

# ВИРТУАЛЬНАЯ КАССА

Построить глобальный платежный сервис без инвестиций нереально? Американец Хонор Гандей и украинец Владимир Ковалев готовы с этим поспорить. **Роман Судольский**

**С** ОТРУДНИК АМЕРИКАНСКОЙ корпорации Expedia Хонор Гандей сидел за компьютером и всматривался в профайлы программистов на сайте фрилансеров. За день до этого он разместил заказ на разработку проекта, который из Гандея-менеджера должен был сделать Гандей-стартапера. Среди откликнувшихся был студент Киевского политехнического института, бравший заказы под ником Elvisinside. Доверившись интуиции, Гандей отдал разработку продукта ему. И не пожалел. Студентом оказался Владимир Ковалев — за последние 10 лет Гандей создал с ним не один бизнес.

История партнерства американского предпринимателя турецкого происхождения и украинского технаря не состоит из одних лишь успехов. Вместе они создали социальную сеть Zigma, которая стала вторым по популярности турецким интернет-сообществом, но была закрыта по решению суда. Рекламная платформа для онлайн-игр Boomerang Networks развалилась из-за разногласий с инвестором. Виртуальный стартап-акселератор OutCubator

тоже не «взлетел». В начале 2009-го Гандей оказался у разбитого корыта. Причем как в прямом, так и в переносном смысле — он разбил свой новый внедорожник Toyota. Ковалев был одним из немногих, кто продолжал верить в Гандея и согласился строить с ним новый бизнес. На этот раз все получилось: их платежный сервис Paymentwall в прошлом году заработал \$50 млн.

Paymentwall — глобальная платежная система для оплаты цифровых товаров. «Мы продаем лишь то, что нельзя потрогать», — усмехается Ковалев. Сначала компания сфокусировалась на играх для соцсетей. На американском и европейском рынках у игровых компаний с платными опциями не возникает проблем с приемом платежей — у большинства пользователей есть кредитные карты. А вот с монетизацией на менее цивилизованных рынках у гейм-компаний были сложности. По словам Ковалева, люди в Малайзии, Индонезии, Вьетнаме и других странах Юго-Восточной Азии очень много играют в игры, но при этом приносят мало денег. В офисных архивах до сих

пор сохранилась фотография Гандея с чеком на \$15 от первого клиента. «А когда мы стали зарабатывать по \$20 в день, то устроили вечеринку во вьетнамской забегаловке в Сан-Франциско», — с улыбкой вспоминает Ковалев.

Основными клиентами компании были и остаются владельцы онлайн-игр и веб-порталов с платными опциями, к примеру сайты знакомств и различные интернет-сервисы. По информации Ковалева, услугами Paymentwall уже пользуются 30 000 клиентов — от юных разработчиков игр, за которых договор подписывают родители, до транснациональных корпораций.

**П** ОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИлетие в игровой индустрии прошло под знаком онлайн-игр с моделью free-to-play. В 2012 году пользователи таких игр заплатили за виртуальные товары \$12 млрд. Значительная доля этой суммы

---

**«СИСТЕМА PAYMENTWALL ПРОДАЕТ ЛИШЬ ТО, ЧТО НЕЛЬЗЯ ПОТРОГАТЬ»**

---



**ДЕНЕЖНАЯ  
ИНЖЕНЕРИЯ**  
Владимир  
Ковалев  
управляет  
глобальной тех-  
нологической  
платформой по  
сбору денег

приходится на детей и подростков, которые не владеют банковскими карточками, а также пользователей из развивающихся стран со слабо развитой культурой электронных платежей. Paymentwall и подобные ей компании служат мостиком, соединяющим деньги клиента с владельцем онлайн-игры или сервиса. Клиент размещает платежный виджет Paymentwall на сайте своей игры или сервиса, а платежная система обеспечивает клиенту доставку денег с помощью десятков различных способов оплаты по всему миру.

Paymentwall с самого начала сфокусировалась на развивающихся рынках, куда крупные западные системы вроде PayPal захотят медленно и неохотно. По словам Павла Сиделева, основателя нескольких платежных систем в Украине и за рубежом, для половины населения мира PayPal недоступен в качестве платежного инструмента. «К тому же для продавцов цифровых товаров у них драконовские правила», — утверждает он. «Когда мы начинали, многие издатели игр на Западе не зарабатывали в СНГ и Латинской Америке ни цента, а сегодня с нашей помощью снимают там десятки тысяч долларов в месяц», — рассказывает Гандей.

