

БРИЛЛИАНТ ДЛЯ САРЫ

Грег Миллс сделал предложение Саре Стаггерс летом 2006 года. Вот краткая история их отношений, помолвки и поиска идеального бриллианта для обручального кольца.

Предыстория

Окончив университет в юго-восточных штатах и получив диплом инженера, Грег поступил на должность инженера-проектировщика в компании на востоке Вирджинии, выполняющей заказы оборонного ведомства. Именно там он познакомился с симпатичной коллегой по имени Сара Стаггерс. Несмотря на серьезное профессиональное соперничество и вызванную этим изначальную напряженность, Грег и Сара со временем подружились. Вскоре они оба поняли, что их дружба перерастает в нечто большее и, будучи двумя близкими по духу перспективными специалистами, они прекрасно дополняют друг друга. Их роман начался летом 2003 года.

Проработав несколько лет в условиях внутрикорпоративной и федеральной бюрократии, они оба решили, что не созданы для работы в рамках правительственных оборонных контрактов, и уволились, чтобы пройти программу MBA в известной бизнес-школе на юго-востоке США. После первого года обучения, который для обоих прошел успешно, Грег, почувствовавший интерес к девелопменту недвижимости, отправился на летнюю стажировку в крупной строительной компании федерального масштаба в Нейплсе (Флорида). Сара же выбрала местом стажировки консалтинговую компанию в Кливленде (Огайо), и пара впервые почти за три года разъехалась. Расставание далось им обоим с трудом, и в мае 2006 года Грег принял решение просить у Сары руки и сердца.

Когда в середине июля у Сары закончилась стажировка, она прилетела в Нейплс, чтобы провести неделю, попивая коктейли и валяясь на пляже, пока ее возлюбленный трудится на работе. Грег решил, что этот приезд идеально подходит для того, чтобы сделать предложение.

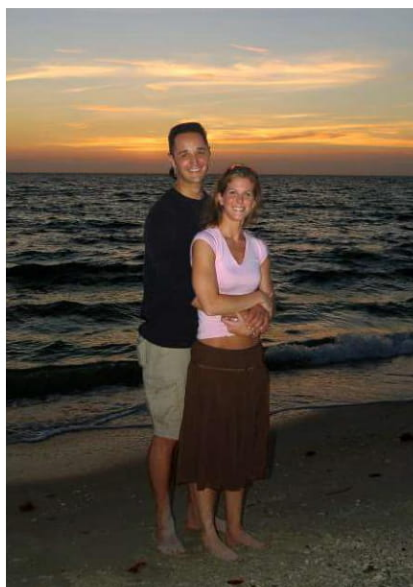
Данный кейс подготовлен Грегом Миллсом (Greg Mills, MBA 07) под руководством Филиппа Пфайфера (Phillip E. Pfeifer), профессора делового администрирования. Кейс разработан для использования в качестве материала для обсуждения на аудиторных занятиях, © а не для иллюстрирования эффективного или неэффективного урегулирования романтической ситуации. Copyright 2007 Университет Вирджинии, Фонд Школы Дарден, Шарлотсвилл (Вирджиния). Все права сохранены. Чтобы заказать копии, отправьте электронное сообщение по адресу sales@ardenbusinesspublishing.com. Запрещается полное или частичное воспроизведение, хранение в поисковых системах, использование в электронных таблицах или передача данного материала в какой бы то ни было форме и на любых носителях — электронных, механических, фотокопировальных, записывающих или иных — без разрешения Фонда Школы Дарден. Ред. 12/2009.

Предложение руки и сердца глазами Сары

По прошествии трех лет, одного месяца и 16 дней Грег решил, что я должна стать его избранницей. В то воскресенье 16 июля 2006 года Грег находился в Нейплсе, Флорида, где у него была летняя работа в девелоперской компании. Грег жил в потрясающем кондоминиуме на берегу океана, принадлежащем финансовому директору юго-восточного отделения этой компании. С самого начала лета я планировала приехать к нему на неделю, когда кончится моя летняя стажировка в консалтинговой компании в Кливленде.

