

Следите за нами в социальных сетях  
[Facebook](#) | [Vkontakte](#) | [Twitter](#) | [Google Plus](#) и на [PodFm](#)

*Интервью с интернет бизнесменами.*

ИНВЕСТОМАНИЯ

Теория и  
практика  
инвестирования

## КРЕДИТОВАНИЕ ОНЛАЙН

ИНТЕРВЬЮ С МИХАИЛОМ ГУСЕВЫМ

**Vagenleyter:** Дорогие друзья, уважаемые участники инвестиционного форума [mmgp.ru](#)! Я рад представить вашему вниманию 5-й выпуск проекта «Инвестомания». Тему сегодняшнего интервью «Кредитование онлайн» мы раскроем вместе с Михаилом Гусевым, совладельцем автоматического кредитного сервиса Debtum.ru, умный Debt, и биржевых автоматов Mikle\$oft finance и Mikle\$oft credits. Михаил, здравствуйте.

**Гусев:** Здравствуйтесь, Александр.

**V.:** Михаил, я правильно сказал – умный Debt?

**Г.:** Да. У WebMoney есть сервис Debt. Мы с Андреем попытались его название улучшить и придумали слово, которое будет запоминаться. Получилось Debtum – умный Debt.

**V.:** Бытует мнение, что в онлайн-кредитовании слишком большие проценты по сравнению с банковскими процентными ставками. Так вот, первый вопрос о процентных ставках: Сколько стоят деньги в сети?

**Г.:** Естественно, в онлайн-кредитовании проценты выше, чем в банковском кредитовании, но тут и риски другие. Мы же должны как минимум не прогореть. Правильно?

**В.:** Естественно.

**Г.:** А как максимум – заработать. И поэтому всегда было и будет так, что невозвраты и просрочки одних заемщиков, плохих, назовем их так, всегда оплачиваются хорошими заемщиками. Но так как скоринг совершенствуется, совершенствуется отсев, то в долгосрочной перспективе наша задача – чтобы недобросовестных заемщиков было все меньше, и они отсеивались. Они и так уходят, они блокируются, а для хороших заемщиков мы постоянно улучшаем условия. Это зависит от многих факторов: от кредитной истории, от их текущих доходов, от их проектов. То есть все это анализируется и учитывается, и все это практически делается на полуавтомате.

Если бы у нас не было автоматизации, эффективность наша, конечно же, была бы очень низкой, а на сегодняшний момент эффективность достаточно высокая. Фактически мы вдвоем с Андреем работаем как банк с 50-ю сотрудниками, за счет сайта, за счет того, что у нас автоматизированы бизнес-процессы и так далее.

**В.:** И какая процентная ставка онлайн-кредитов?

**Г.:** Сейчас ставка колеблется от 3 до 15% в месяц. Кредиты с процентной ставкой 3% выдаются заемщикам с низким риском под залог наших долей, каких-то сайтов. Ну, а 15% – это как бы потребительские кредиты, они выдаются автоматом, без какого-либо анализа. Человек приходит, и ему сразу выдается кредит.

**В.:** Экспресс-кредиты, да?

**Г.:** Ну, да, экспресс-кредиты. Это аналог потребительских кредитов, выдаваемых банками. Не проводится никакого скоринга заемщика, никакой предварительной работы с ним. Он пришел и сразу взял кредит, и здесь ставка, конечно, повышенная, потому что повышены и наши риски. Но это, опять же, для небольших сумм. Допустим, человеку заблокировали его хостинг или телефон, и ему срочно нужны деньги. Он возьмет кредит,

быстро разблочит свои сервисы, будет работать, а потом с зарплаты или еще с чего-то отдаст его.

Процент вроде бы и большой, но когда деньги нужны срочно, то доллар человек за это отдаст или пять – не имеет особого значения. Главное, чтобы можно было срочно позвонить либо сайт запустить. Ведь потребкредиты берут, когда что-то важное надо прямо сейчас запустить, а заплатить можно чуть позже. Высокая ставка в данном случае клиентов не отпугивает, она не критична. Критична здесь срочность, чтобы деньги быстро можно было бы взять. Деньги у нас, в принципе, всегда есть, ликвидность мы поддерживаем на хорошем уровне.

**В.:** Расскажите, пожалуйста, о ваших клиентах. Кто они?

**Г.:** Клиенты совершенно разные, ведь у нас разные продукты. У банка тоже разные продукты – потребкредиты, кому-то до зарплаты не хватило денег, ипотека и так далее. Ну, ипотеки у нас нет. Есть два больших класса продуктов – это экспресс-кредиты и кредитная линия. Если зайти на наш сайт, то экспресс-кредиты размещены слева, там, где написано «получить кредит WebMoney». Сразу человеку выдается от 10 до 300 долларов без каких-либо вопросов.

Для получения второго продукта – кредитной линии – надо подать заявку, раскрыть какие-то данные, в определенных случаях открыть свои кошельки, чтобы мы видели, что человек зарабатывает именно WebMoney, что у него есть чем погашать кредит. То есть здесь уже мы проводим анализ. Иногда все эти вопросы и ответы занимают несколько дней, и когда мы все необходимое выясним, мы открываем кредитную линию на какую-то сумму, например, на тысячу долларов. После этого кредитная линия доступна человеку.

Как видите, клиенты разные, совершенно разные. Опять же, разные задачи у людей – кому-то перехватить до зарплаты, оплатить мобильный телефон, а кто-то свой бизнес развивает, и ему нужна «оборотка». Все возможные варианты даже не опишешь.

**В.:** Я видел, что вы сами принимаете лимиты доверия под 3% в месяц.

**Г.:** Да. Есть такое понятие – «оптимизация управления капиталом», вот этим я и занимаюсь. У нас открыто много кредитных линий. Иногда бывают перекосы. Бывает, что у нас много своих денег, а бывает, что все пришли и выбрали много денег. В таких случаях мы принимаем лимиты доверия, но мы ими пользуемся без фанатизма.

Естественно, как любые разумные люди, мы сначала стараемся использовать свои деньги, но если их не хватает, иногда мы прибегаем к заемным средствам, но очень осторожно и аккуратно. Здесь ключевое понятие – риски, вот их надо контролировать, в этом все заложено. И это не только в кредитовании, это и на фондовом рынке, и в любой инвестиционной деятельности, которая связана с зарабатыванием больших денег. Риски всегда надо учитывать и просчитывать, иначе можно обнулиться и разориться, и примеров тому много.

**В.:** Вы с Андреем выполняете разные функции?

**Г.:** Андрей – технический директор, он занимается сайтом, всей его начинкой, технической частью, оптимизацией. Я занимаюсь капиталом этого сервиса. Скорингом мы занимаемся вместе. Раньше мы с Андреем кредитовали в частном порядке, поэтому мы специфику этого знаем. Мы, конечно, советуемся, у нас коллегиальная проработка дальнейшего развития, каждый имеет право что-то предлагать.

