**КРУПНЫЕ ТРАНЗАКЦИИ В КРИПТЕ: КАК ДЕЛАТЬ ЭТО БЕЗОПАСНО?**

**ВЛАДИМИР СМЕТАНИН**

**Расшифровка видеоинтервью для ForkLog**

*Maкс Бит (МБ): Наш сегодняшний гость может многое рассказать о том, как безопасно жить в криптосфере, — Владимир Сметанин занимается этим давно и является CEO компании Newcent Capital, которая находится в Швейцарии, в Цуге. Владимир, расскажи, пожалуйста, чем вы занимаетесь и почему тема, в которой вы находитесь, не менее важна, чем DeFi.*

Владимир Сметанин (ВС): Я расскажу, как мы в эту тему пришли, потому что она напрямую отвечает на вопрос, что мы делаем сейчас.

Я заинтересовался криптой не слишком рано, не слишком поздно — примерно в 2016 году. В тот момент я покупал биткоины в Москве — все помнят, как это покупалось в те времена: где-то, как-то, у кого-то. И когда появилась идея закупиться на хорошую сумму, то есть больше двухсот тысяч долларов, я вспомнил, как в 90-е годы, когда российская экономика только становилась, все так же покупали валюту — какие-то непонятные люди, без подтверждения… Я понял, что это неправильно, что рынок определенно уйдет вперед, перейдет в цивилизованное русло, этим займутся банки. Я начал искать цивилизованный способ купить криптовалюту и узнал, что в то время был один из важных брокеров в Швейцарии. Я туда писал и звонил, но они не отвечали, потому что были полностью перепроданы. Тогда я взял билет, долетел до Цюриха, доехал до Цуга, позвонил к ним в офис и сказал: «Ребята, я хочу у вас купить, на хорошую сумму». Они ответили: «Сорри, нет». По российским меркам это выглядело довольно странно: человек приезжает с миллионом, говорит: «Я хочу купить», а ему говорят: «Извини, до свидания». Я вышел, перешел через дорогу, выпил пива и подумал: «Вот это бизнес, вот как надо делать!» И тогда мы решили делать так же.

В чем была идея? Сделать прежде всего безопасно. Если у каких-то ребят где-то как-то покупать, то проблема не столько в том, чтобы купить хорошо, сколько в том, как ты потом будешь это продавать. Понимая, как работает цивилизованный мир, в актив ты должен войти, но еще, что более важно, надо из актива безопасно выйти. Если ты заработал на этом миллион или десятки миллионов, при всей огромной вере в крипту тебе потом надо так или иначе какие-то вещи в фиате закрыть — кто-то дома покупает, кто-то другие бизнесы покупает, кто-то в treasury bills уходит, — это надо будет сделать. И если ты это сделал неправильно, то сам себе закрыл дорожку. Поэтому основная идея нашей компании, которая задумывалась четыре года назад (три года мы операционно работаем), заключается в том, чтобы помочь крупным клиентам (от 50-100 тысяч долларов) войти в любую позицию в крипте и, что самое важное, — из нее так же безопасно выйти. То есть мы даем все сопровождающие документы, для налогов или других целей, но самое главное — когда ты будешь из нее выходить и биткоин будет стоить, например, сто тысяч, или сорок, или двадцать тысяч, то любой банк в Европе может принять у тебя эти деньги и обернуть их во что хочешь. Вот это наша основная задача.

А дальше мы на протяжении всей цепочки отстроили так, чтобы иметь как можно меньше рисков — потому что полностью рисков, как и везде, избежать невозможно, но можно сделать их как можно меньше. Мы дробим ордеры и делаем экзекьюшн на нескольких площадках, мы специально так обрабатываем алгоритмы, чтобы работать только с проверенными людьми, чтобы как можно меньше находиться в позиции за наш счет или за счет клиента, пытаться все время леверидж деньгами площадок и так далее. Вот что мы делаем — то есть с нашей помощью можно войти в любой крипт-актив и выйти.

*МБ: Скажи, пожалуйста, почему в начале этой истории ты поехал в Цуг и решил, что там нужно все делать? Почему ты не рванул в Эстонию, на Мальту, в Грецию, — ведь были другие варианты, в 2016 году все пытались в разных юрисдикциях запуститься. Почему была выбрана Швейцария?*

ВС: Я ставил себя на место наших клиентов, потому что я и был первый клиент того сервиса, который я хотел сделать. Представил, что я сижу в Москве, у меня счет в каком-нибудь российском банке, или у меня деньги в Сити в Лондоне, или где-то еще, и мне надо отправить деньги на счет брокера. И у меня варианты — отправить деньги в швейцарский банк, в лихтенштейнский, сингапурский, мальтийский или еще куда-то, и я подумал: куда бы я отправлял? По умолчанию есть юрисдикции сейф-хевен, это как раз Сингапур и Швейцария. Поэтому однозначно выбор был сделан в пользу этих двух юрисдикций, потому что там самое совершенное законодательство с точки зрения управления финансовыми рисками контрагентов.

