

最新ALROSA长期合约客户名单出炉，中国买家占比11%

2017年2月12日

資料來源：广州钻石交易中心

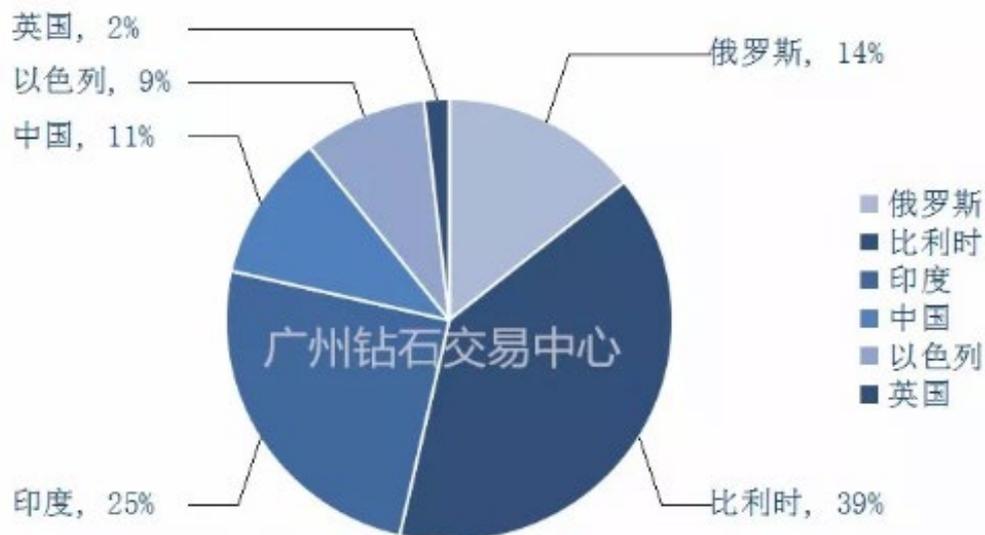
近日，ALROSA公司公布了其2018-2020年长期合约客户（long-term clients）的名单（后附名单），与65个公司签署了67份关于宝石级和工业级毛坯钻石的长期供应协议。在ALROSA公司签署的56份宝石级毛坯钻石的供应合约中，8个客户来自俄罗斯、22个来自比利时、14个来自印度、6个来自中国、5个来自以色列、1个来自英国。在11份工业级毛坯钻石的供应合约中，有4个客户来自俄罗斯。

表1 ALROSA公司长期合约客户的国家分布

宝石级毛坯钻石		工业级毛坯钻石	
国家	数量	国家	数量
俄罗斯	8	俄罗斯	4
比利时	22	其它国家	7
印度	14	小计	11
中国	6		
以色列	5		
英国	1		
小计	56		

注：ALROSA公司与2个客户同时签署了宝石级毛坯钻石和工业级毛坯钻石的长期供应协议，总计为65个长期合约客户

图1 ALROSA公司宝石级毛坯钻石长期合约客户（2018-2020年）



ALROSA公司正在考虑与另外11家候选公司签署长期供应协议。其中，9个公司是潜在的宝石级毛坯钻石长期合约买家，2个为工业级毛坯钻石的长期合约买家。这些潜在客户需积累足够的贸易合作记录后，才能够加入成为ALROSA公司的长期合约客户。目前，这些潜在客户已被列入“ALROSA ALLIANCE (ALROSA联盟)”，有权使用联盟商标，这意味着他们不仅定期从ALROSA公司采购毛坯钻石，同时也是值得信赖的贸易伙伴。

ALROSA公司的毛坯钻石销售渠道

长期供应合约 (long-term supply agreement, 三年期) 是ALROSA公司最主要销售方式，70%的毛坯钻石通过这种方式进行销售。ALROSA公司每三年一次与经过严格选定的来自中国、以色列、印度、比利时和俄罗斯等地的抛光钻石和钻石首饰领域的钻石加工商和珠宝零售商签订长期合同。每个月，ALROSA公司都会保证为这些长期合约客户提供一定重量和货型的毛坯钻石，当然，客户还可以再额外购买合同外的其他毛坯钻石。这种合作方式保证了毛坯钻石的稳定供应，也可以防止市场钻石价格波动。每一个ALROSA公司的长期合约客户都须经过一系列严格的法律和财务条件审查。长期合约客户严格遵守ALROSA公司的《负责任商业操作指南》，包括信息披露与透明、反腐败政策、遵守金伯利进程证书制度以及尊重人类权力。ALROSA公司已经构建了一个由包括钻石加工商和主要珠宝零售商等组成的稳定的客户群。

单次买卖交易 (one-time sales and purchase transactions) 也是ALROSA公司销售毛坯钻石的一种方式。这种方式不需要签署固定期限的供应协议，客户既可以是俄罗斯公司，也可以是金伯利进程成员国的企业，只要遵守所在国有关宝石贸易法律均可参与买卖。

竞投 (competitive bidding) 是ALROSA公司在莫斯科或国外销售多种类型毛坯钻石的一种方式。10.8克拉以上的大钻石常经由拍卖方式进行销售。ALROSA公司的长期合约客户、单次买卖交易客户以及其他符合最低要求的客户均可参加竞投。

在线电子拍卖 (online electronic auctions) 是ALROSA公司在2011年推出的毛坯钻石新型贸易方式。

2018年1月，ALROSA宣布其2017年钻石销售额达42.67亿美元，其中，毛坯钻石销售额41.7亿美元，成品钻石销售额9690万美元。ALROSA认为2017年毛坯钻石需求平稳，市场表现与季节性波动和公司的预期相符。2017年，ALROSA毛坯钻石的平均售价稍低于上年，主要是由于2017上半年ALROSA增加了配货中小规格毛坯钻石的占比以响应印度加工市场的需求。ALROSA预计，国际钻石首饰需求将保持微增长，国际钻石开采无重大变化，2018年钻石市场将保持平稳。

信息来源：<http://eng.alrosa.ru/>