**В.:** Насколько я понял, Андрей пришел с другого проекта. Как вы познакомились, как объединили свои усилия?

**Г.:** Да, Андрей пришел с LandMoney. По поводу нашего знакомства было много инсинуаций в сети, на разных форумах чего только не писали. Мы были втроем – Андрей, Захар и я. Причем, с Андреем я был знаком раньше, с Захаром познакомился позже. Захар как-то интересно появился на нашем небосклоне и сразу развил очень активную деятельность. Он сосредоточился на кредитовании.

В общем, когда мы первый раз встретились, мы хотели сделать сервис на троих, но потом получилось, что у меня оставалось мало времени на это. У меня в то время было очень много других проектов – по RFID, по кассам, по автоматизации торговли. В итоге Захар с Андреем сделали этот сервис вдвоем. Но потом по каким-то семейным обстоятельствам Андрей тоже перестал успевать работать с сервисом, а нагрузка все возрастала.

**В.:** Ну, в общих чертах понятно.

**Г.:** У нас всегда были нормальные отношения. Захар, конечно, был достаточно своеобразный человек, но вполне нормальный. Не сказать, что мы были друзьями, но у

нас были нормальные деловые и, в принципе, ровные дружеские отношения. Мы встречались, общались. У нас не было какой-то зверской конкуренции, просто я тогда чуть-чуть отошел от темы кредитования и кредитовал частным порядком. У меня просто не было времени на это.

Ну, а потом, когда так получилось, мы с Андреем решили, а почему бы и нет? Во-первых, я просто не верил, что эту тему можно так хорошо раскрутить. Но, как оказалось, можно, и вот она работает. Тем более что у Андрея уже были наработки, интеллектуальная часть была его, он придумал всю вот эту начинку WebMoney. Он ведь был техническим директором и LandMoney. Единственное, у Андрея с Захаром, насколько я знаю, была договоренность, что если Андрей уходит, он год не сможет открывать аналогичные сервисы того же плана. Но, во-первых, прошло уже больше года, а во-вторых, трагически получилось – Захар умер, а ведь все на нем было завязано, и LandMoney прекратил свое существование.

**V.:** Вы сказали, что Вы занимались кредитованием в частном порядке. У Андрея уже были наработки, и вот вы создали полуавтоматический сервис.

**Г.:** Да, я занимался кредитованием в частном порядке, через биржу кредитов, фактически в ручном режиме. Я имею в виду, без автоматизации процессов.

**V.:** У Вас до этого уже были другие проекты?

**Г.:** Я занимался автоматизацией торговли, а вообще-то я айтишник со стажем. Я когда-то сам писал программы для микроконтроллеров, которые используются для кассовых аппаратов. Но с тех пор я от программирования немножко отошел, больше ушел в оргдеятельность, в инвестиции, больше стал заниматься финансовой частью, хотя все равно считаю себя айтишником. Мне нравится в железке иногда поковыряться по старой памяти.

**V.:** Вы больше айтишник или инвестор?

**Г.:** Сейчас трудно сказать. Вообще-то я считаю, что нормальный инвестор всегда немножко айтишник, и наоборот. Но сейчас я, наверное, больше все-таки специалист по финансам. Просто я одно время увлекся фондовым рынком, там тоже автоматизация

побеждает, она везде рулит. Человек должен творчеством заниматься, а работать должны компы. В принципе, производительность труда – главный фактор. Вот почему мы проиграли Америке в свое время. Мы очень сильно отставали в этом направлении, да и сейчас отстаем здорово.

**В.:** Мы больше идеологией занимались?

**Г.:** Ну, да, мы больше занимались всякой фигней, грубо говоря, делали то, что не очень было нужно. А там люди всегда стремились рутинную работу переложить на какие-то механизмы, а сами придумывали инновации, как сейчас модно говорить.

**В.:** Что Вы можете сказать о рентабельности этого проекта с учетом всех рисков? Сколько процентов в год приносит этот кредитный бизнес?

**Г.:** Ну, пока рано об этом говорить. Не хотелось бы мне цифры называть. Нам чуть больше года, но этот сервис уже сейчас лидер рынка, на Мегастоке он первый, но работать нам еще есть над чем. Первый год был не очень удачным для нас, были ошибки, были достаточно крупные невозвраты. Сейчас они практически все либо ликвидированы – их вернули, либо идет нормальный диалог. То есть никто никуда не исчез, люди реструктурируются, выплачивают.

Бизнес в сети – он всегда, по определению, более рисковый. Там и «пирамид» куча, и чаще люди сливаются, грубо говоря, плюс проценты достаточно высокие. Но, с другой стороны, бизнес в сети более доходный, чем в оффлайне.

**В.:** Совершенно верно.

**Г.:** Поэтому тут процесс гибкий. В принципе, в среднем 5% в месяц у нас выходит.

**В.:** Ничего себе!

**Г.:** Нет, ну, как? Это средняя ставка с учетом невозвратов.

**V.:** То есть, созданы специальные метрики для подсчета. У вас это все контролируется? Вы можете это видеть?

**Г.:** Естественно, у нас автоматизация включает не только автоматизированную выдачу чего-либо, но и автоматизированный учет всего и вся. Но я цифры не хотел бы обнародовать.

**V.:** Хорошо. Я согласен.

**Г.:** Ну, совсем уж подробные не хочу. Общие могу. У нас же конкурентов немало, все хотят что-то у нас перенять, хорошее в основном. У нас есть авторские штуки, которые мы до поры до времени не анонсируем, но успешно у себя применяем. А конкурентов – ну, да, много, особенно сейчас появилось очень много сервисов, которые готовы выдавать экспресс-кредиты.

**V.:** Тогда как вам удастся поддерживать конкурентоспособность на рынке?

**Г.:** Кстати, этот вопрос задавали, я его помню.

**V.:** Действительно, это наш призовой вопрос.

**Г.:** Да. Вопрос хороший. На самом деле ответ очень простой. Если говорить в общем, надо просто создавать лучшие условия для людей, и они пойдут к нам, а не к конкурентам. Мы это, собственно, и пытаемся постоянно делать. Мы анализируем заемщиков, с крупными заемщиками работаем индивидуально. Мы вникаем во все тонкости их бизнеса, опять же, если они сами не видят всех своих рисков, мы им помогаем, что вот здесь может быть «засада». Многие нас за это благодарят.

Если случается какой-то форс-мажор, но человек не уходит со связи, как-то с нами делится, мы ему всячески стараемся помогать. Мы его сразу не гнобим претензиями, не пытаемся его совсем загнать, чтобы он вообще никогда не расплатился. Мы, наоборот,



ему помогаем, иногда даже даем дополнительные средства, если видим, что бизнес рабочий, просто вот сейчас возникли какие-то просадки. Они же бывают у каждого.

