



ИСТОРИЯ
FOYLES



Книготорговец по случаю

БИЛЛ СЭМЮЭЛ

Билл Сэмюэл

История Foyles.
Книготорговец по случаю

«Азбука-Аттикус»

2019

УДК 655.42
ББК 76.18 (4Вел)

Сэмюэл Б.

История Foyles. Книготорговец по случаю / Б. Сэмюэл —
«Азбука-Аттикус», 2019

ISBN 978-5-389-18728-3

Живые, наполненные яркими образами и забавными анекдотами воспоминания потомка основателя лондонского книжного магазина Foyles об истории своей семьи и семейного бизнеса и примечательные наблюдения о книжной торговле – сфере, которая «не подчиняется коммерческой логике». Каждый, кто вслед за королями и президентами, учеными и писателями, звездами экрана и конечно же самыми обычными посетителями заглянет в этот удивительный книжный на Чаринг-Кросс-роуд – не важно, в реальности или заочно, с помощью этой книги, – проведет время с пользой и с удовольствием, ведь в книжных магазинах так часто случаются мгновения волшебства, моменты открытий. «Число книжных магазинов с начала века уменьшилось вдвое. К счастью, за последние несколько лет эта тенденция изменилась, и их количество в Великобритании вновь стало постепенно расти. Большинство тех, что пережили потрясения и сумели перестроиться, процветают, и я убежден, что Foyles тоже будет процветать и вновь станет одним из самых притягательных мест для любителей книг во всем мире – с непревзойденным ассортиментом и персоналом, отлично знающим свое дело».

(Билл Сэмюэл)

УДК 655.42
ББК 76.18 (4Вел)

ISBN 978-5-389-18728-3

© Сэмюэл Б., 2019
© Азбука-Аттикус, 2019

Содержание

Введение	7
1. Уильям	10
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Билл Сэмюэл

История Foyles. Книготорговец по случаю

Bill Samuel

An Accidental Bookseller. A Personal Memoir of Foyles

© Bill Samuel, 2019

© Гутман Т. Ю., перевод на русский язык, 2020

© Издание на русском языке, оформление. ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2020

Азбука Бизнес®

* * *

Для меня название Foyles всегда будет символизировать все лучшее, что связано с удивительным миром книг. Юмор, смелость, независимость и неисчислимые сокровища, которые дарит человечеству печатное слово.

Питер Джеймс

В круговерти алгоритмов, куки-файлов, метаданных и SEO Foyles знай себе продолжает делать то, что у него всегда получалось так хорошо, – знакомить всех читателей от мала до велика с прекрасными книгами. Да будет так и впредь.

Клер Макинтош

На свете полно книжных магазинов, но Foyles – это нечто.

Джаспер Ффорде

Введение

На исходе XX столетия Кристина Фойл решила, что пришло ее время умереть. Восемьдесят девять лет она сама диктовала условия своей жизни и, судя по всему, не видела причин поступить иначе со своей смертью. В начале июня 1999 года она перестала есть и пить и через неделю скончалась в одном из старых аббатств Эссекса, где проживала в обществе своих котов. И через несколько месяцев я, бухгалтер, обученный вести счета, а не торговать книгами, удивляясь сам себе, подключился к управлению семейным бизнесом – книжным магазином Foyles, W & G Foyle Ltd.

Лет за шестьдесят до этих событий я постарался выбрать себе самых лучших бабушек и дедушек: пару из Юго-Восточного Лондона, водевильных актеров, от которых я унаследовал любовь к музыке и затаенное желание выступать на сцене, и пару из Ист-Энда, она – сирота из Шотландии, воспитанная в монастыре, он – книготорговец, и тоже в некотором роде шоумен, – от них я унаследовал страсть к книгам и умение ценить людей не за происхождение, а за то, каковы они есть.

Заполучив такое наследство, я шел по жизни извилистым путем – из Суррея через Данию, Африку, Ближний Восток и Карибы он привел меня на Чаринг-Кросс-роуд, к управлению дорогим моему сердцу, но умирающим семейным бизнесом.

