

Противник тотальной цифровизации, однажды в порыве ярости Байтелл расстреливает Kindle из винтовки, в другой раз – из простого Kindle делает Kindle Fire, сжигая его в саду. Неужели он считает, что электронные книги вовсе не имеют права на существование?

«Вообще я не против того, чтобы люди покупали книги для Kindle. Я не отрицаю, что у современных технологий есть свои преимущества. Однако я против тотального перевода всего, что когда-либо было напечатано, в цифровой формат».

(Шон Байтелл – в интервью The Bookseller)

Этот дневник наверняка доставит огромное удовольствие любителям книг и завсегдатаям книжных магазинов.

Red Magazine

Чрезвычайно теплая (в противоположность низким температурам в магазине) и забавная книга. Она заслуживает того, чтобы стать бестселлером, которые так не любит автор.

Джон Деннис, Mail on Sunday

Книга одинаково смешная и увлекательная. Ее обязательно должны прочесть все, кто любит рыться в тайниках, где хранятся фолианты.

Энтони Макгауэн

Хотите осуществить свою мечту и открыть букинистический магазин? Сначала прочтите книгу Шона Байтелла. Книжные магазины продолжают жить благодаря таким людям, как он.

The National

Все библиофилы должны немедленно купить себе экземпляр этой книги.

Shiny New Books



ДНЕВНИК КНИГОТОРГОВЦА

ШОН БАЙТЕЛЛ



УДК 090.11, 655.425

ББК 76.18 (4Вел)

Б18

Shaun Bythell
THE DIARY OF A BOOKSELLER

Перевод с английского *Ирины Левченко*

Байтелл Ш.

Б18 Дневник книготорговца / Шон Байтелл ; [пер. с англ. И.И. Левченко]. – М. : КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2018. – 384 с. : ил.

ISBN 978-5-389-13781-3

Сегодня Уигтаун, расположенный в отдаленном уголке Шотландии, — место, куда устремляются книголюбцы со всего мира. Это происходит благодаря тому, что в 1998 году Уигтаун был провозглашен книжным городом Шотландии национального значения, а в 1999-м начал работу Уигтаунский книжный фестиваль. В остроумном дневнике Шона Байтелла, владельца самого крупного в Шотландии букинистического магазина и активного участника фестиваля, описаны будни и радости книготорговли. Ироничное и дерзкое повествование увлеченного продавца придется по душе поклонникам отрицающего все авторитеты и моральные ценности сериала «Книжный магазин Блэка» с Диланом Мораном в главной роли, одного из лучших комедийных сериалов, когда-либо показанных на телевидении, а также всем любителям книг и завсегдатаям книжных магазинов.

УДК 090.11, 655.425

ББК 76.18 (4Вел)

ISBN 978-5-389-13781-3

© Shaun Bythell, 2017

© Левченко И.И., перевод на русский язык, 2018

© Издание на русском языке, оформление.

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2018

КоЛибри®

Февраль

Хотел ли я быть профессиональным продавцом книг? В конечном счете — несмотря на доброту моего хозяина и счастливые дни, которые я провел там, — нет*.

Джордж Оруэлл. Воспоминания книготорговца
Лондон, ноябрь 1936 г.

Нежелание Оруэлла заниматься продажей книг вполне понятно. Существует представление об особом типе книготорговца — раздражительном грубияне и мизантропе, которого так блистательно воплотил на экране Дилан Моран в сериале «Книжный магазин Блэка» (Black Books), и это представление в целом соответствует действительности. Конечно, из этого правила есть и исключения, и многие владельцы книжных магазинов совершенно не относятся к этому типу. Я, к сожалению, отношусь. Тем не менее позвольте уточнить, что я был таким не всегда. Припоминаю, что до того, как стать владельцем книжного магазина, я был довольно-таки приветливым и дружелюбным человеком. Однако бесконечно задаваемые глупые вопросы, финансовая нестабильность в сфере книготорговли, непрекращающиеся споры с персоналом и множество вечно действующих мне на нервы, спорящих и норовящих торговаться покупателей превратили меня в циника и мизантропа. Хотел бы я что-то изменить? Нет.

* Здесь и далее эссе Дж. Оруэлла «Воспоминания книготорговца» цитируется в переводе В.А. Чаликовой по изданию: *Оруэлл Дж. «1984»* и эссе разных лет. М.: Прогресс, 1989.