*МБ: А ваша задача — максимально снизить риски для клиентов. Но когда вы начинали, еще не было такой регуляторки, которая наступила уже в наше время. Пришлось ли что-то переделывать, перестраивать, или же за четыре года не произошло особенных изменений со стороны швейцарских регуляторов?*

ВС: Это очень хороший вопрос. Швейцария — такая страна, где очень не любят возвращаться назад и что-то менять. Есть кантоны, у каждого кантона есть определенная свобода с точки зрения законодательства. Цуг как раз один из самых прогрессивных кантонов по урегулированию крипты, и если они сказали «да», то назад не откатят. Поэтому я считаю очень правильным решением, что мы выбрали Швейцарию, ничего не поменялось в худшую сторону, стало только лучше. В то время как в других юрисдикциях, таких как Мальта, стало все немного хуже. Там говорят — да, можно ввести, но тогда ты должен полностью там находиться, потом банки открывали-закрывали, потом премьер-министр менялся и сразу все бизнесы немножко поджались и так далее. То есть там произошел обратный откат, а в Швейцарии этого не происходило, поэтому мы очень довольны, что сделали бизнес именно здесь.

*МБ: А прогрессия тут какова? Ты почувствовал, что за четыре года гайки стали жать, или в принципе ничего не поменялось?*

ВС: Нам, наверное, повезло, что мы на этом хайпе засетапились, открыли счета и все сделали, потому что позже, когда происходили сканы, ICO, люди теряли деньги и в целом был очень плохой флер от крипты везде. В Швейцарии он, конечно, тоже был. В чем это выражалось? Это выражалось в том, что потом банки активнее закрывали счета криптовых компаний, которые не показали себя или показали себя хоть как-то не так. Мы уже к тому моменту действовали, и к нам никаких претензий не было, поэтому мы удачно работаем. Но барьеры на вход выросли, если сейчас кто-то будет делать нечто подобное, уговорить банк открыть счет и позволять тебе делать то же самое уже стало немного сложнее. Не скажу, что в других юрисдикциях, но здесь посложнее. Рядом находится Лихтенштейн, там сейчас законодательство с точки зрения секьюрити, токенов и прочего больше позволяет тебе делать, чем в Швейцарии. Лихтенштейн — страна маленькая, они могут в настоящий момент себе это позволить. Но мы не жалеем, что работаем в Швейцарии, это было правильно.

*МБ: Расскажи, как удалось наладить взаимодействие с банком? Обычно бывает так: ты пришел в банк и говоришь — я Владимир, я хочу с криптой заниматься, они говорят — о, Владимир, русское имя, друг наш, в принципе мы бы рады, но извини. Как эта история произошла в вашем случае, почему вы сумели договориться и как?*

ВС: Очень хороший вопрос, ты в самые нужные точки бьешь, так и было. Мы в тот момент решили все делать максимально правильно, поэтому я нанял такую компанию, как Price Waterhouse Coopers, большая четверка, которые в тот момент были главным заводилой по крипте в Швейцарии, и поэтому мы их пригласили на всё. Мы заплатили за это очень дорого, неоправданно дорого, мы узнали об этом позже. Но зато они делали все под ключ, они помогли нам создать компанию. Мы, конечно, сами писали бизнес-план, но они завели в банки, они помогли работать с регулятором, они помогли сделать много каких-то неосязаемых вещей, которые помогли нам превзойти вот это — ты абсолютно прав: «А, русский парень, еще и Владимир, еще и крипта…» Мы наняли лучших, кто был, заплатили им дорого, но они помогли нам пройти этот путь.

*МБ: Я так понимаю, что для того, чтобы масштабироваться, нужно больше банков, больше взаимодействий. Вы так и поступили или вы работаете с одним банком (если можно, скажи, с каким), и вам так удобно?*

ВС: У нас два банка: один в Швейцарии, один в Штатах, потому что часть клиентов хочет сетап делать в Швейцарии, часть в Штатах. Владеть количеством банков не имеет смысла, потому что каждый банк хочет, чтобы его клиент делал определенное количество операций. Сейчас мы наши операции дробим на два банка, получается, если бы у нас было еще пять банков, мы бы их дробили на семь, банкам было бы менее интересно. Поэтому мы стараемся работать с этими двумя банками, — не могу сказать, с какими, так или иначе, если кто-то надумает, то и так всё узнает. Банки плодить нет смысла, лучше выстроить хорошие отношения с одним банком. Все равно со всеми банками ты вынужден выстраивать процесс: когда ты делаешь онбординг нового клиента, банки тоже должны сказать — окей, нам нравится этот клиент, мы готовы с ним работать, мы принимаем деньги. Если кто-то завтра нам пошлет деньги, они сразу заморозятся, если не был зааппрувлен клиент, и банк и мы готовы с ним работать.

*МБ: Ты говоришь — мы работаем с крупными деньгами. Что такое крупные деньги?*

ВС: Крупные деньги — это то, что соответствует требованиям квалифицированного инвестора, от ста тысяч долларов за одну сделку. Иногда мы можем сделать поблажку, 50 тысяч. Но 50-100 тысяч на один ордер — это наши минимальные объемы.

*МБ: Тебя интересует, откуда приходят новые клиенты?*

ВС: Конечно, меня это интересует. Но опять же, чтобы сделать этому человеку деньги чистые, какие они, я надеюсь, и есть у него в Европе, — ему надо доказать, что у него эти деньги были изначально и потом показать историю, что с ними случилось, как они превратились в эти хорошие достойные суммы, чтобы делать с ними то, что он хочет: домик купить на побережье, или детей послать учиться, или еще что-то.

