

**О. І. ДІКАРЄВ**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

**О. П. СТЕПАНОВ**

*Національний авіаційний університет, м. Київ*

## **АЛМАЗОПРОВОДИ ЯК МОДЕЛЬ ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДОБАВЛЕНОЇ ВАРТОСТІ**

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2017, вип. 54(3), с. 16–27

*Значна частка добавленої вартості сучасної світової економіки формується в глобальних мережах. Найважливіша роль у глобалізації освоєння мінерально-сировинної бази планети належить такому фактору-зусиллю, як транснаціональні гірничовидобувні корпорації, що створюють глобальні мережі добавленої вартості у формі алмазопроводів. Алмазний ринок розглянуто як модель механізму управління глобальними сировинними ринками.*

Оскільки процес концептуалізації має ґрунтуватися на певних вимірах та стані наукового дискурсу, звернемося до вже встановлених фактів. Дослідження “товарних ланцюжків” [11] 1970-х рр. заклали основу дискурсу глобальних мереж вартості у формі аналізу процесів перетворення сировини в продукт попиту [12]. Далі (2000-ті рр.) було концептуалізовано глобальну мережу добавленої вартості [13] в формі аналізу факторів організації глобальних галузей, запропоновано теоретичне обґрунтування та практичні інструменти для аналізу ланцюжків доданої вартості і різних типів управління ними [5]. Необхідно відразу зауважити, що окремі проблеми із забезпечення національних потреб у мінеральній сировині (МС), створення мінерально-сировинного комплексу (МСК), дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння цікавили багатьох дослідників, зокрема: В. Д. Андріанова, Г. Ю. Боярко, Т. Грін, І. Г. Животовську, Т. С. Кондратьєву, В. М. Колпакова, Є. Г. Кочетова, Г.-П. Мартіна, С. Р. Моїсеєва, Г. В. Петрова, Г. Сміта, В. Н. Ткачова, М. А. Чешкова, В. Л. Шмулевича, Г. Шумана. Функціонування підприємств алмазопроводу досліджували: С. Ю. Айвазов, П. Є. Алексеев, А. А. Аргунов, Г. І. Бабат, В. П. Бауер, С. І. Горяїнов, Ю. Г. Данилов, С. С. Дерев’янку. Інституційний вимір світових та регіональних ринків відображено у працях: С. А. Афанасьєва, В. М. Білоусова, А. П. Берестова, В. Г. Варнавського, О. В. Голосова. Узагальнюючи їхні праці, можна виділити типологічну модель алмазопроводу як послідовність секторів і сегментів виробництва й обертання алмазів, діамантів та ювелірних виробів. Вважаємо також за необхідне

звернутися до результатів досліджень вчених Цюріху, які встановили, що ядро з 1318 фірм контролює: 20 % доходу світової економіки; через дотичні мережі низку інших сфер діяльності. Крім того, вони входять до 147 транснаціональних корпорацій (ТНК), що, в свою чергу, контролюють 40 % світового доходу і тим самим їхня спільна частка складає 60 %. Тобто 1 % фірм контролює 40 % глобальних мереж добавленої вартості (ГМДВ). До того ж 60 % ТНК контролюють виробництво, 37 % ТНК — послуги, МСК — 3 %. Причому більшість із “ядра” становлять фінансові інститути, що активно використовують опціонну модель Ф. Блека, Р. Мортонна, М. Шолза, що стала підґрунтям практики дериватів та віртуальних капіталів і впливу на ціноутворення реального товару, зокрема золота та алмазів. Така практика пов’язана із повсякденним зростанням ступеня використання мінерально-сировинної бази (МСБ) планети в контексті певної симетрії з розвитком науково-технічного прогресу, що викликає стурбованість з певних причин: 1) всі види МС розподілені територіально нерівномірно, що обумовлено різною спеціалізацією окремих геологічних структур; 2) результати ГРР свідчать про зменшення перспектив відкриття нових родовищ; 3) залучення нових родовищ, які, як правило, знаходяться у складніших геологічних умовах від відпрацьованих, об’єктивно призводить до подорожчання як геологічно-розвідувальних робіт (ГРР), так і видобутку МС; 4) МС відносять до непоновлюваних природних ресурсів, у силу чого є кінцевими; 5) глобалізація освоєння МСБ планети стимулюється розширенням кола учасників, зайнятих у мережах МС (уряди промислово розвинених країн, міжнародні економічні структури; транснаціональні гірничодобувні корпорації, біржі). Так, США стали найпотужнішим світовим споживачем МС, що вимагає від її керівництва постійної уваги до цієї проблеми. Слід визнати, що як внутрішня, так і зовнішня політика США з питань МСК найвищою мірою раціональна і повністю відповідає національним інтересам, базується на консервації на своїй території родовищ, економічній дипломатії та політичних інструментах впливу. Нині зростає роль багатосторонньої та коаліційної дипломатії, що особливо показово проявляється в діяльності ТНК [6–10]. ТНК протягом останніх 10–15 років утримують ключові позиції у ГРР та в освоєнні об’єктів МСБ, оскільки мають доступ до: значних фінансових інструментів; новітніх гірничих технологій; фахівців; керівництва країн із значною МСБ, де створили мережу зв’язків. Економічна стабільність і фінансова стійкість ТНК забезпечуються завдяки: горизонтальній диверсифікації в різні сировинні галузі та види діяльності. Кожна корпорація працює, як мінімум, у 7–10 напрямках, найбільш прибутковій з яких часто істотно відрізняються від основної спеціалізації; вертикальній диверсифікації за технологічним принципом у межах однієї галузі. Це дає змогу проводити поглиблену переробку сировини і отримувати великі додаткові доходи (“Бі-Ейч-Пі” добуває залізну руду, виплавляє з неї сталь і виробляє сталепродукти, які й приносять корпорації найбільший прибуток); широкому розосередженню районів діяльності і сфер інтересів по різних країнах, регіонах і континентах (“Англо-Амерікен” працює в 20, “De Beers” — в 19, “Ріо-Тінто” — у 25 країнах) [1–5]. У АК “АЛРОСА” ці характеристики