Впервые я увидел The Book Shop, книжный магазин в Уигтауне, когда мне было восемнадцать. Я только что вернулся в родной город и собирался снова уехать, чтобы начать учебу в университете. Отчетливо помню, как я проходил мимо с другом и сказал ему, что этот магазин вряд ли продержится больше года. Двенадцать лет спустя, приехав к родителям на Рождество, я зашел туда за книгой «Три лихорадки» (Three Fevers) Лео Уомсли, разговорился с хозяином и рассказал ему, что у меня никак не получается найти себе работу по душе. Он хотел поскорее выйти на пенсию и предложил мне купить у него магазин. Когда я возразил, что у меня нет денег, он ответил: «Да ладно! Банки-то на что?» Не прошло и года, как магазин стал моим — это случилось 1 ноября 2001-го, ровно через месяц (с точностью до дня) после того, как мне исполнился тридцать один год. Перед тем как приступить к новой работе, мне, вероятно, следовало прочесть эссе Джорджа Оруэлла «Воспоминания книготорговца», написанное в 1936 году и с тех пор нисколько не утратившее своей актуальности. Оно и по сей день служит лучшим предупреждением для всех, кто — как и я в свое время — наивно полагает, что быть хозяином книжного магазина — значит посиживать в удобном кресле у горящего камина, закинув powyше ноги в теплых тапочках, покуривать трубку и почитать «Историю упадка и разрушения Римской империи» Гиббона, в то время как исключительно милые и приятные покупатели ведут с вами интеллигентные разговоры, а перед тем как уйти, с радостью оставляют вам горы наличных. На самом же деле картина разительно отличается от вышеописанной. Из всех наблюдений Оруэлла, которые мы находим в эссе, замечание о том, что «большинство наших посетителей были из тех, что досаждают везде; но книжные магазины для них особенно привлекательны», — пожалуй, самое точное.

С 1934 по 1936 год Оруэлл работал в букинистическом магазине Booklover's Corner в районе Хэмпстед и одновременно с этим писал «Да здравствует фикус!». Его друг Джон Кимхи

вспоминал, что Оруэлл не любил продавать книги покупателям. Это чувство, безусловно, знакомо многим книготорговцам. Для того чтобы проиллюстрировать сходство — а часто и различия — между жизнью книжного магазина в наше время и во времена Оруэлла, каждый месяц я начинаю с цитаты из «Воспоминаний книготорговца».

В Уигтауне моего детства жизнь была ключом. Я и две моих младших сестры выросли на небольшой ферме в окрестностях городка, который нам, росшим среди широко раскинувшихся заливных лугов с овцами, казался большим процветающим городом. В городке чуть меньше тысячи жителей, и он находится в Галлоуэе, всеми забытом юго-западном уголке Шотландии. Уигтаун также расположен среди невысоких холмов на полуострове, носящем название Мачарс (от гэльского слова *machair*, что означает «плодородный, низко расположенный луг»), с береговой линией протяженностью сорок миль, на которой можно встретить все — от песчаных пляжей до высоких скал и пещер. К северу раскинулось Галлоуэйское нагорье, красивейшая, почти пустынная нетронутая местность, через которую пролегает путь через Южно-Шотландскую возвышенность. Самое главное здание в городке — впечатляющая ратуша в стиле Отель-де-Виль, где когда-то располагались органы местного самоуправления так называемого графства. Многие годы экономическое существование городка определялось маслобойней кооперативного общества и самой южной в Шотландии вискокурней Бладнох. Два этих предприятия обеспечивали занятость большей части населения. В то время сельское хозяйство приносило фермерам больше дохода, чем сейчас, поэтому и в городке, и в прилегающей к нему местности была работа. Маслобойня закрылась в 1989 году, лишив работы 143 человек, а основанная в 1817 году вискокурня — в 1993-м. Там, где раньше были скобяная и овощная лавки, магазин подарков, обувной магазин, кондитерская и гостиница, теперь только закрытые двери и заколоченные окна.

Со временем материальное положение стало улучшаться, и вместе с этим вернулось и чувство оптимизма. В пустовавших зданиях бывшей маслобойни сейчас работают небольшие частные предприятия. Большую часть помещений занимает производство печей, мастерскаяковки и студия звукозаписи. Вискокурня вновь открылась в 2000 году под руководством энергичного Рэймонда Армстронга, предпринимателя из Северной Ирландии, и производит продукцию в небольших количествах. В жизни самого Уигтауна также наступили благоприятные перемены. Сегодня это город книжных магазинов и книготорговцев. Окна и двери, когда-то закрывшиеся наглухо, теперь распахнулись снова. Сегодня здесь процветают малые предприятия.

Все, кому довелось работать в моем магазине, постоянно говорили мне, что про наших покупателей можно написать целую книгу, и томик Джен Кэмбл «Диковинные диалоги в книжных магазинах» (Weird Things Customers Say in Bookshops) — лучшее тому подтверждение. Поскольку природа не наградила меня феноменальной памятью, я начал записывать события, происходящие в магазине, чтобы потом из этого можно было сделать что-нибудь интересное. Если дата первой записи покажется вам случайной, значит, так оно и есть. Идея вести дневник пришла мне в голову 5 февраля, и записи именно за этот день легли в его основу.

