

КАЛЕЙДО

события,
определившие
2019 год

Прошедший, 2019 год был богат на события в ювелирной отрасли. Многие из них запомнились, за некоторыми мы внимательно следим не первый год, а какие-то будут определять развитие отрасли в будущем.

В этом материале мы собрали значимые и интересные события 2019 года. О некоторых из них мы писали на страницах журнала, о других вы узнавали в ленте новостей на сайте www.njt.ru. Разумеется, не все события вошли в наш список – их было существенно больше.

Представленный ниже калейдоскоп – субъективный выбор редакции.

СКОП:





Путин подписал закон о лицензировании обработки и скупки драгметаллов



Президент Владимир Путин подписал закон о лицензировании обработки лома и отходов драгоценных металлов, а также скупки изделий из таких металлов. Документом вводится два вида лицензий. Первая будет выдаваться на деятельность по скупке у физических лиц ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и камней, а также лома таких изделий. Другая лицензия предусмотрена на деятельность по обработке или переработке лома и отходов драгоценных металлов. Исключение сделано лишь для случаев обработки (переработки) лома и отходов драгметаллов, образовавшихся и собранных организациями или индивидуальными предпринимателями в процессе собственного производства, а также ювелирных и других изделий из драгметаллов собственного производства, которые были не реализованы или возвращены производителю.

Для юридических лиц и ИП, которые уже занимаются подобной деятельностью, предусмотрен переходный 18-месячный период для получения лицензии. Госпошлина за ее выдачу составит 7,5 тыс. рублей. Эта сумма станет универсальной за предоставление лицензии уполномоченными органами.

С инициативой введения лицензирования соответствующих видов деятельности выступило правительство РФ для повышения эффективности контрольно-надзорной деятельности и сокращения правонарушений в этой сфере. **Замминистра финансов Алексей МОИСЕЕВ** ранее пояснил, что сейчас ломбарды в отличие от скупок регулируются и подлежат надзору со стороны Банка России. Поэтому ломбарды, по его словам, переименовываются в скупки, делающие то же самое, но бесконтрольно, что приводит к злоупотреблениям. «Существенная часть лома и отходов драгоценных металлов аккумулируется в ломбардах, скупках, комиссионных. При доаффинажной переработке накопленного лома и отходов драгоценных металлов используются химические вещества, отнесенные к первому классу опасности. В связи с этим не соблюдаются требования по экологической безопасности и по обеспечению безопасности жизни и здоровья граждан», – говорится в пояснительной записке. «В рамках деятельности организаций, осуществляющих скупку ювелирных изделий из драгметаллов и драгоценных камней, происходит в том числе легализация контрабандной и контрафактной продукции», – считают в правительстве.

Легализация онлайн-продаж ювелирных изделий в России



Несомненно, одно из главных событий прошлого года: правительство России легализовало онлайн-продажу ювелирных украшений. Закон гласит, что онлайн-продажа будет разрешена при условии обязательной сертификации драгоценных камней и наличия пробирного клейма на каждом изделии из драгоценного металла.

Напомним, что прямого запрета на онлайн-продажу украшений в стране не было. Указом от 1992 года изделия

из драгоценных металлов и драгоценных камней включены в перечень товаров, свободная реализация которых запрещена. Одновременно в Законе «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» от 1998 года не содержится ограничений на оборот ювелирных изделий. В то же время постановление правительства от 2007 года, которое определяло правила дистанционной продажи товаров, не допускает ее в отношении товаров, свободная реализация которых запрещена или ограничена законодательством.

Документ, подписанный 30 ноября 2019 года Дмитрием Медведевым, дополняет правила дистанционной продажи от 2007 года новой графой. «На территории Российской Федерации допускается продажа ювелирных изделий из драгоценных металлов и (или) драгоценных камней дистанционным способом с учетом особенностей, установленных законодательством РФ».

Напомним, что работа над устранением правовой коллизии в отношении онлайн-торговли ювелирными изделиями велась несколько лет. Еще в ноябре прошлого года Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ) просила президента ускорить реализацию дистанционной торговли этого вида товарами.

