Дневник книготорговца

Автор:
Шон Байтелл

Дневник книготорговца

Шон Байтелл

Сегодня Уигтаун, расположенный в отдаленном уголке Шотландии, – место, куда устремляются книголюбы 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.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Шон Байтелл

Дневник книготорговца

Shaun Bythell

THE DIARY OF A BOOKSELLER

© Shaun Bythell, 2017

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

© Издание на русском языке, оформление. ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2018

Азбука Бизнес®

* * *

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

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.[1 - 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.]

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.

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 повыше ноги в теплых тапочках, покуривать трубку и почитывать «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 била 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 запертые 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, мастерская ковки 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 Ниалл 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 питомицами».

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[2 - 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 приспосабливаться. 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 встречает 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. 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 оговориться, что число покупателей – это не число всех посетителей магазина, а только те, кто купил книгу. Обычно посетителей в пять раз больше, чем покупателей.]

27 покупателей

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.

После обеда я разбирал 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 натыкаюсь 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 Мэнхуд[3 - Manhood – мужество (англ.).]. Пишут, что Мэнхуд жил в Суссексе в железнодорожном вагоне, переделанном под дом.

Выручка на кассе: 67 фунтов стерлингов

4 покупателя

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»[4 - Пьеса Дилана Томаса. – Прим. ред.]. 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 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 дверьми 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 оправились 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» Невила 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 – этакий 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 посчастливится 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 IKEA. 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 пенсионерок. 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 экономить и сдерживать расходы на ремонт «крыши над головой» (ну и стен, разумеется) в пределах 7000 фунтов в год. Пока ежегодные затраты ровно во столько и обходились.

В семь часов вечера приехал Элиот, организатор книжного фестиваля в Уигтауне. С последних выходных сентября до первых выходных октября в Уигтауне проводится книжный фестиваль. За то время, что я владею магазином, фестиваль из скромного мероприятия с небольшим количеством посетителей, в основном местных жителей, превратился в огромное событие с палатками на триста мест и двумя сотнями мероприятий, на которые приглашают деятелей различных сфер культуры. Это необычный фестиваль. Если начало было скромным и когда-то над его организацией работала небольшая группа волонтеров, то теперь этим занимаются пять постоянных оплачиваемых работников, и он притягивает тысячи посетителей, которые съезжаются сюда со всего мира. Раньше Элиот был журналистом, причем очень успешным. Он

приехал в Уигтаун несколько лет назад, и вскоре стало ясно, что он – идеальная кандидатура на роль директора фестиваля. Тут же нашлась возможность ему платить и официально оформить его на эту должность. Мы стали хорошими друзьями, и я крестный отец его второго ребенка. Сейчас он, к сожалению, живет в Лондоне, и я вижу его реже, чем хотелось бы. Однако когда он приезжает на встречи организаторов фестиваля в Уигтауне, то непременно останавливается у меня. Как всегда, он снял ботинки и тут же бросил их на полу. Через десять минут я об них запнулся.

Выручка на кассе: 5 фунтов стерлингов

1 покупатель

Среда 12 февраля

Онлайн-заказов: 15

Найдено книг: 14

Весь день холодная, мрачная, отвратительная погода. С утра до вечера лил дождь. Элиот оккупировал ванную с 8:15 до 9:00, лишив меня возможности почистить зубы перед открытием магазина.

В противоположность погоде, Ники сегодня была на удивление бодра и жизнерадостна, чем весь день вызывала мое раздражение. Мы обсуждали, какие книги регистрировать на Fulfilled By Amazon. Это сервис Amazon, для которого мы регистрируем и маркируем этикетками книги из нашей базы данных, а затем отправляем их на склад Amazon в Данфермлине, где они хранятся, пока на них не придет заказ от покупателя. После поступления заказов работники Amazon отбирают нужные книги и упаковывают их. Нам эта услуга помогает решить проблему с местом для хранения, которого всегда не хватает, и оказывается особенно полезна, когда поступает коллекция книг, которую трудно продать в магазине. Ники непреклонно отказывается регистрировать книги на FBA,

мотивируя это какими-то сомнительными суждениями из сферы морали и других не относящихся к делу сфер философии. Я никак не могу до конца – или даже отчасти – понять, по какой причине Ники воспринимает FBA в штыки, помимо того что это услуга Amazon, которому мы и так продаем некоторые наши книги. Мало кто из книготорговцев думает об Amazon хоть что-то хорошее. Однако если требуется продать книги в интернете, то единственный способ – это продавать через Amazon. Я бросил спорить с ней по этому поводу: она послушно кивает в ответ на все мои предложения и просьбы, а в итоге делает все по-своему, напрочь забыв обо всем, что я только что ей говорил.

