

Деньги вертят миром: финансирование в алмазной отрасли

часть II

Эдан Голан

«Деньги вертят миром», – именно так звучат слова припева песни из мюзикла «Кабаре» 1972 года. Так же как это было истиной для героини мюзикла Салли Боуэлс, которую сыграла Лайза Минелли, это является истиной и для многих отраслей производства, которые зависят от банковского кредитования, включая мировую ювелирную отрасль, особенно – ее производственный сектор.

Несмотря на долгую историю тесного сотрудничества, часто кажется, что алмазная отрасль и ее банковские партнеры находятся в конфликте. С одной стороны, диамантеры регулярно запрашивают крупное кредитование по низким ценам, а с другой – банкиры, специализирующиеся в этой отрасли, утверждают, что трейдеры живут в прошлом. По мнению финансистов, индустрия не понимает, что условия изменились и что новая реальность требует более обдуманного подхода.

Принимая во внимание мнение обеих сторон – трейдеров и банкиров, можно констатировать, что сильная зависимость от кредитования создает определенный уровень напряженности среди торговцев. Некоторые даже обижаются на банки. Банки, более сдержанные по своей природе, смотрят на многих своих клиентов с определенной долей критицизма и надеются, что бриллиантовые фирмы адаптируются к новым стандартам предприятий.

Все банкиры, с которыми мы говорили, сходятся в двух моментах: что требуются кардинальные изменения относительно прозрачности бизнеса, особенно когда это касается индийских банков, обеспечивающих финансирование отрасли, и что дело это нелегкое.

Какова цена вопроса?

«Мы предоставим вам больше денег, а вы будете финансировать малые предприятия», – сказал генеральный директор одного из банков согласно заявлению сайтхолдера компании De Beers. Это высказывание отражает ряд проблем, которые стоят перед алмазной отраслью. Основное, и это не так очевидно для внешних наблюдателей, это то, что алмазные фирмы в среднем звене вертикали отрасли вынуждены финансировать последующие операции – это демонстрирует экономическая модель, которую мы описали ранее. Для банков не стало неожиданностью, по крайней мере в данном случае, что система просачивания благ сверху вниз продолжается. Но, конечно, это не жизнеспособная экономическая модель.

Заявление также демонстрирует банковские предпочтения работы с большими компаниями, а не с маленькими и средними фирмами. Тем не менее, в соответствии с данными исследований в области банковской прибыли, многие небольшие операции оказываются более выгодными для банков, чем крупные, поэтому возникает вопрос, почему предпочтение отдается крупным фирмам.

И снова Базельское соглашение III является частью ответа. Усиление регулирования привело к увеличению персонала. Банки нанимают больше людей, чтобы заниматься возрастающей бюрократией, считают Мозери и Де Бошер. «Большие затраты банков на финансирование малых компаний приводят к консолидации», – говорит Мозери.

Но неизвестно, во сколько на самом деле обходится клиент и увеличилась ли эта цифра в связи с новым регулированием. Банки хранят эти данные в секрете.

Индия, вне всякого сомнения, – самый большой центр кредитования, использующий, по одной оценке, около 7–8 миллиардов долларов кредитных средств и финансовых услуг, а по другой – около 5–6 миллиардов. В Индии также происходит большая часть прироста финансирования – в основном из-за расширения индийского торгового сектора и вовлечения большого количества банков в алмазную отрасль. Один из банкиров, с которым мы беседовали, определил количество банков в 55–60. За исключением Ботсваны, нового центра сортировки и продаж алмазов компании De Beers, Индия, вероятно, является страной с наибольшим ростом операций с алмазами.

