

IDEX

НОЯБРЬ 2012

www.idexonline.ru
www.njt.ru/idex/

magazine
INCORPORATING MAZAL U'BRACHA

ИНВЕСТИЦИИ В БРИЛЛИАНТЫ

ЧАСТЬ 1



ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В БРИЛЛИАНТЫ:

стали ли бриллианты товарами широкого потребления?

ИНВЕСТИРОВАНИЕ – ОБЫЧНОЕ ПОНЯТИЕ В МИРЕ БРИЛЛИАНТОВ, А ИНВЕСТИЦИИ В БРИЛЛИАНТЫ ЧАСТО ОБСУЖДАЮТСЯ В ФИНАНСОВЫХ КРУГАХ. К ТОМУ ЖЕ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРОЕКТОВ В ДАННОЙ СФЕРЕ СЕГОДНЯ НАХОДИТСЯ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ. ТАКОЙ БОЛЬШОЙ ВЫБОР ПРОЕКТОВ И РАЗНООБРАЗИЕ ВАРИАНТОВ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О СТРЕМЛЕНИИ ИССЛЕДОВАТЬ НОВУЮ НЕИЗУЧЕННУЮ ОБЛАСТЬ.

В основе всех предложений – ожидание того, что цена бриллиантов, от белых камней в один карат до эксклюзивных фантазийных, будет постоянно расти. Некоторые рассчитывают на небольшой рост – чуть выше уровня инфляции, в то время как другие ожидают 15-процентного роста ежегодно.

Ожидание того, что цены на бриллианты будут расти, имеет два основания – уменьшение бриллиантовых запасов и возрастающий спрос на них. Мировая алмазная индустрия в среднем производит около 120–130 миллионов карат камней. Из всей этой продукции 28 миллионов карат – драгоценные камни, подходящие по качеству для мировой ювелирной индустрии.

Может показаться, что это большие запасы, однако стоит учесть, что производство

бриллиантов значительно упало: в 2006 году, например, было добыто 168 миллионов карат, а в предыдущие – по 176 миллионов карат в год. К тому же нет никакой уверенности в устойчивости качества продукции. Если не считать «Алросу», самого крупного мирового производителя алмазов, все остальные добывающие предприятия сокращают объемы выпуска.

В то же самое время существующие и открываемые шахты по добыче алмазов постоянно находятся в поиске новых источников камней. В настоящее время нет высокодоходного и высококачественного источника алмазов, который не был бы освоен. А без новых разработок мировая индустрия столкнется с нехваткой натуральных алмазов.



В основе всех предложений – ожидание того, что цена бриллиантов, от белых камней в один карат до эксклюзивных фантазийных, будет постоянно расти

Нет оснований ожидать, что мировое производство бриллиантов увеличится – по крайней мере в ближайшие 10 лет



С момента открытия нового месторождения до коммерческого производства в этой шахте проходит 10 лет. Это означает, что если новый источник камней будет найден сегодня, то продукция из него поступит на рынок только к 2022 году. Так что нет оснований ожидать, что мировое производство бриллиантов увеличится – по крайней мере в ближайшие 10 лет.

Но, с другой стороны, большое значение имеет и спрос. Наибольшей популярностью у потребителей сегодня пользуются свадебные ювелирные украшения. В Индии, например, переходят от простых золотых свадебных украшений к изделиям с бриллиантами, в Китае бриллиантовые обручальные кольца приобретают в зависимости от моды, существующей в том или ином регионе, а в США такие украшения считаются обязательными.

ВВП (валовой внутренний продукт) на душу населения – надежный индикатор спроса на ювелирные изделия – растет, особенно в странах БРИК (Бразилия, Россия Индия и Китай). Рост экономики свидетельствует о том, что люди стали жить лучше и что средний класс сформировался. А при улучшении финансового положения появляется дополнительный доход, который можно тратить на предметы роскоши.

В Китае и Индии реальный прирост ВВП в 2011 году составил 9,2 и 6,9% соответственно. В том же году Всемирный банк зафиксировал рост мирового ВВП на уровне 2,7%. Ожидается, что в 2012 году рост ВВП замедлится, но, по прогнозам, в Китае и Индии он сохранится и обеспечит развитие бриллиантовой промышленности. По данным Всемирного банка, мировой рост валового внутреннего продукта в 2012 году составит около 2,5%, однако в Китае он прогнозируется на уровне 8,2 %, а в Индии – 6,6%. И если подключить соответствующие маркетинговые мероприятия, то такой рост может стимулировать возрастание спроса на ювелирные изделия с бриллиантами.

