но мы оказали ему достойное сопротивление. По статистике последний месяц Facebook не растет, а даже немного падает в России. Есть вопрос, насколько эта статистика адекватна, но это единственный инструмент, который у нас есть под рукой и которому хоть как-то можно доверять. Россия — это очень интересный рынок, потому что ни одна западная интернет-компания не смогла добиться доминирующих

**«Одноклассники»**  
*Идея создания «Одноклассников» принадлежит Альберту Попкову. Первоначально проект существовал как хобби, но быстрый рост регистраций подтолкнул идею создания полноценной социальной сети. К концу 2006 года на сайте было уже 1,5 миллиона человек, а в 2011 году эта цифра превысила 102 миллиона пользователей. Средняя посещаемость — 23 миллиона человек в сутки (по данным на сентябрь 2011 года). Благодаря «Одноклассникам» большое число людей старшего возраста впервые узнало о существовании интернета.*

позиций. С точки зрения коммуникационных сервисов у нас есть Mail.Ru Group со своими ICQ, «Агентом», почтой. С точки зрения поиска есть «Яндекс». Рарал, eВау в России не представлены. Я уверен, что и в социальных сетях мы сможем продолжить добрую традицию русской инженерной школы.

— *Кто главный конкурент «Одноклассников»?*

— «ВКонтакте», на втором месте Facebook.

— *С кем больше приходится бороться за аудиторию? С «ВКонтакте»?*

— На данный момент да, потому что они гораздо больше. Facebook маленький, поэтому мы не видим борьбы с ними. С «ВКонтакте» у нас получилась интересная ситуация. Мы некоторым образом разделили аудиторию. Если посмотреть на данные, то примерно 70–80 процентов нашей аудитории используют обе социальные сети. Если посмотреть на различные отчеты, то все они показывают, что аудитория во многом пересекается. Это означает, что люди используют две социальные сети: утром зайдут в одну, вечером в другую. Так получилось, что у кого-то половина друзей сидит в одной социальной сети, другая половина — во второй социальной сети.

— *Редактор в одном из тезисов мне пишет: «Де-факто именно Широков вытеснил «Одноклассников» из ямы, сменив Никиту Шермана». Есть и другая версия о том, что перед IPO Mail.Ru Group стал активно закачивать «Одноклассников» трафиком, и именно это стало причиной перелома тенденции. Как было на самом деле?*

— Вторая версия — абсолютная неправда. Можно взглянуть на открытый счетчик Liveinternet. Мы специально открыли статистику для того, чтобы каждый мог зайти и посмотреть все источники трафика. Вы можете прямо сейчас зайти и убедиться, что никакого налива трафика никогда не было и на данный момент нет.

— *Что является главным источником трафика для «Одноклассников»?*

— Люди просто набирают в браузерной строчке Odnoklassniki.ru, кто-то забил страницу себе в закладки. Я не помню точные цифры, но если не ошибаюсь, 80–90



процентов трафика приходит таким образом. У нас стоит мало ссылок, для нас бессмысленны партнерства с другими сайтами. Главное, чем мы привлекаем пользователей, — тем, что мы предлагаем им удобные функции, предлагаем возможность комфортного общения со своими друзьями, знакомыми, родными в интернете.

*— Ты согласен с тем, что обычно говорят об аудитории социальных сетей в Рунете? С тем, что «ВКонтакте» — это дети, подростки, молодежь и малоплатежеспособная аудитория, Facebook — околоэлитарная тусовка, более взрослые люди, с высшим образованием, во многом перекочевавшие из ранее считавшегося элитарным ЖЖ. «Одноклассники» — более возрастная аудитория.*

— Нет, не согласен. К нам на сайт каждый день заходят двадцать миллионов человек. Двадцать миллионов человек — огромная цифра для русскоязычного интернета. Если вы посмотрите на общедоступную статистику, то увидите, что наша аудитория и аудитория «ВКонтакте» очень похожи. Ядро аудитории похоже (25–35 лет), но у нас действительно чуть больше людей возраста 35+, а у «ВКонтакте» чуть больше школьников. При этом ядро аудитории одно и то же.

*— Ты не считаешь, что у вас более возрастная аудитория? Ты не считаешь, что она менее подвижная?*

— У нас есть пользователи более высокой возрастной категории, у нас их больше, чем в других социальных сетях, но ядро — это люди 25–35 лет. У меня нет статистики перед глазами, но их около 50–60 процентов. Эта цифра очень похожа на ядро других социальных сетей. У нас есть возрастные пользователи, которых у них совсем нет, у них есть школьники, которых у нас совсем нет. Я бы сказал, что это штрихи к общему портрету.

