

Николай Скарлатов

**В СЯНКАТА НА АКРОПОЛА
СПОМЕНИ**

София, 2022

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 автора и на издателство „Изток-Запад“.

© Николай Скарлатов, автор, 2022
© Издателство „Изток-Запад“, 2022

ISBN 978-619-01-1103-0

Николай Скарлатов

В СЯНКАТА НА АКРОПОЛА

– СПОМЕНИ –



СЪДЪРЖАНИЕ

Увод.....	7
За кадрите и лидерите.....	9
На панаир в Триполи.....	12
Тунис, Картаген и Сиди бу Саид.....	21
На панаир в Пловдив.....	23
Кипър.....	24
„Машиноекспорт“ – най-големият износител на риба	26
Пресите от „Вапцаров“ – Плевен.....	30
Сингапур.....	31
Джезвето.....	33
Скарлатов стрийт.....	37
Тоалетното казанче.....	45
Йоргандас.....	49
Експертът от Пазарджик.....	54
Полилеите.....	56
Жълтеницата.....	58
Состис.....	60
Намиращката.....	69
Събитията на политехниката.....	72
На българско-гръцката граница.....	82
Студентките	84
Висш търговски университет (АСОЕ)	87
Илианда.....	90
Световно на дипломати в Атина	99
Мосхус.....	101
Игра на съдбата	103
Никой не може да избяга от съдбата си!.....	106
Ревизорите.....	109
Парите развалят човека.....	112
Парите.....	119

Корабособственикът.....	120
Как се печелят търгове	122
Отровеният	125
Звярът у човека	128
Опасни пътища	130
Какалашката.....	133
Халето на Гемелос.....	135
Атон.....	136
Тодор Живков в Гърция.....	142
На конгрес на Гръцката комунистическа партия (ГКП)	145
Защо съм от „Панатинайкос“	152
Големият клиент от Велестино	155
Свири!	157
Златните ръце на д-р Хрисос	159
Диамантът на Стражица.....	161
Гърците – един интересен народ.....	164
Аптекаря	170
Не е достатъчно да си купил ноу-хау	172
Отново в България.....	175
Туристспорт банк	179
Няма ненаказана добрина	183
Агрономът	189
Софийските крадци.....	192
Шофьорите.....	200
Инсталацията за рокфор	202
Световният икономически форум.....	204
Русия	209
Карачи.....	218
Лагос	221
Багдад.....	225
Истанбул.....	229
София – Истанбул – Техеран – Нью Делхи – Ташкент – Москва – София.....	233
Техеран	241

Увод

С тази книга разказвам моите спомени – за случилото се с мен и работата ми по време, когато две системи – капиталистическата и социалистическата, се надпреварваха коя е по-добра и коя ще оцелее. Оцеля капиталистическата и настъпиха промени в целия социалистически лагер. Всички тези събития ги преживяхме с моето семейство.

В Гърция имаше преврат и власт на хунтата, студентите в Политехниката въстанаха и това беше началото на края на хунтата. Демокрацията се възстанови. Кипър беше разделен на две части. Тези събития също преживяхме.

В работата си съм бил винаги предан на идеята, че работя за доброто на нашия народ. Бях всеотдаен.

Сега времената са променени. Младото поколение не приема от нас, по-старите, съвети и опит, въпреки че опит се придобива само когато се сблъскаш с действителността. Чрез спомените си искам да споделя с младите как ние сме решавали някои проблеми и как сме живели по наше време.

Описвам и участието си в посещението на Тодор Живков в Гърция и участието на българска партийна делегация на XII конгрес на ГКП. Публикувам някои единствени снимки от събитията.

В спомените ми намира място и ликвидацията на българската промишленост след промените през 1989 г.

Старал съм се да описвам само интересните неща от всичките ми спомени, свързани с моята работа. Не съм включил многобройните преживявания от туристическите ни пътувания до различни точки по света.

В спомените ми се преплитат преживявания основно с гърци и българи. Българи и гърци много си приличат, може би затова, че са съседни народи с почти еднакви обичаи, а може би заради ре-

лигията, която изповядват! Същевременно се различават поради различната народопсихология.

