

## ЗМІСТ

<i>Вступ</i> .....	9
1. 1924–1929: «Їй не до душі вірші Елліота» .....	14
2. 1929–1935: «Близнюки з Рассел-сквер» .....	70
3. 1936–1939: «Цілком реальна загроза війни» .....	108
4. 1939–1945: «На самій вершині» .....	140
5. 1945–1950: «Це дало мені цінний урок» .....	183
6. 1951–1960: «Чуття, а не смак» .....	200
7. 1960–1970: «Люди відчують, що ми самовдоволені» ...	255
8. 1971–1979: «Раціональна надія на виживання» .....	311
9. 1980–1986: «Faber перейняло інше покоління» .....	343
10. 1987–1990: «У видавничій справі тиждень — це вже довго» .....	376

<i>Післямова</i> .....	386
<i>Додаток: Історія продажів та прибутків Faber &amp; Faber, 1929–1990</i> .....	390
<i>Подяки</i> .....	394

## Вступ

«**Х**ОЧЕШ ЗАРОБИТИ на видавничій справі невеличкий статок — починай з великого». Жарт старий, та особливо актуальний для видання художньої літератури. Вирішивши інвестувати в компанію, яка врешті стала Faber & Faber, мій дідусь Джеффри обрав непевний бізнес із сумнозвісною славою.

Звісно ж, книги починаються з авторів, однак саме видавець представляє роботу публіці і намагається окупити її. Видавець на кшталт Faber робить початкові інвестиції, оплачує виробництво та дизайн книги, продає її книгарням на умовах «продаж або повернення» (тобто видавець забере назад усі непродані книги) і дає кожній праці маркетинговий поштовх, завдяки якому, як він надіється, усі примірники потраплять до рук справжніх читачів. Видавець також виплачує автору аванс, який окуповує себе завдяки роялті з кожного проданого примірника, але ніколи не повертається, якщо продажі провалилися.

Гарантовані бестселери трапляються рідко. Видавництво покладається на смак своїх редакторів, які пропонують книги у сподіванні, що читацька аудиторія погодиться з ними. Визнання приходить до письменника роками, а може й узагалі не прийти. Якщо редакторські надії виправдалися і в автора з'являються читачі, немає жодної впевненості, що їх зацікавить і наступна книга. Коли ж йдеться про поезію, якою Faber славиться, перший редактор видавництва Т. С. Еліот знав: його мета — не заробити гроші, а втратити якомога менше.

Тож сам факт виживання Faber як незалежної компанії — це вже історія, яку слід розповісти. Про яку б галузь не йшлося, компанія, яка існує протягом трьох поколінь, уже не може не цікавити. У книговиданні це насправду дивовижний випадок. У книзі йтиметься про безліч випадків, коли у Faber вже майже порожніла кишеня, коли можна було тихенько згорнутися або покірно піддатися теплим обіймам більшого конкурента. Якщо жодна хороша історія не обходиться без ризиків, то у цій їх більш ніж вдосталь.

Ба більше, Faber & Faber не назвеш звичайним видавництвом. Більшість часу із дня заснування воно стало ніби акушером під час народження модернізму в 1920–1930-х роках і щонайменше двічі переосмислювало себе за цей час. Історія видавництва Faber — як воно змогло опублікувати стільки видатних письменників — перетворилася на частину історії самої літератури ХХ століття.

\* \* \*

Сьогодні родина Фейберів володіє половиною видавництва Faber & Faber. У 1970-х, роках мого дитинства, вона володіла всім. Мій батько, по суті, фізик-академік, водночас був одним із директорів Faber. Щокілька тижнів до нашого будинку в Кембриджі прибували коробки з щойно видруктованими книгами. Я виріс, читаючи їх і слухаючи дискусії про компанію, яка їх видавала. Моє прізвище дивилося на мене з корінців книжок у крамницях і бібліотеках. Я ретельно перечитував газети, шукаючи рецензії, і слухав розповіді з вечірок, які часом відвідували батьки. Однак це не означало, що ми жили в розкоші. Одного разу ми з братом і сестрою похвалилися всім цим іншим дітям, котрих зустріли на канікулах, але отримали доброзичливе, проте рішуче несприйняття. Наш статус уже ілюстрував Renault 4, на якому ми приїхали. Четверо дітей втиснулися на задне сидіння: «Ну от не ляпайте язиком. Вас мав би возити шофер на Rolls-Royce».

