
ТРАДИЦИОННЫЕ ПОСРЕДНИКИ НА МИРОВОМ АЛМАЗНО-БРИЛЛИАНТОВОМ РЫНКЕ: ЕВРОПА

Т.И. Потоцкая

Смоленский государственный университет
ул. Пржевальского, 4, Смоленск, Россия, 214000

В статье представлены результаты исследования роли посредников в алмазно-бриллиантовом комплексе Европы. Выделены объективные и субъективные причины формирования посреднических функций у предприятий и, как следствие, территорий, вовлеченных в функционирование алмазной и гранильной отраслей. Определены типы стран-посредников. Выявлены территориальные особенности их деятельности. Рассмотрены историко-географические особенности возникновения посредничества в странах Европы (Бельгия, Великобритания, Швейцария) и их место в посреднических операциях на мировом алмазно-бриллиантовом рынке. Показаны тенденции развития посредничества на мировом алмазно-бриллиантовом рынке.

Ключевые слова: алмазно-бриллиантовый комплекс; алмазно-бриллиантовый рынок; посредники; экономика стран Европы.

Основными субъектами любого рынка являются производители, посредники и потребители. Поэтому отраслевое исследование традиционно строится на выделении общих и территориальных особенностей их деятельности. Вместе с тем в большинстве работ, посвященных отраслевому анализу, посредникам отводится второстепенная роль или вообще не учитываются особенности их функционирования, что связано с общепринятым представлением о доминировании спекулятивных операций в посреднической деятельности. Доказать ошибочность этой точки зрения можно на примере алмазно-бриллиантового комплекса (АБК). Посредники в рамках данного комплекса формируют вторичный рынок, емкость которого не только сопоставима с емкостью первичного рынка, но и превышает его.

Посредники наряду с производителями и потребителями занимают в АБК значительное место, что находит отражение в общепринятой схеме его отраслевой структуры, называемой «алмазным трубопроводом»: алмазная отрасль (добыча алмазов, торговля алмазами), гранильная отрасль (производство бриллиантов, торговля бриллиантами), ювелирная отрасль (производство ювелирных изделий с бриллиантами, торговля ювелирными изделиями с бриллиантами). Очевидно, что посредническая деятельность в АБК связывает между собой алмазную, гранильную и ювелирную отрасли, способствуя формированию единого комплекса. Можно выделить несколько *причин возникновения посреднической деятельности*.

Во-первых, это субъективная природа ценообразования на алмазы и бриллианты, которые являются физически неоднородным товаром, так как большинство критериев (цвет камня, чистота, форма), лежащих в основе формирования цены, невозможно измерить инструментальным способом. Только весовые характеристики камня измеряются абсолютно, остальные параметры определяются визуаль-

но путем сравнения с образцом. Поэтому процесс продажи такого товара требует высококвалифицированных кадров оценщиков. Отсюда начинается цепочка посредников в АБК.

Во-вторых, это особенности специализации гранильных компаний, которые выступают потребителями алмазов. Предприятия, специализирующиеся на производстве бриллиантов идеальной и коммерческой огранок, нуждаются в высококачественном алмазном сырье. Предприятия, специализирующиеся на производстве бриллиантов индийской огранки, используют так называемые «околоювелирные» алмазы (сырье невысокого качества). В результате добытые алмазы, прежде чем попасть на гранильное производство, проходят сортировку; этим также занимаются посредники. Более того, в процессе производства бриллианта из алмаза выделяется категория алмазов, которые нерентабельно обрабатывать на данной территории по объективным причинам (дорогая рабочая сила, большие энергетические затраты и др.). Их, как правило, выставляют на продажу (в России этим занимается Алмазная палата). И это продолжение цепочки посредников.

В-третьих, посреднические услуги очень важны для ювелирных компаний, которые выступают потребителями бриллиантов. Они испытывают потребность в бриллиантах со схожими характеристиками (для производства серег, ожерелий, браслетов) и в большом количестве. Одна гранильная компания не сможет удовлетворить весь спектр этих потребностей, так как ассортимент производимых бриллиантов определяется свойствами алмазного сырья, которое она обрабатывает, а не желанием ювелира. Отсюда и длинная торговая цепочка посредников в продвижении бриллиантов от гранильных компаний к ювелирным компаниям: крупные оптовики, хорошо знающие конъюнктуру ювелирного рынка и умело комплектующие лоты бриллиантов для дальнейшей продажи; затем средние и мелкие оптовики, работающие на конкретные ювелирные компании под определенные заказы; наконец, собственно ювелирные компании.