Семейные компании интересовали меня всегда. Со времен промышленной революции они были и остаются основой экономики в большинстве стран. Некоторые из них – таких немного – в конечном счете выходят на биржу, но при этом теряют индивидуальность. Их целью становится выплата дивидендов акционерам, и отношения между владельцем и работниками меняются. Встречаются семьи, которые владеют бизнесом на протяжении многих поколений, но большинство оставляет дело через несколько лет или десятилетий – как говорится, «от деревянных башмаков до деревянных башмаков всего три поколения»¹. Атмосфера семейного бизнеса неуловимым образом отличается от котируемой компании или подразделения крупной корпорации. Обычно его владелец искренне заинтересован в судьбе своего детища и поддерживает личные отношения с персоналом. Он чаще увлечен не столько прибылью, сколько процессом работы. В этих воспоминаниях речь пойдет о бизнесе моей семьи, книжном магазине Foyles.

Кристина Фойл оставила после себя книжный магазин, не похожий ни на какой другой, – причудливое сочетание шарма, оскудения и эксцентричности. Она была бесспорным предводителем компании почти пятьдесят лет, а до этого долгие годы имела немалое влияние на своего отца, Уильяма Фойла. Она заправляла делами в эпоху расцвета и позднее, когда магазин медленно, но верно начал погружаться в хаос. За четыре года до своего столетия бизнес почти полностью пришел в упадок.

Кристина приходится мне тетей, а Уильям – дедом по материнской линии. Это не история семьи Фойл и не биография Уильяма или Кристины. Это мемуары, повествующие о моих отношениях с замечательным семейным бизнесом и двумя необычными людьми. Это воспоминания детства, переплетающиеся с недавними событиями и озарениями. Они субъективны, пристрастны, обрывочны и несовершенны. Часть воспоминаний со временем тускнеет, часть становится ярче из-за ностальгии, часть превращается в подсознании из действительного в желаемое. В этом повествовании есть и те, и другие, и третьи, это моя правда – то, что я хочу рассказать, прежде чем мой разум помутится от старости и я забуду главных действующих лиц.

¹ Английская пословица, которая означает, что как бы ни разбогател человек бедного происхождения, его внуки растратят семейный капитал и вновь окажутся в нищете. – *Здесь и далее, если не указано иное, примеч. перев.*

Моя родня по материнской линии, Фойлы, обладает предпринимательской жилкой, которая передается из поколения в поколение. Мой прапрадед Джордж Фойл был дворецким сэра Томаса Макмана, лейтенант-губернатора Портсмута, который оплатил его образование. В 1843 году Джордж с семьей переехал из Портсмута в Хокстон, район в Ист-Энде Лондона, и, опираясь на опыт управления домашним хозяйством, накопленный в услужении у генерала, основал компанию Foyle & Co и занялся оптовой торговлей бакалейными товарами и заготовкой солонины для мясников в те далекие времена, когда еще не было холодильников. Мой прадед Уильям, его седьмой сын, женился на Деборе Барнетт, дочери еврейских иммигрантов из Восточной Европы и впоследствии возглавил семейный бизнес. Поскольку доходы могли прокормить лишь одну семью, компания должна была перейти к старшему сыну Уильяма, тоже Джорджу. Остальные пятеро сыновей Уильяма и Деборы оставили учебу в школе в шестнадцать лет, чтобы проложить собственный путь в мире.

Семейный бизнес продержался еще одно поколение, но четверо из пяти сыновей создали собственные предприятия, которые пережили его на десятки лет. Второй сын, Чарли, изобрел и запатентовал складную картонную коробку и основал успешную компанию Boxfoldia в Бирмингеме. Третий сын стал торговать мебелью и впоследствии продал свое дело одной из крупнейших розничных компаний в Англии, Great Universal Stores, принадлежащей Исааку Вольфсону. Два младших сына создали книжный магазин Foyles.

Бизнес, который в пору расцвета был, безусловно, одним из лучших книжных магазинов в мире, вырос из неприглядной кучи ненужных учебников на кухонном столе моей прабабушки. Уильям и Гилберт, пятый и шестой сыновья, решили поступить на государственную службу и накопили учебников, чтобы подготовиться к вступительным экзаменам. Провалившись на экзаменах, они подали объявление, чтобы продать книги, и на него откликнулось так много желающих, что они купили еще учебников для перепродажи, а под склад поначалу использовали материнскую кухню. Они скупали книги повсюду, где могли найти, – на распродажах, у студентов и школьников, у частных лиц и в букинистических магазинах. Свой товар они собирали и доставляли на велосипедах. На одном из самых ранних фото, сделанном в 1903 году, они едут на велотандеме, а поскольку его грузоподъемность вызывает большие сомнения, подозреваю, что снимок сделан чисто в рекламных целях.