В то чудесное воскресное утро Грег встретил меня в аэропорту, и мы прекрасно провели день на пляже в Нейплсе. Вечером Грег предложил поужинать пораньше в японском стейк-хаусе, чтобы отправиться на пляж полюбоваться закатом над заливом. Во время моих предыдущих приездов в Нейплс мы нередко ходили на пляж смотреть закат, и поэтому в тот раз я не подозревала ничего необычного. В этот вечер небо было удивительно чистым — за день не выпало ни капли дождя.

Когда мы вышли на пляж, мы решили пройтись и понаблюдать за тем, как солнце садится в океан. В тот вечер людей было на удивление мало. Когда до полного захода солнца оставалось считанные минуты, Грег предложил присесть на песок. Мы болтали, сидя бок о бок, когда Грег спросил, не продолжить ли нам прежний разговор о наших отношениях. Я повернулась, чтобы посмотреть на него, и увидела, что он с трудом подбирает слова. Через несколько секунд, которые тянулись, как минуты, он сказал, что у него нет никаких сомнений в том, что я — девушка его мечты. Он повернулся так, чтобы мы смотрели друг другу в лицо, и начал вытаскивать из кармана своих шорт коробочку.



Грег посмотрел на меня и сказал, что хотел бы всю жизнь встречать со мной закаты. Затем он спросил: «Выйдешь за меня замуж?»

Когда он произнес эти заветные слова, способные изменить жизнь, они прозвучали, как гром среди ясного неба. Я даже невольно прикрыла руками раскрывшийся от удивления рот! Моя первая реакция состояла в том, что я спросила, не шутит ли он, — ведь это был тот самый Грег, который никогда не произносил слово «обязательства». Я повторяла «О, господи!», не веря тому, что услышала, и он тихо сказал: «Ты мне еще не ответила».

Идеальное кольцо для помолвки

Ответит ли Сара «Да»? Должна ли Сара ответить «Да»? Откроет ли Сара коробку перед тем, как ответить? Поразит ли ее кольцо, которое она увидит в коробке? А если нет, сделает ли она вид, что кольцо ее поразило?

Если бы мы разрабатывали кейс по организационному поведению, мы могли бы поднять эти важные вопросы. Однако это кейс по анализу данных. Настоящий кейс должен перенести вас в более ранний период, когда Грег решал вопрос об идеальном кольце для помолвки. Оставаясь инженером во всем, Грег был абсолютно убежден, что его профессиональные знания и новообретенная деловая хватка помогут оптимизировать решение по покупке.

Оправа

С того самого момента, как он решил сделать предложение, Грег стремился найти идеальное кольцо. Вспомнив то, что Сара говорила в прошлом о кольцах подруг, он понял, что она предпочла бы оригинальную платиновую оправу, предпочтительно в античном духе, с круглым бриллиантом классической огранки. Грег посоветовался со множеством ювелиров, просмотрел сотни образцов дизайна и даже сам сделал наброски. Время истекло, но подходящих вариантов почти не было, и тогда один из друзей предложил оптимальное решение. Вот что рассказывает Грег:

У меня не очень получалось подобрать кольцо и оправу, которые казались бы мне идеальными для Сары. Я знал, что ей хочется чего-нибудь оригинального, лучше в античном стиле, но мне было сложно найти нужный вариант. Ни один дизайн не подходил: они были либо слишком вычурными, либо слишком традиционными, либо что-нибудь еще. Я не знал точно, чего я ищу, но был уверен, что я сразу пойму, когда увижу то, что нужно. Я уже начинал раздражаться. Такую покупку совершают один раз в жизни, и я хотел, чтобы она была идеальной без каких-либо оговорок.

У меня оставалось около месяца до дня, когда я хотел сделать предложение, и тогда один мой близкий друг предложил прекрасную альтернативу. Он сказал: «Почему бы не купить бриллиант, а затем сделать оправу вместе с Сарой так, как она захочет?» Блестящая идея. Сара получит кольцо, о котором она всегда мечтала, я же при этом обеспечу покупку бриллианта.

Итак, решение было найдено. Я должен был купить бриллиант и заготовку оправы, сделать предложение, а затем вместе с Сарой и моим ювелиром поработать над созданием именно такого кольца, которое она бы хотела. Это было идеальное решение, требовавшее именно столько времени, сколько у меня было.

Классификация бриллиантов

Когда вопрос с дизайном оправы для кольца был снят, Грег сосредоточился на выборе бриллианта. Всего несколько запросов в Интернете дали массу информации об отборе, классификации и ценах бриллиантов.

Оценка бриллиантов зависит от четырех основных критериев, известных как «четыре С»: cut (огранка), color (цвет), clarity (чистота) и carat weight (вес в каратах). Помимо этих факторов на стоимость камня могут также влиять другие, менее известные, показатели (например, флуоресценция, полировка, симметрия).

Огранка: В 1919 году Марсель Толковский, молодой математик из бельгийской семьи огранщиков бриллиантов, указал несколько вариантов пропорций бриллианта, позволяющих математически максимизировать светопреломление в камнях круглой огранки. Под названием «огранка Толковского» эта форма стала эталоном идеальной огранки круглых бриллиантов в США. Геометрические пропорции и размеры решающим образом влияют на способность камня отражать и преломлять свет. По этой причине огранка бриллианта обычно считается важнейшим качественным фактором при определении стоимости камня. Для качества огранки бриллиантов предусмотрены следующие категории, в порядке возрастания: poor (плохое), fair (посредственное), good (хорошее), very good (очень хорошее), ideal (идеальное) и signature ideal (безупречно идеальное). В **Приложении 1** приведено приблизительное распределение бриллиантов по этим категориям.

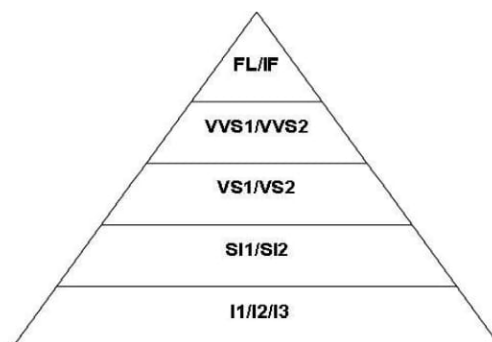
Цвет: Цвет в бриллиантах действует как фильтр, задерживающий преломленные цветовые составляющие поступающего света, что приводит к уменьшению сверкания. Бриллианты классифицируют по шкале, отдельные градации которой обозначаются буквами (см. **Табл. 1**) от Z (заметный цвет) до D (абсолютно бесцветный). Камни, относящиеся к классам от J и выше, считаются ювелирными, и большинство авторитетных дилеров стараются не продавать бриллианты с цветом ниже этого уровня.

Табл. 1. Шкала цвета бриллиантов.

Класс		Описание
D	Совершенно бесцветные	Чрезвычайно редкие, цвет абсолютно не обнаруживается
E	Бесцветные	Мельчайшие следы цвета, обнаруживаемые только специалистами-геммологами
F		Незначительные следы цвета, обнаруживаемые только специалистами-геммологами
G–H	Почти бесцветные	Цвет обнаруживается при сравнении с бриллиантами высшего качества
I–J		Незначительно выраженный цвет, обнаруживаемый глазом неспециалиста
K–Z	Заметный цвет	Легко обнаруживается глазом неспециалиста

Чистота: Минеральные отложения и различные неоднородности снижают качество и ухудшают преломление света в бриллиантах, что ведет к снижению стоимости. Камни, абсолютно свободные от таких дефектов, относятся к категории FL (flawless — без дефектов), за которой следуют IF (internally flawless — без внутренних дефектов), VVS1 и VVS2 (very, very slight inclusions — крайне незначительные включения), VS1 и VS2 (very slight inclusions — очень незначительные включения), SI1 и SI2 (slight inclusions — незначительные включения) и, наконец, I1, I2, и I3 (см. Рис. 1).

Рис. 1. Пирамида качества чистоты.



Вес в каратах: Наконец, размер является последним первичным фактором стоимости при оценке бриллиантов. Редкость и, как следствие, цена камня растут экспоненциально вместе с размером. Так, бриллиант в два карата стоит более чем в два раза дороже, чем два однокаратных камня аналогичной огранки, чистоты и цвета.

Прочие факторы: Большинство бриллиантов ювелирного качества имеют классификационный сертификат, выданный одной из признанных геммологических лабораторий. В Северной Америке лидерами в отрасли являются Лаборатория Американского геммологического общества (American Gemological Society Laboratory, AGSL) и Геммологический институт Америки (Gemological Institute of America, GIA). Сертификат одной из этих двух лабораторий, прилагаемый к бриллианту, гарантирует его качество и потенциально увеличивает его стоимость.

Симметрия огранки и полировка поверхностей влияют на картину отражения/преломления света и оказывают некоторое воздействие на качество и цену бриллианта, поскольку обе эти характеристики косвенно учитываются при оценке огранки и чистоты. Качество симметрии и полировки оценивается по шкалам, включающим категории G (good - хорошее), VG (very good - очень хорошее) и EX (excellent - прекрасное). В сертификатах AGSL используется также оценка ID (ideal - идеальное).

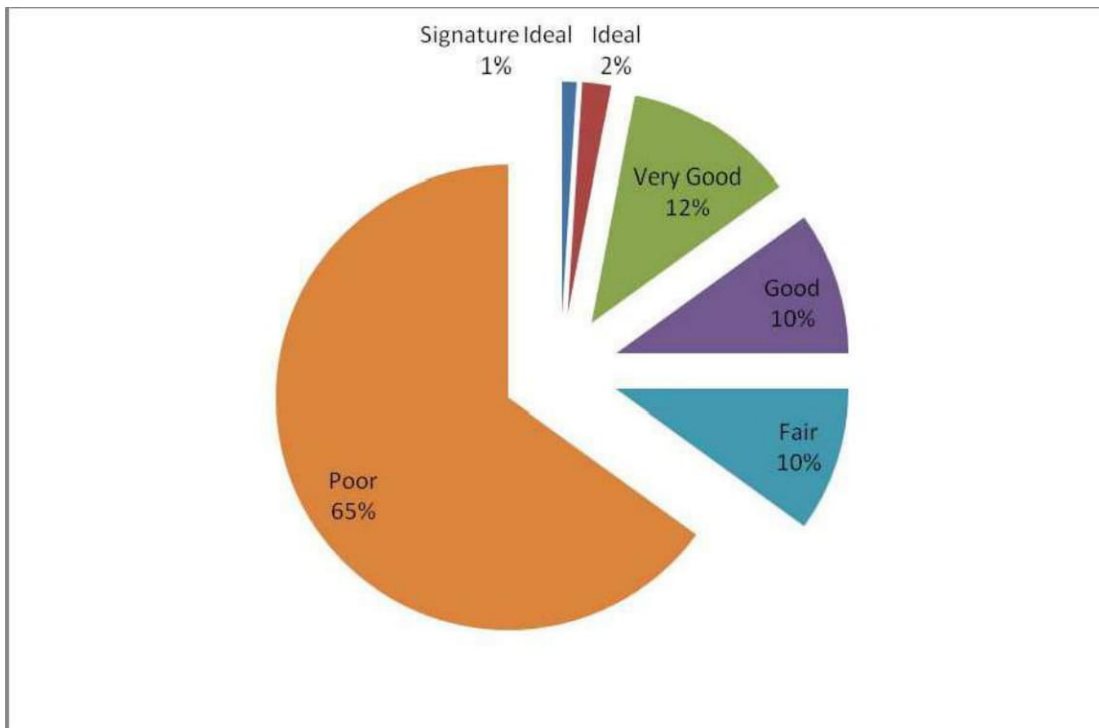
Стандарты оценки бриллиантов

Ежемесячное издание Rapaport Diamond Report (RDR) представляет собой обзор оптовых цен на бриллианты, составленный на основе покупок и наличия бриллиантов на текущем рынке. Этот авторитетный справочник по оптовым ценам, к которому обращаются покупатели и продавцы бриллиантов во всем мире, превратился в своего рода отраслевой стандарт. RDR содержит обобщенные цены для камней, приводимые с шагом, в общем случае, в одну четверть карата и определяемые на основе данных о деятельности на рынке. К сожалению, из-за использования обширного материала — десятков тысяч отдельных бриллиантов, представленных на продажу, — практически невозможно предсказать рыночную цену отдельного камня.