виглядають таким чином: а) горизонтальна диверсифікація — понад 10 напрямів; б) активна вертикальна диверсифікація мереж добавленої вартості: ГРР — видобуток алмазів — огранювання діамантів; видобуток — переробка нафти; заготівля — переробка лісу; будівництво енергетичних споруд — їх експлуатація тощо; в) розосередження країн і районів діяльності (Росія — Західна Якутія, Евенкійський національний округ, Іркутська область, Ханті-Мансійський автономний округ, Архангельська область, Воронежська область; Ангола — трубка Катока і прилеглий район). “De Beers” стала власником значного (2 кар./т) родовища алмазів у Канаді. “Ріо-Тінто” придбала “Ештон Майнінг”, що забезпечило ТНК майже повний контроль (99,8 %) над рудником “Аргайл”, а також корінним родовищем алмазів — трубкою “Мерлін” в Австралії, алмазоносним розсіпом “Кемпака” в Індонезії, родовищем алмазів “Куанго” в Анголі і низкою алмазоносних площин у Канаді, Фінляндії і Мавританії. ТНК значну частину прибутків направляють на фінансування ГРР. Так, “Англо-Амерікен” щорічно витрачає на це 120–150 млн дол., “Бі-Ейч-Пі” (до об’єднання з “Біллітон”) — 130 млн дол., “De Beers” — 140–150 млн дол., “Ріо-Тінто” — 150–190 млн дол. Проте така інституційна інфраструктура склалася не відразу, оскільки у всі часи родовища алмазів були досить рідкісними. Вони добувалися здебільшого в Індії; у XVIII ст. — першій половині XIX ст. — в Бразилії; в другій половині XIX ст. — першій половині XX ст. — в ПАР; у другій половині XX ст. — в ПАР, Росії, Ботсвані, Австралії, Демократичній Республіці Конго, Канаді та деяких інших країнах. Завдяки унікальним властивостям і винятковій популярності алмази за допомогою багаторазових перепродаж поширювалися по всьому світу. Тобто алмази як вид мінеральної сировини одними з перших були залучені в процеси глобалізації. Провідну роль у цьому відіграли торгово-гранувальні центри, які розміщувалися, ймовірно, в Індії, в XV–XVI ст. виникли в Парижі, Венеції, Амстердамі та Антверпені. Нині найбільші обсяги огранювання діамантів, торгівлі ними і необробленими алмазами зосереджені в Бельгії, Ізраїлі, Індії, США, Росії: близько 75 % світового видобутку алмазів зосереджено в руках кількох великих гірничодобувних компаній: “De Beers” (спільно з “Англо-Амерікен”), АК “АЛРОСА”, “Ріо-Тінто”, “Бі-Ейч-Пі”. Саме ці суб’єкти ринку створюють мережі МСБ. Після видобутку алмази надходять на сортування, обробку та у продаж. Більшість каменів реалізується через мережу алмазних бірж, число яких після відкриття американського майданчика зросло до 29. Найбільшим центром алмазної торгівлі вважається Антверпен, де відбувається більшість світових трансакцій. У діамантовому виробництві спостерігається диференціація країн-виробників: у США виробляють найдорожчі ювелірні діаманти, Індія спеціалізується на огранюванні найменш якісної сировини. Найбільшим видобувачем необроблених алмазів є Австралія. Країна посідає друге місце з видобутку алмазів. Незважаючи на великі обсяги видобутку алмазів, за якістю вони одні з найгірших, дрібні і нечисті, тому на світовому ринку вони мало цінуються. Майже всі видобуті в країні ювелірні алмази експортуються до Індії, а технічні — до Японії. Тому австралійські алмази отримали назву “індійський товар”. ОАЕ нині є одними з найбільших світових центрів

торгівлі алмазною сировиною і діамантами, яка здійснюється через Дубайську алмазну біржу (Dubai Diamond Exchange, DDE). Утворюється мережа — алмазопроводи, і в них зростає роль алмазних бірж.