Спомням си при едно семейно посещение в Монреал, Канада, на един религиозен празник посетихме гръцката черква. Българска нямаше. Черквата беше пълна с посетители. Гръцкият свещеник в своето слово каза: „Плодете се и с българите. Те са наши братя!“

През целия период на нашето пребиваване в Гърция съм се старал да бъда преди всичко полезен на България, но винаги съм се стремил да уважавам домакините.

Чрез спомените ми съм се старал да бъда максимално полезен на читателите! Приятно четене!

ЗА КАДРИТЕ И ЛИДЕРИТЕ

Винаги съм искал до мен да има високообразовани и способни хора. Това е било едно от желанията ми в живота.

В семейството ми всички имат по едно-две висши образования и знаят по няколко езика. За мен разбирането на някои хора не е приемливо – не може да ти е приятно да прекарваш дните си, заобиколен от посредствени, инертни хора.

Като директор на „Машиноекспорт комерс“ търсех да събера за работа в дирекцията способни хора. Идват двама студенти от ВИИ „Карл Маркс“ – София, на стаж. Те следваха специалност „Външна търговия“. Стажът им е един месец. Обикновено стажантите вършат чирашката работа във външнотърговските предприятия.

Аз бях против тази практика. След няколко дни при мен видях двамата стажанти.

„За да научите занаята, трябва да се сблъскате с реалността“ – казах им аз. Ето ви една сделка за износ на продукция за 100 000 долара. Двата отговаряте за сделката. Каквото не ви е ясно, питате и действате! Само да бяхте ги видели! Смаяни, уплашени, сбъркани, повехнали. Никога не са очаквали такова доверие и такъв стаж да карат.

Поеха задачата и се справяха нормално за стажанти. Накрая бяха много доволни, защото бяха научили много неща, които не се учат в университета. Препоръчах ги и след завършване на университета постъпиха на работа при нас.

Друг завършил висше образование в Полша идва на работа в нашата дирекция. Знаеше отлично английски и полски. Завършил специалност „Външна търговия“. Представя си дипломата. Завършил със златен медал. В отдел кадри са притеснени, че дипломата му е синя на цвят, а дипломите на другите дошли от Полша висшис-

ти са червени. Изпратиха го в Министерството на образованието да потвърдят дипломата му. Там дипломата му предизвика същия ефект. За първи път виждат синя диплома. Недоразумението бързо се изяснява. Само завършилите със златен медал получават сини дипломи. Той беше първият българин, представил такава диплома.

Това, че беше завършил със златен медал, не му даваше никаква привилегия. Работеше на общо основание.

Идва едно скромно и хубаво момиче да си търси работа. Завършило икономически техникум с пълно отличие. С удоволствие исках да го назнача на работа. Генералният директор отговаря за кадровия подбор. Отивам при него и му казвам, че сме намерили подходящия човек за свободното място, и му обяснявам за момичето. Той ми казва: „Няма да я назначим. Отличниците стават само за научна работа! България се управлява от тройкаджиите.“ Бях изумен. След като не са предпочитани, защо тогава ученици и студенти да се стараят да са отличници?

Пълен абсурд!

Нямах избор, момичето не го взехме на работа. Тогава се загледах в управленския апарат от министри надолу и установих, че действително повечето са тройкаджии. Тогава разбрах защо Харалампиев, директор на завод „Георги Димитров“ – Бургас, ми каза, че директорите се оградят с посредствени заместници.

Тази практика противоречи на истинските нужди на държавното управление и въобще на цялата схема на държавна организация. Руснакът академик Болотов от Украйна е направил примерна организация на държава според биологичните нужди на хората. Той установява, че при всички живи същества във всяка група има един лидер. Без лидер групата се разпада. Лидерът притежава по рождение качества на лидер, но при хората това не е достатъчно. Лидерът трябва да има специална подготовка, знания, култура, морал и т.н. Поради липса на такива хора лидери стават тройкаджиите. Опитът, който натрупват от практиката и властта, ги прави по-малко или повече успешни. Грешките, които правят, струват милиони на обществото. В България всеки може да бъде ръководител, защото се търсят служители, а не лидери.

