



БРИЛЛИАНТОВАЯ НЕДЕЛЯ ЯКУТИИ



*Материалы подготовил
Андрей Кудисов*

Инвестиции в репутацию

Об алмазно-бриллиантовом комплексе Якутии, о его значении для экономики республики и перспективах развития мы беседуем с министром экономики Республики Саха (Якутия) Валерием Максимовым



Министр экономики Республики Саха (Якутия) Валерий Максимов

— 4

то представляет собой алмазно-бриллиантовый комплекс Якутии?

— Сегодня комплекс состоит из трех взаимосвязанных отраслей: алмазодобычи, огранки алмазов и ювелирного производства. Раньше в республике присутствовали лишь две составляющие этой технологической цепочки. Ювелирное дело, к примеру, в Якутии имеет многовековые традиции. В 50-е годы прошлого века в республике началась промышленная добыча алмазов. А вот промежуточное звено — огранка алмазов в бриллианты — самая молодая часть комплекса. Несмотря на то что разговоры о необходимости создания алмазогранительной отрасли шли давно, принципиальное решение об этом было принято

лишь в 1990-е годы первым президентом республики Михаилом Николаевым.

Основу алмазно-бриллиантового комплекса Якутии составляет «Алроса» — крупнейшее в мире алмазодобывающее предприятие. Основные объемы добычи российского сырья — 90 процентов — приходится на Якутию. «Алроса» — вертикально интегрированная компания, помимо Якутии она работает на Северо-Западе России, в Архангельской области и в Африке (Ангола). Сегодня «Алроса» завершает важный технологический этап, связанный с переходом от открытого, карьерного способа добычи алмазов к работе в рудниках. В прошлом году был введен в строй рудник «Айхал». В конце июня нынешнего года началась эксплуатация рудника «Удачный» — крупней-

шего в России подземного рудника по добыче алмазов. Его проектная мощность, выход на которую запланирован на 2019 год, составит четыре миллиона тонн руды в год. Это позволит обеспечить ежегодную добычу более пяти миллионов карат алмазов. Вообще, на «Удачный» у нас большие надежды, это очень интересное месторождение, в котором переплелись две кимберлитовые трубки, и концентрация алмазов там высокая. Кроме «Айхала» и «Удачного» «Алроса» ведет добычу на рудниках «Интернациональный» и «Мир».

Немалый вклад в мировое лидерство компании вносит и ее дочернее предприятие ОАО «Алмазы Анабара», которое ведет добычу алмазов на богатых россыпных месторождениях по бере-

гам северных рек Оленёк и Анабар. Это, кстати, тоже крупнейшая в мире компания по добыче россыпных алмазов. Помимо Мирнинского района Якутии, где в основном и сконцентрирована алмазодобыча, «Алроса» начала освоение двух ранее разведанных кимберлитовых трубок в Нюрбинском районе республики. По нашим оценкам, обеспеченность минерально-сырьевой базой позволит компании сохранять нынешний уровень добычи как минимум до 2035 года. Кроме того, компания постоянно ведет геолого-разведочные работы в целях пополнения ресурсной базы.

Что касается алмазогранительной отрасли, то сегодня в республике работает девять гранительных заводов. И тон здесь задают Якутская алмазная компания (YDC) и «ЭПЛ Даймонд» — лидеры отрасли. Помимо производства бриллиантов эти компании активно развивают ювелирное направление.

— Не было соблазна выстроить на базе «Алроса» вертикально интегрированную структуру, которая объединила бы все три составляющие алмазно-бриллиантового комплекса: добычу, огранку и производство ювелирных изделий?

— Особого смысла в этом мы не видели ни при создании комплекса как такового, ни сейчас. При создании алмазогранительной отрасли республика поддерживала предпринимателей, ступивших на эту стезю, в том числе средствами республиканского бюджета, но задача создать крупную компанию с государственным участием, с ориентацией на монополизацию рынка бриллиантов изначально не ставилась. Структура каждого из сегментов комплекса прозрачна и понятна. И у каждого есть своя специфика. Особенно это касается производства бриллиантов, торговли ими и ювелирной составляющей. Мы считаем, что это сфера частного бизнеса. Дело в том, что бриллианты и ювелирная отрасль — это высоконкурентные рынки, успешная и эффективная работа на которых требует от участников гибкости, способности оперативно реагировать на меняющуюся конъюнктуру. В этом смысле наиболее гибки ювелиры, диамантерский рынок более консервативен. При этом мы понимаем, что крупные компании, пусть они и мощнее в финансовом отношении, более неповоротливы в принятии и реализации оперативных решений. Поэтому создание вертикально интегрированной структуры, охватывающей все сегменты алмазно-бриллиантового комплекса, не обсуждалось даже на уровне идеи.

— Каково значение алмазно-бриллиантового комплекса для экономики республики?

— Доля алмазно-бриллиантового комплекса в структуре валового регионального продукта республики значительна. Хотя надо отметить, что при сохранении финансовых показателей намечалась тенденция к снижению его доли в структуре ВРП. Это связано с интенсивным развитием в республике добычи нефти и газа. По итогам 2013 года объем ВРП Якутии составил 578 миллиардов рублей. Из них 25 процентов приходится на долю «Алроса», хотя несколько лет назад этот показатель при сопоставимых финансовых результатах составлял более 30 процентов. На долю ювелирной отрасли приходится один миллиард рублей, что, конечно, гораздо скромнее. Тем не менее и этот сегмент нашей экономики активно развивается, год от года наращивая финансовые показатели. Производители бриллиантов в прошлом году выпустили продукции на 143,3 миллиона долларов, причем большая ее часть — 60 процентов — была реализована за рубежом.

— Насколько широко представлен алмазно-бриллиантовый комплекс Якутии и его продукция на мировом и российском рынках?

— Если говорить об алмазодобыче, то на долю «Алроса» приходится 37 процентов мирового объема добываемых алмазов. Как известно, в прошлом году на рынке было продано 16 процентов акций компании, у нее появились новые, в том числе зарубежные, инвесторы и акционеры, которые наверняка заинтересованы в увеличении доли компании на рынке, в росте прибылей. И потенциал для роста доли «Алроса» в мировой алмазодобыче есть. Доля якутских бриллиантов на российском рынке составляет порядка 25 процентов. И примерно один процент российского рынка приходится на наши ювелирные изделия. Так что нам есть над чем работать, есть куда расти.