Зокрема, мета творців Панамської біржі ілюструється динамікою, яка була досягнута в 2017 р., коли показники американського ринку зросли з 8 до 10 млрд дол. Існує ще один сегмент світового ринку, який являє собою нелегальний “чорний ринок” видобутку і продажу алмазів. Найрозвиненішим він є у бідних африканських країнах, таких як Сьєрра-Леоне, Заїр, Ангола та ін. Через безперервні міжусобиці і війни продаж алмазів став джерелом коштів для закупівлі зброї. Світова громадськість виступає проти придбання алмазів у цих країн і проти того, щоб кошти від продажу йшли на придбання зброї. На сьогодні чорний ринок торгівлі алмазами оцінюється від 4 до 20 %. Торгівля алмазами ведеться з країнами, де дуже розвинена торгівля зброєю і наркотиками. З метою виключення ризиків транскордонного обороту алмазів і діамантів міжнародне співтовариство обмежило торгівлю алмазами невстановленого походження. Для цього під егідою ООН була створена особлива схема міжнародних домовленостей під назвою “Кімберлійського процесу” (КП), яка запобігає надходженню на міжнародний ринок “конфліктних” (“кривавих”) алмазів, видобутих незаконно і реалізованих контрабандним шляхом. Країни-учасниці КП (понад 80) взяли зобов’язання контролювати видобуток алмазів на своїх територіях, а їх перевезення здійснювати в супроводі державного сертифікату єдиного зразка, що гарантує законне походження алмазів. Нині Індія, Пакистан, Китай, Японія, Південна Корея і країни Південно-Східної Азії разом узяті закуповують більше половини об’ємів, які надходять на ринок дорогоцінного металу. Одна Індія забезпечує 1/4 світового споживання золота, тобто приблизно стільки, скільки США і країни Європи. Одним із наслідків цих змін став процес, що проявився в останні роки ХХ ст. в усьому світі і став нині трендом по зростанню кількості акціонерів та підприємств, що фінансуються біржею. Тобто зростає роль біржі як джерела капіталу. Цьому сприяли лібералізація і дерегулювання фінансових ринків, практично повна відкритість державних кордонів для переміщення капіталу. Провідну роль у цьому процесі відіграють інвестиційні фонди. Міжнародний