В Калининградской области начал работу янтарный кластер



Фото: News.myseldon.com

Янтарный кластер, объединивший около 30 предприятий отрасли, включая Калининградский янтарный комбинат, начал работу в Калининградской области в июне прошлого года. «В рамках кластера мы уже открыли совместный магазин в Храброве, он пользуется большой популярностью и <...> показывает очень хорошие результаты», – отметил **Михаил ЗАЦЕПИН**, гене-

ральный директор комбината, на пресс-конференции, посвященной этому событию. Он уточнил, что в новой торговой точке свою продукцию представили ведущие предприятия отрасли, вошедшие в кластер.

Денис САЛИЙ, руководитель представительства Калининградской области в Москве, отметил, что калининградский кластер объединил занятые добычей и переработкой янтаря предприятия янтарной отрасли. В обеспечении деятельности кластера участвует фонд микрофинансирования региона, крупные финансовые организации, образовательные учреждения, которые с учетом потребностей отрасли и запросов участников кластера могут готовить необходимых для отрасли специалистов. По данным властей Калининградской области, на предприятиях кластера заняты около 2 тыс. человек. Общий объем инвестиций кластера на горизонте планирования до 2023 года оценивается в 2,8 млрд рублей. Среди перспективных совместных проектов – создание технопарка со специализацией на производстве янтарной продукции в поселке Коврово, пространства для креативных индустрий и ювелирного дизайна в Калининграде, а также большой проект реконструкции и модернизации горно-добычного комплекса Янтарного комбината.

«АЛРОСА» создаст площадку по борьбе с нелегальными синтетическими алмазами



Фото: pbs.twimg.com

Компания «АЛРОСА» запустила электронную площадку, на которой будет размещать цифровые паспорта бриллиантов. «В них представят следующую информацию: дату и место добычи, данные об ограничении, характеристики цвета и чистоты», – рассказал **Евгений АГУРЕЕВ**, директор Единой сбытовой организации «АЛРОСА». По его словам, это позволит обезопасить потребителя от нелегальной синтетической продукции и

привлечь более молодую аудиторию, для которой важны этические характеристики товара.

Мировое производство синтетических алмазов ювелирного качества составляет до 4 млн карат, из которых 80% (около 3 млн карат) реализуются на рынке нелегально. Такие данные привел **Евгений АГУРЕЕВ**: «Из 3 миллионов карат синтетических алмазов получается 1,5 миллиона карат бриллиантов. Учитывая средний вес бриллианта в ювелирном изделии, например обручальном кольце, на рынок попадает 3 миллиона единиц бриллиантовой продукции с синтетическими камнями, выдаваемыми за натуральные». **АГУРЕЕВ** оценивает рынок нелегальной синтетики в 3% выручки рынка натуральных алмазов – 15–16 млрд долларов. Таким образом, потери отрасли оцениваются в 0,45–0,48 млрд долларов.

«Проблемы возникают, когда синтетические алмазы продают под видом натуральных, обманывая потребителей. Эта ситуация недопустима, так как может подорвать доверие к ювелирным украшениям с бриллиантами в целом и повлиять как на продажи натуральных, так и синтетических бриллиантов», – пояснила «Ведомостям» **Ольга ЛИНДЕ**, партнер **Vain & Company**.

Костромич стал лучшим молодым ювелиром планеты



Фото: gtrk-kostroma.ru

В августе прошлого года в Казани завершился мировой чемпионат по профессиональному мастерству WorldSkills Competition 2019. С золотой медалью с престижных соревнований возвратился костромич **Александр ЕМЕЛИН**. Он стал лучшим в номинации «Ювелирное дело», обойдя соперников из 13 стран мира.

В ту секунду, когда Александр закончил выполнять свое задание, зал взорвался аплодисментами. Группа поддержки следила за работой костромича почти четыре дня. Каждый день – по 5–6 часов напряженной работы.

О своем задании конкурсанты не знали заранее, поэтому, когда Александр готовился к форуму под руководством международных экспертов национальной сборной, отрабатывать приходилось все техники, что есть в ювелирном деле. На соревнованиях Александр работал над брошью. При изготовлении большинства деталей необходимо было соблюсти технические требования чертежа. А в одном из модулей разрешалось проявить креатив. Легенда задания гласила: заказчик – коллекционер антиквариата начала XX века – пожелал изготовить на 25-летие своего бизнеса брошь в стиле ар-деко. Александр умело и грамотно воплотил свой художественный замысел в общую композицию.