Мы индивидуально работаем, за это нас многие любят. А заемщики экспресс-кредитов нас любят за быстроту, что вот они пришли и получили все без заморочек, потому что деньги у нас всегда есть, то есть сайт работает четко. Если что-то непонятно – у нас FAQ подробный, саппорт круглосуточный. Саппорт по системе тикетов, как и в самой WebMoney, то есть с каждым обращением мы работаем индивидуально. Во многом за счет этого, мне кажется, люди к нам тянутся.

**В.:** Где-то я читал, что люди к вам приходят из-за того, что на других сервисах иногда не хватает денег на экспресс-кредиты, а у вас всегда есть доступный лимит.

**Г.:** Как правило, у нас не бывает ситуаций, чтобы было меньше 20 тысяч WMZ, ну, долларов. Я же говорю, что экспресс-кредиты берут те, кому прямо приспичило – телефон заблокировали, а им срочно надо позвонить, или сайт остановился. Им в этой ситуации неважен размер ставки. Они чуть-чуть переплатят, зато сайт запустят или сделают какой-то важный звонок и тем самым спасут свою репутацию. За это нас тоже любят.

Не зря же мы стабильно уже где-то с полгода занимаем первое место на вебманевском сервисе megastock.ru в Мегастоке. Там раздел P2P-займы и долговые сервисы. А когда мы только начинали, мы были там в хвосте. То есть, действительно, мы внедряем вещи инновационные. Вот сейчас беспроцентную кредитную линию сделали, если интересно, могу вкратце рассказать.

**В.:** Конечно, интересно.

**Г.:** Мы ее запустили буквально 2 апреля. В принципе, это аналог беспроцентной карты, то есть банковской карты с беспроцентным периодом обслуживания. Ставка вообще нулевая, но за нее надо заплатить. Ты заплатил один раз в размере 20% этой линии, например, 20 долларов в год, и 100 долларами всегда можешь пользоваться, только комиссию WebMoney нужно платить. Сейчас пока еще льготный период – 20%, потом будет 25%.

20 долларов в год – это же копейки. Это, в принципе, банковские ставки. То есть не будет же ни один здравомыслящий человек, если у него BL 100, из-за 100 долларов совсем исчезать и полностью обрубать себе возможность работать в WebMoney, принимать



платежи. Это же глупо. То есть тут риск невозврата минимальный, поэтому и ставки у нас очень хорошие.

**В.:** Это ваше новшество в сети?

**Г.:** Да. Аналога ему пока нет. Конечно, это не мы придумали изначально, но у WebMoney пока такого нет, то есть WebMoney кредитования, я имею в виду. Это мы сейчас внедряем. Уже народ заинтересовался, за два дня штук 30 таких линий оформлено.

**В.:** Еще вопрос о ваших клиентах. Меня интересуют мошенники – пирамидостроители.

**Г.:** Да, вопрос очень актуальный. Этих ребят всегда хватало и будет хватать. Эта тема вечная, на самом деле. Народ строит пирамиды, стремится собрать побольше денег и свалить.

**В.:** Вы как-то их вычисляете, или вам, в принципе, без разницы?

**Г.:** Нет, конечно, вычисляем. Ну, а как же? Мы мошенникам стараемся денег не давать, потому что вернуть их тяжело. Я скажу так, что в нашей стране это все очень проблематично. Судебная система у нас не работает, к сожалению, и взыскивать все это очень сложно. Имеет смысл заниматься этим, начиная с 5 тысяч долларов. Если меньше – только потратишь время и в итоге все равно ничего не получишь. Получишь, может быть, исполнительный лист, и окажется, что у заемщика ничего нет, и что он еще кучу алиментов платит. Поэтому основная наша задача – не как взыскать, а не дать тому, кто не вернет. Вот, собственно, на ней-то мы и концентрируемся.

**В.:** Почему так сложно? Это из-за того, что онлайн-деньги немножечко в другом правовом поле? В чем проблема по работе с судами? Я понял, что вы больше работаете с коллекторами и крупные деньги стараетесь давать под залог.

**Г.:** Да. Залог всегда можно продать, поэтому тут риск ниже.

**В.:** Ну, а с судами – здесь по правовому полю проблемы?

**Г.:** Здесь очень много проблем. Во-первых, надо подготовить кучу документов, что титульные знаки – это имущественные права и так далее. Подготовка документов, все эти очереди, куча времени – тут уже ничего не автоматизируешь. Тут надо юриста нанимать, а это еще дополнительные деньги, потому что хороший юрист стоит недешево. Это первая проблема.

Второе. Даже когда удастся получить решение о взыскании, это обычно кончается ничем. Да это и у банков-то не очень получается.

Если, опять же, беззалоговый кредит, человек либо в бега, либо... Поэтому коллекторам отдают, это уже их хлеб, тут они уже своими методами действуют. Приходят к человеку, а у него ничего нет – квартира не его, мебели нет, он всю ее вывез. И еще он показывает: «А у меня куча долгов. Я, там, алименты плачу». Более приоритетны, естественно, алименты. То есть все, это тупик. Он тебе либо вообще не будет платить, либо будет платить по 100 рублей в месяц, например. И если у него долг 10 тысяч долларов, он будет всю жизнь платить.

**В.:** Большой процент невозвратов кредитов по экспресс-кредитам и по более крупным за полтора года в рамках сервиса?

**Г.:** Он у нас постоянно снижается. Я говорил, мы улучшаем скоринг, добавляем новые дополнительные методы оценки заемщиков.

**В.:** Можно подробнее об этом? Через какие сервисы, с помощью чего? Какая-то инсайдерская информация?

**Г.:** Да есть много разных методов, но это уже те технологии, которые не хотелось бы подробно раскрывать, опять же, из-за того, что у нас они должны быть уникальными.

**В.:** Но какие-то общеизвестные?

**Г.:** Общеизвестные? Надо анализировать. Если человек работает в WebMoney, он должен открыть нам кошелек и показать стабильность своих приходов, оборот с какими-то более-менее известными сервисами, чтобы мы понимали, что вот он берет кредит, и с чего он будет его отдавать. Либо он показывает свой бизнес, его обороты. Вот на этом все строится. Плюс, свою текущую долговую нагрузку, С-кошелек открыть, на Дебте показать, сколько он должен.

Бывает такое, что бизнес хороший, но долговая нагрузка уже зашкаливает, и видно, что человеку уже тяжело отдавать, а он хочет еще взять. Он уже риски не просчитывает, а только: «Да я сейчас тут возьму, там расплачусь...» Кончается это обычно плохо – дефолтом. Вот такие моменты мы стараемся тоже заранее вычислять и с такими заемщиками работать очень аккуратно, давать им по чуть-чуть, под повышенный процент, под залог. То есть у нас главное – свои риски все время понижать, но при этом еще и показывать людям, что тоже не надо на себя брать большие риски, ведь им же потом будет хреново.