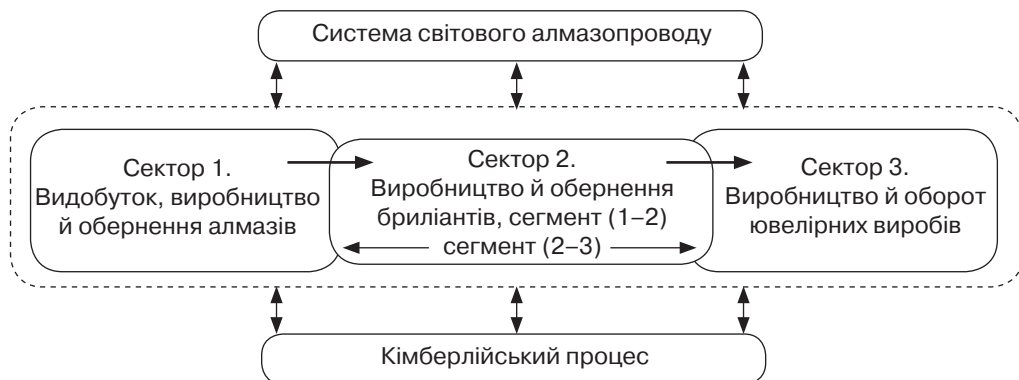


Рис. 1. Типологічна модель алмазопроводу

рух капіталів здійснюється переважно за приватними домовленостями між приватними інститутами, які керуються власними інтересами, та своїм розумінням ефективності, прибутковості та ризику і при цьому не обтяжуючись урахуванням будь-яких соціальних зобов'язань. Не минули катастрофи і найбільші інвестиційні фонди США. Хеджевий фонд Long-Term Capital Management при власному капіталі 2,2 млрд дол. управляв по всьому світу сумами, що перевищували 1,5 трлн дол. На кожен долар власного капіталу у нього припадало 60 дол. США. Крах фонду, в якому працював нобелівський лауреат М. Шолз, змусив не тільки аналітиків, а й громадськість зацікавитися статистикою інвестиційних фондів та можливими ризиками поширення їхньої практики. Виявилось, що в США населення більше половини своїх капіталів вклали в інвестиційні фонди, що займаються фінансовими спекуляціями. Дослідники наголосили, що слабким місцем американської економіки є скорочення інвестицій у реальному секторі. Компанії США, як і споживачі, мають негативний індекс накопичення, оскільки ліквідність спрямовується не в реальний сектор, а в акції, де вона може знецінитися. Сьогодні американська економіка зберігає провідні позиції у світі завдяки споживанню. Однак економіка фінансується не стільки готівковими доходами, скільки кредитами, що забезпечуються цінними паперами. Тому, за оцінками експертів ОЕСР, США як ніяка інша країна обтяжена боргами – 260 % її ВВП. Між тим, віртуальні фінансові операції гарантували цілком реальну владу інвестиційним фондам. До переліку наслідків їх операцій можна віднести не тільки зміну структури ринку золота, але й зміни структури алмазного ринку. Американські інвестори фактично визнали “De Beers” “новим ринком, що розвивається”. Оскільки діамантовий бізнес у США процвітає, найбільший у світі споживач алмазів і його ринок та структурні складові розцінювалися як приваблива можливість для вкладення грошей, тим більше, що акції продавалися за номіналом або з невеликою надбавкою. При цьому пакети акцій, що належать корпорації Anglo American та її інвестиційній компанії Anamint, а також дочірній Debswana або південноафриканським страховим фондам Old Mutual і Sanlam, не враховувалися. У 1998 р. американські інвестиційні фонди активно купували акції “De Beers”, зосередивши 18 % їх загальної кількості, тобто більшу частину того, що обертаються на фондовому ринку. З часом відбулося різке падіння обсягів продажів алмазів – всього на 3,3 млрд дол., тоді як раніше відповідний показник досягав 4,6 млрд дол. Дивіденди на об'єднану акцію впали з 110 до 80 центів, дохід власників акцій склав лише 7,2 % після 11 % у 1997 р. Саме невдоволення акціонерів спонукало керівництво “De Beers” зайнятися розробкою нової стратегії. Компанія була змушена визнати, що сьогодні контролює лише половину всього алмазного ринку у вартісному вираженні і регулює 2/3 ринку ювелірних алмазів. Як показали дослідження, в 90-ті роки ринки інших предметів розкоші демонстрували вищу динаміку, ніж ринок ювелірних виробів з діамантами через складну систему розподілу і брак реклами. Якщо, наприклад, на рекламу годинників було витрачено 6 % вартості продажів, то на рекламу ювелірних виробів – не більше 1 % сумарної вартості, яка в 1999 р. склала 56 млрд дол. Крім того,

недостатнім був вплив торгових марок, що додали до вартості продажів не більше 13 %, тоді як на ринку парфумів 80, а на ринку годинників 50 %. Додатковими факторами ускладнення існування алмазно-діамантового ринку стали штучні алмази і “алмази конфліктів”. Правда, 1999 рік ще раз підтвердив розповсюджений факт прямої залежності кон’юнктури алмазного ринку від кон’юнктури в країнах, що є основними споживачами ювелірних прикрас з діамантами. Наростаючий споживчий бум у США, відновлення ринків в Японії і Південно-Східній Азії та ще “двотисячолітнє” Різдво підняли продаж алмазів “De Beers” до рекордної висоти — 5,2 млрд дол. Розмір дивідендів на об’єднану акцію повернувся до рівня 1997 р., а дохід власників акцій піднявся до 9,6 %. Але це не стало підставою для відмови від змін. До літа 2000 р. нова стратегія “De Beers” знайшла достатню ступінь готовності, щоб бути офіційно представленою світу. У найзагальніших рисах нововведення зводяться до того, що “De Beers” відмовляється від закупівель сировини на вільному ринку і складування алмазних “надлишків”, але при цьому прагне збільшити свою частку в світовому алмазовидобутку через отримання контролю над перспективними родовищами. На розширення МСБ “De Beers” направляє 2 млрд дол. Корпорація частково відійшла від ролі оператора алмазної торгівлі, але активно реалізує намір зміцнити позицію найбільшого виробника, на думку якого все інше алмазне співтовариство повинне зважати. Одночасно підсилюються вертикальні зв’язки — від видобутку алмазів до торгівлі готовою ювелірною продукцією. Розгортаються рекламні кампанії з просування до покупців виробів з діамантами, помічених клеймом “De Beers”. При цьому представники компанії наполегливо твердять, що “De Beers” перестає бути монополістом, оскільки така репутація досі перекривала їй прямий доступ у США з огляду на обмеження її жорсткого антимонопольного законодавства. Крім того, США виступають в ролі не тільки найбільшого у світі споживача діамантової продукції, але й засновника інвестиційних фондів з колосальними фінансовими можливостями, порівняно з якими 10-мільярдна ринкова капіталізація “De Beers” не виглядає переконливо. До змін у стратегії “De Beers” будуть змушені пристосовуватися не тільки всі інші компанії — виробники алмазів, але і весь бізнес, пов’язаний з огранюванням, торгівлею алмазами та діамантами. Поки що світовий алмазний ринок залишається ринком продавця. Але, мабуть, знадобляться скоординовані зусилля його суб’єктів, щоб у перспективі і він не перетворився на жертву інвестиційних фондів, коли виробника перестануть питати про ціну. Зростаючий вплив інвестиційних фондів позначився не тільки на міжнародному фінансовому, золотому та діамантовому ринках, але й на ринку нафти. Зокрема, в ОПЕК виступають з критикою міжнародного спекулятивного капіталу і покладають на нього відповідальність за рекордне зростання цін на нафту і нафтопродукти з серпня 2000 р. Як відомо, цей ціновий стрибок викликав господарські і навіть соціальні потрясіння в країнах Західної Європи, посилив політичний тиск на країни ОПЕК, підштовхнув, наприклад, Росію до переорієнтації експортних енергопотоків тощо. Оскільки необхідною умовою для спекулятивної гри є саме нестабільність, можна уявити, що сировинні ринки очікує до-