Александр **ЕМЕЛИН** – выпускник Красносельского филиала ФГБОУ ВО «Московская государственная художественно-промышленная академия им. С.Г. Строганова» 2018 года. Четыре года назад молодой ювелир одержал победу на региональном чемпионате «Молодые профессионалы» – WorldSkills Russia. Позже он представлял Костромскую область в финале III Национального чемпионата по стандартам WorldSkills в Казани. В апреле этого года Александр принял участие в Открытых международных отборочных соревнованиях в Австралии, где занял первое место. Костромич обошел участников из Китая и Бразилии.

Интернет-площадка OZON стала первым онлайн-партнером TOUS



Фото: Graziamagazine.ru

В свое время OZON стал одним из первых онлайн-гипермаркетов, запустивших продажу ювелирных изделий. Это было год назад, и уже с июля 2019-го наблюдает рост в категории на 70% в месяц. И вот сейчас, когда законодательно разрешено продавать ювелирные изделия онлайн, на площадку начали заходить крупные зарубежные бренды. С осени 2019 года на OZON можно приобрести ювелирные украшения испанского ювелирного дома TOUS. OZON стал первым мульти-

категорийным онлайн-партнером бренда в России. В ассортименте OZON представлены 450 украшений TOUS из золота и серебра с драгоценными и полудрагоценными камнями – кольца, серьги, подвески и браслеты.

Благодаря сотрудничеству с OZON компания TOUS, активно развивающая в России розничную сеть, получит выход в города, в которых магазины марки пока не представлены. «Сотрудничество с OZON даст доступ к нашим изделиям поклонникам бренда из всех, даже самых отдаленных уголков страны. Таким образом, этот проект – долгожданный и очень важный для нас момент развития бизнеса», – отметил генеральный директор TOUS **Петр ГОРШКОВ**.

«Ассортимент – один из важнейших драйверов роста категории и всего OZON, поэтому мы рады появлению такого известного и всемирно признанного бренда на нашей площадке», – прокомментировали в OZON.

Доставка ювелирных изделий TOUS с OZON осуществляется в постаматы, пункты выдачи заказов, а также курьерской службой по всей России. На сегодняшний день на OZON представлено около двух десятков ювелирных брендов и 15 000 товарных наименований.

De Beers увеличила расходы на маркетинг бриллиантов до десятилетнего максимума



Фото: wedindiy.com

Алмазное подразделение корпорации Anglo American компания De Beers в октябре 2019 года объявило, что его бюджет на рекламу и маркетинг ювелирных изделий с алмазами в 2019 году превысит аналогичные расходы 2018 года. Тогда они составили 170 млн долларов. «Тем самым расходы компании на маркетинг в нынешнем (речь о 2019 годе. – Прим. ред.)

году установят десятилетний рекорд», – подчеркнула **Эстер ОБЕРБЕК**, глава отдела стратегического планирования De Beers.

В центре внимания De Beers остаются два ключевых рынка: США и Китай. Основные рекламные усилия компании будут сосредоточены на рынке свадебных подарков, а также на тех покупателях, которые любят приобретать для себя ювелирные украшения с бриллиантами.

В последние годы на мировом рынке бриллиантов происходят значительные изменения. Так, в США с 2013 по 2017 год число женщин, покупающих для себя обручальные кольца с бриллиантами, увеличилось с 7 до 14%. При этом женщины приобретали более дорогие кольца, тратя на каждое в среднем 4,4 тыс. долларов по сравнению с мужчинами, которые расходовали на эту покупку в среднем 3,3 тыс. долларов. В 2018 году мировой спрос на ограненные алмазы увеличился на 2% – до 76 млрд долларов. Наиболее быстро (на 5%) выросли в долларовом выражении рынки США и Китая. В Соединенных Штатах объем продаж ювелирных изделий с бриллиантами в 2018 году составил 36 млрд долларов. За 2019 год данных еще нет.