Используя объективную потребность алмазно-бриллиантового бизнеса в посреднических операциях, крупнейшая алмазодобывающая компания мира De Beers (ЮАР) сумела придать им организованный характер. Она сосредоточила в своих руках большую часть деятельности, связанной с сортировкой алмазного сырья и его комплектацией в соответствии с потребностями крупнейших гранильных компаний мира (через программу «Поставщик выбора»), а затем активно занялась брендингом ювелирных изделий с бриллиантами, «вытягивая» таким образом через них спрос на бриллианты и алмазы. Ее примеру последовали и остальные крупнейшие алмазодобывающие компании мира: BHP Billiton, Rio Tinto (Великобритания/Австралия). Определенные попытки в этом направлении предпринимает и АЛРОСА (Россия). Именно поэтому для компаний АБК характерна вертикальная интеграционная стратегия.

В историческом контексте география посредничества мало отличалась от географии производства и потребления. Первоначально посреднические функции тяготели или к местам производства или к местам потребления товара. Однако впоследствии, когда стала очевидна объективная потребность в посреднических услугах в разных отраслях экономики и они превратились в хорошо организованный высокодоходный бизнес, возникла и его территориальная концентрация, и со-

ответствующая ей география. Этот процесс стал возможен в странах, обладающих определенным набором свойств. В силу того что товар проходит через территорию посредника транзитом, страна-посредник не должна увеличивать стоимость товара, поэтому наличие режима льготного налогообложения/законодательства — одно из основных характеристик посредников (табл. 1). Кроме того, посредничество требует высококвалифицированных кадров, хорошо знающих свойства продаваемого товара и поэтому способных влиять на процесс ценообразования. В АБК эта функция реализуется через деятельность геммологических лабораторий, признанных мировым алмазно-бриллиантовым бизнесом (табл. 2).

Таблица 1

Позиция стран Европы, вовлеченных в функционирование алмазно-бриллиантового комплекса, в мировом рейтинге налоговых режимов, 2009 г.

Позиция в мировом рейтинге	Страны, вовлеченные в функционирование АБК	Кол-во уплачиваемых налогов, платежей в год	Время, затрачиваемое на уплату налогов, час./год	Величина полной налоговой ставки, % от коммерческой прибыли
16	Великобритания	8	110	35,9
21	Швейцария	24	63	29,7
39	Нидерланды	9	164	39,3
65	Франция	7	132	65,8
73	Бельгия	11	156	57,3
78	Германия	16	196	44,9
84	Испания	8	213	56,9
103	Россия	11	320	48,3
142	Италия	15	334	68,4
181	Украина	147	736	57,2
183	Беларусь	107	900	99,7

Примечания. Позиция стран в мировом рейтинге налоговых режимов определяется по трем главным параметрам: времени, затрачиваемом на уплату налогов, их количеству и совокупной величине налоговых отчислений.

Жирным шрифтом выделены страны-посредники.

Источник: составлено по [1].

Таблица 2

Геммологические лаборатории стран Европы [2]

Название	Страна	Город
EGL Antwerp	Бельгия	Антверпен
Elmyr Gemological Services Elmyr Services BVBA	Бельгия	Антверпен
HRD Certificates Department	Бельгия	Антверпен
IGI Antwerp, Belgium International Gemological Institute	Бельгия	Антверпен
The Gemological Association & Gem Testing Laboratory of Great Britain	Великобритания	Лондон
Precious Stone Laboratory, Anchorcert Gemmological Office	Великобритания	Лондон
Gentech Lab	Швейцария	Женева
Gebelin gem Lab Ltd.	Швейцария	Люцерн
SSEF Swiss Gemmological Institute	Швейцария	Базель

Источник: [2]

Учитывая перечисленные факторы, влияющие на формирование посредничества, можно выделить два типа стран-посредников в мировом АБК — традиционные и новые. Традиционные посредники — это страны, в которых посредничество изначально возникло как следствие производственных функций (Бельгия, Великобритания, Израиль, Швейцария). Новые посредники — это страны, в которых посредничество является следствием льготного налогообложения (страны

Персидского залива, Китай/Гонконг, Сингапур). При этом традиционные посредники доминируют в торговых операциях на мировом алмазно-бриллиантовом рынке. На них приходится около 90% мирового реэкспорта алмазов и бриллиантов. Большая часть из них расположена в Европе. Этот регион формирует 65% мирового реэкспорта алмазов, 20% мирового реэкспорта бриллиантов.

Причины активного участия перечисленных европейских стран в торговых операциях с алмазами и бриллиантами разные. Так, в Великобритании это следствие лидерства в добыче алмазов, в Бельгии — следствие специализации на производстве бриллиантов, в Швейцарии — следствие специализации на производстве ювелирных изделий с бриллиантами (в первую очередь часов). Рассмотрим роль каждой из европейских стран в посреднических операциях.