*— За счет чего у вас происходит рост? Он идет в последние месяцы?*

— Да, рост продолжается. Сейчас во всем интернете начинается сезонный спад — лето, период отпусков, люди уезжают, больше времени проводят на улице. Май — время спада для всего русскоязычного интернета. Интересно, что каждый год этот спад начинался в апреле. Дата X — 10 апреля, после которой во всем русскоязычном интернете год за годом начинался спад. В этом году рост продолжался до мая, и только сейчас наметилась тенденция к снижению. Это снижение

идет гораздо медленнее, чем в прошлом году, и гораздо медленнее, чем в целом по интернету. Ничего сверхъестественного в этом нет, мы просто наблюдаем сезонность.

— *На сколько процентов вы растете в месяц?*

— Мы оценивали, но у меня под рукой нет этих цифр. Опять же нельзя просто сравнивать месяц с месяцем. Начиная с конца августа во всем русском интернете намечается огромный рост, он идет примерно до марта, в апреле он замедляется, и в мае начинается падение. Если вы сейчас меня спросите о цифре нашего роста в июне по отношению к маю, то эта цифра не очень большая, скорее всего, мы стоим на месте. Надо сравнивать этот год с прошлым годом. Эти цифры у меня есть. Согласно статистике Liveinternet мы по дневной аудитории выросли примерно в два раза: в прошлом году было десять миллионов, сейчас — около двадцати миллионов.

— *Да, сейчас я смотрю вашу статистику. Если брать месячную статистику, то самая нижняя точка была в июле 2010 года (восемь миллионов в сутки), верхняя точка — май 2011 года (19,3 миллиона).*

— Факт в том, что она была около десяти, сейчас около двадцати.

— *Весьма заметный рост. Не так давно проводилось исследование «Какие самые известные бренды в Рунете?». Выборка — несколько тысяч человек. Те, кто использует интернет в повседневной жизни, называли разные бренды, звучали «Одноклассники», «ВКонтакте», Google и так далее, но первым был «Яндекс», причем с большим отрывом. У тех, кто не пользуется интернетом, на первом месте с большим отрывом стоял бренд «Одноклассников». Какой вывод из этого можно сделать? Точки роста аудитории сегодня в Рунете — это прежде всего возрастная публика, то есть 45+, потому что молодежь в интернете уже давно. Сегодня Рунет растет за счет мам, пап, бабушек и дедушек. Если они приходят в интернет и большая их часть считает, что главный бренд — «Одноклассники», то получается, что вас ожидает новый приток.*

— Мы это знаем. Я бы даже добавил, что сейчас основной приток идет в возрастной группе 30–35+. Мы видим этот приток в первую очередь в регионах. Наконец-то дешевый интернет приходит в регионы, где он раньше был

чрезвычайно медленным и дорогим. Все эти люди знают наш бренд. Мы на нашем сайте для регистрации не требуем ввода e-mail, и когда это требование появляется, количество регистраций мгновенно падает в десятки раз. Это нам дает верный знак того, что многие люди, которые сейчас регистрируются, вообще не знают, что такое e-mail, для них социальная сеть является единственным способом коммуникации. Таким образом, те люди, которые сейчас приходят в интернет, общаются исключительно в социальных сетях. Это очень интересный факт.

*— Об аудитории поговорили, сейчас коротко поговорим о деньгах. Когда в 2009 году вводилась платная регистрация и платные функции, было много отрицательных отзывов. Для меня как для предпринимателя неочевидно, имеет ли право пользователь диктовать, можно с него брать деньги за услуги или нет. В конце концов, предприниматель услуги оказывает, а пользователь решает, проголосовать или не проголосовать рублем. Ты, придя в «Одноклассники», многие вещи по монетизации видоизменил. В частности, ты убрал платную регистрацию, которая, по моим данным, приносила до двенадцати процентов дохода. Было ли это решение верным?*

— Безусловно, мое решение было верным. Если бы мы не отменили платную регистрацию, мы бы так быстро не росли. Мы выкинули практически все, что раздражает пользователей, оставили буквально одну-две платные функции, которые носят вид дополнительной возможности, которой обычно нет в других местах.