Веднъж в едно тв предаване водещият Георги Коритаров ми каза: „Вече не са важни идеите, важно е да бъдеш харесван.“ Спом-

ням си, веднъж в Атина на гости беше пристигнал посланикът ни в ГДР Пеньо Кирацов със съпругата си – доцент Стойна Баналиева, известен български хирург по очни проблеми. Той ми разказа един негов случай. Отишъл при него един от подчинените му и му казал: „Вие не ме харесване, вие не ме обичате и затова ме преследвате!“ Кирацов му отговорил: „Тук са ни изпратили да работим, а не да се харесваме или обичаме!“

Връщам се на „предупреждението“, което отправи Коритаров в ефира! Хубаво е да харесваме нашите отговорни хора, но ще бъдат ли истински лидери на нацията или поради не достатъчен управленски опит след техните грешки за милиарди отново ще цъкаме и ще се чудим какво ни липсва, та сме във всички статистики най-най-накрая в класациите и най-първи по бедност, неравенство, болести и смъртност?

Трябва да потърсим връзката между случайно попадналите на отговорни държавни постове тройкаджии и случващото се в държавата! Трябва да се издирят истинските лидери – слуги на своя народ!

НА ПАНАИР В ТРИПОЛИ

В Триполи, Либия, ежегодно се провежда международен панаир. Панаирът продължава един месец. Излагат се различни стоки от цял свят. Годината беше 1971. До този момент няхаме информация някоя държава да е показвала металорежещи машини на този панаир. Аз работех с Либия, но не бях ходил там. Подбрах 10 различни машини, които смятах, че ще продам на панаира. Моите колеги ме гледаха и ми се надсмиваха, защото бяха сигурни, че няма да ги продам и ще ги върна обратно, което е свързано с големи разходи.

„Те са още по палмите, а той им кара толкова машини!“ – казваха те.

На път за Триполи кацнахме за няколко часа в Бенгази. На летището в Бенгази всички надписи и табели бяха на арабски език. Тежко ти, ако не знаеш арабски! Представителят на авиокомпания „Балкан“ ни разказа един случай:

На летище Бенгази един българин с една чанта, пълна с пари, трябва да пътува за един град в пустинята в Либия. Там той трябва да изплаща заплатите на българи, които строят язовир. Той бил касиер на предприятието.

По мегафона на арабски извикват пътуващите за един полет.

Касиерът не знае чужд език.

Чува, че викат по мегафона. Пътниците за въпросния полет тръгват към самолета (от аерогарата до самолетите се ходи пеша). Тръгва и касиерът.

Полетът бил на „Бритиш Еървейз“ за Лондон. Качва се нашият човек в самолета и чака да кацне в пустинята. Самолетът каца в Лондон и там разбират, че имат грешен пътник. Започват разговор с него, но по никакъв начин не могат да се разберат. На помощ се притичва една сръбкиня, случаен пътник на летището. Набират българското посолство за съдействие и дават телефона на касиера да обясни случая на роден език. Дежурният в посолството казва, че трябва да уведоми посланика.

„Кой е посланик“ – попитал касиерът.

„Митко Григоров“ – отговорил дежурният.

Касиерът помолил да го свържат с посланика. Дежурният го свързва.

– Мите, тук е Боре!

Мите и Боре израснали заедно в едно село. Били неразделни приятели.

По телефона Митко Григоров казал: „Боре, всеки съм очаквал в Лондон, само тебе не съм.“ Разпорежда се посланикът, отиват и вземат Боре от летището. От „Бритиш Еървейз“ му осигуряват стая в луксозен хотел и поемат всичките му разходи за една седмица, когато е следващият полет на компанията до Бенгази.

Митко Григоров му предлага да използва случая, за да се видят, да му погостува и да му покажат Лондон. Но Боре не иска и да чуе, защото на язовира в пустинята го чакат за заплатите. Започва един дълъг процес на уговорки, но Боре е непреклонен, иска да даде заплатите навреме. Тогава „Бритиш Еървейз“ се принуждават с един малак самолет да върнат Боре в Бенгази.

Дойде и нашият ред да излетим за Триполи.