сильно напряженное жительство. В этом контексте разговоры о привлекательности капиталовложений в алмазы имеют большую часть рисков. Особенно в контексте аналогичных утверждений о инвестиционной привлекательности алмазов в середине 1980-х годов. Сейчас, как и в 1980-х годах прошлого столетия, рынок алмазов является необычайно сложным и менее прозрачным, чем рынок золота. Кроме индексов Polished Prices, Rapaport Index официальных котировок цен на алмазы не существует. В отличие от слитков золота, все камни разные, и только специалист способен оценить их стоимость, которая может составлять от десятков до миллионов долларов. Рекордные по стоимости аукционные продажи редких алмазов, как, например, на аукционе Christies' в Лондоне в декабре 2013 г., не являются отражением общей тенденции. Графическое изображение структурных изменений за несколько лет дает основание считать, что в целом структура добычи алмазов в отдельных странах оставалась относительно устойчивой (рис. 2).

Вместе с тем рассчитанные коэффициенты структурных изменений реагировали на финансовый кризис 2008–2009 годов, когда наблюдаемые структурные изменения были почти вдвое сильнее, чем в предыдущие и последующие периоды. Примечательно, что структура экспорта выявляла большую устойчивость по сравнению со структурой добычи драгоценных камней. Вместе с тем можно наблюдать высокий уровень концентрации исследуемых показателей развития мирового алмазного рынка, что отражается в доминировании крупных участников международной торговли алмазами. Такая высокая степень концентрации показателей на мировом алмазном рынке в большей степени обусловлена природными факторами. Однако аналитики утверждают, что алмазный рынок сейчас стабильным быть не может. В статистике было применено аналитическое сглаживание оптимальных результатов описания тенденции исследуемых рядов на основе линейных зависимостей. Критерием выбора наилучшей формы тренда выступила максимальная величина коэффициента детерминации. В рыночных условиях, особенно, в период 2009–2011 годов, цена алмаза резко выросла с 100 до 175 дол. США.

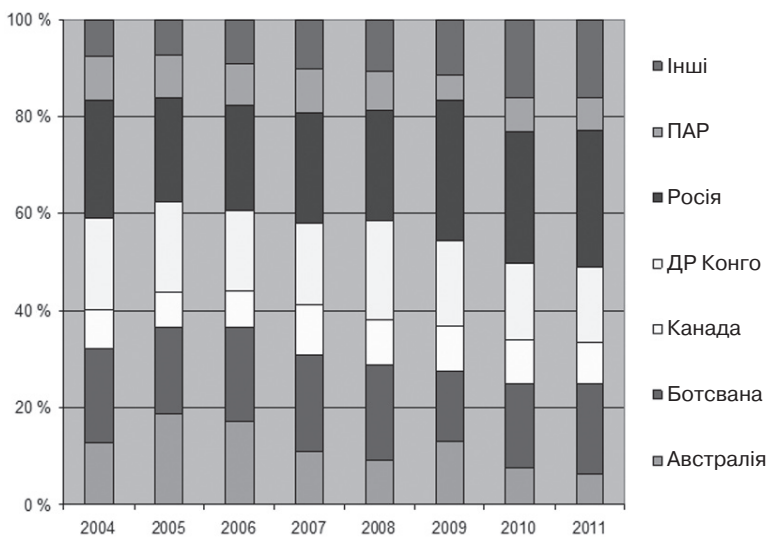


Рис. 2. Структура мирового производства алмазов в 2004–2011 гг. [1]