В других алмазных центрах слышен ропот по поводу того, как финансируются индийские фирмы, и желание получить подобное финансирование. Фактически финансирование, которым пользуют-





*Ежегодное финансирование в размере
15 миллиардов долларов
Уровень финансирования мировой алмазной
индустрии оценивается банкирами около
15–16 миллиардов долларов. Оно включает
большую часть производственного процесса –
от добычи, геологоразведочных работ и огранки
до оптовой торговли и по крайней мере часть
производства бриллиантовых ювелирных
украшений.*



ся алмазные фирмы в Индии, во многом отличается от финансирования, которое получают продавцы и производители в Бельгии или Израиле. В то время как в Бельгии и Израиле торговцы имеют дело в основном с банками, которые специализируются на алмазной отрасли, и получают финансирование непосредственно на бизнес, в Индии за финансированием стоит правительство.

Несколько лет назад правительство Индии решило поддержать экспорт из страны – не только ограненных алмазов, но и всех товаров, включая нефтепродукты, программное обеспечение и многое другое. Оно приняло закон, обязывающий индийские банки выделять определенный процент от кредита на финансирование экспортеров. Это финансирование предоставляется по сниженной ставке и в долларах США. И конечно, некоторые банки выбрали поддержку алмазного экспорта.

В то время как в Индии большая часть финансирования направлена на экспорт, в Антверпене финансирование обеспечивает оборотный капитал и материальные запасы (такие как финансирование закупки алмазов у компании De Beers) и почти 80% из него приходится на дебиторскую задолженность, которая, по подсчетам антверпенских банкиров, составляет 1 миллиард долларов ежегодно. В целом финансирование алмазных фирм в Антверпене составляет 2–3,5 миллиарда долларов.

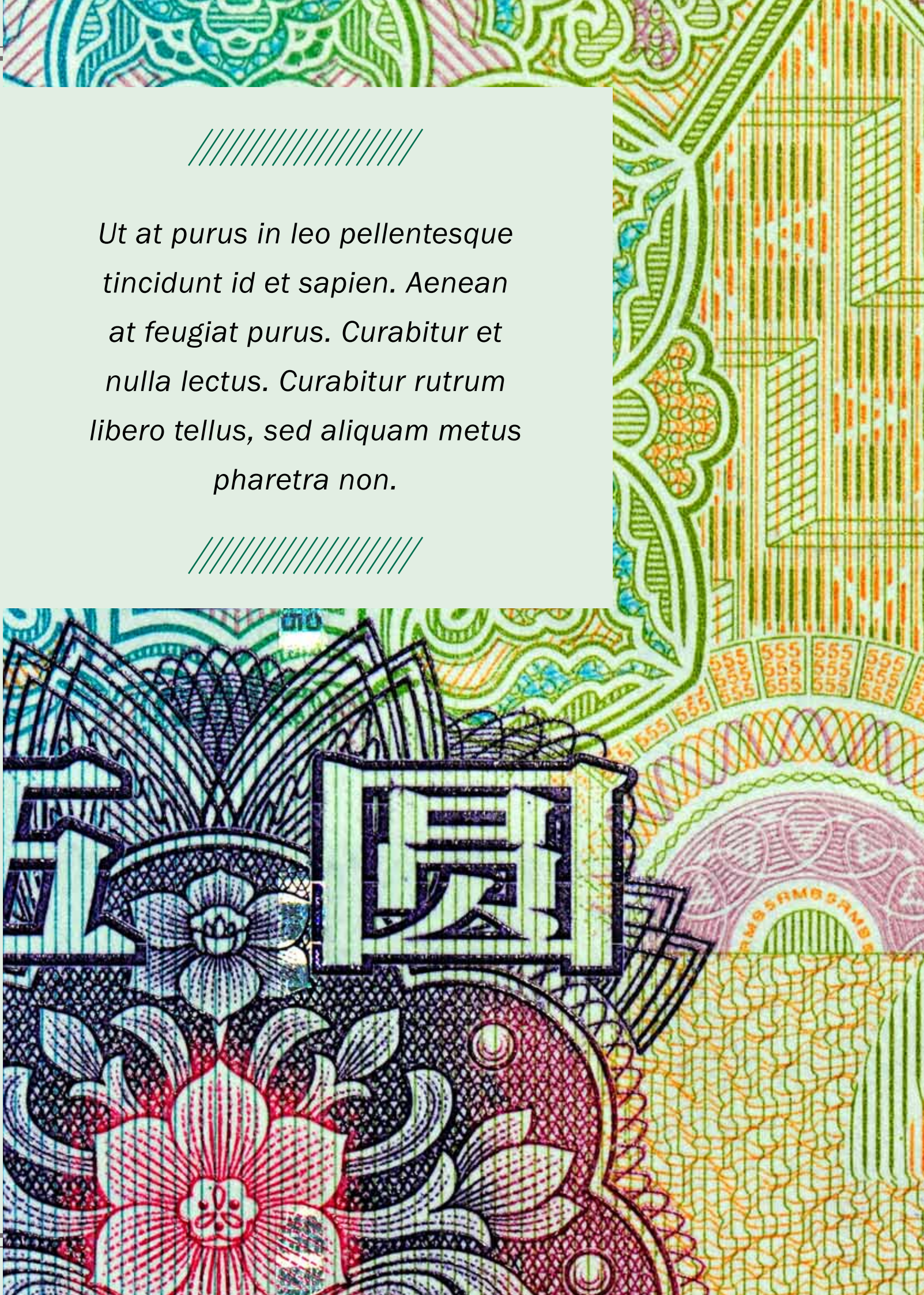
Страна, которая, кажется, находится в затруднительном положении – Израиль. Не только мало банков финансируют местную промышленность (подробнее – в следующей статье – «Одни уходят, другие остаются»), но и центр, который когда-то был крупнейшим мировым экспортером бриллиантов, страдает от упадка деятельности и снижения объема производства. Вдобавок серия ограничений налоговых органов и полицейские расследования финансовых преступлений заставили ряд торговцев из других центров сократить торговые операции здесь.