Я працював повний робочий день у Faber з 1996 до 2001 року, а з 2003 року обіймаю посаду, подібну до тієї, на якій був батько сорок років тому. Коли я тільки сів писати цю книгу, то вже знав: цікава історія чекає, щоби її розповіли. Тепер, після двох років в архівах Faber, після прочитаних листів, меморандумів, протоколів засідань, щоденникових записів і каталогів, мене ще сильніше зачаровують досягнення моїх попередників. Я немов підслухав дебати, з яких починався бізнес, розмови, які призвели до приходу авторів, котрі надали компанії її нинішнього літературного статусу. Листи ніби оживили моїх батька і бабусю. Я відкрив для себе особистості авторів, яких раніше знав лише як читач. Я пізнав дідуся (який помер ще до мого народження) так, як це вдається небагатьом онукам.

\* \* \*

По змозі я розповідаю історію Faber через оригінальні документи. Річ не лише в тому, що люди, які їх писали, вмili витончено гратись з реченнями, від чого ті стають надзвичайно цікавими. Вони уявити не могли, як обернеться їхня історія: що означатимуть «Котознавство від Старого Опосума» і «Володар мух», чому не слід відмовлятися від «Колгоспу тварин». Їхні хвилювання, надії, страхи та розчарування бринять на цих сторінках, даруючи книзі відчуття безпосередності, які не зможуть передати ретроспективні коментарі.

Мій власний внесок обмежується вступом до кожного розділу, а також деякими відступами, *виділеними курсивом*, які мають пояснити прочитане, підсвітити не одразу очевидні деталі або ж порушити нову тему. Для цього я опирався на власні знання родинних історій та видавничої справи, а також на інші джерела, зокрема мемуари.

Потік оповіді майже завжди диктує хронологічну послідовність уривків, тому події можуть дещо збігатися, та, сподіваюся, це не надто збиватиме вас з пантелику. До прикладу, мені здається, цікаво простежити, як Річард де ла Марс

писав Зігфріду Сассуну, щоб той узявся за «Мемуари мисливця на лисиць» (перший бестселер компанії) саме тоді, коли Джеффри Фейбер брав участь у вирішальних дискусіях із колегами-акціонерами про спроможність книговидавничого бізнесу триматися на плаву.

Проте я не керуюся лише послідовністю подій. Деколи я дозволяю темі дійти до свого природного завершення, перш ніж повернутися на кілька місяців назад і простежити іншу нитку сюжету.

Читабельність переважає академічну чесність. У тих рідкісних випадках, коли мені доводилося відгадувати нерозбірливе слово, я не попереджав про це читача. Використовував єдиний формат датування для заголовків і єдиний спосіб позначення «назв», незважаючи на безліч різних умовностей у моїх джерелах. Я розширив аббревіатури і виправив орфографію, які, на мою думку, відволікали б читача, але залишив їх там, де вони дивували мене або розповідали про щось. Часом виправляв деякі з найбільш безглузвих прикладів поганої пунктуації (але зберіг блукаючі коми, якими славився Вільям Голдінг).

Я мав на меті вирізати нудні фрагменти і створити окремі абзаци з документів, які можуть займати кілька сторінок. Будь-які розриви між двома уривками з одного джерела позначені знаком [...], але до і після уривку може бути набагато більше слів, не позначених подібним чином. Такий підхід, звичайно, має свої недоліки. Мені особливо прикро, що я не можу показати, як розвиваються стосунки від «Дорогий містер» до «Дорогий Фейбер» і, зрештою, «Дорогий Джеффри», утім такі речі, мабуть, ліпше залишити для опублікованого листування.