При цьому 2009 рік береться як точка відліку, оскільки для алмазного бізнесу він був дуже несприятливим. Тоді експортні показники Антверпена, через який проходять до 80 % усіх видобутих у світі алмазів, скоротилися на 70 % до рівня 2008 р. Ціни були дуже низькими, і виникла необхідність знайти шляхи їх зростання. Загалом попит на діаманти продовжуватиме зростати. До 2020 р. очікується подвоєння попиту над пропозицією через попит середнього класу з Китаю, Японії та Індії. Щорічний приріст попиту на діаманти зараз становить 6,4 %, а до 2020 р. має досягти 247 млн каратів. Для порівняння, в 2010 р. виробництво діамантів склало 133 млн каратів. Зльоти цін на золото в минулому також часто закінчувалися масштабним падінням. Так було в 1915–1920 рр., у 1941 р., 1947 р., у 1951–1966 рр., у 1974–1976 рр., у 1981 р., 1983–1985 рр., 1987–2000 рр. і в 2008 р. Так, у 2011 р. ціна золота дійшла до 1921,15 дол. за трійську унцію, проте з тих пір жовтий метал неабияк знецінився. Ціни на золото впали на 38 % і нещодавно перейшли поріг у 1200 дол. США. Як і будь-яка сировина, золото купується через ф'ючерсні контракти. Кредитне плече для них зазвичай становить приблизно 15 : 1. При цьому необхідно розуміти, що реальний ринок накладає обмеження на те, як сильно можуть подорожчати промисловий метал, енергоносії або сільськогосподарський продукт, перш ніж його найбільші покупці не почнуть використовувати альтернативні варіанти. Скажімо, вуглецеве волокно стримує ціни на алюміній, природний газ служить дешевшою (і екологічно чистою) альтернативою топкового мазуту. У золота немає реальної альтернативи. Останнім часом курс золота і попит на нього різко зросли, оскільки використання цього металу як інвестиційного притулку в період кризи стало вельми популярним. Конкуренція в алмазопроводах між видобувними, гранувальними та торгуючими алмазною продукцією підприємствами загострилася. Зниження попиту на діаманти і ювелірні вироби з діамантами в 2012 р. призвело до зміни пропорцій між секторами алмазного бізнесу, і показники світового алмазопроводу 2012 р. відрізняються від попереднього. Разом з тим в алмазодобувній галузі основну роль відіграють чотири найбільші компанії, які завдяки злагоженій політиці не тільки спромоглися зберегти стійкість, але й зберегли свої лідируючі позиції в цьому сегменті ринку. Стан фінансових інструментів нині складає головний ризик алмазної галузі, оскільки: виробники діамантів пов'язані зобов'язанням сплати алмазовидобувним корпораціям авансу по придбанню алмазів; існує необхідність кредитування рітейлерів на 90 днів; є значною вартість фінансування для сектору дрібних, малих і середніх підприємств, які починають складати основу алмазної галузі. Нині помітно тренд, коли число дрібних і середніх виробників алмазів з можливостями інвестування в розроблення нових родовищ зростає, тобто глобальний клуб виробників алмазів стає все більш роздробленим (зокрема: якщо частка “De Beers” ще приблизно 20 років тому складала 80 % світового обсягу пропозиції, то нині — 35–38 %; на частку виробника номер два, російську “АЛРОСА”, припадає понад 25 %. Тобто значну роль починають відігравати невеликі виробники алмазів. До них відносять, наприклад, “Petra Diamonds”, яка з'явилася і розвивалася після викупу колишніх рудників компанії “De Beers”.



У 2011 р. “Petra Diamonds” отримала за рахунок випуску акцій 325 млн дол. і придбала родовище Фінш (Finsch) в ПАР за 210 млн дол. і перейшла від Ринку альтернативних інвестицій (AIM) на Основний ринок (Main Market) Лондонської фондової біржі. У 2016 р. “Petra Diamonds” оголосила про укладення угоди про спільне підприємство з “Екара Mining (Pty) Ltd”, за якою ці дві компанії мають об’єднати свої відповідні виробництва в Кімберлі. Спільне підприємство з видобутку алмазів Екапа (Екара) в Кімберлі включає підземне родовище Кімберлі Андеграунд, численні програми повторної обробки і Центральний завод з обробки. Обсяг виробництва алмазів у 2017 р. склав 4,5 млн каратів. Канадська алмазодобувна компанія “Dominion Diamond Corp”, якій належить рудник Екати (Ekati) і 40 % рудника Даявік (Diavik) за Полярним колом, стала третім у світі найбільшим виробником алмазів з точки зору вартості. “Gem Diamonds”, яка називає себе провідним виробником алмазів у світі, що видобувають високоякісні алмази, належать 70 % рудника Летсенг (Letšeng) в Лесото та Гхагху (Ghaghoo); ряд ГПР компаній не змогли виконати фінансові умови укладених договорів, а деякі трейдери, акції яких продаються на біржі, зіткнулися з катастрофічним падінням цін на свої акції. “Lucara Diamond Inc”, виробник алмазів середнього масштабу, оголосила про виявлення алмазу вагою 1 111 каратів у Ботсвані, який, за оцінками, може коштувати щонайменше 60 млн дол., а також ще двох величезних алмазів вагою понад 300 і 800 каратів відповідно. Дорогоцінний камінь вагою 1 111 каратів є другим найбільшим у світі коли-небудь здобутим алмазом після Кулліна (Cullinan), що важив 3 106 карата. Також у листопаді Sotheby’s виставив на аукціон діамант Blue Moon вагою 12,03 карата за 48,5 млн дол., встановивши, за заявою аукціонного будинку, світовий рекорд для діаманта будь-якого кольору. Діамант “без внутрішніх вад”, проданий на торгах Sotheby’s в Женеві, побив попередній рекорд, коли аукціонний будинок продав рожевий діамант Graff Pink вагою 24,78 карата за 46,2 млн дол. У цьому ж місті в 2010 р. днем раніше Christie’s продав рожевий діамант “Sweet Josephine” вагою 16,08 карата за 28,6 млн дол. на своєму аукціоні в Женеві. Однак ці рекламні продажі висвічують й парадокс алмазопроводу. Більшість покупців купує дрібні алмази, а алмазні фірми банкрутують. Наприклад, “Paragon Diamonds”, що експлуатує рудник Лемфане (Lemphane) в Лесото, була тимчасово відсторонена від діяльності на Лондонському ринку альтернативних інвестицій (Alternative Investment Market) через фінансові проблеми. У фірми акції впали на третину в цьому році. “Petra Diamonds”, акції якої також впали на Лондонській фондовій біржі з двох фунтів стерлінгів до 67 пенсів протягом 2015 р. Ціни на акції впали і в інших алмазовидобувних компаній, наприклад, “Gem Diamonds” і “Firestone Diamonds”, обидві з яких ведуть видобуток у Лесото. Кожному діаманту необхідно знайти свою нішу, а з огляду на те, що умови торгівлі на світовому ринку залишаються жорсткими, то бізнес кольорових діамантів все більше займається просуванням діамантів як засобу для інвестицій. Так, кольорові діаманти складають всього 1 % від загального ринку діамантів. А за оцінками деяких експертів галузі, всього один карат кольорових діамантів доводиться на 100 000 каратів білих діамантів.

Якщо і цього було б недостатньо для постійного зростання цін на кольорові діаманти, то пропозиція падає, в той час як попит, особливо з боку колекціонерів та інвесторів, зростає. У 2013 р. зріс попит на ювелірні вироби в Азії (включаючи Близький Схід) на 21 %, а попит на інвестиційні злитки злетів на 43 %. Таким чином, вважається, що у світі покупки ювелірних виробів, а також монет і злитків, зросли на 24 % і досягли 4 тис. 45 тонн при світовому обсязі видобутку золота 3 тис. 22 тонни. За даними митної статистики, імпорт срібла в Китай у березні 2014 р. зріс на 18,5 % у річному вираженні і склав 228,043 тонн. Імпорт срібла в першому кварталі 2014 р. склав 790 тонн, що на 22,6 % вище, ніж у першому кварталі 2013 р. Основні поставки проводилися з Японії, США і Тайваню в першому кварталі 2013 р.

Отже, насправді природа ГМДВ є “регіональною” і обслуговує такі центри: Північна Америка, Європа та Східна Азія. Перші два регіони — переважно центри попиту, а останній — центр пропозиції. Однак ця тенденція може змінитися в міру реформування Китаєм своєї економіки в бік зростання споживчого попиту. Процес створення та підтримки функціонування ГМДВ тримається на інвестиційних стратегіях ГНК, пов’язаний із “девертикалізацією” своєї діяльності та залученням незалежних підрядників для зниження вартості операцій та ризиків у контексті глобалізованого виробництва. Алмазопроводи нині слугують зразком організації бізнесу в ГМДВ. З технічними цілями нині використовується 99 % штучних алмазів, які вперше з’явилися 65 років тому, а 95 % природної сировини припадає на ювелірний попит. На відміну від злитків золота, всі камені різні. Тільки фахівець здатний оцінити їхню вартість, яка може становити від десятків до мільйонів доларів. Рекордні за вартістю аукціонні продажі рідкісних алмазів не стали віддзеркаленням загальної тенденції. Структура видобутку алмазів по окремих країнах залишалася відносно стійкою. В алмазному бізнесі майбутнього, ймовірно, основна увага оброблювачів алмазів буде направлена на управління ланцюжком поставок з метою отримання більш вигідного результату для всіх учасників технологічного процесу. Нове, кероване попитом, середовище вплине на процес розподілу безпрецедентним способом: з урахуванням капіталоемності продукції успіх кожного учасника залежатиме від його здатності зберігати мінімально необхідні запаси, і велика їх частка буде постійно циркулювати по каналу від обробки до продажу кінцевому споживачеві. Аналіз свідчить про фундаментальні перетворення колись консервативної і закритої галузі, як ринок алмазів та діамантів. Причому ці процеси мають системний характер за глибиною

#### **Прогнозні значення світового алмазопроводу в 2016–2030 рр. млрд дол. США**

<b>№ пор.</b>	<b>Сегменти алмазопроводу</b>	<b>2016</b>	<b>2020</b>	<b>2025</b>	<b>2030</b>
1	Видобуток алмазів	14,4	18	20	25
2	Виробництво діамантів	22,1	24	25	32
3	Продажі ювелірних виробів з діамантами	78,4	84	92	100
	Всього	114,9	126	138	157

охоплення учасників, просторового поширення і наростання в часі. Фінансові інструменти нині складають головний ризик алмазної галузі. Концепти щодо однорідності ринку дорогоцінних металів і вартості платини і паладію, яка не повинна принциповим чином відрізнятися від цін на золото і срібло, є помилковими. Світовий ринок кожного з цих дорогоцінних металів є унікальним, що цілком закономірно призводить до виникнення цінових розбіжностей.