Через полгода они открыли свой первый букинистический магазин в Пекхэме, а спустя пару лет перебрались на Сесил-Корт, рядом с Чаринг-Кросс-роуд, лондонским раем для книголюбов. Еще через несколько лет им стало тесно в прежнем помещении, и они переехали на Чаринг-Кросс-роуд, не послушав друзей, которые говорили, что там и так слишком много книжных магазинов. Уильям Фойл жил ради книг и среди книг. Он помнил почти все названия и пускался во все тяжкие, чтобы раздобыть необычные или редкие экземпляры. С самого начала Foyles славился тем, что здесь можно было купить книги на самые диковинные темы, и магазин процветал. Лет за десять он стал самым крупным среди многочисленных книжных магазинов на Чаринг-Кросс-роуд, и в его ассортименте было более миллиона книг.

Уильям быстро понял: секрет успеха не только в том, чтобы иметь в запасе столько книг, сколько умещается на полках, но и в том, чтобы сделать магазин привлекательным для простых людей. Поначалу он торговал только подержанными книгами, стоили они дешево, и определенный процент воровства воспринимался как неизбежное. На архивных фото видно, как покупатели роются на книжных полках, выставленных прямо на улице. В большинстве книжных магазинов в то время было тихо, темно и неудобно. После переезда на Чаринг-Кросс-роуд Foyles провозгласил: «Приди и взгляни: пусть наши книги слегка потрепаны, но в них собрана вся мудрость мира».

В 1920-х годах бизнес переехал в здание, которое, когда я был ребенком, в семье называли просто «магазин». Магазин был частью моего детства, волшебным местом, где я полюбил книги. Обращенный фасадом на Чаринг-Кросс-роуд, он захватывал Манетт-стрит и занимал

почти 2000 квадратных метров на окраине Сохо – вместе с пристройкой с северной стороны, где размещались издания в бумажных обложках и книги по теологии, и Домом художников, бывшим работным домом Викторианской эпохи, где с середины 1930-х годов обосновались клубы книголюбов. К этому времени Foyles, который провозгласил себя «величайшим книжным магазином в мире», превратился в огромный все разрастающийся лабиринт, набитый книгами, где кипела жизнь и работали три с половиной сотни человек. Его годовой оборот составлял около ста миллионов фунтов в нынешнем эквиваленте, и всем этим по-прежнему заправлял Уильям.

Когда я был маленьким, мне говорили, что мой дед владеет самым большим букинистическим магазином в мире. В четыре года я уже усвоил традиционные ценности среднего класса и немного стыдился этого – слово «подержанный» несло некое клеймо позора, и я бы предпочел иметь дедушку, который торгует новыми книгами. Впрочем, когда я впервые увидел этот необъятный магазин, в котором было куда больше книг, чем я мог себе вообразить, я подумал: «Вау!» И с тех пор я думал о нем именно так: «Вау!» Ранее те же чувства испытала моя мать. Вскоре после того как магазин переехал на Чаринг-Кросс-роуд, она, еще совсем кроха, стояла перед главным входом и говорила всем, кто заходил или выходил: «Я папина маленькая девочка!»

На протяжении трех поколений Foyles был семейным бизнесом. Проработав вместе двадцать лет, его основатели, Уильям и Гилберт, в то время оба уже с собственными семьями, разделили компанию на две части. Гилберт получил контрольный пакет акций Foyles Educational Ltd, которая снабжала книгами школы и колледжи, а Уильяму достался розничный бизнес, W & G Foyle Ltd. Позднее к Уильяму присоединились моя мать Уинифред, моя тетя Кристина и мой дядя Дик, а к Гилберту – его сыновья Эрик и Джон. Foyles оставался в семейной собственности в течение 115 лет.

Мой кузен Кристофер Фойл вошел в правление незадолго до смерти Кристины и, когда она умерла, стал его третьим председателем. Он уверенно вел Foyles через бурные воды книготорговли в начале XXI века, и под его руководством компания пережила второе рождение. Несколько месяцев спустя директором был назначен его брат Энтони. Он помог раскрыть ряд случаев мошенничества, которое приняло угрожающие масштабы в последние годы Кристины, после чего компания смогла отдать под суд управляющего и его помощника и заменить их новыми людьми. Я был третьим представителем третьего поколения, который вошел в правление. Это воспоминания о моем участии в семейном бизнесе.