Самолетът беше пълен. Когато пътувам със самолет на по-дълго разстояние, обикновено спя, за да ми минава по-бързо времето. Верен на принципа си, започвам да спя, седнал на мястото до пътеката. Дълго спях. По едно време самолетът започна да вибрира. Събудих се, погледнах през прозорчето – навън пълна тъмнина. Помислих си: „Летището е някъде в полето, затова няма светлини!“ Станах и започнах да се обличам за слизане. Другите пътници си стояха по местата. Съседът ми по място разбра какво се случва с мен и каза: „Господине, ние още летим.“ Разбрах, че съм станал за смях, и си седнах на мястото.

На летището в Бенгази тотална митническа проверка. Търсеха основно алкохол (в Либия беше сух режим), списания с „неприлични картинки“. Списанията в Либия се продаваха оцавени – всяка страница със заголено тяло беше откъсната. Там, където се виждаше пъпът на някоя жена, беше с боя заличен. Стриктно се спазваше коранът. Жените се купуваха и който има възможност, можеше да има до 4 жени. Жените бяха завити с шамия, само с едното око виждаха. За да не носи жена ти шамия, т.е. да бъде с открито лице, трябва да си много богат и да плащаш на държавата голям данък.

Когато са на разходка, мъжът се движи напред, а след него жените в колона. Аз видях на практика това. Един среден на възраст мъж вървеше, следваха го в колона три жени, плътно завити до глезените с шамии. Той спира и те спират.

Жената се третира като вещ.

Разказаха ни един скоросен случай за това колко стриктно се спазва коранът.

Едно семейство живеело в къща с двуметрова плътна ограда. Отвън към двора нищо не се виждало. Сутринта мъжът отишъл на работа.

Съпругата му излязла на двора, за да свърши някаква работа, но не била закрила лицето си. В този момент съпругът се връща случайно за нещо в къщата и заварва съпругата си на двора „разголена“. Той отива в кухнята взема един нож и я заколва, защото е нарушила корана. Може ли да си представите? Цяла Либия коментираше този случай.

В Триполи се настаних в добър хотел, от който лесно се стигахме до панаира. Българският павилион беше един от най-внушителните, защото в него бяха наредени „моите“ машини. Те даваха облика на нашето изложение. Бях доволен, тъй като бяха наредени съгласно моите изисквания.

Веднага обиколих всички павилиони. Бяхме единствени, които показваме металорежещи машини. Започнаха да ни посещават заинтересовани, но никой не водеше сериозни разговори за покупка. Установих, че причината е, че цените ни са в долари, а в Либия не се търгува с долари, само в динари.

Ами сега?

На нас динари не ни трябваха. Измислих една схема и тръгнах да я реализирам. Посетих нашия посланик в Либия. Попитах го как ги финансират от България. Той ми отговори, че получават долари и ги сменят в динари, за да си плащат разходите.

Обясних му нашия проблем и му предложих да им дам динарите от продажбата на машините, а те да преведат равностойно долари в БНБ по сметката на „Машиноекспорт“. Такава сделка за първи път се правеше там. Тази операция беше възможна само защото всичко в страната беше държавна собственост и имахме едни и същи интереси.

Посланикът ми отговори след един ден. Вероятно е поискал разрешение от София.

Веднага поставих цени в динари, но много по-високи.

Отидох в града и посетих единствения магазин за металорежещи машини. За нашите мащаби магазинът беше много малък

и незначителен. Продаваше само малки настолни бормашини. За нашата индустрия в този бранш това бяха играчки.

Попитах ме какво искам да купя, като видяха, че обстойно проучвам това, което продават. Отговорих им: „Не искам да купувам, а искам да ви продам.“

Обясних им, че съм в панаира. След няколко дни видях, че единият от продавачите в магазина стои отстрани на прилично разстояние и следи какъв е интересът към нашите машини. Но, забележете, той не дойде въобще да разговаряме. Дойде чак в края на панаира, за да получи по-добри цени. Беше ми приятно, разбрах, че е добър търговец.

След първата седмица започнах продажбите.

Голяма грешка бяха допуснали нашите конкуренти. Всички още мислеха, че либийците са по палмите. Те имаха индустрия, която се нуждаеше от машини, а никой не им предлагаше. Ние попаднахме в момент на голяма необходимост от металорежещи машини.