## Джерела

---

1. Айвазов С. Ю., Минашкин В. Г. Структура и эволюция мирового рынка алмазов // Вестн. Ростовского гос. экон. ун-та (РИНХ). 2012. № 2 (38). С. 96–102.
2. “Алмазопровод” — отличное слово [Электронный ресурс] // Блог “Золото для людей”. URL: [http://gold-for-people.blogspot.com/2013/03/blog-post\\_18.html](http://gold-for-people.blogspot.com/2013/03/blog-post_18.html)
3. Жевтило В. И. Схема кимберлийского процесса для трансграничной торговли алмазами // Рос. предпринимательство. 2013. № 3 (225). С. 109–114.
4. Жевтило В. И. Метод клубной конвергенции при обеспечении экономической безопасности алмазопровода // Рос. предпринимательство. 2013. № 7 (229). С. 100–106.
5. Калигин В., Матвеев А., Черный Е. Освоение минерально-сырьевых ресурсов в условиях глобализации [Текст] // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 6. С. 23–28.
6. Лукин В., Матвеев А. Тайна озера Восток // Международная жизнь. 2006. № 3. С. 107–120.
7. Матвеев А. О некоторых аспектах управления алмазно-бриллиантовым комплексом России // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 1. С. 72–75.
8. Матвеев А. Методы борьбы ТНК за ресурсы // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6. С. 43–48.
9. Поляков А. Падение бриллиантов [Электронный ресурс] // Эксперт Online. URL: <http://expert.ru/expert/2016/04/padenie-brilliantov>
10. Стрельников Е. В. Драгоценные камни как инвестиционный актив: автореф. ... канд. экон. наук. Екатеринбург: Уральский гос. экон. ун-т, 2009. 21 с.
11. Bair J. Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward // Competition and Change. 2009. Vol. 9. № 2. P. 153–180.
12. Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks // Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds.). Westport, CT: Praeger, 1994. P. 95–122.
13. Porter M. Competitive advantage: creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press, 1985.

*Дікареві О. І., Степанов О. П. Алмазопроводи як модель глобальних мереж добавленої вартості. На розвиток тези експертів ЮНКТАД про те, що 80 % добавленої вартості світової економіки формується в глобальних мережах добавленої вартості корпорацій, що фрагментують процес створення та просторового структурування робіт, мінерально-сировинного комплексу в цілому, висувається гіпотеза про те, що найважливіша роль у глобалізації освоєння мінерально-сировинної бази планети належить таким факторам-зусиллям: урядам промислово розвинених країн з забезпечення на-*

ціональних потреб у мінеральній сировині; міжнародним економічним структурам мереж. Алмазний ринок позиціонується як експериментальна модель, і висувається гіпотеза про те, що саме на ньому було відпрацьовано механізм управління глобальними сировинними ринками та геологічно-розвідувальними роботами.

**Dikarev O. I., Stepanov O. P. Diamond Pipes as a Model of Global Value Added Networks.** *The development of the thesis of UNCTAD experts that 80 % of the added value of the world economy is being formed in the global value added networks of corporations that fragment the process of creation and spatial structuring of the works, the mineral raw materials complex as a whole, the hypothesis that the most important role in the development of globalization is put forward The mineral-raw material base of the planet belongs to the following factors-efforts: governments of industrialized countries to ensure national needs in mineral raw materials; international economic structures of networks. The diamond market is positioned as an experimental model, and the hypothesis is put forward that it was at it that the mechanism of management of global commodity markets and geological-intelligence works was worked out.*

**Дикарев А. И., Степанов А. П. Алмазопроводы как модель глобальных сетей добавленной стоимости.** *В развитие тезиса экспертов ЮНКТАД о том, что 80 % добавленной стоимости мировой экономики формируется в глобальных сетях добавленной стоимости корпораций, фрагментирующих процесс создания и пространственного структурирования работ, минерально-сырьевого комплекса в целом, выдвигается гипотеза о том, что важнейшая роль в глобализации освоения минерально-сырьевой базы планеты принадлежит таким факторам-усилиям: правительствам промышленно развитых стран по обеспечению национальных потребностей в минеральном сырье; международным экономическим структурам сетей. Алмазный рынок позиционируется как экспериментальная модель, и выдвигается гипотеза о том, что именно на нем был отработан механизм управления глобальными сырьевыми рынками и геологически-разведочными работами.*

Надійшла 15 листопада 2017 р.