*— На чем вы сейчас зарабатываете? На приложениях?*

— У нас несколько источников дохода. Во-первых, это реклама. Мы сейчас все больше переходим на контекстную рекламу, в этом нам помогает Леша Басов, который пришел из «Бегуна» в компанию Mail.Ru Group. Он делает таргетированную рекламу для всего холдинга. Я уверен, что все у него получится и скоро у нас будет лучшая баннерная крутилка, которая будет работать с контекстом пользователей. Во-вторых, у нас осталось несколько платных сервисов, например подарки. Люди их используют для того, чтобы оказать кому-то внимание, для того чтобы девушке, с которой они знакомятся, не просто сказать «привет, как дела?», а подарить виртуальный букет цветов.

В-третьих, у нас есть игры и игровая платформа, которая развивается очень динамично. Мы запустили ее всего год

назад, и когда мы ее запускали, ходили разговоры «Куда “Одноклассники” лезут? Зачем?». Это было первым моим большим проектом в компании. Мы сфокусировали 90 процентов всех ресурсов для того, чтобы очень быстро запустить эту платформу, и запустили ее где-то за месяц. Сейчас, по моим данным, наша платформа — самая большая в Рунете, мы обогнали все социальные сети в России по объему рынка.

*— Пользуются ли популярностью последние нововведения, связанные с музыкой, видеозвонками? К чему вы все ведете? К тому, чтобы сделать интернет в интернете?*

— Мы руководствуемся очень простыми рассуждениями. В интернете сейчас появились реальные люди, а не ip-адреса. Это привело к революции использования традиционных сервисов.

Не секрет, что социальные сети за год убили все фотохостинги, потому что люди вдруг поняли, что смотреть фотки в социальной сети гораздо удобнее, чем на фотохостинге: можно просто залить фотку, и она сразу будет видна всем друзьям. С точки зрения коммуникаций все неожиданно поняли, что общаться в социальных сетях гораздо удобнее, чем в чатах, e-mail и других сервисах. Мы сейчас видим эту революцию, она продолжает менять все самые большие сегменты в интернете.

Проанализировав тенденции развития социальных коммуникаций, мы сделали видеочат. Мы, кстати, сделали его первыми среди всех социальных сетей и, возможно, первыми в мире. До этого никто не мог сделать видеочат с хорошим качеством звука на флеше. Это значит, что пользователю не нужно устанавливать никакого дополнительного оборудования, не нужно устанавливать дополнительных программ, нужно просто нажать кнопку «Позвонить» и начать разговаривать с человеком на другом конце. При этом качество звука будет хорошим, не будет никаких шумов, эха.

Если говорить об аудио и видео, то с точки зрения нашей внутренней статистики люди просматривают видео в разы больше из ленты событий. Люди смотрят видео только тогда, когда это видео порекомендует кто-то из их друзей. Когда мы это заметили, мы поняли, что им нужно давать дополнительные возможности для того, чтобы смотреть видео и делиться этим видео со своими друзьями, поэтому мы и запустили этот сервис — чтобы людям было удобно делиться информацией.

*— Сколько сейчас человек работает над «Одноклассниками»?*

— Около тридцати программистов, всего около ста человек.

— *В каких перспективах возможно ваше опережение «ВКонтакте» по аудитории?*

— Время покажет. За последний год мы сократили отставание с сорока до двадцати процентов, посмотрим, что будет в этом году. Хотелось бы, чтобы тренд остался таким же или ускорился.

— *Если он останется таким же, то вы сравняетесь через год?*

— Нужно внимательно посмотреть статистику. Если я не ошибаюсь, то да.

— *Пожалуй, все. Спасибо, что нашел время пообщаться. Если есть что сказать в адрес слушателей, то пожалуйста, и будем заканчивать.*

— Спасибо большое за возможность пообщаться. Слушателей призываю чаще заходить на «Одноклассники». Я думаю, что вы не разочаруетесь. Если же вам что-то не понравится, то пишите в службу поддержки или мне напрямую любые ваши пожелания. Мы постараемся быстро среагировать и сделать сайт удобнее.

*НА СЕГОДНЯ АКТИВНАЯ АУДИТОРИЯ «ОДНОКЛАССНИКОВ» продолжает расти, их отставание от «ВКонтакте» сокращается. И хотя ни я, ни мои коллеги по интернет-бизнесу сами не пользуемся этой социальной сетью, мы с некоторым удивлением констатируем, что в перспективе возможна ситуация, в которой «Одноклассники» станут самой массовой и посещаемой соцсетью Рунета.*