*МБ: То есть он не может прийти к тебе и сказать: я на Китай-городе в 2014 взял по 30, ну короче, так случилось, что у меня сейчас двести тысяч. Так невозможно?*

ВС: Почему нет? Он же показывает кошелек, если по кошельку подтверждается, что он действительно вначале купил по 30, если по датам более-менее сходится…

*МБ: Но ты не интересуешься, где он взял на сто тысяч по 30?*

ВС: Я все равно задам этот вопрос, конечно. Важна сумма, о которой мы говорим. Если человек работал, у него есть доход, у него была продажа квартиры, у него были налоги и прочее, — вполне возможно, что в тот момент у него было 10 000 долларов, тогда биткоин стоил столько-то, у него есть кошелек, у него есть транзакция того времени, он купил эти биткоины, они у него лежали, потом он их в 2016 году докупил по 500 долларов за столько-то и сейчас он хочет выйти — это достаточно простая и понятная история. Когда мы работаем именно с продажей биткоинов, мы должны с точки зрения регуляторики делать чейн-анализ, делать проверку происхождения биткоинов. У нас есть несколько сервисов, через которые мы это делаем, и достаточно легко можно установить, откуда они. Поэтому та история, которую ты рассказываешь, это нормальная реальная проходящая история.

*МБ: Я просто не рассказываю историю про СБУ-шника, который в 2014 году выбрал деньги с майнера-владельца за счет того, что обжег ему ногу и в конечном итоге выбил из него этот кошелек.*

ВС: Будем проверять всю историю. У нас есть AML-офицеры в банке, которые делают действительно кропотливую работу для того, чтобы люди потом получили деньги в Швейцарии или в Америке, чтобы они с нашими документами туда пришли и спокойно могли все обменять. В результате у них деньги в Швейцарии, или в Лихтенштейне, или где они хотят, и они могут спать спокойно.

*МБ: Скажи, пожалуйста, ты и есть OTC-площадка?*

ВС: Да, у нас есть подключение к 18 площадкам, где мы берем ликвидность, в зависимости от того, где какая ликвидность, где какие цены и прочее.

*МБ: К тебе может прийти кит и сказать — мне надо, короче, вот эти цифры с нулями видишь?*

ВС: Да, именно так, приходят люди, иногда крупные холдеры, или майнеры. Есть майнеры, которых мы заанбордали, с кем мы работаем достаточно долго. Они либо продают каждый месяц для покрытия своих операционных расходов по майну, либо ждут определенных цен. Мы знаем, чего они ждут, помогаем им эти цены поймать.

*МБ: Скидки существуют или это все мифы?*

ВС: Скидки были давно, когда два-три года назад были какие-то скидки для майнеров. Сейчас какой смысл?

*МБ: А не бывает ситуации, что тебе нужен биткоин больше, чем майнеру нужно продать его?*

ВС: Зачем рынок? Рынок большой и ликвидный, особенно на биткоины. Если мы говорим про какие-то пятого эшелона монеты, то там бывают огромные скидки, потому что если ты будешь по рынку продавать, ты можешь продать на 10-15 тысяч максимум, чтобы не обрушить или, наоборот, не поднять цену. А на биткоине 5-10 миллионов в день достаточно легко проходят, никто не дает и никто не просит скидок, есть рыночная цена. Оптовая, конечно, интереснее, чем розничная.

*МБ: А ты смотришь на Coin Get или Market Cap?*

ВС: У нас своя цена, которая подключена к этим 18 площадкам, и свой алгоритм, который определяет, что мы сейчас клиенту можем сделать такую-то цену. Он хочет продать, допустим, или хочет купить на два миллиона долларов, и мы в данный момент видим, что можем реализовать это за столько-то. Обычно цена более интересная, чем та, которую можно увидеть впрямую на любой бирже, на Binance или на Kraken.

*МБ: А обратная сторона этой медали? Ты получаешь биток, откуда ты знаешь, что он не серый или черный?*

ВС: Я говорил, что есть Chainalysis или Coin Check.

*МБ: Ты платишь за это?*

ВС: Конечно. Когда к нам клиент приходит, мы на него — неправильно будет сказать тратим, мы инвестируем в клиента. Мы проверяем происхождение его монет, у нас есть много подписки на все, PEP-чеки и прочее. Мы постоянно в это инвестируем, для того чтобы у других клиентов тоже не было потом с этим проблем, чтобы не говорили: «А, эти русские, у них там кто-то обменял, и понеслась». Нет, мы хотим работать и работаем максимально открыто, и честно, и прозрачно.

*МБ: Большинство клиентов оставляет крипту у тебя на хранение или они ее купили и сразу вытаскивают? Как в большинстве случаев это работает?*

ВС: В большинстве случаев крупные клиенты хотят сразу забрать, и по условиям нашей лицензии в настоящий момент мы не можем хранить ни фиат, ни крипту больше, чем 60 дней. Поэтому мы в течение этого периода в любом случае отдаем в фонды капитал, но мы можем оказывать услуги кастодиана — некоторые клиенты хотят кастодиана, но, объективно скажу, их пока мало.

*МБ: Сколько, например?*

ВС: Например, клиент хочет просто подержать биток, у нас есть партнерский сервис, с которым мы можем это делать. Я купил и хочу, чтобы вы хранили, тогда заключается трехсторонний договор, швейцарский провайдер все это держит, потом возвращает, ты захотел продать, ты опять связываешься с нами, быстро продаешь и получаешь фиат у себя на счете.