Пол-утра мы провели за оформлением витрины на тему зимних Олимпийских игр, используя антикварные лыжи двадцатых годов, которые я купил вчера на аукционе. Левая витрина по-прежнему еще заставлена кастрюлями и кружками, собирающими воду.

В обед я отвез Анну в Ньютон-Стюарт на автобус до Дамфриса, где она сядет на поезд до Лондона.

В два часа пришел мужчина с усами щеточкой, принес две коробки книг об искусстве и кино. Он присмотрел несколько книг в магазине, и я вычел из суммы за книги, которые он принес, тридцать фунтов стерлингов. Подобное происходит почти каждый день. Кроме случаев, когда люди хотят продать коллекции покойных родственников, книги часто попадают к нам в магазин именно так. Почти каждый день кто-то приходит к нам, чтобы продать книги, и таким образом мы получаем примерно 100 новых книг в день. 70 процентов принесенных книг – такие, что мы вынуждены отказывать в их приеме, однако чаще всего те, кто приходит, хотят избавиться от всех своих книг полностью, чем создают для нас проблему. Магазин наполняется коробками книг, которые нам не нужны. Обычно мы расплачиваемся за книги, принесенные в магазин, наличными, поскольку для таких сумм не требуется чековая книжка. Для регистрации этих сделок мы используем красивую бухгалтерскую книгу Викторианской эпохи, в которую продающий по нашей просьбе вписывает свое имя, адрес и количество книг.

Однажды, вскоре после того, как я купил магазин, молодой человек, который собирался эмигрировать в Канаду, принес нам несколько коробок с книгами на продажу. Когда я попросил его расписаться в бухгалтерской книге, он написал: «Том Джонс»[5 - Том Джонс – герой романа Генри Филдинга «История Тома Джонса, найденыша» (1749). – Прим. ред.]. Я рассмеялся, указал на несколько

других имен, которые явно были вымышленными, и сообщил ему, что он первый, кто решил подписаться именем Том Джонс. «Не такое уж редкое это имя», – ответил он и ушел. Наклеивая на его книги ценники, я заметил, что на форзаце каждой из них шариковой ручкой написано: «Том Джонс». Его литературные предпочтения оказались очень схожими с моими, однако некоторые книги из его коллекции я еще не читал. Предположив, что они должны мне понравиться, я отложил несколько штук, чтобы потом прочесть. Среди них оказался роман У. Э. Боумана «Восхождение на Ромовую гору» (The Ascent of Rum Doodle), классическая сатира на романы о горных экспедициях.

Выручка на кассе: 104,90 фунта стерлингов

8 покупателей

Четверг 13 февраля

Онлайн-заказов: 4

Найдено книг: 4

В два часа Элиот уехал в Лондон.

После обеда в магазин зашли и надолго задержались молодая женщина с матерью. Мать стойко сносила холод, а дочь, казалось, вовсе не замечала, что температура близка к нулю. Расплачиваясь у кассы, она болтала без умолку и сообщила мне, что ее зовут Лорен Маккуистин и что она изучает оперный вокал. Ее лицо показалось мне знакомым. Должно быть, она уже заходила к нам и раньше. Она купила впечатляющую стопку интеллектуальных книг и посоветовала мне прочитать «Нутро любого человека. Дневники Логана Маунтстюарта». Ни одну другую книгу мне не советовали прочитать так часто, как «Нутро любого человека» Уильяма Бойда. Я редко следую рекомендациям, сохраняя наивную веру в то, что сам способен открыть для себя новые литературные сокровища, однако ее энтузиазм был настолько заразительным,

что после ужина я разжег дрова в камине и принялся за чтение. Книга меня так увлекла, что я опомнился только тогда, когда давно пора было ложиться спать.

Выручка на кассе: 13 фунтов стерлингов

2 покупателя

Пятница 14 февраля

Онлайн-заказов: 4

Найдено книг: 4

Если кого-то в Уигтауне можно назвать легендарной личностью, так это Винсента. Он живет здесь столько, сколько все себя помнят, хотя детство он провел в Клайде. Винсент пользуется всеобщей любовью, интересен, и в нем есть искорка озорства. Ходят слухи, что он получил образование в Кембридже, однако, насколько мне известно, эти слухи пока никто не подтвердил. Ему, должно быть, уже за восемьдесят, однако он все еще работает – и задерживается на работе дольше своих механиков. Когда-то в автосервисе Винсента находилось дилерское представительство Renault, и он продавал новые автомобили. Выставочное помещение все еще осталось, и там до сих пор висят полинявшие и потрескавшиеся логотипы Renault, однако сегодня вместо сверкающих новых автомобилей его автопарк состоит, мягко говоря, из машин, видавших лучшие времена. Как-то раз в гости ко мне приехал друг-ботаник, и мы поехали к Винсенту заправить фургон. Мой друг выскочил из машины и бросился к старому автомобилю с четырьмя спущенными шинами, стоявшему у входа в салон с тех пор, как я вернулся в Уигтаун. Он указал на папоротник, росший из колеса, и объяснил, что это очень редкий вид.