**В.:** Я прочитал у вас на сайте, что залогом может быть и сайт, и какой-то хороший домен. Кто у вас это анализирует, кто в этом понимает? И второй сразу же вопрос: Как вы сразу фиксируете свое право на домен в случае невозврата, если этот домен был залогом?

**Г.:** С залогами в интернете ситуация не очень хорошая. Что такое залог при кредитовании? Это должно быть что-то твое, на момент кредита принадлежащее тебе, причем, высоколиквидное. Если человек просрочил возврат на два дня и просто описывает нам ситуацию, мы, естественно, не будем никаких мер предпринимать. Но если мы видим, что человек вообще исчезает, тут уже залог надо продавать, и как можно быстрее.

**В.:** А как правильно оценить залог, и как потом забрать этот залог? Вот на примере сайта и домена.

**Г.:** Если на примере сайта и домена, то этой оценкой больше Андрей занимается. Мы и сами оцениваем, и привлекаем всякие форумы, где люди торгуют доменами, и они там оценивают. Мы хотим дополнительно еще аукцион у себя сделать. Ну, естественно, мы даем процентов 70 от стоимости, как при залоге квартир в банке, чтобы нам в случае чего его быстро без вопросов продать. А оформление? Ну, что, тут все просто. Он просто переоформляется на нас на это время, и все. Ну, понятно, что должно быть к нам доверие, но надо понимать, что нам-то этот сайт на фиг не нужен. Просто так мы его отчуждать не

будем – это и репутация, и все, зато под него можно получить на нормальных условиях кредит по процентам. Ну, еще доли БА мы принимаем в залог.

**В.:** Да, я читал об этом.

**Г.:** Опять же, потому, что они высоколиквидны, по крайней мере, наши доли. Но у нас есть еще небольшой список из других БА, я их анализировал. Просто я на шаре давно и вижу доли с более-менее нормальной ликвидностью, нормальными владельцами. Ну, почему бы не взять? По ним же дивиденды платят, и поэтому под них тоже можно очень низкую ставку делать. Под залог долей у нас, в принципе, 3% в месяц. Это уже практически банковская ставка.

**В.:** Кстати, насчет долей БА. БА доли Андрея Митина у вас есть? Я с ним записал интервью в четвертом выпуске «Инвестомании».

**Г.:** Андрея Митина я знаю, и по WebMoney-клубу знаю. Честно говоря, его долей у меня нет, потому что у него очень специфический подход к БА. Вообще БА – это такая сложная штука. У него БА как бы не для заработка, а для совместного управления. Но это тоже имеет право на жизнь, просто мне туда инвестировать особо не хочется. Да он и не приветствует инвесторов.

У него концепция именно партнеров, которые будут своим трудом чего-то приносить в общее дело. Но так как у меня своих дел и так до фига, то еще в одно приносить... Относительно залогов у меня два критерия: чтобы они были высоколиквидные, и чтобы был нормальный сервис, который завтра не сдуется, и стоимость долей БА не станет близкой к нулю, скажем так.

**В.:** Как инвестор расскажите о своей концепции отношений. Что Вы можете предложить из своих продуктов инвесторам?

**Г.:** Наши доли мы сейчас особо не продаем, потому что своих денег хватает, ну, активно не продаем. Они, конечно, есть на торгах, и там цена их безумно раздута. Но, опять же, я ее специально не раздувал. Просто я с определенного момента, когда уже стало хватать в оборот денег, перестал их продавать. Ну, а так как по ним более-менее нормальная доходность, и вообще перспективы неплохие, то, собственно, и другие их особо не

спешат продавать, а купить многие хотят. Но это закон рынка – предложение рождает цену.

**В.:** То есть сегодня вы уже активно не привлекаете деньги инвесторов именно через доли?

**Г.:** Нет, потому что своих хватает. Когда не хватает, мы перекредитовываемся на лимитах. К тому же, на шаре особо не привлечешь, там же нет нормальных денег, между нами говоря. То есть там спекулянты, люди, для которых тысяча долларов – бешеные деньги. А если что-то серьезное привлекать в фондовый рынок, например, то нужны нормальные деньги, и на шаре их просто не найдешь. Там тебя будут считать мошенником, который хочет собрать целых 10 тысяч долларов и всех кинуть. Там народ в основном такой, по крайней мере, у меня такое мнение создалось, а я ведь не первый год там вращаюсь.

В принципе, там нормальные деньги крутятся только между своими. То есть вот если есть БА типа интеркасы, есть совладелец, вот у них между собой что-то нормальное крутится. Там, конечно, есть и частные инвесторы, но мне это не очень интересно. Если нужны достаточно серьезные деньги, то мне проще их взять из других, менее геморройных и более дешевых источников, скажем так.

**В.:** Вы выросли за год до первых позиций в этой нише. Интересен вопрос оффлайн банков или частных компаний, выдающих микрозаймы под высокие проценты. Не планирует ли этот сектор на сегодняшний день производить выдачу кредитов в WebMoney, в других электронных валютах? Здесь вы что-то прогнозируете, что-то видите? Ведь Вы сами говорите, что у вас высокорентабельный бизнес.

**Г.:** Я не совсем понял вопрос. Ты имеешь в виду, пойдут ли банки и вот эти микрофинансовые организации в онлайн кредитование?

**В.:** Да, и не идут ли они уже сейчас?

**Г.:** Ну, я пока не вижу такой тенденции, могу даже сказать, почему. Не идут, потому что для них это как бы большой геморрой, ведь емкость-то кредитного онлайн рынка мала, даже для нас она маловата. Если одной фразой сказать, у нас есть миллион долларов, а

нормальным заемщикам с нормальными рисками можно давать только 100 тысяч, вот во что все упирается. Банки – у них вообще своя система. У них главное – НДФЛ, справка о доходах. Они даже не очень понимают, как оценивать сайты. Для этого же надо держать специалистов, а у них все отлажено под такого среднего серого человека.

А микрофинансовые организации – ну, у них свой сектор, они тоже выдают, и выдают тем, кому банки уже не дают. То есть там тоже повышенные риски, повышенные проценты. Недавно была история, о ней во всех блогах и журналах писали, что через Почту России выдавались займы пенсионерам под 2 и даже 3 тысячи процентов в год.

**V.:** Ничего себе!

**Г.:** Ну, там процент не был выпячен. Но, опять же, они говорят: «Мы даем тем, кому банки отказали. Не хотите брать – не берите». Это же как бы частный бизнес. Странно, что их называли микрофинансовыми организациями, там как раз все наоборот. Они принимают займы от миллиона рублей у частных лиц и на них, грубо говоря, выдают, ну, не скажу, что лохам, это грубо, людям, финансово неграмотным, работягам, которые и так зарабатывают, там, 15 тысяч в месяц, еще и они их обдирают.