Маркировка драгметаллов и изделий из них станет обязательной не с нового года, а позже



Государственная информационная система маркировки драгоценных металлов и изделий из них, которую планировалось сделать обязательной в 2019 году, не будет внедрена в таком качестве и после Нового

года. Об этом в декабре 2019 года сообщил **Алексей МОИСЕЕВ, замглавы Минфина РФ**. По его словам, сейчас законопроект о внедрении этой системы как обязательной готовится к внесению в правительство. При этом маркировка натуральных алмазов также будет осуществляться в этой системе. «Нет», – ответил он на вопрос о том, получится ли внедрить систему с 2020 года. «Как примем, там потребуется какой-то период на подзаконные акты и подготовку IT, после этого внедрим», – добавил замминистра.

Напомним, что эксперимент по маркировке драгоценных металлов, камней и ювелирных изделий, который должен проверить возможность контролировать оборот ювелирных изделий и их происхождение, проводился в России с 1 июня по 1 ноября 2018 года. Впоследствии введение обязательной маркировки было отложено до 1 января 2020 года. Предполагалось, что все изделия будут маркированы на бирках QR-кодом, который позволит потребителям оперативно получать информацию об изделии.

В России создано крупнейшее СП в области электронной коммерции



Фото: News.myseldon.com

На российском рынке появился новый лидер онлайн-коммерции. Осенью прошлого года Mail.ru Group, «МегаФон», РФПИ (Российский фонд прямых инвестиций) и китайская Alibaba закрыли сделку по созданию совместного предприятия AliExpress Россия. Контрольным пакетом акций СП AliExpress Россия владеют российские стороны, а совет директоров включает представителей Mail.ru Group, «МегаФона», РФПИ и Alibaba. Доли в AliExpress Россия на момент закрытия сделки распределены следующим образом: у Alibaba Group – 55,7%, у «МегаФона» – 24,3%,

у Mail.ru Group – 15%, у РФПИ – 5%. Председателем совета директоров стал **Борис ДОБРОДЕЕВ, гендиректор Mail.ru Group**.

Новая компания неспроста претендует на главенствующую роль на российском рынке. В 2018 году товары из Китая занимали 93% трансграничных отправок в Россию и почти 90% из них приходилось на AliExpress. Таким образом, AliExpress уже сейчас занимает первое место в трансграничной торговле с огромным отрывом от конкурентов. И благодаря трафику от Mail.ru Group он может в несколько раз нарастить товарооборот на отечественном рынке.

В РФПИ подчеркивают, что появление совместного предприятия поможет увеличить товарооборот и даст российскому бизнесу доступ к огромному азиатскому рынку. «Это та компания, которая позволит многим российским предпринимателям получить доступ к миллиарду клиентов на азиатских рынках, поможет достичь товарооборота 200 млрд долларов, который заявлен нашими лидерами. Очень важно, что это предприятие также создаст много рабочих мест на территории России. И мы программный продукт Alibaba будем развивать именно на территории России для российского рынка, для нашего совместного предприятия», – объясняет **Кирилл ДМИТРИЕВ, гендиректор РФПИ**.

В Москве создают гильдию ювелирных экспортеров



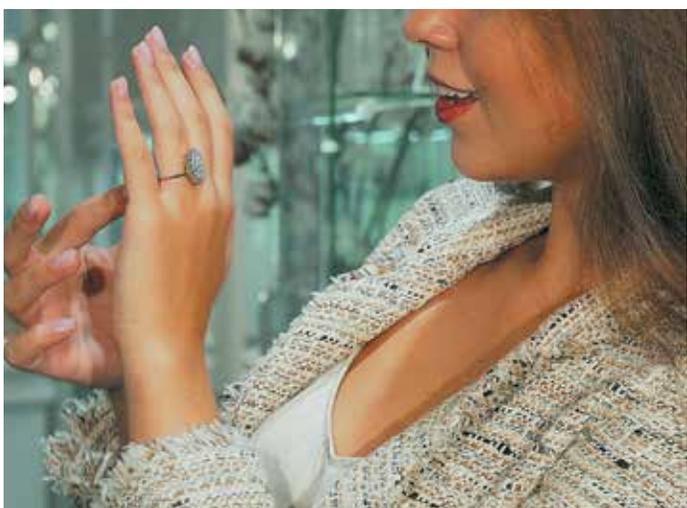
Фото: Presscentr.rbc.ru

Экспортеры ювелирных изделий объединились в гильдию при Московской торговой промышленной палате. Новый профессиональный союз соз-

дан, чтобы облегчить российским ювелирным компаниям выход на международные рынки.