За да не бъда обвиняван по никакъв повод, помолих при разговорите с клиентите ни да присъства и човек от търговското представителство към посолството ни. Бяха определени двама души. Гълъб Гълъбов, отговарящ за „Електроимпекс“, и Полендаков (по-късно търговски представител и посланик на България в Иран).

След като се продаде някоя машина, те вземаха динарите и ги носеха в посолството, а на мен ми даваха разписка за получената сума. Аз с парите няхах контакт.

При продажбата на машините имах няколко интересни случая.

Няколко дни един клиент изследва внимателно един струг. Личи, че го интересува да го купи. Обяснявам му всичко, което иска да знае. Разбирах и от сервиз на тези машини, а бях и стругар.

На третия ден идва клиентът и ми води момичето си. Момичето беше завито с шамия и само едното око беше открито. За този човек аз бях собственикът на тези машини. За него това, че са държавни, социализъм и други такива подробности, нищо не значеше. Той си казва, щом като той ги продава и определя цените, значи са си негови.

Той предложи да ми даде момичето за струга. За него това беше добра сделка, защото взимаше струг и даваше момичето на богатия собственик.

Обясних му, че си имам жена и каква жена – най-хубавата. През 1970 г. Мис Велинград. Той не разбира, а и не иска да разбере

защо, като имам една жена, не искам да си взема и втора. При тях можеш да имаш до четири. Не знам дали е хубаво или лошо, но на мен една ми стига. Представете си да бях се съгласил на сделката!

Първо в „Машиноекспорт“ щях да отчета разписките от посолството + едно момиче. Това щеше да е сделката на века. А щом са ми я дали за жена, бях и лично отговорен.

Когато разправях този случай на жена ми, тя само се усмихваше. Дума не каза.

Отказах на човека с всички последствия. Като тръгнал да дава момичето, то си взело довиждане с всички. Така че в квартала вече са знаели за предстоящата сделка. Явно момичето е било много красиво, защото бащата не е очаквал сделката да не стане. Той тръгнал на сигурно. Според местните обичаи, когато едно момиче не го искат, значи, че има някакъв дефект и след това е трудно да го омъжат.

Кандидат-клиентът си взе момичето и след няколко часа се връща с един куп пари, завити с една хартия от циментов чувал, които носеше под мишница. Сложи пакета пред нас и каза: „Вземете си колкото трябва за машината!“ Той беше продал някъде момичето.

Ние отброихме от парите, бяха повече, отколкото струваше машината. Върнахме му парите, които бяха в повече.

След този случай се заинтересувах как взимат за съпруги увити момичета, без да знаят какво има в обвивката? У нас, в България, казват: „Свинка в торба никога не взимай.“

На помощ извиках Абдул. Той беше местно момче на 20 и няколко години. Бяха го наели в нашия павилион за всякакви работи. Той всеки ден ме питаше: „Наистина ли в България жените са без пари?“ Аз му отговарях, че е вярно. Той не вярваше, но като че ли му беше приятно да го чува и затова всеки ден ме питаше. Започна да споделя с мен, че има събрани пари за самолетен билет до България. Ще дойде в България да си вземе една жена и аз да му съдействам. В Либия не можел да си вземе жена, защото били много скъпи. В живота това му било голямото желание.

Дойде мой ред да питам Абдул – как познават дали под шамията е младо момиче или възрастна жена?

Той ми отговаря: „По глезените!“ На младото момиче глезените са тънки, а на възрастната жена надути. На младото момиче окото е жизнено, шари като „локатор“, а на възрастната е не заинтересувано (гледа с безразличие).

Беше логично да се интересувам, нали бях търговец, а не разбирах от такава „стока“.

Започнах да наблюдавам местните момичета. Минаваха и гледаха изложените стоки. Абдул ми беше дал точни съвети.

Но забелязах още, че младите момичета искат да им видим (ние, мъжете) лицата.

Според корана, ако видиш лицето на едно момиче, ти ставаш неин господар. Затова те си крият лицата по всякакъв начин.

Момичетата от време на време искаха да си оправят косите. Това беше причина да си разгърнат шамията и да си покажат лицето.