Сорок років тому багато читачів знали видавництво Faber за розкішним переліком книг з мистецтва. Списки книг про садівництво, кулінарію та бридж не мали рівних. Вони першими видали книги про органіку, а наукова фантастика не могла не вражати. Десятиліттями компанія отримувала значно більше грошей від медичних видань, ніж від

поезії. Тим не менше, на наступних сторінках ви не знайдете жодної згадки про ці книги чи їхніх авторів з тієї простої причини, що вони більше не належать до списку книг Faber. Прикро було виключати їх, однак мені довелося зосередитися на книжках, які зробили видавництво Faber таким, яким воно є сьогодні. Натомість перелік дитячої літератури залишається важливою частиною фірми — я виріс на ньому, — але знову ж таки, я не надав його авторам місця, на яке вони заслуговують, переважно тому, що, за кількома винятками, не знайшов листування.

Насамкінець, сподіваюся, написане принесе вам задоволення: таке ж задоволення, яке люди (зазвичай) отримували і (зазвичай) отримують, працюючи на Faber, таке ж задоволення, яке я отримав, коли писав цю книгу. Лише два значущі листи я відтворив повністю, адже там важить кожнісіньке слово. Обидва — листи-розіграші Т. С. Еліота до мого діда. Ці двоє чоловіків заслужили на таку славу неспроста. Якщо якась частина цієї історії становить основу книги і робить видавництво Faber таким, яким воно є сьогодні, то це їхні стосунки. Саме тому перший уривок, звісно, має початися з листа, у якому Т. С. Еліот відрекомендувався Джеффри Фейберу.

Тобі Фейбер

*Лондон, 2019*

## 1924–1929

## «ЇЙ НЕ ДО ДУШІ ВІРШІ ЕЛЛІОТА»

**У** свої тридцять чотири Джеффри Фейбер ще не обрав кар'єрний шлях. Він народився у 1889 році й Першу світову провів на Західному фронті у лавах «Поштових гвинтівок». Він пережив війну, але його старшому братові пощастило менше. Також Джеффри опублікував дві збірки поезії, перша з яких отримала багато позитивних відгуків, зокрема від Волтера де ла Маре. Ймовірно, його найвидатнішим досягненням стала стипендія в Коледжі всіх душ Оксфордського університету, яку він отримав 1919 року (тоді ж, коли вступав Т. Е. Лоуренс). Через рік він одружився з молодшою на дванадцять років Енід Річардс і став директором гемпширської пивоварної компанії Strong & Co, яка належала його двоюрідному брату. У 1922 році у них з Енід народилась перша дитина — її назвали Енн.

На жаль, Джеффри забракло хисту до пивоваріння. У 1923 році він втратив роботу, а з нею й усі сподівання стати пивним магнатом і членом парламенту від Консервативної партії. Із зарплатою у 600 фунтів стерлінгів, які він отримував як скарбник Коледжу всіх душ (посада, яку він обіймав до 1950-х років), він переїхав зі своєю молодою сім'єю у невеликий будинок на Кемпден-Гілл у західному Лондоні. Пізніше Енід згадувала: «Коштів мали обмаль, тож скоротили прислугу до одного кухаря і молодої няньки для Енн. Тоді це здавалось абсолютним зубожінням. Джеффри писав не вдалі п'єси». Також він написав роман «Ельновія», котрий



висміював стан сучасної літератури і котрий не зацікавив жодного видавця.

Врятували Джеффри зв'язки з коледжу. Видатний адвокат Моріс Гваер теж там навчався, а його дружина Алсіна успадкувала від батька сера Генрі Бердетта інтерес до видавничої справи й компанію The Scientific Press. Компанію заснували в 1880-х роках навколо щотижневого журналу The Nursing Mirror, головного місця реклами медсестер, хоча також видавали серію книг про управління лікарнями і медсестринський догляд за хворими. Коли 1923 року голова Джордж Дібблі пішов у відставку, річний прибуток фірми становив понад 14 000 фунтів стерлінгів і фірма виплачувала дивіденди у розмірі 10 фунтів стерлінгів на кожну 10-фунтову акцію (тобто щороку початкові вкладення поверталися до рук власників).

Гваєри не збиралися довго шукати заміну Джорджу Дібблі, який теж був випускником Коледжу всіх душ.

Окрім бізнес-досвіду часів пивоваріння, Джеффри трохи знався на видавничій справі, провівши кілька ще довоєнних років у видавництві Оксфордського університету, хоч про цей період мало що відомо.

У квітні 1924 року Джеффри став головою та виконавчим директором The Scientific Press. У червні він вперше призначив співробітника: головним менеджером став Чарльз Стюарт, який також навчався в Оксфорді і працював у видавництві Оксфордського університету (хоч і не одночасно з Джеффри).

За задумом Гваєрів, Джеффри мав не лише керувати бізнесом, який вже є, а й допомогти компанії відійти від образу медичного видавництва. Того ж року у серпні Джеффри підготував меморандум, у якому описав своє бачення: змінити вектор на «юридичні довідники» (ідея вочевидь нікуди його не привела), романи, зокрема переклади французької і німецької художньої літератури, а також видання літературного журналу.

Моріс Гваєр «із захопленням прочитав вкрай переконливий меморандум», тож Джеффри поніс задум в люди,

зокрема журналісту і письменнику Чарльзу Віблі, частому гостю на вечерях «Всіх душ». Чарльз регулярно писав у літературний журнал *The Criterion* і міг би згодитися Джеффри. Саме Віблі припустив: Джеффри не завадило б поговорити з його редактором.

### **Т. С. Еліот до Джеффри Фейбера, 25 листопада 1924 року**

Як я зрозумів зі слів мого друга Чарльза Віблі, він навів вас на думку про необхідність нашої зустрічі. Якщо ви дійсно прихильно ставитеся до цієї ідеї, залюбки зустрінуся в обраний вами вечір.

Дату визначили, хоча Енід перебувала в лікарні, готуючись до народження другої дитини, Річарда.

### **Джеффри Фейбер, запис у щоденнику, 1 грудня 1924 року**

Купив вино для вечері. Тоді пішов до Енід. Об 11:15 провели підготовчу операцію — всередину матки помістили гумові розширювачі. Ввели у наркоз. Потім додому. Там повечеряв з Т. С. Еліотом, довго і цікаво бесідували про *The Criterion*.

Хоча Еліот до цього часу вже опублікував більшу частину своїх найвідоміших поезій, зокрема «Спустошену землю», гадаю, Джеффри не чув про нього. Тим не менш, йому подобалось, що Еліот не лише поет, редактор і критик, а й — на той час — банкір, ймовірно, з підприємницькою жилкою. Не менш важливо й те, що чоловіки чудово ладнали. Джеффри відразу задумався, як залучити Еліота у компанію. Для того, аби переконати Гваерів, йому потрібні були рекомендації.

### **Чарльз Віблі до Джеффри Фейбера, 7 грудня 1924 року**

Залюбки розповім усе, що знаю про Еліота. Він американського походження — рід Еліотів Нортонів і Нортонів Еліотів з Бостона та Гарварда. (Як можете припустити, у нього присутні антиамериканські настрої, нині звекає до середовища). Здобув освіту в Гарварді та Оксфорді, наразі працює в банку Ллойдс у відділі закордонних рахунків. Банк

дуже високої думки про нього. Гадаю, він очолює відділ аналітики. Уважайте, що цей чоловік уже стріляний горобець у бізнесі. Він також видав декілька книг: «Священний ліс» (проза), «Вірші» і «Спустошена земля». Еліот найкращий і найбільш освічений критик свого покоління, молодь поважає його (і трохи побоюється). Його поезії сповнені недомовок і алюзій, проте я вірю, що язик йому врешті розв'яжеться і він напише щось дійсно прекрасне.