Среда 5 февраля

Онлайн-заказов: 5

Найдено книг: 5

В 9:25 позвонил мужчина из Южной Англии, подумывающий купить книжный магазин в Шотландии. Спрашивал, как верно определить стоимость магазина с товарным остатком

20 000 книг. У меня с языка едва не сорвалось: «ВЫ В СВОЕМ УМЕ?», но, сдержавшись, я поинтересовался, что предлагает нынешний владелец. Хозяйка магазина сказала ему, что средняя цена книги — 6 фунтов стерлингов, и предложила разделить общую сумму 120 000 фунтов на три. Я сказал, что делить надо по меньшей мере на десять, а лучше бы сразу и на тридцать. Торговать книгами по-крупному сегодня практически невозможно, поскольку мало кто покупает книги в большом количестве, а те, кто готов это сделать, платят жалкие гроши. Даже в 2001 году, когда я покупал магазин и дела обстояли более-менее благополучно, бывший владелец оценил 100 000 книг в 30 000 фунтов стерлингов.

Наверное, надо было посоветовать этому человеку, чтобы перед тем, как покупать магазин, он сначала прочитал не только оруэлловские «Воспоминания книготорговца», но и выдающуюся книгу Уильяма Дарлинга «Новые рассказы книготорговца-банкрота» (*The Bankrupt Bookseller Speaks Again*). Оба этих произведения обязательны к прочтению для каждого, кто подумывает стать книготорговцем. Вообще-то Дарлинг — не обанкротившийся книготорговец, а продавец тканей, однако он пишет настолько убедительно, что в существование такого человека трудно не поверить. Его описания отличаются потрясающей точностью. Плод фантазии Дарлинга — «неухоженное, нездоровое, неинтересное для случайного посетителя существо, которое, однако, если его потревожить, может сказать что-нибудь вполне внятное о книгах» — по точности описания не уступает другим портретам книготорговцев.

Сегодня в магазине работала Ники. У меня больше нет возможности платить зарплату постоянным продавцам, особенно в долгие холодные зимы, поэтому приходится полагаться на Ники — которой в равной мере свойственны и усердие, и странности, — в том, чтобы она дважды в неделю подменяла меня в магазине, когда мне нужно съездить за новыми книгами или заняться другими делами. Ники далеко за

сорок, у нее два взрослых сына. Она живет в домике на ферме с видом на залив Люс, примерно в пятнадцати милях от Уигтауна, принадлежит к свидетелям Иеговы и любит заниматься «рукоделием» — то есть создавать совершенно бесполезные вещи. В этом вся Ники. Она часто сама шьет себе одежду и бедна как церковная мышь, однако всегда готова щедро поделиться с другими тем немногим, что у нее есть. Каждую пятницу она приносит мне угощение, которое нашла в куче выброшенных продуктов за супермаркетом Morrisons накануне вечером после мероприятий в Зале Царства свидетелей Иеговы. Она называет это «пятничным пиром». Сыновья зовут ее неряхой и цыганкой, однако Ники настолько срослась с магазином и книгами, что без нее магазин лишился бы части своего очарования. Хотя сегодня и не пятница, она принесла отвратительной еды, которую вчера выудила из кучи за Morrisons: упаковку самосы, которая так размякла, что потеряла всякое сходство с самосой. Она влетела в магазин, помахала пакетом у меня перед носом и сказала: «Смотри, самоса! Вкуснотища!» — и тут же начала есть, роняя мокрые кусочки на пол и на прилавок.

Летом я беру на работу одну-двух студенток. Это дает мне свободу насладиться некоторыми вещами, из-за которых жизнь в Галлоуэе считается идиллией. Писатель Ян Нилл однажды сказал, что ребенком на уроках в воскресной школе он всегда думал, что «земля, текущая молоком и медом», о которой рассказывала учительница, — это Галлоуэй. Он думал так отчасти потому, что на ферме, где он вырос, в кладовке всегда в изобилии было и то и другое, а еще потому, что для него эти места были своего рода раем. Я разделяю его любовь к этим местам. Благодаря девочкам, которые подрабатывают в магазине, я могу позволить себе роскошь в любое время отправиться на рыбалку, или погулять по холмам, или поплавать. Ники называет их «моими маленькими питомцами».

Сегодняшний первый покупатель (появился в 10:30) — один из немногих постоянных, мистер Дикон. Это воспитанный человек лет пятидесяти пяти, с объемом талии типичным для мужчин его возраста, которым не хватает физической активности. Его темные редеющие волосы на макушке зачесаны тем характерным неловким манером, с помощью которого некоторые лысеющие мужчины пытаются убедить окружающих, что все еще обладают роскошной шевелюрой. Он довольно-таки элегантно одет, если под этим подразумевать, что его одежда качественно сшита. Однако он не умеет ее носить, о чем говорят детали: низ рубашки, пуговицы, застежки. Как будто кто-то выпалил в него одеждой из пушки, и вещи так и повисли на нем как попало.