Мировой потребительский спрос на ювелирные изделия с бриллиантами растет

Ожидание того, что цены на бриллианты будут расти, имеет два основания – уменьшение бриллиантовых запасов и возрастающий спрос на них



В Китае и Индии реальный прирост ВВП в 2011 году составил 9,2 и 6,9% соответственно. В том же году Всемирный банк зафиксировал рост мирового ВВП на уровне 2,7%

и меняется. В прошлом более 50% всемирного потребления ювелирных изделий приходилось на США, но сегодня в этой сфере увеличивается доля стран с развивающейся экономикой. К 2015 году Китай и Индия, а также Гонконг, Тайвань и страны Мексиканского залива будут закупать около 40% всех ювелирных изделий с бриллиантами по сравнению с сегодняшним 31%. Спрос на ювелирную продукцию в Китае и Индии в 2010 году вырос примерно на 10 и 9% соответственно, еще на 9 и 8% – в 2011-м. По текущему году прогноз роста спроса такой же, как в 2011 году.

Прогнозируемый рост потребительского спроса, который в лучшем случае произойдет при условии стабильного предложения, или – что более вероятно – его снижения, обеспечит повышение цен на алмазы на потребительском рынке и рост цен на топливо в ближайшие годы.

Есть две основные категории бриллиантов, которые представляют интерес для инвесторов: эксклюзивные экземпляры и обычные белые камни.

Первая категория – это фантазийные цветные бриллианты, в основном с чистотой класса VS и выше, преимущественно цвета класса Fancy*. Фантазийные цветные бриллианты, которые имеют один цвет без добавления второго, – предпочтительнее. Эта категория также включает бриллианты величиной больше 10 карат с DEF цветом и FL-VVS чистотой. Эта категория не является чем-то новым в плане инвестирования. Однако по мере расширения понимания потенциала бриллиантов ее все чаще принимают во внимание.

Вторую категорию называют «стандартной», или «ABC», или «обычной». В широком понимании это камни величиной в один карат, цвета D-J, IF-SI1, круглые. Некоторые компании включают в эту категорию более широкий спектр размеров – от 0,5 до 3 карат.

*Здесь и далее: речь идет о сертификации бриллиантов по стандартам GIA.



К 2015 году Китай и Индия, а также Гонконг, Тайвань и страны Мексиканского залива будут закупать около 40% всех ювелирных изделий с бриллиантами по сравнению с сегодняшним 31%

КРИЗИС ПРОЛОЖИЛ ДОРОГУ

Событием, вызвавшим волну проектов в области бриллиантов, стал финансовый кризис 2008 года, который снизил ценность сбережений многих инвесторов и привел к разорению ряда ведущих финансовых предприятий. Акции на финансовых биржах упали в цене, обрушились цены на жилье и земельные участки, торговля сырьем ухудшилась, сократился спрос на многие товары, что привело к падению их цен. Инвесторы поняли, что стоимость их инвестиционных портфелей резко снизилась.

В итоге многие инвесторы стали искать возможность добавить в свои портфели компонент, который позволил бы сохранить стабильность во время кризиса, защитить вложения и сохранить их ликвидность. Они хотели бы, чтобы этот компонент дал возможность извлекать наличные без потерь или с очень малыми потерями стоимости основного капитала. Это, конечно же, было минимальным требованием. А желательным, как и во всех инвестициях, – повышение рыночной стоимости.

Так как цены на цветные бриллианты на аукционах продолжали привлекать большое внимание, финансовые компании и преуспевающие менеджеры стали рассматривать бриллианты как этот самый недостающий компонент. Одновременно продавцы бриллиантов поняли, что драгоценные камни дают больше прибыли, чем любые другие инвестиции во время кризиса. В итоге идеи об инвестициях в бриллианты стали воплощаться в жизнь.

Есть две основные категории бриллиантов, которые представляют интерес для инвесторов: эксклюзивные экземпляры и обычные белые камни

Без информации о том, сколько бриллиантов продано, биржевая торговля невозможна. Публикации в IDEX Online и на других ресурсах изменили ситуацию и привели к прозрачности рынка

И очень скоро две эти заинтересованные группы, иногда совместно, стали искать пути: как сделать бриллианты товарами широкого потребления – такими, какими в свое время стали драгоценные металлы, зерно и кофе.

ПОЧЕМУ ИМЕННО СЕЙЧАС?

Крах 2008 года был необычайно сильным, но сейчас мы говорим не только о кризисе или тяжелом экономическом периоде. Произошли трансформации, которые сделали наше время привлекательным для инвестиций в бриллианты – и, в частности, изменения в бриллиантовом секторе.

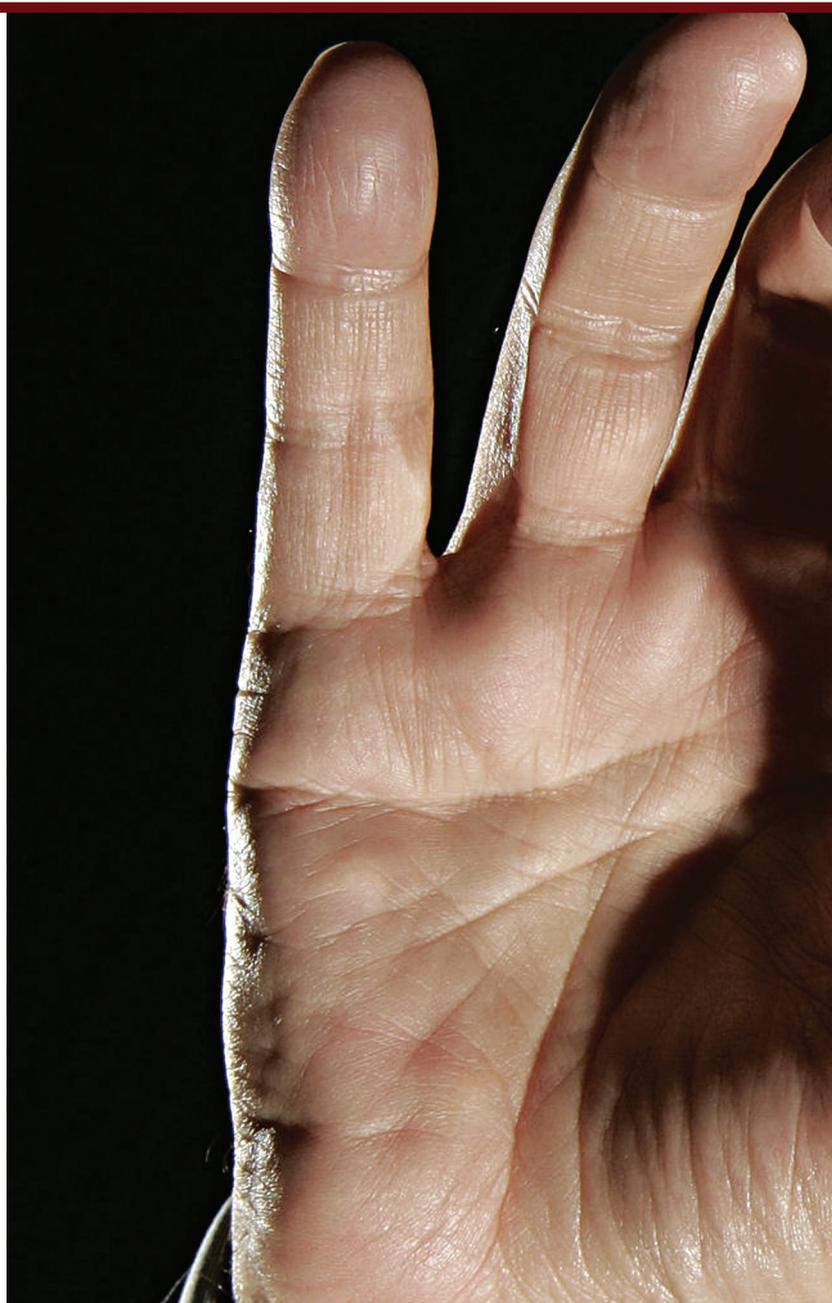
Во-первых, до недавнего времени компания De Beers была мировым монополистом в области производства и продажи алмазов. Ее жесткая ценовая политика оказывала большое влияние на формирование цен на бриллианты. Компания пыталась поддерживать цены, регулируя предложение алмазов. Поступая таким образом, компания сформировала большой запас алмазов, оцененный примерно в 5 млрд долл., что значительно превышало ее годовой оборот. Решая, что продавать и когда, она могла не полностью, но значительно влиять на цены на рынке. Это породило недовольство в инвестиционном сообществе – недовольство тем, что один игрок может диктовать свои условия.



Прозрачность цен – основное требования в случае инвестиций. Без знания цен инвесторы не могут совершать удачные вложения или принимать обоснованные решения о покупке или продаже

Однако в настоящее время рыночная доля De Beers уменьшилась с 80 до 38% из-за распродажи активов, в результате чего компания осталась с текущим запасом в несколько сотен миллионов долларов – и вопрос монополии был снят. В итоге De Beers разорвала маркетинговые контракты с крупными алмазодобывающими предприятиями, такими как «Алроса», что дало другим фирмам шанс устанавливать цены в зависимости от реаллий рынка.

Сегодня на рынке работает ряд крупных алмазодобывающих предприятий, таких как «Алроса», BHP Billiton, Rio Tinto, а также несколько средних предприятий – например, Petra и



Gem Diamonds. Они продают свои бриллианты самостоятельно, через тендеры, заключая торговые соглашения или действуя независимо, что приводит к формированию реальных цен, диктуемых спросом.

Во-вторых, ценовая прозрачность, которая ранее отсутствовала. А без информации о том, сколько бриллиантов продано, биржевая торговля невозможна. Публикации в IDEX Online и на других ресурсах изменили ситуацию и привели к прозрачности рынка. Сегодня узнать цену бриллиантов гораздо легче, что позволяет продавцам лучше понимать, каковы реальные цены на бриллианты.



Лоуренс Графф демонстрирует абсолютно прозрачный бриллиант 76,41 карата.
Фото: Графф

Прозрачность цен – основное требование в случае инвестиций. Без знания цен инвесторы не могут совершать удачные вложения или принимать обоснованные решения о покупке или продаже. Компании, занимающиеся инвестициями в бриллианты, сегодня прилагают большие усилия для обеспечения открытой и объективной информации о ценах.

Третий момент – это наличие площадки, открытой для финансового сообщества, места, где бриллианты можно свободно покупать и продавать по рыночным ценам. Некоторые новые компании формируют свои собственные платформы, где инвесторы могут покупать и продавать бриллианты. Другие используют бо-

лее традиционные методы, привлекая опытных закупщиков, которые заключают сделки.

Конечно, использование закупщиков – удачный способ работы во многих отношениях, однако необходима автоматическая платформа, где покупки и продажи будут быстрыми, эффективными и хорошо прослеживаемыми.

Ранее из-за указанных выше причин инвестиционное сообщество неохотно занималось вложениями в бриллианты. Однако с увеличением количества игроков в добывающем секторе, с установлением прозрачности цен и образованием торговых платформ эти барьеры преодолеваются, создавая новые возможности для финансового сектора в области инвестиций в бриллианты.

ДОРОГОСТОЯЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ

РОЗОВЫЕ, ГОЛУБЫЕ, ОРАНЖЕВЫЕ ИЛИ БОЛЬШИЕ БЕЛЫЕ БРИЛЛИАНТЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ОЧЕНЬ РЕДКИ, СОВЕРШЕННО ОСОБЕННЫ И ЖЕЛАННЫ, ЧТО ДЕЛАЕТ ИХ ХОРОШИМ ОБЪЕКТОМ ИНВЕСТИЦИЙ. ИНВЕСТИРУЮТ В ЭТИ ТОВАРЫ ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ЗНАТОКИ – ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ИЛИ РАЗБИРАЮТСЯ В ТОМ, ЧТО ОНИ ПОКУПАЮТ, ИЛИ ДОВЕРЯЮТ ПРОВЕРЕННЫМ ЛИЦАМ. НА ВИДУ В ОСНОВНОМ ПОКУПКИ, СДЕЛАННЫЕ В CHRISTIE'S ИЛИ SOTHEBY'S, ОДНАКО ЭТИ СДЕЛКИ – ЛИШЬ ЧАСТЬ ОБЩЕГО БИЗНЕСА.

«Э то самые лучшие инвестиции», – говорит **Эден Рахминов** из **Rachminov Diamond 1891**, продавец бриллиантов необычного цвета, который создал *Fancy Color Diamond Book*. Он считает сокращение поставок алмазов основной причиной для вложения капитала в бриллианты.

Одэд Мансори из **R.D.H. Diamond**, советник, производитель и продавец бриллиантов высокого класса, отмечает, что даже при стабильных поставках число необработанных камней, добытых и предлагаемых на рынке, очень ограничено. «Только два или три необработанных камня в месяц поступают на рынок с характеристиками +10 каратов D/IF», – говорит он. Он добавляет, что цены на такие камни вряд ли снизятся, потому что они обычно находятся в «сильных руках» – то есть у продавцов, которые могут держать дорогой камень какое-то время у себя, а не продавать его по низкой цене.

Эта особенность вообще характерна для инвестиций в дорогостоящие бриллианты. «Даже на вторичном рынке товары редко возвращаются на рынок. Обычно они оседают в семьях, – говорит **Мансори**. – Крупные бриллианты высокого качества возвращаются на рынок гораздо реже, чем бриллианты около 3 каратов, которые иногда продают, чтобы отдать долг или выплатить ипотеку».

По мнению эксперта, приблизительно 4% 3-каратных бриллиантов возвращается на рынок из частных рук, а вот дорогостоящих бриллиантов – меньше 1% вследствие устойчивого финансового положения тех, кто покупает такие камни. «Все больше и больше денег не из алмазной промышленности вкладывают в дорогостоящие камни, и предпочтение отдают товарам высшего качества».

По данным **Мансори**, в 2008 году, когда уровень потребления товаров упал на 30% и более, единственные товары, которые не только не потеряли свою ценность, но и в некоторых

A close-up, profile view of a man with dark hair and a slight stubble, looking towards the left. He is wearing a white collared shirt under a dark jacket. The background is a soft, out-of-focus grey.

ОДЭД МАНСОРИ

Все больше и больше денег не из бриллиантовой индустрии вкладывают в дорогостоящие камни, и предпочтение отдают товарам высшего качества

Фонд Гарри Уинстона
DAA в настоящее время
находится в процессе
освоения первых
50 млн долл. из 250



случаях даже повысили ее, были +10-каратные D/IF камни и дорогостоящие фантазийные – голубых, розовых и красных оттенков.

Свидетельство этого – рекордная цена, заплаченная на аукционе Christie's в декабре 2008-го. Graff Diamonds заплатили 24,26 млн долл. за фантазийный серо-голубой бриллиант Виттельсбах типа VS2 – круглый глубокого серо-голубого цвета VS2 бриллиант «Виттельсбах». Это рекорд цены за бриллианты или драгоценные камни, проданные на аукционе.

«Звезда Жозефины» – необычный ярко-голубой бриллиант весом в 7,03 карата, был продан в мае 2009 года за 9,49 млн долл., или по 1,35 млн долл. за карат, что сделало его самым дорогим каратным камнем любой категории из когда-либо проданных. Бриллиант был создан из 39,19-каратного голубого алмаза, добытого Petra в Южной Африке. Компания продала алмаз за 8,8 млн долл. через тендер во время кризиса.

Рахминов, верный сторонник инвестиционной ценности фантазийных бриллиантов, предостерегает инвестиционные фирмы: «Покупатель этих камней должен ориентироваться на рынке так же хорошо, как бездомная кошка – на улице». Он считает данное условие основой успешных вложений в бриллианты для любой фирмы. «Некоторым бывшим сотрудникам Sotheby's и Christie's, пытающимся этим заняться, не хватило опыта». **Рахминов** считает,





что приблизительно 2–3% дорогостоящих камней продаются на аукционах. Он подчеркивает: «Фирмам нужны закупщики, которые имеют опыт продажи бриллиантов. Ведь прибыль компании зависит от удачной покупки».

Рахминов указывает на проблему, которая все еще существует в сегменте фантазийных бриллиантов – ценовая прозрачность. Так как очень мало камней продается через аукционные дома, инвесторы могут не знать, за сколько реально покупатель приобрел бриллиант. Признавая привлекательность вложений в дорогостоящие бриллианты высокого качества, он отмечает, что до сих пор ни одна из фирм не сделала это правильно.

Тем не менее аукционные дома играют важную роль в секторе дорогостоящих бриллиантов. Мало того, что они поддерживают осведомленность на высоком уровне, они еще являются индикатором рыночных цен, а также создают эталоны бриллиантов определенного цвета.

