

Евгени Петров

ПЕПЕЛ ОТ ВЕСТНИК

София, 2012

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

© Евгени Петров, автор, 2012

© Издателство „Изток-Запад“, 2012

ISBN 978-619-152-075-6

ЕВГЕНИ ПЕТРОВ

ПЕПЕЛ ОТ ВЕСТНИК



На Данка

Съдържание

Част първа

Някъде в края на миналото столетие / 9

Втора част

Някъде в началото на ХХІ в. / 97

Всяка прилика с действителни
имена, събития и хора е случайна.

**Ако искаш да вървиш напред,
трябва да загърбиш миналото.**

Майката на Форест Гъмп

Част първа

Някъде в края на миналото столетие

Секретарката влезе в кабинета на Павел Попов с бледо, притеснено лице и нерешителни движения. Главният редактор на „Бизнес фактор“ и президент на фирмата току-що беше дошъл в офиса и както винаги очакваше първо деловата кореспонденция и сутрешните вестници. Всичко беше нормално с изключение на нотариално заверен документ, който Христина беше поставила най-отгоре на купа книжа, който донесе.

– Съжалявам, но е лоша вест – с тих глас и извинително, сякаш беше виновна, каза Христина. – Самата аз не мога да го повярвам...

Павел посегна към плика и извади сгънатия на четири лист с подписи и печати. Зачете го и усети как стомахът му се свива на топка. Краката му отмяляха и сякаш целият стана един оголен възел от нерви. Погледна с невярващ поглед секретарката.

– Дойде вчера, ти още беше в Пловдив. Не исках да ти го казвам по телефона, за да не се разстройваш – все така съчувствено обясни Христина. – Това... това възможно ли е?

– Не, не е възможно – би отговорил Павел вчера, онзи ден, преди месец или само няколко минути по-рано.

Чрез
Нотариус Живка Попова
Рег. № 0X50 в регистъра на
Нотариалната камара
София, ул. „Граф Игнатиев“ № 118-а

НОТАРИАЛНА ПОКАНА

От Венелин Тодоров Праматаров
Управител на „Бизнес фактор“ ЕООД
До Павел Христов Попов
Адрес за връчване: гр. София
Бул. „Цариградско шосе“ № 47

Господин Попов,

Съгласно решение на СГС – Фирмено отделение IV състав от 25 ноември 1999 г. по ф.д. 1991/91 г. за „Бизнес фактор“ ООД са вписани промени в търговския регистър. Промените са следствие на решения на Общо събрание на съдружниците от 25 ноември т.г. Съгласно тях се изключват от дружеството Павел Христов Попов и Богомил Борисов Богданов, като същото е преобразувано в „Бизнес фактор“ ЕООД.

Едноличен собственик на всички дялове в дружеството вече съм аз – Венелин Тодоров Праматаров. В тази връзка ви задължавам да предадете имуществото и документацията на фирмата, както и писмен отчет за дейността ви като президент (управител) на дружеството във всички области.

Уведомявам ви, че за целта съм назначил комисия, която да извърши всички необходими процедури за приемане и предаване на дружеството и да изготви съответната документация.

Процедурата следва да се извърши в седалището на дружеството на 28 ноември 1999 г. от 10.00 часа.

Подпис: Венелин Праматаров

* * *

„Не е възможно да се случи каквото и да било, това събрание е абсолютно незаконно – беше го успокоявал само преди дни адвокатът на дружеството Георги Пенчев. – Но въпреки това ще отидем, за да видим докъде може да стигне наглостта на този човек. А ако изобщо иска да провежда събрание, ще напишем в протокола, че е нередовно свикано и ще изредим полови-

ната Търговки закон в него“, обясни адвокатът. Тогава двамата обсъждаха нелепата покана за Общо събрание на съдружниците в „Бизнес фактор“, отправена от единия от съдружниците – Венелин Праматаров, с най-важна точка: „Обсъждане на поведението на останалите двама съдружници и изключването им от дружеството.“ Всъщност останалите двама бяха Павел и Богомил Богданов. Тримата имаха равни дялове във фирмата още от нейното основаване.

Главният редактор на „Бизнес фактор“ стисна очи и се обърна към Христина. Секретарката стоеше на метър пред него със сведен поглед и не смееше да помръдне.

– Богомил знае ли? – попита.

Младото момиче поклати отрицателно глава.

– Извикай го, но първо ме свържи с Жоро Пенчев.

– Богомил още не е дошъл, давам ти Жоро Пенчев – прозвуча след секунди гласът на секретарката по вътрешната линия.

– Жоро, какво по дяволите става в тая държава – без да съдържа нервите си извика в телефонната слушалка Павел.

– Пробили са съдийката!

Беше благодарен, че не можеше да види лицето на адвоката. Той беше не само юридически съветник на известния бизнесвестник, но съпричастен към целия процес и отношенията между съдружниците. Павел си представяше какво изпитва в момента. Но тембърът и интонацията в гласа на юриста бяха повече от красноречиви.

– Досещам се какво ти е – продължи Жоро Пенчев. – Направих всичко допустимо от закона – адвокатът говореше развълнувано, на пресекулки, но същевременно ясно и твърдо. – Пробили са съдийката – повтори сякаш като извинение за нещо неизбежно! – Вписват промените във Фирмено отделение, производството е охранително, сега той взима всичко, а ти тепърва ще трябва да доказваш, че събранието е незаконно и че не може да си присвоява цялата фирма... С години!

Половин час по-късно Павел напусна сградата на редакцията. Възложи на първия зам.-главен редактор Съби Костов да поеме вестника и го помоли да му звъни само ако падне кулата в

Пиза. Това беше стара приятелска шега между двамата и значеше, че трябва да се търсят само при извънредни обстоятелства. Накратко – при никакви обстоятелства с изключение на тези, за които първият зам.-главен би преценил. Точка.