*МБ: Хорошо. Допустим, я захотел купить миллиард доджкоинов. Ты бы взялся за такие задачи?*

ВС: Да, взялся. Мы строим сервис как своеобразный one stop shop для клиента. Если клиент хочет по какой-то причине купить миллиард доджкоинов — значит, он видит в этом смысл, и кто мы такие, чтобы его отговаривать? Мы ему поможем это сделать. Это будет тяжело, долго надо набирать позиции, но мы можем это сделать.

*МБ: Сколько человек сейчас работает в компании? Я так понимаю, что там должны быть и брокеры, и трейдеры, и юристы — сколько это человек? Это завод или средний малый бизнес?*

ВС: Это средний малый бизнес, в котором обычно бывает до 15 человек. Вот мы вокруг этой цифры и есть.

*МБ: Ты все время говоришь «мы»…*

ВС: Вежливость! У нас есть команда, и все эти люди очень сфокусированные, очень профессиональные, мы все делаем вместе.

*МБ: Это командная игра, ты не рулишь этим, а есть синергия?*

ВС: Сто процентов.

*МБ: Хорошо, давай перейдем к сегодняшним реалиям. Самый большой фейл, который произошел? О котором можно рассказать, естественно.*

ВС: Настоящего фейла не было — такого, чтобы потеряли деньги, свои или чужие. Самый большой фейл был с самого начала. Я уже рассказывал, как приятно было выпить пива и начать этот бизнес, заплатив много денег Price Waterhouse Coopers, чтобы они все сделали. Знакомые и друзья, которые уже делали криптофонды в Москве и в Питере, говорили: «Давай, Владимир, иди и делай», — и мы понимали, что у нас есть беквок на 50-60 миллионов. Но когда мы это сделали, наконец-то получили все лицензии, и открыли банковские счета, и были готовы начать работать, — наступила криптозима, биткоин летел вниз, к трем, и никто уже не думал покупать. Это был, конечно, неприятный момент. Мы сидели и думали — что же мы наделали?! В тот момент даже не предвиделось, что люди опять пойдут покупать, что биткоин будет за десять или десять.

Я достаточно большой холдер биткоина, я очень верю в эту тему, и тогда мы тоже верили, но одно дело, когда ты сидишь и говоришь: «Должен же он расти, уже пять, куда ниже?» — и совсем другое дело, когда ты сделал очень большую ставку, получил все лицензии, когда ты держишь команду, AML-офицеров и так далее, а рынок просто умер и никого нет. И здесь в криптодолине никого нет, и остальных брокеров нет, и все расходы режут, и все офисы обнуляют — это довольно печально выглядит. В глубине души ты понимаешь, что это пройдет и все еще будет, но по факту, когда ты каждый месяц платишь счета, ты, конечно, немного нервничаешь.

*МБ: Ты вспомнил про криптозиму — давай скажем теперь про экономическую зиму, которая пришла к нам вместе с ковидом. Что произошло у вас в связи с пандемией — изменилось ли что-то, где люди, где народ, где киты?*

ВС: С экономической точки зрения у нас все было хорошо. В Швейцарии достаточно легко проходила поддержка малого среднего бизнеса, к которому мы относимся, — достаточно было оформить одну бумагу и получить помощь от швейцарского правительства, когда начался локдаун. Но именно в это время к нам пришли несколько крупных клиентов, и объем резко увеличился. Нам вернули заявку и сказали — ребята, у вас и так все хорошо, мы вам ничего не дадим. Это первый момент. Второй момент — мы действительно ждали изменений. И рост до небес, до пятисот, и все, что происходило в экономике — такое невозможно, когда-то должна быть коррекция. И мы ее в принципе ждали. Вся эта история с биткоином, и с золотом, и с фундаментальными активами — мы были к ней готовы, поэтому сейчас наше время, ради этого мы и работали три-четыре года назад, все это закладывали. Что мы сейчас ждем? Мы видим, что многие люди с капиталами и многие компании, фонды с капиталами начинают открывать для себя биткоин, они входят на достаточно большие позиции, также они строят позиции по золоту и по серебру…

*МБ: А что еще, кроме биткоина, из крипты?*

ВС: Эфир — но гораздо меньше, потому что ликвидность по биткоину, если ты хочешь зайти на миллион-полтора в день, чтобы не дернуть цены, значительно больше. Эфир, на мой взгляд, хороший протокол, но все-таки не настолько фундаментальный кейс, как у биткоина. Это мое личное мнение — я сильно верю в биткоин, меньше верю в долгосрочный эфир, но верю в какие-то другие протоколы. Не буду рекламировать кого-то, но люди заходят, и сейчас правильное время.

*МБ: Зачем люди заходят в такую цену в золото, они ждут еще выше?*

ВС: Да, даже Джи Пи Морган делал прогноз к концу следующего года — три с половиной тысячи.