Председатель Гильдии экспортеров украшений **Алексей ЩЕРБИНА** отметил, что за рубежом ценят отечественных ювелиров, однако самостоятельно завоевать рынок, к примеру Ближнего Востока, российским производителям украшений пока не удастся. Ювелирные компании надеются при поддержке Московской ТПП начать продажи украшений за рубежом. «Московская ТПП субсидирует участие в зарубежных выставках. Вот буквально через месяц в Бахрейне откроется российская экспозиция, в которой по субсидии МТПП будут работать пять российских ювелирных компаний», – сказал **Алексей ЩЕРБИНА**.

Государства ЕАЭС будут совместно экспортировать ювелирную продукцию в третьи страны



Что касается новостей по ЕвразЭС относительно ювелирной отрасли, то их в прошедшем году было предостаточно. Одна из важнейших – это принятие «Дорожной карты по развитию экспорта ювелирных изделий из стран ЕвразЭС в третьи страны». По мнению **Эдуарда УТКИНА, генерального директора Гильдии ювелиров РФ**, есть основания полагать, что этот документ поможет экспорту нашей продукции за рубеж.

План мероприятий по продвижению ювелирной продукции государств – членов Евразийского экономического союза на рынки третьих стран был принят в ходе заседания Евразийского межправительственного совета, кото-

рое состоялось 25 октября 2019 года в Москве. Объем производства ювелирных изделий в ЕАЭС в 2018 году составил около 1 млрд долларов. Экспорт – 204,4 млн долларов, что почти в пять раз меньше по сравнению с объемами 2014 года.

Мероприятия «Дорожной карты» включают следующие пункты:

- упрощение выдачи предприятиям лицензий на переработку драгметаллов;
- снижение ставок на компоненты ювелирных изделий;
- упрощение процедуры госконтроля в сфере интернет-торговли;
- сокращение сроков проведения таких процедур и другие меры.

Развитие онлайн-торговли позволит ускорить товарооборот и сократить сроки поставки товара, что является серьезным конкурентным преимуществом для конечного потребителя.

В ходе совещаний с участием бизнеса ассоциация ювелиров пяти стран была высказана необходимость усиления контроля качества экспортируемой продукции. С этой целью представители бизнеса выступили с инициативой создания **евразийского ювелирного экспортного бюро**, члены которого должны будут соответствовать современным мировым стандартам качества. Добросовестные производители-экспортеры смогут объединиться под «зонтичным» ювелирным брендом, создание которого также предусмотрено «Дорожной картой».

Ювелиры TOP «Кангалассы» в Якутии создали изделий на 1 миллион долларов за 2 месяца



Приятные новости были и из Якутии. На базе ювелирно-гранительного кластера на TOP (территории опережающего развития) «ИП «Кангалассы» специалисты за два месяца изготовили ювелирную продукцию на сумму более 1 млн долларов. Кластер в микрорайоне Кангалассы в Якутске расположен на площади 1450 м². В нем работают четыре компании, которые занимаются огранкой и производством. «Это 10 ювелиров и огранщиков. За два месяца работы ими обработано алмазного

сырья объемом 511 карат и произведено бриллиантов в объеме 279 карат. Стоимость ювелирных изделий составляет около 1 миллиона долларов – это эксклюзивные украшения премиум-класса», – говорится в официальном сообщении TOP.