– И искаш да ми кажеш, че той е собственик на вестника и на фирмата, няма връщане, обжалване, и... – въпросите на Павел бяха като ръцете на човек, който отчаяно се опитва да се захване за нещо, свивайки се в бездънна пропаст по леден склон. А под него е зейналата черна бездна на унижението, безсилието и безпомощната ярост.

– Нека да ти обясня, за да стане съвсем ясно – опита се да бъде спокоен зам.-председателят на Арбитражния съд към Търговско-промишлената палата и изявен юрист Димитър Бонев. – Решението от събранието, независимо че по всичко личи, че е незаконно, е вписано от съдията във фирменото дело. Тя, без значение по какви причини и с каква мотивация, го е направила и не можеш да го промениш веднага. Трябва да обжалваш по общия ред. Което по нашата система означава между 3 и 5 години. Разбира се, ще се обади в СГС, поне да знаят каква гадост е свършила тяхна колега. Но резултат няма да има, приеми го.

– Обясняваш ми, че ако една съдийка се е събудила с нещо под възглавницата, решава делото както си иска и няма никакъв начин това да се спре... Или да ѝ се търси отговорност. Ти си луд – продължаваше да говори безсмислено Павел, въпреки че с неговия опит отлично знаеше истината. Един съдия може да реши каквото си поиска, стига да е мотивиран и няма сила, която да го спре. Да, следващата инстанция може да отмени решението, но дотогава... След това загубеният ще обжалва, делото ще се качи на по-горна инстанция, ще има ново обжалване... Павел бавно и много тежко започна да осъзнава онова, което всъщност винаги е знаел като дългогодишен журналист, сблъсквал се с не един и два подобни случая в отношенията между партньори в проходащия български бизнес.

– Не съм луд, аз съм реалист – уточни Бонев. – По последни данни 88 на сто от българите не вярват в съдебната система. Ти от кои си?

– Знам процента. Дават го с малки разлики всички социологически агенции. Все си мислех, че няма да се случи на мен...

* * *

– Пускам всички възможни молби – категорично, но без особени надежди беше казал преди часове Жоро Пенчев. – Веднага ще искам среща с председателя на Фирмено отделение.

На Павел сякаш изведнъж му стана все едно. По-късно не помнеше нито как се е прибрал, нито колко е изпил, нито на кого какво е говорил. Събуди се от кучето, което упорито го лижеше по бузата. Съпругата му Ели седеше на канапето в хола и го гледаше със зачервени от плач очи.

Две години по-рано

– Нашата работа е да продаваме вестници, както други продават обувки, домати или автомобили. Това е стока и трябва да се продава на пазара. Трябва да я произведеш, да я накиприш добре, да отидеш до всеки човек лично и да го накараш да си я купи.

Тази теза в няколко изречения обичаше да повтаря Павел всеки път, когато някой му заговореше за голямото журналистическо изкуство.

– Половината от нашата работа наистина е творческа, но другата – не по-малко важната – половина е да успееш да си пласираш стоката. Затова има и бутици, където се продава малко, но качествено и много скъпо и хипермаркети, кадето се продава евтино, масово и за всички. Ние сме бутиков вестник – скъп, за малко клиенти, но качествен и престижен.

Главният редактор си спомни за тези кратки монолози, когато се бяха събрали, за да обсъдят влошаващата се икономическа ситуация и рязкото поскъпване на долара. Бяха съвсем в началото на абонаментната кампания.

– Говори се, че вървим към хиперинфлация – съобщи Павел Попов.

– Ти знаеш ли какво е хиперинфлация? – попита Венелин Праматаров.

– На теория – да, а ти знаеш ли? – отвърна му Попов.

– Не е необходимо аз да знам – ти решаващ – ти си управител, ти си и главният редактор...

– Никой не е минавал през такова нещо. Доларът близо две години се въртя между 55 и 60 лева до неотдавна. Сега тръгна неудържимо нагоре. Трябва да вземем мерки, иначе вестникът загива.

– Вземай... – провлачи Праматаров.

– Ти нали си директор на вестника, защо не предложиш нещо?

– Аз съм изпълнител, ти си управител.

– Ти си съдружник, по дяволите. Да направим общо събрание по Търговския закон и на него ми казвате какво да правя, окей? Само че какво събрание да правим, като и двамата не знаете какво да предложите. Изобщо три глави мислят по-добре, но каква полза, ако двете не знаят за какво да мислят. Богомиле?

– Признавам си, че финансовите еквилибристики не са ми силната страна. Аз съм отговорен секретар. Отговарям за оформлението на вестника, производствените графици и разпространението. Каквото предложиш, ще те подкрепя – отговори другият съдружник.

– Праматаров?

– Не поемам никакви гаранции за приходите от реклама. Ако положението е толкова лошо, колкото го описваш, рекламите ще намалеят. Да не говорим за приходите от годишните рекламни договори. Ако са в левове – скоро няма да струват нищо.

– Окей. Знаете откъде идват големите пари за цяла година – 50 на сто от абонамента и 50 на сто от рекламата. И ако за рекламата можем да решаваме текущо, за абонамента трябва да решим сега. Ще подготвя анализ и ще предлага решения. Надявам се да получа и от вас идеи. Всеки трябва да си поеме отговорността. В края на краищата в тая фирма сме с равни дялове

и на края на годината разпределяме равни дивиденди. Така че бъдете любезни...

* * *

Доларът поскъпваше вече не със седмици, а с дни. Прогнозите бяха от песимистични през мрачни до ужасяващи. От 55–60 лева за долар само преди месец, българският лев се бе обезценил до нива 400–450 лева и продължаваше да пада. Правителството на Йордан Гълъбов беше абсолютно безпомощно да удържи рухването. Дълго поддържаното изкуствено високо ниво на лева, безогледното рефинансиране на банките, цялостната банкова криза и безсмислено работещите на загуба предприятия докараха икономиката до пълна разруха. Бюджетът очевидно вече не можеше да поеме тази социалистическа уравниловка, при които печелившите издържаха губещите. Премиерът, като всеки новоизлюпен ляв демократ, но от комунистическия полог, предпочиташе държавата да губи, но да не затваря предприятия и да не произвежда безработица. А тъкмо по този опасен за икономиката популистки начин и безработицата, и цената на щатската валута щяха да скочат до тавана.