*МБ: А что с серебром? Все ждали, что серебро дойдет до шестидесяти, а оно в своих двадцати еле-еле и, кажется, тянет обратно к двенадцати. Зачем заходить в серебро?*

ВС: У нас есть один партнер, такой же брокер, и мы через него покупали серебро и золото. Три-четыре месяца назад он рассказывал на большом ужине: «Серебро будет 27-29, потом 35-40…» Ну как же так? Почему золото идет вверх, я могу понять, но серебро? А потом я начал много читать и разбираться, и серебро — это…

*МБ: Самый недооцененный металл, который есть.*

ВС: Те, кто профессионально занимаются серебром, говорят: «Серебро — это золото для бедных». Если ты хочешь купить какой-то значимый актив в золоте, надо 10-15-20 тысяч, а с серебром ты можешь купить на 50, на 100, на 200, на 300 долларов. И огромная торговля, огромные объемы идут в Индии, в Китае. Серебро — это одна из монет, такой же актив. Люди в Москве или в Киеве выбирают — вот у меня есть лишние два миллиона рублей, или 20-30 тысяч долларов, что мне делать с этими деньгами? Доллары купить? Или войти в ипотеку с однушкой где-нибудь на окраине, или в сейф в банковскую ячейку положить — вот такой набор. А во многих странах, особенно в азиатских, позиция такая — купи серебро. Когда мы покупаем серебро — это позиция в наборе у Ритейл Инвест, они это делают.

*МБ: Есть и вторая сторона медали — когда золото стоит пять, тогда серебро становится золотом.*

ВС: Конечно, это следующий уровень. Я вижу не нулевую вероятность, и достаточно высокую, что серебро скаканет и станет 45-50 в какой-то момент. Люди, которые делают побольше сделки, не так, как мы в свое время на ICO ловили, 20-50х — нормальные инвестиции, если меньше — то не работает. Но удвоение, плюс 50-40% за полгода — это отличный результат.

*МБ: Средний — 15, если я не ошибаюсь?*

ВС: Да, но на какой-то позиции, если ты ее хорошо отыграл и получил, — это супер результат, и не надо этим разбрасываться, надо с этим работать. Поэтому серебро — это хорошая история.

*МБ: Ты начал говорить про ICО, и опять мне дефай вспомнился. А по дефаю что ты думаешь? С дефаем к вам уже приходил кто-нибудь? «Ребята, накупите мне токенов на миллион»?*

ВС: Нет, не приходили вообще. Честно говоря, в дефай мы погружались, но не очень сильно, потому что сейчас есть другие задачи. В моем видении это слишком напоминает историю с ICO, которая у нас была в свое время. Поэтому я, может быть, буду консервативен: пока я не вижу, что на чеке, который есть у наших клиентов, сто тысяч и выше, не думаю, что можно что-то с этим хорошее делать. Может быть, я не прав, но мы пока эту историю пропускаем, мы ее изучаем.

*МБ: Главное, не пропустить следующий дроп, потому что те, кто пропустили, немножко грызут локти. А что ты думаешь еще по одной теме, которая сегодня обсуждается — это так называемая государственная криптовалюта, государственные стейблкоины, цифровой актив, который выпускается государством, — что ты думаешь про него и не выбьет ли он в том числе и тебя с рынка (если вдруг запустится)?*

ВС: Я смотрю на это так: прежде всего, хорошо, что они это делают. Если сейчас мы возьмем рубль, например, или доллар, есть три формы — есть монета, есть банкнота и есть банковская запись, — и появляется четвертая форма.

*МБ: Так ведь цифровая запись уже есть — то, что мы открываем на гаджетах.*

ВС: Да, но здесь не просто формат банковских протоколов, это еще положено на блок-чейн, то есть все равно немного другая форма получается. Они так и будут оставаться долларами, или евро, или франками, или рублями, — но как технология это толкает вперед, и отлично, что это есть. Но мое видение, что люди во многом идут в крипту, в первую очередь в крипту, потому что они хотят быть более независимыми от традиционной финансовой системы — я не хочу, чтобы к моим биткоинам, к моим токенам, к моему эфиру имели права требования какие-то третьи лица. Я сам себе кастодиан, я держу их на своем лерджере или где угодно, я сам себе банк, я могу в любой момент совершить операцию, меня никто не может принудить. Это уникально. Если же такие монеты запускают центральные банки, то они в этот момент говорят: «Так, подожди, эти Владимиру пошли? Не нравится нам эта транзакция, мы ее обнуляем», — и это уже не то, что мы хотим. Это не соответствует миссии криптовалюты построить алгоритмические деньги, независимые ни от кого, которые действуют по утвержденному алгоритму.

*МБ: Но ты же понимаешь, что, чувствуя угрозу для национальной валюты, именно к этому и стремится государство, прикрываясь тем, что на самом деле оно стремится обезопасить нас с тобой, граждан и весь мир.*

ВС: Все правильно, поэтому всегда будут юрисдикции, которые играют на этих противоречиях, и Швейцария всегда занимала эту нишу. Почему Швейцария поднялась после Второй мировой войны? Она была страной, не разрушенной во время войны, здесь хранили свои капиталы и активы все стороны, и сейчас необходимость в этом есть. Одна из ключевых отраслей в Швейцарии — это банковская, финансовые посредники, финансовые институты. Они зарабатывали и приносили огромные налоги правительству именно за счет того, что сохраняли банковскую тайну, которую потом отозвали, но делали все аккуратно, правильно и в рамках закона. Если здесь не нарушались законы и происхождение средств чистое, то с этими деньгами ничего невозможно сделать.