Бельгию можно назвать родиной алмазно-бриллиантового бизнеса, так как именно здесь возникло гранильная отрасль. Сегодня она формирует около 3% мирового производства бриллиантов, что составляет 400 млн долл. Гранильные компании страны специализируются преимущественно на производстве крупных высококачественных бриллиантов круглой огранки. Однако высокая стоимость труда бельгийских огранщиков приводит к снижению конкурентоспособности производимых ими бриллиантов. Поэтому многие бельгийские компании для удешевления производства бриллиантов переносят свои гранильные мощности в страны с низким уровнем заработной платы — Индию, Россию, Армению, Таиланд, Вьетнам и др. Продукция этих предприятий поступает затем в Антверпен для комплектования партий бриллиантов к продаже.

Очевидно, что для производства бриллиантов необходимы алмазы. Не имея собственных месторождений алмазного сырья, Бельгия импортирует его, правда, в объемах, значительно превышающих потребности ее гранильной промышленности — около 10 млрд долл. ежегодно (табл. 3). Это первое место в мировом импорте алмазов. При этом ввозятся самые дешевые алмазы (41 долл/кар.), в то время как бельгийским огранщикам нужно алмазное сырье высокого качества. Видимо, это связано с тем, что более половины бельгийского рынка представляет собой так называемый «свободный» рынок, основными поставщиками алмазов на который долгое время были Австралия и ДР Конго, добывающие как раз самые дешевые алмазы. Вторая половина алмазного рынка страны — это компании, закупающие алмазные сырье у De Beers («регулируемый» рынок). Перечисленные особенности полностью отражают региональную структуру импорта алмазов. В ней доминируют Великобритания (10%), ДР Конго (10%), ЮАР (8%), Ангола (8%).

Оставшиеся невостребованные алмазы сортируются, и на их основе формируются партии камней для дальнейшей продажи в соответствии с условиями рентабельности ведения гранильного бизнеса в стране, на территории которой они будут обрабатываться. В мировом вторичном экспорте алмазов Бельгия традиционно занимает 1-е место. В силу того что основная функция Бельгии в рамках АБК — посредничество в торговых операциях с алмазами и бриллиантами, естественно, что вывозит она тоже самые дешевые алмазы (40 долл/кар.). А основными странами-импортерами являются государства, специализирующиеся на обработке мелких и средних размерно-весовых групп алмазного сырья (Индия 49%, Китай 5%, Израиль 24%) [3].

Таблица 3

Динамика внешнеторговых операций с алмазами стран Европы (млн долл.)

Год	Экспорт/ импорт	Бельгия	Великобритания	Европа	Мир	Доля Европы, %
1999	импорт	6 194	—	6 194	14 925	42
	экспорт	6 033	5 240	11 273	12 686	89
2000	импорт	7 436	4 600	12 036	21 567	56
	экспорт	6 990	5 670	12 660	14 932	85
2001	импорт	6 183	4 700	10 883	18 847	58
	экспорт	5 724	4 454	10 178	11 553	88
2002	импорт	7 205	4 510	11 715	22 241	53
	экспорт	7 013	5 154	12 167	14 254	85
2003	импорт	7 205	4 196	11 401	23 130	49
	экспорт	7 013	5 518	12 531	16 618	75
2004	импорт	7 205	5 100	12 305	26 430	47
	экспорт	7 013	5 695	12 708	17 778	71
2005	импорт	11 152	6 780	17 932	34 649	52
	экспорт	10 927	6 539	17 466	23 959	73
2006	импорт	9 213	6 000	15 213	30 741	50
	экспорт	9 841	6 150	15 991	21 686	74
2008	импорт	9 650	6 610	16 260	33 086	50
	экспорт	10 727	5 930	16 657	24 318	68
2009	импорт	5 887	3 223	9 110	20 709	44
	экспорт	7 402	3 140	10 542	16 120	65

Источник: Составлено и рассчитано автором по [4; 5; 6].

В мировом импорте и экспорте бриллиантов страна традиционно занимает второе место (после США в первом случае и Индии во втором). Бриллианты, ввозимые в Бельгию и вывозимые из нее, отличаются высокой стоимостью: около 1000 долл/кар. Это и неудивительно, так как, во-первых, Бельгия специализируется на производстве именно данной категории бриллиантов, а во-вторых, большая часть бриллиантов ввозится из стран, специализирующихся на производстве средних и крупных бриллиантов (США 24%, Израиль 10%, Россия 4%, Таиланд 3%), а вывозится в страны с высокой покупательной способностью населения, развитыми ювелирными традициями (США 30%, Гонконг 15%, Израиль 13%, Италия 5%, Швейцария 7%, Великобритания 5%, ОАЭ 6%) [3].