Павел седна на компютъра, влезе в своята директория, създаде нов файл и започна да пише: „Мерки за преодоляване последиците от рязката обезценка на лева в „Бизнес фактор“ ООД и търговска политика на вестника...“ В съседната стая Богомил започна да обработва последните хонорарни броеве.

Венелин Праматаров се облече, повика шофьора си и забързано, сякаш се измъкваше нелегално, бързо се спусна по стълбите и излезе на улицата. Когато по-късно Павел го потърси, за да обсъдят очакваните рекламни приходи, вратата на кабинета му беше заключена.

* * *

Кризата вилнееше с пълна сила. Цените растяха главоломно, левът се обезценяваше вече не с дни, а с часове. В държавата цареше почти пълно беззаконие. Хората се презапа-

сяваха с продукти, ако въобще можеха да си позволят да ги купят, левовете, ако изобщо ги получеха на заплата веднага биваха обръщани в долари, германски марки или по-рядко в швейцарски франкове. В кабинета на Павел освен него бяха другият съдружник – Богомил Богданов, главният счетоводител Велчо Велев и шефът по разпространението и продажбите Цеко Петров. От събранието отсъстваше само Венелин Праматаров.

– И днес ли го няма? – попита Павел.

Богомил само повдигна рамене. Така беше от известно време. Праматаров бе дошъл веднъж, само за да вземе някакви пари от касата, позовавайки се на правата си на съдружник и втори път, за да получи новата си смарт-карта за зареждане на бензин от бензиностанциите на „Петрол“.

– Започваме без Праматаров – обяви Павел. – Точки от първа до последна – финансовото състояние на вестника и мерки за оцеляване в условията на хиперинфлация.

Всеки понеделник се събираха в този състав, за да огледат сметките, приходите от реклами и продажби и текущите разходи. Сега обаче беше по-различно. Бяха излезли резултатите от абонаментната кампания, вече имаха по-ясна представа с какви средства разполагат и какъв щеше да бъде месечният им бизнес-план на годишна база. Вестникът излизаше вече седма година, беше утвърден на пазара и сред елитна група читатели-бизнесмени, стопански дейци, банкери и финансисти. И винаги печелеха, защото техните клиенти, в 85–90 на сто фирми и банки, плащаха скъпия абонамент за цялата година. Досега не беше трудно да се направи достатъчно точна прогноза за рекламните приходи. Павел винаги избираше варианта на съдържания реализъм. А това означаваше планиране на приходи, равни на миналогодишните. Останалото – добре дошло. Не и тази година.

– Годишна база, Господи, прогнозният хоризонт е свит до няколко дни – изръмжа Павел. – Някой наема ли се да каже до колко ще се обезцени левът? Кога ще спре да пада? Каква лихва ще определи БНБ следващата седмица? С какви темпове ще трябва да увеличаваме заплатите? Колко ще е компенсацията...?

– Доларът приближава 1600 лева. Ние абонирахме при 200 за долар. При това положение просто не виждам как ще издържим

– обади се главният счетоводител Велев. – Печатницата приравнява цените към доларовите и може да ги сменя всяка седмица, ако си поиска. Същото е и с хартията – купуваме я на твърди цени в германски марки, но сега ще трябва да плащаме за нея около 10 пъти по-скъпо в левове.

Богомил, както винаги, когато обсъждаха нещо, драскаше причудливи фигурки с химикалката върху лист хартия. Цеко Петров извади справката за продажбите.

– Не е толкова зле. Продаваме почти колкото в началото на миналата година. Знаете кой ни купува – бизнесът. А при тях 50 цента повече или по-малко – все едно.

Само преди няколко месеца 50 цента бяха трийсетина лева. Сега – повече от 1200.

– Очаквам тази година приходите от реклама да спаднат рязко – обади се отново Павел. – Кой, бога ми и какво ще рекламира? Банките са пощурели – половината практически ги няма – фалираха. Останалите какво да правят – да привличат вложители – за какво са им тези хартийки? Да обещават високи лихви – та те през ден трябва да ги сменят. За отпускане на кредити и дума не може да става – всеки се е затворил като мида. За реклама на стоки е нереално да говорим. Кой да купува? Хората спестяват за хляб и кисело мляко. Магазините са празни...Но така или иначе рекламата остава единствената сфера, където можем да променяме цените и да следваме хиперинфлацията и това, което ще дойде после. Абонаментът мина – на загуба сме. Очевидно ще се наложи да вдигнем коричната цена за ръчна продажба, но не драстично. Първо – трябва да се съобразяваме и с другите вестници и второ – няма да е честно спрямо абонатите. Едните ще получават 4–5 пъти по-скъп вестник от другите.

– Ами да са се абонирали и те – репликира Богомил.

– Ако го бяха направили, сега загубата за нас щеше да е още по-голяма – намеси се Павел. – Затова – незабавно нови договори с нови условия за реклама. Оставаме на същите цени, но в долари. Второ – редакцията си запазва правото на промени, които няма да засягат завареното положение. Така ще ги стимулираме за по-дългосрочни договори. Трето – целият рекламен отдел, ние самите и най-вече Праматаров, който отговаря за рекламата,

тръгват по фирмите и преговарят. Отстъпки – в рамките на разумното. Още утре да са готови новите рекламни тарифи.

– Защо не намалим обема на вестника – попита Богомил.

– Защо не – отвърна му Павел. – С колко?

– Наполовина – от 32 на 16 страници. В края на краищата получават го 10 пъти по-евтино.