*МБ: Ты считаешь, что эти ребята не смогут выбить ни банки, ни различные брокерские услуги?*

ВС: Я думаю, нет. У них будет своя ниша, безусловно, какой-то объем туда перейдет, но значительная часть объема так и останется с криптой. Наоборот, выйдет много других частных компаний, у которых появится возможность делать свои частные деньги. С либеро не получилось пока, а ведь это была попытка сделать свои частные наднациональные мировые деньги, почему их и закрыли. Баланс сил между государственными и крупными корпорациями все время идет в пользу вторых, если проследить историю. Рано или поздно мы все равно туда придем. Поэтому все эти стейблкоины от государства свою нишу, наверное, займут, но я жду появления крупных денег от корпораций и от больших частников или сообществ.

*МБ: Ты ждешь того, что биткоин вольется в общую систему экономики?*

ВС: Не на весь объем, а в какую-то часть объема он и так уже влился.

*МБ: Это долгий процесс. Не пытается ли государство это остановить, в том числе как раз те государства, в которых уже есть какая-то регуляторика той юрисдикции, где ты сейчас находишься?*

ВС: Здесь, в Цуге, можно платить налоги в биткоинах. Когда я сюда приехал, таких кейсов было всего пять, и кантон, когда получал биткоины, сразу их менял; сейчас он тоже их меняет, но количество кейсов сильно увеличилось. Их действительно много. Если раньше можно было оплатить только до 20% своих налогов, то сейчас можно оплатить больше. Они пока еще не дошли до того, чтобы держать кошелек — есть официально зарегистрированный кошелек tax authorities Цуга, но все в эту сторону идет. Micro Strategy, компания, которая делает софт, недавно все свои свободные средства стала держать в биткоинах и использовать их как резервную валюту. Да, постепенно такие кейсы будут появляться, их будет все больше и больше.

МБ: А что ты думаешь по поводу этой истории — в Швейцарии сейчас самоорганизовались и создали блокчейн-ассоциацию, блокчейн-комьюнити. Несмотря на ковид, там происходят какие-то движения, связанные именно с технологией. Но если мы берем Силиконовую долину и определяем ее для себя как такой хаб, в котором развиваются компании в IT-сфере, то Цуг нельзя так назвать. Почему в Европе до сих пор нет точки, о которой ты мог бы сказать: «Вот Силиконовая долина Европы»?

ВС: Я понял. Очень хороший вопрос. Действительно, в свое время мы много разбирались с этой криптодолиной, вначале она нам сильно помогла, а сейчас, конечно, это несопоставимо с тем, что есть в Силиконовой долине в Штатах. Почему? Потому что Силиконовая долина — это не только стартапы, которые там зарегистрированы, платят налоги и у них есть льготы и прочее, это в первую очередь инвесторы, достаточно большое количество, которые сидят там же и которые осознанно, много инвестируют и выбирают. Это университеты, тот же Стэнфорд, который фокусируется на разработке новейших технологий, и многие инвесторы сразу ловят студентов Стэнфорда и дают им деньги. И что самое важное — это индустрия, это люди, которые сидят в советах директоров Intel, Apple и других, и в рамках облегченного финансирования продают эти стартапы в крупные компании, то есть это вся цепочка от и до. Здесь, конечно, такого пока нет. Инвесторов не так много, и индустрия сложившаяся, которая сильно потребляет все наработки, куда-то имплементирует и потом позволяет вывести на следующий уровень и продать, тоже, конечно, не имеет того масштаба, который есть в Штатах.

*МБ: Есть ли вероятность прийти к такому масштабу? Как ты это видишь, судя по тому же движению инвесторов?*

ВС: Несопоставимые масштабы. Одна Калифорния и по населению, и по деньгам — огромна. А здесь маленький Цуг, несмотря на то что воспринимается как хаб. Я здесь живу, а в Долине я много раз был, но это несопоставимые объемы. Я не знаю, что должно случиться, чтобы эта отрасль здесь могла достигнуть каких-то сравнимых масштабов, 1:5 или 1:3 к тому, что есть в Силиконовой долине. Это невозможно, наверное.

*МБ: Экономические войны — вот что должно произойти. Хорошо, Владимир, скажи мне, пожалуйста, к вам стучались выкупить вас или нет?*

ВС: Вначале, когда мы создавали все, был большой хайп, к нам стучались, предлагали дать денег, но в тот момент мы отвечали: «Как мы можем сейчас продать, у нас лицензии нет, мы еще толком работать не начали». А сейчас есть такие вялотекущие переговоры, но пока мы настроены развиваться сами.

*МБ: Как бы ты описал конкурентную среду? Агрессивна ли она, существует ли она вообще? Или ты один плаваешь, закидываешь сеть, и в нее попадает рыбешка то побольше, то поменьше?*

ВС: Есть конкурентная среда, ты абсолютно прав. Мы конкурируем здесь в первую очередь с двумя-тремя швейцарскими компаниями, это ребята-выходцы из UBS или Credit Suisse, или из других мест. Есть ребята, которые делают это максимально как UBS или Credit Suisse, все то же самое, но только с криптой, — на мой взгляд, это абсолютно консервативно, не совсем совпадает с нашим видением. А мы работаем с тем, что мы компания маленькая и агрессивная — в смысле такая голодная и стремящаяся как можно больше помочь клиенту в достижении его целей, стараемся работать 24/7 и делать каждого клиента счастливым, в этом наша отличительная особенность. Уровень сервиса, который могут оказать там русские предприниматели, наверное, несопоставим с тем, что могут делать швейцарские или американские ребята. Мы выросли в очень токсичной среде и научены, что сервис — это главное, а здесь люди живут более расслаблено и, конечно, у нас из-за этого есть преимущества.