Таблица 4

Динамика внешнеторговых операций с бриллиантами стран Европы (млн долл.)

Год	Импорт/реэкспорт	Бельгия	Мир	Доля Европы, %
1999	импорт	3 728	17 188	22
	реэкспорт	5 020	18 866	27
2000	импорт	5 109	22 122	23
	реэкспорт	6 105	22 164	28
2001	импорт	5 135	20 170	25
	реэкспорт	5 798	20 010	29
2002	импорт	6 000	23 373	26
	реэкспорт	6 423	23 189	28
2003	импорт	6 400	26 645	24
	реэкспорт	7 095	26 046	27
2004	импорт	7 600	32 278	24
	реэкспорт	8 100	31 486	26
2005	импорт	8 434	43 339	19
	реэкспорт	9 430	43 237	22

Год	Импорт/реэкспорт	Бельгия	Мир	Доля Европы, %
2006	импорт	8 494	43 121	20
	реэкспорт	9 441	42 415	22
2008	импорт	11 356	50 319	23
	реэкспорт	12 322	53 771	23
2009	импорт	7 495	40 588	18
	реэкспорт	8 233	41 863	20

Источник: Составлено и рассчитано автором по [4; 5; 6].

Значительные позиции Бельгии в посредничестве на мировом алмазно-бриллиантовом рынке связаны с наличием в ней отработанных механизмов продвижения алмазов и бриллиантов. Это и наличие четырех алмазных бирж, помогающих создавать благоприятные условия для совершения торговых сделок, оформления сопутствующих бумаг. Это и создание Высшего алмазного совета Бельгии (HRD), задачи которого — развитие и защита бельгийской алмазной торговли и промышленности, проведение научных исследований в данной области, помощь в подготовке и подборе персонала для отрасли, а также укрепление авторитета Антверпена как центра мирового алмазного бизнеса. Более того, в структуре данной организации выделены: Алмазное представительство, Геммологический институт, Центр научных и технических исследований алмазов. Наконец, в Бельгии действует Департамент сертификации алмазов и бриллиантов, выдающий сертификаты подлинности и качества продаваемых в Бельгии алмазов и бриллиантов. Критерии оценки качества данных видов продукции, выработанные Департаментом, были приняты за основу их международной калибровки Всемирной федерацией алмазных бирж и Международной ассоциацией производителей бриллиантов и таким образом, стали общепринятыми в мире.

Правительство всегда поощряло деятельность алмазных компаний, предоставляя им фискальные и коммерческие льготы, в результате чего и был создан стабильный, безопасный, мощный и процветающий мировой торговый рынок алмазов и бриллиантов. Однако в связи с образованием единого валютного пространства в рамках ЕС отстаивать интересы АБК Бельгии стало значительно труднее. Реализация посреднических функций вне льготного режима практически невозможна, особенно в условиях усиливающейся конкуренции со стороны новых посреднических центров. Поэтому АБК страны сегодня испытывает существенные трудности.

Великобритания в рамках ЕС обладает самой льготной системой налогообложения в Европе (см. табл. 1), так как не входит в валютный союз. Поэтому ее посреднические функции в АБК развиваются беспрепятственно. Несмотря на то, что британские компании активно участвуют в геологоразведке и добыче алмазов на территории других государств (Rio-Tinto в Австралии, Канаде, Зимбабве, Анголе, Гвиане, Мавритании, Индонезии, Бразилии, Гвинее, Индии, России; VHP Billiton в Канаде, ДР Конго, Ботсване, ЮАР, Индии, Австралии и др. [3]), отраслевые аналитики обычно не рассматривают ее в качестве самостоятельного субъекта алмазно-бриллиантового рынка мира. Считается, что участие Великобритании в его функционировании — это следствие деятельности торгового подразделения De Beers — DTC, штаб-квартира которого расположена в Лондоне. И в этом есть

значительная доля правды, значимость Великобритании действительно определяется ее посредническими функциями в операциях с алмазами. На них работают и офшорные зоны, которые входят в состав Великобритании или контролируются ею — о. Мэн, Нормандские острова, о. Джерси, о. Гернси, Британские Виргинские острова, Бермудские острова. Через страну благодаря деятельности ДТС проходит более половины добываемых в мире алмазов. В Лондоне существует привлекательный политический климат и возникшая благодаря ему давняя традиция оптовой торговли алмазами. Торги (сайты) проводятся 10 раз в год. На них алмазы предлагаются сайтхолдерам. Это компании, являющиеся постоянными клиентами De Beers и, имеющие право гарантированного обеспечения алмазным сырьем от нее в течение 2,5 лет. В условиях традиционного превышения спроса на алмазы над предложением на мировом рынке иметь статус сайтхолдера — это привилегия. Они за три недели до проведения сайта подают заявки через своих брокеров на партии алмазов, в которых указывают требуемые категории алмазов в определенных количествах. В результате торгов заявки в среднем удовлетворяются на 50—70% [3].

