



**Е**му достается. От напыщенных снобов, заучивших пару-тройку громких зарубежных имен. И от аристократов моды, влюбленных в постмодернистский декаданс. Впрочем, наш собеседник и не ставит перед собой задачу создавать нечто запредельное, инопланетное. Да, он выпускает штучный товар, но в том числе и демократичный, доступный многим. Разброс цен в его магазинах велик. Есть "кусающиеся", но немало и совсем "ручных". Наш гость - неутомимый экспериментатор. Часами просиживает у компьютера, создавая свои модели "из ничего, из вдохновения своего", подобно медиуму, вызывает из виртуальных глубин образ какой-нибудь пуговицы или пряжки. Даже во время нашей беседы и то чего-то придумывал.

Наш сегодняшний гость - глава и владелец международной компании "Том Клайм" Анатолий Владимирович КЛИМИН.

*- Сегодня кто с одобрением, а иные с завистью и злобой говорят об "империи Климина". А как она начиналась? Где был забит первый колышек?*

- Все мы - родом из детства. Учителя, инженеры, модельеры, святые и грешники - все! Я был тем, кого французы именуют "инфан террибль" - "ужасным ребенком". Со мной хватало мороки. Мать моя работала телефонисткой, отец был музыкантом и художником, а "по совместительству" мастером на заводе. У нас всегда дом был полон гостей. После работы собирались, что-то обсуждали, пели под баян или гитару. Я с детства был погружен в мир эмоций, звуков, красок. В 4 года отравился масляной краской и даже попал в реанимацию. Выдавливал тюбики - ну и попробовал. Отец - к сожалению, его уже нет в живых - мог целую неделю разучивать песню или полгода писать картину. Он говаривал: "Ты лучше вообще ни за что не берись, чем делать плохо". С тех пор это мой жизненный принцип. Правда, учился в школе я неважно, даже остался на второй год в 7-м классе. Не то чтобы ленился, просто было слишком много увлечений, которые ставил на первое место. Искусством интересовался, физикой, но не школьным курсом.

*- В общем, хулиганистый был мальчишка, что называется, сорвиголовка.*

- Я не столько хулиганил, сколько экспериментировал. Никогда не переступал черту. У нас в семье были строгие нравственные правила. Отец, например, с пиететом относился к матери, к женщинам вообще. Посвящал им музыку, писал портреты.

*- Значит, трепетное отношение к прекрасной половине человечества, для которой и стараетесь сегодня, у вас - наследственное?*

- Да, наверное, от отца.

*- И все-таки, когда интерес к бизнесу проснулся?*

- В 7-8-х классах начал интересоваться электроникой, другими прикладными науками. Все время хотелось сделать что-то своими руками. В 7-м классе выполнил заказ на плакат. Потом начал зани-

маться "модой". Первую майку невообразимо кустарным способом я сделал для одного мальчишки во дворе. Покрасил карандашом, добавил масляной краски. Он надел, все пацаны пришли в восторг, запросили такие же. Потихоньку стали у меня майки покупать. Не то чтобы это уже был бизнес, но затраты я компенсировал и на мороженое хватало. Серьезным делом занялся, когда мне было 20 лет с небольшим. Начал делать солнцезащитные очки - довольно большими партиями. Производство наладил прямо на квартире.

*- Сбыт осуществляли через Москву?*

- Не всегда. У меня было довольно много друзей-фарцовщиков в Уфе. Понемногу развивался, рос, обзавелся собственным торговым домом, продавали бытовую технику, мебель, одежду. Установил связи с канадскими оптовыми поставщиками одежды. Бизнес был очень рентабельным. Он приносил большие прибыли. Все же было в дефиците - от маек до дубленок.

*- Идея собственного производства тогда же возникла?*

- В 92-м зарегистрировал марку "Том Клайм". Годом раньше переехал в Москву, нашел несколько фабрик, закупил оборудование, нанял людей.

*- Расскажите о своем предприятии, что оно из себя сегодня представляет?*

- Это группа компаний, расположенных в разных европейских странах. Несколько тысяч работников.

*- А с российскими фирмами вы сотрудничаете?*

- И с российскими тоже. Начали, например, активно сотрудничать с группой "Российский текстиль". Вместе обсуждаем, как сделать ткань, не уступающую французской, какие для этого станки нужны, какая нить. Потом специалисты смогут поехать на учебу в Париж или оттуда кто-нибудь приедет на помощь. Недавно закупили оборудование в Швейцарии, позволяющее мне одному печатать 5 километров ткани в день. При себестоимости практически такой же, как в среднем по Европе. За компьютером сочинил ткань, кнопку нажал - ткань пошла. Эту технологию я показал Вячеславу Михайловичу Зайцеву. Он был очень удивлен, когда увидел, как за три секунды можно нарисовать шарф или галстук и тут же отпечатать его. Он просто не поверил, что такое возможно.

*- Ваши основные интересы лежат в сфере моделирования женской одежды?*

- В основном, но не только, вот сейчас фарфором всерьез занялся. Меня очень привлекает дизайн в разных сферах производства. Хочу, например, начать выпуск конфет, точнее подарочных наборов. Случайно в каком-то аэропорту увидел шикарную коробку. Меня она просто поразила. Открыл, посмотрел, ничего внутри особенного нет, но дизайн роскошный. Вот все и покупают. Я подумал, а мы чем хуже? Почему бы не выпускать подобные наборы - с портретами депутатов, императоров, президентов или, к примеру, с видами Москвы, но не парадными - они уже приелись, - а с заднего входа. Кремльто все видели, а что там, внутри, мало кто знает. Главное - это хороший дизайн.



А продукты российские - самые качественные.

*- Сейчас в правительстве много говорят о поддержке отечественного производства. Что же, бюджетные деньги пойдут на реанимацию промышленных полутрупов?*

- Мне трудно судить о действиях правительства, я же не министр. В прошлом году в Париже ко мне подошли журналисты и спросили, откуда у граждан страны, которая ничего не производит, такие средства, что они скупили все дворцы и курорты Ниццы? Нефти же столько не продашь! На этот вопрос не так-то просто ответить. У нас действительно сотни, тысячи людей обогащаются как по мановению волшебной палочки. В основном за счет бюджетных средств, а не нажитых собственным трудом. На ум приходит аналогия из сферы сельского хозяйства. Большой колхоз уже несколько лет ничего не производит, но держится из последних сил. Себестоимость тонны зерна в десятки раз выше, чем за рубежом, причем не за счет зарплат собственных работников, а из-за того,

## ПОВЕЛИТЕЛЬ МОДЫ

что содержать нужно всех тех, кто к селу никакого отношения не имеет. Так, может, есть смысл провести реорганизацию? Пусть будут лучше маленькие хозяйства, но отвечающие за конечный результат. Ну и, конечно, все надо считать и контролировать.

*- Снова к социализму? Он же, по ленинской формуле, сводится к учету и контролю.*

- Социализм, слава Богу, уже дело прошлое. Я не об этом. Как мы составляем бизнес-план? По минутам. В 9.01 - собрание, в 9.05 - приступить к сборке, в 9.20 - пришить пуговицы. В 21.05 - выставить образец. На следующий день в 9.00 менеджер обязан представить бизнес-план по продаже изделия. Цифры - условные, подход - именно такой.

*- Как же прижилась швейцарско-немецкая дисциплина на российской почве?*

- Существует определенный механизм. Сотрудник у нас предоставлен самому себе. Есть менеджер, который наблюдает за его работой. У всех сотрудников имеются пейджеры, дающие возможность постоянной оперативной связи. Ленишься некогда. Контроль и в магазинах. И захочешь своровать, а ничего не получится. Видеорекамера все фиксирует. На выходе звенит. Все перекрыто.

*- Кроме учета, контроля, должны работать еще и стимулы к труду. Каковы у вас критерии оплаты?*

- Существует гарантированный минимум. Остальное, например в магазине, - от реального объема продаж. На каждой вещи есть бирка, которая делится на несколько частей. Когда костюм или платье проданы, одна часть бирки попадает в карман менеджера, который продал вещь. Есть стимул собрать как можно больше таких "кусочков".

*- Каков уровень зарплат?*

- Это вопрос очень сложный. Платим дифференцированно. Обычный менеджер в торговом зале может получать рублевый эквивалент 1000 долларов, если он набрал достаточное количество бирок.

*- А если не набрал?*

- Не набрал на протяжении месяца-двухого, его увольняют.

*- Я знаю, вы постоянно возите с собой несколько диктофонов, посредством которых общаетесь с менеджерами. Это тоже часть вашего ноу-хау?*

- Да, действительно у меня 4 диктофона. Вот, например, у вас гошу, какие-то мысли пришли в голову, выйду на улицу и надиктую. Завтра автоматически сотрудники у меня диктофон из портфеля достанут и сделают распечатку, где для них будет инструкция, что нужно сделать и когда следует доложить о проделанной работе.

*- В каких царствах-государствах у вас предприятия и магазины?*

- Довольно длинный список: Россия, Фран-

ция, Бельгия, Италия, Нидерланды, Германия, Финляндия. В Бельгии, например, есть собственное производство. Во Франции магазин и текстильное предприятие.

*- Получается, вашу марку в самом Париже знают?*

- Знают, но не будем преувеличивать. Вот, например, в Италии ее знают действительно очень хорошо. У нас тесные контакты с итальянцами, в том числе и на уровне правительственных организаций. Я, может быть, даже впервые в отечественной практике стараюсь наладить совместное производство на равных интеллектуальных условиях. Мы в России одну операцию делаем, они - другую. Фабрику строим в России.

*- Элитарная публика заглядывает в ваши магазины?*

- Да, конечно, и не только заглядывает, но и, как правило, не уходит с пустыми руками. Я могу назвать имена звезд, но не стану. Объясню причину. Один раз прочел интервью Аллы Борисовны Пугачевой. Она посетовала, что есть много недобросовестных людей, которые приходят к звезде первой величины, своей нолик к ее единице подставляют и десятку получают. Ее откровение на меня произвело эффект разорвавшейся бомбы, хотя не думаю, что имелся в виду именно я. Не ишу дешевой популярности. Скажу так, практически все знаменитости, которых вы видите по ТВ, что-то когда-то у меня покупали.

*- А чем стиль Климина отличается, например, от стиля Юдашкина?*

- Он делает "кутюрную" коллекцию - эксклюзивные костюмы из дорогих тканей, не столько для того, чтобы их продать, сколько для того, чтобы продемонстрировать свои возможности, а я делаю прет-а-порте для того, чтобы продать вещи.

*- Вы всегда моделируете вещи сами?*

- Процентом на 80.

*- Мужской модой совсем не занимаетесь?*

- Пока нет, но планирую под другой торговой маркой создать мужскую коллекцию. Я выступлю в качестве изготовителя-дизайнера.

ция, Бельгия, Италия, Нидерланды, Германия, Финляндия. В Бельгии, например, есть собственное производство. Во Франции магазин и текстильное предприятие.

*- Получается, вашу марку в самом Париже знают?*

- Знают, но не будем преувеличивать. Вот, например, в Италии ее знают действительно очень хорошо. У нас тесные контакты с итальянцами, в том числе и на уровне правительственных организаций. Я, может быть, даже впервые в отечественной практике стараюсь наладить совместное производство на равных интеллектуальных условиях. Мы в России одну операцию делаем, они - другую. Фабрику строим в России.

*- Элитарная публика заглядывает в ваши магазины?*

- Да, конечно, и не только заглядывает, но и, как правило, не уходит с пустыми руками. Я могу назвать имена звезд, но не стану. Объясню причину. Один раз прочел интервью Аллы Борисовны Пугачевой. Она посетовала, что есть много недобросовестных людей, которые приходят к звезде первой величины, своей нолик к ее единице подставляют и десятку получают. Ее откровение на меня произвело эффект разорвавшейся бомбы, хотя не думаю, что имелся в виду именно я. Не ишу дешевой популярности. Скажу так, практически все знаменитости, которых вы видите по ТВ, что-то когда-то у меня покупали.

*- А чем стиль Климина отличается, например, от стиля Юдашкина?*

- Он делает "кутюрную" коллекцию - эксклюзивные костюмы из дорогих тканей, не столько для того, чтобы их продать, сколько для того, чтобы продемонстрировать свои возможности, а я делаю прет-а-порте для того, чтобы продать вещи.

*- Вы всегда моделируете вещи сами?*

- Процентом на 80.

*- Мужской модой совсем не занимаетесь?*

- Пока нет, но планирую под другой торговой маркой создать мужскую коллекцию. Я выступлю в качестве изготовителя-дизайнера.



*- А что на вас за костюм и где вы вообще приобретаете одежду?*

- Костюм на мне сегодня не самый удачный - так получилось, а шьют мне в Германии и во Франции по специальным заказам.

*- Как, по-вашему, одеты наши политики, в ладах ли они с модой?*

- Мне, например, нравится, как одет Кириенко. Он предпочитает классический, строгий стиль и выплывает в своих темных костюмах очень неплохо, органично. Свой оригинальный стиль у Жириновского. Мне нравится, что у него всегда верхняя пуговица расстегнута, а галстук опущен, но это не кажется вульгарным. Свобода, раскованность личности выражаются через костюм. Я лично никогда пуговиц не расстегиваю: давит не давит. Не терплю небрежности. При всех прочих равных условиях я бы сказал, что в одежде должна присутствовать "стерильность". Отглаженные брючки, вычищенные ботинки.

*- Давайте вернемся к прекрасной половине человечества. Скажите, на ваш взгляд, в какой стране женщины лучше одеваются?*

- Это все относительно, дело вкуса, традиции. По-моему, русские женщины одеваются наиболее привлекательно для мужчин, стараются порадовать сильный пол. Мужчины всего мира обожают наших женщин. Мои партнеры по бизнесу утверждают, что столько красивых женщин, как в России, нигде больше не встретишь.

*- Настало время спросить вас о жене. Чем она занимается?*

- Тоже бизнесом. Изготовлением женской одежды. Оксана моложе меня на 14 лет. Не исключено, что она меня самого еще превзойдет.

*- Живете, наверное, во дворце?*

- Нет, в квартире в центре Москвы. Считаю, что строить особняки, когда многие в стране голодают, неэтично.