По поручению председателя правительства Якутии Галины Данчиковой Министерство промышленности республики подготовило проект программы развития алмазогранительной и ювелирной отраслей. Сейчас программа дорабатывается с учетом предложений, поступивших от заинтересованных министерств и ведомств, общественности, участников рынка. Мы рассчитываем выстроить и последовательно реализовать стратегию развития этих сегментов нашего алмазно-бриллиантового комплекса. При этом есть понимание, что одними лишь экономическими рычагами здесь не обойтись. Нужна серьезная имиджевая составляющая, без которой увеличить присутствие на мировом рынке нам будет сложно. Одним из инструментов создания столь необходимого для успешного бизнеса позитивного имиджа

стал проект «Бриллиантовая неделя Якутии». О том, насколько он важен, говорит хотя бы состав тех, кто занимается его реализацией. Это и правительство республики, и «Алроса», и частные компании, представляющие алмазогранительную и ювелирную отрасли, и наша индустрия гостеприимства. Выгоду от продвижения на мировой рынок чистых якутских алмазов, бриллиантов и ювелирных украшений получают все. Причем, когда мы ведем речь о чистоте наших алмазов, это означает не только качественные характеристики добываемых в Якутии камней, но и абсолютную легальность их добычи, в отличие от так называемых «кровавых» алмазов Африки, вокруг которых происходит немало вооруженных конфликтов, а юридическая подоплека их появления на рынке зачастую сомнительна. Мы же в рамках Бриллиантовой недели Якутии хотим показать нашим деловым партнерам, туристам и гостям весь процесс появления на мировых рынках наших богатств — от добычи алмазов до их превращения в бриллианты — и удивительные по красоте и изяществу произведения наших ювелиров.

— Насколько эффективен такой инструментарий с точки зрения привлечения инвестиций в отрасль?

— Привлечение внимания к нашему алмазно-бриллиантовому комплексу с помощью таких событий, как Бриллиантовая неделя Якутии, — весьма эффективная вещь. Во многих отношениях. Если брать во внимание экономическую сторону дела, то уровень затрат на организацию и проведение Бриллиантовой недели не сопоставим с ее финансовыми результатами. На это тратится несколько миллионов рублей в течение нескольких месяцев, а результаты международных аукционов по продаже алмазного сырья ювелирной комплектации, розничной продажи ювелирных украшений и бриллиантов в течение четырех-пяти дней приносят миллионы долларов. То есть в этой части комментарии, как говорится, излишни.

Еще один важный момент — развитие туристической отрасли республики. Здесь много составляющих, и все они получают дополнительный стимул от проведения Бриллиантовой недели. Кроме того, в ее рамках можно позиционировать и продвигать и другие туристические бренды, которые уже сформировались в Якутии. Кстати, уже сегодня можно говорить о появлении некоего круга наших гостей, которые приезжают на Бриллиантовую неделю каждый год. И это добрый знак, который говорит о большом потенциале этого события как средства привлечения туристов.

Есть еще и та самая имиджевая составляющая, которую мы уже упоминали.



Посетителей Бриллиантовой недели ждет встреча не только с уникальными ювелирными украшениями, но и с якутскими красавицами

Бриллиантовая неделя Якутии показывает нашим деловым партнерам и гостям открытость компании «Алроса» и других участников мероприятия, формирует представление об уровне их технологической развитости и вооруженности, их реальных и потенциальных возможностях. А это те самые критерии, на основании которых во многом принимаются решения о том, стоит ли инвестировать в этот бизнес. Помимо всего прочего в рамках Бриллиантовой недели мы знакомим наших гостей с республикой, с ее достопримечательностями, даем им возможность увидеть, как и чем живет Якутия. Вопрос идентификации — тоже штука важная. Ведь когда иностранцам говорят о Якутии, они не совсем представляют, где это. Нас воспринимают как Сибирь, хотя это не совсем так.

Вообще, рассматривая Бриллиантовую неделю Якутии, мне кажется, можно вести речь уже не о формировании просто позитивного имиджа бизнеса и региона, в котором он ведется. На мой взгляд, те финансовые, организационные и человеческие ресурсы, которые мы

вкладываем в проведение Бриллиантовой недели, — это, если хотите, инвестиции в репутацию. В репутацию нашего алмазно-бриллиантового комплекса, в репутацию республики в целом. Это понятие гораздо глубже, объемнее и ценнее, чем просто положительный образ. Репутация — это и мощный инвестиционный ресурс, и такой символический капитал, который невозможно приобрести за деньги. Но дело в том, что он может их приносить, и в серьезных масштабах. Поэтому мы всерьез рассматриваем возможность проводить это мероприятие, скажем, не один, а два раза в год. Либо найти для него какие-то новые форматы. Например, проводить Бриллиантовую неделю Якутии на выезде — в других странах или в регионах России. Это важный элемент позиционирования и продвижения компании «Алроса», наших предприятий алмазогранительной и ювелирной отраслей и республики в целом.

— *Каковы перспективы развития алмазно-бриллиантового комплекса Якутии?*

— Перспективы есть, и выглядят они неплохо. Сегодня Министерство развития Дальнего Востока активно работает над созданием территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Для них предусматриваются существенные налоговые льготы, упрощение таможенного режима, создание благоприятных условий для развития производства. На первом этапе Минвостокразвития отобрало 14 наиболее подготовленных и перспективных инвестиционных площадок в дальневосточных регионах. В частности, в Якутии предполагается создание алмазно-бриллиантового кластера, и этот вопрос мы на днях обсуждали с главой республики. Сейчас мы активно работаем с Минвостокразвития, готовим необходимые экономические обоснования и защиту предлагаемой нами модели ТОСЭР. Отмечу, что наша заявка предусматривает объединение алмазно-бриллиантового и ювелирного кластера с туристической составляющей. Вопрос создания такого совмещенного кластера будет дополнительно обсуждаться с полномочным представителем президента России в Дальневосточном федеральном округе вице-премьером правительства России Юрем Трутневым. И не исключено, что ТОСЭР выйдет уже на стадию принятия решений. Если этот проект состоится, он даст мощный стимул и к увеличению объемов производства бриллиантов, и к развитию ювелирной отрасли, к повышению значимости этих отраслей для экономики республики. И к расширению туристического потока в республику, что для нас тоже важно.

