



**Татьяна БУТЕНКО (ЩЕРБАКОВА):**

«Я занимаюсь именно тем, что действительно люблю, в чем я чувствую себя как рыба в воде. Такое попадание в десятку случается нечасто, и, знаете, это большое счастье!»

МЫ НАЧИНАЕМ СЕРИЮ ПУБЛИКАЦИЙ, ПОСВЯЩЕННЫХ УНИКАЛЬНОМУ МУЛЬТИБРЕНДОВОМУ ЮВЕЛИРНОМУ ПРОЕКТУ ПРЕМИУМ-КЛАССА «ГОЛКОНДА». **ТАТЬЯНА БУТЕНКО (ЩЕРБАКОВА)** – ВЛАДЕЛИЦА И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮВЕЛИРНОГО ДОМА «ГОЛКОНДА». ЕЕ ИМЯ ОКУТАНО ЗАВЕСОЙ ТАЙНЫ. ИНФОРМАЦИЯ О Г-ЖЕ БУТЕНКО КРАЙНЕ СКУДНА. И ЭТО НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ТАТЬЯНА ЧАСТО ФИГУРИРУЕТ В СВЕТСКИХ ХРОНИКАХ, ДАЕТ КОММЕНТАРИИ ГЛЯНЦЕВЫМ СМИ ОТНОСИТЕЛЬНО МОДНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА ЮВЕЛИРНОМ РЫНКЕ. НА СЛУХУ НАЗВАНИЕ «ГОЛКОНДА» – ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ И МАГАЗИН В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ. НО ВСЕ ЭТО – ОБРАЗЫ СВЕТСКОЙ ЛЬВИЦЫ И БИЗНЕС-ЛЕДИ, ПАФОСНОСТЬ МАГАЗИНА – ВНЕШНЯЯ СТОРОНА МЕДАЛИ. ЧТО КРОЕТСЯ ЗА ВСЕМ ЭТИМ? КАКАЯ ОНА – ТАТЬЯНА – В ПОВСЕДНЕВНОМ ОБЩЕНИИ? ЧТО КРОМЕ БИЗНЕСА ДЛЯ НЕЕ СУЩЕСТВЕННО В ЭТОЙ ЖИЗНИ? КАК ОНА СТРОИТ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ПАРТНЕРАМИ? И ЧТО ТАТЬЯНА, КАК РУКОВОДИТЕЛЬ УСПЕШНОГО ЮВЕЛИРНОГО ПРОЕКТА, МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ ДИРЕКТОРУ ЮВЕЛИРНОГО САЛОНА, ЧТОБЫ БИЗНЕС СТАЛ ПРИБЫЛЬНЕЕ?

# ДОРОГО. КРАСИВО. МОДНО. ПРИБЫЛЬНО. И ДО СИХ ПОР БЕЗ ВАС?

## ЧАСТЬ 1.

### «ГОЛКОНДА»: ПЕРВОЕ ЗНАКОМСТВО

**Татьяна, Ваш бизнес – ювелирный дом и магазины – это собственный проект? Насколько он серьезен и стабилен?**

Я понимаю, откуда этот вопрос. В наши дни слишком часто бизнес становится оригинальным подарком, спасением от скуки, сидения дома... Или следствием удачного с точки зрения коммерции семейного союза... В моем случае профессиональная жизнь с личной никак не связана. Они даже не пересекаются: мы с мужем работаем в совер-

шенно разных областях. Более того: магазин никогда не был для меня игрушкой, развлечением. Это 100% коммерческий проект (к слову, успешный), который финансово обеспечивает меня и мою семью, позволяет поддерживать определенный уровень жизни. Иными словами, считайте, что ювелирный дом и магазины – это средство к существованию. К счастью, ювелир-

ные камни, ювелирное искусство – это еще и главное увлечение моей жизни. Так что, можно сказать, мне повезло: я занимаюсь прибыльным бизнесом и получаю от этого удовольствие.

**Как у Вас – экономиста по образованию – возникла идея открыть ювелирный дом? И именно уровня premium?**

Действительно, по первому образованию я экономист. Но у меня всегда была тяга к декоративно-прикладному искусству. А поскольку я человек системный, не терплю поверхностного отношения ни к чему и ни к кому, просто посещения музеев и чтения книг по искусству мне было недостаточно. И я решила ликвидировать образовательный пробел капитально – поступила на исторический факультет МГУ. В 1998 году мне повезло попасть на курсы Sotheby's «Понимание драгоценностей». К сожалению, сегодня такого углубленного интенсивного курса уже нет. А в тот момент я была очарована и красотой драгоценностей, открывшихся для меня совершенно с новой стороны, и мастерством своих педагогов... «Украшение нужно взять в руки, почувствовать его тепло. Если оно с тобой заговорит – оно твое» – это правило, усвоенное еще в студенческие годы, стало для меня одним из основных в профессии. Именно этот курс определил мою дальнейшую специализацию. Диплом я защищала по истории ювелирного искусства. Проходила практику в самых известных музеях Москвы.

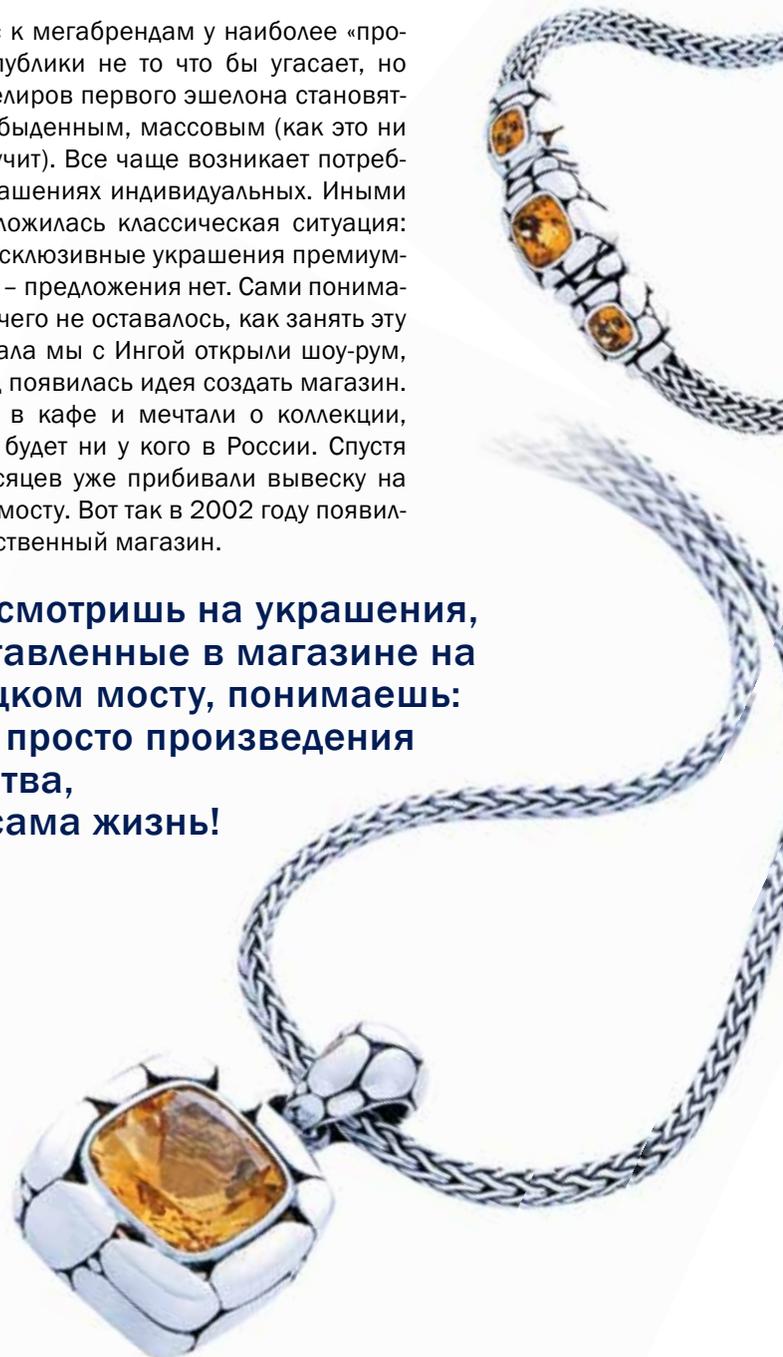
По окончании университета продолжала плотно общаться с ювелирами Sotheby's, благодаря чему у меня была богатейшая практика оценки драгоценностей. Кстати, моя коммерческая деятельность тоже началась с Sotheby's – с организации их семинара в Москве. Мне очень хотелось, чтобы московский форум был таким же интересным, насыщенным, как лондонский, нью-йоркский. Чтобы теоретическая часть подкреплялась практическими занятиями... И тут мы встретились с Ингой Полишкис (по профессии она геммолог) – моим будущим бизнес-партнером, а в тот момент – агентом известной швейцарской ювелирной марки. Окрыленные высокой идеей, мы нашли коллекцию для показа. Семинар прошел успешно. За ним последовала еще серия подобных занятий. Я активно печаталась с искусствоведческими статьями. Вокруг нас собрался круг людей, интересующихся ювелирным искусством. Мы начали организовывать поездки «по мотивам» ювелирных выставок и коллекций, искать и находить интересных, нестандартных художников-ювелиров. Интерес к подобным поездкам рос, число заявок – тоже. Мы с Ингой поняли,

*«Сегодня наконец люди перестали бояться быть самобытными, выделяться из толпы, иметь свое собственное мнение и высказывать его. Что приятно: эта тенденция к индивидуализации, начавшаяся лет пять назад в Москве, пришла в российские регионы. В результате на ювелирном рынке образовалась необычно перспективная ниша – эксклюзивные оригинальные изделия премиум-класса. В Москве эту нишу с 2002 года занимаем мы – Ювелирный дом «Голконда». В вашем регионе она пока свободна. Может быть, она ваша? Мы готовы помочь вам в формировании коллекций и обучении продавцов. Готовы проводить выездные выставки-продажи, обсуждать совместное продвижение... Мы открыты для партнера!»*

*С уважением,  
Татьяна БУТЕНКО (ЩЕРБАКОВА),  
владелица и генеральный директор  
Ювелирного дома «Голконда»*

что интерес к мегабрендам у наиболее «продвинутой» публики не то что бы угасает, но работы ювелиров первого эшелона становятся чем-то обыденным, массовым (как это ни странно звучит). Все чаще возникает потребность в украшениях индивидуальных. Иными словами, сложилась классическая ситуация: спрос на эксклюзивные украшения премиум-класса есть – предложения нет. Сами понимаете: мне ничего не оставалось, как занять эту нишу. Сначала мы с Ингой открыли шоу-рум, а спустя год появилась идея создать магазин. Мы сидели в кафе и мечтали о коллекции, которой не будет ни у кого в России. Спустя восемь месяцев уже прибывали вывеску на Кузнецком мосту. Вот так в 2002 году появился наш собственный магазин.

**Когда смотришь на украшения, представленные в магазине на Кузнецком мосту, понимаешь: это не просто произведения искусства, это – сама жизнь!**





Конечно, многому приходилось учиться «по ходу пьесы». Но энтузиазм и везение еще никто не отменял – и они всегда были с нами.

Что нас еще отличало и помогало – мы обе пришли в бизнес из профессии, мы абсолютно разбирались в теме и нам было не все равно, что продавать. Мы обе фанатично любили и любим ювелирные украшения и готовы делиться своей любовью и знаниями со всеми.

**Интересно, такую страсть к искусству Вы унаследовали от родителей? Трудно представить, что молодая девушка, чья семья далека от всего художественного, выбирает профессию не врача, не учителя или инженера, а искусствоведа...**

У меня семья совершенно неискусствоведческая, все с техническим образованием. И при этом чувство прекрасного никогда мне не было чуждо. Моя бабушка хорошо разбиралась в искусстве: коллекционировала картины, фарфор... Папа служил дипломатом – мы много ездили по миру, и у меня была счастливая возможность увидеть все лучшее, что создавалось руками художников. Со временем появилось желание поделиться своими знаниями и видением прекрасного с другими...

**Что для Вас самое ценное в магазине на Кузнецом мосту?**

Сразу скажу: магазин, безусловно, удался. Он продуманный, гармоничный, живет своей жизнью. Но главное – это люди, которые в нем работают. У нас прекрасный коллектив, совершенно нет текучки кадров. Большинство сотрудников работают со дня основания «Голконды»: прошли с нами все этапы пути – от становления до триумфа. Были, конечно, несколько человек, которые уходили. Но они в результате вернулись.

**Как думаете, почему вернулись?**

Потому что «Голконда» – это не просто работа, а образ жизни. Все, кто здесь работает, не просто отсиживают положенное время. Они «заряжаются» окружающей их красотой. Все украшения, представленные «Голкондой», – авторские, сделаны и выбраны с душой. И сотрудники чувствуют себя причастными к творчеству, к искусству. У нас не бывает скучно – коллекции постоянно обновляются. Появляются новые партнеры-ювелиры, значит, абсолютно новые оригинальные работы...

**И Вы как владелица компании спокойно приняли «блудных детей» обратно?**

Да. Мы так много вкладываем в людей, что было бы очень расточительным прощаться с ними. У нас постоянно проходят мастер-

классы и лекции известных дизайнеров. И это не говоря о многочисленных семинарах, которые провожу я сама как искусствовед. У нас великое разнообразие материалов: и аудио, и видео по истории искусства, мировых брендов... Сотрудники «Голконды» – хорошие специалисты в области ювелирного искусства. Они обладают отменным художественным вкусом, широким кругозором, могут проконсультировать по поводу абсолютно любой вещи из любой коллекции. Каждый наш продавец легко мог бы возглавить отдел в любом люксовом салоне.

**Что кроме работы наполняет вашу жизнь?**

Моя семья. У меня три дочери. Старшие (13 лет и 8) очень уважают мое дело, любят, можно даже сказать, увлекаются искусством, в том числе ювелирным. Спорят, кто из них возглавит магазин, когда вырастут. Будущее младшей (ей всего 1 год), конечно, еще не определено. А старшая и средняя точно пойдут по моим стопам. Какую именно профессию они выберут, не знаю, но уверена, что она будет связана с ювелирным искусством. Так что можно предполагать, что «Голконда» как бизнес в дальнейшем будет развиваться по европейской модели – станет делом семейным.

**Как Вы привыкли отдыхать? Часто ли путешествуете?**

Езжу довольно часто, но ненадолго. Неделя сидеть на одном месте ни я, ни мои родные не привыкли. Исключение – это поездки на Волгу. На берегу реки у нас свой дом (в нем прошло мое детство), детям там очень хорошо! Вся моя семья уважает гастрономию, и открытие интересного ресторана для нас уже повод отправиться в путешествие на пару дней. Еще одно



наше семейное увлечение – горные лыжи: зимой несколько дней непременно проводим на горнолыжных курортах. Поскольку старшая дочь серьезно интересуется историей искусств, мы часто бываем с ней в образовательных поездках: посещаем выставки, музеи... Да и работа требует от меня частых, но непродолжительных путешествий. Традиционно бываю в крупнейших ювелирных городах мира – как говорится, по следам выставок: Базель, Гонконг, Лас-Вегас... Часто езжу в страны Европы – встречаюсь с новыми, потенциальными, и старыми, проверенными, партнерами. Например, в ближайшее время у меня запланирована поездка в Париж.

### **Где Вы находите новых партнеров-ювелиров?**

Как правило, случайно. Вот пример – предстоящая встреча во Франции. Работы этой молодой, очень интересной девушки я впервые увидела на горнолыжном курорте – в ювелирном салоне полистала каталог ее работ. И сразу, что называется, «зацепило». Нашла контакты, позвонила. Мы встретились, провели вместе несколько интереснейших часов – наши взгляды на искусство и на жизнь во многом совпали. Я поняла, что чувствую ее работы, вижу их среди коллекций «Голконды». Теперь дело за малым – лечу в Париж, чтобы приобрести несколько украшений. Убедена, что в России покупатели им найдутся мгновенно.

### **Какой у Вас хлопотный бизнес – постоянный поиск...**

Я часто размышляю на эту тему. С одной стороны, можно завидовать спокойствию монобрендовых магазинов. Никаких терзаний и мук творчества! Каждый сезон обновляют коллекции – и все. Но, с другой стороны, – хорошо, если дизайнер, работающий под этим брендом, талантлив, из него брызжет творческая энергия и он может каждый год создавать новые коллекции: одна лучше другой. А если нет? И опять же: все приедается. Клиент, став обладателем одного, двух, трех украшений одного бренда, в какой-то момент все равно захочет чего-то нового.

Моя работа и призвание совершенно иные – удивлять. И новые творения дизайнеров, с которыми мы работаем из года в год, даже если они выполнены в одной технике, все равно не похожи на предыдущие. Признаюсь честно: мне с людьми, которые находятся в постоянном творческом поиске, интереснее и приятнее. Мы понимаем друг друга, находимся, если так можно выразиться, на одной волне. Я не работаю с компаниями, где эскизы украшений создаются на компьютере. Как



правило, в конечном итоге изделие получается красивое, но скучное, неживое, без души...

Клиенты у меня тоже уникальные. В такие магазины, как наш, люди ходят годами – передавая и тягу к прекрасному, и ювелирные коллекции из поколения в поколение. Со многими клиентами нас связывают дружеские отношения. И это вполне закономерно – ведь у нас общее увлечение. Для некоторых, зная их вкусы и пристрастия, мы специально подбираем и заказываем украшения.

### **Но в магазине «Голконда» представлены не только работы частных ювелиров, но и известных брендов. Это не противоречит Вашей политике?**

Среди наших партнеров – популярный американский Ювелирный дом Джона Харди (правда, американская у него только «прописка»: сотрудники и стиль – сугубо европейские). Все его работы – украшения и предметы интерьера – выполнены вручную. В создании украшений используются азиатские техники – такого нет больше ни у кого в мире. Все работы оригинальны, неповторимы... «Каждая вещь должна иметь свое лицо», – считает Джон Харди. Как видите, тут мы с ним полностью совпадаем.

Еще один известный бренд, чьи работы представляет «Голконда», – Сантагостино (Италия). Каждое украшение ювелиров – это картинка из жизни, это запечатленные в натуральных камнях движения природы. Лягушка, карабкающаяся на цветок, божья коровка, готовая расправить крылья, букет земляники с каплями росы на зеленых листьях...

### **Как Вы думаете, какие коллекции будут пользоваться спросом в регионах? Возьмем, к примеру, крупные города: Казань, Красноярск, Екатеринбург...**

*Продолжение разговора с Татьяной Бутенко о Ювелирном доме «Голконда», его коллекциях и о том, как грамотно и эффективно продавать эксклюзивные нестандартные украшения в регионах, читайте в следующих номерах журнала. ■*

*Наш стенд на выставке (ВВЦ, 8-12 мая 2010г.): А-823  
Приходите. Мы ждем Вас!*

*Беседовала  
Ольга Заржецкая*