Эти люди ничего не просчитывают. Вот у них кончились деньги, им надо что-то, они думают: «Потом отдам, с зарплаты». И вот на этом и зарабатывают эти микрофинансовые организации. И зачем им в онлайн? Это сложно, и здесь совсем другая квалификация нужна.

Я читал про «домашние» деньги. Эти организации одно время все районы объявлениями заклеили. Они присылают курьера на дом, тот смотрит, что квартира есть, мебель какая-то есть, человек где-то работает, не совсем алкаш, нет мешков с пустыми бутылками, значит, тысяч 20 можно дать. Здесь работает система – P2P, то есть менеджеры тоже «окучивают кучу». Причем, это гораздо более емкий рынок.

Мы одно время тоже думали сделать микрофинансовую организацию, но потом поняли, что оффлайн – это не наше. Там работают ребята со своими уже отлаженными механизмами. Мы ведь все-таки айтишники, а там надо именно с народом работать, надо нанимать менеджеров, следить за ними, кучу времени на это тратить. Ну, кому-то это интересно, а кому-то интересна именно автоматизация. Нам с Андреем интересен высокотехнологичный бизнес.

**V.:** Расскажи, пожалуйста, о P2P-сервисах.

**Г.:** Что такое P2P-сервисы? Это «каждый – каждому», “peer to peer”, «от точки к точке». Сама WebMoney начала продвигать эту концепцию, создав Debt. Там же, на Debt, каждый пользователь может для другого пользователя открывать лимиты, давать деньги, и каждый у каждого может деньги брать. Есть еще биржа WebMoney-кредитов. Там люди приходят с заявками на кредит, эти заявки размещают. Иными словами, это биржа по спросу: люди приходят за деньгами, а кредиторы их выбирают. Мы же сделали биржу наоборот: у нас кредиторы могут предлагать деньги на тех или иных условиях. И там тоже все друг друга могут кредитовать, но не через Debt.

Вообще-то начать надо было, наверное, с другого. С того, что есть две базовые технологии WebMoney-кредитования, которые принципиально различаются. Первая – это CD кошельки. В ее названии С – это кредит, который ты взял, D – деньги, которые ты дал в долг. Технология эта появилась раньше, чем Debt, и, в принципе, отлично работает. При невозврате кипер блокируется, то есть становится возможной работа только на погашение долга. Вторая технология, которая была придумана позже, – это Debt. Именно Debt использовал концепцию P2P.

**В.:** Эта концепция и сам сервис Debt web-Transfer, получается, могут быть вам конкурентами?

**Г.:** Естественно, в некотором роде этот сервис – наш конкурент, потому что многие люди кредитуют друг друга именно там. Для кого-то это удобнее, для кого-то нет. Ведь Debt существует в рамках общей концепции движения WebMoney к социальной сети.

**В.:** Совершенно верно. Еще я хочу спросить о будущем всех сервисов кредитования и того, что ввел WebMoney. Я хочу понять тренды этого рынка, которые существуют в данный момент.

**Г.:** Я, конечно, не могу говорить, что для WebMoney главное, потому что я там не работаю. В принципе, кредитование – это для них побочный продукт, но, раз технология уже есть, почему бы ее не использовать? Вообще-то они зарабатывают на транзакциях, на комиссии. Главное для них, как и для любой платежной системы, чтобы как можно больше через них платили за что-то – либо друг другу, либо кому-то, сервисам, например. Естественно, чем больше оборот, тем больше сумма комиссии и тем «шоколаднее» они себя чувствуют.

Поэтому для них приоритетные задачи – это, во-первых, чтобы как можно больше сервисов принимали WebMoney. Тут они преуспели. Все основные операторы мобильной



связи, интернет-магазины, вообще операторы услуг WebMoney сейчас принимают, так что тут у них все хорошо.

Во-вторых, это движение к социальной сети: чтобы сами WMIDы, то есть, в основном физлица, юрлиц здесь мало, между собой как можно больше обменивались платежами, осуществляли какие-то транзакции. Это вторая составляющая всей их комиссии. А все кредитные сервисы – это просто еще один способ увеличить транзакции уже между людьми, понимаешь? Там ведь комиссия тоже 0.8%.

С другой стороны, очень приятно. Я уже не на одном интернет-форуме, типа РИФа, говорил, что встроенные кредитные сервисы, где можно строить какие-то индивидуальные кредитные отношения и вести бизнесы типа нашего, есть только у WebMoney. Ни у одной другой «платежки» – ни у Яндекса, ни у каких-то мелких, такого нет. Поэтому WebMoney молодцы, тут они в очень хорошем положении. Они это заранее заложили, еще когда только система создавалась, и до сих пор имеют с этого дивиденды. К тому же и другим дают заработать. Скажу честно, мы им за это благодарны.

**V.:** Согласен.

**Г.:** Конечно, и они тоже на этом зарабатывают, получается взаимовыгодное сотрудничество.

**V.:** Да, у них хорошие сервисы, что уж говорить.

**Г.:** Да, я думаю, это самая передовая платежная система вообще, по крайней мере, по технологичности своей и по возможностям. Фактически это даже не платежная система, это своего рода бизнес-среда. Если еще взять шару, кредитные сервисы, где можно управлять потоками денежными в коллективе, то фактически это аналог... Что такое, скажем, БА? Это аналог ООО. Там есть акционеры, которые между собой как-то взаимодействуют. Плюс, акции можно всем продавать, если БА публичный.

**V.:** Верно. Следующий вопрос о взаимодействии с бизнесом. Выдаете ли вы какую-то кредитную линию типа потребительского кредита, когда в магазин приходят, а магазин работает с каким-то банком? Есть ли какая-то такая схема, или вы, может быть, думаете об этом, планируете интегрироваться в такие бизнес-цепочки?

Г.: Да, думаем, уже давно думаем.

В.: Я просто вижу в этом будущее, потому что это же прекрасно.

Г.: Да это все прекрасно в теории, только не так просто на практике. Есть такой РИФ+КИБ. Он ежегодно проходит в апреле, в Подмоскowie. Я там в прошлом году делал доклад о сервисе для интернет-магазинов. Я также к представителям Ozon подходил с тем, что мы собираемся сделать. Я им говорил: «Концепция простая: к вам приходят люди, которые что-то покупают у вас и платят WebMoney. Мы готовы их кредитовать, исходя из своих соображений. То есть они берут деньги у нас сразу и покупают у вас. Для вас же это замечательно: у вас оборот и все остальное вырастет». «Да, – говорят, – нормально, но только у нас людей, которые платят именно WebMoney, всего 1%. Все платят кредитками и, соответственно, берут кредит в банках». Что тут возразишь?

То есть идея хорошая, но, к сожалению, пока мало интернет-магазинов, которые в ней реально заинтересованы. Интерфейс у нас технически готов. Как только появится какой-то крупный магазин, которому это интересно, мы сразу готовы к сотрудничеству. Конечно, надо будет немного отладить работу с программистами этого магазина, но с подключением там вообще нет ничего сложного. Просто первый раз надо будет немножко это все обкатать.