Я добре його знаю, вважаю одним з найближчих друзів і абсолютно впевнений, що на нього чекає велике майбутнє. Він добре знає усіх молодих авторів і йому відомо, хто є хто. Нещодавно Еліот провів лекцію тут, у Кембриджі, і студенти прийняли його навдивовижу тепло.

Про це ви хотіли дізнатися?

### **Джеффри Фейбер до Т. С. Еліота, 16 грудня 1924 року**

Не хотілося би дарувати марні надії, проте думаю так: якщо гідно почнемо, то маємо всі шанси, що врешті-решт з цього щось вийде.

Переконати Гваєрів стосовно Т. С. Еліота — це одне. Утім, Алсіна Гваєр була не єдиною акціонеркою The Scientific Press. Її сестра Олів володіла не меншим пакетом акцій. Тоді як Алсіна була в шлюбі з Морісом Гваєром, її сестра Олів була дружиною Джорджа Моріса, полковника Медичних сил королівської армії. Погляд Олів та Джорджа на майбутнє The Scientific Press суттєво відрізнявся від поглядів Гваєрів.

### **Полковник Моріс до Джеффри Фейбера, 14 листопада 1924 року**

Думаю, політика розширення, швидше за все, дорого нам обійдеться і призведе до чималих витрат. Мудра політика полягає в тому, аби рік за роком витягувати з концерну все можливе і продати його, щойно з'являться перші ознаки небезпеки. Але мені довелося погодитися з курсом, який я вважаю менш мудрим, всупереч моєму бажанню.

Проте Морісі були готові продати свої акції й навіть знайшли можливого покупця — видавництво Hodder & Stoughton. Та Джеффри і Гваєри не дозволили обгородок з конкурентами. Втім, у рішенні Морісів Джеффри побачив можливість придбати значну частку в компанії, яку очолював. Єдина проблема: Джеффри не мав грошей, а лише умовну перспективу отримати частку великого спадку батькового двоюрідного брата, Артура Фейбера. Більшу частину життя Артура батько Джеффри, Генрі, гадав, що стане його спадкоємцем. Тільки от незадовго до смерті Артур одружився зі своєю медсестрою Ішті. Тож до смерті братової дружини Генрі й копійчини не отримав би, а Ішті була значно молодшою за нього. Смерть Генрі в 1917 році (через три дні після смерті його старшого сина) означала, що мати Джеффри, Флоренс, тепер стала «реверсіонеркою», тобто отримала право на зворотний перехід майна до неї, а це залишало Джеффри та його сестру Дороті (яка так і не вийшла заміж) з доволі маленьким відсотком.

### **Джеффри Фейбер до своєї матері Флоренс Фейбер, 3 лютого 1925 року**

Я не можу знайти собі місця через те, як, по-перше, позбутися Морісів, з якими неможливо досягти жодного прогресу, і, по-друге, викупити принаймні половину акцій, тобто зібрати від 15 000 до 17 500 фунтів стерлінгів.

Як це взагалі можливо зробити, думаєте ви?

Ось моя ідея. Вартість трастового фонду Артура Фейбера — де зворотний перехід майна належить вам — однозначно становить *понад* 25000 фунтів стерлінгів. Якщо Ішті (як пожиттєвий власник) і ви (як реверсіонер) дасте згоду, то вдасться позичити (скажімо) 15 000 фунтів стерлінгів або безпосередньо у трастового фонду (гроші, отримані від продажу цінних паперів), або просити, щоб фонд позичив гроші у банку і перепозичив їх мені. У будь-якому випадку акції перейдуть у трастову власність, доки всю позику не виплатять. Дивіденди йшли б на сплату відсотків за позику та погашення самої позики рік за роком за рахунок амортизаційного фонду. З тим, що я можу сам вкласти на

початку, а потім з року в рік, все це виплатиться, ймовірно, протягом десяти років.

