Серж Винтеркей



# Ревизор: Возвращение в СССР 67

**Серж Винтеркей**

# Ревизор: возвращение в СССР 67

Серия «Ревизор: возвращение в СССР», книга 67

*https://litres.ru/74754183*
*SelfPub; 2026*

## Аннотация

Продолжение приключений московского аудитора, попавшего из нашего времени в 1971 год. Павел Ивлев, пока жена и дети в Италии, занят работой по уши. Уж больно много интересных предложений, сделанных им, получили поддержку в различных государственных структурах... Между тем, его недоброжелатели не дремлют...

# Содержание

Глава 1 4
Конец ознакомительного фрагмента. 15

# Серж Винтеркей
# Ревизор: возвращение в СССР 67

## Глава 1

*Москва, Министерство сельского хозяйства*

Спустя два часа после переговоров с Николаем Семеновичем, Фирдаус прибыл в Министерство сельского хозяйства. Тут у него должен пройти очередной раунд переговоров по поводу зерновой сделки.

С советской стороны сегодня были те же двое чиновников, что и в первый раз. Это его порадовало, ведь его фруктовая компания уже давно работала с Советским Союзом. И он прекрасно знал, что в СССР часто меняют состав делегаций, которые ведут переговоры.

С какой целью это делается, он понятия не имел. Но это, конечно, серьезно затормаживало весь процесс переговоров. Только наладишь контакт с какими-то людьми и привыкнешь к ним, как неожиданно появляются совсем другие. И нужно заново искать подходы к ним. Приходится также объяснять заново те вещи, о которых с предыдущими переговорщиками все уже было договорено.

Только советские чиновники начали оговаривать маршруты, по которым деньги будут Эль-Хажжам в оплату за поставленное зерно передавать, как Фирдаус их перебил:

– Извините, но у меня по поводу оплаты есть к вам новое предложение. Оно вам может показаться гораздо более выгодным, чем оплата долларами США, как мы ранее с вами обсуждали.

Чиновники, услышав это, выразили на своих лицах явную заинтересованность. И попросили его перейти к конкретным деталям его предложения.

Фирдаус неспешно, пункт по пункту, изложил все предложения по видам поставок различных советских товаров, что записал, переговорив с Павлом Ивлевым.

Когда он договорил, чиновники помолчали какое-то время, переглядываясь и о чем-то думая. Потом один из них сказал, что предложение действительно интересное, и он обязательно обсудит его с руководством. Но он лично считает, что такая форма оплаты вполне возможна. Его коллега после некоторой заминки сообщил, что согласен с товарищем.

И тут Фирдаус использовал заготовку, которую ему Ивлев подсказал, хоть сам того и не хотел:

– Только учтите, товарищи, что я не смогу брать эти товары по тем же ценам, по каким вы их на мировых рынках продаете. Операция у нас должна быть тайной и не привлекать внимания. Соответственно, партии этих товаров я дол-

жен буду максимально дешево продавать, чтобы они со свистом улетали. И никто абсолютно не стал спрашивать об их происхождении, боясь того, что я обижусь на расспросы, и такая выгодная сделка сорвется.

Чиновники тут же понимающе закивали, и Фирдаус пришел в полный восторг. Кажется, ему удастся всё же получить эти товары по значительно более выгодной цене, чем на мировом рынке. Но все, конечно, станет ясно только после того, как первые поставки зерна пройдут. Тогда же должны начаться и продажи поставленных Советским Союзом товаров в обмен на него. Только тогда и выяснится, какую именно выгоду он сможет получить за счет реализации этой схемы.

Но чутье ближневосточного торговца говорило ему, что потенциал прибыли значительно расширится… Вместо двух-четырех процентов с каждой сделки можно будет до десяти процентов выручить при удаче… И это если ему скидку минимальную сделают. А могут ведь и побольше предложить при удаче… Лишь бы он не вернулся к идее брать за зерно долларами…

Один из советских чиновников начал уточнять детали у Фирдауса:

– Не подскажете, мистер Эль-Хажж, почему вы считаете нужным получать авиационный керосин в таких небольших емкостях? Тридцать литров – это совсем мало. Взять даже если любой большой самолет, так он за один полет на дальнюю дистанцию употребляет десятки тонн топлива…

Это сколько же канистр вашим людям придется поставлять в аэропорт всего лишь ради одного вылета?

– Так это, само собой, топливо не для продажи в крупные аэропорты, – поспешил разъяснить Фирдаус. – На Ближнем Востоке и в близлежащих африканских странах есть сотни небольших аэропортов. На них базируются тысячи самолетов вместимостью от двух до десяти пассажирских мест. Также есть одноместные самолеты для сельхозавиации. Когда летит та же самая саранча, надо ее химикатами опылять, чтобы дохла и не уничтожала весь урожай на своем пути. Также нужно удобрять с воздуха посевы и распылять гербициды от обычных вредителей.