В.: Ну, идею мы озвучили. Надеюсь, бизнес услышит.

Г.: Да, я тоже на это надеюсь. Я, кстати, призываю бизнес услышать, потому что подключать там вообще очень легко. У нас даже где-то есть презентация. Мерчант – это сервис оплаты, он точно такой же, как и WebMoney, только одна строчка меняется на наш домен, и одна кнопка добавляется. То есть «Оплатить WebMoney» меняется на «Оплатить в кредит WebMoney». Подключать просто, ничего они не потеряют, если подключат, а приобрести все-таки могут, за счет увеличения оборота, за счет наших денег и людей, которые придут к ним.

В.: Да. Естественно. Действительно, это будущее – вот такие взаимодействия с бизнесом, особенно с онлайн-бизнесом. И в любом случае кредитоваться, быстрее продавать товары. Тут и горячие продажи включаются, когда клиент пришел. У него глаза загорелись, и он купил, взял в кредит.

Г.: Ну, да. Это называется «интуитивные покупки».

В.: Интуитивные покупки, да.

Г.: Именно на этом и живет потребкредитование в банках, когда они сидят в магазинах.

В.: Совершенно верно. Поэтому здесь с двух сторон есть огромная выгода. А сейчас я задаю наш главный, призовой вопрос. Его задал на форуме Александр Нохон, он привлекает кредиты инвесторов. Он задал вопрос конкретно по вашему сервису: Возможно ли открытие кредитных линий менее чем 50% в год? Если возможно, то на каких условиях?

Прежде чем Вы ответите, я хочу еще раз сказать тем, кто будет слушать интервью, особенно тем, кто сравнивает онлайн процентные ставки со ставками банков, что удивляться здесь не надо. Онлайн-бизнес – он растет динамичнее. Скажите, пожалуйста, менее чем за 50% в год будете давать кредиты, и на каких условиях?

Г.: 50% в год? Все возможно в этом мире. Ключевое понятие в рисках, то есть 50% в год возможны, когда фактически исключен риск невозврата. А исключен он может быть сегодня только при залоге.

В.: Но вы, в принципе, и выдаете где-то вот в этом диапазоне крупнейшие суммы, все равно залог смотрите.

Г.: Ну, мы его так и выдаем. Вот смотри, 50% в год – это 4.1, 4.16, 4.17% в месяц. У нас под залоги под 3% в месяц выдается, это 36% в год, при нормальных залогах. Либо сайт, если КЛ не превышает, не выходит за рамки этого, либо под залог долей. У нас есть и меньше ставка, но под залоги. Без залогов выдаем под 4%. У нас есть ряд клиентов, крупных клиентов, с которыми мы давно работаем, но у них должна быть большая кредитная история, ведь доверие возникает не сразу. А сразу возможно, наверное, все-таки только под залог.

**В.:** Но вряд ли вы будете финансировать какой-нибудь стартап, какую-то идею. Это ведь не ваша тема?

**Г.:** Стартапы – это немножко другое. Там нужны не столько кредиторы, сколько инвесторы, которые верят в это дело, верят, что оно «выстрелит» и принесет им, скажем, тысячу процентов. А мы – более скромные ребята. Мы именно кредитруем – в классическом смысле этого слова. Мы не бизнес-ангелы, за скромное вознаграждение мы выполняем рутинную работу: финансируем, помогаем людям закрывать кассовые разрывы, дыры.

**В.:** Кассовые разрывы, дыры... Я сразу пирамидостроителей вспоминаю.

**Г.:** Ну, почему же? В любом бизнесе, в любом магазине есть кассовые разрывы: сегодня он закупил одно, и у него теперь не хватает на что-то другое. Да много существует вариантов, кому кредитование необходимо. Ведь деньги – это кровь экономики. Митин нас, бывает, и ростовщиками называет, но, с другой стороны, мы ведь никому не навязываемся, даже наоборот.

Я считаю, что мы людям очень серьезно помогаем. Кто не думает так же, к нам просто не пойдут. Зачем они будут «кормить дармоедов»? А мы должны просчитать риски, понять суть проблемы... Часто мы их даже консультируем, как лучше развиваться. Потому что наша задача – чтобы заемщик все время развивался и улучшал, расширял свой бизнес. Тогда и ему будет хорошо, потому что он будет зарабатывать, и нам будет неплохо, потому что на это развитие он частично будет кредитоваться у нас.

Нам нужны хорошие заемщики – творческие люди, которые имеют определенные амбиции и хотят активно расширять свой бизнес, выходить на первые места в своих секторах и сегментах, но которым сейчас просто чуть-чуть не хватает «оборотки». Вот с этим мы им готовы помогать. А стартапы покупать – это тоже инвестиции, но другие немножко. В общем, это не наше.

**В.:** Согласен. Теперь немного по сервисам. Events WebMoney – насколько он полезен при вычислении должников? Пользовались ли вы им? Вы можете что-то рассказать об этом сервисе? Ведь понижение рисков – это в кредитовании самая, наверное, актуальная тема.

**Г.:** Вообще-то WebMoney его делала, как я понял, для того, чтобы у них было что-то вроде своей социальной сети.

**V.:** Чтобы тоже контролировать...

**Г.:** Нет, просто лавры Фейсбука, скажем так, не дают покоя очень многим. Это не в обиду WebMoney. Они действительно не дают покоя очень многим, что вот Цукерберг 10 лет назад был каким-то студентом, а сейчас миллиардер. А на чем? На какой-то фигне: сделал для общежития страничку, где студентки со студентами знакомятся. Он начинал с этого, а сейчас там IPO оценивают уже в какие-то немыслимые миллиарды.

В принципе, это похоже на новый пузырь, каким когда-то был Yahoo, где капитализация составляла миллиарды, а оборудование даже и миллиона не стоило. Что там за оборудование? Сервера, а все остальное – это интеллектуальный продукт.

То есть я хочу сказать, что как раз бизнесы в сети иногда «стреляют». WebMoney хотела сделать, как я понимаю, свою финансовую сеть. В принципе, они ее сделали, народ там общается. Честно говоря, я вообще не люблю социальные сети. Я ни в одной из них не зарегистрирован, у меня немножко другая философия, но это мое личное. А этот сервис мы чуть-чуть используем: в группах, например, рассылки делаем, кое-что для скоринга используем оттуда.

**V.:** То есть все равно подсматриваете оттуда что-нибудь.

**Г.:** Естественно, все, что можно использовать на WebMoney, мы стараемся использовать. А WebMoney ничего «просто так» не делает.

**V.:** Еще один сервис – биржа долговых обязательств debtmart, wmtransfer.com. Здесь что-то вы для себя видели? Может быть, работали когда-то?