Во многих отношениях он идеальный покупатель. Мистер Дикон никогда не заходит просто посмотреть книги и всегда конкретно знает, что ему нужно. Обычно его заказы сопровождаются газетными вырезками — рецензиями из *The Times*, которые он протягивает тому из нас, кто стоит за прилавком. Он немногословен и точен в выражениях, не любит общаться на посторонние темы и всегда оплачивает и забирает заказанные книги. Кроме этого, я не знаю о нем ничего, даже его имени. Вообще-то я иногда теряюсь в догадках, почему же он заказывает книги у меня, если запросто мог бы сделать это и на Amazon. Может, у него нет компьютера. Может, ему не хочется покупать компьютер. Или, может, он принадлежит к той вымирающей категории людей, которые понимают, что если хочешь, чтобы книжные магазины не исчезли совсем, то надо их поддерживать.

В полдень женщина в армейских полевых брюках и берете положила на прилавок шесть книг, среди них две почти новые, дорогие книги по искусству — всего на 38 фунтов стерлингов. Покупательница попросила скидку, и, когда я ответил, что готов уступить эти издания за 35, она спросила: «А за тридцать не продадите?» Когда покупатели, которым предлагают

скидку с цены, и без того составляющей только часть их первоначальной стоимости, считают, что они вправе требовать дополнительную скидку чуть ли не 30 процентов, я начинаю терять веру в человеческую порядочность. Поэтому я отказался уступать дальше. Она заплатила 35 фунтов. Теперь я готов подписаться под словами Джанет Стрит-Портер, которая как-то сказала, что всех людей в армейских полевых брюках необходимо принудительно сбрасывать на парашютах в демилитаризованные зоны.

*Выручка на кассе: 274,09 фунта стерлингов**
27 покупателей

* Эта сумма не включает онлайн-продажи, по итогам которых Amazon каждые две недели переводит деньги на банковский счет магазина. Объем продаж в интернете значительно меньше, чем в магазине, и в среднем составляет 41 фунт стерлингов за день. С 2001 г., когда я купил магазин, в сфере книготорговли произошли глобальные перемены, и нам не остается ничего другого, кроме как приспособливаться. В те времена интернет-торговля еще только начинала развиваться, и AbeBooks был единственным игроком на рынке антикварных книг. Amazon тогда продавал только новые книги. Поскольку AbeBooks был создан книготорговцами, уровень затрат старались сдерживать на минимальном уровне. Это был отличный способ продавать более дорогие книги — такие, которые, как правило, плохо идут в магазине, — и поскольку тогда нас, продававших книги на AbeBooks, было относительно немного, имелась возможность отдавать свой товар за приличную цену. Теперь, конечно, Amazon присваивает все, что встречается на своем пути. Он поглотил даже и AbeBooks, купив его в 2008 г., и онлайн-рынок сегодня пресыщен книгами, как обычными, так и электронными. Однако у нас нет выбора, и, чтобы продавать наши книги в интернете, волей-неволей приходится пользоваться услугами Amazon и AbeBooks. В результате конкуренции цены упали до такого уровня, что сегодня книготорговля в интернете — это либо хобби, либо огромная индустрия, в которой действуют несколько крупных игроков с огромными складами и скидкой на почтовые услуги. В таких условиях мелкие и средние игроки рынка лишены каких-либо возможностей.

Четверг 6 февраля

Онлайн-заказов: 6

Найдено книг: 5

Общий объем наших фондов составляет 100 000 книг, объем фондов для онлайн-продаж — 10 000. Мы регистрируем книги в программе Monsoon, которая передает информацию на Amazon и AbeBooks. Сегодня покупатель с Amazon написал нам по поводу книги «Вселенная из ничего» (A Universe From Nothing: Why Is There Something Rather Than Nothing). Вот его претензия: «Моя книга еще не пришла. Прошу разрешить эту ситуацию, пока я еще не написал отзыв о качестве вашего обслуживания». Подобные плохо завуалированные угрозы в последнее время заметно участились благодаря службе отзывов на Amazon, и известны случаи, когда недобросовестные покупатели пытались воспользоваться этим, чтобы получить частичную или даже полную компенсацию ущерба, в то время как на самом деле получали заказанную книгу и оставляли ее у себя. Мы отправили книгу в прошлый вторник, и сейчас она уже должна была прийти, так что либо этот покупатель хочет денег, либо возникли проблемы с национальной Королевской почтой Великобритании, что случается крайне редко. Я попросил подождать до понедельника и пообещал выплатить компенсацию, если книга так и не придет к этому времени.