Все будет зависеть от нас — от наших ювелиров, диамантеров, от тех компаний, которые могут стать резидентами ТОСЭР. При их должной активности и при поддержке правительства республики все должно получиться. Однако все мы должны понимать, что есть определенные требования к формированию ТОСЭР, к резидентам, которые должны будут вкладывать собственные ресурсы в реализацию своих проектов. Если у якорных резидентов ТОСЭР будут для этого достаточные средства и возможности, то все должно получиться. Что касается организационной стороны дела, то с принятием соответствующего федерального законодательства необходимые инструменты появятся у правительства страны, у Министерства развития Дальнего Востока и у правительства республики. Сегодня наша задача — попасть в первую волну создания ТОСЭР и за счет этого придать мощный импульс развитию алмазно-бриллиантового комплекса Якутии, тем более что все предпосылки к этому есть. ■

Все больше и больше алмазов

Компания «Алроса» планирует увеличить объемы добычи за счет ввода новых месторождений и дальнейшего развития действующих

Еще в начале XX века российские ученые обратили внимание на значительное сходство геологического строения Южно-Африканской и Сибирской платформ и большую вероятность наличия в Сибири коренных месторождений алмазов. Но по-настоящему к поиску алмазов в Якутии приступили в 1947 году, когда по указанию Сталина сюда были направлены первые экспедиции. И уже в 1949-м в бассейне реки Вилюй был найден и официально зарегистрирован первый якутский алмаз. К 1953 году в разработке уже находились алмазные россыпи, найденные в отложениях у рек Вилюй и Оленёк, но технология добычи алмазов была слабой, основанной на промывании и обработке песка и галечника со дна или берегов рек, и не давала никаких сведений о наличии в этих местах кимберлитовых трубок. Первая трубка была найдена в 1954 году, а к концу 1955-го их было открыто уже пятнадцать. Через год, в 1956-м, начали промышленную разработку трубки «Мир».

Основное развитие отрасли шло на базе разработки трубки «Мир» и прилегающих к ней россыпей. В этот период были созданы основные рудники, построены фабрики, введены в строй энергетические мощности. «Мир» сейчас самый крупный карьер на Земле, а всего в Якутии насчитывается более 200 кимберлитовых месторождений алмазов.

В 1963 году СССР заключил первые контракты о продаже части алмазов международной алмазодобывающей корпорации De Beers. В 1992 году была создана единая акционерная компания «Алроса» (затем переименована в ЗАО «АК «Алроса») на базе предприятий ПО «Якуталмаз». В 2008 году по решению антимонопольной службы ЕС действие соглашения между «Алроса» и De Beers было прекращено, и с 2009 года российская компания самостоятельно реализует свою продукцию на мировом рынке.

В 2011 году АК «Алроса» была преобразована в открытое акционерное общество, а ее ценные бумаги поступили в свободное обращение на фондовом



Вице-президент АК «Алроса» (ОАО) Андрей Поляков

рынке. В ноябре 2013-го на Московской международной фондовой бирже было продано 16% акций компании, что позволило установить уровень ее капитализации — более 10 млрд долларов на время проведения торгов.

О перспективах развития компании как основы алмазно-бриллиантового комплекса Якутии нам рассказал вице-президент ОАО «АК «Алроса» **Андрей Поляков**.

— Прежде чем говорить о перспективах компании, нужно сказать несколько слов о перспективах развития алмазного рынка в целом. По оценкам экспертов, уже в 2017–2018 годах мировой рынок столкнется с дефицитом алмазного сырья, вызванным объективными причинами. Мировой объем добычи алмазов будет снижаться, поскольку действующие месторождения постепенно истощаются, а действительно крупных открытий (сопоставимых, например, с рудником «Удачный» в Якутии или Argyle в Австралии) не было

уже двадцать лет. В то же время мировой спрос на алмазы будет расти за счет роста потребления ювелирных изделий с бриллиантами, в первую очередь в развивающихся странах, например в Индии и Китае. В развивающихся экономиках активно увеличивается численность среднего класса, который и является основным покупателем ювелирных изделий. Стабильное потребление и даже рост сейчас демонстрируют и основные рынки — США, Европа, Япония. Поэтому в целом алмазно-бриллиантовый рынок имеет достаточно позитивные прогнозы развития.

В этих условиях для любой мировой алмазодобывающей компании приобретает важность объем производства и обеспеченность минерально-сырьевой базой. Стратегия развития «Алроса», утвержденная акционерами общества, учитывает эти факторы и предполагает концентрацию компании на разведке и добыче алмазного сырья. Сегодня «Алроса» — мировой лидер по объемам добычи алмазного сырья, и мы намерены под-

держивать свои лидирующие позиции. Программа развития производства компании предполагает рост добычи с 36,9 миллиона карат в 2013 году до более чем 41 миллиона карат с 2019 года.

— **За счет чего вы планируете увеличить добычу?**

— Рост добычи будет обеспечен как за счет развития действующих проектов, так и за счет ввода в эксплуатацию новых месторождений. Значительную роль в поддержании объемов добычи играет программа строительства подземных рудников в Западной Якутии, которую компания реализует уже много лет. В июне 2014 года «Алроса» запустила последний из четырех подземных рудников — «Удачный», который после выхода на проектную мощность четыре миллиона тонн руды в год станет не только крупнейшим рудником в «Алроса», но и одним из крупнейших в мире. Один лишь он будет приносить компании более пяти миллионов карат алмазного сырья в год. Кроме того, уже вышли на проектную мощность рудники «Интернациональный» и «Айхал» (по 500 тысяч тонн руды в год), работает рудник «Мир» мощностью миллион тонн руды в год. Переход на подземную добычу позволит компании долгие годы поддерживать высокие уровни добычи в Западной Якутии, поскольку открытая добыча на этих трубках уже завершилась, а на «Удачном» близка к завершению.

Хорошие перспективы дают компании и такие проекты, как «Севералмаз» в Архангельской области. Весной этого года «Алроса» ввела там в эксплуатацию вторую очередь обогатительной фабрики, увеличив мощности с одного до четырех миллионов тонн руды в год. Это позволит нарастить объемы добычи на «Севералмазе» до пяти миллионов карат в год. Параллельно компания планирует вовлекать в отработку новые трубки. Завершаются вскрышные работы на трубке «Ботуобинская», входящей в состав Нюрбинского ГОКа. Добыча там может начаться уже в 2015 году и составит до полутора миллионов карат алмазов в год. Планируется к освоению месторождение Верхне-Мунское, что в 180 километрах от Удачинского ГОКа, с защитными запасами 65,5 миллиона тонн руды. Сейчас компания готовит ТЭО проекта. Предполагается к вовлечению в отработку и нескольких новых трубок в Западной Якутии.