*МБ: А кто к тебе стучится в основном — СНГ или европейские ребята?*

ВС: Примерно 60-70% — это выходцы из русскоговорящей среды, будь то Россия, Украина, Казахстан, ребята, которые в Англии живут, когда-то давно переехали, но так или иначе говорящие по-русски. И около 30% — европейские клиенты.

*МБ: Европейские клиенты не боятся, что ты Владимир?*

ВС: Это все равно швейцарский сетап, члены совета директоров тоже швейцарцы. Нет, не боятся.

*МБ: Что ты думаешь по поводу конца этого года, чего нам ждать в криптоиндустрии? Биток взлетит вверх и зайдут киты или этих китов мы продолжим ждать еще годы?*

ВС: Они уже заходят, они постепенно набирают позиции.

*МБ: Как это увидеть?*

ВС: По биржевому объему это не очень видно, все больше покупают на OTC, то есть вне биржи. Многие заходят через бумажные инструменты, какие-то банки формируют те же самые объемы, выпускают сертификаты в крипте и отдают клиенту уже «бумажный биткоин». Так что они заходят. Я не знаю, что будет точно к концу этого года, но мой прогноз, что к концу следующего года мы all time high точно перебьем и уйдем туда, за 25, за 27. Сказать, что будет в ближайшие 3-4 месяца, гораздо сложнее, чем сказать, что будет в следующие 15-18 месяцев.

*МБ: Владимир, ты четыре года в теме — чувствуешь ли ты, что отбил ту цену, которую заплатил вначале, со всеми взлетами и падениями графиков? Когда мы делаем что-то в среде бизнеса, мы пишем бизнес-план и представляем себе стратегию, а в биткоине, мне кажется, это невозможно себе представить.*

ВС: Это не первый мой бизнес, я занимаюсь бизнесом очень давно и начинал я свою карьеру как консультант Бостон Консалтинг Групп — это такие умные ребята, которые пишут стратегии. Соответственно, я долго в своей жизни писал стратегии для других, и в какой-то момент мне это надоело и захотелось что-то сделать своими руками. И вот с 2005 года я занимался много разными бизнесами. Твои ожидания — вот мы сейчас на пальцах, на салфетке все изложим, 3-4 года и мы все в шоколаде, и потом все продаем, — никогда не сбываются. Иногда бывает неожиданно хорошо, но это скорее исключение, чем правило. Поэтому к этим сюрпризам надо осторожно относиться — и к быстрым удачам, и к быстрым поражениям.

Что точно имеет смысл — это заниматься тем, что нравится. Вроде бы такая банальная мысль, но мне всегда очень нравилось то, что я делал, — и брокеридж, и нынешняя идея двигаться дальше в сторону полноценного финансового института. Мне этим нравится заниматься, и я хочу этим бизнесом заниматься в ближайшие 15-20 лет.

Отбились мы или не отбились — да, мы отбились. Сколько мы в начале инвестировали, и сколько потом еще доинвестировали — мы свое вернули, но мы понимаем, что у нас впереди еще достаточно длинный путь. Когда я это все делал, то думал — только биткоин, ничего, кроме биткоина, ну эфир еще может быть, и все. Откуда взялся такой стереотип? Это был 2015-2016 год, в России бизнес делать становилось все сложнее и сложнее, начались санкции, все было грустнее с каждым днем, и биткоин стал для меня радикальным бегством от российских рисков и от рисков российской финансовой системы. И когда был биткоин три, я все проинвестировал, грустил в Швейцарии и думал: «Что я наделал?» Вместо того, чтобы улететь в Швейцарию, я с некоторыми моими коллегами улетел на Марс: давай, все в биткоин, сейчас все будет так хорошо, это же новые алгоденьги запустятся, — это точно была ошибка, действовать надо было по-другому. Как надо было действовать? Надо было спокойно переводить деньги в Швейцарию или в какую-то хорошую юрисдикцию и делать более сбалансированный портфель — если тебе не нравится рубль, и тебе не нравится российская недвижимость, и тебе не нравится российский венчурный рынок с его низкими valuations и прочее, — ну тогда просто найди другую юрисдикцию и начни там все делать.

*МБ: Но у тебя был бэкграунд бостонский, ты должен был раньше других это видеть!*

ВС: Не видел! Я так сильно сидел внутри скороварки со всеми бизнесами и так сильно был сфокусирован исключительно на российских вещах, что я искренне не видел этого. Какое было ощущение? Все то, что делают там эти ребята, asset-менеджеры и прочие, это +2-2,3%, а мы здесь в России такие умные, мы умеем делать 15-20-30-40%, и вот это настоящие деньги, и тут все нас уважают, и все с водителями, и все такие крутые, — зачем еще куда-то ехать? Там менеджер в отчете говорит: «Поздравляем, у нас в этом году 2,79% доходности», — и ты должен этому радоваться? Нет, конечно! Поэтому я во все это играл, потом пришел биткоин и все сильно скакануло, потом пошло вниз и прочее, — а сейчас я смотрю на все это немного иначе. Я понимаю, что таких людей, как я, достаточно много, и можно помогать им формировать нормальные правильные портфели своих активов. Крипта — самый большой холдер, у нее есть очень большой потенциал, но есть и риски, поэтому надо чем-то балансировать. Можно балансировать золотом, можно балансировать нормальными кешовыми аккаунтами, которые должны быть здесь, потому что если у тебя большой стейк в рисковых активах, ты его должен балансировать, хеджировать чем-то безопасным, может быть кешовый аккаунт во франках, потому что франк — это та монета, та валюта, которая переживает хорошие времена. Поэтому я призываю дифференцировать портфель не только с точки зрения активов, но с точки зрения того, в каких странах и как вы храните активы. Например, кейс Белоруссии, когда там не сегодня-завтра могут закрыться крупные транзакции, меня бы сильно пугал, хотелось бы, чтобы где-то резервный капитал был для чего-то непредвиденного.