Напомним, что строительство кластера началось в мае 2018 года, а осенью 2019-го в здание въехали первые резиденты. Рабочие места и оборудование предоставляются малому и среднему бизнесу, а также ювелирам – индивидуальным предпринимателям. Представители TOP отмечают, что число компаний, работающих в ювелирно-гранительном кластере, может вырасти с четырех до 10, а число рабочих мест – с 10 до 100. «К 2021 году мы должны нарастить общее количество компаний – участников кластера до 20. В целом к началу 2022 года стоит задача создать 253 рабочих места, из них 124 – по алмазгранительному направлению и 129 – по ювелирному. Это высококвалифицированные мастера, помимо которых у нас также будет работать технический персонал».

По данным Минвостокразвития, в проект ювелирно-гранительного кластера уже инвестировано 177 млн рублей, а всего планируется вложить 537 млн.

Сеть ломбардов впервые объявила о планах выйти на IPO в России



Фото: Yandex.ru

Сеть ломбардов «Мосгорломбард», объединяющая 17 ломбардов в Москве и Московской области, запланировала выйти на биржу в первом квартале 2021 года, сообщил агентству РБК представитель компании. За три года собственники «Мосгорломбарда» рассчитывают привлечь 4 млрд рублей. Публичное размещение акций «Мосгорломбард» надеется провести на Московской бирже. Для этого компания должна перевести в формат МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) отчетность за 2017–2019 годы, пройти аудит между-

народной аудиторской компании и подготовить проспект их эмиссии.

За счет привлеченных средства собственники сети планируют в 10 раз увеличить бизнес: полученные инвестиции должны пойти на покупку действующих ломбардов в Москве. К 2023 году «Мосгорломбард» планирует купить более 200 ломбардов в Москве и ближнем Подмосковье и стать крупнейшей московской сетью ломбардов.

Это может быть первым подобным размещением в России, но осуществить его непросто из-за непрозрачности рынка, говорят эксперты. Оснований ждать потока выхода российских компаний на IPO сейчас нет, полагает Павел САМИЕВ, гендиректор аналитического агентства «БизнесДром»: конъюнктура рынка этому не способствует, требования к эмитентам ужесточаются. «Первопроходцам от рынка ломбардов размещаться на бирже будет непросто, инвесторам из-за непрозрачности этого рынка сложно оценить его финансовые риски и инвестиционную привлекательность», – замечает САМИЕВ в комментариях РБК. «При этом рынок регулируемый, и активность на нем есть, – продолжает он. – Например, были прецеденты, когда ломбарды выходили на ICO и выпускали криптоактивы. Публичное размещение ломбардов будет хорошим прецедентом, у инвесторов появится бенчмарк (ориентир. – Прим. ред.) по этому рынку».

Какую выгоду LVMH принесет покупка Tiffany & Co. за 16,2 миллиарда долларов



Фото: Njt.ru

Громкая новость из разряда «слияний-поглощений» потрясла в 2019 году мировой рынок luxury. Концерн LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton заявил о заключении крупнейшей в своей истории сделки на покупку американского ювелирного бренда Tiffany & Co. Напомним, что изначально французская компания предлагала Tiffany & Co. 14,5 млрд долларов (120 долларов за одну акцию), но получила отказ. В итоге ставки были повышены до 135 долларов за акцию, а сумма сделки достигла 16,2 млрд.

LVMH имеет статус крупнейшего в мире производителя предметов роскоши с рыночной капитализацией, превышающей 220,6 млрд долларов. В портфолио часовых и ювелирных брендов, список которых пополнит Tiffany & Co., входят Bvlgari, Chaumet, Fred, а также Hublot, Zenith и TAG Heuer.

Что означает эта сделка? Для люксового гиганта LVMH – однозначное и значительное укрепление позиций в сегменте часов и ювелирных украшений, фактически единственном, в котором холдинг не занимает лидирующих позиций. Продажи часов и украшений сейчас составляют 9% общего объема продаж LVMH. Заметный рост на 12% в 2018 году по сравнению с 2017-м связывают с активными продажами Bvlgari – еще одного ювелирно-часового бренда, приобретенного концерном в 2011 году за 5,2 млрд долларов. Приобретение Tiffany & Co., крупнейшего и старейшего американского ювелирного бренда, обладающего одной из самых разветвленных и успешных ритейлерских сетей в мире, поможет LVMH расширить свое присутствие в Северной Америке и Азии, а также вплотную приблизиться к своему главному сопернику по ювелирно-часовому цеху – группе Richemont, которой принадлежат Cartier, Van Cleef & Arpels, Montblanc, Vacheron Constantin.