Моделирование цен на бриллианты

Имея доступ к обширным исследованиям рынка и огромному объему данных, Грег был почти готов купить бриллиант. Выбрав в Интернете дилера с продолжительной историей превосходного клиентского обслуживания и прекрасными ценами, Грег загрузил информацию о 6000 бриллиантах, выставленных на продажу. **Приложение 2** позволяет получить общую картину этих данных. В **Приложении 3** приводятся описательная статистика каждой из переменных и точечная диаграмма соотношения цены и веса. Грег собирался использовать эти данные, чтобы построить предиктивную модель цен на бриллианты, которая позволила бы ему подобрать качественный камень по цене ниже его реальной стоимости.

Приложение 1
БРИЛЛИАНТ ДЛЯ САРЫ
 Распределение бриллиантов
 по качеству огранки



Signature Ideal	Безупречно идеальное
Ideal	Идеальное
Very Good	Очень хорошее
Good	Хорошее
Fair	Посредственное
Poor	Плохое

Приложение 2

БРИЛЛИАНТ ДЛЯ САРЫ

Выборка из 6000 бриллиантов

ID	Вес в каратах	Огранка	Цвет	Чистота	Полировка	Симметрия	Сертификат	Цена
1	1,10	Идеальная	G H	SI1	VG	EX	GIA	\$5 169
2	0,83	Идеальная	G H	VS1	ID	ID	AGSL	\$3 470
3	0,85	Идеальная	G H	SI1	EX	EX	GIA	\$3 183
4	0,91	Идеальная	E	SI1	VG	VG	GIA	\$4 370
5	0,83	Идеальная	G	SI1	EX	EX	GIA	\$3 171
.
.
.
5996	1,03	Идеальная	D	SI1	EX	EX	GIA	\$6 250
5997	1,00	Очень хорошая	D	SI1	VG	VG	GIA	\$5 328
5998	1,02	Идеальная	D	SI1	EX	EX	GIA	\$6 157
5999	1,27	Безупречно идеальная	G	VS1	EX	EX	GIA	\$11 206
6000	2,19	Идеальная	E	VS1	EX	EX	GIA	\$30 507

Приложение 3

БРИЛЛИАНТ ДЛЯ САРЫ

Обобщенные статистические данные о 6000 бриллиантов

	Средняя цена	Количество
ОГРАНКА		
Безупречно идеальная	\$11 541,53	253
Идеальная	\$13 127,33	2 482
Очень хорошая	\$11 484,70	2 428
Хорошая	\$9 326,66	708
Посредственная	\$5 886,18	129
ЦВЕТ		
D	\$15 255,78	661
E	\$11 539,19	778
F	\$12 712,24	1 013
G	\$12 520,05	1 501
G H	\$10 487,35	1 079
I	\$8 989,64	968
ЧИСТОТА		
FL	\$63 776,00	4
IF	\$22 105,84	219
VVS1	\$16 845,68	285
VVS2	\$14 142,18	666
VS1	\$13 694,11	1 192
VS2	\$11 809,05	1 575
SI1	\$8 018,86	2 059
ИТОГО		
	\$11 791,58	6 000

Приложение 3

	Вес в каратах	Цена
Среднее	1,33452	\$11 791,6
Медиана	1,13	\$7 857,0
Мода	1,01	\$4 466,0
Стандартное отклонение	0,47569628	\$10 184,4
Дисперсия выборки	0,226286951	\$103 720 986,0
Эксцесс	-0,416759	\$7,9
Асимметрия	0,8912170	\$2,3
Размах	2,16	\$99 377,0
Минимум	0,75	\$2 184,0
Максимум	2,91	\$101 561,0
Сумма	8 007,12	\$70 749 476,0
Количество	6 000	6 000