

*Беседу с князем Никитой Лобановым-Ростовским ведёт к. э. н., д. п. н. Роксолана Юрьевна Жигón (dr. Roksolana Zigón), политолог, эксперт в сфере геополитики и глобальной дипломатии, сотрудник Женевской школы дипломатии и международных отношений, Швейцария, старший Советник фонда «Тиллотома», Индия, президент и основатель АНО АРФАИМ «Новое Просвещение» [diplomatrz@yandex.ru](mailto:diplomatrz@yandex.ru) <https://t.me/harphaim>.*



*Антисанкционная драматургия вышла на новый уровень: Евросоюз в рамках 12-го пакета антироссийских санкций запретил импорт российских алмазов с 1 января 2024 года. Кроме того, с 1 марта планируется начать поэтапные ограничения на импорт российских алмазов, обработанных в третьих странах. Страны G7, являющиеся активными импортёрами необработанных алмазов, создадут механизм их проверки на основе отслеживания и сертификации к 1 сентября 2024 года.*

*Каким образом Россия ответит на повышение градуса напряжённости в отношениях с Западом? Будет ли найдено «соломоново решение» между «быть или не быть» русским алмазам на мировом рынке и возрастанием противостояния между идеологически разнонаправленными взглядами на развитие новой системы миропорядка?*

*Для поиска ответов на этот непростой вопрос я пригласила к диалогу князя Никиту Дмитриевича Лобанова-Ростовского, русского аристократа, Рюриковича в 33-м поколении, геолога, банкира, коллекционера, одного из крупнейших специалистов и собирателей русского театрального искусства первой трети XX века в мире, чья биография столь знаменательна и уникальна, что любые попытки найти на полотне его жизнеописания ключевой штрих, определивший природу всех остальных направлений деятельности и увлечений Никиты Дмитриевича, оказываются бесплодными.*

*В контексте алмазной темы невозможно не остановить свой взгляд на страницах биографии Никиты Дмитриевича, связанной с историей взаимоотношений всемирно известной алмазодобывающей компании «De Beers» с высшими эшелонами власти в СССР в эпоху холодной войны, а также в Российской Федерации после падения коммунизма. Являясь финансовым советником «De Beers» с 1987 по 1997 год, Никита Дмитриевич был не только свидетелем, но и непосредственным участником становления особых доверительных отношений между двумя сторонами.*

*Хотела бы выразить надежду на то, что вопросы и ответы, прозвучавшие в ходе нашего диалога, помогут лучше разобраться в причинно-следственных связях сегодняшнего противостояния между Россией и Западом.*

*Москва, 21.12.2023 г.*

**Р. Ю. Ж.:** Никита Дмитриевич, я бы хотела начать с вопроса о взаимоотношениях между всемирно известной алмазодобывающей компанией «De Beers» и советской алмазодобывающей промышленностью. Что связывало эти два идеологически противопоставленных друг другу полюса?

**Н. Д. Л.-Р.:** Это ключевой вопрос, который ни в Советском Союзе, ни затем в Российской Федерации не обсуждался объективно. И это понятно, так как со времён Петра Великого каждого иностранца в России считали человеком, который пришёл в Россию, чтобы там заработать и её эксплуатировать. Эта психология продолжает своё существование и по сей день в обычном русском человеке. Так почему возникла такая прочная взаимосвязь между Советским Союзом и «De Beers»? Возникла она на основе тогдашних реалий, и здесь – крайне простые аксиомы. Советский Союз

работал в системе плановой экономики. То есть была пятилетка, и страна знала в рамках плановой экономики, какие у неё будут доходы, и в свете этих доходов распределяла расходы. Одной из отраслей доходов Советского Союза была алмазная промышленность. Я говорю сейчас о периоде 25–30-летней давности, когда годовая выручка Советского Союза с алмазов была 1 млрд (1 доллар тогда равнялся 10 сегодняшним), и который поступал в казну Советского Союза, пополняя его валютные резервы с безукоризненной стабильностью. СССР было важно знать, что тот миллиард долларов обязательно будет.

С другой стороны, была компания «De Beers», которая принадлежала одной семье. Её целью, в отличие от большинства капиталистических компаний, но подобно многим японским компаниям, было долгосрочное существование. Потому что каждый хозяин «De Beers» стремился передать наследнику здоровую компанию. Поэтому для «De Beers» стабильность рынка была важнее, чем выгода.

Третье важное составляющее – это то, что, будучи хозяином, один человек, Оппенгеймер, мог принять решение заключить контракт с Советским Союзом и обязаться выплатить ему определённую сумму денег на пять лет вперёд. Никакая другая капиталистическая команда на Западе и никакой совет директоров не разрешил бы подписать такое соглашение во времена холодной войны. Здесь была важна и смекалка Оппенгеймера, то, что он взял риск, не боясь общественных и политических укоров и заключил с СССР соглашение. Этот симбиоз был исключительно выгоден обеим сторонам. Есть молва о том, что «De Beers» скупал всю поставку произведённых алмазов в Советском Союзе. Это не так. В контракте было указано, что 10 процентов производства СССР будет продавать самостоятельно, чтобы проверить, точно ли «De Beers» платит по рыночной стоимости или нет.

Так что взаимоотношения были открытыми, равными и полезными. Это подтвердилось тем, что, когда Горбачёв пришёл к власти и у Советского Союза не было денег, никто, ни братский Китай, ни братская Куба, не дали в долг Советскому Союзу денег. Единственным, кто одолжил миллиард долларов Советскому Союзу на пять лет в залог под коричневые мелкие алмазы, был Оппенгеймер. Эти алмазы потом пришлось с великим трудом продавать на мировом рынке на протяжении многих лет.

**Р. Ю. Ж.:** Скажите, пожалуйста, Никита Дмитриевич, как складывалась предыстория этих взаимоотношений? Насколько мне известно, 16 марта 1921 года, ещё до установления дипломатических отношений, был подписан первый торговый договор в истории Советской России и Великобритании. Со стороны Советов его подписал полпред Леонид Красин. В этом договоре был интересный пункт, а именно: Англия брала на себя обязательства *«не накладывать ареста и не вступать во владение золотом, капиталом, ценными бумагами, экспортируемыми из России в случае, если бы какая-либо судебная инстанция отдала распоряжение о такого рода действиях»*. Что Вам известно об этом торговом соглашении и об этом уникальном, в своём роде, пункте соглашения?

Если происходило какое-либо нарушение, – а необходимо помнить о том, что после революции в России мировой рынок алмазов и бриллиантов был перенасыщен так называемыми «красными», большевистскими, бриллиантами, – это значительно опускало цену на рынке. Тогда был серьёзный поток контрабанды. Великобритания хотела остановить эту вакханалию на рынке. Обширная библиография, посвящённая данному вопросу, на самом деле представляет достаточно скудную картину данной части истории. Мало сказано о том, что взаимоотношения «De Beers» с Советской Россией начались в 20-х годах XX столетия задолго до 1959 года, когда Филипп Оппенгеймер посетил Москву и было подписано первое соглашение о сотрудничестве. Известно ли Вам что-либо об этом торговом соглашении?

**Н. Д. Л.-Р.:** Нет, мне ничего не известно по поводу этого торгового соглашения. Единственное, что я могу добавить к этому, что в английском законодательстве контракты, подписанные между государствами или институтами, принадлежащими государству, не подлежат судебным тяжбам. Это связано с тем, что Англия была королевством и давала иммунитет королевской семье. Очень часто это способствовало потерям не только в делах с Советским Союзом, но и в отношениях с другими государствами, которые были мошенническими по своей природе, как Африка сегодня, где добываются алмазы.

**Р. Ю. Ж.:** Однако чем всё-таки вызвана такая длительная история успешного сотрудничества между СССР, так называемым «исчадием коммунистического зла», и «De Beers»? В чём секрет подобной долгосрочности?

**Н. Д. Л.-Р.:** Советский Союз был экономикой директивной, он нуждался в стабильных доходах, чтобы распределять свои расходы. «De Beers» была квинтэссенцией стабильной компании, с которой можно было иметь дело.

«De Beers» в лице Филиппа Оппенгеймера из своего кармана мог лично выложить миллиард долларов в год Советскому Союзу. Никто другой в капиталистических странах к этому не был готов. Нужен был человек смелый и очень богатый, чтобы это сделать. Это было выгодно обеим сторонам. Важно также понять, что «De Beers» была компанией, невыгодной в части инвестиционных вложений. Что это значит? Когда вы покупаете актив

какой-либо компании, вы стремитесь получить доход, который был бы выше, чем, скажем, банковская ставка, где у вас лежат деньги. «De Beers» в среднем зарабатывал 4–4,5 процента в год в то время, когда деньги в банках приносили вкладчику 6 процентов. Почему же это так было? Для того чтобы оставаться монополистом на этом рынке, «De Beers» было необходимо создать на нём стабильность, а стабильность зависела от баланса спроса и поставок. Чтобы создавать и регулировать баланс между ними, «De Beers» держал у себя инвентарь, сток (stock), товар, на 4 млрд долларов. При банковских ставках в 6 процентов это стоило 240 млн долларов в год. Это значительный ущерб для компании. И чтобы продолжить этот миф о высокой стоимости бриллиантов, «De Beers» тратила от 200 до 300 млн долларов на рекламу в год. Так «De Beers» теряла около полмиллиарда долларов в год в ущерб своей прибыли, которая была невысокой. Но когда у вас доход 4,5 процента, то вся семья имела многомиллионные доходы и ей было безразлично, получит ли она 5 или 8 млн долларов в год. Не было даже времени их все потратить. Важна была стабильность. И эта стабильность рынка, а также уверенность Советского Союза в том, что он получит эти деньги, была основой симбиоза интересов.

**Р. Ю. Ж.:** Нет сомнений в том, что «De Beers» преследовал своей главной целью установление баланса сил и удержание стабильности на рынке. Однако данный успех длился десятилетиями, а долгосрочные и крайне взаимовыгодные связи между компанией и СССР были обусловлены не только теми аргументами, которые Вы представили ранее, но и подкреплены иными ресурсами и интересами.

В конце 1950-х годов тогдашний советский министр цветной металлургии Пётр Фадеевич Ломако, который был основоположником алмазодобывающей промышленности в СССР, настоял не только на том, чтобы начался процесс разработки алмазных месторождений в Западной Якутии (так как добыча уральских алмазов не являлась высокодоходной и незначительно пополняла валютные резервы страны), но и на установлении и развитии взаимовыгодного сотрудничества с «De Beers», на его последовательном продолжении на протяжении многих лет. И надо заметить, что Ломако, опытный номенклатурщик, оставался у власти в течение 46 лет, срок, который может только сравниться с продолжительностью правления английской королевы Елизаветы I. Чиновник, переживший Хрущёва, Брежнева, Андропова и Черненко и удержавшийся в министерском кресле до самой перестройки Горбачёва, смог обеспечить бесперебойность контактов и тесного сотрудничества с «De Beers», что, собственно говоря, является уникальным фактом истории.

**Н. Д. Л.-Р.:** Та же самая зеркальная ситуация – в семье «De Beers». СССР знал, что хозяин есть, потом хозяином будет его сын, который возьмёт впоследствии на себя руководство компанией. Так что это были доверительные отношения между стабильными партнёрами. Я сам присутствовал на многочисленных заседаниях с российской алмазодобывающей компанией «Алроса». В качестве иллюстрации своих слов, чтобы Вам показать, насколько это были необычные отношения, я отмечу особый взгляд на дела Филиппа Оппенгеймера как капиталиста.



*Тедди Доу, директор «De Beers», Никита Лобанов и сэр Филипп Оппенгеймер. Москва. 1988*

В контексте этих 10 процентов, которые «Алроса» могла самостоятельно продавать на рынке, был момент, когда «Алроса» вела обсуждение этого вопроса с «De Beers», указав, что намерена продавать алмазы там-то и тогда-то. Филипп Оппенгеймер в присутствии своего адвоката Тима Кейпона предупредил о том, что этого не следовало делать. Я был также на заседании, которое состоялось шесть месяцев спустя после этого диалога. «Алроса» потеряла деньги на этой продаже и хотела высказать свою обиду на «De Beers». Сэр Филипп Оппенгеймер сказал: «Извините, но мы же вас предупреждали». Как бы то ни было, но в конце заседания сэр Филипп выложил свою чековую книжку и выписал чек на один миллион долларов на имя «Almaz Iuvelir Export». Подарок. Когда мы вышли на улицу, я его спросил: «Почему вы сделали этот подарок, ведь ваш адвокат Тим Кейпон, присутствовавший на заседании, пытался вас остановить с просьбой не делать этого?» Он сказал: «Никита, для меня важнее продолжать работать с теми, к кому я привык. Я знаю, что все наши встречи прослушиваются, а затем проигрываются на “верхах”, и я не хотел бы, чтобы этих людей уволили, так как я к ним привык и буду продолжать с ними работать».

Это невозможно ни в одной акционерной компании. Надо быть воистину большим бизнесменом, обладающим столь незаурядным видением, чтобы это сделать.

**Р. Ю. Ж.:** Согласна. А чем вызвано поведение «Алросы» после 2008 года в контексте взаимоотношений с «De Beers»? В 1963 году СССР заключил первые контракты о продаже части алмазов «De Beers». В декабре 2008 года по решению Еврокомиссии в целях реализации европейского антимонопольного законодательства соглашение между «Алроса» и «De Beers» было прекращено. С 2009 года «Алроса» самостоятельно реализует свою продукцию на мировом рынке. Однако в 2009 год она вступила с серьёзными убытками размером 1 млрд долларов. «Алроса» практически ничего не продала на рынке. Чем было вызвано решение руководства «Алросы» продвигать стратегию самостоятельной торговли на мировом рынке алмазов, потеснив монополию «De Beers»? Это было чисто управленческим решением или частью геополитического плана со стороны России?

**Н. Д. Л.-Р.:** Не могу ответить на этот вопрос. Не компетентен.

**Р. Ю. Ж.:** Как Вам видится сегодняшняя ситуация с введением 12-го пакета санкций ЕС против российских алмазов? Будет ли «Алроса» искать баланс интересов с «De Beers» или всё-таки произойдёт развод между компаниями на рынке?

**Н. Д. Л.-Р.:** Развод произошёл уже давно. Нынешний манёвр имеет политическую и экономическую подоплёку. Суть его ясна. Это истерия США и Евросоюза раскручивать маховик санкций, попытка быть более популярными среди своих избирателей. Но это не нанесёт значительного ущерба «Алросе», так как существуют альтернативные пути продажи алмазов на рынке. Например, Дубай всегда был центром контрабандной продажи алмазов ещё со времён, когда я там работал в 60–70-е годы. Он и сегодня продолжает оставаться центром продажи алмазов и бриллиантов. Это будет ущерб только, главным образом, Антверпену, на Pelikaanstraat, 62, где находится алмазная биржа. Если говорить о мелких камнях, то обходным маршрутом будет Индия, где сконцентрировано огромное количество шлифовальщиков мелких камней, которые работают за один доллар в день. Это будет огромная для Евросоюза и США потеря.

Более того, надо заметить, что якутские алмазы – самые лучшие в мире, и они всегда были необходимы «De Beers» для продажи. «De Beers» как монополист и регулятор алмазного рынка на торгах смешивал в своих коробках алмазы различного уровня качества и размеров, чтобы иметь возможность продавать всё то, что было поставлено. Якутские алмазы всегда являлись частью этих коробок. В одном из престижных тусовочных городов Швейцарии Gstaad есть даже магазин, где продают исключительно якутские алмазы. Так что по своему качеству они найдут своё место в мире. Вопрос в том, кто сумеет поддерживать этот рынок природных алмазов? Потому что, как Вы знаете, сегодня искусственный алмаз равен стоимости производства природного алмаза. Предстоит улучшение производства искусственных алмазов. Как снижение стоимости производства, так и увеличение размера алмазов. Это, в свою очередь, вызовет спад цены на природные алмазы.

В общем, будущее стоимости природных алмазов и бриллиантов выглядит не очень привлекательно.