1. Уильям

Уильям Фойл, «дедушка», родился в 1885 году в таунхаусе на Кертейн-роуд, в Шордиче, в лондонском Ист-Энде. Как писал Чарльз Бут в своей замечательной книге «Жизнь и труд населения Лондона» (Life and Labour of the People in London), в то время Кертейн-роуд в основном населяли те, кто перебивался «случайными заработками, от 18 до 21 шиллинга в неделю на среднюю семью, рабочие, бедные ремесленники и уличные торговцы», но здесь же встречались и «подонки общества, порочные, полукриминальные личности». Дедушка умер спустя семьдесят восемь лет в живописном аббатстве XII века – с двумя сотнями гектаров земли, одной из лучших частных библиотек в мире и «роллс-ройсом» в гараже.

За эти семьдесят восемь лет он, возможно, сделал больше, чем кто-либо другой, чтобы оделить простых людей книгами – через огромный магазин на Чаринг-Кросс-роуд с полками общей длиной без малого 50 километров, через отправку почтой по всему миру, через клубы книголюбов, которые за свою пятидесятилетнюю историю распространили десятки миллионов книг среди полумиллиона своих членов, и через библиотеки, поддерживая связь с тремя тысячами посредников в самых отдаленных уголках земного шара, в том числе в Палестине, Индии и Австралии. Единственным публичным признанием его заслуг был орден Эстонского Красного Креста. Орденом его наградили за то, что он дал денег на строительство больницы, когда узнал, что эстонцы не могут справиться с эпидемией туберкулеза. Возможно, когда-нибудь будет написана его биография. Но пока что перед вами не она.

Урожденный кокни, он сохранил характерный выговор до конца своих дней. Среднего роста, полный, с длинными седыми локонами, спадающими на плечи, и сияющими глазами, он был готов расхохотаться в любую минуту. Он курил гаванские сигары, и его всегда сопровождал их аромат. Сердечный, щедрый и забавный, он оказал на меня огромное влияние в детстве и юности. Он был умным и знающим и побуждал нас быть любопытными и задавать вопросы. Мы часто видели его – то в магазине, то в его прекрасном доме, в аббатстве Били, расположенном к западу от Молдона, в Эссексе.

В шестнадцать лет Уильям бросил школу и некоторое время работал клерком у сэра Эдварда Маршалла Холла, адвоката по уголовным делам, который коллекционировал старинное серебро. Иногда он отправлял Уильяма на аукционы, где тот и приобрел любовь к интересным книгам. Это продолжалось недолго – Уильям начал гложуть, ему стало трудно следить за судебными разбирательствами, и он вместе с младшим братом Гилбертом решил сдать экзамены, чтобы поступить на государственную службу. А провал на экзаменах привел к созданию Foyles.

Уильяму было всего девятнадцать, когда, отправившись за книгами на Нью-Оксфорд-стрит, он познакомился с Кристиной Таллок и влюбился. Ее предки были мореплавателями с Шетландских островов, а она сама рано осиротела и воспитывалась в монастыре. Она приняла его за бедного студента и отдала книги, за которыми он охотился, за гроши. Он искал экземпляр «Анабасиса» Ксенофонта, название, которое она, получившая в монастыре лишь начальное образование, выговорила с трудом, и, конечно, саму книгу она не читала. Кристина была на три года старше Уильяма, и они происходили совершенно из разных социальных слоев, но с благословения ее опекуна, капитана, а позднее адмирала, сэра Ричарда Уэбба, в 1907 году они поженились, а в 1912-м у них уже родилось трое детей. Старшей была моя мать, Унифред, Кристина, «тетушка Криси», – на полтора года младше, а самым маленьким был Ричард, дядя Дик. Для моей матери и, думаю, для Дика Уильям был нежным и заботливым отцом, для Кристины – сухим, расчетливым и властным дельцом. Помню, как мать, прочитав мемуары Кристины, сказала: «Мне кажется, что у нас были разные родители». Все дети Уильяма в конце

1930-х годов обзавелись семьями и произвели на свет шестерых его внуков: моих сестер Тину, Маргарет и Джули, меня, и двух сыновей Дика – Кристофера и Энтони.