– А екипа? И него ли на половина?

– Ако трябва...

– И като се нормализира обстановката – връщай ги обратно?

– А без вестник и всички на улицата?...

Попадали в този омагьосан кръг, очевидно вече не ставаше дума за каквато и да е печалба, а за възможно най-голямо намаляване на загубите. С максимални икономии и ограничаване на разходите от всички и най-вече от съдружниците и ръководния екип. И игра на валутния пазар. Колкото позволяваше законът и разумният риск.

– Велев, всичко до стотинка обръщаме в долари – обърна се Павел към счетоводителя. – Оставяме само колкото за текущи разходи и в края на месеца – за заплати. Засега спираме хонорарите, колкото и да е тежко. Богомиле – изготвяй хонорарни листове, но не ги пускай в счетоводството. Ще ти подам и схемата за 16 страници, когато е готова. Ако можем след време – ще плащаме. Поне наполовина. А, да – отнася се за всички. Колите – само в краен случай. Никакъв бензин, никакви командировки. Слагаме лимит и на служебните телефони. Особено на мобилните. В разпечатката за миналия месец открих 30-минутен разговор с Мароко, да не ви казвам колко са общо международните разговори. Никой да не ме лъже, че събират информация. За какво плащаме на „Ройтерс“?

– За какво плащаме на „Ройтерс“ знам – обади се по-късно Велев, когато останаха сами, за да подпише Павел платежните документи за следващия ден. – Не знам за какво плащаме на липсващия ти съдружник.

– Какво искаш да кажеш?

– Ами за лимитите... Крайно време беше, неговите сметки са колкото Еверест. Телефонните му разговори са два-три пъти по-

вече от твоите, бензинът месечно – двойно. За представителни също отчита повече от теб.

– Знаеш, че никога не съм ги следил. Съдружници сме все пак...

– Точно на това разчита и той – че като сте с равни дялове имате равни права. Но ти си и управител и главен редактор, имаш двойно и тройно повече разговори, срещи, командировки. А Праматаров ви се е качил на главите. И на твоята, и на Богданов – за по-сигурно. Вчера отново дойде за командировъчни. Сам си беше разписал заповедта, сам си беше поставил печата...

– Ще помисля върху това, което ми казваш. Искам всички извлечения от сметките за бензин. И за персоналните ни коли на тримата, и за колата на рекламата, и за репортерските. За мобилните – също. Особено на съдружниците. На останалите знам разхода. И без това са на лимит. И не приемаш никакви командировъчни без моя подпис. Всички заповеди да се прехвърлят за извеждане при моята секретарка. Направете отделна книга за командировките за по-прегледно. Нищо, че ги отбелязваш счетоводно.

– Имаш ги до половин час.

* * *

Костадин Попов, доскорошен ръководител на казионните профсъюзи, излезе от високата сграда в центъра на София и се запъти пеша по „Позитано“ към централата на БСП. Беше на не повече от 200–300 метра от площад „Македония“ и нямаше смисъл да ползва служебна кола. Едно от прозвищата, които си бе спечелил синдикалистът, беше „Пилат Петко“. Беше профсъюзен лидер вече 2 пълни мандата, които бяха изтекли само преди три-четири месеца. Попов слагаше каската и отиваше при работниците само когато нямаше реална опасност от стачка или когато трябваше да оглави предварително замислен и стриктно съгласуван с партията протест.

Провалът на правителството на Йордан Гълъбов беше ясен от месеци, въпросът беше кога ще рухне и какво точно ще се прави, когато моментът настъпи. Необходима бе бърза преориентация и Попов бе започнал подготовката за нея още през септември. Още повече че нито уставът на СНСБ, нито настроени-

ята в ръководството му позволяваха да остане на председателския пост трети мандат.

В края на есента част от висшето ръководство на БСП в отсъствието на нейния лидер и все още министър-председател проведе тайна среща за оценка на ситуацията и изработване на стратегия за оцеляване. Тя включваше три сценария. Песимистичният предвиждаше масови народни вълнения, диктат на улицата и принудителна оставка на правителството с нови предсрочни избори, на които десните сили безусловно щяха да спечелят. Оптимистичният според социалистите предвиждаше оставка на Гълъбов като лидер на партията на извънреден конгрес, оставка на кабинета и сформирание на нов кабинет с мандата и от средите на БСП с радикални действия за избягване на катастрофата. Междинният вариант предполагаше сформирание на експертен кабинет от всички политически сили с мандата на БСП – нещо като нова Кръгла маса.

Сега, през януари, развоят на събитията водеше към песимистичния за БСП вариант – макар Гълъбов да бе подал оставка като лидер на партията и министър-председател, недоволството от управлението му се бе прехвърлило върху цялата партия. Въпрос на много деликатна преценка бе дали червените да поемат риска от съставяне на ново правителство или сами да се оттеглят, преди народното озлобление да ги помете.

Още на тайната среща, заедно с разиграването на различните сценарии, беше взето решение и за бъдещето на верния профсъюзен лидер. На Пилат Петко бе възложено да изкопае „землянка“. Тоест – спешно да пристъпи към създаване на нова партия със социалдемократически възгледи, идеи и поведение с помощта на верни синдикални шефове по места. Всички бяха наясно, че численият състав на тази фармация щяха да бъдат малко, но според стратегията тя щеше да привлече либерално мислещите симпатизанти на БСП, които сега я напускаха. Втората основна функция на тази нова партия бе да се съюзи с автентичните социалдемократи и така да проникне в СДС. Заедно с това планът предвиждаше създаването на ново социалдемократическо обединение с ядро от модерно мислещи млади политици – т.нар. комсомолци и отцепили се социалдемократи, които заедно с Пи-

лат Петко да бъдат във формална опозиция на БСП. Всъщност те щяха да бъдат външният лост, който вътре в партията щяха да използват срещу хардлайнерите.