Это и будут наши потребители.

Тем более что в крупных аэропортах никто не возьмёт партию авиационного топлива без сертификатов. Не имеет значения, малая это партия или большая.

А на таких небольших аэропортах всем в принципе на сертификаты плевать. У них есть свои способы для проверки топлива. Они могут быстро определить, качественное топливо им продают или нет.

Тем более в данный момент сложилась крайне благоприятная ситуация для такого бизнеса. Сейчас отличные условия для того, чтобы авиационным керосином торговать…

– Что вы имеете в виду? – спросил чиновник.

– Нефтяной кризис в отношениях между арабскими странами и Западом все еще до конца не исчерпан. Цены на

нефть и нефтепродукты взлетели в несколько раз. И тот же самый авиационный керосин сейчас во многих странах находится в дефиците. В том числе это касается стран Ближнего Востока и Африки.

Дело в том, что в этом регионе много нефти, но очень мало нефтеперерабатывающих заводов. Нефть добывается из недр и уходит на экспорт на Запад. Оттуда уже привозят обратно нефтехимическую продукцию. Нефтехимические заводы в регионе Ближнего Востока и Африки есть, но, как правило, они очень примитивные. Авиационный керосин производят редко, в основном мазут, но если производят, то он имеет низкое качество. Такой керосин годится разве что для самых неприхотливых самолетов. И то пользуются им от безысходности, потому что ресурс двигателей страдает.

Авиационный керосин получше качеством делают в Иране и в Саудовской Аравии. Но то топливо, что делают в Иране, почти все самим Ираном и употребляется. Там сейчас очень мощно развивается экономика. А завод в Саудовской Аравии производит очень мало авиационного керосина.

Так что цены сейчас высокие. Дефицит большой. Скорее всего, эта ситуация сохранится в течение всего этого года. Ну и я солидные скидки буду делать, так что вопросов ко мне вообще не будет, откуда это топливо…

Ну а дальше мы от этой продукции просто откажемся, если цены резко упадут. И сделаем акцент на других товарах,

более востребованных.

– А медицинский спирт вам для чего? Неужели в больницах вашего региона есть нехватка медицинского спирта? – с явным любопытством спросил второй чиновник.

Фирдаус в ответ улыбнулся:

– Нет, этот медицинский спирт вряд ли вообще в больницы попадет. С этим будет слишком много мороки. Там обязательно документы при официальной покупке потребуют. Захотят выяснить, где и кем этот спирт произведен. И по каким стандартам.

Этот медицинский спирт будет поставляться в кабаки для моряков. Речь идет о портах по всему обширному ближневосточному побережью. Пусть уж владельцы этих кабаков сами разбавляют этот спирт. Пусть делают на его основе различные настойки. Смешивают в коктейлях с другими алкогольными и безалкогольными напитками. Да что еще им в голову придет…

Главное, что качество этого спирта должно быть действительно высоким. Поверьте, в этом случае мы сможем каждый год продавать эти канистры со спиртом десятками тысяч штук. Владельцы этих кабаков, если качество спирта их и их клиентов будет устраивать, никаких лишних вопросов точно задавать не будут. Как и болтать лишнее об этих поставках и их источнике.

Оба советских чиновника остались полностью удовлетворены объяснениями со стороны Фирдауса.

Дополнительно он пересказал предостережения от Ивлева по поводу поиска подходящего пластика для этих цистерн. Мол, в особенности авиационный керосин очень агрессивно себя ведет с пластмассами. Переговорщики от СССР с некоторым апломбом заверили его, что советские лаборатории подходящий пластик для космической станции смогли разработать, так что подходящий состав всего лишь для канистр с авиационным керосином уж точно смогут подобрать.

И он не сомневался уже, судя по реакции советских переговорщиков, что их начальство тоже будет радо платить Эль-Хажжам товарами, а не долларами… Имея большой опыт переговоров с советскими чиновниками, он уже знал прекрасно, что те обычно предпочитают не делать прогнозов о действиях своего руководства. Так что если оба подтвердили, что считают новый способ оплаты возможным, то они практически уверены, что начальство даст свое добро на него.

Это очень хорошо, потому что Тарек уже сообщил ему важную новость. Амаль с женой и ребенком прибыл в Больцано и будет теперь вместе с ними жить и работать. В Париж обратно он его уже не отпустит.