Уильям был великим новатором, и во времена его правления бизнес Foyles бурно развивался. После подержанных книг появились новые, потом издательство, потом клубы книголюбов, потом снабжение библиотек. Учебная литература привела к съемкам учебных фильмов и к созданию отдельной компании, Foyles Educational Ltd. Книги о музыке привели к появлению нотных изданий и музыкальных записей и в конечном счете – к продаже музыкальных инструментов, для чего был открыт еще один магазин на Чаринг-Кросс-роуд. Прочие виды деятельности включали галерею, чтение лекций и организацию развлечений, а также солидный портфель недвижимости, которая стоила куда больше, чем книготорговый бизнес.

В 1927 году Уильям Фойл опубликовал в Foylibra, корпоративном журнале Foyles, свою декларацию «Мои цели как книготорговца»:

- 1. Поставлять почти все Книги, которые выходят из печати или были изданы ранее.*
- 2. Поставлять максимальное количество Книг максимальному числу людей, и для этого укомплектовать книжный магазин...*
- 3. Специально обученным персоналом, который любезен, позитивен и всегда готов поделиться знаниями.*
- 4. Иметь помещение как минимум 100 футов в длину, 100 футов в ширину и около 50 футов² в высоту, с галереей, огибающей здание, и стеклянным куполом – как в книжном пассаже Cole's Book Arcade в Мельбурне.*
- 5. Побуждать людей покупать и собирать Книги, чтобы каждому интеллигентному человеку было стыдно не быть начитанным и не иметь небольшую библиотеку.*
- 6. Убедить всех книготорговцев объединиться, чтобы содействовать достижению цели, сформулированной в пункте 5.*
- 7. Устраивать литературные торжества, обеды и другие мероприятия, где люди, интересующиеся Книгами, могут увидеть и услышать известных авторов – как делалось полвека назад.*
- 8. Убедить книготорговцев и дружественные ассоциации выпустить миллионными тиражами брошюру, рассказывающую каждому члену общества об удовольствии и преимуществах, которые дает чтение Книг.*
- 9. Прожить достаточно долго, чтобы осуществить эти планы, и не забывать о них в повседневных заботах бизнеса.*

Примечательно, что слово «Книга» он везде пишет с прописной буквы. Также стоит отметить, что помещение, в которое Foyles переехал в XXI веке, расположенное в старом здании Центрального колледжа искусства и дизайна имени Святого Мартина, с центральным атриумом и галереей на первом этаже, выглядит именно так, как описано в пункте 4. Над лестничным маршем, который ведет из атриума туда, где стоят книги для детей, о путешествиях и образе жизни, начертано: «Добро пожаловать, книголюб, здесь ты среди друзей». Думаю, эта надпись понравилась бы дедушке.

В 1920-х годах Уильям открыл в Уэльсе филиал Foyle's Welsh Depot (в августе 1930-го он был преобразован в Foyle's Welsh Company Ltd), который выпускал каталоги новых, подержанных и антикварных книг на уэльском языке и предлагал покупателям «любые граммофонные пластинки», выпущенные в Уэльсе, и «широкий ассортимент уэльских карт, видовых открыток и комиксов». В 1928 году это привело к созданию компании Gwasg Cymraeg Foyle, которая издавала книги об Уэльсе на уэльском, а в 1930-м – к появлению Foyle's Welsh Press (прямой

² 30×30×15 м соответственно.

перевод Gwasg Cymraeg Foyle), публикующей книги об Уэльсе на английском. Было создано и предприятие, которое просуществовало недолго, – Foylaphone, языковые курсы на виниловых пластинках. Они потерпели неудачу, не выдержав конкуренции с Linguaphone, созданными на двадцать лет раньше.

В 1935 году Уильям основал отдельную издательскую фирму, стопроцентное дочернее предприятие Foyles, John Gifford Ltd, названную в честь деда его жены по материнской линии. Несколько десятков лет она выпускала художественную и научно-популярную литературу, в том числе серию руководств по самым разным темам – от собаководства до выращивания грибов, и эти книги до сих пор встречаются в букинистических магазинах. Из художественной литературы были несколько ранних романов Урсулы Блюм, а из популярной – «Рецепты 1940-х годов» Айрин Вил.

Медицинский отдел продавал скелеты всех размеров студентам-медикам, а отдел товаров для рукоделия – чесальные гребни и рафию, клей и штопальные иглы, шерсть и вязальные спицы. Поток писем из всех уголков земного шара помогал пополнять запасы отдела филателии, и сотрудницы отдела корреспонденции знали, что должны вырезать и сохранять все марки с конвертов.