AliExpress озолотился: крупнейший онлайн-ритейлер начал продавать российскую ювелирку

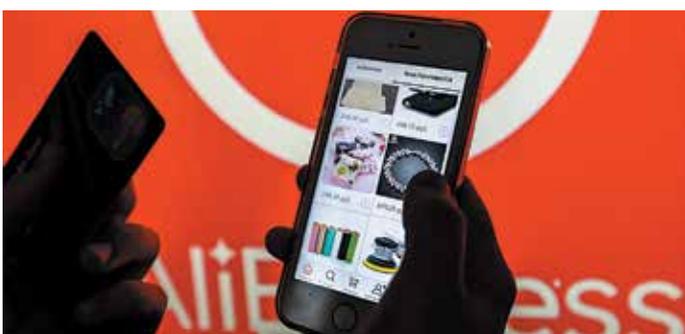


Фото: 24smi.org

В октябре 2019 года во всех СМИ отрасли главной новостью было известие о том, что AliExpress начал продажу ювелирных изделий на Tmall в партнерстве с сетями Sunlight и Sokolov. В ассортименте онлайн-магазинов более 10 тыс. товаров, в том числе изделия из золота, серебра и драгоценных камней. Оформление и доставку будут осуществлять продавцы с привлечением «крупнейших курьерских сервисов», добавили в компании.

«Бижутерия давно пользуется огромным спросом у покупателей при заказе из-за границы», – отметил **Лю ВЭИ, гендиректор AliExpress в России**, в комментариях газете «Коммерсантъ». Теперь, по его словам, у площадки появляется «возможность стать одними из пионеров в онлайн-продажах ювелирных изделий».

«Партнерство с AliExpress откроет доступ российским ювелирным компаниям на внешние рынки и увеличит онлайн-продажи украшений в России», – прокомментировала новость **Наталья ШУМИЛИНА, директор по маркетингу «Бронницкого ювелира»**. По ее словам, «Бронницкий ювелир» также планирует заключить партнерство с крупным онлайн-игроком.

Отметим, что на тот момент (октябрь 2019 года) существовало законодательное ограничение на онлайн-продажу ювелирных изделий. Но в декабре 2019 года дистанционную торговлю ювелирными изделиями легализовали. [H](#)

По материалам: РБК, «Парламентская газета», ТАСС, «Ведомости», k1news.ru, ru.fashionnetwork.com, Национальная служба новостей, «Вести, Якутия 24», «Коммерсантъ»

ЮВЕЛИРНЫЕ ПРЕМЬЕРЫ 2020

ЯРКИЕ,
КАК ЗВЕЗДЫ

Украшения с подвесками
из звездной коллекции

ЧЕРНЫЕ,
КАК НОЧЬ

Серебряные цепи
с черным родированием

5–9 ФЕВРАЛЯ

Приглашаем
на дегустацию
новинок!

Экспертная консультация
в подборе ассортимента,
подробности о новинках
и эксклюзивные преимуще-
ства для каждого гостя.

Juwex Петербург 2020
КВЦ «Экспофорум»,
зал F, стенд №400



Отдел продаж: г. Москва, ул. Летниковская, 10, стр. 2, БЦ Святогор-2
тел. 8 800 500 51 05, jewelry.krastsvetmet.ru, info@krastsvetmet.ru

180

Видов
плетений:
панцирные,
якорные,
фантазийные

Металлы.
Сплавы:

Золото
375°, 585°, 750°

Серебро
925°

Платина
950°

Единственный
в России
производитель
цепей из
платины
машинного
плетения

 Pt

 Au, Ag

Белое

 Ag

Черное

 Au, Ag

Красное

 Au, Ag

Желтое

 Au

Лимонное

 Au

Зеленое



БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

CESSNA CITATION HEMISPHERE



Реклама



ЗАО «ИстЮнион» – официальный представитель по продажам реактивных самолетов Cessna Citation в России и СНГ
Сигалаев 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