**Г.:** Да, я смотрел сервис. На прошлом РИФе, о котором я уже говорил, его анонсировал Петр Дарахвелидзе. Для тех, кто не знает, – это директор по развитию WebMoney Transfer. Он анонсировал, что сервис скоро будет запущен, и уже через месяц или два он, действительно, начал работать. В принципе, идея неплохая, и она работает, но мне там пока не удалось продать ничего из моих просроченных, старых обязательств.

**В.:** Кстати, почему не удалось? Вы как-то анализировали?

**Г.:** Анализировал. Скорее всего, потому, что, как я уже говорил, судебная система у нас совершенно не работает. Люди, которые что-то там хотят купить, хотят купить просроченную задолженность за 1-2%, но мне долг в 10 тысяч долларов продавать за 100 долларов, честно говоря, нет смысла. Я не вижу в этом никакого экономического смысла. Уж пусть он лучше висит как напоминание о моих ошибках, в качестве примера, как делать не надо.

**В.:** Один процент – это предел или...?

**Г.:** От покупателей я не видел там предложений на больший процент. Продавцы-то, понятно, хотят, как минимум, за половину продать – в том числе и я. Конечно, я готов был и за 20%, и за 15%, даже за 10% – в ряде случаев, но не за один же процент! За один процент я не готов. До сих пор у меня там висит много предложений. Пусть висят, они же хлеба не просят. Может быть, когда-то сам заемщик очухается и придет, выкупит. В принципе, для него это неплохой вариант, если он хочет вернуться к нормальной жизни, – прийти и выкупить за 10%, стать снова белым и пушистым. Нет, для меня он уже, наверное, таким не станет, но для других... Ему ведь вернут ВЛ, все вернут, и он может начать жизнь с чистого листа.

**В.:** Что ждет онлайн-кредитование в будущем? Появятся ли какие-нибудь банки? Придут ли банки в этот сектор или, наоборот, Михаил Гусев станет директором крупнейшего банка?

**Г.:** Нет, так далеко не надо загадывать. Я не хочу становиться директором крупнейшего банка. Это не мое. Если серьезно, я частично уже отвечал на вопрос о банках. Повторюсь. Насчет перспектив – лично мне хотелось бы, конечно, верить в их существование, и, в принципе, все к тому идет. Ведь у нас доля онлайн-платежей все время растет, до сих пор все время росла. Я думаю, что это неизбежно и дальше. Это как закон Мора, по которому количество транзисторов на квадратном миллиметре удваивается каждый...

Конечно, сейчас этот рост уже немножко остановился, но с онлайн-платежами пока все вроде хорошо, пока экстенсивный рост. Может быть, он чуть замедлился уже, не такой логарифмический, как вначале, но все равно он есть. А если будет рост платежей, то расти будет и спрос на кредитование, потому что кредит – это, в принципе, часть платежей, платежи в долг, вперед.

**В.:** Да, особенно то, что я сказал о бизнесе, о горячих продажах.

**Г.:** Да, я верю в эту сцепку, в то, что у магазинов будет больше клиентов именно с оплатой WebMoney, и тогда они точно захотят продавать в кредит. Сейчас они не хотят, говорят: «Да что с этим возиться? WebMoney платят «три калеки», грубо говоря, из общего оборота». У многих это так. Они говорят: «Не будем мы сейчас все свое переделывать, Мерчанты, например, и у вас еще чего-нибудь заключит». В общем, из-за «трех калек» не будут, а если человек сто хотя бы будет постоянно, то это уже весомо. Тут важно, чтобы кто-то начал. Это как с RFID. Могу рассказать.

На каком-то этапе автоматизации торговли к нам пришли бесконтактные смарт-карты. Philips придумал Mifare Standard. Это изумительная вещь. На бесконтактной карточке можно делать скрипты защиты, 16 секторов, и использовать их независимо. То есть один может быть для кошелька, второй – для проезда, третий – для какой-нибудь дисконтной карты. На Западе это сразу пошло для проезда.

Я, конечно, далек от того, чтобы позиционировать себя как идеолога, но после того, как сначала мы начали это раскручивать в лояльности, потом и метро на это перешло, а сейчас и все автобусы на этом ездят. Я рассказываю это не для того, чтобы подчеркнуть, что именно я пробудил интерес к этому. Просто мы это первые реально увидели и начали продвигать программу лояльности. Но у нас это до сих пор так и не пошло нормально, зато офигенно пошло в Казахстане у наших партнеров. Причина, видимо, в том, что там немножко другая концепция развития всего ритейла.

Теперь про банки. Пойдут ли они? Я уже отвечал, что не нужно им это. Для них этот сектор очень мелкий и очень специфичный. Нет у них специалистов, чтобы давать объективные оценки и предлагать кредиты, а специалистов заводить им тоже смысла нет, потому что, как я сказал, объемы копеечные, по их меркам. Даже у нас денег раза в два больше, чем мы можем дать. Те, кому мы можем дать, у нас сейчас процентов на 80 выбраны. До конца года мы их всех выберем – этими и беспроцентными линиями и еще чем-то. Но их все равно мало, денег у нас больше.

То, что они работают в других секторах, например, на фондовом рынке, – это уже другая тема. Но то, что сам по себе рынок достаточно мал, – это факт. Все же я надеюсь, что он будет расти, он должен расти. Перспективы я вижу хорошие, поэтому мы развиваемся и вкладываемся и в сайты, и в технологии, и в другие вещи. То есть мы, в принципе, живем на инновационном продукте, я считаю.

**В.:** Всегда так жили, и жить так будем – на инновации.



**Г.:** Надо стараться, чтобы автоматизация, высокая производительность труда, которую обеспечивают некие машины и механизмы, позволяла нормально, по-человечески жить, и при этом оставалось время творчески заниматься любимым делом или, скажем так, любимыми делами.

**В.:** Почему-то я не спросил про сервис [credit.webmoney.ru](http://credit.webmoney.ru), кредитную биржу WebMoney. Можете об этом что-то сказать?

**Г.:** Мы все с нее начинали, это старейший сервис. Собственно, мы все оттуда вышли. Она появилась очень давно. Это технология CD-кошельков, которая в WebMoney была изначально заложена. Уже в 1999 году, когда WebMoney появилась, или в 2000 году, когда она реально начала работать, у них изначально были заложены в архитектуру кредитные отношения. Как я уже говорил, ни одна другая платежная система почему-то этого не сделала.

Я думаю, те же Яндекс.Деньги кусают себе локти, но сейчас практически невозможно им сделать то же самое, потому что это требует именно закладки на уровне архитектуры. Если теперь это реализовать, то им надо всю систему перелопачивать, а оно уже того не стоит, потому что фактически это означает свернуть работу на месяц-два.

Можно сказать, гениальность WebMoney в том, что они заложили это в самом начале. То есть они сразу видели перспективы и оказались правы. Причем, они тоже сделали это для продаж в кредит, через свои Мерчанты. Все это работает у них через интерфейсы. И если посмотреть, какие там объемы проходят, то, в общей сложности ...