При Уильяме Foyles стал внушительной силой на книжном рынке. Когда в 1935 году были опубликованы «Семь столпов мудрости» Т. Э. Лоуренса, Foyles подал заявку на 7000 экземпляров, и я уверен, что на тот момент ни одно издательство в Великобритании не получало более крупного заказа. В основе всех нововведений Уильяма и его идей по развитию бизнеса лежали любовь к книгам и восхищение их авторами. В 1948 году он учредил Поэтическую премию Фойла, лауреату причиталось 500 фунтов стерлингов – на тот момент это была самая крупная поэтическая премия в мире. Она присуждалась до самой смерти Уильяма, после которой Кристина решила положить конец этой традиции.

Уильям, которого в профессиональных кругах прозвали «Барнумом книготорговли»³, интуитивно понимал, что литература – это развлечение, и, чтобы покупатели возвращались в магазин вновь и вновь, нужно предложить им нечто большее, чем широкий выбор книг. Он любил людей, и ему нравилось доставлять им удовольствие. Говорят, в молодости он был так увлечен бизнесом, что порой забывал о своей семье, но он оставил после себя магазин, который знали и любили во всем мире. В моей памяти он остался одним из самых добрых и щедрых людей среди тех, кого я знал, человеком, способным вдохновлять других.

С самого начала он интересовался благополучием персонала. На одном из первых архивных фото запечатлен ежегодный пикник компании в 1912 году – тридцать человек, одетые попроще для вылазки на природу, сидят в немного напряженных позах, и на переднем плане – моя трехлетняя мать с огромным сенбернаром. Когда в 1928 году она начала работать в магазине, ей поручили организовать клуб для персонала. Она руководила его работой несколько лет и в этом же клубе познакомилась с моим отцом. В середине 1930-х годов Уильям купил в Эссексе деревенский дом на шесть спален в георгианском стиле, чтобы сотрудники компании могли проводить там праздники и уик-энды. Позднее Кристина продала этот дом, поскольку считала, что персонал обращается с ним без должного пиетета.

Как предприниматель Уильям обладал двумя редко сочетающимися качествами – он был новатором и при этом всегда поддерживал инициативу других людей. В 1930 году девятнадцатилетняя Кристина предложила организовать форум, где читатели могли бы встречаться с писателями. Уильям сказал, что ему нравится эта идея и будет здорово, если она воплотит ее в жизнь. Так появились литературные ланчи Foyles. Эта традиция продолжалась до XXI века – более семисот ланчей в течение семидесяти лет.

³ Барнум Финеас – величайший американский шоумен и антрепренер XIX в., мастер выдумки и мистификаций.

Когда в 1936 году Виктор Голланц основал Клуб левой книги, мой отец – за кружкой пива в пабе «Геркулесовы столпы» – предложил создать аналогичный клуб правого толка. Дедушка, как обычно, сказал: «Отлично, займись этим», и папа организовал Клубы книголюбов Foyles, которые со временем объединили полмиллиона человек – каждый из них ежемесячно получал одну книгу. Клубы были распущены в 1980-х – к этому моменту они успели продать более семидесяти миллионов книг, и вырученные средства позволили компании сформировать портфель недвижимости, который обеспечивал финансирование магазина до начала XXI века.

Как и большинство предпринимателей, Уильям переживал взлеты и падения, и временами ему требовалась поддержка банка. Как-то раз в пятницу понадобилось обналичить чек, чтобы выплатить зарплату, но кассир в банке сказал, что на счете недостаточно средств, и отправил визитера в кабинет управляющего. Тот оказался несговорчивым, и Уильям сказал: «Но сегодня мой день рождения». «Что ж, – ответил управляющий, – денег я вам дать не могу, но обедом угощу». И они отправились обедать, скорее всего, в любимый ресторан Уильяма над пабом «Подкова» на Тоттенхэм-Корт-роуд. Вернулись они в прекрасном расположении духа, и Уильям показал кассиру два больших пальца – за спиной управляющего, который удалился к себе в кабинет. Доверчивый кассир выдал деньги, а в понедельник Уильяму позвонил разъяренный управляющий: «У меня в ежедневнике записано, что ваш день рождения был в марте!» Но он опоздал, зарплата была выплачена.