Само за три месеца основите на новата формация на Костадин Попов бяха факт. Облягайки се на здравата структура и ръководствата на синдиката по места, Попов без никакви усилия образува във всички окръжни градове, както и в много от големите общински центрове свои ядра, на които обещавахе оцеляване и дори развитие в тази тежка, дори критична за тях ситуация. Останалото беше въпрос на време, на една секретарка, на един телефон и факс.

Учредителният конгрес бе проведен в пълна конспирация, а до медиите беше разпространено съобщение, в което партията се обявяваше за социалдемократическа, създадена по примера на английските лейбъристи. Не бе дадена каквато и да е информация за ръководните ѝ органи. Единственото, което бе споменато е, че Костадин Попов е избран за председател. Информационното затъмнение се налагаше най-вече заради изключителната динамика на политическия живот и бушуващата политическа и икономическа криза, която заплашваше да стане катастрофа. Не се знаеше каква команда ще дойде от централата на „Позитано“ и каква ориентация ще се наложи да вземе младата партия в един или друг момент.

Попов трябваше да потърси връзка с лидера на истинските социалдемократи, д-р Дертлиев, на когото да предложи обединение, структури, членска маса от средите на профсъюзите и мощна подкрепа от всички недоволни от „бившите комунисти“, които след провала на Гълъбовото управление масово преминават в новата лява партия. А колко добре би било тя да се обедини с опита и традицията на БСП. „Тогава властта е наша“ – патетично си казваше Костадин Попов.

В средата на януари тази схема изглеждаше още по-примамливо. До срещата на „Позитано“ при новия лидер на партията Георги Дамянов.

– Положението излиза извън контрол. Напълно са възможни бунтове – обяви министърът на вътрешните работи и високоставен партиен функционер. – Хората буквално гладуват и

най-лошото е, че ние не им предлагаме никакъв изход. Разбият ли един магазин, реакцията ще е верижна. Нито мога да ги арестувам, нито мога да ги спра. А и за какво? Затова, че майка взема мляко или хляб за детето си?

– Сега, съвсем естествено, каквото каже СДС, се приема без алтернатива, като светата истина. И най-лошото да е, е по-добро от сегашното състояние – взе думата зам.-председателят на партията Росен Гегов. А те казват едно-единствено нещо и то им е достатъчно – „Долу БСП“ и „Предсрочни избори“. Всъщност нищо друго не им трябва. Те просто повтарят онова, което хората викат по улиците. Според последните социологически изследвания имаме 6 на сто подкрепа. Изоставят ни дори твърдите поддръжници. Знаете, че някои от тях и преди не ни обичаха. Сега имат повод...

– Възможно ли е отново да обявим мораториум по плащанията на външния дълг... или поне заеми до стабилизиране на положението – попита един от членовете на Висшия съвет.

– Изключено. Това е самоубийство. А заем в такава ситуация никой няма да ти даде. Единственото, което остава, е предложението на МВФ. Драконовска бюджетна дисциплина, всички разходи под контрол, въвеждане на валутен борд... и то не при наше правителство.

– Казаха ли го направо?

– Не, разбира се. Но се знае и от децата.

– Какво е състоянието в армията?

– Носят им храна от вкъщи. Войниците събират сухи дърва от гората за огрев. Не сме били толкова зле от Балканската война насам...

– Анализът показва, че отиваме към песимистичния сценарий – заключи Дамянов. – Не можем да говорим нито за второ правителство, нито за експертен кабинет. Според нашите политолози никой в този момент няма да иска управление с мандата на БСП. Настръхнали са... Другарю Попов – обърна се той към бившия профсъюзен водач, – какво е положението с твоя Демократичен трудов блок?

– Можем да я наречем градска партия – незабавно отвърна Костадин Попов. – Структури в около 50 града предимно на база-

та на бивши и настоящи ръководни профсъюзни кадри. Уставът го забранява, но в такова време кой ти гледа устави. А и някои от тях са готови да преминат на партийна работа, стига да имат полза от това. Със семействата и приятелите – около 5000 членска маса засега. Наложил ли се партията, започне ли да се изявява на обществени места, изобщо замирише ли на власт, ще станат двойно и тройно.

– Как вървят контактите с БСДП на Дертлиев?

– Задоволително. Докторът вижда голям потенциал в такъв демократичен трудов блок с ясно декларирани социалдемократически възгледи. Само че в момента той категорично е на страната на десните сили. Не като коалиция, а повече като предизборен съюз и следизборно парламентарно взаимодействие със СДС. Всеки момент чакам регистрацията на ДТБ да бъде публикувана в „Държавен вестник“.

– Още по-добре. Продължавате с контактите. Само че малко ще сменим посоката. Вече няма да си близо до центъра, но все пак вляво, а в самия център на политическото пространство и следователно – наш опонент.

– Не ви разбрах, другарю Дамянов...

– Това е уникален шанс да вкараме наша партия в подготовения Обединен демократичен съюз. Може би не всички знаят, но СДС подготвя голям съюз на всички десни и центристски партии срещу БСП, с който се кани да вземе властта. В момента провеждат разговори с БЗНС и с новите от „Великден“ и дори с една от екологичните партии. Очевидно не можем да им се противопоставим. Не и сега. Затова, когато сте готови поне малко организационно, проведете среща с Дертлиев и му предложи или заедно да участвате в блока, или сам потърси контакти със СДС. От тяхна страна диалогът се води от Лидия Михайлова. Ти ще бъдеш нашият човек под прикритие там и може би първият, който ще си върне властта.

В края на седмицата вестниците съобщиха за първите преговори за включването на младата новосформирана партия ДТБ с лидер Костадин Попов в Обединения демократичен съюз. Тогава, в петъчния „Държавен вестник“ излезе и регистрацията на новата партия. Като зам.-председател на Демократичния трудов блок бе посочено името на Венелин Праматаров.

Наближаваше 22 часа. Вестникът отдавна бе затворен и предаден в печатницата. По това време, ако нямаше закъснения, последните броеве вече трябваше да бъдат отпечатани. Графикът бе 21.30 часа и десетте хиляди тираж на „Бизнес фактор“ се извъртаха за около половин час. Всеки момент трябваше да пристигне дежурната кола с пакет утрешни вестници. Но точно сега конкретният брой не беше толкова важен. Ставаше въпрос за целия вестник.

В кабинета на Павел Попов отдавна не забелязваха пластовете синкав цигарен дим, който беше застлал цялата стая. Всички бяха пушачи и ако някой се сещаше от време на време да отвори прозореца, то бе повече, за да влезе хладен въздух в душната стая, сред вълматия дим, пълните пепелници и разстланите листове със сметки и справки. На обяд бяха получили пълните и обобщени данни от абонамента за годината. Общо 4525 бройки – с близо 400 повече от миналата година. Или около 10 процента ръст. При всеки друг случай това щеше да бъде повод за дружно празнуване. Като и да го погледнеш – допълнителни 65–70 хиляди долара повече по курса на миналогодишния абонамент. Сега бе точно обратното.

– Умът ми не го побира – изпъшка шефът на разпространението или по модерно казано „сейлс мениджъра“ Цеко Петров. Икономиката отива по дяволите, бизнесът загива, абонаментът се вдига. Кое то означава, че от потенциалните читатели намалява ръчната. Точно обратното на това, за което се молим.

– Значи толкова може да побере умът ти – опита се тъпо да поразсее обстановката Павел. – Всъщност какво се случи? Реално сега им предложихме десетина пъти по-евтин вестник от миналата година. Смятай сам. Абонаментът ни за цялата 96-та беше при курс около 55 лева за долар и цена на вестника 20 лева или приблизително 36 цента за брой. Това прави малко под 100 долара годишен абонамент. През септември подадохме абонаментна цена при 200 лева за долар, а сега е 2000. Вестникът им излиза по близо 4 цента за брой или малко над 10 долара! И какво се получава? От всеки абонат губим по около 85 долара? Е, защо да не се абонира при такива цени? – Павел захвърли химикалката, която се изгъркаля към главния счетоводител Велев.

– Повтарям си предложението от миналия месец – обади се Богданов. Намаляваме обема почти двойно. Вдигаме цените за ръчна – колкото си го купят – толкова. Читателите ни са от бизнеса в края на краищата – трябва да проявят разбиране. При всички случаи не можем да им продаваме една стока десет пъти под реалната цена. Многократно сме писали, че се печатаме на оригиналната хартия, на която върти и „Файненшъл таймс“, доставяме си я лично ние директно от Финландия. Цената е закована – 1300 дойче марки без ДДС. Максимални икономии на хартия, намаляване на хонорарите, рекламата – в доларови цени и...

– И пак не можеш да покриеш загуба от 35 000 долара на месец. Това ти е целият фонд работна заплата – включи се в разговора Велев.

– Старата мастилница е права – няма да успеем – обади се отново Павел. – Освен това нямаме приходи във валута. Имаме някакви си стотина абонамента зад граница. Ще разчитаме на рекламите.

– За съжаление Праматаров отново го няма – обади се Богомил.

– Добре – въздъхна Павел. Налага се да рискуваме. Целият приход от абонамента – в долари. Продължаваме да купуваме. Остава да се опитаме да улучим възможното най-високо ниво и да продаваме. Тогава и левовата лихва ще бъде най-висока. Продължаваме утре точно в 10 часа. Вече сме достатъчно уморени.

С това заседанието приключи.

На следващия ден ръководството на вестника тъкмо се беше събрало, когато секретарката свърза Павел с един политически репортер от „Труд“.

– Господин Попов, как ще коментирате избирането на вашия съдружник Валентин Праматаров за зам.-председател на новата партия Демократичен трудов блок? Не е ли това в разрез с позициите на вестника?

– Всеки има право на свободно сдружаване... – успя да съчини нещо Павел, прикривайки изненадата си. – Пише го в Конституцията.

– Да, но „Бизнес фактор“ винаги е твърдял, че като единствения бизнес всекидневник на България не заема политически позиции и не подкрепя политически партии. Сега ваш съдружник на практика...

– Уверявам Ви, това няма да се отрази на тематиката на вестника и отношението му към политическите партии остава непроменено. Дори и в този случай. Нека да ви напомня, че в управлението на дружеството Праматаров отговаря за рекламата и администрацията – по-точно за чистачките и транспорта – не се сдържа Павел.

– Но това няма как да не се отрази на вестника... – упорстваше колегата. – След като един от вас влиза в политиката...

– О, аз познавах един ловец-вегетарианец, така че няма страшно – успокои го Павел, като се засмя насила.

На останалите в стаята съвсем не им бе до смях.

– Те ти булка Спасовден – промърмори Богомил.

– Крушката си имала опашка, знаех си аз – не се сдържа и главният счетоводител.

* * *

– Вече си партийно ангажиран и като такъв трябва да ти е ясна картинката – опита се да започне миролюбиво разговора Павел на следващия ден, когато към 13 часа Праматаров най-после се появи. – Не сме очаровани, че се пяхаш в политиката. Нито аз, нито Богомил.

– Имаш нещо против ли – наежи се веднага Праматаров.

– Имам нещо против да го научавам от вестниците и от колегите – не му остана дължен Павел. – Можеше поне да ни предупредиш.

– Защо, за да ме разколебавате ли?

– Не, просто защото трябва да си припомниш значението на думи като „дружество“ и „съдружници“. На теория би трябвало да сме си по-близки от роднини. И още нещо – създадохме тази фирма с конкретна цел – да бъдем издатели. Ако ще променяш приоритетите си – казвай. Знаеш отношението ми към политиците.

– Всеки има право на собствено развитие. Знаеш много добре, че не съм длъжен да докладвам на никого. Участието във фирма и в политическа партия не е забранено – Венелин Праматаров бавно разтегли дебелиите си устни в мазна усмивка. – Дори е препоръчително в някои случаи.

– Юридически погледнато е така – съгласи се Павел като едва се сдържаше. Знаеше, че няма да успее дълго да потиска гнева си пред това дебелокожо демонстративно спокойствие. Вече дни наред почти не спеше в търсене на изход от финансовия капан, в който бяха попаднали заедно със срутващата се икономика. – Но си имаме и приоритети. В момента трябва да спасяваме вестника, а не да градим твоята политическа кариера – почти с отворшение изплю думите Павел. – Журналистиката те направи поне малко известен, а вестникът те вкара в обществения елит. Мога ли да попитам къде щеше да бъдеш сега, ако не беше издател? Не забравяш ли, че те поканихмe когато всичко беше готово!

* * *

Последната реплика върна Павел 6 години назад, когато в началото на 1991 г. начерта пред Богомил идеята си за създаването на нов национален всекидневник.

– Такъв досега не е имало, нишата е свободна – говореше тогава Павел все още в качеството си на главен редактор на популярния седмичник „Контрасти“. – Идва смяната на собствеността, ще се утвърждават нови икономически отношения, нови правила, нови закони. Ще плуваме в нови води. Представяш ли си – пускаме икономически всекидневник. Моментално ставаме номер 1. Никаква конкуренция, никаква политика, никакви интриги! И даже го издаваме на оная, оранжевата хартия, на която излиза „Файненшъл таймс“ Иии, представяш ли си – българският „FT“!

– А пари? – попита предпазливо Богомил.

– Кредит – отвърна простиичко Павел. – Проверих, трябва само добър бизнесплан, разчети за постъпленията за една година и добра защита пред Управителния съвет.

– А хора? – не се предаваше Богомил.

– Аз за какво съм главен редактор – има достатъчно, които ми вярват. Но не, ще направим друго. Ще поканим Праматаров от „Смяна“. И без това се прави на голям демократ, а до вчера беше заместник-партиен секретар на вестника. Кадруването му се отдава. Да върви, да агитира, да търси хора. Самият аз ще му дам някои от основните имена – да ги убеждава. Този път не в името на партията, а на демокрацията. Всичко си пасва.

Така Венелин Праматаров влезе в групата за създаването на нов ежедневник като съдружник по кадровите въпроси и административните дела. Имената и длъжностите в това хаотично време тепърва щяха да се уточняват.

* * *

– Ако ще си припомним миналото – сам можеш да си отговориш какво правя сега и защо. Ти измисли вестника – добре, никой не ти го отрича. Намери парите – също добре. Но и аз имам право да се развивам – настояваше Праматаров.

– Ако е така, а то е така, щом дори ти го признаваш, за какъв дявол ти дадох равен дял с моя, поне това не оценяваш ли?

– Ами да не си ми давал – разтегна пак неприятната си усмивка с дебелия бърни Праматаров, при което цялото му лице ставаше някак си опулено.

Болезнена мисъл опари съзнанието на Павел Попов. Разговорът ставаше безпредметен и груб. Реши да приключва.

– Добре, не мога да те убедя, нямам право да те спра. Но все още имам някои права по Търговския закон като управител. Знаеш, че у нас често партиите плащат на пресата, а не обратно. Не знам какво си решил и как смяташ да действаш, но отсега да е ясно едно – никакви средства и техника няма да ти позволя да ползваш извън конкретните ангажменти към вестника. И без това си броим стотинките. Обявил съм режим на пълни икономии, но теб те нямаше да чуеш. А ако ще отсъстваш от работа по партийни задачи – не гарантирам и заплатата. Дивидентът, ако изобщо стигнем до разпределяне на някакви пари, никой не може да ти го отнеме. Но тук получаваме заплати за работата си

в „Бизнес фактор“. И ако те няма – търси си парите от този, за когото работиш.

– Свърши ли? – ехидно попита Праматаров.

– Не! – остро му отвърна Павел. – Ти свърши.

* * *

На следващата сутрин Павел както винаги в 10.00 часа беше в кабинета си. Рано сутринта беше преминал през повечето възможни уреди във фитнесцентъра на „Японца“, както по традиция наричаха хотел „Кемпински-Зографски“. Имаше златна карта за комплекса, която му позволяваше да го ползва неограничен брой пъти. Бяха я уредили на бартер – срещу реклама на фитнес услугите на хотела. Не успя напълно да изчисти мърсотията, която почти физически чувстваше след вчерашния разговор с Праматаров, но определено се чувстваше свеж. Вдигна мобилния си телефон и набра вътрешния номер на Богомил. Време беше да му каже за острите реплики, които си бяха разменили с Венелин и да го предупреди да се пази. От другата страна телефонът продължително даваше „свободно“.

– Христина, виж моля те къде е Богомил, да ми се обади – помоли Павел.

– Още не е дошъл – след секунди отвърна секретарката.

Павел се зачуди. Богомил беше по-стриктен и от него. Не ставаше дума за някакво задължително работно време, просто беше си изградил този навик през годините и само нещо извънредно би го накарало в 10 часа да не сърба сутрешното си кафе с тънка лека цигара „Карина“. Беше прекарал инфаркт и сега се пазеше, доколкото леките цигари, качествената водка и умереното ядосване можеха да се нарекат пазене.

Първо реши да поръча на Христина да се свърже с Богомил, докато преглеждаше вестниците и пощата – друг неизменен ритуал, въпреки че следеше новините по радиото и телевизията непрекъснато. После се отказа и набра номера на съдружника си от своя мобилен телефон. През стационарните беше по-скъпо, а сега пестяха всяка стотинка.

Последваха сигнали свободно. Никой не отговори.