После обеда я поехал на ферму неподалеку от Странрара, чтобы дать официальную оценку коллекции книг. Меня встретил промокший неразговорчивый фермер в твидовой кепке. Он велел мне следовать за ним.

Сзади на мотовездеходе примостилась печальная колли, которая всю дорогу облаивала мой фургон. Вскоре мы добрались до дома, одиноко стоящего в ложбине на склоне холма. Этот вид казался еще более печальным из-за непрекращающегося прямого дождя. Земля вокруг вся размокла.

Когда мы вошли, фермер объяснил, что дом принадлежал его покойным тете и дяде. Тетя умерла пять лет назад, дядя – в позапрошлом году. У окна на радиаторе отопления, застеленном одеялом, лежала и смотрела на залитые дождем поля одинокая кошка. Фермер каждый день приезжает, чтобы почистить лоток и покормить ее. Все вокруг покрыто пылью и кошачьей шерстью. Книг оказалось около двух тысяч, они лежали буквально в каждом углу, даже на каждой ступеньке лестницы высилась небольшая стопка. Тетушка была та еще читательница: Л. М. Монтгомери, «Звездный путь», Агата Кристи, книги издательства Folio Society и множество детских книг, в том числе полные серии. Большинство книг в мягкой обложке и не в очень хорошем состоянии, отчасти «благодаря» кошке. Я оценил коллекцию в 300 фунтов стерлингов, и фермер спросил, готов ли я буду купить книги после того, как он поговорит со своей семьей. Я ответил, что готов, однако среди них много макулатуры. Он ответил, что продаст их мне только при условии, что я заберу все.

Я вернулся в магазин в три часа и немедленно подвергся атаке со стороны покупателя, который промаршировал прямо к кассе и без малейшего намека на вежливость отрывисто потребовал: «Пробы на золоте!» Я подавил вздох и объяснил, где у нас находятся книги о ювелирных изделиях.

Выручка на кассе: 307,50 фунта стерлингов

4 покупателя

Суббота 15 февраля

Онлайн-заказов: 6

Найдено книг: 6

Опять мрачный день. Веселее не стало, когда в 9:10 зазвонил телефон и мужчина закричал в трубку: «Как вам не стыдно? И как только у вас хватает совести называть себя книжным магазином, если вы продаете всякий хлам!» И в таком духе несколько минут. Когда я задал ему несколько вопросов, выяснилось, что он заказал книгу в другом магазине с похожим названием (как мудро сформулировал Том Джонс, «не такое уж оно и редкое») и был недоволен ее состоянием. Когда выяснилось, что он ошибся и к нам эта история не имеет ни малейшего отношения, он заверил меня, что «так это не оставит», и бросил трубку.

Зашла женщина, одетая в нечто, напоминающее спальный мешок с дырками, прорезанными для головы и ног, и пожаловалась на то, что в магазине морозилка. Магазин старый и холодный, с хаотичной планировкой. Он расположен в большом доме с гранитным фасадом на широкой главной улице Уигтауна. В начале XIX века здесь жил человек по имени Джордж Макхэффи. Он был мэром города и перестроил здание в стиле Георгианской эпохи. Так оно выглядит и по сей день. Нижний этаж полностью отведен под книги – в последний раз мы насчитали около 100 000 экземпляров. За эти пятнадцать лет мы заменили каждую полку, сделали перепланировку и косметический ремонт. Покупатели часто называют магазин «пещерой Аладдина» или «лабиринтом». Я снял в магазине внутренние двери, чтобы стимулировать покупателей больше ходить по магазину и смотреть книги, однако от этого, а также оттого, что здание огромное, а система отопления слабая, покупатели часто отпускают нелестные комментарии по поводу низких температур.

Выручка на кассе: 336,01 фунта стерлингов

8 покупателей

Понедельник 17 февраля

Онлайн-заказов: 9

Найдено книг: 8

Опять льет дождь. Один пожилой покупатель сделал мне комплимент по поводу витрины. Он подумал, что кастрюли, миски и кружки (которые я подставил под течь) – это часть оформления на кулинарную тему.