Разбрах, че жените са по-прогресивната част от населението на Либия. Те искаха да махнат това робство със забулването, но мъжете бяха тирани. Това им беше изгодно. Убеден съм, че никой не може да спре напредъка и един ден мюсюлманките ще махнат фереджетата. В България има много мюсюлманки, но се чувстват много добре без фереджета. Разбира се, тези въпроси си ги решават мюсюлманите!

Ще направя едно отклонение. Веднъж пътувам с един „Ербъс“ от Техеран до Атина. Самолетът беше пълен до краен предел. В Атина трябваше да преспя една нощ в транзитен хотел на компанията и на другия ден да взема самолет за София. Кацнахме в Атина. Всички транзитни пътници ни натовариха на един автобус и ни закараха в един хотел на крайбрежния булевард. Хотелът беше построен във вид на подкова. В средата на подковата имаше двор с басейн. В групата на транзитиращите бяха и няколко млади хубави момичета, завити с фереджета. В самолета те бяха най-скромните пътници.

Събуждам се сутринта и излизам на балкона на стаята. Бях на по-високите етажи.

На басейна долу легнали и се пекал на сутрешното слънце момичетата от самолета с най-икономични бански костюми. Пият си уискито. Живот – мечта. Като отвързани! Не са чакали да се покаже слънцето, за да хвърлят оковите. Около басейна други хора нямаше.

Да се върнем на панаира в Триполи.

Нашите от посолството ми разказват, че най-голямата атракция в града става в съботите и в неделите. Тогава българските медицински сестри (в Триполи има много) колективно отиват на плажа. Събличат се по бански и започват да си почиват на хубавото слънце на брега на морето. Крайморският булевард се издига на метър и половина – два метра над нивото на плажа. Пътят е ограничен с перила. Когато сестрите са на плажа, на перилата се натрупват мъже – зрители, като на мач. Истинска наслада! Комен-

тарите са, че българките са най-хубавите на света! Подкрепям това мнение! За зрителите е много важно да отидат рано и да заемат изгодна позиция, макар и правостоящи.

Продажбата на машини продължи на панаира. Идва един клиент и иска най-голямата машина, която имаме. Аз го попитах какви детайли ще обработва, а той ми отговаря, че иска да има най-голямата машина в неговия град.

В негово лице виждах един потенциален купувач. Взех един пирографиран български мускал с розова есенция. Давам му го и казвам: „Това е за твоята жена.“ Този мъж беше два метра висок и със силно телосложение. Като му подавам подаръка, очите му се напълниха с кръв, с физиономия на подивял тигър. Разбрах, че нещо съм сгрешил и дипломатично го прегърнах и го потупах по гърба. „Нали сме приятели“ – казах аз.

На другия ден купи най-голямата ни машина С 13 МВ на три метра.

Трябва всеки да се съобразява преди всичко с религиозните изисквания на един народ и да уважава обичаите му, така ще уважим правото на всеки да живее по собствен избор и предпочитание. Всички религии са равни помежду си!

Либийците са приветливи хора. Къщите им не се заключват, така както някога у нас. Не крадат. Катастрофирали коли с месеци стоят безстопанствени, докато стане ясно, че е изоставена.

В павилиона влизаха младежи. Приближаваха си лицето до някой експонат, за да го видят добре отблизо, но не го пипаха. Държаха ръцете си хванати отзад на таза. Така не може да ги обвинят, че искат да го крадат. Народът е възпитан така от векове. Някога, когато са хващали крадци, са ги наказвали, като са ги оставяли в пустинята. Това е било достатъчно, за да откажат народа от кражби завинаги.

В Триполи понякога духа силен вятър от пустинята към града. Наричат го гибли. Този вятър носи със себе си много ситен пясък и го вкарва в жилищата на хората. Минава под вратите, през прозорците и затова либийците си завиват главите, когато задуха гибли.

В края на панаира се появи при мен и основният купувач – човекът от магазина. Продадох му машините, които не бях продал, така че в България не върнахме нито една машина. Бях много доволен, че се справихме успешно с продажбите, и то в страна, в която за първи път продавахме металорежещи машини, без организиран сервиз и резервни части.