О причинах такого решения Тарек ему не сообщил. Но Фирдаус по этой необычной краткости сообщения сразу же заподозрил, что дело нечисто. Что-то Амаль не так сделал, или, как сказал бы Павел Ивлев, накосячил.

А это значит, что ему, как младшему сыну, как воздух нужны новые успехи. Они покажут Тареку, что ставку в се-

мейном бизнесе нужно делать на него, а не на Амаля…

Не то чтобы Фирдаус так уж рвался стать наследником бизнеса вместо своего брата. Но Амаль в последние два годы сильно от семьи отстранился. У него складывалось впечатление, что ему семейный бизнес вообще больше неинтересен. А это опасно, когда человек начинает так думать. Вдруг Амаль, встав на место отца, с таким отношением к семейному бизнесу начнет какие-то глупости делать, которые весь их бизнес уничтожат?

Кроме того, от Фирдауса не укрылось некоторое раздражение, которое Амаль демонстрировал каждый раз, когда при нем начинали говорить про советского партнера Тарека Эль-Хажж Павла Ивлева. И про то, что многие их успехи связаны со следованием именно его советам.

Складывалось отчетливое впечатление, что он ревнует к успехам, которых семья Эль-Хажжей добилась в сотрудничестве с этим молодым парнем… Возможно, из-за его юного возраста, или того, что он в СССР живет… Или из-за того, что отец чаще про Ивлева говорит, чем про самого Амаля, когда речь заходит о семейном бизнесе…

В чем конкретно причина этой неприязни, Фирдаус так и не понял. Да и с его точки зрения, это глупость полная – ревновать человека за его успехи или внимание к нему их отца. Если его советы приносят столько денег, то надо руки радостно потирать в предвкушении новых барышей!

Так что вырисовывалась очень нехорошая перспектива…

Фирдаус опасался, что Амаль, заняв место отца у руля семейного бизнеса, может в своем неприятии Павла Ивлева отношения с ним порвать. И более того, начать закрывать все те проекты, которые по его инициативе были начаты. Чтобы доказать, что он, Амаль, не хуже сможет идеи предложить.

Но сможет ли брат, который уже почти устранился от семейного бизнеса, и предпочитал прозябать в Париже вместо участия в новых инициативах, пока отец его за шкирку оттуда не вытащил в Больцано, что-то дельное сам придумать? Или начнет швыряться деньгами наугад налево и направо, вкладывая их в сомнительные проекты, в которых они просто сгорят?

Тем более, что у самого Фирдауса нет до сих пор четко очерченной доли в семейном бизнесе, которую при таком раскладе можно будет использовать, чтобы попытаться заблокировать те предложения брата, которые ему не понравятся. У Дианы, правда, после того, как она их спасла в Латинской Америке, появился свой процент от акций.

Фирдаус не отрицал того, что она эти пять процентов действительно заслужила. Он женой за это даже гордился. Приятно было, что не ошибся он с выбором супруги. Она их тогда вытащила из больших проблем с этими боевиками. А может быть, они бы и вовсе тогда не выжили…

Так что по всем ближневосточным канонам пять процентов – это вовсе не щедро. Это тот минимум, которым Тарек мог отплатить за то, что она сделала для него и для семьи

Эль-Хажж.

Не хотелось бы, конечно, если Амаль начнет проблемы создавать в отношениях с Ивлевым и бизнес разорять, не быть способным ничего сделать, и остаться всего лишь с пятью процентами семейного бизнеса, имеющимися у Дианы… Да и от них что останется, если не успеть их быстро в деньги обратить?

***

*Москва*

Три толстых папки, более трехсот предложений по экспорту… Каждое надо внимательно проанализировать с точки зрения желания потребителей за рубежом приобретать эту продукцию. Так что, конечно, кататься на велосипедах после визита к Захарову я не поехал. Домой отправился. Уж больно много работы.

Отвлекся от нее только тогда, когда Галия приехала. Нужно было это сделать. Голова уже начала гудеть от переизбытка информации, обрушившейся на меня.

Обратил внимание, что спортивный костюм Галии как-то потрепанно выглядит. Жена призналась, что с Риммой заболталась совсем, бдительность утратила. И упала с велосипеда, когда на корень дерева наехала.

К счастью, это произошло на небольшой скорости. И на мягкую землю свалилась, так что только испачкалась. Даже без синяков обошлось.

Порадовался, что жена так легко отделалась. Но и перепу-

гался за нее, конечно. Первое желание было по-стариковски позудеть, что нельзя было расслабляться так за рулем велосипеда, когда послезавтра уже в Италию надо лететь. Мало ли бы повредила что и поездка бы сорвалась? Достаточно было еще одному корню или камню попасться на месте падения, и можно было руку или ногу сломать…

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

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