**В** ЭТОЙ УЗКОЙ НИШЕ Paymentwall не была пионером. Еще в 2005 году создал сервис приема платежей в онлайн-играх 2рау россиянин Александр Агапитов, который с 2010-го, уже перебравшись в США, развивает его под именем Xsolla. Однако, несмотря на более поздний старт, дела у Гандея с Ковалевым идут веселее. Во многом благодаря глобальному охвату — Paymentwall принимает оплату в 200 странах мира. Портал Hopes & Fears оценивает выручку Xsolla за прошлый год в \$10 млн, основная часть из которых приходится на

Россию. Как отмечает Гандей, Paymentwall заработала больше уже на второй год своего существования — в 2011-м выручка компании выросла с \$1 млн до \$15 млн. В прошлом году доход Paymentwall составил почти \$50 млн. Основатели сервиса прогнозируют, что в 2013-м им удастся удвоить выручку. «Гандей зарабатывает в пять раз больше, чем я, наверное, потому, что знает на пять языков больше», — шутит Агапитов.

Комиссия, которую взимает Paymentwall, выше, чем у конкурентов, — по словам Ковалева, она составляет около 5%. Для сравнения: у Xsolla комиссия равна 3%, у PayPal редко превышает 1%. Сиделев объясняет высокую комиссию Paymentwall тем, что компания занимается высокорисковыми платежами. «В цифровых товарах и сервисах самый высокий уровень мошеннических операций и возврата платежей», — комментирует он. Клиенты готовы доплачивать за безопасность транзакций. «Доволен ли я сотрудничеством с Paymentwall? Более чем! — уверяет основатель игровой компании Dacroft Corporation Сергей Шолом. — Они своевременно блокируют электронных мошенников и моментально реагируют на наши запросы».

За прошедший год Paymentwall стала звездой IT-рынка. «Они демонстрируют взрывной рост», — отмечает вице-президент по развитию бизнеса компании Game Insight Дарья Трушкина. Одной из причин взлета было то, что компания не стала ограничиваться рамками игровой индустрии. Сегодня львиную долю доходов Paymentwall приносят сайты знакомств. В 2012-м компания получила звание «Лучшая платежная система» на международной конференции iDate.

Гандей надеется, что в следующем году через Paymentwall пройдет платежей на сумму \$2 млрд (обеспечив доход около

## ПРОБЫ И ОШИБКИ

Проекты Хонора Гандея с Владимиром Ковалевым

**CLOSO.COM** Глобальный интернет-магазин. Продавал ноутбуки и другие гаджеты из США в европейских странах. Основатели отказались от развития платформы.



**ZURNA.COM** Были созданы региональные соцсети: турецкая Zurna.com, испаноязычная Gringoo.com и Doodka.com для русскоязычной аудитории. Преуспела лишь Zurna, но была закрыта по решению турецкого суда.



**OUTCUBATOR** Компания для виртуального инкубирования стартапов. Предоставляла стартапам техническую разработку. Проект закрыт.

## BOOMERANG NETWORKS

Рекламная платформа для продвижения игр в социальных сетях. Компания прекратила свое существование по причине конфликта с инвестором (один из топов PayPal) из-за стратегии развития проекта.

\$100 млн), что сделает компанию одним из крупнейших платежных агрегаторов в мире. По словам Ковалева, Paymentwall активно интересуется ведущие венчурные фонды мира, включая Accel и Sequoia. Но пока компании, зарабатывающей \$5 с каждого переведенных \$100, инвесторы не нужны.

**Г**АНДЕЙ УТВЕРЖДАЕТ, что сервис Paymentwall, который он запускал, имея \$200 в кармане, стал приносить прибыль уже через несколько месяцев. Но много зарабатывая, компания не мало и тратит. У Paymentwall пять офисов: в Киеве, Сан-Франциско, Стамбуле, Берлине и Маниле. Процесс организован так, что практически в любое время суток хотя бы один из офисов компании работает и может оказать клиенту «горячую» поддержку. В Paymentwall около 80 сотрудников. В киевском офисе под руководством Ковалева трудится 20 человек, занимающихся преимущественно технической разработкой платформы.

О работе в киевской Paymentwall на рынке ходит много легенд. Техдиректор крупной IT-компании рассказывает, что работать в Paymentwall приходится много и допоздна, при этом на компьютерах стоят программы, отслеживающие действия сотрудников. «Там приживаются только те, кто становится частью их секты», — поделился собеседник с FORBES.

Кто хорошо работает — тот хорошо отдыхает. Вечеринки Paymentwall — одни из самых веселых в украинском IT-комьюнити. Основатель прекратил свое знакомство с Ковалевым на одном из таких мероприятий. «Он профессионал своего дела и очень классный чувак», — вспоминает Анчишкин знакомство с Ковалевым, пришедшим на эту вечеринку в синем парике. **П**