



---

АЛМАЗНЫЙ СОВЕТ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) БЫЛ СОЗДАН В 2002 ГОДУ. ЭТО КОЛЛЕГИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ ОРГАН, СПОСОБСТВУЮЩИЙ СОГЛАСОВАНИЮ ДЕЙСТВИЙ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И СУБЪЕКТОВ АЛМАЗОБРИЛЛИАНТОВОГО И ЮВЕЛИРНОГО КОМПЛЕКСА ЯКУТИИ. ЦЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА – СОДЕЙСТВИЕ СОЗДАНИЮ ПРАВОВЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ДОСТИЖЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АЛМАЗООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И ЮВЕЛИРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ НА РОССИЙСКОМ И МИРОВОМ РЫНКАХ. МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С **ВАСИЛИЕМ МИХАЙЛОВИЧЕМ ВЛАСОВЫМ**, ПРЕДСЕДЕТЕЛЕМ АЛМАЗНОГО СОВЕТА ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РС(Я).

---

**ВАСИЛИЙ МИХАЙЛОВИЧ ВЛАСОВ,**  
председатель Алмазного совета при Президенте РС (Я):

## «Производство ювелирных изделий в Якутии должно выйти на уровень 10–15 миллиардов рублей...»

*Василий Михайлович, что происходит в экономике республики? И как в связи с этим меняются приоритеты работы Алмазного совета?*

Гранильная и ювелирная – это единственные отрасли нашей республики, относящиеся к обрабатывающим с реальными объемами

производства. К сожалению, так исторически сложилось, что основная специализация экономики Якутии – добыча сырья. Гранильная отрасль была создана только в начале 90-х годов, когда республика стала экономически самостоятельной и получила право пользоваться частью природных ресурсов, которые добываются на ее территории. Первый алмаз

у нас был ограничен совсем недавно – в ноябре 1992 года! А если говорить о ювелирной промышленности, то, несмотря на вековые национальные традиции, буквально до последних лет ее роль была невелика. Я лично всегда был не удовлетворен объемами производства в этом сегменте. Буквально до 2005–2006 годов они оставались на уровне 500–600 миллионов рублей, причем ювелирные изделия с бриллиантами в них занимали меньше половины. И это при том, что республика в те же годы добывала 18–19 тонн золота и производила в среднем на 200–240 миллионов долларов бриллиантов. С учетом этих цифр общий объем изготовления ювелирных изделий в республике не устраивал ее руководство. Поэтому в 2003 году Президент РС (Я) поручил мне руководить Алмазным советом.

Хотя само название Совета говорит о том, что его основная цель – способствовать развитию алмазообрабатывающей промышленности, тем не менее одной из наших первых задач было увеличение объемов производства бриллиантов. И мы эту задачу решили. Если в 2002 году республика производила их примерно на 100 миллионов долларов, то через 3–4 года перешагнула рубеж в 200 миллионов долларов. И только кризис этот рост приостановил. Еще одна задача, которую мы поставили перед собой и вынесли на рассмотрение Президента и правительства – выйти в ближайшие 8–10 лет на объемы производства ювелирных изделий порядка 10–15 миллиардов рублей. Итоги 2009 года показали, что мы уже достигли рубежа в 1,5 миллиарда рублей. По сравнению с 600 миллионами рублей 2006 года это очень даже неплохо!

**А какие ювелирные предприятия добились наибольших успехов за эти годы? И как им это удалось?**

Группа «ЭПЛ Даймонд» в прошлом году, несмотря на кризис, продала ювелирных изделий с бриллиантами (других в их ассортименте нет) на 618 миллионов рублей. Она очень динамично развивается: в 2006 году ее объемы продаж составляли 17 миллионов, в 2007-м – 120 миллионов, в 2008-м – 402 миллиона рублей. В 2010 году предприятие поставило задачу увеличить сбыт минимум до 800 миллионов рублей. А к 2015 году оно планирует достичь отметки в 10 миллиардов рублей!

Компания «Золото Якутии» в 2009 году произвела ювелирных изделий с различными вставками (у них лишь небольшая часть

ассортимента с бриллиантами) на 440 миллионов рублей. А продала в этом же году примерно на 700 миллионов рублей. Так что по товарообороту она стоит рядом с «ЭПЛ Даймонд».

Это два ведущих предприятия. Есть еще три, которые уступают им по объемам. Это «Драгоценности Якутии» (структурное подразделение ГУП «Комдрагметалл РС(Я)»), у которого продажи ювелирных изделий находятся на уровне 200–250 миллионов рублей, «Туймаада Даймонд» – примерно 150–180 миллионов рублей (но у него объемы собственного производства составляют около 1/3 от общего объема сбыта) и «Сахаювелир» – около 200 миллионов рублей.

Хочу отметить, что в основе успеха этих предприятий – их вертикально интегрированная структура: от обработки сырья до взаимодействия с конечным потребителем. И в кризис они выжили именно благодаря такой структуре. Все компании имеют свои розничные торговые сети. У «ЭПЛ Даймонд» есть магазины не только в России и Якутии, но и в США, Китае, Израиле. У «Золота Якутии» – в России и в странах СНГ. У «Туймаада Даймонд» магазины в России и в Якутии. У «Сахаювелир» есть торговая точка в Монголии, все остальные – на территории России.

Есть еще одна фирма, которая зарегистрирована у нас, но стоит особняком, поскольку у нее 100-процентный иностранный капитал (индийский), – это «Чорон Даймонд». Эта компания – лидер по количеству магазинов: у нее 245 торговых точек на территории РФ. Недавно она отпраздновала 10-летие своей деятельности в России.

Все розничные ювелирные сети у нас в основном относятся к крупным предприятиям – самостоятельных очень мало. Есть, например, сеть «Золотник» – но это 3–4 магазина. Есть сеть «Кеэрге» – она крупнее... Федеральных сетей в Якутии нет вообще. Больше всего торговых точек у «Чорон Даймонд», но я уверен, что к 2015 году «ЭПЛ Даймонд» эту компанию догонит. Многие якутские индивидуальные предприниматели, выпускающие ювелирные изделия, имеют свои небольшие магазины. Торговых точек в республике около 130.

**Как якутские предприятия взаимодействуют с АК «АЛРОСА»? Есть ли какие-то проблемы?**

АК «АЛРОСА» учитывает рекомендации Алмазного совета. По инициативе Совета

для наших заводов установлены объемы на закупку алмазов у компании. В 2004 году мы пошли на ужесточение условий работы заводов с «АЛРОСА». До этого они могли покупать сырье с отсрочкой платежа, а теперь – только по предоплате. Главная задача Алмазного совета – чтобы объемы продаж нашим заводам не уменьшались. Да, у нас бывали колебания, и лично я даже спорил с руководством «АЛРОСА», но в целом необходимые объемы компания выделяет. Главное – чтобы у заводов-закупщиков были деньги, чтобы и они, в свою очередь, не подводили компанию – у нее ведь тоже свои планы и т.п.

Еще один важный момент. Конечно, мы хотели бы, чтобы наши добытчики учитывали интересы заводов. Ведь каждое предприятие имеет свой ассортимент. А что такое стандартный лот сегодня? Действующая классификация устарела, требуется новая, которая учитывала бы современную технологию огранки алмазов.

Алмазный совет предлагает, чтобы пожелания закупщиков учитывались – например, «Де Бирс» уже давно работает с клиентами именно так. Мы хотели бы, чтобы продавец предусматривал возможность покупателя-завода отказаться от части предлагаемого сырья.

**Какие законодательные изменения нужны сегодня ювелирной отрасли?**

Это самое тяжелое и трудное направление работы Алмазного совета. Существующее федеральное законодательство во многом сдерживает развитие гранильной и ювелирной промышленности. Конечно, в связи с вступлением в Таможенный союз некоторые нормы меняются. И какие-то наши предложения уже «прошли». Например, у нас было 15-процентное ограничение на вывоз сырья для производителей бриллиантов. Теперь этого ограничения нет – можно вывозить любое количество.

Следующая проблема – таможенные барьеры. Ввозные пошлины на мелкие бриллианты снизили, но почему-то всего на 5%, их надо отменить совсем. А ставка НДС? Когда «АЛРОСА» продает алмазы зарубежным компаниям, действует нулевая ставка, а когда российским – 18%. Это же дискриминация! Мы сделали уже четвертую попытку изменить ситуацию, отправили свои законодательные предложения и опять получили отказ от правительства РФ.

Еще один момент. Золото и алмазы с советских лет считались валютными ценностями – теперь это положение отменили. Но все подзаконные акты остались в прежней редакции. Верхушка убрана, а все бюрократическое нагромождение на нижних уровнях осталось.

В результате, например, проверяющие инстанции могут прийти к предпринимателю, работающему с бриллиантами, и предъявить претензии: «Почему у вас нет решетки?», «Почему у вас дверь не железная?». И все – пошло-поехало... Так же нельзя работать!

Я был в Индии и своими глазами видел: сидит парень молодой в открытом помещении и обрабатывает алмазы, они у него рядом на блюдечке лежат, и никто ему не мешает. Правильно – он же собственник, что хочет, то и делает, сам отвечает за свое имущество.

Сейчас Алмазный совет активно участвует в процессе подготовки создания на территории республики свободной экономической зоны. Есть площадка в Якутске, где имеется все необходимое. Надеюсь, что со следующего года мы уже начнем строить эту зону. И у нас появится канал обхода всяческих таможенных барьеров. Но если бы к нам прислушались, убрали бы все эти несуразности из таможенных законов, то и не нужна была бы нам эта зона.

**И в заключение – Ваши пожелания читателям нашего журнала.**

Желаю вести просветительскую работу среди населения. Я считаю, что и производственные предприятия, и торговые сети должны к этому подключаться – это пойдет на пользу всему рынку. Например, покупатель пришел в магазин и хочет приобрести изделие с бриллиантом. Но он совсем ничего по этой теме не знает. А в магазине ему выдают специальную брошюру или буклет, где все простым языком написано.

Еще желаю розничной торговле рекламировать российскую продукцию, хвалить ее, проявлять патриотизм. Ведь наши изделия не только красивые, но и очень качественные. Они порадуют любого покупателя! ■

*Беседовала Юлия Новикова,  
главный редактор журнала  
«Навигатор ювелирной торговли»*