Не видел кота с субботы. Анна считает, что его прогнал другой кот, который приходит по ночам и ест его корм. И в самом деле: корм быстро исчезает, и пахнет кошачьей мочой. Капитан никогда не гадит в доме.

Сегодня утром, разбирая запасы с нашего старого склада, среди книг, купленных в замке в графстве Эршир, нашел книгу с дарственной надписью, сделанной сэром Вальтером Скоттом. После покупки я сложил эти книги в коробки и забыл о них на несколько месяцев. Когда находишь книгу, которую однажды держал в руках человек, чей литературный дар выдержал испытание на прочность двумя сотнями лет, всегда испытываешь необыкновенное чувство. Такие книги невыгодно продавать в магазине, и обычно мы выставляем их на eBay или отправляем в аукционный дом Lyon & Turnbull в Эдинбурге. Как правило, они дают хорошую цену за лоты, которые я им предлагаю. Попробую выставить книгу на eBay со стартовой ценой 200 фунтов. Если ее никто не купит, отправлю ее в L&T.

Наш склад – домик в саду, оборудованный полками для книг, с маленьким кабинетом и туалетом. Мы все еще храним там книги, однако в основном это коробки с теми книгами, для которых не хватает места в магазине. Мы построили склад в 2006 году, планируя увеличить объем интернет-продаж. Над этим трудился кто-то из моих постоянных работников. Сначала это был Норри, потом друг из соседней деревни Бладнох. Их работа заключалась в том, чтобы регистрировать новый товар и обрабатывать заказы и запросы. Некоторое время это приносило неплохой доход, однако по мере того, как в интернет-торговле стала усиливаться конкуренция, цены упали, и к 2012 году стало очевидно, что мы не зарабатываем даже на то, чтобы платить зарплату. Поэтому скрепя сердце мне пришлось расстаться с единственным оставшимся постоянным сотрудником и отправить книги в Гримсби другу, дела у которого шли лучше. Перед этим я решил поискать среди них книги, которые освежили бы ассортимент в магазине, сложил отобранное в коробки и принес в магазин. И вот среди них как раз и обнаружилась книга, подписанная Вальтером Скоттом. Сегодня все, что мы покупаем (если не считать книги для FBA), мы приносим в

магазин, и если есть смысл продать книгу в интернете, то или Ники, или я регистрируем ее онлайн. Единственный недостаток этой системы – то, что покупатели любят переставлять книги, и нам не всегда удается найти заказанный товар.

Хотя Скотт был уже хорошо известен в то время, когда сделал дарственную надпись (для Мэри Стюарт), это было за шесть лет до публикации романа «Уэверли», сделавшего его по-настоящему знаменитым. Посвящения и дарственные надписи также заставляют задуматься о том, кто же был человек, получивший книгу в подарок. Может быть, у Стюарта Келли, моего хорошего друга и автора книги «Шотт-ландия: Человек, который придумал нацию» (Scott-land: The Man Who Invented a Nation), будут по этому поводу какие-нибудь догадки.

В одиннадцать утра раздался телефонный звонок. Звонила женщина из Уэльса, которая объявляется каждые несколько месяцев. У нее самый подавленный голос в мире, и она каждый раз спрашивает, какие у нас есть книги XVIII века по теологии. Когда я зачитываю ей список книг, которые есть у нас в наличии, она неизменно отвечает: «Нет, это все не то». Она звонит нам уже несколько лет, и если раньше я зачитывал названия и старался подыскать что-нибудь, что могло бы ей понравиться, то теперь, порядочно устав от ее разочарований, перестал стараться и просто выдумываю названия из головы.

Фермер из Странрара позвонил снова и предложил мне коллекцию книг при том условии, что я заберу их полностью. Не очень хотелось соглашаться: среди изданий много бесполезного, в доме грязно, и к большинству книг не так-то просто подобраться. Мало того что на упаковку уйдет уйма времени, так у меня еще хрустит и болит спина. Мне становится все сложнее изгибаться, когда приходится доставать книги из труднодоступных мест. Однако я все-таки согласился и сказал, что приеду за книгами в следующий вторник.

Выручка на кассе: 282,90 фунта стерлингов

21 покупатель

Вторник 18 февраля

Онлайн-заказов: 5

Найдено книг: 3

Среди сегодняшних заказов – книга о Хванге, национальном парке в Зимбабве.