По уровню запасов «Алроса» сейчас занимает лидирующую позицию в мире. Минерально-сырьевой базы компании хватит для поддержания объемов производства еще по меньшей мере на тридцать лет. Вместе с тем «Алроса» вкладывает средства в разведку и разработку новых

месторождений для поддержания и расширения своей ресурсной базы. Якутия как основной регион присутствия компании имеет приоритетное значение. Обеспеченность запасами позволит «Алроса» долгое время поддерживать стабильно высокие объемы производства. Это означает и поступление дивидендов, и налогов в бюджет Якутии, рабочие места, создание достойных условий труда и жизни для работников компании и населения республики в целом.

— **Как вы выстраиваете работу с компаниями-партнерами?**

— Сбытовая система «Алроса» построена на долгосрочных контрактах, по которым продается более 60 процентов алмазного сырья компании. Эти контракты, заключаемые на два-три года, гарантируют «Алроса» как производителю стабильные объемы сбыта, а покупателю — стабильные объемы поставок алмазного сырья. Они также служат защитой от возможной волатильности цен на мировом алмазном рынке. В этом состоит основное преимущество таких контрактов, поскольку резкие скачки цен одинаково негативны и для производителя, и для огранщика.

Наши давние и доверенные клиенты компании, имеющие собственное гранильное и ювелирное производство, образуют Alrosa Alliance. Мы максимально ответственно подходим к их выбору. Компания — претендент на вхождение в эту структуру должна соответствовать целому ряду критериев, в частности иметь необходимые лицензии, устойчивые показатели оборота и ликвидности.

Весной 2014 года «Алроса» разработала и утвердила Принципы ответственного ведения бизнеса Alrosa Alliance. Наши партнеры должны полностью разделять цели и принципы Кимберлийского процесса и обеспечивать неконфликтное происхождение реализуемых ими алмазов, вести деятельность в соответствии с принципами законной и честной конкуренции, противодействия взяточничеству и коррупции, обеспечения финансовой прозрачности и раскрытия информации. Кроме того, участники Alrosa Alliance должны неукоснительно соблюдать права человека и трудовые права, предпринимать действия по защите окружающей среды. Участие в Alrosa Alliance демонстрирует алмазному рынку высокий уровень профессионализма, является свидетельством надежной репутации входящих в него компаний. Несоответствие же хотя бы одному из этих принципов может стать причиной прекращения сотрудничества с клиентом.

— **Могут ли производители бриллиантов ожидать изменения каче-**

ственного и количественного предложения алмазного сырья со стороны «Алроса»?

— Мы предусматриваем рост добычи и, соответственно, количественный рост предложения алмазного сырья для участников рынка. Но стоит помнить, что даже алмазы, добываемые с одного и того же месторождения, крайне неоднородны. Руда может содержать камни разного размера, цвета, формы и качества. В этом специфика алмазного бизнеса: каждый алмаз уникален, двух одинаковых камней в принципе не бывает. Этим обусловлена вариативность набора сырья в боксах, которые «Алроса» продает клиентам. Кроме того, на их формирование влияет конъюнктура рынка: в зависимости от сезона, экономической ситуации, тенденций в потреблении ювелирных изделий изменяется и спрос.

Сбытовая политика «Алроса» сейчас полностью строится на Положении о порядке и условиях реализации алмазного сырья, разработанном совместно с Федеральной антимонопольной службой России. Документ гарантирует равные условия доступа к сырью, единые процедуры его сортировки и комплектования боксов для всех клиентов, независимо от их географического расположения и объемов закупаемого сырья. Такая практика делает сбыт «Алроса» максимально прозрачным для участников рынка.

— **Есть ли в планах компании развитие собственного гранильного производства?**

— Сегодня гранильное производство представлено филиалом «Бриллианты «Алроса»» и двумя дочерними компаниями, в Орле и Барнауле, основная функция которых — мониторинг рынка. Наши подразделения получают те же боксы, что и клиенты компании, они производят бриллианты из полученного алмазного сырья и самостоятельно их реализуют. Это позволяет нам получать оперативную информацию о конъюнктуре мирового рынка бриллиантов.

Мы рассматриваем возможность увеличения объемов производства бриллиантов в рамках сотрудничества с крупнейшими мировыми ювелирными домами. Кроме того, мы достигли договоренностей о продаже камней «Бриллиантов «Алроса»» на международных аукционах Christie's и Sotheby's, и за последний год уже продали несколько камней через эти аукционные дома. Речь идет о продаже на аукционах особо крупных и качественных бриллиантов. Это штучный товар, и в денежном выражении объемы продаж будут невелики, однако такое сотрудничество будет способствовать продвижению бренда «Алроса» и якутских алмазов на мировом рынке. ■

В оправе законов

Алмазодобыча, производство бриллиантов и торговля ими требуют особого правового подхода. О том, как создается законодательство, регулирующее деятельность алмазно-бриллиантового бизнеса, рассказывает председатель Государственного собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) Александр Жирков

Нормативно-правовой базы, регулирующей функционирование алмазно-бриллиантового комплекса на федеральном уровне, практически нет.

Насколько это мешает или помогает в разработке соответствующих законов парламенту Якутии?

— Сказать, что на федеральном уровне нет законов, которые влияют на развитие алмазно-бриллиантового комплекса республики, было бы неверно. Есть масса нормативно-правовых актов в сфере налогового, таможенного, хозяйственного и других разделов законодательства, которые так или иначе определяют целый ряд важных аспектов в деле развития алмазодобывающей, гранильной и ювелирной отраслей республики. Тем не менее в чем-то народные депутаты парламента Якутии действительно выступают в роли первопроходцев. За двадцать лет работы в Госсобрании Республики Саха в качестве народного депутата мне приходилось принимать участие в разработке законов, аналогов которым в стране, по большому счету, нет.

В частности, был разработан и в 2003 году принят закон «Об управлении и о распоряжении акциями акционерной компании «Алроса» (ЗАО), являющейся государственной собственностью Республики Саха». Основная сложность состояла в том, чтобы остаться в федеральном правовом поле, учесть при этом интересы республики и обеспечить нормальное функционирование компании, которая для Якутии является основным бюджетообразующим предприятием. Считаю, что нам это удалось, поскольку экономика республики не пострадала, компания продолжила успешно развиваться, и со стороны федерального центра претензий к нам не было.