*МБ: А как ты в свете всего сказанного относишься к криптофондам? Была эра, когда их было очень много, потом это все сдохло вместе с деньгами, а сейчас опять появляется — зачем это надо?*

ВС: Люди не любят управлять своими деньгами. Человек — существо биологическое, когда он делает ошибку, внутри выделяется гормон, который живет семь дней. А если ты что-то заработал, произошло что-то хорошее, то ты будешь радостным только один день — вот такая несправедливость! И поэтому люди предпочитают доверить деньги вот этому умному парню, или этой замечательной девушке, или этому классному институту — пусть они управляют! Тогда ты немножко в стороне — сидишь перед терминалом, тебе надо купить или продать, а оно же все время скачет, — и легче кому-нибудь эту сложную задачу отдать и потом говорить: «О, молодцы, заработали!» — или: «Эх, потеряли».

Я думаю, никуда это не уйдет, б***о***льшая часть денег в мире управляется все равно внешними управляющими, asset-менеджерами, фондами, кем угодно. Швейцария такая страна, где 25% мировых денег находится, и в большинстве люди не управляют своими деньгами, люди доверяют разным институтам, людям, профессионалам и т.д.

*МБ: Но ты же там по позиции своей? Ты считаешь, что так должно быть?*

ВС: У меня есть несколько позиций в фондах, что в традиционных, что в криптовых. Достаточно давно я зашел в один фонд, там были очень хорошие соинвесторы и очень хорошие ребята, третьи по Coinbase, и такие все апологеты в Силиконовой долине. Я до сих пор там держу, тогда я мало что в этом понимал и мне казалось — классные ребята, наверное, они лучше меня справятся! Это оказалось не совсем так, в какие-то моменты они сильно просаживались относительно нашего трека, а где-то, наоборот, чуть-чуть выскакивали, но я многому учился, смотрел, как они делают. Но до сих пор позиция есть, из нее еще не вышли, потому что закрытие не произошло.

А если говорить о традиционных фондах, там то же самое — есть профессиональные люди, которые мне очень нравятся, которые управляют моими деньгами, и они это делают очень профессионально, потому что я эти отрасли не знаю. Кроме того, есть какое-то личное доверие этим ребятам, тому, как они это делают. Но при этом значительной частью капитала я управляю сам. У меня есть команда, у нас есть команда. У нас есть очень профессиональные трейдеры, которые великолепно справляются с задачей, мы согласуем определенные позиции, подходы, алгоритмы, но все равно ответственность на мне и на моей команде.

*МБ: Рассказывая про свое участие в фонде, ты говоришь о личном отношении, о доверии человеку. Как взвешивается это доверие, на чем оно строится?*

ВС: Я думаю, это одна из фундаментальных проблем и задач всего инвестирования. Кто ее первый обсчитает и найдет А, В, С, D — и результат, тот станет молодцом. Никто это решить не может.

*МБ: Как ты думаешь, швейцарская компания со швейцарской юрисдикцией, с регуляторикой в Швейцарии — выход ли это на сегодня для тех компаний, которые захотят перебраться в другое место из горящих Беларуси, России, Украины и так далее?*

ВС: Все зависит от отрасли. Если это финтех — то это хорошая дорогая юрисдикция. Если это сделать с умом, то очень хорошо и комфортно можно сделать релокацию. Что значит — с умом? Мы проходили несколько раз перевоз бизнеса — и в моем бизнесе, и в нескольких проектах, где я выступаю как соинвестор, — да, это все работает. Сначала перевозишь фаундера и ключевой бизнес девелопмент, потом перевозишь маркетологов, донанимаешь сейлзов, потом понимаешь раунды, когда тебя там уже начинают минимально знать, и перевозишь всех остальных. Достаточно нормальное упражнение, за два-три года можно пройти, если это не авральный режим.

Если бы мне сказали завтра: «Слушай, все горит, за неделю нам надо куда-то уехать», — наверное, Швейцария — сложный и дорогой сценарий, чтобы сразу это сделать. В таком случае я бы искал все-таки какую-то юрисдикцию в Европе, потому что Швейцария — это не Евросоюз, это тоже важный момент, здесь свои правила действуют и своя регуляторика. Логично ехать в Австрию, или Ирландию, UK или Эстонию, а потом уже решать задачу — куда двигаться дальше.

*МБ: Мне очень приятно, что ты уделил нам столько времени и рассказал, как работает эта сторона медали. Спасибо за то, что был у нас в гостях!*

ВС: Спасибо тебе. Спасибо, ребята, всем!