Посредническая роль Великобритании в АБК мира становится еще более очевидной при анализе внешнеторговых операций с алмазами ведущих субъектов комплекса. Так, наиболее значимые торговые потоки связывают Великобританию и Бельгию: 39% импорта алмазов Бельгии, 5% экспорта алмазов приходится на Великобританию. Значительна доля страны в торговле с США (12% импорта алмазов США, 4% экспорта алмазов), Индией (24% импорта алмазов) и Таиландом (6% импорта алмазов).

Значимость *Швейцарии* для мирового АБК связана также с выполнением посреднических функций. Это обстоятельство определяется особенностями налоговой системы, которая в историческом прошлом была связана со статусом нейтралитета государства. В отличие от других стран, уклонение от налогов рассматривается здесь как мелкое правонарушение (если речь не идет о фальсификации документов). Поэтому правительство считает жесткие методы в отношении неплательщиков неприемлемыми и не идет на международное сотрудничество в их розыске. При этом налоги здесь значительно меньше, чем в большинстве стран Европы (см. табл. 1). Более того, в стране есть специальные налоговые льготы для состоятельных людей в определенных кантонах. Это привлекает людей с большими инвестиционными возможностями. Отсюда развитие аукционной торговли (в том числе бриллиантами и ювелирными изделиями с бриллиантами). Сегодня Швейцария — один из трех мировых лидеров наряду с США и Гонконгом по продаже бриллиантов через самые известные аукционные дома мира — Сотбис и Кристи. Через них на территории Швейцарии реализуются самые качественные, дорогие и крупные из всех аукционных бриллиантов.

Очевидное посредническое происхождение имеют экспортные операции с бриллиантами, так как Швейцария не специализируется на их производстве, — 5% экспорта бриллиантов США, 5% экспорта бриллиантов Бельгии, 3% экспорта бриллиантов Израиля, 4% экспорта бриллиантов Индии приходится на Швейцарию.

В заключение отметим, что посредничество — это не только спекулятивные операции на товарном рынке, но и механизм, позволяющий решать частные задачи конкретной отрасли, делающий ее функционирование более эффективным. Это не только эпизодическая деятельность, обогащающая предпринимателя, но и системные операции, приводящие к формированию специализации предприятий и, как следствие, территорий. В связи с этим, проводя экономический анализ отраслевого (товарного) рынка, исследователь не имеет права не учитывать деятельность посредников, выделяя в качестве основных субъектов только производителей и конечных потребителей.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] РосБизнесКонсалтинг. URL: <http://www.rbk.ru>
- [2] Rapaport Global Guide // Rapaport Diamond Report 2005 — №11.
- [3] *Потоцкая Т.И.* Международное разделение труда в алмазно-бриллиантовом комплексе. — Смоленск: Универсум, 2008.
- [4] Export — Import Rough and Polished Diamonds // Rapaport Diamond Report 1998— 2010 гг.
- [5] Информационно-аналитический бюллетень «Рынок алмазов и бриллиантов» 2005— 2010 гг. URL: <http://www.diamanters.ru>
- [6] Chaim Even-Zohar. Diamond Pipeline 2003—2009 гг. // IDEX Online News URL: <http://www.idexonline.com>

TRADITIONAL MEDIATORS IN THE WORLD DIAMOND MARKET: EUROPE

T.I. Pototskaya

Smolensk State University
Przewalski str., 4, Smolensk, Russia, 214000

The article presents the results of researches on the role of intermediaries in the diamond complex in Europe. The objective and subjective reasons for the formation of intermediary functions in enterprises and as a consequence of territories that are involved in the operation of the diamond and lapidary industries are identified. The types of intermediaries, the territorial features of their activities are shown. The historical and geographical features of an emergence of a mediation in Europe (Belgium, Switzerland) and their role in brokering the world diamond market are reviewed. The issue shows trends in the development of the mediation in the world diamond market.

Key words: the diamond complex, the diamond market, the intermediaries; economy of European countries.