**В.:** Немаленькие.

**Г.:** Да, через WebMoney миллионов 10 долларов точно прошло. Ну, это как минимум, по самым скромным оценкам. Если там прошло 10 миллионов долларов, а они берут за кредит 0.1%, то чуть-чуть на пирожки разработчикам или боссам досталось. В общем, не зря они это сделали, молодцы. Они угадали, поймали тренд и оказались единственными, кто это сделал.

А сама по себе биржа – она, конечно, несовершенна – уже по современным, так сказать, меркам. Она изначально «затачивалась» под заемщиков, например. То есть заемщики приходили и выставляли заявки на условиях, на которых они согласны взять деньги, а кредиторы уже выбирали из этих заявок.

У кредиторов не было своей площадки, где, наоборот, они могли бы выставить свои условия: «Вот у меня есть деньги на таких-то условиях для таких-то клиентов». Мы это у себя исправили в некотором роде: теперь есть и так, и так. Опять же, мы работаем на механизмах CD, то есть они универсальны. Тут вопрос лишь в том, на каком сделать акцент.

**В.:** Последняя серия вопросов конкретно посвящена Вам, Михаил. У Вас есть и интернет-магазин, и знание IT-разработок, и кассовыми аппаратами Вы занимались. Расскажите в общих чертах, с чего начиналась Ваша история, как Вы подошли уже к этим бизнесам. Все-таки это интернет и 1999 год, а сегодня уже 2012 год.

**Г.:** Самое главное, что у меня сейчас есть, – это опыт, на самом деле. Все постепенно начиналось. Начинался интернет, я тогда был молодым, любознательным. Я по образованию инженер-электронщик, я МАИ заканчивал, Московский авиационный институт, факультет радиоэлектроники. В принципе, он был такой полувечерний, я тогда еще работал в НИИ радиофизики.

Потом в армию попал. Когда вернулся, началась перестройка, рынок, все чем-то торгуют, всякой фигней. По тем временам инженеры на фиг никому не были нужны. Я начал искать какие-то вещи, но все равно приходилось вначале заниматься барыжничеством, грубо говоря: какими-то радиодетальями спекулировать на Митинском радиорынке, телефоны какие-то из Риги возили, помню. Короче, много чего было. Тогда инженер отошел на второй план, появился спекулянт. Ну, или, как более цивилизно говорят сейчас, инвестор.

**В.:** Предприниматель.

**Г.:** Ну, да, типа того. Это был первый опыт. А потом жизнь в стране начала потихонечку налаживаться. Долго я искал, чем заняться, потому что все, чему меня учили, вся «оборонка», где я начинал, все это накрылось надежно и надолго. При Ельцине, в 90-е годы, тоже не до «оборонки» было: каждый выживал, как мог.

Но Ельцину я все-таки благодарен, потому что он в свое время издал указ об обязательности использования кассовых аппаратов, а это, с одной стороны, электроника, а с другой – она стоит в торговле. А торговля по тем временам, да и сейчас, – это место, где деньги всегда есть, и они крутятся. Вот так я и начал потихонечку подниматься. Начинал с простого линейного инженера: ездил, пыль сдувал с этих хреновин. Потом мы вместе с коллегами сделали сайт по кассам. Как раз интернет только начал появляться,

все здесь было интересно. Все это как-то сливалось, сливалось, потом появились RFID-технологии.

С WebMoney как я познакомился? Надо было софт как-то продавать, и WebMoney было удобным средством для этого. Тогда банки вообще были еще неразвиты, а как оплату принимать? Мне WebMoney сразу понравилась, концепция у них нормальная, по безопасности очень хорошая. Я на безопасность всегда внимание обращаю: и систему шифрования изучал, PGP, все эти тонкости с открытыми и закрытыми ключами. Мне просто было интересно, как это работает. У WebMoney сразу, помню, была разработана четкая защита, поэтому через них не страшно было даже нормальные деньги гонять.

А потом как-то случайно я зашел на кредитную биржу, почитал ее концепцию. Тогда у меня было немножко свободных денег, потому что мы софтом уже нормально торговали. И я подумал: чего эти деньги лежат, почему бы не попробовать? Ну, вот попробовал. На первом заработал, потом не вернули... Сейчас, конечно, в плюсе, но просадки были.

Зато, вот я говорю, самое главное – опыт приобрел, кому можно давать деньги, кому лучше не давать, и так далее. Еще Андрей в технологиях большой специалист. Ну, на биржу примерно все одинаково приходили. Были свободные деньги – почему бы не попробовать? Сейчас мы это заложили еще и в некую автоматизированную систему. Ну, точно так же и на бирже фондовой, но это уже еще позже было. Так что вот как-то так развивался.

**В.:** Большое спасибо, Михаил, за это интервью. Огромных удач, побед! Желаю Вам продолжать вот это новаторство, о котором Вы рассказали, первооткрывательство. Новшеств еще огромное количество, в том числе, и с магазинами, и с кредитами, и с сервисами. От себя – я очень благодарен за это интервью и вот за то, что поделились некоторыми особыми моментами.

**Г.:** И Вам спасибо. Очень интересные вопросы Вы задавали. Ну, да, я постарался раскрыть свое видение. Может быть, я больше рассказал, чем конкретно о сервисах, но, я думаю, народу интересно, судя по тому, какие вопросы на форуме задавали. Спасибо за организацию, сам бы я никогда на это не сподвигся. Обращайтесь через годик-два, еще о чем-то новом расскажу.

**В.:** Обязательно. Я как раз с Андреем Митиным договорился через год записать интервью.

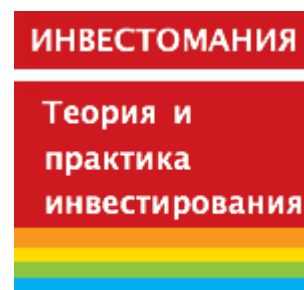
Г.: Ну, да, по его мотивам можно потом и со мной. Спасибо, Александр. Желаю Вам творческих успехов на поприще журналистской деятельности. Это тоже нужная работа. Информации сейчас много, и очень много лишней, а Вы можете находить правильных людей, собирать правильные их мнения. И вообще интересную беседу всегда интереснее послушать от одного человека, где уже собрана суть, чем рыскать, где-то искать информацию. А Вы берете человека и все о нем выкладываете народу. Так что это тоже очень хорошее и полезное дело.

В.: Спасибо большое, Михаил.

Г.: Спасибо и Вам, Александр.

В.: Успехов!

Г.: До встречи через год!



## **Инвестомания «Теория и практика инвестирования. Подробно и без секретов»**

**Следите за нами в социальных сетях**  
**[Facebook](#) | [Vkontakte](#) | [Twitter](#) | [Google Plus](#)**  
**и на [PodFm](#)**