За всем этим стоит Amazon. И хотя будет нечестно обвинять Amazon во всех проблемах книготорговли, он, несомненно, изменил всё и для всех. Не зря же Джефф Безос изначально зарегистрировал предприятие под доменом *relentless.com* (*англ.* *relentless* — «безжалостный»). Чтобы у вас не сложилось неверного представления, позвольте огорчиться, что число покупателей — это не число всех посетителей магазина, а только те, кто купил книгу. Обычно посетителей в пять раз больше, чем покупателей.

После обеда я разобрал коробки с книгами по теологии, которые на прошлой неделе принес вышедший на пенсию священник Церкви Шотландии. Частные коллекции книг на одну тематику — обычно хорошая штука: как правило, среди них всегда находится пара-тройка редких книг, которые будут интересны коллекционерам и которые можно продать по хорошей цене. Теология — возможно, единственное исключение из этого правила, и сегодня это исключение подтвердилось на практике. Я не нашел ничего интересного.

Закрыв магазин в пять часов вечера, зашел в универсам купить что-нибудь на ужин. Недавно в левом кармане брюк у меня образовалась дыра, но я все время забываю об этом и продолжаю класть туда мелочь. Раздеваясь перед сном, я обнаружил у себя в левом ботинке 1 фунт и 22 пенса.

*Выручка на кассе: 95,50 фунта стерлингов
6 покупателей*

Пятница 7 февраля

Онлайн-заказов: 2

Найдено книг: 2

Сегодня был прекрасный солнечный день. Ники явилась в магазин в 9:13, облаченная в черный канадский лыжный костюм, купленный в комиссионке за 5 фунтов. С ноября по апрель это ее повседневная униформа. Это комбинезон на подкладке, предназначенный для катания на лыжах, и в нем она похожа на телепузика. Все это время она ноет и жалуется на температуру в магазине, которая, должен признаться, и в самом деле низковата. Ники ездит на синем микроавтобусе, который идеально подходит к ее скопидомскому образу жизни. Она вынула из него все сиденья, и внутри его можно обнаружить все

что угодно — от мешков с удобрениями до сломанных офисных кресел. Она называет свою машину «синим цветочком», а я с некоторых пор зову ее «синей навозной мухой». Такое название больше соответствует ее содержимому.

В девять утра приходил Норри (раньше он работал у меня, теперь работает столяром) заделать дыру на крыше «Лисьей норы» — летнего домика в саду.

Мы с Норри построили «Лисью нору» несколько лет назад. Во время книжного фестиваля в Уигтауне мы проводим в этом домике необычные мероприятия. В прошлом году самый татуированный человек Шотландии читал здесь двадцатиминутный доклад об истории татуировки. Рассказывая, он постепенно раздевался до нижнего белья, чтобы наглядно проиллюстрировать свой рассказ. Одна пожилая женщина спутала домик с туалетом, случайно вошла под конец доклада и увидела его почти раздетого. Полагаю, она до сих пор так и не оправилась от шока.

Перед тем как Норри ушел, у них с Ники завязался разгоряченный спор, из которого я услышал только конец. Как я понял, они говорили об эволюции. Это любимая тема Ники, и часто бывает, что я натываюсь на «Происхождение видов» в разделе художественной литературы, поставленное туда ее рукой. В ответ я ставлю Библию (которая у нее относится к разделу истории) в раздел «Романы».

Разбирая книги по теологии, принесенные старым священником, нашел книгу под названием «Gay Agony» автора с удивительно неподходящей фамилией Мэнхунд*. Пишут, что Мэнхунд жил в Суссексе в железнодорожном вагоне, переделанном под дом.

*Выручка на кассе: 67 фунтов стерлингов
4 покупателя*

* Manhood — мужество (англ.).

Суббота 8 февраля

Онлайн-заказов: 4

Найдено книг: 4

Сегодня Ники подменила меня в магазине, чтобы я смог съездить в Лидс посмотреть частную коллекцию из 600 книг по авиации. Мы с Анной выехали из магазина в десять утра. Когда мы уходили, Ники дала совет: «Посмотрите на книги, прикиньте стоимость и потом поделите пополам». Как-то раз она еще объявила мне, что, когда придет конец света и в живых останутся только свидетели Иеговы (ну или как там еще она представляет себе конец света — я стараюсь пропускать ее речи на религиозные темы мимо ушей), она придет ко мне домой и заберет себе мои вещи. Она уже и сейчас заглядывается на мою мебель, явно вынашивая подобные планы.

Анна — моя девушка, писатель из Америки, моложе меня на двенадцать лет. Мы живем в квартире над магазином. С нами живет кот по кличке Капитан. Мы назвали его так в честь слепого капитана из пьесы «Под сенью Молочного леса»*. Анна жила в Лос-Анджелесе и работала в НАСА. В 2008 году она приехала в Уигтаун на лето, чтобы исполнить свою мечту и поработать в книжном магазине в Шотландии у моря. Между нами сразу же возникло притяжение, и, ненадолго вернувшись в Калифорнию, она снова приехала в Шотландию, чтобы остаться. В 2012 году ее история заинтересовала Анну Пастернак, журналиста, которая в этом году приезжала на книжный фестиваль в Уигтауне, и она написала об этом статью в газете Daily Mail. Вскоре одно издательство обратилось к Анне с предложением написать мемуары. В 2013 году первая книга Анны под названием «Три вещи, которые необходимо знать о ракетах» (Three Things You Need

* Пьеса Дилана Томаса. — *Прим. ред.*

to Know About Rockets) вышла в издательстве Short Books. Несмотря на литературный успех, Анна, как она сама открыто признается, — «импрессионист в отношении языка». Она обладает склонностью заново изобретать язык, и эта склонность одновременно и очаровательна, и слегка раздражает. Она как будто слышит слова вполуха, а потом выдает свою версию, которая имеет некоторое — весьма размытое — сходство с оригиналом, и в результате порой получается малопонятный словесный винегрет, приправленный горсткой слов из идиша, которым она научилась от бабушки.

Женщина, которая хотела продать книги по авиации, позвонила на прошлой неделе и сказала, что это довольно срочно. Книги принадлежали ее мужу, умершему год назад. Она продала дом и выезжает в марте. Мы приехали к ней в три часа. Я тут же заметил, что она в парике, а на полу под дверями и окнами разложены конские каштаны. Она объяснила, что ее муж умер от рака, и она сама тоже проходит лечение от этой же болезни. Книги были сложены наверху, в мансарде, куда вела узкая лестница. О цене мы договаривались долго, но в конце концов согласились на 750 фунтах стерлингов примерно за 300 книг. Она охотно согласилась оставить часть коллекции у себя. Ах, если бы только всегда было так! Чаще всего люди хотят избавиться от всего собрания полностью, особенно если оно достается им по наследству. Мы с Анной загрузили четырнадцать коробок в фургон и поехали домой. Женщина, кажется, испытала облегчение оттого, что смогла расстаться с коллекцией. Это была страсть ее мужа, и, хотя она сама не интересовалась этой темой, ей явно было нелегко решиться на этот шаг. Перед тем как мы уехали, Анна спросила насчет каштанов возле окон и дверей. Выяснилось, что они с Анной обе боятся пауков, а в каштанах содержатся вещества, которые должны их отпугивать.

Я купил фургон (красный Renault Trafic) два года назад и почти совсем его загнал. Даже когда я еду куда-нибудь

недалеко, водители встречных машин всегда радостно машут мне рукой. Они явно принимают меня за почтальона.

В авиационном собрании было двадцать две книги из серии Putnam Aeronautical Histories. Это серия книг о разных производителях и о типах самолетов: например, Fokker, Hawker, Supermarine и Rocket Aircraft. В прошлом такие книги стабильно хорошо продавались и в интернете, и в магазине, примерно по 20–40 фунтов за книгу. Я установил цену исходя из предположения, что продам эти книги довольно быстро и тем самым компенсирую свои затраты.

Многие подобные истории начинаются с того, что звонят незнакомые люди и начинают рассказывать, что кто-то из их родственников умер, и на них теперь лежит задача избавиться от книг. Вполне естественно, что они все еще не оправались от потери, и почти невозможно остаться равнодушным к их горю. Когда приходится разбирать книги покойного, то всегда неизбежно что-то узнаешь о нем: о его интересах и в какой-то степени о его личности и характере. Даже бывая в гостях у друзей, я всегда рассматриваю их книжные полки в поисках каких-нибудь странностей, которые могут рассказать мне о них что-то новое, о чем я до этого не подозревал. На моих собственных книжных полках подобных странностей тоже предостаточно. Рядом с современной художественной литературой и книгами по искусству и истории Шотландии стоят «Неприличные выражения на идише» (Talk Dirty Yiddish) и «Коллекционные ложки времен Третьего рейха» (Collectable Spoons of the Third Reich). Первую книгу мне подарила Анна, вторую — мой друг Майк.

Обратно из Лидса мы с Анной ехали через Илкли-Мур под проливным дождем и вернулись домой в семь часов вечера. В магазине меня встретили как попало разложенные и расставленные на полу стопки книг и коробок и десятки неотвеченных электронных писем. Похоже, Ники испытывает какое-то садистское удовольствие, разбрасывая книги

и коробки по всему магазину. Наверное, это связано с тем, что она знает, насколько для меня важно поддерживать чистоту, особенно на полу. Сама она по натуре неряха, и, возможно, поэтому считает мое стремление к порядку и четкой организации чем-то необычным и до забавного странным и нарочно устраивает бардак в магазине, а потом, когда я начинаю ее за это отчитывать, обвиняет меня в том, что я страдаю манией аккуратизма.

Выручка на кассе: 77,50 фунта стерлингов
7 покупателей

Понедельник 10 февраля

Онлайн-заказов: 8

Найдено книг: 7

Среди сегодняшних заказов — заказ на брошюру 1977 года о приготовлении блюд из мяса (Pebble Mill Good Meat Guide).

Поскольку мы рассылаем довольно много книг по почте, мы заключили специальный договор с национальной Королевской почтой Великобритании. Вместо того чтобы оставлять посылки на кассе у Вильмы, сотрудницы почты, мы обрабатываем наши отправления через интернет, и каждый день Ники или я относим мешок посылок с проставленными штемпелями на почту и оставляем их в служебном помещении, откуда их отправляют на сортировку.

Почта в Уигтауне, как и во многих других провинциальных городках, совмещена с магазином. У нас это магазин прессы и игрушек, принадлежащий Уильяму. Уильям из Северной Ирландии и обладает всеми чертами характера, прямо

противоположными солнечному темпераменту, причем в избытке. Он никогда не улыбается и жалуется на все подряд. Если я вижу его в магазине, когда приношу мешки с почтой, то обязательно говорю ему «Доброе утро!». В тех редких случаях, когда ему не лень реагировать на мои слова, он обычно отвечает: «Ну и что же в нем доброго, а?» или: «Будь это утро добрым, мне не надо было бы стоять в этом ужасном магазине». Обычно чем радостнее тон приветствия, тем враждебнее тон ответа. Его разочарование в жизни нагляднее всего проявляется в том, что он приклеивает журналы к витрине тремя щедрыми полосками скотча, чтобы покупатели не могли их листать. Вильма — его полная противоположность. Она дружелюбна, весела и любит пошутить. Почта — одно из главных мест в Уигтауне. Каждый из жителей заглядывает сюда хоть раз в течение недели. Тут обмениваются сплетнями и оставляют объявления о похоронах.

После обеда у нас в кассе закончилась чековая лента. Я поискал в магазине новую, но безуспешно. Я пошел и заказал двадцать новых роликов, которых должно хватить на ближайшие два-три года. Надеюсь, что дела пойдут лучше, и она израсходуется быстрее.

В «Клубе случайных книг» — два новых подписчика. «Клуб» — это отпрыск нашего магазина, придуманный мной несколько лет назад, когда дела шли из рук вон плохо и будущее казалось беспросветным. За 59 фунтов стерлингов в год подписчики получают по книге в месяц, однако они не имеют права выбирать жанр книги, и качество тоже полностью зависит от моего выбора. Я с особой тщательностью отбираю содержимое коробки, куда складываю книги, которые потом отправляются к подписчикам клуба. Поскольку подписчики — откровенно заядлые книгочеи, я всегда стараюсь подобрать такие книги, которые подойдут всем, кто читает просто для того, чтобы читать и получать удовольствие. Я никогда не выбираю для клуба книги, для чтения

которых требуются знания в специфической области: только художественную и нехудожественную литературу, с небольшим перевесом в пользу нехудожественной, и немного стихов. Среди книг, которые я собираюсь отправить в этом месяце, — сборник стихов «Другие паспорта» (Other Passports) Клайва Джеймса, «Келья Просперо» Лоренса Даррелла, «Город как Элис» Невилы Шюта и книга под названием «Сто с лишним принципов генетики» (100+ Principles of Genetics).

Все книги в хорошем состоянии, без библиотечных штампов, а некоторым — таких несколько книг в год — даже уже пара сотен лет. По моим подсчетам, если подписчики выставят свои книги на продажу на eBay, то они с лихвой компенсируют свои затраты. На нашем сайте есть форум, однако там никто не пишет. Это дает мне основание предположить, что все, кого привлекла идея подписки, — люди, которые не любят клубы, подразумевающие общение с другими людьми. Наверное, именно поэтому у меня и возникла эта идея — этаким подход к клубам в стиле Граучо Маркса. В клубе 150 подписчиков, и если не считать небольшой рекламы в журнале Literary Review, то единственные маркетинговые инструменты, которые я использую, — это веб-сайт и страничка в фейсбуке, которые я уже давно не обновлял. Пожалуй, лучшую рекламу клубу делают люди, которые просто рассказывают о нем другим. Клуб спас меня от финансового провала, когда для книготорговли были не лучшие времена.

Выручка на кассе: 119,99 фунта стерлингов
11 покупателей

Вторник 11 февраля

Онлайн-заказов: 7

Найдено книг: 5

Норри подменил меня в магазине, пока я ездил на аукцион в Дамфрисе, около 50 миль от Уигтауна. Аукцион был не специализированный, и сложно было предугадать, что там повезет найти. На нем продают все, что угодно: от шезлонгов до стиральных машин, от люстр и ковров до фарфора, украшений и порой даже автомобилей. Сначала я покупал только книги, однако вскоре догадался, что лучший способ обставить квартиру (в которой не было ничего, когда я ее купил) — приобрести мебель на подобных распродажах. Поэтому, когда у меня были сотрудники, работавшие на полную ставку, я неизменно ездил на аукцион каждый второй четверг, чтобы купить что-нибудь по выгодной цене. Старая мебель намного красивее и несравненно дешевле, чем то, что сегодня предлагает ИКЕА. Иногда я возвращаюсь домой с коробкой книг, но чаще привожу с аукционов комод XVIII века, чучело белки, светильник или кожаное кресло. Среди постоянных посетителей аукциона — Энгус, отставной моряк подводного флота, очень приятный человек. Мы с ним любим стоять вместе и обсуждать других покупателей. Он придумал прозвища для всех постоянных посетителей — «шляпа Дейв», «епископ» и другие. Ни одно из них не злое и не обидное, и все они идеально характеризуют своего носителя. Сегодня я привез с аукциона лыжи, которые сначала использую для оформления витрины, а потом продам в магазине. Сейчас у меня нечасто есть возможность ездить по аукционам, потому что я не могу позволить себе иметь постоянных сотрудников, которых в любое время можно оставить в магазине.

Когда у Анны есть время, мы стараемся все-таки поехать на аукцион, и на время меня кто-нибудь заменяет. Анна

обожает аукционы, однако никогда не покупает ничего дороже трех фунтов и в итоге возвращается домой с кучей всякого хлама. Вот и сегодня не исключение — она купила коллекцию вещей, состоящую из медной собачки корги, пяти наперстков, старой связки ключей и сломанной подставки для тостов. Однажды она, правда, изменила этому правилу и решилась заплатить 15 фунтов за коробку театральных украшений, потому что ей понравилось в ней одно кольцо. Она сходила оценить его, когда аукционный дом Bonhams проводил день бесплатной оценки, и ей предложили выставить кольцо на торги. В итоге оно было продано за 850 фунтов стерлингов.

Вот уже несколько лет в гостиной моей квартиры один раз в неделю проходят занятия курса рисования и живописи. Курс собирается каждую неделю по вторникам, а преподает там местный художник Дэви Браун. Костяк группы составляет примерно дюжина пенсионеров. В это время года в доме ужасно холодно, и, уходя, я наказал Норри разжечь камин и включить обогреватель примерно за час до того, как они придут. Он, конечно, об этом забыл. Одна из старушек чуть не скончалась от переохлаждения. Я был бы рад предоставить им помещение бесплатно, однако любезно вносимая ими плата позволяет покрыть расходы на отопление, и еще даже немного остается.

Когда мы с Анной вернулись с аукциона, я заметил, что левую витрину полностью залило водой (по обе стороны от входа в магазин располагаются большие витрины, которые мы оформляем на разные темы). Она и так всегда протекала, однако никогда еще настолько сильно. Я вытащил оттуда все промокшие книги и выбросил их. Теперь вместо них в витрине под капелью стоят шесть кружек и кастрюля, а рядом лежит полотенце. Каждый год в магазине обнаруживается что-то требующее ремонта, и это обязательно происходит зимой, когда погода неумолима, а казна пуста. Я стараюсь

Научно-популярное издание

Байтелл Шон
ДНЕВНИК КНИГОТОРГОВЦА


Редактор Н. Галактионова
Художественный редактор С. Карпухин
Технический редактор Л. Синицына
Корректор О. Левина
Компьютерная верстка А. Тарасова

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» –
обладатель товарного знака «КоЛибри»
115093, Москва, ул. Павловская, д. 7, эт. 2, пом. III, ком. № 1
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru

Филиал ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус»
в г. Санкт-Петербурге
191123, Санкт-Петербург, Воскресенская набережная, д. 12, лит. А
Тел. (812) 327-04-55
E-mail: trade@azbooka.spb.ru

ЧП «Издательство «Махаон-Украина»
Тел./факс (044) 490-99-01
e-mail: sale@machaon.kiev.ua

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.) 

Подписано в печать 24.07.2018. Формат 60×90/16.

Бумага писчая. Гарнитура «WarnockPro».

Печать офсетная. Усл. печ. л. 24,0

Доп. тираж 3000 экз.

В-РВJ-21969-03-Р. Заказ №

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ООО «ИПК Парето-Принт». 170546, Тверская область,
Промышленная зона Боровлево-1, комплекс № 3А
www.pareto-print.ru

ПО ВОПРОСАМ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

В Москве:

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус»

Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19

E-mail: sales@atticus-group.ru

В Санкт-Петербурге:

Филиал ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус»

в г. Санкт-Петербурге

Тел. (812) 327-04-55

E-mail: trade@azbooka.spb.ru

В Киеве:

ЧП «Издательство «Махаон-Украина»

Тел./факс (044) 490-99-01

e-mail: sale@machaon.kiev.ua

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru