



# IDEEX

[www.idexonline.com](http://www.idexonline.com)

**magazine**

INCORPORATING MAZAL U'BRACHA

A photograph of an iceberg floating in a dark blue ocean under a cloudy sky. The iceberg's tip is visible above the water, while a much larger, jagged portion is submerged below the surface, illustrating the concept of hidden dangers or climate change.

## Алмазный айсберг и изменение климата

Яков АЛМОР

**Одна из моих любимых – цитата греческого философа Гераклита, который сказал: «Изменение – это единственная постоянная в жизни». Википедия утверждает, что «Гераклит был известен своими высказываниями о постоянных изменениях как фундаментальной сущности Вселенной...»**

**Спустя примерно 2500 лет жемчужины мудрости этого философа все еще свежи, а также применимы к алмазной и ювелирной отрасли, в которой многие наши читатели зарабатывают или пытаются заработать на жизнь.**

В настоящее время одна из самых спорных мировых проблем – изменение климата. Как известно, по поводу этого дискуссионного вопроса есть два мнения. Многие считают, что это явление затронет миллиарды людей. Но есть и те, кто категорически отрицает глобальное потепление, игнорирует его или даже высмеивает. После нас хоть потоп...

## **ВНЕШНЯЯ УГРОЗА**

В алмазной отрасли мы также сталкиваемся с дилеммой «изменения климата». Здесь мы наблюдаем «наводнение» в виде непрерывного потока информации, дезинформации и прогнозов о том, как синтетические бриллианты ювелирного качества влияют на потребительский рынок ювелирных изделий. И, возможно, провозглашают начало конца традиционной цепочки поставок ювелирных изделий как мы ее знаем, – этаким сценарий конца света.

Но прежде чем вы разрешите этому мраку затуманить ваше зрение, позвольте успокоить: вас обманывают, промывают вам мозги и манипулируют вами. Другими словами, это

блестящая маркетинговая кампания с целью убедить потребителей в том, что синтетические бриллианты ювелирного качества – это будущее, а натуральные алмазы добываются путем эксплуатации, что делает их нежелательными.

И с тех пор как появилась эта «угроза», рынок поставщиков – за исключением таких гигантов, как De Beers, наблюдает развитие этой кампании. Они запаниковали.

Почему? Потому что алмазная отрасль не думает о том, что история повторяется. **Фрэнк ДАЛЛАХАН**, создатель *The Retail Jeweler*, недавно написал, что «алмазная отрасль будет успешно работать, если будет опираться на опыт индустрии цветных драгоценных камней, которая имеет дело с синтетическими аналогами всех крупных цветных камней на протяжении столетия.

В США импортеры и производители натуральных драгоценных камней проделали большой путь, ведя в течение многих десятилетий переговоры с Федеральной торговой комиссией (FTC), чтобы FTC признала, что синтетические камни стоят ниже натурального продукта. «Благодаря этой четкой дифференциации с тех пор мирно сосуществовали как натуральные, так и синтетические цветные камни. Действи-



тельно, мир не пришел к концу с запуском и изменением позиции лабораторных камней. Поэтому разумно сделать вывод, что то же самое произойдет с алмазами и LGD».

Далахан ссылается в основном на дифференциацию в области номенклатуры. Но это также влияет на большую разницу в стоимости.

Нет ли других причин для беспокойства по поводу синтетических алмазов или LGD? Есть. Но, конечно, это не те причины, которые указаны выше.

На самом деле алмазная отрасль от добытчиков до торговли должна прекратить за цикливаться на влиянии, которое оказывают LGD на потребителей, и вместо этого переосмыслить то, как она в настоящее время продвигает свои алмазы. Очевидно, что проводимые кампании не имеют желаемого эффекта. Таким образом, индустрия от шахтеров до ритейлеров сталкивается с огромной проблемой.

**Алмазная отрасль  
будет успешно  
работать, если будет  
опираться на опыт  
индустрии цветных  
драгоценных камней**



Этот высококачественный синтетический кашмирский голубой сапфир огранки Asscher продается по 75 долларов за карат



Фото любезно предоставлено Christie's



## Натуральный кашмирский сапфир против синтетического сапфира. Разоблачение

В отличие от алмазной индустрии производители и торговля драгоценными цветными камнями уже более века сталкиваются с синтетическими аналогами так называемой большой тройки – изумрудов, рубинов и сапфиров.

В настоящее время почти каждый известный международный дилер драгоценных камней получил полное геммологическое образование и, управляя своим бизнесом, заботится о том, чтобы быть в курсе последних разработок в области улучшения и обработки не только природных драгоценных камней, но и синтетических. Без такого знания продавец драгоценных камней изрядно рискует.

Когда в конце XIX века появились первые синтетические рубины, это было настоящим событием. Потребители того времени мало или совсем ничего не знали о синтетических драгоценных камнях, и эти красивые, чистые, сверкающие и более дешевые рубины были очень привлекательны. Более того, на протяжении многих лет я слышал истории от владельцев лабораторий о покупателях, которые приходили с ювелирными украшениями своей прабабушки из 18-каратного золота, ожидая получить значительную сумму. Убежденные в том, что, продав эти драгоценности, они смогут, например, внести задаток за квартиру, они слышали о незначительной ценности этих изделий, и это было как холодный душ.

Для иллюстрации приведу пример огромной разницы в цене натурального сапфира и синтетического.

В ноябре The Peacock Necklace, кольцо с кашмирским голубым сапфиром, бриллиантом весом 109,08 карата, с 21 сапфиром в форме кабошона, весом от 10,56 до 3,02 карата каждый, было продано на аукционе Christie's Hong Kong Magnificent Jewels sale за 14,9 миллиона долларов США.

Кашмирские сапфиры славятся своим блестящим и насыщенным синим цветом, похожим на цвет василька, поэтому их называли васильковыми. Кашмирские сапфиры впервые были обнаружены на Занскарском хребте в северо-западной части Гималаев. К 1887 году этот сапфировый рудник был исчерпан, и производство почти остановилось. В результате кашмирские сапфиры ювелирного качества очень редки.

**Специалист по ювелирным изделиям Christies Вики СЕК** сказал, что сборка ожерелья Реасок заняла, возможно, больше века.

С другой стороны, поиск в интернете «высококачественных синтетических сапфиров Кашмира» за считанные секунды приводит к появлению сайтов, предлагающих синтетические драгоценные камни по очень низким ценам.

Итак, давайте рассмотрим сайт с довольно провокационным названием [www.betterthandiamond.com](http://www.betterthandiamond.com). Вот его предложение: «Наши культивированные (выращенные в лаборатории) кашмирские голубые сапфиры уникальны в нескольких отношениях. Это настоящие сапфиры, а не имитация, просто они выращены в лаборатории, а не добыты. Выращенные в Швейцарии, они имеют больший зеркальный блеск по сравнению с другими выращенными в лаборатории сапфирами. В отличие от большинства добытых сапфиров наши выращенные в лаборатории сапфиры не подвергаются термообработке для улучшения цвета: их красивый синий цвет – это цвет, с которым они выращены... В результате культивированные кашмирские голубые сапфиры позволяют вам насладиться красотой и великолепием настоящего сапфира в размерах, чистоте и насыщенности цветом, которые иначе были бы недоступны или просто недостижимы. Мы оцениваем наши культивированные кашмирские сапфиры в 75 долларов за карат».

## УГРОЗА ИЗНУТРИ

Однако существует гораздо большая угроза, и она исходит из самого производства алмазной отрасли. Как это так? Давайте сравним отрасль и ее производство с айсбергом, плавающим в «океане» продуктов роскоши.

Основная масса – примерно 90% от 140 миллионов карат добытых алмазов и продаваемых производителям ежегодно – огранена в камни размером с меле. Является ли «айсберг» хорошей метафорой для описания алмазной отрасли? Да.

В конце концов, согласно вышеприведенной статистике, девять из десяти ограненных алмазов имеют вес меньше 0,10 карата. Как и в случае с настоящим айсбергом, это производство остается почти невидимым, причем подавляющее большинство его в каратном измерении находится ниже «поверхности».

Конечно, почти для всех алмазодобывающих компаний, независимо от их размера, эти мелкие алмазы – их хлеб с маслом. И как мы узнали в последние месяцы, падение цен на это конкретное сырье может разрушить бизнес-модель этих майнеров. Недавно на конференции «Инвестиции в добычу полезных ископаемых в Африке» в Южной Африке **Пол БОСМА, генеральный директор дочерней алмазодобывающей компании Firestone Diamond**, сказал: «Когда рынок алмазного сырья восстановится? Мы выяснили, что потеряли от 15 до 17 долларов за карат из-за падения цен на рынке».

Босма продолжил, отметив, что «в настоящее время у нас все нормально, не великолепно, но хорошо. Ситуация зависит от цены на алмазы... При цене 85 долларов за карат наша денежная наличность удваивается. Если



# **Возможное разрушение и крушение алмазного айсберга находится в руках алмазной индустрии и торговли**



цена останется на уровне 75 долларов за карат в течение еще двух лет, то мы, Peta Diamonds, Stornoway and Mountain Province, столкнемся с большими проблемами, потому что у всех нас есть долги, и мы просто выживаем при нынешних ценах».

Как для розничных продавцов, так и для потребителей это камни, которые не имеют «индивидуальной идентичности». Ведь они в конечном итоге используются для продаваемых на рынке недорогих ювелирных изделий с бриллиантами, таких как кольца, подвески и сережки. На них установлено множество камней, каждый весит всего лишь небольшую долю карата.

На выставках мы все проходили мимо бесконечных рядов стендов, содержащих этот вид массово производимых, часто не вдохновляющих, заурядных украшений.

Эти алмазы и составляют нижнюю часть айсберга. Каждый отдельный бриллиант ничем не примечателен и дешев, но собранные вместе они являются целой алмазной отраслью!

С другой стороны, «видимая» часть алмазного айсберга состоит из тех алмазов, которые наиболее активно продаются потребителю. Это более крупные и впечатляющие бриллианты, которые хорошо смотрятся в рекламе и других промоматериалах.

Это алмазы, которые представлены в различных прайс-листах вместе с отчетами о классификации. Они выставлены в витринах индийских, бельгийских, израильских и американских диамантеров и продаются на международных торговых выставках или во время различных недель покупок алмазов на алмазных биржах.

Алмазный айсберг, однако, находится в опасности. Точно так же как глобальное потепление можно объяснить деятельностью человека, возможное разрушение и крушение ал-

мазного айсберга находится в руках алмазной индустрии и торговли.

Если отрасль не сможет гарантировать своим клиентам – производителям и розничной торговле ювелирными изделиями, а в конечном счете потребителям, что продаваемый ею меле на 100% натуральный, без добавления синтетики, алмазный айсберг растет и разрушится.

У ритейлеров больше не будет мотивации проводить различие между натуральными бриллиантами и LGD. У них не будет причин платить больше за натуральный меле, чем за LGD того же веса и размера.

Производители также не будут мотивированы платить больше за сырье.

Другими словами, если потребительский рынок утратит доверие к происхождению алмазов, это повлияет на все алмазное производство. Без устойчивости его «подводной» базы – а это 90% годового производства для поддержки и балансирования алмазного айсберга, верхние 10% также будут испытывать негативное влияние.

Я не знаю, каковы шансы противостоять глобальному потеплению и изменению климата, но в случае с алмазным айсбергом эффективная система снабжения алмазами может предотвратить его разрушение.

Вопрос: хочет ли отрасль этого? Время покажет.







## Цена алмазов и обучения

В начале января я получил электронное письмо от коллеги из Института алмазов De Beers с вопросом, заинтересован ли я в участии в однодневном курсе по идентификации синтетических бриллиантов.

Конечно, мне было интересно, я написал ответ, отметив, что последний раз я провел целый день, изучая синтетические алмазы, 15 лет назад в исследовательском центре De Beers в Мейденхеде примерно в 40 километрах к западу от Лондона. В то время первые высококачественные желтые синтетические бриллианты, произведенные и распространяемые Gemesis Corp, только появились на рынке и вызвали



дискуссии и последующую панику, которые продолжают до сих пор.

В течение часа ответ был получен. Курс, говорится в письме, будет стоить 850 долларов.

Я незамедлительно ответил, что если я буду участвовать в качестве отраслевого автора, то платить не буду, но это не уменьшило мой интерес.

«Конечно, – пришел ответ. – Это понятно. Мы примем вас, если будут свободные места».

Десять дней спустя, зная, что для меня есть место, я присоединился к группе продавцов алмазов и профессиональных геммологов в помещении Международного тендерного центра (ITC) Израильской алмазной биржи (IDE). Курс был частью «выездной презентации», организованной Институтом алмазов De Beers, которая проводится в большинстве крупных алмазных центров по всему миру. Заинтересованным сторонам рекомендуется связаться с группой для получения дополнительной информации о том, где запланировано мероприятие.

На Израильской алмазной бирже Институт алмазов De Beers выполнил свое обещание провести однодневный практикум, который поддержит усилия De Beers Group по повышению целостности трубопровода и доверия потребителей к алмазной отрасли. Опираясь на лучшие исследования, знания и технологии, мы вплотную занялись острой проблемой роста синтетических бриллиантов и их распознаванием.

Институт алмазов De Beers задействовал **Дейва ЭВАНСА**, одного из ветеранов-физиков компании **De Beers Technologies**, для представления курса. Он был вооружен самым впечатляющим арсеналом синтетических бриллиантов (как необработанных, так и ограненных), натуральными алмазами и имитациями, а также алмазными лампами и микроскопами. Кроме того, каждому участнику был предоставлен на-

бор, включающий пинцет, лупу с 10-кратным увеличением, совок и салфетку для чистки алмазов. **ЭВАНС** показал себя одаренным преподавателем, легко ориентируясь в учебном материале и отвечая на вопросы, возникающие во время презентации.