Годом позже был принят закон республики «О государственном регулировании отношений в сфере деятельности алмазообрабатывающей промышленности», который создал условия для развития гранильной и ювелирной отраслей Якутии. Во многом благодаря этой работе сегодня в республике выпускают и реализуют продукцию десять крупных



Председатель Государственного собрания Республики Саха (Якутия) Александр Жирков

гранильных заводов и более тридцати ювелирных компаний. Создана необходимая учебная база. Специалисты со средним образованием для отрасли выпускают Якутский профессиональный лицей № 16 и Якутское художественное училище. Северо-Восточный федеральный университет готовит специалистов с высшим образованием, технологов гранильного и ювелирного производства. В Якутске работают пробирная инспекция, геммологические сертификационные центры. И в этом немалая заслуга народных депутатов республики.

— Недавно «Алроса» изменила свой правовой статус, стала публичной компанией, а часть ее ценных бумаг была продана на биржевых торгах. Этот процесс как-то регулировался законодательством на республиканском уровне?

— Безусловно. Ведь «Алроса», несмотря на свое преобразование в открытое акционерное общество (а правительство РФ настаивало на полной приватизации), по-прежнему частично находится в соб-

ственности республики. И все вопросы, связанные с этой собственностью, подлежат обязательному правовому оформлению. Поэтому в апреле прошлого года после многих споров и дискуссий был принят закон «О приватизации части акций акционерной компании «Алроса» (ОАО), находящихся в государственной собственности Республики Саха». Благодаря принятию этого закона были соблюдены необходимые юридические формальности, связанные с реализацией части пакета акций компании, принадлежащих Якутии. Средства от его продажи, а это 17 миллиардов рублей, поступили в республику и направляются на решение самых острых социально-экономических проблем: переселение из ветхого и аварийного жилья, газификация населенных пунктов, строительство объектов здравоохранения и многое другое.

— На что ориентируется депутатский корпус при разработке законодательства, регламентирующего деятельность алмазно-бриллиантового комплекса республики?

— Прежде всего на мнение профессионалов, на интересы страны и республики, а также на динамично меняющуюся экономическую ситуацию в стране и в мире. В соответствии с изменяющимися условиями развивается и меняется нормативно-правовая база. Мы активно взаимодействуем с республиканской Гильдией производителей бриллиантов и ювелирных изделий, исполнительной властью, компанией «Алроса». Много интересных идей и предложений возникает в рамках Бриллиантовой недели Якутии. Так, «Алроса» начала комплектовать алмазное сырье конкретно под потребности ювелиров и продавать его на международных аукционах, которые проводятся в рамках Бриллиантовой недели Якутии. В результате представители ювелирной отрасли республики получили прямой открытый доступ к алмазам нужного им ассортимента. Кроме того, в рамках Бриллиантовой недели в этом году намечено проведение международной конференции, посвященной развитию алмазно-бриллиантового комплекса страны в современных экономических и геополитических условиях. ■

Грани гармонии

О непростой специфике бриллиантового бизнеса, о том, кто диктует моду на этом рынке, и о философских основах успеха мы беседуем с Александром Максимовым, генеральным директором одного из лидеров рынка — Якутской алмазной компании (Yakutian Diamond Company, YDC)

— Компания, которой вы руководите, очень молода. Как вам удалось продвигаться на специфическом рынке бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами?

— Якутской алмазной компании всего-то семь лет. Она основана в 2007 году и специализируется на оптово-розничной торговле бриллиантами и ювелирными изделиями с ними, предлагая своим клиентам широкий выбор якутских бриллиантов всех размерно-весовых групп и качественно-цветовых характеристик в любых объемах. И сегодня мы — абсолютный лидер в Якутии по количеству производимых бриллиантов: наши мастера гранят каждый третий-четвертый из них.

В основу стратегии развития компании заложено несколько принципов, которые себя в полной мере оправдывают и помогают добиваться результатов. Это собственное производство, реализация нашей продукции без посредников в ювелирных салонах YDC и уникальный дизайн наших изделий.

Что до каких-то особых секретов, то их нет. Есть понимание, что в основе каждого успеха — упорный повседневный труд. И еще есть опыт. Не книжный — свой, наработанный годами, ошибками, потерями и успехами. Ведь гранильное производство в республике зародилось и развивалось в самый сложный для Якутии, да и для всей страны, период — в 90-е годы прошлого века. Инициатором его создания стал наш якутский ученый с мировым именем академик Владимир Ларионов, приложивший немало усилий к тому, чтобы убедить руководство республики наладить в Якутии полноценное производство бриллиантов, а не только добычу алмазного сырья. На становление отрасли ушло порядка десяти лет. Так долго, наверное, потому, что у нас не получилось учиться на чужих ошибках. Учились на собственных. И судя по результатам, наука пошла впрок. Сегодня порядка двадцати якутских компаний, работающих с бриллиантами, активно действуют на рынке России и ближнего зарубежья, и еще пять-шесть компаний, продвигающих якутские бриллианты



Генеральный директор Якутской алмазной компании (Yakutian Diamond Company, YDC) Александр Максимов

на международном рынке, сумели работать себе имя и серьезную репутацию. В их числе и Якутская алмазная компания.

— Почему вы предпочитаете использовать англоязычную версию названия компании?

— Англоязычный бренд мы используем совершенно сознательно, поскольку видим миссию компании в продвижении якутского бриллианта по всему миру, для которого английский — язык международного общения. Наша компания — член Израильской алмазной биржи в городе Рамат-Ган, у нас есть свои представительства по оптовым продажам бриллиантов в Объединенных Арабских Эмиратах, Гонконге, Москве.

Именно в целях продвижения бренда «Бриллианты Якутии» мы уже второй год подряд выступаем генеральным партнером Бриллиантовой недели Якутии. Это главное в году событие для нашей отрасли и одно из самых статусных светских мероприятий, которое с 2012 года проводится под патронатом главы и пра-

вительства Республики Саха (Якутия). Гости Бриллиантовой недели смогут воочию увидеть, как рождаются вечные ценности, — от добычи алмазов до их превращения в бриллианты, украшения. Лучшие ювелирные компании Якутии представят свои изделия на Бриллиантовом вернисаже — выставке-продаже. А выйти в свет с новыми украшениями можно будет на Бриллиантовом балу — грандиозном торжестве с участием звезд мирового уровня. В нынешнем году это имиджевое событие, которое стало новым шагом в становлении бренда Якутии как мирового экспортера высококачественных бриллиантов, пройдет 2–7 сентября в Якутске.

— Ваши бриллианты всегда производится именно из якутских алмазов?

— Если строго подходить к бренду «Бриллианты Якутии», то, конечно, это должен быть алмаз, добытый в Якутии, и здесь же, в Якутии, ограненный. У нас так и получается, поскольку сырье для наших бриллиантов — алмазы — мы

приобретаем только у нашей, с якутскими корнями, компании «Алроса». Скажу больше, сегодня Якутская алмазная компания не только входит в Alrosa Alliance — привилегированный круг из 36 надежных партнеров акционерной компании «Алроса», мы входим в тройку крупнейших клиентов алмазного гиганта. Это своего рода гарантия того, что наша продукция производится из легального сырья, которое соответствует высшим стандартам качества. Доверие покупателей и партнеров — определяющая вещь в таком специфическом бизнесе, как наш. Поэтому, приобретая у нас бриллианты или ювелирные изделия с ними, они могут быть уверены, что продукция от YDC — это настоящие, аутентичные бриллианты Якутии.

При этом мы создаем ювелирные изделия в разных культурных традициях. И в нашей национальной, якутской, которая за свои самобытность и изящество пользуется заслуженной популярностью на внутреннем рынке. Да и зарубежные гости международных ювелирных выставок покупают наши изделия в национальном стиле весьма охотно. Мы работаем и в классической европейской традиции, где основной упор делается на характеристики самого бриллианта — его цвет, чистоту, огранку, размер. В плане творчества для нас ограничений нет, мы можем практически все. Другое дело, что ювелирную моду диктуют потребители. То, что нравится покупателям, что продается, — то мы и производим. Мы — дети рынка.

— **Вы говорите, что рынок, на котором работает Якутская алмазная компания, весьма специфичен. В чем эта специфика?**

— Ее определяют несколько факторов. Прежде всего это товар, с которым мы работаем: бриллианты. Специфика этого товара в том, что он никогда не дешевеет. Только дорожает. А еще в том, что этот товар всегда продается: если не сразу, то по прошествии какого-то времени. Как правило, не очень продолжительного. Отсюда возникает еще одно специфическое свойство нашей продукции — ее инвестиционная привлекательность. Скажем так, бриллиант, купленный десяток лет назад за определенные деньги, сегодня стоит ощутимо дороже. Свою специфику накладывает и то, что бриллианты и ювелирные изделия с ними — это не товар повседневного спроса, не масс-маркет. В работе с ним неприемлемы обычные торговые стратегии, на которых развиваются современные ритейлеры. Наконец, бизнес на бриллиантах и изделиях с ними основан прежде всего на безупречной репутации и высочайшем уровне дове-



Якутские бриллианты особенно выигрышно смотрятся в местном колорите

рия между сторонами, участвующими в сделках. Как правило, люди, работающие на этом рынке, — очень тонкие психологи, которые быстро могут определить, насколько серьезен партнер, его намерения, и вообще, стоит ли иметь с ним дело. Поскольку гарантировать такое доверие между покупателем и продавцом напрямую достаточно сложно, в нашем бизнесе широко используется институт посредников, которыми, как правило, выступают банки. Это порождает дополнительные финансовые и юридические аспекты в организации функционирования рынка бриллиантов и изделий с ними. И это далеко не каждому участнику рынка по плечу и по карману.

— **Огранка алмазов и ювелирный бизнес считаются довольно консервативной сферой. Насколько консервативна ваша компания? Как часто вам удается делать что-то новое?**

— Одна из важных составляющих стратегии развития компании — уникальные дизайнерские решения наших изделий. Творческая линия, которую проводят наши мастера, отражает философию бренда YDC. Она — в гармонии человека и природы, поиске совершенства в самих себе и в окружающем нас мире. В ювелирных изделиях компании прослеживаются природные линии, очертания гор, рек, бескрайних снежных равнин

Якутии. И материалы для наших изделий мы стараемся использовать наши, местные, и исключительно природные. Поэтому у нас есть дизайнерские разработки — их, наверно, можно назвать новаторскими, — где присутствуют и мамонтовый бивень, и необработанные алмазы, и хромдиопсиды, которые добываются только в Якутии. Но в любом нашем изделии обязательно есть бриллианты — в обрамлении, в виде вставок, инкрустаций, потому что наша основная цель — все-таки продвижение якутских бриллиантов.

Что касается огранки бриллиантов, то здесь ситуация достаточно устоявшаяся. За столетия, что человечество занимается драгоценными камнями, выработались свои технологические каноны и традиции, которые позволяют наиболее полно раскрыть красоту камня. Это в полной мере относится и к бриллиантам. Есть несколько классических видов огранки, каждому из них присуще свое число граней, которые позволяют полностью раскрыть игру света в камне. Например, круглая, наиболее распространенная огранка, предполагает 57 граней в бриллианте. Однако встречаются и такие экземпляры алмазов по цвету, чистоте, размеру, которые требуют нестандартного подхода к их превращению в бриллиант, так называемой фантазийной огранки. Среди наших особенных работ — уникальный бриллиант чистой воды, с идеальными характеристиками чистоты и цвета — 1/1. Такие беспорочные камни без дефектов и цвета едва составляют один процент общего объема добычи алмазов. Над огранкой этого бриллианта трудились лучшие специалисты компании. Для него выбрали форму огранки «груша», которая позволила наиболее выгодно показать игру света в камне. У этого бриллианта 77 граней, вес — больше трех карат. Конечно же, мы делаем фантазийную огранку по желанию наших клиентов. Однако это редкость. Здесь наша консервативность определяется покупательским спросом.

— **Работаете ли вы с крупными ювелирными домами?**

— Да, в украшениях от Cartier, Tiffany, Zela и других крупных ювелирных домов можно увидеть якутские бриллианты от YDC. Но пока мы работаем с ними не напрямую. Мы внимательно следим за всеми крупными международными выставками, которые проходят в Лас-Вегасе, Гонконге, Париже, Японии, Швейцарии, участвуем в них, общаемся с коллегами из разных стран, чтобы, как говорится, быть в тренде современной ювелирной моды. А насколько хорошо нам это удается — судить нашим покупателям. ■

Проследить путь якутского алмаза

Свои уникальные природно-климатические особенности Республика Саха (Якутия) активно используют для развития туристической отрасли

К развитию туризма в Якутии подходят серьезно. Для этого даже было создано профильное министерство правительства республики и выделен специальный оператор — Национальная туристическая компания «Якутия». Результатом проделанной работы стало появление целого ряда успешных событий-брендов, ориентированных на привлечение гостей из разных регионов России и из-за рубежа. Одно из самых ярких и представительных — уже ставшая традиционной Бриллиантовая неделя Якутии. Об истории ее появления и о дальнейших перспективах «Эксперт» побеседовал с министром по делам предпринимательства и развития туризма Республики Саха (Якутия) **Екатериной Кормилицыной**.

— *Чем обусловлено стремление руководства республики развивать туристическую отрасль в таком, прямо скажем, экстремальном во многих отношениях регионе, как Якутия?*

— Туризм как самостоятельная отрасль — это мощный драйвер развития не только различных сегментов, но и экономики республики в целом. Для приема туристов нужна соответствующая инфраструктура, которую надо строить. А это означает загрузку строительного комплекса и производителей стройматериалов. Туристам также необходимо обеспечить транспортную доступность к нашим достопримечательностям — их у нас немало по всей республике, — это уже сфера развития транспортно-логистического комплекса. Гости надо кормить, а это дополнительный рынок сбыта и стимул к развитию сельскохозяйственного производства и переработки сельхозпродукции. Наконец, сама индустрия гостеприимства — это сфера услуг и широкое поле деятельности для малого и среднего бизнеса. Так что синергетический эффект от развития туристической отрасли весьма значителен. Это и новые рабочие места, и дополнительные доходы, и налоговые поступления. Не говоря уже о создании позитивного имиджа республики, повышении ее



Министр по делам предпринимательства и развития туризма Республики Саха (Якутия) Екатерина Кормилицына

привлекательности, в том числе инвестиционной.

А та самая экстремальность наших природно-климатических условий, о которой вы говорите, — это еще один фактор, который при должном подходе к делу не оттолкнет, а наоборот, привлечет к нам туристов: и тех, кто любит экстремальный туризм, и любителей туризма экологического, и тех, кто привык познавать мир в комфортных условиях. Ведь Якутии есть что показать своим гостям.

— *И чем сегодня вы привлекаете туристов?*

— Когда мы вплотную занялись проблемой развития туризма, то руководствовались простой и понятной логикой: турист поедет в Якутию только за тем, чего не сможет найти больше нигде.

И для формирования точек роста отрасли выбрали несколько наших уникальных черт. Первое, что приходит на ум при упоминании Якутии, — это, конечно же, холод. Именно у нас, в Оймяконском районе, находится Полюс холода. Это место, где официально зарегистрирована самая низкая температура в Северном полушарии планеты — минус 71,2 градуса по Цельсию. Так родился туристический событийный бренд — фестиваль «Полюс холода», который вот уже несколько лет проводится в марте и пользуется популярностью и у россиян, и у зарубежных гостей. Еще один бренд, связанный с холодом, также событийный. Называется он «Русская зима начинается в Якутии» и проходит в начале декабря, с приходом зимы. В гости к нашему повелителю холода Чыысхану приезжает из Великого



Неподдельный интерес горит в глазах посетителей Бриллиантовой недели

Устюга Дед Мороз, и уже отсюда, из Якутии, ведет зиму по всей стране.

Третий наш туристический бренд, который год от года становится все популярнее, связан с историческими, культурными и духовными корнями якутского народа. Это праздник Ысыах, символизирующий приход лета, возрождение природы после долгой зимы, очищение и обновление человеческих душ. Это самый массовый праздник во всей России. С середины июня он проходит во всех районах и населенных пунктах республики, а его кульминацией становится Ысыах Туймаады, который проводится в священной для якутов местности Ус-Хатын под Якутском в конце июня. За два дня, что он идет, его посещают порядка двухсот тысяч человек. На Ысыахе Туймаады уже установлено два мировых достижения, занесенных в Книгу рекордов Гиннеса. В 2012 году более 15 тысяч человек исполняли традиционный ритуальный танец осуохай — якутский хоровод. А в 2014 году более 11 тысяч человек приняли участие в обряде кумысопития, который проводился по всем канонам и традициям якутской национальной культуры. Такого у нас в стране точно нигде нет. Даже наши друзья из Бурятии, Башкирии и Татарстана, где проводится массовый народный праздник сабантуй, — и те оказались впечатлены масштабом нашего Ысыаха.

Кроме того, к празднику приурочивается проведение крупных международных мероприятий — конференций, симпозиумов по самой актуальной проблематике, чтобы их участники могли

увидеть и понять, что Якутия — один из наиболее динамично развивающихся регионов России — в своем движении вперед опирается на прочный фундамент богатых национальных и культурных традиций. Как результат, Якутск сегодня стал признанной международной коммуникационной и дискуссионной площадкой, где обсуждаются самые разные проблемы развития современного общества.

— А как связаны между собой туризм и Бриллиантовая неделя Якутии, о которой уже ходит много разговоров?

— Самым непосредственным образом. Это еще один туристический событийный бренд Якутии, который мы создали и активно продвигаем. Помимо холода с нашей республикой, безусловно, ассоциируются якутские алмазы. В этом плане Якутия — уникальное место. Только у нас можно проследить весь путь драгоценного камня, от его добычи из недр Земли до превращения в бриллиант, в уникальные украшения. Нигде в мире этого сделать больше не удастся. Потому что, к примеру, алмазы, которые добываются в Африке, потом едут в Европу, где проходят огранку, и уже потом разлетаются по всему свету, чтобы превратиться в ювелирные изделия. А у нас весь этот процесс можно наблюдать воочию, как говорится, «от» и «до».

Понимание этого привело нас к тому, что несколько лет назад мы разработали и запустили проект под названием «Алмазный путь». Мы реализовали его

в городе Мирный. Это «малая родина» нашего алмазного гиганта — компании «Алроса», которая сегодня занимает лидирующие позиции в мире по добыче алмазов. При полной поддержке руководства республики, которое договорилось с «Алроса» о содействии в реализации этого проекта, была создана необходимая инфраструктура, разработана содержательная часть мероприятия, организована рекламная кампания. И туристы к нам поехали. Интерес для них представляют два замечательных музея, созданных усилиями алмазодобытчиков: музей алмазодобывающей отрасли и музей кимберлитов — горных пород, которые сопутствуют алмазам. Да и сам карьер кимберлитовой трубки «Мир», самый глубокий карьер на планете, — зрелище грандиозное и впечатляющее. Кроме того, есть возможность посетить с экскурсией сортировочный центр «Алросы», где можно посмотреть, как отбираются и сортируются по целому ряду параметров алмазы.

Проект, что называется, пошел, его заметили и оценили. И не только туристы. Помимо алмазов в Якутии издавна добываются и серебро, и золото, есть давние традиции в ювелирном деле, активно развивается гранильная отрасль. И вот как раз наши диамантеры и ювелиры обратились с предложением расширить проект «Алмазный путь» за счет своего в нем участия. Так на базе «Алмазного пути» родилась Бриллиантовая неделя Якутии, которая в нынешнем году будет проводиться уже в третий раз.

Изменение и расширение формата нашего событийного тура существенно повысило международное внимание к нему. В прошлом году, например, в Бриллиантовой неделе Якутии принимали участие представители более чем 30 стран. А в этот раз мы ждем гостей еще из Китая, Кореи, Японии, Сингапура, Объединенных Арабских Эмиратов, немецкой Баварии, Черногории.

— Кто занимается организацией и проведением Бриллиантовой недели Якутии?

— Главным организатором по-прежнему остается правительство республики. При этом финансовое участие властей минимально. Например, в прошлом году затраты республиканского бюджета на организацию и проведение Бриллиантовой недели Якутии составили всего около 150 тысяч рублей. Они были потрачены на рекламу мероприятия. Все остальные расходы, а они немалые — порядка 10 миллионов рублей, несет бизнес. Нашими стратегическими партнерами в этом деле являются «Алроса», Гильдия производителей бриллиантов и ювелирных изделий Республики Саха (Якутия), Национальная туристическая компания «Якутия». Генеральным партнером Бриллиантовой недели уже второй год подряд выступает Якутская алмазная компания (YDC). А у истоков Бриллиантовой недели стояла еще одна наша известная диамантерская компания — «ЭПЛ Даймонд».

Надо отметить, что у нас подобралась толковая и эффективная команда, в которой каждый четко знает, чем он занимается. И это позитивно сказывается на подготовке и проведении такого очень непростого, скажем прямо, мероприятия, как Бриллиантовая неделя Якутии, организационный уровень которого год от года только растет.

— В чем отличие Бриллиантовой недели от «Алмазного пути» и в чем секрет ее популярности? Ведь, согласитесь, два года — это очень маленький срок, чтобы событие получило широкую известность.

— Отличия есть, и значительные. С приходом в проект представителей нашего ювелирно-гранильного сообщества он стал более прагматичным, более ориентированным на конечный результат. Мы совместно с представителями бизнеса провели большую работу, в результате которой в Бриллиантовой неделе Якутии появились серьезная деловая составляющая и мощный коммерческий аспект, ставшие значительным фактором роста интереса к событию.

Что касается деловой части, то в рамках Бриллиантовой недели Якутии в партнерстве с Международным бизнес-

клубом создана и действует Биржа контактов. Не секрет, что путь к нам неблизкий, недешевый, и естественно, что участники Бриллиантовой недели Якутии стараются максимально использовать представляемые ею возможности, в том числе в установлении деловых контактов. Причем они необязательно напрямую связаны с алмазами, бриллиантами, ювелирным делом. На якутской земле устанавливаются связи в области науки, торговли, промышленности, медицины, культуры, других сферах деятельности. Кроме того, в этом году гости Бриллиантовой недели, представляющие бизнес-круги самых разных стран, смогут принять участие в международной конференции «Развитие алмазогранильной и ювелирной промышленности России в новых геополитических и экономических условиях». Думаем, это тоже будет способствовать установлению, укреплению и развитию экономических связей республики как с российскими, так и с зарубежными партнерами.

Если говорить о коммерческой составляющей Бриллиантовой недели Якутии, то она также весьма привлекательна и для серьезного бизнеса, и для наших гостей-туристов. В рамках нашего событийного тура компания «Алроса» проводит международные аукционы по продаже эксклюзивного алмазного сырья. По сравнению с обычной практикой компании здесь на торги выставляются камни более высоких характеристик, как по размеру, так и по чистоте. В 2012 году, когда такие аукционы проводились впервые, «Алроса» реализовала алмазов на 2,2 миллиона долларов. В прошлом году — уже на 2,7 миллиона. Думаем, что и в этом году результаты будут не хуже.

Ювелиры радуют гостей своими специальными предложениями, которые действуют в рамках Бриллиантовой недели Якутии. Это и беспрецедентный дисконт во всех ювелирных салонах Республики Саха (Якутия). Это и возможность увидеть и приобрести эксклюзивные коллекции ювелирных украшений из золота, платины и серебра с цветными драгоценными и полудрагоценными камнями. Наш генеральный партнер, Якутская алмазная компания, при участии Гильдии производителей бриллиантов и ювелирных изделий Республики Саха (Якутия) организует Бриллиантовый вернисаж — выставку-продажу ювелирных изделий с бриллиантами. Творения наших ювелиров пользуются большим спросом. Например, в прошлом году за четыре дня активной работы в рамках мероприятия наши ювелирные компании заработали на продаже своих украшений более 20 миллионов рублей.



В то же время расширилась география мероприятия. Оно теперь проходит и в Мирном, и в Якутске. Сегодня помимо посещения сортировочного центра компании «Алроса» в Мирном мы можем предложить туристам увидеть собственно таинство превращения алмаза в бриллиант на алмазогранильных предприятиях наших партнеров в Якутске. Туристы также смогут воочию наблюдать работу ювелиров, создающих удивительные украшения, и при желании даже самостоятельно огранить камень своей мечты. Кроме того, наши гости получили возможность посетить жемчужину Якутии — наш знаменитый природный парк «Ленские Столбы», который входит в перечень Всемирного наследия ЮНЕСКО.

Наконец, у нашего мероприятия появилась светская составляющая. По установившейся традиции завершение Бриллиантовой недели Якутии венчает Бриллиантовый бал, у которого обязательно есть своя звезда — Персона бала. В прошлом году ею была наша знаменитая певица с мировым именем Любовь Казарновская. Кто из звезд украсит Бриллиантовый бал в этом году — пока тайна.

О Бриллиантовой неделе Якутии можно говорить долго. Но лучший способ узнать об этом событии все — просто посетить его в начале сентября. Приезжайте, и вы сможете все увидеть сами, в полной мере ощутить непередаваемую атмосферу и оценить всю широту радушия и гостеприимства якутян. ■