Или шофира... но не, обикновено го караше шофьорът му. Или е на среща, на която е неудобно да вдигне... Но за такава среща Павел нито знаеше, нито очакваше. Ангажиментите на Богомил и функциите му в редакцията и фирмата рядко предвиждаха подобни срещи. Тогава?

– Търси Бубо през 5 минути, докато отговори – нареди той на Христина, въпреки че знаеше – Богомил сам би се обадил при първа възможност, защото номерът на Павел се бе изписал и на дисплея на модерния джип. После свика заместниците и шефовете на отдели на първа планьорка.

Богомил се появи по обяд. Въпреки съдържания си и уравновесен характер, лицето му излъчваше напрежение, а гласът му беше нервен и приповдигнат. Влезе направо в кабинета на Павел и заяви:

– Трябва да поговорим.

– Няма ни – кратко нареди Павел на секретарката. – Казвай.

– Идвам от среща със Змията и Пилат Петко. Час и половина – все още с напрежение в гласа обяви Богомил. – Пригответи се да слушаш внимателно.

„Змията“ наричаха помежду си Камелия – съпругата на Праматаров. Сравнително висока (почти колкото него), едра, но не пълна, година по-млада от Венелин, с рядко срещана естествено червеникава коса и тънки устни, които говореха за воля – но и за отмъстителност. В семейството тя беше властният човек. Юрист по образование, бе избрала адвокатската професия. Водеше делата на 2–3 дребни фирми и почти никой в бранша не я познаваше. В началото, когато нямаха нито достатъчно средства, нито достатъчно връзки Венелин Праматаров беше предложил Камелия да помага при подготовката на дружествените документи, изготвянето на договорите с печатница, разпространители, абонамент. Трябваша и договори със служителите, с първите рекламодатели и – разбира се – отношенията с банката кредитор. Въпреки, че Павел се опитваше да върши повечето от работата сам, в началото всичко беше ново за тях, а и беше престижно фирмата да си има официален юрист.

Президентът на кредитора – известна търговска банка – беше негов личен приятел и перфектните банкови юристи му оказваха нужното съдействие, подготвяйки най-подходящия

график за изплащане на банковия кредит. Но за останалото си трябваше човек.

Постепенно Змията започна да изземва функциите и на управителите (в началото и тримата управляваха и представляваха дружеството заедно и поотделно), и на главния счетоводител. Водеше на срещи и преговори с рекламодатели единствено съпруга си, като най-често спестяваше информацията на останалите и представяше договорите за подпис едва когато всичко беше уточнено и приключило. Същото се получаваше с отношенията с частните разпространителите на вестници, където Богомил и Павел бяха безспорни авторитети. И двамата бяха участвали в създаването на първите студентски кооперации за ръчна продажба, част от които се развиха и станаха едни от най-мощните агенции. Камелия си беше позволила да им гарантира по-голям процент комисиона и брой невърнати вестници – т.нар. брак. Практически в един момент почти всички приходи във вестника – и от реклами, и от ръчна продажба – бяха под неин контрол, заедно с Праматаров.

Скandalът избухна, когато Павел и Богомил разбраха от разпространителите, че част от парите от ръчна продажба не влизаха в счетоводството и се губеха нейде по трасето.

– Няма такова нещо, за пръв път чувам – рязко отсече Венелин следващия понеделник, когато се появи на работа.

Павел го изгледа продължително, преценявайки дали има смисъл да вика шефът на отдел „Маркетинг и продажби“ Цеко Петров за очна ставка, после бавно продължи:

– Добре, но заради разминаването в отчетите на разпространителите ще направим малка реорганизация. От утре „Боби прес“, ще се отчита направо в отдел „Маркетинг и продажби“ под контрола на Цеко. Предлагам Камелия да упражнява адвокатската си практика извън редакцията с останалите си клиенти. Както разбираш, роднини и съпрузи във фирма, в която има и други съдружници, винаги могат да доведат до недоразумения и излишни подозрения.

Този път Венелин Праматаров изгледа дълго Павел.

„Пригответи се да слушаш внимателно“ – бе казал Богомил Богданов, след като влезе в кабинета на Павел малко след 13 часа.

– Обади ми се Змията някъде към 9 часа и доста възбудено ми предложи да се срещнем с Костадин Попов като лидер на новата партия. Каза, че искал да се види със собствениците на вестника и да обсъдим евентуално сътрудничество. Неговата партия била млада, сега започвала дейност и било нормално да се види с издателите. Почва от нас заради Венелин Праматаров. Нали е зам.-председател на партията...

– Че Венелин не му ли е обяснил ясно каква е линията на вестника и финансовото състояние на фирмата – прекъсна го Павел. Каза го с горчива ирония, защото никак не му се искаше фирмените тайни да станат партийно достояние, но от друга страна си даваше ясна сметка, че Праматаров е докладвал всичко на Пилат Петко.

– И аз ѝ казах същото – отвърна Богомил. – Но тя отговори, че Пилат Петко искал да чуе мнението на всеки.

– Абе кой е той, че да ни поръчва при себе си като тройка кебапчета. Ако иска да разговаряме да дойде в редакцията. Имам кабинет като слънце – възмути се искрено Павел.

– Останах с категоричното убеждение, че и ти ще бъдеш там. Дори през ум не ми мина друго – с нотка на оправдание каза Богомил. – Просто реших, че и ти си приел. Дори като пристигнах направо попитах: „Павел дойде ли вече?“ И тогава Змията ми каза, че Попов искал да се види само с мен.

– И какво стана?

– Извини се, че ме е извикал толкова спешно и ме попита какво е състоянието на вестника и как смятаме да се оправим от кризата. Отговорих му, че това е вътрешно фирмен проблем, който не мога да обсъждам навсякъде и без съгласието на съдружниците. Знаеш ли какво ми отговори? Че е достатъчно добре запознат от Праматаров с финансовото ни положение и че ако съм готов да обсъждам негово предложение за финансова помощ, поне докато премине хиперинфлацията – можем да говорим.

– А ти?