У результаті *всі* у виграші. Ішті отримає вигоду від відсотків за позикою, які були б більшими, ніж від цінних паперів зараз, фонд залишиться цілим наприкінці десяти років, я придбав би цінну власність, яка приносила б значний дохід, а ви, якщо на те ваше бажання, зможете забезпечити Дороті ліпше, ніж в будь-якому іншому випадку.

Відповідь Флоренс синові, можливо, певною мірою натякає, чому він завжди вважав їхні стосунки досить складними.

### **Флоренс Фейбер до Джеффрі Фейбера, 5 лютого 1925 року**

Гадаю, поки не можу дати жодної відповіді щодо схеми, яку ти запропонував стосовно трастового фонду Артура Фейбера. Навіть якщо не брати до уваги деталі, які чекатиму від фонду, я сама мало що знаю про компанію The Scientific Press. Все, що я маю, — це наші короткі розмови, до того ж я фактичного нічого не знаю про *фінансовий* стан компанії. Проте я таки хотіла би поділитися кількома думками стосовно цієї теми.

1. Твій батько *свято довірився* мені, беззастережно заповівши всі гроші і зробивши мене єдиним виконавцем, тому я *глибоко* усвідомлюю, яка велетенська відповідальність лежить на мені в усіх справах, пов'язаних з ними.
2. Йому (твоєму Батькові) абсолютно не до вподоби ідея розривати траст. Щоб цього не сталося, якщо твій дядько Брайс одружиться, він відмовився від опіки *над* трастовим фондом. Мушу визнати, що абсолютно розумію його позицію.
3. Звісно ж, немає жодної гарантії, що позика з трастового фонду Фейбера не повернеться ні через десять років, ні через будь-який інший проміжок часу, оскільки ти можеш не дожити до цього або щось може піти не так. І що тоді?
4. Я вважаю, що 15 000 фунтів стерлінгів чи більше — велика сума для інвестицій в *одну* компанію, якщо тільки

це не *визнана* довірча власність. Поставити все на карту і вкластися в щось одне — фатальна помилка. Так мене завжди вчили, і я стикалася з кількома випадками такої нерозсудливості.

5. Я ніколи б не могла погодитися на продаж частки *Дороті*, адже не можу погодитися від її імені на збільшення доходу за рахунок безпеки капіталу.

Продаж і юридичне оформлення цього питання влетіло б у чималу копійчку — і звідки ж візьмуться ці гроші? Безумовно, оплата не має йти з самого трасту. Гадаю, значно ліпше висловити заперечення *зараз*, і якщо ти все ще хочеш ризикнути *своєю* часткою і продати її, то я, звісно ж, мусяти далі обмірковувати це питання, хоч це зовсім проти моїх інтересів. Я опираюся будь-якій ідеї *швидко* отримати будь-яку безпосередню вигоду від права на зворотний перехід майна, і мені щиро шкода, що ти не поділяєш мої погляди. Я радше бідуватиму, ніж торкнуся трастових грошей або грошей, які мені ще не належать.

Боюся, моя відповідь тобі не сподобається, проте мушу висловитися чесно. Все ж я відчуваю *велику* відповідальність у цьому питанні.

Сподіваюся, ти діятимеш *мудро і правильно* задля кращого майбутнього твоїх *дітей*, а також для твого власного теперішнього блага.

Довгий лист від Джеффри та швидка згода Ішті, яка жила на той час в ірландському селі, допомогли подолати побоювання матері настільки, що вона та його сестра Дороті таки купили невеликі пакети акцій.

**Дороті Фейбер до Джеффри Фейбера, 15 лютого 1925 року**  
Ми змінили думку! Думаю, у майбутньому не зайве мати брата-мільйонера! А взагалі хочу запитати: можеш придбати мені 3 акції, якщо я зберу необхідний 221 фунт?