В то время подход банков к клиентам был куда более индивидуальным. Когда в конце 1930-х годов появился новый филиал банка Barclays на Оксфорд-стрит, 5, Foyles и все совершеннолетние члены семьи Фойл открыли там счета. Когда мне исполнилось двадцать, я сделал то же самое и держал деньги в этом банке на протяжении тридцати лет. Привратник называл меня «мистер Билли» – даже когда я стал старше. В те годы, когда я жил за границей и приезжал в Великобританию во время отпуска, одним из первых мест, куда я звонил, был, конечно, банк. Не раз случалось, что после просьбы связать меня с помощником управляющего, оператор, помедлив секунду, спрашивал: «Это мистер Сэмюэл?» Потом я узнал, что он слеп и обладает феноменальной памятью на голоса.

Хотя сегодня отношение к клиентам изменилось не в лучшую сторону, банки по-прежнему пользуются тем, что люди неохотно переводят счета в новое место. Когда я начал участвовать в работе Foyles, я заглянул в договор с банком и обнаружил, что уже почти сто лет Barclays берет с нас три процента комиссии за операции по кредитным картам. Я позвонил в банк и сказал, что это грабеж, и они предложили снизить комиссию до двух процентов. Я сравнил тарифы и перевел наши основные счета в Lloyds, который предложил мне 1,25 процента. Мне позвонил региональный директор Barclays, и, когда я объяснил, почему мы ушли от них, он сказал: «Но мы бы тоже снизились до 1,25 процента». «Какая досада для Barclays, что вы этого не сделали», – ответил я.

Уильям был бесспорным главой бизнеса с начала 1920-х годов, когда он и Гилберт разделили компанию на две части, до конца 1940-х, когда он официально передал бразды правления Кристине, хотя и оставил за собой кабинет на втором этаже и продолжал влиять на ведение дел еще лет десять, а то и больше. В начале 1950-х он решил подарить свои акции детям, чтобы избавить их от наследственных пошлин, которые теперь называют налогом на наследство. Он твердо верил, что управлять семейным бизнесом должен один человек – возможно, здесь сказались стратегические разногласия с Гилбертом, с которым они долго были равноправными партнерами. Поэтому шестьдесят процентов акций он отдал Кристине, своему очевидному преемнику. Дик, который посвящал семейному бизнесу все свое время, получил вдвое меньше, а моя мать – тысячу акций, примерно восемь процентов. Она уже не работала в компании и была замужем за человеком, мягко говоря, ненадежным в денежных делах. Дохода от этого небольшого пакета акций хватало, чтобы содержать семью, но было недостаточно для того, чтобы мой отец мог пуститься в предпринимательские авантюры. Спустя год или два Дик

умер, оставив равные пакеты акций двум своим сыновьям. Через шестьдесят пять лет такое дробление акций привело к неизбежному результату – продаже семейного бизнеса.

Уильям и Гилберт создали дело без стартового капитала, и компания никогда не искала внешних инвестиций. Из груды книг на кухонном столе она за несколько десятков лет превратилась в «величайший книжный магазин в мире», и ее развитие осуществлялось только за счет накопленной прибыли. Предпринимательский гений Уильяма создал розничный бизнес, компанию, которая не просто торговала книгами, но занималась массой других вещей. Дедушкой двигало не желание делать деньги, а стремление обеспечить как можно больше людей самыми разными книгами, и, идя к этой цели, он стал богатым человеком.

До начала 1940-х годов Уильям и его жена жили в Илфра-Лодже, уютном викторианском особняке в Ист-Финчли. Как и многие выходцы из Ист-Энда, он любил отдыхать в Эссексе, где держал небольшую парусную яхту в верховьях реки Крауч, в деревне Фэмбридж, чуть выше Бернема по течению. Он обожал ходить пешком и часто отправлялся на дальние прогулки по болотистым равнинам Эссекса. Во время одной из таких прогулок он набрел на аббатство Били и влюбился в него с первого взгляда. Он сделал предложение тогдашнему владельцу, который поначалу отказался, но в 1943 году не устоял под напором Уильяма и согласился продать аббатство за четыре тысячи фунтов. К тому времени Уильям был готов перебраться в сельскую местность и вести более спокойную жизнь, но при этом взвалить на себя груз ответственности за средневековое имение, нуждавшееся в серьезной модернизации. В 1946 году, когда я впервые побывал там, часть территории все еще освещали газовые фонари, а в доме не было водопровода.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.