Не только израильские торговцы страдают от спада, стоимость финансирования и банковской деятельности растет в принципе. Банковские услуги в Израиле, как правило, дорогие. Израильские банки имеют широкий спектр дополнительных источников дохода от своего бизнеса и частных клиентов – главным образом на счетах. Это оказалось прибыльным источником дохода для израильских банков, а именно: для банка Igud (Union Bank) и для IDB/Discount Bank. Эти дополнительные источники доходов включают экспортные пошлины и чековые депозиты, что, по словам одного банкира, является огромным источником доходов. Он подчеркнул слово «огромный» несколько раз в нашей беседе.

Как правило, большая часть финансирования в США – это финансирование продаж, и только треть – финансирование товарных запасов. Это один из уроков финансового кризиса 2008–2009 годов. Со снижением стоимости запасов банки обнаружили, что запасы стоят меньше, чем затрачено на их финансирование. Это потребовало от фирм и их владельцев предоставить дополнительный залог, оплатить некоторые долги или сократить кредит. Таков был положительный выход из ситуации. Уровень долга снизился, а с ним – и сопутствующие расходы.

Почти нет активов, предоставляемых в качестве залога, которые бы являлись частью многих финансовых соглашений. В то же время личное поручительство владельцев компании или корпоративная гарантия существует почти везде без исключения. Такое поручительство означает, что в случае неплатежа банк будет претендовать на личное имущество поручителя или поручителей.

С точки зрения банка, счет-фактура – это залог, с которым они работают; так финансируются продажи. Это типично торговое финансирование: возобновляемый кредит, краткосрочный и самопогашающийся. В этом контексте самопогашающийся – значит выделяется не кредит с условием ежемесячного погашения, а кредит, который используется для покупки алмазов, финансируется этап изготовления и сертифицирования до продажи алмаза и выписки счета. Банкам приходится многое отслеживать, следовательно, стоимость финансирования высока.



*Ut at purus in leo pellentesque
tincidunt id et sapien. Aenean
at feugiat purus. Curabitur et
nulla lectus. Curabitur rutrum
libero tellus, sed aliquam metus
pharetra non.*



Одни уходят, другие остаются

Так как многие банки говорят о росте затрат, репутационных проблемах и даже о сокращении алмазного сектора, некоторые из них решают прекратить сотрудничество с алмазной отраслью, не выдавать ее предприятиям кредиты, займы и не обеспечивать другим финансированием. В Израиле банк Leumi принял такое решение и больше не обслуживает алмазную отрасль. Между тем этот банк не прекратил свою деятельность в США, где продолжает сотрудничать с алмазным и ювелирным сектором.

Standard Charter Bank – сравнительно новый игрок на этой арене. Банк появился на рынке, приведя туда 500 миллионов долларов в 2011 году, и сегодня его считают частично ответственным за рост цен в первой половине этого года. Такие высокие цены оказались нежизнеспособными, и в августе 2011-го цены на бриллианты резко снизились. В настоящее время банк использует на финансирование примерно 1,5–1,6 миллиарда долларов.

Банк Standard обеспечивает фирмы вертикальным финансированием: всем, что необходимо компании – от закупки сырья и производственного процесса до изготовления ювелирных изделий. Идея заключается в том, чтобы консолидировать отслеживание операций алмазной группы, даже если они проходят через многие компании. Банкиры считают, что это мудрая модель, особенно если банк является единственным источником финансирования. Это до некоторой степени предотвращает утечку денег на другие операции и дает возможность банкам лучше разбираться в операциях фирмы и ее финансовом положении. Алмазные трейдеры, конечно, смотрят на эту про-





Есть ли альтернативные источники финансирования?

За последние пять лет, прошедшие после финансового и кредитного кризиса 2008–2009 годов, финансовые учреждения всех видов – инвестиционные компании, фонды и банки – играют с идеей инвестиций в алмазы. Большинство идей в той или иной форме – закупка и хранение алмазов как инструмент хеджирования от других инвестиций, например на фондовом рынке. Цены на алмазы не имеют связи с другими ведущими индикаторами, что делает их интересным вариантом для инвестиций.



блему по-разному. Для них такое требование означает, что банки очень глубоко запускают руки в их карманы и формируют чрезмерную зависимость от одного источника финансирования.

Не уходит из отрасли, но, возможно, стоит на пороге больших перемен Antwerp Diamond Bank (ADB). Банк, которым владеет банковская группа KBC, продается в течение нескольких лет. KBC, по слухам, тоже продается и, вероятно, вначале хочет найти покупателя для ADB.

В последние пару лет были проведены серьезные исследования, и в банковском сообществе поговаривают, что фонд, расположенный в Персидском заливе, почти купил недавно банк ADB. Почему сделка не осуществилась – неизвестно. В данном контексте следует учесть главное: покупатель может переориентировать банк на другую отрасль или произвести другие перемены, что может повлиять на финансирование алмазного сектора.



Уходя или оставаясь, вопреки желаниям алмазной отрасли получить увеличение финансирования банки хотят его сократить. По словам Йенса: «Слишком большая потребность в финансировании, но не хватает банков. А чтобы привлечь больше банков, требуется больше прозрачности и больше корпоративной культуры. Магический круг, не так ли?»

Пока больше банков не появилось, а банк ABN уменьшает свои риски. Хотя Йенс не говорит, на сколько и до каких размеров, разумно ожидать возможного сокращения на 2–3 миллиарда долларов полного финансирования алмазной отрасли в следующие несколько лет.

За пять прошедших лет, несмотря на многие инициативы, которые рассматривались, мало что на самом деле произошло в плане инвестиций финансовых учреждений в алмазы. Идея до сих пор жива, и некоторые проекты, такие как алмазный фонд IndexIQ's, продолжают работу. (В настоящее время IndexIQ ожидает одобрения Комиссии по ценным бумагам и биржам США.)

Какие бы формы ни приняла эта инициатива в будущем, отрасль сможет извлечь выгоды из денежных вливаний, которые она принесет. Что касается Биржевых инвестиционных фондов (Exchange Traded Fund (ETF) – таких как IndexIQ и GemShare, то они предполагают, что будет приобретено большое количество алмазов. Это само по себе обеспечит приток денег в индустрию. До тех пор пока алмазы будут покупаться (и продаваться) в пределах относительно узкого перечня товаров, с которыми работает ETF, и большие инвестиционные компании будут покупать акции ETF, деньги будут течь в алмазную отрасль из финансовых учреждений. Это увеличит число клиентов алмазной отрасли.

Де Бошер, чей Антверпенский алмазный банк серьезно рассматривал учредить алмазный фонд, считает, что только формат коммерциализации ETF является жизнеспособным. Он выразил озабоченность в связи с этой идеей: «Самая большая опасность состоит в том, что если цены упадут, то инвесторы начнут выбрасывать товары на рынок». Это беспокойство разделяют многие на алмазном рынке. Этот рынок относительно мал, что помогло выдержать кризис 2008-го, но есть опасения, что большой выброс бриллиантов на рынок во время снижения цен может обернуться будущим снижением цен и серьезными трудностями для продавцов. Никто не хочет видеть снижение стоимости своих запасов из-за тревожной финансовой аналитики на Уолл-стрит.

«Мне нравится любая инициатива, которая призывает к прозрачности, – утверждает Йенс. – Запасы создадут больше ликвидности на рынке, но ценовая неустойчивость возрастет, это нормально, а не плохо – при условии, что сектор сможет создать средства страхования против неустойчивости».



Инвестиции в алмазы не должны ограничиваться только бриллиантами. Де Бошер говорит, что хотя он не видел успешных запасов (фондов), фьючерсный рынок алмазов – это вариант – с использованием запечатанных коробок компании De Beers, чтобы обеспечить непрерывность процесса.

Он также не исключает возможности фьючерсного рынка бриллиантов, что, по его мнению, является интересным вариантом. Вопрос в том, как инвесторы узнают цены на алмазы. Йенс соглашается, что только с известными ценами на алмазы фьючерсный рынок будет возможен, что позволит трейдерам застраховать и увеличить ликвидность.

В случае с золотом и другими товарами цены устанавливаются открыто и ежедневно на различных биржах, таких как Товарная биржа в Чикаго. Это возвращает нас к вопросу о прозрачности. На



прозрачном рынке цены на алмазы, а особенно на бриллианты, должны быть известны и общедоступны.

Чтобы цены на бриллианты были общедоступны – а это позволит создать фьючерсный рынок, нужна спотовая цена. Эта цена показывает, сколько стоит бриллиант определенных характеристик (4С, определенный сертификат геммологической лаборатории, ограненный и т.д.) на бирже за наличный расчет в определенный день. Это, в свою очередь, требует создания торговой платформы, такой как Чикагская товарная биржа, чтобы устанавливать эти показатели ежедневно.

И хотя Де Бошер и Йенс не говорят об этом, данного уровня прозрачности в настоящее время нет, несмотря на усилия таких платформ, как, например, IDEX Online's Guaranteed Diamond Trading (GDT) (система гарантированных транзакций IDEX Online), которые стремятся быть поставщиками этих данных. Пока что IDEX Online обеспечивает рынок данными о предлагаемых ценах, используемых для создания IDEX Online Polished Diamond Price Index price list.

Мозери менее оптимистичен в отношении учреждения алмазных фондов и фьючерсных рынков. «Алмазы – не золотые самородки и их коммерциализация невозможна, – говорит он. – Алмазы предназначены для торговли и красоты, а не для того, чтобы держать их в хранилище».

Когда его спросили, что он хотел бы от банкиров, Йенс ответил: «Слишком много рычагов, слишком много платится за сырье. Предпочитаются те фирмы, которые становятся корпоративными, что и является ключом. Все обязаны принять новые стандарты».





*Ut at purus in leo pellentesque
tincidunt id et sapien. Aenean
at feugiat purus. Curabitur et
nulla lectus. Curabitur rutrum
libero tellus, sed aliquam metus
pharetra non.*



Банки – новые хранители рынка

Иногда банки не являются лучшими друзьями продавцов алмазов, но по крайней мере в одном случае они были палочкой-выручалочкой. Это было, когда банки в ответ на высокие цены на сырье, на которые многие алмазные производители соглашались против своей воли, помогли отрасли, сократив финансирование сырья.

С начала 2013 года цены на алмазное сырье чрезмерно возросли. Компания De Beers подняла цены на 6%, и многие другие добывающие алмазные компании также подняли цены на сырье в этот период. В то же самое время цены на бриллианты поднялись только на 1,5% с января по июнь.

На рынке, где разница между фабрично-заводской стоимостью изделия и выручкой от его продажи низкая (3–4% в лучшем случае), разница между быстро растущими ценами на алмазное сырье и почти не растущими ценами на бриллианты – это разница между низкой рентабельностью и ее отсутствием.

Многие утверждают, что президент компании De Beers Филипп Мельер считает, что до тех пор, пока клиенты согласны платить, жалобы на то, что цены слишком высокие, – пустая болтовня, так как клиенты продолжают покупать. В соответствии с одним источником, Мельер сказал клиенту, который жаловался на высокие цены, что он отложит товар, потому что всегда найдется пара-тройка покупателей, которые этот товар купят.

Если президент компании De Beers считает, что в такой ситуации – когда товар откладывается, потому что цены слишком высоки, солидному элитному клиенту следует перестать быть клиентом, это приведет к неременному прекращению долгосрочных отношений крупнейших поставщиков отрасли с их клиентами.

Это требует пояснения. Сайтхолдеры обеспокоены тем, что если они откажутся от товара, то перестанут быть клиентами. В связи с этим они могут покупать товары, даже если им это экономически невыгодно, чтобы предотвратить негативное влияние на поставки в дальнейшем. Другие покупают дорогой товар и хранят его в надежде, что он станет экономически выгодным в будущем. Для них покупка – это инвестиция, а не вопрос доверия цене.

Новые управляющие? Банки начинают действовать от имени производителей

Еще немного истории. В октябре 2002 года, в самом начале глобального экономического кризиса, индийские индивидуальные

производители не захотели ухудшить свое положение, заявив DTC (Алмазная торговая компания), что они не могут покупать их товар. Вместо этого они вступили в зонтичную организацию индийской промышленности – Gem and Jewelry Export Promotion Council (Совет по стимулированию экспорта драгоценных камней и ювелирных изделий) и объявили запрет на импорт алмазного сырья в ноябре того года. Таким образом, все были единогласны.

Ситуация, в которой клиенты больших добывающих предприятий хотят отказаться от товаров, но понимают, что не могут этого сделать из-за своей безопасности, вернулась на этот раз с противоположной стороны – дело в дисбалансе цен на алмазы и бриллианты.

Зайдите в банки. Эти учреждения, обеспокоенные низкой рентабельностью клиентов, решили принять меры и ограничить доступ трейдеров к алмазному сырью сокращением гарантированного базового финансирования закупок алмазного сырья. Простыми словами, они сокращают финансирование закупок алмазов.

ABN AMRO, ведущий банк, финансирующий индустрию, проинформировал некоторых своих клиентов о том, что сокращает финансирование закупок на 70–80% и может также ужесточить другие условия в дальнейшем. Антверпенский алмазный банк (ADB) – другой важный банк, обслуживающий отрасль, также заинтересован в сокращении гарантированного финансирования закупок алмазного сырья. И Государственный банк Индии (SBI) объявил 21 августа, что прекращает финансирование закупок.

«Наше беспокойство как банка вызывает отсутствие рентабельности компаний по переработке сырья, которые мы финансируем. И мы не собираемся финансировать их будущие убыточные активы», – написал один банкир в электронной почте.

Учитывая ситуацию, банкиры все более требовательны не только к тому, кто получает кредиты, но и к причинам запроса кредита, чтобы уменьшить потенциальные риски.

Являются ли банки хранителями алмазного рынка? Получается, что они приняли на себя старую роль De Beers. По крайней мере они оказывают индустрии большую услугу, вынуждая производителей ограничить закупки, что фактически является голосованием против отсутствия конфиденциальности в подходе добывающих предприятий к политике повышения цен.

Снизятся ли цены в будущем?

Как бы то ни было, призыв отрасли, кажется, начинает дохо-

доть до компании De Beers, хотя и очень медленно. На заседании акционеров компании в августе 2013 года, после того как банки начали предпринимать вышеописанные шаги, цены на две трети лотов были снижены, некоторые более чем на 5%. В целом, однако, снижение было очень низким – на 1–2% меньше, чем требовалось производителям, хотя это был шаг в правильном направлении.

Время покажет, будут ли цены снижаться и дальше и на сколько и последует ли компания «АЛРОСА» примеру компании De Beers. А пока индустрии следует рассчитывать только на себя: конечно, поблагодарить банки за то, что они проявили себя как ответственные партнеры в данной ситуации, и воспользоваться окном возможностей во время снижения цен на закупки алмазного сырья.

Взгляд в будущее

Алмазная отрасль находится в состоянии изменения. И в когда-то легкой на подъем индустрии происходят серьезные перемены. Упомянутые выше соглашения Базель II и Базель III – это основа и стимул для образования новых финансовых институтов, ориентированных на алмазы. И все это, в свою очередь, требует большей прозрачности – особенно в том, что касается корпоративных отчетов и цен.

Есть еще одна серьезная перемена, о которой все банкиры, с которыми мы беседовали, считают необходимым упомянуть: перемещение отдела продаж компании De Beers в Ботсвану и изменение положения ряда алмазных центров в связи с этим перемещением.

Сортировочный центр компании De Beers уже переехал в город Габороне, столицу Ботсваны, а отдел продаж закончил подготовку к переезду. После столетнего пребывания компании в Лондоне впервые собрание международных клиентов компании состоялось в Габороне в ноябре 2013 года.

Одним из преимуществ Антверпена является относительная близость к Лондону. Предполагается, что переезд в Африку окажет негативное влияние на Бельгийский алмазный центр. Насколько велики будут изменения, конечно, трудно предсказать, но банкиры согласны с тем, что произойдет некоторый спад. Что-то подобное было с Израильским алмазным центром, который пережил международный торговый спад в первые годы после кризиса 2008 года.

Этим центрам надо найти способы развития бизнеса. Банк Leumi в Израиле больше не собирается финансировать алмазные фирмы. И если произойдет дальнейший спад в Израильском центре, будет ли это означать, что Union Bank, ведущий банк страны,

финансирующий алмазную индустрию, сократил свое участие в финансировании отрасли? Даст ли это повод новым банкам воспользоваться возможностью и выйти на арену?

В то время как эти два центра сталкиваются с растущими проблемами, в Арабских Эмиратах новый центр развивается и использует удобный момент. Деятельность Дубайской алмазной биржи (DDE) превращает страну в заметного игрока индустрии, иногда за счет других центров. Здесь новые банки имеют возможность войти в алмазную отрасль и предоставить ее участникам дополнительные фонды.

Более того, есть несколько банков, финансирующих алмазную отрасль, которые заинтересованы в том, чтобы и другие банки вступали в игру. С их точки зрения, в отрасли большой спрос на финансирование и недостаточно банков. Они хотят, чтобы огромная зависимость отрасли от них уменьшилась, и отрасль только выиграет от конкуренции – в том случае, если будет много банков, из которых можно выбрать.

А самое главное – развивающихся центров недостаточно для того, привлекать банки. Чтобы привлечь больше банков, необходимы улучшенные нормы ведения отчетности, отличная репутация и увеличение прибыли. И путь к этой цели в настоящее время открыт.