После краткого вступления о различиях между натуральными и синтетическими алмазами и разными методами их производства, последовала практическая часть. На мой взгляд, как опытного геммолога и отраслевого автора и консультанта, который изучал и следил за развитием индустрии и рынка синтетических бриллиантов в последние десятилетия, этот курс позволил участникам получить доступ к уникальной коллекции синтетических бриллиантов и изучить то, что их характеризует. Никогда еще никому из участников не предоставлялось такого разнообразия синтетических материалов.

Но прежде чем вы начали воспринимать это как рекламу курса, позвольте мне сделать одно замечание. Насколько мне известно, впервые курс такого уровня и качества предлагался непосредственно для торговли. Я общался со своими коллегами-студентами, большинство из них были опытными трейдерами с многолетним опытом работы, и я не мог не задаться вопросом, почему отрасли потребовалось так много времени, чтобы донести такую важную информацию и тренинги до своих участников. Почему торговля так поздно проснулась и поняла необходимость обучения по этой теме? Чтобы ответить на этот вопрос, мне надо написать еще одну статью в журнал IDEX. А сейчас давайте просто сделаем заключение, что алмазной промышленности нужно рассмотреть вопрос о необходимости широкого и углубленного образования в области алмазов гораздо серьезнее, чем в прошлом. Если этого не будет, то цена, которую придется заплатить в будущем, может оказаться слишком высокой.

CHAMOVSKIKH



Journal of Management Inquiry 22(1) 3–17  
© The Author(s) 2013  
Reprints and permissions: [sagepub.com/journalsPermissions.nav](http://sagepub.com/journalsPermissions.nav)

Have reports about the actions of BOPU been passed along to other Muslim Brotherhood members? **Yes** (100%)

Downloaded from <http://jap.sagepub.com> by [Your institution name] on [Date] 11:44 AM

www.danielson.com   www.danielson.com   800-444-4444   800-444-4444





# БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

## CESSNA CITATION HEMISPHERE



**EASTUNION**  
Business Aviation



ЗАО «ИстЮнион» – официальный представитель по продажам реактивных самолетов Cessna Citation в России и СНГ  
**Сыгалаев Алексей** (региональный директор по продажам – Textron Aviation) | +7 916 846 10 00 | +7 (495) 782 21 89 | e-mail: asigalaev@txtav.com  
**Клепов Денис** (директор по продажам – ЗАО «ИстЮнион») | +7 968 759 45 24 | +7 (495) 269 02 10 | e-mail: d.klepov@eastunion.aero

cessna@eastunion.ru | www.eastunion-fleet.ru



## **Геммологическая лаборатория ГЕМЛАБ СЕРВИС**

**ГЕМЛАБ СЕРВИС** - это новый стандарт подхода к экспертизе и сертификации драгоценных камней и ювелирных изделий.

Наша Лаборатория первой в России начала использовать спектральное оборудование, произведенное в Финляндии и получившее в 2018 и 2019 годах признание и награды Американского геммологического сообщества. Наши эксперты имеют многолетний опыт, что позволяет оперативно следовать техническим указаниям при сертификации и экспертизе.

Точность, скорость, конфиденциальность - основа успешной реализации Ваших проектов.





## Центр сертификации и экспертизы драгоценных камней ГЕМЛАБ СЕРВИС - Ваш надежный партнер!

Мы предлагаем Вам снизить риски, повысить прибыль и уровень доверия клиентов к Вашей компании за счет сертификации и экспертизы драгоценных камней и ювелирных изделий. Наше передовое оборудование и высококвалифицированный персонал - гарант Вашего успеха!



Продавайте готовые ювелирные украшения с **экспертным заключением**



Продавайте драгоценные камни физическим лицам с **сертификатом соответствия** абсолютно легально



Проверяйте **драгоценные камни** в нашей лаборатории и будьте уверены в природности их происхождения

### Ваши прямые выгоды

- ✓ до 20% скидка постоянным клиентам
- ✓ профессиональная фото- и видеосъемка
- ✓ срочные работы от 2 часов
- ✓ 2 офиса: м. «Водный стадион» и м. «Алексеевская»
- ✓ индивидуальный подход к клиенту
- ✓ широкий спектр услуг по сертификации



Нам доверяют крупнейшие ювелирные сети и производители России и ЕС



gemlabservice



facebook.com/DiamcoRiga



info@gemlabservice.ru



www.gemlabservice.ru



**Остались вопросы или готовы обсудить детали? Звоните!**  
**+7 495 708 61 18**