«Сильные игроки рынка заинтересованы, чтобы поддерживать цены или продвигать их вверх. И это гарантирует, что инвестировать в такие бриллианты стоит», – говорит **Мансори**.

По мнению обоих экспертов, покупки на аукционах хороши как долгосрочное вложение. По мнению **Рахминова**, по меньшей мере на 3 года. Они предупреждают, что покупка на аукционе сжигает стоимость бриллианта на некоторое время – ведь все знают, за сколько приобретен камень, и в случае его дальнейшей продажи вряд ли заплатят за него значительно больше. На свободном рынке доходность тем не менее может быть достаточно большой. **Рахминов** оценивает ее как высокую, а **Мансори** прогнозирует ежегодное повышение стоимости эксклюзивных бриллиантов примерно на 15%.

НОВЫЕ ШАГИ К ЦЕНОВОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ

Один из вопросов, который постоянно возникает в контексте инвестиций в бриллианты, – это раскрытие информации о ценах.

Большинство предприятий, имеющих дело со стандартными бриллиантами, опирается на данные независимых компаний, например, SDX опирается на информацию он-лайн биржи IDEX. Это объективный анализ, который основывается на большом количестве информации о таких камнях. С крупными и фантазийными бриллиантами это невозможно. Эти камни настолько редки, что разница между ними весьма значительна. Кроме того, так как ежегодно их продается очень мало, статистический анализ практически невозможен.

Фонд Гарри Уинстона DAA приобретает такие камни, а затем передает Гарри Уинстону на специальных условиях – для установки в ювелирных изделиях. Последний продает эти изделия в своих бутиках по всему миру. После продажи он получает плату за свою работу, а в фонд уходит оставшаяся часть выручки. Это элегантное решение вопроса ценовой прозрачности. Инвесторы будут точно знать не только цену бриллианта, но и то, за сколько он продан.

Фонд DAA в настоящее время находится в процессе освоения первых 50 млн долл. из 250. Около четверти капитала будет вложено в так называемое «Специальное распределение» эксклюзивных камней: от 6 карат и больше DEF или фантазийных цветов любых размеров. Ожидаемая оборачиваемость этих бриллиантов – 0,8 в год, ожидаемый доход – 15–30%. Оставшиеся 75% капитала фонд инвестирует в так называемое «Основное распределение»: 0,5–5,99-каратные камни DEF цветов. Здесь ожидаемая оборачиваемость равна примерно 1, а ожидаемая доходность – 13%. Все товары будут с прозрачностью VS+, нефлуоресцентные и качественной огранки. Все они должны пройти через систему контроля качества Гарри Уинстона – только тогда они могут считаться подходящими по качеству для его изделий.

Критика, с которой сталкивается фонд, состоит в том, что в некотором смысле инвесторы финансируют деятельность Гарри Уинстона. Однако что касается эксклюзивных камней, то их продажа, как правило, занимает 1–3 года – ведь это дорогостоящие товары. К тому же компания стремится увеличить количество магазинов, что подталкивает ее к не-



Система DAA имеет еще одно преимущество. Она создает серьезную базу цен на специальные товары. И через некоторое время при наличии определенного объема информации эта база сможет служить ценовым ориентиром для данного сегмента



обходимости приумножать запасы быстрее, чем продаются товары – и это основная сложность в финансировании розничной торговли.

Один из инсайдеров отметил, что цели двух этих распределений состоят в том, чтобы сформировать ассортимент широкого ценового диапазона и избежать ценового пузыря. Ведь если компания купит сразу несколько редких бриллиантов за 50–75 млн. долл., то рынок будет реагировать повышением цен, что приведет к уменьшению маржи.

Система DAA имеет еще одно преимущество. Она создает серьезную базу цен на специальные товары. И через некоторое время при наличии определенного объема информации эта база данных сможет служить ценовым ориентиром для данного сегмента.

СВОДКА ЦЕН НА БРИЛЛИАНТЫ ОТ IDEX

Сводка цен на бриллианты от IDEX обновляется еженедельно.
Последнюю сводку цен вы можете найти по адресу <http://www.idexonline.com/DiamondPrices.asp>.
Ежемесячное обновление на русском языке – в каждом номере журнала
«Навигатор ювелирной торговли» и по адресу: www.njt.ru/idx/

Что такое сводка цен на бриллианты от IDEX?

В Сводке цен на бриллианты от IDEX содержится информация о наивысшей границе запрашиваемых цен на бриллианты высокого качества различных категорий в крупнейших мировых центрах алмазного бизнеса. Сводка базируется на данных, полученных путем статистического анализа около 500 тыс. позиций сертифициро-

ванных бриллиантов, представленных различными компаниями на платформе IDEX Online. Эти сотни тысяч позиций взяты из прайс-листов тысяч компаний (производителей и дилеров), представляющих все крупные алмазные центры мира, благодаря чему вам доступна достоверная картина рыночной ситуации.

Как формируется сводка цен на бриллианты IDEX?

Лучше всего пояснить это на примере. Допустим, нас интересует цена на бриллианты какой-либо категории, например «круглые/1-1.24 кт/цвет G/чистота VS2). Мы видим, что на рынках на данный момент опубликованы тысячи предложений по подобным камням, при этом цены существенно отличаются. В листингах прайс-листов IDEX Online мы увидим позиции от 2000 долл./кт до 9000 долл./кт при средней цене в 5300 долл./кт (на октябрь 2011 г.) Таким образом, верхняя граница ценового диапазона на 350% превосходит нижнюю! Чем же объясняется такой большой разброс цен на бриллианты одной категории и какова «нормальная» цена на данные камни? Цена зависит от качества огранки, которое официально может различаться от «плохого» до «отличного», от наличия сертификата, от наличия флюоресценции (влияющей на восприятие цвета и соответственно на стоимость бриллианта).

Таким образом, чтобы разобраться с ценами нам недостаточно использовать только главные параметры системы 4С (тип огранки, караты, цвет, чистота). Необходимо смотреть и на другие свойства, такие как ка-

чество огранки, флюоресценция, чистота полировки, симметрия, геометрические размеры и т.д. В нашем примере верхней границы (около 9000 долл./кт) достигает стоимость самых красивых камней, тогда как камни, чья цена ближе к нижней планке (2000 долл./кт) выглядят гораздо менее привлекательно.

Принимая во внимание вышесказанное, теперь мы можем пояснить принцип формирования нашего отчета. Сводка цен от IDEX дает на основе статистического анализа прайс-листов информацию о средних ценах на ЛУЧШИЕ, высококачественные бриллианты в той или иной категории. При этом, когда в какой-либо категории мало текущих позиций (из-за редкости такого сорта бриллиантов на рынке в данный момент), мы даем оценку на основе анализа данных прошлых периодов и цен на бриллианты близких категорий.

Сводка цен на бриллианты от IDEX публикуется каждую неделю по четвергам. Так как отчет базируется на обширных реальных данных и методика его формирования постоянна, он достоверно отражает текущие колебания рынка.

Как использовать сводку цен на бриллианты от IDEX?

1. Так как сводка содержит средние цены на ЛУЧШИЕ бриллианты конкретной категории, в большинстве случаев цена камней той же категории в прайс-листах производителей и дилеров будет ниже цены, представленной в сводке.
2. Чем выше качество бриллианта, который вы хотите приобрести, тем ближе его цена к цифре, опубликованной в сводке. Наоборот, дискант на цены камней относительно

низкого качества достигает -60% и более по сравнению с публикуемой в сводке ценой.

3. Увидеть реальные рыночные цены (с дискантом в зависимости от качества) можно путем поиска в предложениях в данной категории бриллиантов на нашем сайте www.idexonline.com.
4. Сводку удобно использовать для мгновенной оценки изменения конъюнктуры цен (подорожавшие позиции отмечаются зеленым, а подешевевшие – красным цветом).

ВАЖНО ПОМНИТЬ:

1. Сводка цен на бриллианты от IDEX – это базирующаяся на реальных прайс-листах оценка цен на лучшие бриллианты по категориям системы 4С (тип огранки, караты, цвет, чистота). Публикуемые нами цифры, как правило, выше рыночных из-за разницы в качестве реально предлагаемых камней.
2. Мы используем постоянную методику анализа, благодаря чему сводка объективно отражает колебания рынка.

3. Используйте нашу сводку для того, чтобы видеть текущую конъюнктуру рынка и цены на ЛУЧШИЕ бриллианты по категориям.
4. Используйте торговую систему IDEX Online, чтобы видеть реальные цены с дискантом в зависимости от различных факторов, влияющих на качество бриллианта (качество огранки и полировки, флюоресценция и др.).