Това беше истински успех.

В предпоследния ден от командировката ми в Либия от търговското ни представителство ми предложиха да посетим най-голямата туристическа забележителност на Либия – древния град Лептис Магна. Той се намира на 120 километра от столицата Триполи. Пътят върви през пустинята успоредно на брега на Средиземно море. Пътят не е магистрален. Древният град е разположен до днешния град Хумс. В древността Лептис Магна е бил един от трите града на Триполитания. Сега той е най-запазеният старинен град в целия свят. Когато стигнахме до града, пред мен се появи гледка, която ме смая. Много бях пътувал, много старинни забележителности бях виждал, но такова чудо не! Градът напълно запазен. Под четириколонната триумфална арка на Север се пресичат двете централни улици, застлани с каменни плочи. На арката има фризове на Север и семейството му. Големите строежи в града са дело на римския император Септимий Север, който произлиза от този район. Много запазени бяха амфитеатърът и базиликата. Запазени бяха улици с колонади. В града е имало 19 км акведукт (водопроводна инсталация). Какво ли нямаше...

Градът е бил първата финикийска колония в Триполитания през VI век пр.н.е.

През 1982 г. е обявен за световна културна забележителност на ЮНЕСКО.

От Триполи със самолет заминах за Тунис.

В България тези, които ми се надсмиваха, се бяха изпокрили. Така се случва понякога.

След панаира в Триполи започнахме значителен износ за Либия. Основно продукция от „Местна промишленост“. Особено големи количества изнесохме от една сгъваема лопатка, която там използваша военните.

При една възможност да направим добра сделка се провалих. От търговското представителство към посолството ни в Триполи ни съобщиха, че пристига в София един много богат предприемач, който строи летища. Организирах издирването му в София и направих среща с него. На срещата се появи един човек с нищо непоказващ, че е много богат. Много скромно облечен, изглеждащ малко смачкан. На средна възраст с типичните черти на арабин. С него идва и преводач.

Попитах го какви стоки търси, а той ми отговаря какви мога да му предложа. „Машиноекспорт“ предлага основно машини, но явно, че той търси стоки за строителството. Започнах да му каз-

вам какви количества метали за строителството имаме. На някои видове още не съм казал цената, а той отговаря купувам цялото количество.

И така аз предлагам, а той „купувам, купувам“.

Помислих си: „Само големи препоръки за него, нищо няма да купи!“ Бяха ме завладели съмнения и го отпратих. След една седмица случайно попаднах в една компания с управителя на казино-то в „Японския хотел“.

Попитах го имали ли са играчи, които да са загубили големи суми.

Той ми разказа как преди една седмица един арабин, и ми обрисова „моя“ клиент от Либия, за една вечер загубил 100 000 долара. Разказа ми и за един тираджия от Сирия. Идва в казиното и за една вечер спечелва много пари. Изоставя си занаята и започва ден и нощ да е в казиното. Загубва това, което е спечелил, и се разорява напълно.

Неуспехът ми с либиеца ми даде добър урок: **„Както и да изглежда клиентът ти, каквото и държание да има, ти си длъжен да му „държиш палтото“, купил – некупил от теб нещо, защото си избрал професията на търговец.“**

Взех си урок и скоро имавме успех. Идва един търговец от Турция. Иска да купи от нас лагери. Лагерите са много трудоемка стока. Много различни видове, много документи за всяка позиция. Той имаше подобно поведение като либиеца, дори не доизслушваше предложението ми. Казах му, че лагерите, които му предлагам, ще струват към 400 000 долара, закарани до пристанището, което той посочи. Не го впечатли сумата.

Казах му, че ще му изпратя документите, за да открие акредитив. Без коментар стана и си отиде. Още не съм изпратил документите, той прави свободен превод на 400 000 долара по сметката на „Машиноекспорт“. Какво доверие във фирмата ни! В износа на нашата продукция нямаше такава практика.

Изпратих му лагерите и му върнахме 3600 долара, изпратени в повече. Този клиент повече нито го чухме, нито го видяхме.

От тези случки минаха години, а аз още съжалявам за либиеца, строител на летища!