Сегодня утром получил сообщение от Amazon, где говорится, что наш рейтинг упал с «хорошего» до «удовлетворительного», и если он не поднимется снова в ближайшее время, то они будут вынуждены приостановить мой аккаунт. Когда работаешь на себя, одно из главных преимуществ заключается в том, что не надо подчиняться боссу. Однако по мере того, как Amazon продолжает свою борьбу за мировое господство, стремясь стать единственным универсальным магазином на планете, он становится боссом, диктующим условия для всех частных предпринимателей, работающих в розничной торговле. Чтобы выйти из положения, в которое меня загоняет Amazon, мне придется набрать еще больше подписчиков в «Клуб случайных книг». Рейтинг зависит от нескольких факторов: количества некачественных товаров, числа отказов, числа задержек с отправкой, соблюдения условий и скорости ответов на сообщения. За этой системой не так-то просто следить, поэтому я обычно не обращаю на нее внимания, если только они не присылают мне письма, сообщающие, что у меня проблемы.

В 12:30 зашла семья из четырех человек. Каждый выбрал себе книгу, и каждый по-разному ответил на вопрос: «Нужен ли вам пакет?»

Мать: «Да, давайте».

Отец: «Нет».

Первый сын: «Да».

Второй сын: «Ну, если только у вас будет пакет».

В час дня пришла Кэрол Кроуфорд. Я продаю в магазине и небольшое количество новых книг, примерно 150 наименований. Мы покупаем их у Booksource, компании-дистрибьютора, в основном продающей книги шотландских авторов. Кэрол – одна из их торговых представителей. Она очень приятная женщина, и, прежде чем начать деловой разговор о книгах, мы всегда просто болтаем о разных вещах. Когда она только начала работать со мной, ее сын был маленьким мальчиком. Теперь он в университете. Вплоть до прошлого года она приходила в магазин с портфелями, набитыми папками с образцами книжных обложек в пластиковых файлах и бланками заказов. Теперь она все делает через iPad. Она приходит где-то четыре раза в год, и принять решение о том, что же заказать, не так-то просто, особенно теперь, когда покупатели больше не считают себя обязанными платить за книгу сумму, указанную на обложке. Тут тоже приложили руку Amazon и Waterstones, и, если мне вдруг вздумается, на Amazon я, пожалуй, смогу закупить то, что заказываю у Booksource, даже дешевле, чем у дистрибьютора. Я заказал примерно сорок новых книг по два-три экземпляра, в основном или имеющих отношение к нашим местам, или написанных людьми, которых я знаю.

В 1899 году наиболее влиятельные издательские дома Соединенного Королевства заключили соглашение о том, что они будут поставлять книги в магазины только при том условии, что книги будут продаваться по цене, указанной на обложке, без скидок. За нарушение этого соглашения они оставляли за собой право отказать в дальнейшей поставке книг. Этот документ был известен под названием «Соглашение о продаже книг без скидки» (Net Book Agreement, NBA). Такая система вполне устраивала всех, пока в 1991 году не появились сети Dillons и Waterstones, притеснившие небольшие частные магазины. Они быстро сообразили, что можно обойти NBA, используя положение о поврежденных книгах, на которое соглашение не распространяется. Маркером они ставили крестики на книгах, которые хотели продать по сниженной цене. Иногда среди книг, которые я покупаю, до сих пор попадаются такие экземпляры. В результате началась жестокая борьба между издателями и крупными сетями, завершившаяся тем, что в 1997 году Служба справедливой торговли постановила признать NBA недействительным.

Одним из плюсов NBA была финансовая стабильность на рынке, позволявшая издателям выпускать книги, которые обладали большей культурной ценностью, но, пожалуй, были менее прибыльны в финансовом отношении. После отмены соглашения издательства больше не могут позволить себе идти на такие риски,

и вследствие этого число книг, печатаемых в Соединенном Королевстве, беспрестанно растет год от года, а число наименований сокращается: книг как произведений становится меньше, а экземпляров больше. Сегодня условия на книжном рынке диктуют не издатели, а закупщики в Waterstones, Tesco и других, как их в свое время назвал Оруэлл, «синдикатов».

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

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.

2

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 приспосабливаться. 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 встречает 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. 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 оговориться, что число покупателей – это не число всех посетителей магазина, а только те, кто купил книгу. Обычно посетителей в пять раз больше, чем покупателей.

3

Manhood – мужество (англ.).

4

Пьеса Дилана Томаса. – Прим. ред.

5

Том Джонс – герой романа Генри Филдинга «История Тома Джонса, найденыша» (1749). – Прим. ред.

Купить: https://tellnovel.com/ru/baytell_shon/dnevnik-knigotorgovca

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить