

К. Тьюгендхэт
А. Гамильтон

Нефть.

Самый
большой
бизнес

К. Тьюгендхэт

А. Гамильтон

Нефть

Самый
Большой
Бизнес



Oil

the biggest
business

Christopher Tugendhat
and
Adrian Hamilton

Eyre Methuen
London

К.Тьюгендхэт
А.Гамильтон

Нефть.

Самый
большой
бизнес

Перевод
с английского

Общая редакция и предисловие
кандидата экономических наук
Б. Рачкова

Москва
«Прогресс», 1978

Переводчики: М. И. ЯНОВСКАЯ, В. П. ЯКОВЛЕВ

Нефтяная промышленность занимает особое место в экономике капиталистического мира. Ни одна отрасль не может сравниться с ней по стоимости продаж, а вся собственность оценивается громадной суммой — 50 млрд. ф. ст. Несмотря на гигантские размеры отрасли, в ней доминирует небольшая группа международных корпораций. На долю семи монополий, так называемой «большой семерки», приходится свыше половины стоимости продаж сырой нефти. Авторы подробно описывают историю развития нефтяной промышленности Запада, показывают, как постепенно крупнейшие компании монополизировали разработку нефтяных ресурсов, хищнически эксплуатируя их. Большой интерес представляет та часть книги, которая посвящена «драматическим событиям» середины 70-х годов и проблемам функционирования нефтяной отрасли экономики капиталистического мира в современных условиях.

Книга рассчитана на лекторов, пропагандистов, экономистов-международников, преподавателей общественных наук и широкий круг читателей.

Редакция литературы по экономике

© 1975 Revised edition, Adrian Hamilton and Christopher Tugendhat

© Перевод на русский язык, предисловие, издательство «Прогресс», 1978

Т $\frac{11105-613}{006(01)-78}$ 58—78

Предисловие

Среди множества книг о капиталистической нефтяной промышленности, которые вышли в последние годы из-под пера буржуазных экономистов, заметно выделяется своими достоинствами предлагаемая советскому читателю работа известных английских авторов К. Тюгендхэта и А. Гамильтона. Помимо того что она систематизирует богатейший фактический материал по более чем столетней истории нефтяного дела, книга уделяет значительное внимание анализу новейших процессов в мире нефти, которые в 1973—1974 гг. вылились на Западе в разрушительный и затяжной энергетический кризис. Авторы не только констатировали многочисленные события и явления, но и показали в ряде случаев тот социально-политический фон, на котором разворачивались схватки буржуазных государств и монополий за контроль над источниками нефти, за получение наибольших выгод от «самого большого бизнеса» современности — нефтяного. Проникая в его механизм, высвечивая его закулисные стороны, авторы на лучших страницах своей книги поднимаются до высот прогрессивной

публицистики, разоблачающей власть денег, осуждающей жестокость конкуренции и неразумность ее главного движущего стимула — получения прибыли за счет других, любой ценой.

Отдавая должное глубокому знанию нефтяного дела, эрудиции и нередко пронизательности К. Тьюгендхэта и А. Гамильтона, нельзя, однако, согласиться с их в общем-то объективистским подходом к нефтяной проблеме, органически присущим буржуазному либерализму. В целом критическая характеристика социально-политических аспектов западной нефтяной промышленности дана ими не с позиций осуждения системы частного предпринимательства, как таковой, а с позиций надежды на совершенствование всей этой системы в целом и ее «самого большого бизнеса». Встречающиеся в книге нелестные, даже резкие отзывы о жажде наживы, власти и богатств, которая подняла на гребень экономической жизни американских и западноевропейских «королей нефти», более чем уравниваются рассыпанными здесь же комплиментами в адрес их предприимчивости и настойчивости, старательности и благотворительности. Принятие таких комплиментов на веру может создать впечатление, будто худшее, что есть в капиталистическом нефтяном бизнесе, умерло вместе с его основателями, а их нынешние наследники не имеют никакого отношения к продолжающимся преступлениям крупного капитала против многих народов Азии, Африки и Латинской Америки, наращающих борьбу за ограничение власти монополий, в том числе монополий нефтяных, которые, кстати, за неблагозвучностью для авторов термина «монополия» именуются в книге просто «основными» или «главными нефтяными компаниями».

Обращает на себя внимание склонность К. Тьюгендхэта и А. Гамильтона постоянно фетишизировать нефть, наделять ее способностью воздействовать на ход экономического и общественного развития в большей степени, чем это имеет место на самом деле. Случаи такого «нефтяного фетишизма» — всего лишь новейшее конкретное проявление товарного фетишизма, принципиальную оценку которому как следствию господства товаров над людьми в условиях частной собственности на средства производства дал К. Маркс еще в годы зарождения нефтяной промышленности.

Однако целью данного предисловия вовсе не является перечисление всех случаев, по которым точка зрения его автора не совпадает с точкой зрения авторов книги. Советский читатель без труда обнаружит их сам и даст им самостоятельную оценку. Но что представляется весьма желательным, так это сообщить читателю тот новейший фактический материал, которым авторы книги, завершая работу над нею где-то в середине 1974 г., располагать, конечно, не могли, но который за самые последние годы в изобилии порожден стремительным развитием событий в мире нефти и без которого представление о «самом большом бизнесе» было бы сегодня неполным.

Наметившиеся после 1973 г. тенденции важнейших перемен в нефтяной промышленности, во всем топливно-энергетическом хозяйстве и связанные с ними политические мероприятия стран капитала авторы книги в основном успели подметить, назвать и проследить на ближайшую перспективу. Среди этих перемен, безусловно, принципиальное значение имеют следующие:

- усиление национального контроля развивающихся государств над добычей и экспортом собственной нефти;

- ослабление контроля западных монополий над нефтяными ресурсами «третьего мира» и стремление найти им замену в природных энергоресурсах зоны развитого капитализма;

- стремление богатых нефтью развивающихся государств — членов Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК) занять достойное место в системе международного разделения труда, в их отношениях с другими развивающимися странами;

- укрепление среди промышленно развитых капиталистических государств тенденции решать проблему собственного энергоснабжения, с одной стороны, путем объединения совместных усилий в рамках какого-либо международного органа, отвечающего только интересам Запада, в том числе его неоколониальным интересам, а с другой стороны — путем развития двустороннего сотрудничества с нефтедобывающими странами «третьего мира» на взаимно приемлемой основе;

- усиление тенденции решать энергетическую проблему, как одну из самых сложных проблем в современной экономике, на глобальной основе — путем развития взаи-

мовыгодного сотрудничества между заинтересованными странами всех социальных систем.

Практически каждая из этих тенденций названа в книге, если не прямо, то косвенно. За истекшие с тех пор три года события на ряде этих направлений развивались в одних случаях быстрее, чем можно было предположить, в других — медленней, в третьих — даже вспять.

Пожалуй, самыми быстрыми темпами в сравнении с теми, которые предполагались авторами книги, развивалась первая тенденция — усиление контроля развивающихся стран над их национальными топливными ресурсами. Вслед за отдельными актами национализации нефтяных концессий, упоминаемыми в книге, сразу же — в 1974—1975 гг. — прокатилась мощная волна установления основными нефтедобывающими государствами контроля над своей нефтяной промышленностью как путем национализации концессий с последующей выплатой их владельцам компенсаций, так и путем предварительного выкупа преобладающей доли в концессиях с последующим переходом их под контроль того или иного развивающегося государства.

Пять американских и две западноевропейские нефтяные монополии, объединенные с начала 30-х годов в негласный международный нефтяной картель, с их поистине феноменальной финансово-экономической мощью, помноженной на их политическое влияние в десятках стран и в военных блоках капиталистического мира, еще совсем недавно чувствовали себя в богатых нефтью развивающихся государствах более чем уверенно. Не далее как во второй половине 60-х годов председатели совета директоров двух крупнейших нефтяных монополий США, «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Галф ойл» неоднократно заверяли своих акционеров в том, что они не считают реальной угрозой национализации нефти в странах ОПЕК¹. Эта самоуверенность неокolonизаторов, возможно, в немалой степени опиралась на верноподданические заверения их вассалов в ряде тех стран ОПЕК, где им удалось сколотить верную себе агентуру из местной правящей верхушки. Кое-кто на Аравийском полу-

¹ *Petroleum Intelligence Weekly*, May 12, 1969, p. 3; *Platt's Oilgram News Service*, April 28, 1965.

острове и в Латинской Америке не упускал случая заклеить идею национализации как «марксистскую крамолу», абсолютно чуждую то «исламской идеологии», то духу якобы непогрешимого частного предпринимательства. Так, когда в 60-х годах некоторые нефтедобывающие страны открыто провозгласили курс на национализацию империалистических нефтяных концессий, министр нефтяной промышленности Саудовской Аравии Ахмед Заки Ямани заверял концессионеров именно в том, что «правительство его величества короля Саудовской Аравии не проводит политику, направленную на национализацию, и не собирается делать это в будущем». В унисон ему бывший президент Венесуэлы Ромуло Бетанкур заверял империалистические круги в том, что Венесуэла также «далека от каких-либо планов национализации»¹.

Очевидно, того и другого вполне устраивала вассальная зависимость их государств от произвола иностранного капитала. А чтобы на фоне нарастающего отпора неоколонизаторам не прослыть законченными реакционерами, они даже стали выступать с инициативой частичных реформ, но таких, которые вполне устраивали бы капиталистические страны. Так, в начале 1973 г. правящие круги ряда аравийских королевств и княжеств согласовали с картелем проект поэтапной передачи им небольшой доли его концессий — начиная с 25 % в 1973 г. до 51 % в 1982 г.

Но история значительно опередила тех, кто ориентировался на сговор неоколонизаторов с их «пятой колонной» в нефтедобывающих странах «третьего мира». Сначала Алжир, Ирак и Ливия, раньше других вступившие на путь прогрессивных экономических преобразований, затем и большинство стран ОПЕК приступили к национализации нефтяных концессий независимо от разработанного картелем графика предоставления подачек нефтедобывающим странам. На 1 января 1976 г. полный контроль над активами картеля уже был осуществлен в Ираке, Иране, Кувейте, Венесуэле. Алжир национализировал более 80 %, Ливия — свыше 60, Нигерия — 55 % находящихся на их территории активов кар-

¹ *Middle East Economic Survey*, September 27, 1963; *Platt's Oilgram News Service*, May 16, 1962; June 15, 1965.

теля. О намерении полностью взять под национальный контроль нефтяную промышленность объявила теперь и Саудовская Аравия¹.

В результате страны ОПЕК, добывавшие и экспортировавшие в 1970 г. самостоятельно не более 1% собственной нефти, увеличили свою долю за 1974—1975 гг. до 63—66%, а в 1976—1977 гг. повысили ее, по примерным оценкам, до 80—82%. Главный плацдарм неокOLONиализма в богатых нефтью развивающихся странах практически ликвидирован.

Это знаменательное событие явилось закономерным результатом активного взаимодействия национально-освободительного движения с ведущей революционной силой современности — мировым социализмом. Помимо того, что само существование могучего социалистического содружества во главе с Советским Союзом удержало империализм от осуществления угроз вторгнуться в страны «третьего мира» для вооруженной защиты своих концессий, страны социализма оказали развивающимся государствам бескорыстную помощь в борьбе за экономическую независимость и против нефтяного неокOLONиализма.

По состоянию на 1975 г. — переломный в установлении развивающимися странами контроля над нефтяной промышленностью, — из общего объема советского экономического и научно-технического содействия развивающимся государствам около 32% приходилось на такие страны, как Алжир, Иран, Ирак, Ливия, Нигерия. При содействии СССР в этих странах строилось или уже было построено около 150 промышленных предприятий и объектов, из которых более 70 вошли в строй действующих. Среди них — нефтяные промыслы, трубопроводы, металлургические заводы, предприятия электроэнергетики, пищевой, металлообрабатывающей и других жизненно важных отраслей промышленности, исправляющих односторонний и отсталый характер экономики этих стран, навязанный им неокOLONизаторами².

Почти каждый шаг стран ОПЕК на пути национализации, особенно в самом начале, встречал сильное сопротивление империалистических сил. Здесь и попытки

¹ *Правда*, 25. VIII. 1977.

² *Экономическая газета*, 1976, № 14, с. 21.

бойкотировать национализированную нефть Алжира, Ирака и Ливии, и стремление установить вокруг этих и других стран ОПЕК экономическую блокаду, не говоря уже об упоминавшихся угрозах военного нападения и вербовке наемников для «пятой колонны» неокOLONиализма в странах ОПЕК.

Освободившиеся нефтедобывающие государства противопоставили проискам неокOLONизаторов собственную солидарность, опирающуюся на мощную поддержку всех антиимпериалистических сил. СССР и другие страны социалистического содружества стали первыми покупателями национализированной арабской нефти и подтвердили свою готовность поставлять освободившимся странам необходимую продукцию в случае навязывания им Западом экономической блокады. В конце концов монополии — участницы картеля были вынуждены в течение 1973—1975 гг. одна за другой признать право стран ОПЕК на национализацию. Одновременно западные государства, подстегнутые энергетическим кризисом, пошли на определенные уступки странам ОПЕК в области оказания им экономического и технического содействия в обмен на национализированную нефть.

Патриотические силы нефтедобывающих государств отдают должное бескорыстной поддержке их освободительной борьбы со стороны СССР. Член руководства Партии арабского социалистического возрождения Ирака Зейд Хейдар на XXV съезде КПСС заявил: «Наш арабский народ хранит глубокую благодарность за ту поддержку, которую вы оказывали ему в его борьбе, особенно в битве против нефтяных монополий». Слова признательности Советскому Союзу за его дружескую поддержку прозвучали во время XXV съезда КПСС со стороны патриотов Алжира, Венесуэлы и других освободившихся нефтедобывающих государств¹.

Переход средств добычи и экспорта нефти в руки развивающихся государств ускорил ликвидацию неокOLONиальной системы искусственного занижения их доходов от «черного золота», устранения которой настойчиво добивалась созданная этими государствами в 1960 г. Организация стран — экспортеров нефти. В соответствии

¹ Приветствия XXV съезду КПСС. М., 1976, с. 108, 173, 177, 307, 424.

с этой системой монополии вплоть до начала 1974 г. поддерживали цены на арабскую и иранскую нефть на уровне от 13 до 24 долл. за тонну, что приносило нефтедобывающим государствам от 6 до 17 долл. чистой прибыли; сами же монополии, перерабатывая эту нефть и продавая продукты из нее в десятках стран по средней розничной цене 107 долл. (в сентябре 1973 г.), получали около 60 долл. чистой прибыли, значительной частью которой делились с налоговыми органами буржуазных стран — покупателей жидкого топлива¹.

Но в январе 1974 г. ОПЕК повысила экспортные цены с 24 до 86 долл. за тонну. Наряду с устранением дискриминационного механизма концессионных платежей это обеспечило хозяевам нефти увеличение чистой прибыли от каждой тонны их «черного золота» сначала до 50—60, а затем до 80 долл. С 1974 г. страны ОПЕК стали ежегодно получать за свою нефть более 100 млрд. долл. общего дохода (см. табл. А). Несмотря на существенный рост доходов от нефти, стоимость валового национального продукта (ВНП) многих стран ОПЕК в расчете на душу населения продолжает оставаться одной из самых низких. Среднедушевой ВНП шести наиболее населенных стран ОПЕК (Алжир, Венесуэла, Индонезия, Ирак, Иран, Нигерия) составил в 1975 г. менее 500 долл., что примерно в восемь раз ниже среднего уровня по группе промышленно развитых стран капитала. И все же впервые у значительной группы освободившихся государств появились весьма благоприятные материальные предпосылки для крутого подъема их экономики, максимального использования национальных природных ресурсов в интересах социально-экономического прогресса.

Таковы коротко изложенные основные события на фронте меняющихся отношений империалистического нефтяного картеля с богатыми нефтью странами «третьего мира» — его недавними вассалами, которые отвоёвывали у него, наконец, суверенное право самостоятельно распоряжаться своими нефтяными ресурсами. Новые условия отводят прежним концессионерам роль обычных покупателей национализированной нефти. Для осущест-

¹ *Petroleum Economist*, April 26, 1975, p. 36; *Petroleum Intelligence Weekly*, May 16, 1977; *Platt's Oilgram Price Service* — за соответствующие годы.

Таблица А

Основные экономические показатели стран ОПЕК

	Насе- ление в 1976 г. (млн. чело- век)	Запасы нефти на 1 янв. 1978 г. (млрд. т)	Добыча нефти (млн. т)		Доход от нефти (млрд. долл.)	
			1972 г.	1977 г.	1972 г.	1976 г.
1	2	3	4	5	6	7
Арабские страны — чле- ны ОПЕК, всего	41,8	44,3	776	924	8,6	71,5
Из них:						
Алжир	17,3	0,9	50	47	0,7	4,5
Ирак	11,5	4,6	72	111	0,6	8,5
Катар	0,1	0,7	23	21	0,3	2,0
Кувейт	1,0	9,6	166	95	1,7	8,5
Ливия	2,5	3,3	106	100	1,6	7,5
ОАЭ	0,2	4,3	58	97	0,6	7,0
Саудовская Аравия	9,2	20,9	301	453	3,1	33,5
Венесуэла	12,4	2,6	168	116	1,9	8,5
Габон	0,5	0,3	6	11	0,1	0,8
Индонезия	139,6	1,4	54	83	0,4	4,5
Иран	33,4	8,4	252	277	2,4	22,0
Нигерия	64,8	2,5	90	104	1,2	8,5
Эквадор	7,3	0,2	4	9	0,1	0,8
Итого: ОПЕК	299,8	59,7	1350	1524	14,7	116,6

Источники: *Monthly Bulletin of Statistics*, Jan. 1978, p. 1—4; БИКИ, 14.03.78 г., с. 6; *Petroleum Economist*, Jan. 1975, p. 10; Jan. 1978, p. 6; Sept. 1976, p. 338; July 1977, p. 272.

вления этой функции бывшие концессионеры располагают и средствами транспортировки, и крупными нефтеперерабатывающими мощностями, и густой сбытовой сетью в странах — потребителях нефти и нефтепродуктов. Но, как верно отмечают К. Тьюгендхэт и А. Гамильтон, нефтяные монополии не ограничиваются выполнением только этих функций. Наряду с начавшимся еще ранее проникновением нефтяных корпораций в угледобывающую промышленность и атомную энергетику они активизировали поиски нефтегазового топлива непосредственно в зоне развитого капитализма — в более глубоких геологических структурах на суше, в отмелях морей

и океанов, в зонах вечной мерзлоты, расширили усилия в области таких нетрадиционных способов добычи нефтегазового топлива, как получение его из угля, битуминозных сланцев и песчаников. Приведенные в книге прогнозные оценки тех колоссальных капиталовложений, которые необходимы для форсированного развития топливно-энергетической базы Запада, если и претерпели с 1974 г. изменения, то только в сторону их еще большего увеличения. Наглядный пример тому стоимость транс-алаяскинского трубопровода, которому предстоит подавать нефть с северного склона Аляски в ее южный незамерзающий порт Валдиз.

Когда К. Тьюгендхэт и А. Гамильтон заканчивали свою книгу, этот трубопровод протяженностью около 1300 км и мощностью 60 млн. т нефти в год находился еще в стадии проектирования, его стоимость оценивалась в 900 млн. долл. Когда же 20 июня 1977 г. по нему потекла первая нефть, сумма вложенных в него средств достигла 7,7 млрд. долл.¹ В определенной степени такой взлет расходов связан, конечно, с бушующей на Западе, в том числе в США, инфляцией. Но даже с учетом ее максимальных темпов она могла увеличить стоимость строительства магистрали на 60—70%, или на 500—600 млн. долл. Основной же прирост затрат продиктован исключительно сложными климатическими и геологическими условиями, которые нельзя было предвидеть до тех пор, пока проект не шагнул из научно-исследовательских учреждений в «белое безмолвие» Северной Америки, и которые в той или иной степени присущи всем новым нефтегазодобывающим районам нашей планеты.

Нефтяной бизнес всегда отличался тем, что он в большей степени, чем любая другая крупная отрасль западной экономики, обладал способностью «самофинансироваться», то есть осуществлять инвестиции в свой основной и оборотный капитал без особой посторонней помощи — главным образом за счет собственных доходов и прибылей. Однако нетрадиционные методы добычи топлива сильно подрывают «самофинансирование» нефтяного бизнеса. Так, владельцам транс-алаяскинского трубопровода пришлось залезть в немалые долги, вы-

¹ *U. S. News and World Report*, June 20, 1977, p. 35, 36.

плата которых вместе с процентами обойдется им еще в 2,2 млрд. долл., помимо уже понесенных затрат¹.

О том, сколь разительны последние перемены в области финансирования нефтяной промышленности, свидетельствует и такое сопоставление. Общая сумма прямых капиталовложений американской нефтяной промышленности на Ближнем и Среднем Востоке, а также в Африке в 1973 г. — до начала широкого перехода этих капиталовложений под контроль местных государств — составляла 3,7 млрд. долл., обеспечив в том же году поступление почти 600 млн. т нефти в распоряжение нефтяных компаний США². А на Аляске один только трубопровод, способный подавать нефти в десять раз меньше, обошелся почти в два с половиной раза дороже, чем стоили американские активы в богатейших нефтедобывающих районах восточного полушария.

Эти сопоставления делаются не для того, чтобы еще раз продемонстрировать феноменальную прибыльность нефти «третьего мира», залегающей, как известно, исключительно мощными пластами, на небольшой глубине, в сравнительно несложных геологических структурах и близко к экспортным портам. Сравнения сделаны с целью подчеркнуть всю сложность инвестиционных проблем, вставших перед монополиями и вообще перед Западом в деле разработки и освоения новых нефтедобывающих районов. Такая сложность могла бы теоретически и не возникнуть или возникнуть не столь масштабно. Практически же она с неумолимой логикой вытекает из неспособности монополистического капитала, ослепленного жадной сверхприбылей, предвидеть реальный ход событий.

По приблизительным подсчетам, нефть стран ОПЕК только в течение 1960—1973 гг. принесла Западу около 700 млрд. долл. чистой прибыли. Это на 200 млрд. долл. больше той суммы, которую, по мнению американского банка «Чейз Манхэттен», необходимо в течение 1975—1985 гг. вложить в разведку и разработку новых нефтяных месторождений для полного удовлетворения потребностей Запада в жидком топливе и горючем³.

¹ Ibid.

² *Survey of Current Business*, October 1975, p. 52; *Petroleum Times*, July 26, 1974, p. 48.

³ *Capital Investments of World Petroleum Industry* 1974.

Учитывая ограниченность и неминуемое истощение нефти в странах ОПЕК, рачительный хозяин мог бы заблаговременно использовать определенную часть колоссальной прибыли от этой нефти на развитие дополнительных, альтернативных источников энергоснабжения, в том числе на поиски и разработку нефтегазовых месторождений, географически и геологически менее доступных, чем залежи нефти в странах ОПЕК. Но в действительности на нужды капиталистической нефтяной промышленности за пределами ОПЕК в 1960—1973 гг. была направлена примерно лишь $\frac{1}{4}$ часть от 700 млрд. долл. чистой прибыли. А львиная доля ее была использована Западом для финансирования обрабатывающих отраслей промышленности, ориентируемых на «дешевую» топливно-сырьевую базу «третьего мира», а также на финансирование огромных непроизводительных расходов буржуазного государства.

Многочисленные исследования американских и западноевропейских экономистов свидетельствуют о том, что буржуазное государство вплоть до 1974 г. присваивало себе более 70% чистой прибыли от нефти — главным образом через прямые и косвенные налоги на конечных потребителей, включаемые в розничные цены на топливо, горючее и электроэнергию. Согласно подсчетам, например газеты английских деловых кругов «Файнэншл таймс», незадолго до начала энергетического кризиса — в июле 1973 г. — западноевропейские правительственные налоговые органы получали 55 из каждых 76 долл. чистой прибыли от тонны нефти развивающихся стран¹.

Ни один другой жизненно важный товар массового потребления не дает капиталистической казне столь высоких поступлений, как нефть «третьего мира». Непосредственно в 1973 г. в государственные бюджеты Запада поступило от этой нефти свыше 80 млрд. долл. Однако буржуазные государства, предпочитая расходовать налоги главным образом на непроизводительные цели, в том числе на непрерывную гонку вооружений, практически ничего не предпринимали для подтягивания топливно-сырьевых тылов собственной экономики и всячески поощряли нефтяной паразитизм Запада, вплоть до безоговорочной и, конечно, весьма дорогостоящей под-

¹ *Financial Times*, June 6, 1974.

держки всех неокOLONиальных проиСков нефтяного картеля в странах ОПЕК. Короче говоря, немалые деньги, которые могли бы быть заблаговременно использованы для надлежащего развития западной топливно-энергетической базы, были принесены в жертву империалистической расточительности и агрессивности. И многое говорит за то, что примерно такая же участь подстерегает те огромные суммы, которые, по уже упоминавшимся западным оценкам, необходимо было бы истратить в ближайшем будущем на форсированное развитие топливной базы Запада.

Повышение странами ОПЕК цен на сырую нефть лишило империалистический нефтяной картель и стоящие за ним буржуазные государства возможности финансировать за счет стран ОПЕК любые свои расходы, в том числе развитие собственной топливно-энергетической базы. Чтобы компенсировать потерю сверхприбылей на нефтедобывающем конце нефтяного бизнеса, монополии с полного одобрения буржуазных правительств в течение 1973—1975 гг. провели резкое повышение розничных цен на все нефтепродукты. Согласно подсчетам журнала английских деловых кругов «Экономист», цена тонны нефтепродуктов для конечных потребителей в Западной Европе в марте 1975 г. достигла 180 долл. по сравнению со 107 долл. в сентябре 1973 г.¹

Взлет цен на нефтепродукты резко повысил валовой доход и значительно поднял чистую прибыль западных нефтяных монополий (см. табл. Б). В частности, по сравнению с 1972 г., предшествовавшим году энергетического кризиса и массовому установлению контроля странами ОПЕК над деятельностью нефтяных концессий, валовой доход крупнейших монополий — участниц нефтяного картеля повысился с 70 млрд. до 192 млрд. долл. в 1976 г., несмотря на снижение за те же годы количества продаваемых ими нефтепродуктов на 7% и газа на 2%. Нефтяной бизнес, и ранее бывший самым большим, стал теперь по своим финансовым показателям вообще недостижимым для следующих за ним отраслей промышленности. Если раньше валовой доход монополий — участниц нефтяного картеля можно было сравнить с ва-

¹ *Economist*, April 26, 1975, p. 36.

Таблица Б

Основные показатели деятельности семи монополий — участниц международного нефтяного картеля в 1972—1976 гг.

Наименование и торговая марка	Национальная принадлежность	Добыча нефти в 1972 г. (млн. т.)	Валовой доход в млн. долл.		Чистая прибыль в млн. долл.	
			1972 г.	1976 г.	1972 г.	1976 г.
«Стандард ойл оф Нью-Джерси» (Эксон)	США	281	20 310	48 631	1532	2641
«Бритиш петролеум» (БП)	Англ.— Голл.	247	5 712	19 103	176	325
«Ройял датч—Шелл» (Шелл)	Англ.— Голл.	224	14 060	36 087	705	2348
«Тексас ойл» (Тексако)	США	197	8 693	26 452	889	870
«Стандард ойл оф Калифорния» (Чеврон)	США	163	5 829	19 434	547	880
«Галф ойл» (Галф)	США	165	6 243	16 451	197	816
«Мобил ойл» (Мобил)	США	103	9 166	26 063	574	943
Итого:		1380*	70 013	192 221	4620	8823

* Из них около 1030 млн. т, или 75%, добыто в странах ОПЕК.

Источники: *Fortune*, 1973 — May, p. 222; September, p. 204; 1977 — May, p. 366, August, p. 226. *Petroleum Times*, July 1973, p. 27—28.

ловым внутренним продуктом Швеции, то теперь он вполне сопоставим с ВВП Великобритании.

Теперь, казалось бы, у нефтяных монополий появились более широкие возможности для финансирования поиска и разработки новых нефтегазовых месторождений. Но данные банка «Чейз Манхэттен» показывают, что, хотя капиталовложения в нефтяную промышленность зоны развитого капитализма и возросли в 1976 г. по сравнению с 1972 г. более чем вдвое, превысив за 1976 г. 35 млрд. долл., эта сумма инвестиций все еще много ниже того уровня, который считается на Западе крайне необходимым для выправления дел с энергообеспечением капиталистической экономики.

Одна из причин замедленного роста инвестиций в западное нефтяное хозяйство — все то же изъятие из этой

отрасли огромных сумм на непроизводственные нужды буржуазного государства. Его налоги в конечной цене тонны нефтепродуктов возросли с 55 долл. в сентябре 1973 г. до 68 долл. в марте 1975 г.¹, а общая сумма поступлений в казну от нефтяного бизнеса составила в 1976 г. примерно 80 млрд. долл., что в два с лишним раза больше, чем было инвестировано за тот же год в нефтяное хозяйство Запада. Зато буржуазное государство продолжает наращивать затраты на свой бюрократический, полицейско-принудительный аппарат и вооруженные силы. Достаточно напомнить, что ежегодные военные расходы стран НАТО возросли за 1972—1976 гг. со 113 млрд. до 157 млрд. долл.² К сожалению, этот немаловажный стимулятор не только энергетического, но и всех других кризисных недугов капитализма полностью выпал из поля зрения К. Тьюгендхэта и А. Гамильтона.

Наряду с растущими масштабами буржуазного расточительства серьезным препятствием для роста инвестиций в топливно-энергетическое хозяйство Запада является страх обладателей капиталов перед возможной вспышкой конкуренции на мировом топливном рынке, которая может подорвать рентабельность крупных инвестиций еще до того, как они успеют окупиться. Конкуренция, всегда восхваляемая апологетами частного предпринимательства как некий безотказный двигатель экономического прогресса, в данном случае явно парализует активность инвесторов и тормозит выход капитализма из энергетического кризиса. Угроза жестокой конкуренции мерещится им и со стороны нефти ОПЕК, и со стороны каких-либо принципиально новых, может быть, еще не открытых источников энергии, и просто со стороны друг друга. К. Тьюгендхэт и А. Гамильтон, справедливо осуждая конкурентное подавление нефтяными монополиями угольной промышленности, что стало одной из причин нынешнего недопроизводства топлива в мире капитала, также с тревогой говорят о возможности новой вспышки конкуренции между поставщиками энергоресурсов. Свою надежду на предотвращение

¹ *Economist*, April 26, 1975, p. 36.

² *U. S. News and World Report*, May 16, 1977, p. 20.

такой конкуренции они возлагают на усиление плановых начал в буржуазной экономике, и прежде всего в развитии ее топливно-энергетической базы.

Уже после выхода книги западные государства действительно смогли договориться о создании так называемого Международного энергетического агентства (МЭА) для координации совместных усилий по расширению своей топливно-энергетической базы. Начав функционировать с января 1975 г., МЭА выработало для стран-участниц немало практических рекомендаций по ускоренному развитию различных топливных отраслей, экономии энергоресурсов и другим аспектам решения энергетической проблемы. Но за три года своей деятельности МЭА мало что сделало для развенчивания призрака конкуренции, витающего над западной энергетикой. Камнем преткновения стало согласование, а практически планирование такого уровня цен на сырую нефть, который мог бы в течение достаточно длительного периода времени гарантировать вкладчикам капитала в топливные отрасли окупаемость их инвестиций и получение прибылей.

Ведь, согласно новейшим расчетам экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), куда входят все индустриальные страны капитала, для надлежащего роста их топливного хозяйства необходимо в течение 1976—1985 гг. вложить в эту отрасль 1,2—1,6 триллиона долл.¹ — сумму, примерно равную валовому национальному продукту Японии, ФРГ и Франции, вместе взятых, а чтобы эта колоссальная сумма не оказалась выброшенной на ветер, то есть могла окупиться и принести прибыль, необходимо поддерживать оптовые цены основного вида топлива — нефти — на уровне не ниже 80—90 долл. за тонну. Кстати, когда страны ОПЕК повысили с 1 января 1974 г. цены своей нефти до 86 долл. за тонну, они назвали как один из главных аргументов в пользу этого именно необходимость сделать рентабельной разработку немалых запасов топлива в западных странах — и тем самым предотвратить угрозу быстрого истощения нефтяных ресурсов в странах ОПЕК. Сторонниками новых и еще более

¹ *Financial Times*, January 15, 1975; March 6, 1976.

высоких оптовых цен выступают, естественно, энергопроизводящие корпорации и западные государства, обладающие значительными природными ресурсами топлива, например США, Канада, а в последние годы и Англия с ее нефтяными месторождениями в отмелях Северного моря. Но яркими противниками новых цен выступают государства, бедные природными энергоресурсами, а также монополии, являющиеся крупными оптовыми потребителями энергии.

Проблема цен много месяцев лихорадила МЭА, которое в 1976 г. выработало наконец компромиссную рекомендацию западным государствам — не допускать у себя падения оптовых цен на нефть по крайней мере ниже 50 долл. за тонну. Хотя этот уровень значительно выше цен в 13—24 долл., преобладавших в течение всего послевоенного периода, он, по мнению экспертов «Общего рынка», оставляет за чертой рентабельности многие угольные месторождения в Западной Европе, не говоря уже о промышленной газификации угля, получении жидкого топлива из нефтяных сланцев или о более быстрых темпах развития нефтедобычи в Северном море, на Аляске и в других труднодоступных районах. Вопреки высказанным в книге предположениям о возможности некоторого снижения цен на нефть уже в 1974 г. тенденция цен к повышению приобрела в последующие три года еще более устойчивый характер. На рубеже 1977 и 1978 гг. оптовая цена на нефть приблизилась к 100 долл. за тонну. И тем не менее обладатели свободных капиталов не торопятся вкладывать их в топливное хозяйство, разочарованные неспособностью МЭА примирить распри из-за гарантированного минимума цен таким образом, чтобы этот нижний лимит был установлен на более высоком уровне, чем 50 долл.

В этих условиях Соединенные Штаты Америки, счет которых за импортную нефть возрос с 4,8 млрд. долл. в 1972 г. до 45 млрд. долл. в 1977 г. и стал главной причиной огромных внешнеторговых дефицитов страны в последние годы, были вынуждены самостоятельно взять курс на поддержание более высоких цен нефти по крайней мере на своем внутреннем рынке. Предложенный президентом Картером конгрессу США в апреле 1977 г. национальный энергетический план предусматривает не только установление нижнего лимита цен на уровне око-

ло 80 долл. за тонну нефти с новых месторождений, но и возможность его дальнейшего повышения за счет поправок на инфляцию. Лишь придание этому проекту силы закона может в определенной мере стимулировать быстрый рост инвестиций в топливные отрасли США и в других странах капитала, все более ориентирующихся на события в огромном по своим масштабам американском энергетическом хозяйстве.

Предположения К. Тьюгендхэта и А. Гамильтона о путях и сроках выхода Запада из энергетического кризиса делались, очевидно, не без некоторого влияния тех оптимистичных заявлений, с которыми в конце 1973 г. дружно выступали лидеры буржуазного мира, обещая в самое короткое время избавить Запад от растущей нехватки энергии, ослабить его чрезмерную зависимость от чужой нефти, добиться от энергопотребляющих корпораций экономного расходования топлива, а от энергопроизводящих концернов — увеличения поставок топлива, добываемого в самих же западных странах. Последнее обещание опиралось, в частности, на реальные данные о наличии огромных природных энергоресурсов в недрах промышленно развитых капиталистических стран. Согласно последним подсчетам авторитетных на Западе международных энергетических конгрессов, в зоне развитого капитализма, помимо уже обнаруженных 20 млрд. т нефти и газа (в пересчете на нефть), разведано также еще около 400 млрд. т энергоресурсов (тоже в нефтяном эквиваленте), сосредоточенных в залежах угля, нефтеносных сланцев и урана. По теплотворной способности все это раз в семь больше разведанных нефтяных ресурсов «третьего мира» и более чем в сто раз превышает нынешнее годовое потребление топлива на Западе, составляющее примерно 3,5 млрд. т нефтяного эквивалента в год¹.

Чем же обернулись обещания? Судя по данным ООН, добыча нефти в зоне развитого капитализма в 1976 г. по сравнению с 1972 г., предшествовавшим топливному кризису, не только не увеличилась, но даже упала на 70 млн. т, или примерно на 10%; добыча природного газа снизилась на 30 млрд. м³, или на 3,5%; добыча ка-

¹ *Petroleum Economist*, July 1975, p. 249—252.

менного угля хотя и возросла на 55 млн. т, или на 7% (в основном в Северной Америке при дальнейшем снижении добычи в Западной Европе), но далеко не компенсировала общее падение добычи нефти и газа.

Оказались неэффективными и программы экономии энергии. В результате в целом значительно возросла зависимость топливно-энергетического хозяйства Запада от нефти развивающихся стран. В частности, импорт ее в Соединенные Штаты Америки в 1976 г. по сравнению с 1972 г. увеличился с 200 млн. до 340 млн. т, что повысило ее долю в общем потреблении жидкого топлива в США с 25 до 40%. Разрекламированная в США в конце 1973 г. программа достижения энергетической самообеспеченности под многообещающим названием «Независимость», по существу, потерпела полный крах. Иронизируя по этому поводу, газета «Нью-Йорк таймс» писала, что амбициозный проект пал под ударами разногласий среди тех сил, от которых зависело его осуществление: «Каждый может красноречиво разглагольствовать о необходимости жертв со стороны других, но только не его самого»¹.

В результате Запад и в начале 1978 г. продолжает находиться в тисках энергетического кризиса, основные проявления которого — резкое отставание производства топлива в промышленно развитых странах капитала от нынешнего и особенно потенциального спроса на энергию в этих странах; чрезмерная, чреватая опасными взрывами в условиях международного капиталистического разделения труда зависимость Запада от импорта нефти, ставшая одним из следствий длительного неокOLONиального ограбления западными монополиями недр развивающихся стран; расточительное расходование природных энергоресурсов в мире капитала, порожденное десятилетиями «нефтяного неокOLONиализма» и ожесточенной конкуренцией между нефтяными монополиями из-за рынков сбыта, которая искусственно сбивала цены на нефть, породив иллюзию ее неисчерпаемости и дешевизны.

Некоторые буржуазные эксперты сделали попытку найти конкретное коммерческое и социальное выраже-

¹ *New York Times*, March 30, 1976.

ние ущерба, нанесенного Западу энергетическим кризисом за 1974—1977 гг.¹

Картина получилась более чем удручающая. По их мнению, из-за резкого вздорожания и дефицита топлива в странах развитого капитализма замедлились темпы экономического роста, углубив общий промышленный кризис 1974—1975 гг. и приведя к недопроизводству валового национального продукта на общую сумму около 600 млрд. долл., что равноценно потере ВВП второй промышленной державы капиталистического мира — Японии — за 1976 г.; постоянная армия безработных на Западе увеличена последствиями энергетического кризиса на несколько миллионов человек, стоимость жизни повысилась минимум на 15%. Даже если эти цифры несколько преувеличены, есть все основания отнести энергетический кризис к одним из самых ярких проявлений общего кризиса капитализма в 70-х годах. Неспособность крупного капитала повести решительное наступление на топливный кризис вновь и вновь рождает на Западе авантюристические проекты реставрации неокOLONиального господства над национализированной нефтью развивающихся стран. 5 октября 1977 г. газета «Нью-Йорк таймс», например, позволила себе открыто поразмышлять о том, что страны ОПЕК якобы ставят Запад перед необходимостью «использовать силу, чтобы обеспечить энергоснабжение», и что «западные правительства могут просто вторгнуться на Ближний Восток». 14 октября «Вашингтон пост» сообщила о выступлении непосредственно перед американскими военными министра энергетики США Шлезинджера, который прямо предупредил их о том, что существует некая «необходимость защиты ближневосточных источников получения нефти» и что, мол, от военных такая необходимость «может кое-чего потребовать».

Такого рода политические выходки не только мешают нормализации отношений между Западом и нефтедобывающими странами, но и наносят огромный урон делу нормального развития международных отношений в мире. Эта сторона энергетического кризиса тоже осталась вне поля зрения авторов книги. Картина энергетического кризиса, нарисованная ими, не включила в себя и кра-

¹ *Business Week*, January 10, 1977, p. 61.

сок, изображающих тяжесть его последствий для стран «третьего мира», которые не имеют своей нефти. К их числу относятся около девяноста стран, то есть почти все развивающиеся государства, за исключением тринадцати государств — членов ОПЕК. Ущерб, наносимый большинству стран «третьего мира» энергетическим кризисом, можно, в общем, определить по такому показателю, как рост стоимости топлива, покупаемого ими на мировом рынке. По данным ООН, не далее как в 1972 г. все развивающиеся государства, кроме членов ОПЕК, уплатили за ввезенное ими топливо 6 млрд. долл. А с 1974 г. они стали платить за примерно то же количество купленного топлива почти впятеро больше — около 30 млрд. долл. в год¹.

Вся разорительность новых расходов на нефть становится особенно очевидной в сравнении с теми небольшими доходами, которые сами развивающиеся страны получают на мировом рынке от продажи их важнейшей экспортной продукции — сельскохозяйственных товаров. Согласно данным Продовольственной и сельскохозяйственной Организации Объединенных Наций (ФАО), страны «третьего мира» в 1976 г. получили на мировом рынке, например, за кофе 7,3 млрд. долл., хлопок — менее 4 млрд., каучук — 2,2 млрд., рис — 2,1 млрд., за чай — 0,8 млрд. долл. А в целом развивающиеся страны получили от экспорта сельскохозяйственной продукции примерно 30 млрд. долл.²

Сложилась парадоксальная ситуация: чтобы оплатить импорт топлива, развивающиеся страны должны практически целиком отдавать выручку от экспорта всех своих сельскохозяйственных товаров, включая, помимо перечисленных выше, также сахар, какао, табак, вино и др. Но ведь, кроме топлива, эти страны ввозят значительное количество промышленных и продовольственных товаров. Не имея возможности оплачивать их наличными, страны «третьего мира», являющиеся импортерами топлива, делают все новые долги. Общая сумма таких долгов превысила в 1977 г. 200 млрд. долл., из которых примерно $\frac{1}{3}$ возникла в связи с энергетическим кризисом. Необходимость выплаты долгов ведет к непрерывному и быст-

¹ *Monthly Bulletin of Statistics*, May 1977.

² *Economist*, August 20, 1977, p. 92.

рому росту розничных цен на все товары в развивающихся странах, ограничению ввоза многих жизненно важных для них товаров, замедляя темпы экономического развития, и еще больше увеличивает безработицу.

Основная ответственность за это лежит на западных монополиях. Многими десятилетиями они развивали топливодобывающую базу лишь в небольшой группе стран, чтобы подавляющее большинство других использовать как доходные рынки сбыта, которым всегда можно было бы продиктовать свою волю. В результате недра значительного числа стран «третьего мира», в которых, как полагают международные авторитеты, скрыто немало энергоресурсов, остаются почти неразведанными. Лишь в последнее время, вступая на путь независимого экономического развития, освободившиеся государства делают первые успехи в разведке и разработке своих недр. При этом они постоянно получают поддержку со стороны СССР и других социалистических государств. Характерно, что если до 1960 г., например, в недрах Индии, Сирии и Египта было обнаружено лишь 80 млн. т нефти, то к началу 1977 г., в основном при содействии Советского Союза, ее было найдено в этих трех странах уже в количестве 1 млрд. т¹. Это в 40 раз превышает их ежегодный импорт нефти. Причем Сирия превратилась в экспортера нефти.

Особая ответственность за нынешние топливные трудности развивающихся стран лежит на империалистическом нефтяном картеле. В погоне за сверхприбылью он десятилетиями вел наступление на позиции своего основного конкурента — угольной промышленности. В западных странах, где эта отрасль была высоко развита, картель, как уже отмечалось, добился прекращения ее роста, а в развивающихся странах душил угольное производство в самом зародыше, обрекая эти страны на одностороннюю зависимость их энергетики только от картельных поставок нефти. В результате зависимость топливного хозяйства развивающихся стран от ввозимой нефти, которую они покупают в количестве более 170 млн. т в год, оказалась чрезмерной. Так, если у промышленно развитых капиталистических стран их топливно-энергетические потребности обеспечиваются привоз-

¹ *Внешняя торговля*, 1976, № 12, с. 24—28; БИКИ, 8.II.77, с. 6.

ной нефтью на 37%, то у развивающихся стран — почти на 50%¹.

Характерно, что в развивающихся странах разведано более 40 млрд. т угля — в сопоставимой калорийности раз в сто больше годового потребления и раз в двести ежегодного импорта энергоресурсов этими странами. Но даже Индия, где разведано свыше 25 млрд. т, Бразилия (3) и Турция (1,5) не избежали энергетического кризиса. Таков один из итогов многолетнего засилья империалистического нефтяного картеля в энергетике «третьего мира», объясняющий также крайнюю отсталость производства здесь гидроэнергии.

С самого начала энергетического кризиса реакционная пропаганда пытается убедить не только Запад, но и весь «третий мир» в том, что ответственность за этот кризис лежит на странах ОПЕК. Приведенные выше данные опровергают подобную клевету. Но тот факт, что цена на нефть повышена именно странами ОПЕК, ставит их при поверхностном рассмотрении в несколько двусмысленное положение, крайне тенденциозно и односторонне интерпретируемое пропагандистами от неокolonialизма.

Между тем большинство серьезных экономистов за рубежом уже не сомневаются в том, что по мере общего быстрого роста спроса на нефть и начавшегося истощения наиболее доступных запасов нефти, в частности в странах ОПЕК, где издержки добычи ее не превышают 1—4 долл. за тонну, закон стоимости рано или поздно заставил бы потребителей ориентироваться на цены, диктуемые более высокими, достигающими 60—80—100 и более долл. на тонну издержками производства альтернативных видов топлива. К. Тьюгендхэт и А. Гамильтон идут дальше, признавая также и то, что если бы цену на нефть повысили не страны ОПЕК, то повышение цен все равно состоялось бы, причем чем позже, тем с более тяжелыми последствиями для экономики и общества.

Подобно всякому крупному успеху освободительной борьбы народов, национализация империалистических концессий нефтедобывающими государствами и ликвидация неокolonialной системы монопольно низких пла-

¹ *Economist*, January 29, 1977, p. 70.

тежей за сырую нефть имеют положительное значение не только для этих государств. С точки зрения общего экономического прогресса этот успех резко ограничил паразитирование всего капиталистического мира на нефти с низкими издержками добычи, запасы которой невелики, и заставил его обратиться к топливу с высокими издержками производства, запасы которого практически неисчерпаемы.

Успех стран ОПЕК будет приобретать тем большее прогрессивное значение, чем успешнее они будут использовать его плоды, в частности свои возросшие доходы от нефти, для оказания посильной помощи другим развивающимся странам, которые продолжают борьбу за свою экономическую независимость в условиях нищеты и лишений. Солидарность этих стран с нефтедобывающими государствами в 1973—1974 гг. сыграла свою роль в победах ОПЕК над «нефтяным неокOLONиализмом».

В целом страны ОПЕК не прекращают поиски форм и методов помощи другим развивающимся государствам. Но в силу большой политической неоднородности этой организации, в которую наряду со странами социалистической ориентации входят государства с реакционным феодально-монархическим правлением, наподобие Саудовской Аравии, действенность помощи ОПЕК менее развитым странам «третьего мира» пока недостаточно эффективна. В то же время правящие круги Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов и некоторых других государств — членов ОПЕК, выполняя волю неокOLONизаторов, предоставляют значительную часть своих новых доходов от нефти в распоряжение западных банков, промышленных корпораций и государств на самых льготных условиях.

Хотя большинство нефтедобывающих государств использует плоды побед над неокOLONиализмом в интересах национального прогресса и освободительной борьбы других народов, некоторые страны ОПЕК склонны создавать альянсы с неокOLONизаторами для подавления демократического движения в своих странах и поддержки проимпериалистических элементов в других развивающихся государствах. Многие освободившиеся государства решительно осуждают как стремление неокOLONиализма завербовать к себе в партнеры отдельные страны

ОПЕК, так и склонность некоторых из этих стран идти на поводу у крупного капитала Запада.

В руках западных монополий нефть всегда служила мощным орудием эксплуатации как богатых нефтью, так и не имеющих ее государств в мире капитала. Вырвав наконец свою нефть из рук неокolonизаторов, страны ОПЕК имеют все возможности превратить ее в мощный фактор равноправного международного сотрудничества, в фактор укрепления антиимпериалистической солидарности народов.

Освещенные К. Тьюгендхэтом и А. Гамильтоном возможные пути решения топливно-энергетических проблем в мире капитализма дают повод посмотреть на состояние аналогичных проблем в социалистических странах. Тем более что реакционная пропаганда Запада, пытаясь опорочить успехи стран социализма, периодически клеветает и на их топливно-энергетическое хозяйство.

Много лет буржуазная печать распускала слухи о некой безнадежной отсталости советской нефтедобывающей техники. Но с тех пор, как СССР в 1974 г. обогнал по добыче нефти крупнейшую нефтедобывающую державу мира — Соединенные Штаты Америки — и с каждым годом еще больше утверждает свое первенство в этой области, разглагольствования о технической отсталости советской нефтяной промышленности как-то вышли из моды. Теперь и буржуазная печать вынуждена время от времени признавать приоритет стран социализма по ряду направлений развития нефтяной промышленности. Так, английская газета «Файнэншл таймс», отмечая растущий интерес западных деловых кругов к советскому нефтедобывающему оборудованию, в частности турбобурам, 10 ноября 1976 г. писала: «Советская турбосистема может бурить скважины в некоторых геологических структурах в пять раз быстрее, чем обычная роторная система, используемая почти на всех буровых работах за пределами СССР. Способность турбобуров делать и вертикальные и наклонные скважины дает им решительное преимущество при надводном бурении в таких районах, как Северное море. Их можно использовать для бурения нескольких скважин с одной платформы: советские буровики просверливают с одной площадки в болотах и торфяниках до 30 скважин».

Несостоятельны и новейшие домыслы буржуазной

пропаганды о некой глобальности топливного кризиса, который, мол, не является органически присущим только капитализму и неизбежно поразит в ближайшие годы социалистические страны. Такая постановка вопроса игнорирует неоднократно продемонстрированную социализмом способность научно предвидеть и предотвращать возникновение кризисных диспропорций в народном хозяйстве, в том числе в топливно-энергетическом.

Непрерывное поступательное развитие этой отрасли в странах социалистического содружества является разительным контрастом кризисному положению дел в топливном хозяйстве буржуазного мира. Так, в 1976 г. в странах — членах СЭВ было добыто больше, чем в 1972 г., нефти — на 120 млн. т, или почти на 30%; природного газа — на 100 млрд. м³, или на 42%; каменного угля — на 70 млн. т, или на 11%¹.

Может быть, недра социалистических стран неизмеримо богаче топливом? Но этот вопрос снимают сами же буржуазные экономисты, по скрупулезным подсчетам которых в странах СЭВ обнаружено пока значительно меньше энергоресурсов, чем на Западе. Причем залегают они среди наших стран также весьма неравномерно — главным образом в СССР, отчасти в Польше и Румынии; прирост топливодобывающих мощностей здесь тоже возможен лишь за счет труднодоступных месторождений, расположенных в сложных геологических и климатических условиях.

Главная причина непрерывного поступательного развития социалистического топливного хозяйства та же, что и лежит в основе всех успехов социализма. Выступая на торжественном заседании в Кремлевском Дворце съездов, посвященном 60-летию Великой Октябрьской социалистической революции, Л. И. Брежнев говорил: «С победой Октября перед людьми труда впервые открылась возможность покончить с эксплуатацией и вырваться из плена экономической стихии. Эта ключевая проблема общественного прогресса была решена на основе ликвидации частной собственности, замены ее собственностью общественной. Анархия производства уступила место научному, плановому управлению хозяйством»².

¹ Народное хозяйство СССР. М., 1973, 1977.

² Л. И. Брежнев. Великий Октябрь и прогресс человечества. — *Коммунист*, 1977, № 16, с. 7.

Пока империалистические державы усиливали эксплуатацию богатых нефтью развивающихся государств, а западные нефтяные монополии в конкурентной борьбе разоряли угольную промышленность, страны социализма развивали все свои топливные отрасли планомерно, комплексно и в оптимальных пропорциях. Крупный капитал, руководствующийся главным образом погоней за прибылью, приступил к разработке труднодоступных энергетических ресурсов лишь после многократного удорожания топлива. А Советский Союз, исходя из научного предвидения собственных потребностей и руководствуясь интернациональным долгом перед братскими странами социализма, начал трудоемкое освоение Западной Сибири задолго до взлета мировых цен на энергоресурсы.

И вот один из результатов. Аляска и Северное море дали свои первые 50 млн. т нефти лишь в 1977 г. А Западная Сибирь, откуда нефтегазовое топливо поступает уже целое десятилетие, в одном только 1977 г. дала более 215 млн. т нефти и более 60 млрд. м³ природного газа, что составило соответственно 48% и 18% их общей добычи в СССР¹.

Без капиталоемкого топлива Сибири Советский Союз не смог бы обеспечивать ни собственные потребности в энергоносителях, ни потребности братских социалистических государств. Между тем в одном только 1976 г. СССР экспортировал в страны социализма около 83 млн. т нефти и ее продуктов, в том числе почти 77 млн. т в страны СЭВ, импортировавшие также в 1976 г. из СССР 13,4 млрд. м³ природного газа, 15 млн. т каменного угля и антрацита, 11 млрд. кВт·ч электроэнергии².

Как отметил на XXXI заседании сессии СЭВ А. Н. Косыгин, за годы текущей пятилетки (1976—1980 гг.) СССР увеличивает поставки топлива и электроэнергии в страны СЭВ почти в 1,5 раза против прошлого пятилетия. Нефти и ее продуктов будет поставлено из СССР в другие страны СЭВ за пять лет 360 млн.

¹ *Экономическая газета*, 1977, № 16, с. 12—13; 1977, № 51, с. 5.

² Внешняя торговля СССР в 1976 г. Статистический сборник. М., 1977.

против 250 млн. т за предыдущую пятилетку, природного газа — 90 млрд. против 30 млрд. м³¹.

Добываемое из-под вечной мерзлоты и болот Западной Сибири топливо согревает миллионы людей и дает энергию десяткам предприятий также во многих капиталистических странах, куда СССР традиционно поставляет значительное количество энергоресурсов. В частности, в 1976 г. Советский Союз экспортировал в страны капитала нефти и ее продуктов 65 млн. т, угля — 12 млн. т, природного газа — 12 млрд. м³².

Кстати, советская экспортная политика на мировых рынках топлива тоже не избежала нападков со стороны реакционной буржуазной пропаганды. Например, чуть ли не с первых дней энергетического кризиса реакционная пропаганда пытается уличить СССР в том, что он якобы воспользовался взлетом цен на капиталистическом рынке для того, чтобы продать как можно больше топлива капиталистическим покупателям за счет поставок его странам социализма (цены в торговле между которыми, как известно, защищены от резких колебаний и следуют за мировыми ценами постепенно, в результате чего цены на нефть здесь и в 1978 г. остаются ниже мировых).

Измышления о том, что соображения конъюнктурной выгоды оказались для СССР выше интересов социалистического интернационализма, однако, начисто разбиваются о факты общедоступной статистики. Так, в 1976 г. по сравнению с 1972 г. СССР увеличил ежегодные поставки нефти и ее продуктов странам социализма на 23 млн. т, тогда как несоциалистическим странам — на 19 млн. т. Кроме того, поставки советского природного газа в другие страны социализма за те же годы возросли на 10 млрд. м³, электроэнергии — на 4 млрд. кВт·ч, что тоже значительно превосходит прирост экспорта этих энергоресурсов из СССР в капиталистические страны.

Ни в одной стране социалистического содружества ни одно предприятие и ни одна отрасль хозяйства не сворачивает производство и не выставляет рабочих за ворота по причине энергетического или других кризисов

¹ *Экономическое сотрудничество стран — членов СЭВ*, 1977, № 4, с. 47.

² Внешняя торговля СССР в 1976 г. Статистический сборник. М., 1977.

за их полным отсутствием. Если говорить о более длительной перспективе, то энергообеспечение стран социализма получит еще более прочную и надежную основу.

Злободневная сегодня для всей современной мировой экономики необходимость мобилизации огромных капиталовложений для создания новых топливодобывающих мощностей не застала врасплох страны социалистического содружества. Еще в 1971 г. единодушно принятая в СЭВ Комплексная программа социалистической экономической интеграции нацелила страны содружества на решение сложных хозяйственных проблем, в том числе топливно-сырьевой, путем объединения сил и средств заинтересованных стран. И когда капиталистические государства, потрясенные энергетическим кризисом, еще только пытались объединиться хотя бы для координации усилий, страны СЭВ в июне 1974 г. приняли грандиозный практический шаг в области дальнейшего успешного решения у себя топливной проблемы — договорились построить совместными усилиями в кратчайшие сроки магистральный трубопровод Оренбург — Западная граница СССР для ежегодных поставок в Болгарию, Венгрию, ГДР, Польшу, Чехословакию по 2,8 млрд. и в Румынию — 1,5 млрд. м³ природного газа. Страны-участницы вносят свой вклад машинами, оборудованием, строительной техникой, специалистами и строителями пропорционально их доле в будущих поставках «голубого топлива» по трубопроводу. К концу 1977 г. уже было построено около 2300 из всех 2750 км магистрали, в 1978 г. она вступает в строй, а в 1980 г. выйдет на полную мощность — 15,5 млрд. м³ в год¹.

Предстоит развитие новых нефте- и газоносных районов Сибири с их еще более высокими затратами на разведку, освоение и эксплуатацию. Только для транспортировки нефти и газа в Европейскую часть СССР из уже действующих промыслов Тюменской области необходимо иметь несколько трубопроводов, каждый из которых по протяженности вдвое превосходит Оренбургский.

Заглядывая далеко вперед, страны социалистического содружества разрабатывают в рамках СЭВ долгосрочные, рассчитанные на 10—15-летний период целевые

¹ *Экономическое сотрудничество стран—членов СЭВ*. 1977, № 5, с. 94—95.

программы сотрудничества в важнейших отраслях материального производства. Одной из них является топливно-энергетическая программа. Ее цель — надежное обеспечение динамично развивающейся экономики братских стран важнейшими видами энергоресурсов. Программа будет осуществляться путем концентрации крупных капиталовложений, объединения материальных и финансовых ресурсов заинтересованных стран, предусмотрит дальнейшее освоение месторождений всех видов топлива, в том числе твердого, ускоренную разработку методов получения новых источников энергии, развитие атомной энергетики.

Генеральный секретарь Коммунистической партии США товарищ Гэс Холл, разоблачая антинародную политику западных корпораций, неспособность крупного капитала решать топливные проблемы в интересах всего общества, пишет: «То, как решают подобные же проблемы социалистические страны, может служить наглядным примером коренного различия между двумя системами, это еще одно доказательство превосходства социализма»¹.

Б. Рачков

¹ *World Magazine*, February 28, 1977.

Глава 1

Введение

В средние века люди стремились найти эликсир жизни, чтобы обрести дар вечной молодости, и философский камень, который мог бы превращать неблагородные металлы в золото. Даже современная медицинская наука не может обещать людям бессмертия, но в нефти человечество нашло более ценное и универсальное вещество, чем философский камень.

Нефть — это деньги. Именно ей обязаны своим богатством Рокфеллеры, Гюльбенкяны и Гетти, как и многие другие богатейшие семьи мира; даже Ротшильды были когда-то нефтепромышленниками в бурную эпоху становления и развития нефтяной промышленности до первой мировой войны. Нефть и поныне сохранила свое «прикосновение Мидаса», но сегодня выигрывают от этого обычно целые страны и их правительства, а не отдельные люди. Теперь уже ореол безграничного богатства, который в свое время принадлежал индийским магараджам, приобрели Кувейт, Абу-Даби и королевская династия Саудовской Аравии.

Наша цивилизация зависит от нефти больше, чем от любого другого отдельно взятого продукта. Для нефти

нет как будто почти ничего невозможного. Во времена Джона Д. Рокфеллера, в XIX в., до появления электричества нефть использовалась в виде керосина для освещения. С изобретением двигателя внутреннего сгорания нефть стала топливом для сухопутного, морского и воздушного транспорта, а теперь она применяется и для космических ракет. Нефть — главный смазочный материал во всем мире, а в промышленности она служит основным источником тепла и энергии.

Однако жечь нефть — слишком расточительно, ее гораздо целесообразнее использовать как сырье для химической промышленности. Уже в настоящее время она является исходным материалом при производстве таких разнообразных продуктов, как пластмассы, моющие средства, нейлон, терилен и другие синтетические волокна. Из нее изготавливаются даже удобрения и гербициды, и, возможно, через несколько лет, когда ученым удастся претворить лабораторные опыты в широкую производственную практику, она станет одним из главных источников получения белков.

Не менее полезен и природный газ, который обычно находят вместе с нефтью и поставляют те же компании; его нельзя применять как бензин или смазочный материал, но во многих других отношениях он практически взаимозаменяем с нефтью, а зачастую и более эффективен.

Страна, полностью отрезанная от нефти, не может существовать. В мирное время ввести эффективное эмбарго почти невозможно. Совершенно иначе обстоит дело во время войны. Одной из главных слабостей экономики Германии и Японии в 1939—1945 гг. был недостаток у них нефти. Это обстоятельство сыграло важную роль в принятом ими решении расширить район военных действий, а в конце стало одним из факторов, способствовавших их поражению.

После войны нефть — важнейший предмет мировой торговли. Волей судьбы большинство крупных месторождений нефти находится на Среднем Востоке, в Северной Африке, Латинской Америке и в других местах, расположенных за тысячи миль от главных районов ее потребления. Для доставки нефти в Европу, Северную Америку, Японию и другие промышленные страны необходим огромный флот. В настоящее время более поло-

Таблица 1

Некоторые производные продукты нефти

Первичные дериваты	Типичные формы конечного использования
Сажа	Шины, пластмассы
Синтетический газ	Взрывчатые вещества, удобрения, клей для древесины, корм для скота, азотные удобрения, смолы для производства красителей, антифизы, синтетические волокна (полиэфирные)
Метан	Занавески для ваннных комнат, игрушки, трубы, связывающие вещества, пластмассы, синтетический каучук, растворители, холодильные агенты, огнетушители, растворители, фармацевтические товары, вискоза, фумиганты
Этан	Принадлежности туалета, уксусная кислота, антифриз, моющие средства, краски, пластмассы, упаковочные материалы, хозяйственные товары, игрушки, тубинги, поливинилхлорид (см. выше метан), пенопласт, упаковочные материалы
Пропан	Прокладки, уплотнители, растворители, эпоксидные смолы, моющие средства, изоляционные материалы, краски, пластмассы, синтетический каучук, синтетическое волокно (акрилен), хозяйственные товары, внутренняя отделка автомобилей
Бутан	Нейлон, пластмассы, синтетический каучук, растворители лаков, шины, оргстекло, нефтяные присадки, связывающие вещества
Бензол	Смолы, фармацевтические товары, нейлон, моющие средства, суда, автомобильные запчасти, красители, синтетический каучук, инсектициды
Толуол	Нейлон, взрывчатые вещества, растворители красок
Ксилолы	Растворители красок, смолы для производства красителей, армированные пластмассы, фталевый ангидрид, волокна (полиэфирные)
Нафталин	Красители, инсектициды

вины мировых морских перевозок осуществляется за счет нефти. Танкеров в эксплуатации теперь больше, чем любых других судов.

В нефтедобывающих районах почти нет других природных богатств. Обычно это пустыни, горы или джунгли, и без нефти народы этих стран принадлежали бы к числу самых бедных и отсталых. Фактически же такие страны получают теперь огромные годовые доходы и могут угрожать благополучию гораздо более могущественных государств, чем они сами, уже только тем, что прекратят экспорт нефти. Это, конечно, обоюдоострое оружие; однако оно обеспечивает правительствам нефтедобывающих стран возможность оказывать большее влияние на международную жизнь, чем любой другой сопоставимой с ними группе стран в капиталистическом мире.

Нефтяная промышленность самая крупная и носит наиболее интернациональный характер, чем любая другая промышленность. Ее операции охватывают весь земной шар, а нефтяные компании осуществляют свои сделки через национальные границы, не считаясь с политическими разногласиями. Нефтяные компании ведут переговоры с правительствами почти на равной основе, подписывая с ними соглашения, как если бы они были суверенными независимыми государствами. По сравнению с их финансовыми ресурсами национальные бюджеты всех стран, за исключением великих держав, кажутся мизерными. В капиталистическом мире стоимость принадлежащей им собственности, заводов и оборудования, согласно оценкам, превышает 50 млрд. ф. ст., причем почти столько же им придется израсходовать в ближайшие 10 лет, чтобы удовлетворить возросший спрос на энергоресурсы.

Несмотря на объем и масштабы деятельности, мировая нефтяная промышленность контролируется небольшой группой компаний. Таких компаний всего семь, о них обычно говорят как о главных компаниях, на долю которых в совокупности приходится более $\frac{1}{3}$ всех существующих капиталовложений и более $\frac{1}{2}$ всех продаж. Пять из них — американские: «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Тексако», «Галф», «Мобил» и «Стандард ойл оф Калифорния»; за ними следуют «Бритиш петролеум», почти $\frac{1}{2}$ акций которой принадлежит анг-

Таблица 2

Семь крупнейших нефтяных компаний (1973 г.)

Компания	Средние чистые активы (млн. долл.)	Чистые доходы (млн. долл.)	Норма прибыли на активы (%)
«Эксон», США	12 993	2 443	18,8
«Ройял датч — Шелл», англо-гол.	9 852	1 780	17,3
«Тексако», США	7 583	1 292	17,0
«Галф», США	5 489	800	14,6
«Мобил», США	5 430	849	15,6
«Стандард ойл оф Калифорния», США	5 513	844	15,3
«Бритиш петролеум», Англия	4 439	760	13,8

лийскому правительству, и «Шелл» — англо-голландская компания с двумя правлениями: в Лондоне и в Гааге. Все они известны как компании, которые, с одной стороны, не останавливаются перед отчаянной, ничем не ограниченной конкуренцией, а с другой — создают тесно связанные между собой международные картели. Оба эти мнения справедливы, хотя и то и другое не вполне соответствует действительности.

Цель этой книги — объяснить, как работает нефтяная промышленность, кто что делает, для кого и когда; как компании осуществляют свои операции, конкурируют между собой или отказываются от конкуренции; какими путями развиваются их отношения с правительствами нефтедобывающих и нефтепотребляющих стран; как расширяется диапазон применения нефти и природного газа, которые в будущем станут играть в мировой экономике еще более важную роль, чем в настоящее время.

Во многих отношениях характер деятельности нефтяной промышленности не поддается рациональному объяснению. Он является результатом ее исторического развития, причем события, которые произошли много лет назад, и поныне отражаются на сегодняшних методах работы. Невозможно охарактеризовать политический строй той или иной страны, не остановившись на путях ее развития; то же самое можно сказать и о мировой нефтяной промышленности. Поэтому первая часть книги посвящена периоду с 1859 г., когда была пробурена пер-

вая скважина, по 1960 г., когда правительства нефтедобывающих стран образовали Организацию стран — экспортеров нефти, известную как ОПЕК. Еще один водораздел — ближневосточный кризис 1973—1974 гг. Однако окончательную оценку его последствий можно будет сделать только через несколько лет. На нынешнем этапе приходится лишь обсуждать вопрос о его непосредственных результатах и строить догадки о влиянии, которое они окажут в будущем.

Во второй части книги все эти события рассматриваются в свете серьезнейших кризисов начала 70-х годов, связанных с поставками и ценами на нефть, обсуждается вопрос о том, какое именно воздействие эти события окажут на обстановку в нефтяной промышленности и энергетике. В условиях полной переоценки будущего, непосредственно вызванной этими переменами, необходимо обсудить каждую проблему, начиная с того, действительно ли мир стоит перед лицом тяжелого энергетического кризиса и сохранится ли вообще нефтяная промышленность такой, какой мы ее знаем в настоящее время. Все показатели спроса, предложения и цен пришлось пересмотреть в обстановке неуверенности в будущем. Отношения между потребителями и поставщиками нефти рассматривались без реальной уверенности в том, как они станут развиваться в дальнейшем. Тщательно изучался вопрос о месте международных нефтяных компаний в структуре нефтяной промышленности, поскольку и поставщики и потребители нефти обсуждали способы установления над ними более тесного контроля и даже, пожалуй, возможности полной изоляции главных нефтяных компаний.

На данном этапе ответить на эти вопросы хоть с какой-то долей уверенности очень трудно. Все, что можно сделать, — это определить создавшиеся проблемы и наметить пути их развития в обстановке, которая остается крайне неустойчивой. Однако сами по себе такие вопросы, независимо от того, можно ли делать по их поводу какие-либо прогнозы, имеют решающее значение в мире, где нефть стала основным топливом, необходимым для развития промышленности, а нефтяная промышленность остается крупнейшей и самой своеобразной отраслью промышленности нашего века.

Часть I

КАК РАЗВИВАЛАСЬ НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ 1859—1960 ГГ.

Нефть!
Благословенная нефть,
Самое драгоценное сокровище человечества на земле!
Нефть!
Презренная нефть,
Порождающая кровь, пот, слезы и тяжкий труд!
Нефть, ты сделала слабый род человеческий
повелителем времени и покорителем пространства...
Нефть, благодаря тебе преодолеть моря и горы людям стало
легче, чем пчелам преодолевать ограды из проволоки.
Мне видятся в небе знамена:
«Кто нефтью жил, от нефти и умрет».

Сэр Алан Герберт

Опубликовано в журнале «Панч» 27 августа 1941 г.
Посвящено Георгу Тьюгендхэту и Францу Кайнду.

Глава 2

Как это все началось

Нефть была известна человечеству с незапамятных времен. Вавилоняне применяли ее в качестве зажигательной смеси, византийцы — как греческий огонь, а индейцы намазывались ею перед боевыми походами. В XVIII в. французы начали использовать нефть в качестве смазочного материала, а в середине XIX в. улицы Бухареста уже освещались керосиновыми лампами. Ученые во всем мире понимали, что нефть (или керосин, как ее часто называли) потенциально очень ценное вещество, но никто не мог добывать ее в достаточно больших количествах, чтобы оправдать коммерческую эксплуатацию. В то время либо рыли ямы там, где нефть просачивалась наружу через земную кору, либо сцеживали ее с поверхности потоков воды. Проблема оставалась нерешенной до 1859 г., когда в Соединенных Штатах, Канаде и Германии почти одновременно стали пытаться бурить скважины для добычи нефти так же, как колодцы для получения воды. Единственным пионером в этой области, который заслуживает упоминания, был Эдвин Дрейк, пробуривший скважину поблизости от Тайтэсвилла в Пенсильвании, что привело к открытию первого крупного нефтяного месторождения в мире.

Он работал по заданию молодого нью-йоркского юриста Джорджа Биссела, заинтересовавшегося перспективами, которые обещала нефть, во время посещения старого колледжа в Дартмуте зимой 1854 г. Профессора колледжа показали ему пробу сырой нефти, с которой они проводили лабораторные опыты, и сообщили, что при надлежащей очистке нефти она может давать более яркий свет в лампах, чем керосин, получаемый из угля. В то время их заявление казалось поразительным: процесс производства «угольного керосина» был запатентован в Шотландии лишь за четыре года до того, и ввиду все возрастающего недостатка китового жира и свечного воска, которые ранее были единственными источниками освещения, полагали, что ему предстоит большое будущее.

На Биссела это известие произвело настолько сильное впечатление, что он сразу же создал компанию для покупки фермы близ Тайтэсвилла, где была получена проба нефти. Он также попросил профессора химии Йельского университета Бенджамина Силлимэна-младшего сообщить ему свое мнение по этому вопросу. Силлимэн ответил, что дартмутские специалисты были правы, и вскоре после этого кое-кто из наиболее предприимчивых торговцев угольным керосином предложил платить по 20 долл. за баррель* всей сырой нефти, которую им смогут поставлять. Единственным препятствием, мешавшим Бисселу нажить большое состояние, было, по-видимому, то, что он не имел возможности добывать нефть в большом количестве.

Именно в этот момент на сцене появился Дрейк, который подыскивал работу, и предложил внести какой-то капитал. Этот человек вряд ли мог внушить к себе доверие. Он почти не имел образования и всю жизнь переходил с одной работы на другую. Хотя ему нравилось называть себя полковником, он фактически никогда в армии не служил, и единственной формой, которую когда-либо носил, была форма железнодорожного проводника. Но поскольку у него было немного денег, ком-

* 1 баррель=35 имперским галлонам, или 42 американским галлонам. В приложении в конце книги приведены все факторы перевода мер, обычно применяемые в нефтяной промышленности. (В 1 т нефти от 7,0 до 7,5 баррелей. — *Прим. ред.*)

пания согласилась принять его и направить в Тайтэсвилл для руководства добычей нефти.

Дрейк знал, как бурят колодцы, и решил, что, поскольку существовавшие в то время способы добычи нефти были очень неэффективными, бурение, возможно, даст более успешные результаты. Летом 1859 г., когда он установил свою буровую вышку, местные жители окрестили ее «причудой Дрейка». Но через несколько недель, 27 августа, когда на глубине 22,5 м была обнаружена нефть, эта причуда окупилась. Здесь не было драматических нефтяных фонтанов или взрывов такого рода, какие позднее имели место в Техасе. Нефть просто поднялась благодаря силе инерции, а когда был установлен насос, скважина стала давать по 30 баррелей нефти в день.

Это означало, что по существовавшим в то время ценам доходы от эксплуатации скважины будут составлять 600 долл. в день. Удержать в тайне открытие Дрейка не было никакой возможности. Через 24 часа сотни людей толклись уже вокруг скважины Дрейка, чтобы узнать, как она работает. В Тайтэсвилл стали со всех сторон стекаться разведчики нефти и спекулянты. Город походил на поселки, охваченные золотой лихорадкой; договоры об аренде перспективных участков земли переходили из рук в руки за тысячи долларов, и состояния наживались мгновенно. Уильям Барнсдолл, кожевник из Англии, пробуривший вторую скважину, за пять месяцев получил 16 тыс. долл. Скважина, названная «Мейплшейд», в конечном счете принесла своему владельцу, местному лавочнику Чарльзу Хайду, 1,5 млн. долл.

Спрос на новый продукт был огромным; к концу 1861 г. керосин, изготавливавшийся из нефти, полностью вытеснил угольный керосин. Он также сыграл важную роль в военных действиях северных штатов во время Гражданской войны, поскольку северяне отчаянно нуждались в новом источнике иностранной валюты, чтобы возместить утрату южного хлопка.

Экспорт нефти начался при нескольких драматических обстоятельствах. В декабре 1861 г. бриг «Элизабет Уоттс» вышел из Филадельфии в Лондон с грузом керосина в бочках. Когда груз поднимался на борт судна, матросы, узнав, с чем они имеют дело, немедленно покинули судно, опасаясь, как бы им не сгореть заживо.

В последнюю минуту судовладельцам пришлось набрать другую команду из пьяниц в барах на берегу реки Делавэр. Тем не менее рейс оказался успешным; к концу 1865 г. Англия, Франция и Германия были уже крупными покупателями, и в последнюю четверть века свыше $\frac{1}{3}$ годовой добычи нефти в США шло на экспорт.

Объем торговли быстро увеличивался, но после первых безмятежных месяцев люди стали не только наживать, но и терять состояния на нефти. В противовес золоту нефть не имеет ценности сама по себе, и, когда производство превышает спрос, цены на нее неизбежно падают. Спекулянты упустили из виду этот важнейший факт, когда платили огромные суммы за участок земли, а затем пытались как можно быстрее выкачать нефть из недр, чтобы окупить свои капиталовложения. В 1860 г. цены упали с первоначальной суммы 20 долл. до 2 долл. за баррель, а во время Гражданской войны они резко колебались от 10 центов за баррель (из-за чего деревянные бочки были дороже содержавшейся в них нефти) до 14 долл.

Многие пионеры-предприниматели были вытеснены из нефтяной промышленности — в их числе оказался и Биссел, вследствие чего Дрейк снова остался без работы. Некоторое время ему удавалось неплохо зарабатывать на жизнь в качестве мирового судьи Тайтэсвилла, но длилось это недолго, и в 1880 г. он умер буквально ничем.

Время «маленького человека» приходило к концу. В первые же годы после Гражданской войны стало очевидно, что две величайшие слабости нефтяной промышленности — нехватка капитала и отсутствие крупных компаний. В нефтеносных районах Пенсильвании добыча нефти находилась в руках десятков крошечных концернов, многие из которых принадлежали одному владельцу; такое же положение наблюдалось и в отношении нефтеперегонных заводов, появлявшихся по всей стране. Не было человека, который мог бы либо регулировать поток нефти, когда обнаруживали новую богатую скважину, либо накопить достаточные запасы, чтобы обеспечивать поставки в период временного недостатка нефти. Созрел момент для консолидации, и человеком, который яснее всех осознал связанные с этим возможности, был Джон Д. Рокфеллер.

Возвышение Рокфеллера

Нефтяная война в последние годы прошлого века и в первые десятилетия нынешнего была таким видом деятельности, о котором сегодня не могли бы судить обыкновенные люди, живущие обыкновенной жизнью, в соответствии с любыми общепринятыми цивилизованными нормами.

Роберт Энрикес

Карьера Рокфеллера до 1865 г. соответствовала классической для XIX в. американской традиции «самопомощи», благочестия и частного предпринимательства.

Родился он 8 июля 1839 г. на ферме близ деревни Моравия в западной части штата Нью-Йорк; когда его родители переселились на запад, в Кливленд, поехал с ними. Отец его был порядочным проходимцем: в Моравии ему было предъявлено обвинение в изнасиловании, хотя его и не судили, впоследствии он занимался всякого рода сомнительной деятельностью — одно время даже рекламировал себя как «д-ра Уильяма А. Рокфеллера, знаменитого специалиста по раку». Он часто бывал в отъезде, и Джону, старшему из шести детей, приходилось помогать матери. Она, как многие другие жены, с которыми плохо обращаются мужья, была религиозной женщиной, и мальчик пошел по ее стопам. В 1854 г. его приняли в полноправные члены баптистской церкви на Эри-стрит в Кливленде, и всю последующую жизнь одним из его основных интересов оставалась религия и церковные дела. Его религиозный энтузиазм был на-

столько велик, что, как только ему исполнился 21 год, он был избран одним из пяти попечителей церковного прихода Эри-стрит.

Религиозность Рокфеллера не была «только воскресным» занятием, о котором забывают, когда кончается церковная служба. Как только он стал сам зарабатывать деньги, он тут же начал их раздавать. Он всегда хранил записи, из которых явствует, что за первые четыре месяца работы его общий заработок составил менее 95 долл.; 9 долл. 9 центов из этой суммы он отдал бедным. Получателями были, по-видимому, те, кто больше всего нуждался в помощи; во многих записях просто указывается «бедняк» или «бедная женщина», причем он как будто никогда не признавал никаких религиозных или расовых различий. В 1859 г. он помог рабу-негру выкупить свою жену, а во время Гражданской войны жертвовал деньги и на католический приют для сирот, и на шведскую миссию, что свидетельствует об исключительной широте его взглядов для такого фанатичного века.

Он, видимо, с самого начала был честолобив. «Я и не догадывался, что меня ожидает, но стремился к чему-то большому», — говорил он много лет спустя¹. Он отказывался от любой работы, которая не могла помочь ему открыть собственное дело. В 1855 г. ему удалось получить должность бухгалтера в фирме комиссионеров и экспортеров сельскохозяйственных продуктов. Три года спустя, когда его хозяин отказался дать ему достаточно большую заработную плату, Рокфеллер был уже настолько уверен в своих силах, что начал действовать самостоятельно. В 1859 г., получив какую-то финансовую помощь от отца, он взял себе в партнеры молодого эмигранта из Англии Мориса Кларка и учредил комиссионное агентство «Кларк энд Рокфеллер».

Когда началась Гражданская война, выяснилось, что лучшего выбора они не могли сделать. Быстрая мобилизация войск северян вызвала огромный спрос на продовольствие и одежду любого рода, а по мере роста цен возрастали и проценты, получаемые комиссионерами. Кларк и Рокфеллер торговали всеми товарами, попадавшими им в руки, и через короткое время в их числе, естественно, был керосин.

В начале 60-х годов прошлого века местоположение Кливленда было особенно подходящим для того, чтобы

стать центром переработки нефти. От него шла прямая железнодорожная ветка в нефтеносные районы Пенсильвании, а пути сообщения, связывавшие его с Востоком через две железные дороги, и Великие озера с их соединяющейся системой каналов ставили его вне конкуренции. Вскоре в городе действовало уже несколько нефтеперегонных заводов, на одном из которых работал Сэмюэль Эндрюс, другой английский эмигрант из того же города в Уилтшире, что и Морис Кларк. У Эндрюса была репутация человека, способного извлечь из барреля сырой нефти больше керосина, чем кто бы то ни было, и в 1863 г. Кларк и Рокфеллер согласились открыть в партнерстве с ним компанию по переработке нефти.

Их предприятие процветало, в 1865 г. это был крупнейший нефтеперегонный завод в Кливленде. Но и эксплуатация его обходилась недешево. Производство керосина в больших количествах требовало гораздо более крупных капиталовложений на оборудование, хранение и распределение, чем вся остальная деятельность комиссионного агентства. Рокфеллер готов был занять необходимые средства в долг, но Кларк сомневался в целесообразности этого, и отношения между ними стали ухудшаться. В январе 1865 г. наступил кульминационный момент. Они решили расстаться, и 2 февраля Рокфеллер, выплатив Кларку 72,5 тыс. долл., передал ему свою долю в комиссионном агентстве в обмен на его долю в нефтяной компании.

72,5 тыс. долл. были большой суммой для молодого человека 26 лет, и, как сказал впоследствии Рокфеллер, ему пришлось так много занимать, что он «протер штаны на коленях»², выпрашивая в банках кредиты. Но это было преувеличением. Его прежние успехи в качестве комиссионера и деятельность в баптистской церкви обеспечили ему исключительное положение в промышленности, считавшейся крайне ненадежной. Банкиры признавали, что, если нефтью будут заниматься солидные люди, нефтеперерабатывающей промышленности обеспечено большое будущее, и с удовольствием оказывали поддержку человеку с той репутацией, которой обладал Рокфеллер.

Тем не менее ему понадобился новый партнер, который мог бы вложить большие деньги в это дело. В 1867 г. Рокфеллер предложил преуспевающему тор-

говцу зерном Генри Флаглеру вступить с ним и Эндрюсом в компанию по переработке нефти. Тесть Флаглера, Стивен Харкнесс, известный предприниматель, нажил на войне состояние, скупив большие запасы виски и продавая их с прибылью после введения специальных военных налогов. Когда Флаглер принял предложение Рокфеллера, Харкнесс внес в их компанию от 60 до 90 тыс. долл., оставаясь анонимным партнером. Сколько денег вложил в дело сам Флаглер — неизвестно, но основным вкладом, несомненно, было его деловое чутье. Рокфеллер полностью ему доверял и твердо полагался на суждение своего нового партнера. Именно Флаглер вел с руководителями железных дорог важнейшие переговоры о фрахтовых ставках, когда дело начало расширяться, и именно он первый предложил, чтобы их фирма стала акционерной компанией.

В качестве акционерной компании ей было бы легче доставать деньги и присоединять к себе другие компании, предлагая им свои акции. Его предложение приняли, 10 января 1870 г. в Кливленде была официально учреждена «Стандард ойл компани», президентом которой стал Джон Рокфеллер, вице-президентом — его младший брат Уильям, а секретарем и казначеем — Флаглер. Эндрюс не занимал официального поста в структуре корпорации, но получил крупный пакет акций и продолжал руководить производством. Не подлежит сомнению, что партнеры с самого начала намеревались добиваться присоединения к «Стандард ойл компани» как можно большего числа ее соперников. В следующем году капитал компании был увеличен с 1 до 2,5 млн. долл. В своей переписке Рокфеллер и Флаглер упоминали о намечавшемся расширении компании как о «нашем плане».

Рокфеллер сознавал, что нефтяная промышленность обладает неограниченными потенциальными возможностями, если «Стандард ойл компани» будет расширять свою деятельность в должном направлении. Он был достаточно умен, чтобы понимать, что в конечном счете для этого необходимо сосредоточить все усилия на переработке нефти. Он не был ослеплен огромными состояниями, которые могли наживать буквально за одну ночь в пенсильванских нефтеносных районах такие люди, как Барнсдолл и Хайд. Рокфеллер понимал, что поиски и

добыча нефти, как и разведка в любой другой форме, — это только азартная игра, в которой люди гораздо чаще проигрывают, чем выигрывают. Он видел также, что добычу нефти нельзя вести на основе здоровых коммерческих принципов. Всегда существует опасность того, что где-нибудь поблизости может забить новая скважина, это подорвет цены на рынке, а своя скважина по абсолютно непонятным причинам внезапно иссякнет. Переработку же нефти можно организовать, как любое другое промышленное предприятие; дополнительное преимущество состояло в том, что переработка — важнейшее звено между производителем и рынком сбыта. Это был «Гибралтар» нефтяной промышленности, и человек, осуществлявший над ним контроль, мог подчинять своей воле и производителя и розничного торговца.

Но быть просто одним предприятием из многих не имело никакого смысла. Рокфеллер был убежден, что рентабельность нефтепереработки зависит от объединения почти всех нефтеперегонных предприятий страны — в Нью-Йорке, Питсбурге, нефтеносных районах и других местах, а также Кливленде — в одну огромную организацию, которая стала бы тогда достаточно могущественной, чтобы стабилизировать как цены, уплачиваемые ею за нефть, так и цены, получаемые ею от розничных торговцев и оптовиков за очищенный керосин. Пока нефтяная промышленность состояла из сотен мелких предприятий, получать твердую прибыль было невозможно. С одной стороны, цены на сырую нефть резко колебались в зависимости от уровня добычи в нефтеносных районах и количества бурившихся новых скважин, а с другой — владельцам нефтеперегонных заводов приходилось вести друг с другом беспощадную конкуренцию за контракты с розничниками. Рокфеллер подсчитал, что в 1871 г. «более 75% нефтеперерабатывающих предприятий в стране работали в убыток»³, и не было никаких надежд на улучшение положения, пока они не объединятся между собой.

Другим аргументом в пользу создания крупной объединенной компании было то, что она могла бы добиться от железных дорог предоставления ей благоприятных условий. В течение нескольких лет после Гражданской войны крупные железнодорожные компании контролировали работу американской промышленности и сельского

хозяйства. Они могли буквально создать городок, подключив его к своим веткам и связав его тем самым с внешним миром, или погубить его, обойдя стороной на пути к другому городку. Многие поселки на Западе были разорены таким образом, когда отказались платить по ценам, установленным железнодорожниками. Не менее уязвимыми были и промышленные концерны, поскольку железные дороги, манипулируя своими тарифами, могли угрожать любой компании банкротством.

Для того чтобы обеспечить себе благоприятные тарифы, необходимо было стать крупнейшим предприятием в данной области промышленности. Несмотря на свое могущество, железные дороги никак не могли заключать долгосрочные соглашения о разделе рынков, и повсюду, где они конкурировали между собой, они вступали в тарифную войну, стараясь захватить самый большой объем перевозок. Поэтому компании или группе компаний, способной гарантировать им его, неизменно удавалось добиться для себя более низких тарифов, чем ее соперникам. Кливленду повезло в том смысле, что его обслуживали две железнодорожные линии, связывавшие его с Востоком, а в конце 60-х годов прошлого века он мог выбирать любую из нескольких линий, которые вели к нефтеносным районам. Рокфеллер был твердо намерен стать самым крупным отправителем нефти, чтобы железные дороги стремились конкурировать между собой за перевозки его товаров. В 1870 г. «Стандард ойл» начала перекупать некоторые из мелких кливлендских концернов, а в конце 1871 г. она была уже, пожалуй, крупнейшей отдельной компанией по переработке нефти в стране. Но, прежде чем она достигла положения, которое позволило бы ей оказывать реальное влияние на работу нефтеперерабатывающей промышленности, крупнейшие железные дороги вырвали из рук Рокфеллера инициативу.

Три главные фирмы, осуществлявшие перевозки нефти — «Пенсильванская железная дорога», «Эри» и «Нью-Йорк сентрал», — выдвинули свой собственный план одновременного искоренения конкуренции как на железнодорожном транспорте, так и в нефтеперерабатывающей промышленности. Добиться этого надлежало путем объединения 13 крупнейших нефтеперерабатываю-

щих компаний и трех железнодорожных в две ассоциации. Тогда каждая из них предоставляла бы другой особые условия, а масштабы их операций были настолько велики, что аутсайдеры не могли бы с ними конкурировать. Нефтепромышленники взяли на себя обязательство создать объединенный транспортный концерн под несколько странным названием «Саут импрувмент компани» («Компания по улучшению Юга») и отправлять все свои грузы по линиям железнодорожной ассоциации по квоте, установленной для каждой из них, что покончило бы с конкуренцией в области тарифных ставок. Железнодорожники со своей стороны обещали предоставить «Саут импрувмент компани» значительно более низкие тарифы, чем кому бы то ни было. Рокфеллер сомневался в возможности успешного осуществления плана, охватывавшего такое множество различных интересов, но был готов испытать его; конкуренция в нефтеперерабатывающей промышленности привела к падению цен до самого низкого уровня, а в случае неуспеха совместного предприятия остальных владельцев нефтеочистительных заводов было бы впоследствии легче убедить связать свою судьбу с «Стандард ойл компани». В любом случае Рокфеллер был еще недостаточно силен, чтобы в одиночку противостоять совместным действиям железных дорог и владельцев других крупных нефтеперерабатывающих предприятий.

Точные условия этого соглашения были разработаны на совещании, состоявшемся 2 января 1872 г., где определялись квоты для всех трех железных дорог. В то же время нефтепромышленники согласились, чтобы железные дороги значительно повысили свои официальные тарифы на перевозки нефти, и на некоторых линиях эти тарифы были увеличены вдвое. Взамен этого железные дороги согласились предоставлять членам «Саут импрувмент компани» достаточно большие скидки, чтобы в значительной мере компенсировать повышение тарифов на их собственные перевозки, и такие же скидки на каждый баррель нефти, отгружаемый их конкурентами. Таким образом, аутсайдерам предстояло не только оплачивать перевозки по более высоким тарифам, но и субсидировать деятельность «Саут импрувмент компани», причем чем больше нефти отгружал аутсайдер, тем больше была и субсидия.

Введение такого плана в действие разорило бы владельцев нефтеперерабатывающих предприятий за несколько месяцев и сделало бы положение поставщиков сырой нефти в нефтеносных районах на переговорах с крупными нефтепромышленниками о продаже своей продукции безнадежным. Но когда еще шла подготовка к этому «перевороту», тайна обнаружилась. Подробные данные о новых тарифных ставках были посланы экспедитору в нефтеносных районах с указанием держать их в секрете, пока он не получит окончательного распоряжения от правления. У экспедитора дома был при смерти сын, и он оставил контору на своих подчиненных, не сообщив им о полученных инструкциях⁴. Они опубликовали новые тарифы под свою ответственность, и 26 февраля 1872 г. нефтепромышленники страны узнали из утренних газет, что их ожидает.

Они пришли в ярость и организовали в здании оперы в Тайтсвилле массовый митинг, на котором был создан «Союз производителей нефти» («Продюсерз юнион»), взявший на себя обязательство прекратить поставки «заговорщикам» и направивший конгрессу и законодательным органам Пенсильвании требование о расследовании этого дела. Через несколько дней была составлена петиция длиной 28 метров с требованием принять закон, разрешающий построить трубопровод, который лишил бы железные дороги монополии, а также была приведена в боевую готовность армия численностью 1 тыс. человек для похода на столицу штата Гаррисберг.

Эмбарго на продажу нефти оказалось эффективным, и через короткое время члены «Саут импрувмент компани» вынуждены были пойти на переговоры с союзом. В Вашингтоне конгресс провел расследование, в ходе которого они вынуждены были признать, что главной целью их плана было добиться повышения цен. Общественное мнение было крайне возмущено их проектом, и участники его подвергались все более резкой критике в печати. По их адресу широко применялись такие эмоциональные выражения, как «черная анаконда», а нефтяная промышленность стала приобретать закрепившуюся за ней впоследствии репутацию промышленности, в которой процветают монополистические тенденции, спекулятивные сделки и недобросовестная торговая практика.

Создалось также впечатление, что ответственность за всю эту историю лежит на «Стандард ойл компани», хотя это было не совсем так. Винить в данном случае следовало железные дороги, и особенно Тома Скотта из «Пенсильванской железной дороги», так как ему первому пришла в голову подобная идея. Тем не менее после первоначальных сомнений Рокфеллер решительно выступал за то, чтобы твердо держаться прежней позиции. «Возможно, потребуются еще недели и месяцы, чтобы добиться успеха, но союз наших американских нефтеперерабатывающих предприятий стоит того, чтобы потратить на него много труда и терпеливых усилий»⁵, — писал он жене в начале марта. Железнодорожные компании со своей стороны все больше нервничали и стремились отделаться от этого проекта в целом. Когда комиссия в составе представителей «Союза производителей нефти» посетила грозного коммодора Вандербильта из «Нью-Йорк сентрал», он обвинил во всем своего сына Билли и обещал, что никогда не будет иметь ничего общего с «Саут импрувмент компани» или с любым из ее членов. Тому Скотту удалось осуществить еще более разительный поворот на 180 градусов: когда комиссия явилась к нему, он согласился, что договор был несправедливым, и предложил заключить вместо него аналогичный договор с производителями. Комиссия отклонила его предложение, но на одного из ее членов оно произвело настолько сильное впечатление, что, выйдя из комнаты, он тут же выдвинул кандидатуру Тома Скотта на пост будущего президента США. Впоследствии, в конце марта, разногласия между производителями и железными дорогами были урегулированы и намечены новые тарифные ставки. В течение некоторого времени производители продолжали осуществлять эмбарго, но к концу апреля оно было нарушено, и «нефтяная война 1872 г.» закончилась.

Рокфеллер вернулся к своим планам расширения; через несколько месяцев нефтепромышленники убедились, что им противостоит гораздо более решительный сторонник слияния, чем «Саут импрувмент компани». Когда «Стандард ойл» приступила к осуществлению своей кампании поглощения других предприятий, на ее долю приходилось 10—20% мощностей всей американской нефтеперерабатывающей промышленности, а

к 1879 г. ее доля составляла уже около 90% мощностей.

Важнейшая причина, по которой Рокфеллеру удалось так быстро добиться успеха, заключалась в том, что большинство остальных нефтяных компаний находились на грани банкротства. Хотя спрос на нефть все еще быстро возрастал, в эксплуатации находилось слишком много заводов, причем многие из них работали только на незначительную часть своей полной мощности. Так обстояло дело с момента окончания Гражданской войны, и по мере накопления излишков падали нормы прибылей: с 1865 по 1870 г. они упали с 19,5 цента до 7,9 цента за баррель. Но предприниматели не склонны были уйти из нефтяной промышленности; большинство из них вложили в свои компании весь свой капитал и считали, что настанет день, когда цены начнут повышаться. Эти надежды окончательно рухнули в 1873 г., когда Соединенные Штаты постигла общая экономическая депрессия, последствия которой были почти такими же тяжелыми, как в 1929 г. Поэтому, когда Рокфеллер обратился к другим нефтепромышленникам с предложением купить их предприятия, большинство из них с радостью приняли его предложение. Цена, которую он платил, обычно была значительно меньше суммы их первоначальных капиталовложений, но они предпочитали продать свои заводы, чем продолжать эксплуатировать их в убыток без всяких надежд получить от кого-либо более выгодное предложение.

Даже самые крупные и преуспевающие концерны склонны были прислушаться к предложениям Рокфеллера. Нефтепромышленники осознали необходимость закрыть лишние заводы, и их привлекала идея создания единой организации, достаточно большой, чтобы диктовать свои условия железным дорогам, поставщикам нефти и оптовикам. Некоторым из них, несомненно, хотелось бы иметь возможность самим создать такую организацию, но Рокфеллер был явно сильнее их, и, кроме того, когда он имел дело с потенциально опасным соперником, у него хватало здравого смысла предлагать ему заманчивый пост в «Стандард ойл», если тот принимал его предложение. В. Дж. Уорден из «Уорден, Фрю энд компани оф Филадельфия», Чарлз Локхарт из Питсбурга и Чарлз Прэтт из Нью-Йорка — все эти люди сразу же вошли в состав правления «Стандард ойл». Как бывшие

члены «Саут импрувмент компани», они в каком-то смысле были старыми друзьями Рокфеллера, но он относился не менее великодушно и к своим врагам, если считал их способными или полезными людьми. Таким человеком был Джон Д. Арчболд, крупная фигура в нефтеносных районах, который сыграл видную роль в организации сопротивления плану «Саут импрувмент компани». Ему также была предоставлена хорошая должность в «Стандард ойл» и много лет спустя именно ему пришлось перенять от Рокфеллера функции президента компании.

Тем не менее было бы неправильно рассматривать Рокфеллера как ангела милосердия для нефтепромышленников, попавших в бедственное положение. Если кто-либо отказывался продать свое предприятие, он был всегда готов прибегнуть к угрозам. В 1876 г. его младший брат Фрэнк, который был членом другой компании, пытавшейся противостоять предложению о слиянии, заявил комиссии конгресса, что Рокфеллер и Флаглер предупредили компанию: «Если не продадите, ваше имущество потеряет всякую ценность, потому что железные дороги предоставляют привилегии нам»⁶. Фрэнк всегда завидовал успеху старшего брата, и его заявление, возможно, является преувеличением, но доля правды в нем, безусловно, есть. В силу своих размеров «Стандард ойл» всегда могла добиться благоприятных тарифов от железнодорожных компаний, которые предпочитали создавать затруднения для других грузоотправителей, а не ссориться с Рокфеллером.

Тот факт, что сплотить нефтяную промышленность выпало на долю Рокфеллера, объясняется рядом причин. В самом начале ему, несомненно, в большой мере помогал опыт Сэма Эндрюса в области переработки нефти, что дало ему несколько очков вперед по сравнению с его конкурентами. В течение длительного времени владельцы нефтеперегонных заводов были заинтересованы только в получении максимального количества керосина из сырой нефти и выбрасывали различные побочные продукты, которые приходилось производить в процессе очистки нефти. В Кливленде они иногда подвергались судебному преследованию за то, что сливали бензин в реку. Но Эндрюс умел найти применение всему: бензин сжигался в качестве горючего для нагрева нефтеперегон-

ных кубов, мазут поставлялся газовым заводам для использования вместо угля при производстве газа, а владельцев промышленных предприятий убеждали испытывать смазочные материалы, изготавливаемые из нефти, а не из растительных масел. Без Эндрюса ничего этого, возможно, не удалось бы сделать в первые годы существования «Стандард ойл». Но в 1878 г. он ушел в отставку на том основании, что компания стала слишком велика, и, поскольку «Стандард ойл» продолжала процветать, нельзя сказать, что его деятельность имела решающее значение для ее успеха. Рокфеллер, подобно многим великим людям, умел выбирать своих подчиненных, и, когда они уходили от него, ему всегда удавалось находить других, не менее способных.

Одной из причин этого было его исключительное внимание к мелочам, обеспечивавшее напряженную работу всех его служащих. Примером этому служат бесчисленные истории, самая, пожалуй, известная из которых касается «39 капель». Понаблюдав за тем, как на канистры с керосином капают припой, чтобы запечатать их, Рокфеллер спросил мастера, сколько для этого требуется капель. «Сорок», — ответил тот. После чего Рокфеллер спросил, пробовали ли когда-либо обходиться 38 каплями. Получив отрицательный ответ, он предложил сделать это и представить ему доклад. Испытание показало, что при 38 каплях 6—7% канистр протекали, и тогда был проведен новый опыт с 39 каплями, которых оказалось достаточно. В финансовом отношении такая экономия не могла иметь большого значения для «Стандард ойл», но способность Рокфеллера находить пути к сокращению расходов давала иногда компании важные преимущества в конкуренции с ее соперниками. Так, например, когда он понял, что бочки и канистры можно изготавливать дешевле, чем за них приходилось платить поставщикам, «Стандард ойл» стала изготавливать их сама, в результате чего ее расходы на эти важные предметы, без которых нельзя продавать нефть, были значительно сокращены по сравнению с расходами ее соперников.

Другой способ, применявшийся Рокфеллером, чтобы заставить своих подчиненных работать как можно лучше, заключался в поощрении их к соперничеству. Каждый нефтеперерабатывающий завод и каждая буровая вышка, находившиеся под его контролем, должны были

ежемесячно представлять отчеты о своей работе, которые затем сравнивались. Содержавшиеся в них данные сообщались всей организации и использовались, чтобы порождать соперничество, примерно так же, как школьный учитель использует экзамены. Те, кто плохо работал, должны были перенимать методы тех, кто работал хорошо, а если та или иная операция длительное время не давала успешных результатов, соответствующие руководители увольнялись. Наряду с щедрыми вознаграждениями практиковались и суровые наказания. Именно Рокфеллер завоевал нефтяной промышленности репутацию, сохранившуюся за ней и поныне, промышленности, обеспечивающей высокие заработки, причем административным работникам предлагалось приобретать собственные акции компании: если они не располагали необходимыми средствами, им предоставлялись кредиты на льготных условиях.

Однако в конечном счете никакие административные способности Рокфеллера не могли бы принести ему успеха без его поразительного умения добывать деньги. В известной мере кредиты предоставлялись ему на основе успешной деловой карьеры, а его репутация энергичного человека, естественно, внушала банкирам доверие. Но еще с самого начала, когда он занял достаточную сумму, чтобы перекупить Мориса Кларка, ему, видимо, был свойствен необычайный дар выманивать у банкиров деньги. Временами они сами даже обращались к нему. Однажды, когда он шел по улице Кливленда в обществе председателя местной организации Союза христианской молодежи, некоего Х. С. Дэйвиса, видный местный банкир Дэниел Илз остановил свою карету и на глазах у всех прохожих спросил: «Как вы думаете, м-р Рокфеллер, могли бы вы найти применение для 50 тыс. долларов?»⁷

Не удивительно, что успехи, достигнутые Рокфеллером в деле консолидации нефтеперерабатывающей промышленности, вызвали смешанные чувства со стороны железнодорожных компаний. Они радовались возможности иметь дело с сильной и надежной компанией, которая могла гарантировать им большой объем перевозок, но наряду с этим вскоре начали опасаться власти, которую «Стандард ойл» могла осуществлять. Транспортные вопросы в работе компании Рокфеллер оставил в ведении Флаглера, который очень умело натравливал одну же-

лезнодорожную компанию на другую и переключал партии нефти с одной линии на соседнюю, чтобы добиться самых благоприятных тарифов. Железнодорожные компании также начали задумываться о том, не могут ли они и сами получать хоть часть доходов, которые Рокфеллеру, видимо, давала нефть.

Больше всех такие надежды и опасения испытывал полковник Джозеф Поттс, глава «дочерней» компании «Пенсильванской железной дороги» Тома Скотта «Эмпайр транспортейшн», занимавшейся грузовыми перевозками. Летом 1873 г. «Эмпайр транспортейшн» перекупила два крупнейших нефтепровода в нефтеносных районах. В то время нефтепроводы представляли собой примитивные системы, проложенные на поверхности и связывавшие группы скважин с конечными станциями; они не использовались для перекачки нефти на большие расстояния. Тем не менее значение их было огромным. Если бы «Эмпайр транспортейшн» удалось установить монополию на транспортировку нефти от скважин к железным дорогам, она могла бы диктовать цены, которые «Стандард ойл» пришлось бы платить за нефть для своих нефтеперерабатывающих заводов. Рокфеллер немедленно ответил на это, послав своих агентов в нефтеносные районы, чтобы перекупить как можно больше из оставшихся еще компаний — владельцев нефтепроводов, и некоторое время имел возможность работать в согласии с «Эмпайр транспортейшн». Фактически они действовали совместно на основе весьма выгодной договоренности о разделе рынка. Однако этот порядок был нарушен, когда Рокфеллеру стало известно, что нефть «Эмпайр транспортейшн» перевозилась по сети Пенсильванской железнодорожной компании по более низким тарифам, чем его собственная. С этого момента между «Стандард ойл» и «Эмпайр транспортейшн» началась конкуренция, и к 1877 г. стало ясно, что, поскольку дело касается Рокфеллера и Поттса, борьба между ними будет не на жизнь, а на смерть.

«Эмпайр транспортейшн» бросила вызов «Стандард ойл» даже на ее собственной территории, перекупая здесь нефтеперегонные заводы и строя свои собственные. «Стандард ойл» ответила тем, что аннулировала все свои договоры с «Пенсильванской железной дорогой», дала задание разработать ударную программу строи-

тельства новых вагонов-цистерн для перевозки нефти по линиям соперничавших с ней железных дорог и сбиwała цены везде, где пыталась продавать нефть «Эмпайр транспортейшн». Силы обеих сторон были равны, и Поттс, которого поддерживал Скотт, был готов к длительной борьбе. Но затем железнодорожников внезапно постигли два удара: в апреле между всеми восточными железными дорогами возникла ожесточенная тарифная война, касавшаяся как пассажирских, так и грузовых перевозок. Положение осложнялось тем, что в середине лета работники железных дорог объявили забастовку. Это была одна из самых кровопролитных битв рабочего класса в XIX в., и в Питсбурге положение полностью вышло из-под контроля властей. Полиция открыла огонь по бастующим, убив 25 человек; массовые размеры приняли грабежи и разрушения. Когда мир восстановился, Скотт обнаружил, что его компании потеряли более 100 локомотивов и 1,5 тыс. пассажирских и товарных вагонов.

У него не осталось иного выбора, как просить о мире. Результатом этого явилось гигантское слияние компаний, причем «Стандард ойл» купила все активы «Эмпайр транспортейшн» в нефтяной промышленности — нефтеперерабатывающие заводы, нефтепроводы и цистерны — за 3,4 млн. долл. наличными. Через несколько недель Рокфеллер купил крупнейшую оставшуюся еще компанию, владевшую нефтепроводом, и к концу 1877 г. почти ни один баррель нефти, кому бы он ни принадлежал, не мог попасть на железную дорогу без его согласия.

Теперь Рокфеллер был могущественнее, чем когда-либо могла быть «Саут импрувмент компани»; он не только контролировал нефтяную промышленность, но и подчинил себе железные дороги, так как они могли получать хоть сколько-нибудь значительные перевозки нефти только через него. Официально новые взаимоотношения были оформлены, когда он разделил между ними свои отгрузки, а железные дороги в свою очередь обязались предоставлять ему скидки и на его собственную нефть, и на нефть, отгружавшуюся другими компаниями.

Поставщики нефти, чувствуя, что петля монополии все туже затягивается у них на шее, стали наносить удары во всех направлениях. Они ходатайствовали перед губернатором штата Пенсильвания о том, чтобы принад-

лежащие «Стандард ойл» нефтепроводы выполняли свои юридические обязательства в качестве общественного перевозчика; они требовали от Верховного суда штата Пенсильвания решения, запрещающего железным дорогам проводить дискриминационную практику при определении тарифных ставок; они также обвиняли директоров «Стандард ойл» лично в преступном сговоре. Дело было прекращено, когда компания согласилась изменить свои методы эксплуатации нефтепроводов, а железные дороги дали новые обещания в отношении тарифных ставок, но никто не принял этих обязательств всерьез.

И все же действия поставщиков нефти имели одно важное последствие: они вызвали официальные расследования, в ходе которых выявились подробные данные о предоставлявшихся «Стандард ойл» скидках. В то время американскую общественность не легко было шокировать любыми событиями в мире бизнеса. Ей было известно, как железные дороги манипулировали своими тарифами, чтобы помогать крупным грузоотправителям; и она вообще считала, что в коммерческой жизни «хороши только слабые, потому что они недостаточно сильны, чтобы быть плохими». Тем не менее, когда расследованиями было установлено, что независимым владельцам нефтеперерабатывающих предприятий и поставщикам приходилось платить 1 долл. 44,5 цента за доставку барреля нефти из Тайтэсвилла в Нью-Йорк, тогда как с компании «Стандард ойл» взимали только 80 центов, американцы сочли, что это уже слишком. Репутация Рокфеллера как монополиста-вымогателя прочно установилась в общественном мнении, и в последующие годы это причинило ему немалый ущерб.

Но вскоре Рокфеллеру пришлось столкнуться с более острыми проблемами. В самый разгар всеобщего негодования по поводу тарифных ставок небольшая группа поставщиков нефти во главе с Байроном Бенсоном решила развернуть последнее отчаянное наступление на монополию «Стандард ойл», построив нефтепровод, который вел к побережью через Аллеганы. Таким образом, они могли обходиться без нефтепроводов, принадлежавших «Стандард ойл», и без железных дорог, а затем отправлять свою нефть морем либо в Нью-Йорк, либо в Европу. Они совместно образовали «Тайдуотер пайп компани» и предложили самому знаменитому гражданскому инже-

неру в Америке генералу Герману Гаупту взять на себя руководство этой работой.

Вначале «Стандард ойл» и железные дороги не придали этому вопросу особенно серьезного значения. Ранее нефть никогда не накачивалась в трубы диаметром более 7,6 см и длиной более 48 км или трубы, проложенные на большом подъеме. «Тайдуотер пайп компани» намеревалась построить нефтепровод длиной около 210 км и диаметром в 15 см, причем он должен был пересекать горы на высоте около 650 метров. Специалисты говорили, что сделать это никогда не удастся. Рокфеллер верил им, но тем не менее принял меры предосторожности, купив участки земли, через которые предполагалось протянуть нефтепровод. Даже когда Гаупт нашел возможность обойти кругом большинство этих участков, общее мнение сходило в том, что ему никогда не удастся завершить свой проект. Летом, до укладки трубопровода в грунт, он извивался из-за жары, подобно гигантской змее, сокрушая деревья и кусты, а зимой все материалы приходилось доставлять за 50 км через покрытые снегом перевалы на санях на конной тяге.

Казалось невозможным, что Гаупту когда-либо удастся преодолеть такие препятствия. И все же он сумел это сделать. 28 мая 1879 г. нефть потекла по трубам, и за одну ночь в деле транспортировки нефти произошла революция. «Тайдуотер пайп компани» сбила стоимость доставки барреля нефти на побережье примерно с 40 до 17 центов, и, хотя железные дороги сразу же снизили свои тарифы до 10 центов за баррель, стало ясно, что их дни как крупных перевозчиков нефти сочтены.

Рокфеллер начал строить собственные магистральные нефтепроводы и, пока велось строительство, стал принимать меры к тому, чтобы разорить «Тайдуотер пайп компани». Бенсон и его друзья хотели сами заняться переработкой нефти и продавать ее независимым владельцам нефтеочистительных заводов, чтобы не иметь ничего общего с каким-либо из предприятий «Стандард ойл». Но «Стандард ойл» сорвала их план, перекупив еще ряд заводов. Она также попыталась применить тактику «тройного коня», тайно приобретая акции «Тайдуотер пайп», с целью добиться контроля над соперничавшей с ней компанией. Когда это не удалось, она сделала еще один шаг и попыталась довести компанию до банкротст-

ва, дав другому акционеру, некоему И. Дж. Паттерсону, взятку в сумме 20 тыс. долл., чтобы он возбудил перед судом ходатайство о назначении ликвидатора⁸. Дело не было принято к слушанию, но осенью 1883 г. «Тайдуотер пайп компани» решила, что с нее хватит. К этому времени «Стандард ойл» владела уже собственными большими нефтепроводами и конкуренция с ней становилась разорительной. Поэтому, когда Рокфеллер сделал руководителям «Тайдуотер пайп компани» одно из тех щедрых предложений, какие он обычно делал противникам, которых уважал, они предпочли принять его, вместо того чтобы столкнуться с гораздо более ожесточенной конкуренцией, которая, как им было известно, последует за отказом.

Предложенное соглашение гарантировало им 11,5% транспортировки нефти по нефтепроводам в восточном направлении, и тарифы обеих компаний были установлены по очень выгодным ставкам — 40—45 центов за баррель в зависимости от места назначения. Таким образом, «Тайдуотер пайп компани» стала колонией в империи «Стандард ойл», а контроль Рокфеллера над нефтяной промышленностью укрепился еще больше.

В период борьбы с «Тайдуотер пайп компани» Рокфеллер провел широкую реорганизацию внутренней структуры «Стандард ойл компани», которой было суждено оказать глубокое воздействие на всю экономическую жизнь Соединенных Штатов. Он создал «Стандард ойл траст», первый из огромных трестов, которые позволили промышленникам преодолеть оковы американских законов XIX в. о деятельности компаний и основать организации, которые могли работать по всей стране, не считаясь с границами между отдельными штатами.

Деятельность «Стандард ойл компани» и без того уже, конечно, охватывала всю страну. По закону, однако, этой компании, как корпорации, зарегистрированной в штате Огайо, нельзя было владеть заводами или акциями компаний в других штатах. Эту трудность она преодолела, предписывая тому или другому из своих административных работников лично купить акции приобретаемых ею компаний, после чего он должен был держать эти акции для «Стандард ойл» в качестве опекуна. Такой порядок имел то преимущество, что, когда «Стандард ойл компани» не хотела, чтобы кто-либо знал

о приобретении ею активов другой фирмы, этот факт легко было скрыть. Но в то же время он препятствовал созданию единой структуры руководства, чего нельзя было достичь даже путем учреждения специального правления опекунов, которое хранило бы акции дочерних компаний.

Человеком, решившим эту проблему, был Сэмюэль Додд, главный юрисконсульт компании, предложивший создать самостоятельную «Стандард ойл компани» в каждом штате, чтобы приобрести все активы этой группы в данном штате. Он считал, что следует создать единое руководство для наблюдения за работой всех дочерних организаций и что их акционерный капитал должен быть передан единому совету опекунов, который взамен этого должен выпускать свидетельства о долевом участии в активах треста. 2 января 1882 г. были подписаны необходимые документы и учрежден совет опекунов во главе с Рокфеллером, правление которого находилось в Нью-Йорке по адресу: Бродвей, 26.

Это было десятиэтажное здание, построенное на месте дома, принадлежавшего когда-то Александру Гамильтону, поборнику идеи индустриализации Америки и главному противнику аграрных идеалов Джефферсона. Нет оснований полагать, что Рокфеллеру было известно об этой аналогии с Гамильтоном, но тем не менее это одно из самых примечательных совпадений в американской истории. Не часто случается, что мечтатель и человек, претворивший впоследствии его мечты в действительность, живут на одном и том же месте.

В своей первоначальной форме трест просуществовал недолго. В 1892 г. его пришлось ликвидировать после принятия Верховным судом штата Огайо решения о том, что он нарушил первоначальный устав «Стандард ойл компани», поскольку большинство из его опекунов не были постоянными жителями этого штата. Но к этому времени план Додда уже выполнил свое назначение. Власти некоторых штатов начинали сознавать, каких преимуществ они добились бы, приспособив свои правовые системы к коммерческим потребностям; в частности, в штате Нью-Джерси был изобретен новый либеральный закон о деятельности компаний, разрешавший корпорациям владеть акциями любой другой компании. Поэтому «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» приняла на

себя роль треста в качестве холдинг-компаний, владеющей всеми акциями дочерних компаний в различных штатах, и все осталось, примерно, как было раньше.

Большинству своих современников Рокфеллер представлялся на том этапе карьеры колоссом, возвышавшимся над всем индустриальным миром. Вначале он объединил нефтеперерабатывающую промышленность, затем установил свой контроль над железными дорогами и, наконец, приобрел монополию на нефтепроводы страны. Его империя была спаяна корпоративной структурой, позволявшей ему контролировать ее деятельность во всех штатах, а деятельность эта в свою очередь имела решающее значение для процветания страны. К тому же его могущество не ограничивалось Соединенными Штатами, ибо они все еще оставались единственным крупным экспортером нефти в мире и большая часть их внешней торговли также приходилась на долю «Стандард ойл компани».

Что же касалось доходов компании, то важнейшей частью ее продукции по-прежнему оставался керосин, поскольку заводы, жилые дома и учреждения во всем цивилизованном мире полностью зависели от него как от источника освещения. Но и некоторые другие продукты, которым Сэм Эндрюс столь тщательно старался найти применение, также начали приобретать важнейшее значение для мировой экономики. Так, например, смазочное масло полностью вытеснило растительные масла, употреблявшиеся раньше для смазки паровых машин, станков и локомотивов, а вместо угля в топках заводских и судовых котлов стали употреблять мазут. В небольших размерах нефть стала даже применяться в качестве химического сырья для производства красок, лаков и — что самое поразительное — жевательной резинки.

Рокфеллер по-прежнему действовал очень осторожно в вопросе непосредственного участия в добыче нефти. Он все еще считал, что это в основном игра для простаков, и предпочитал, чтобы другие люди рисковали своими деньгами в поисках нефти, потребляемой его нефтеперегонными заводами. И, кроме того, ему было не по душе все, что происходило в нефтеносных районах с их игорными домами, спекулянтами и бездельниками. В та-

кой атмосфере он никогда не мог бы чувствовать себя как дома. Но «Стандард ойл» не могла позволить себе рисковать возможностью остаться без нефти, и, когда сначала в штатах Огайо и Индиана, а затем на всем континенте начали открываться все новые месторождения нефти, она решила купить некоторые из них, чтобы эксплуатировать их самостоятельно, хотя эти операции всегда велись в умеренных масштабах.

Нельзя, однако, сказать того же о проникновении компании в сферы оптовой и розничной торговли нефтью. По завершении консолидации нефтеперерабатывающего и транспортного секторов компании Рокфеллер переключил свое внимание на распределение продукции и вскоре после создания треста получил контроль над большинством мелких компаний, которые ранее занимались этим делом по его поручению. В результате «Стандард ойл» вошла в непосредственный контакт с широкой публикой, и поэтому размах и масштабы ее деятельности стали вызывать гораздо более серьезное беспокойство, чем это имело бы место в иных условиях.

В некоторых отношениях страна выиграла от такой перемены, поскольку «Стандард ойл» сумела организовать распределение нефти гораздо более эффективно, чем вытесненные ею компании. Она была готова идти почти на все, чтобы поддержать репутацию своей продукции. На жалобы со стороны покупателей она реагировала сразу, а в районах, где качество ламп и печей было таково, что керосин в них горел плохо, «Стандард ойл» могла поставлять и это оборудование. Иностранные клиенты обслуживались не менее внимательно, чем клиенты в США. Когда в 1883 г. «Уэст оф Ингланд петролеум ассошиэйшн» выразила компании недовольство за «непростительную небрежность», один из старших служащих, Ф. Локвуд, был направлен для расследования дела. Причина затруднений, как он выяснил, заключалась в плохом качестве английских фитилей, и ассоциации было сообщено, что, если местные промышленники не смогут внести необходимые усовершенствования, «Стандард ойл» предложит ей другой источник снабжения. Ни одна компания в Англии или в Соединенных Штатах не могла бы обеспечить в то время такого обслуживания, да и сегодня мало кто мог это сделать.

Ни одна нефтяная компания в Америке XIX в. не могла стать достаточно сильной, чтобы бросить вызов «Стандард ойл». Монополия Рокфеллера на систему нефтепроводов страны означала, что никто другой не мог доставлять нефть на большие расстояния, не прибегая к его услугам, и «Стандард ойл», несмотря на свои юридические обязательства общественного перевозчика, не разрешала этого. На маршрутах, где все еще использовались железные дороги, Рокфеллер также обладал решающими преимуществами, ибо ни одна железнодорожная компания не могла рисковать, восстанавливая его против себя, и ему обычно удавалось настоять на предоставлении ему скидки не только на его отгрузки, но и на отгрузки его конкурентов. Такой контроль над транспортировкой нефти означал, что нефтеперерабатывающие заводы «Стандард ойл» неизменно могли располагаться в самом удобном месте для поставок на тот или иной рынок и что в целом по стране ее эксплуатационные расходы, безусловно, были ниже, чем расходы любой другой компании.

И все же «Стандард ойл» так никогда и не добились полной монополии. От 10 до 20% нефтеперерабатывающих мощностей и такой же процент объема рынка сбыта нефтепродуктов всегда оставались вне ее контроля, в руках множества небольших независимых концернов. Такие концерны имелись по всей стране, и некоторые из них экспортировали нефть в Европу, однако их самостоятельная деятельность осуществлялась в ограниченных масштабах. Они получали сырую нефть с какого-либо близлежащего месторождения, и, пока их торговля керосином и другими нефтепродуктами оставалась умеренной, «Стандард ойл» давала им жить. Попытки искоренить всю оппозицию в такой большой стране, как Соединенные Штаты, обошлись бы компании слишком дорого, чтобы стоило прилагать такие усилия.

Когда какая-либо компания проявляла хоть малейшее намерение перехватить у «Стандард ойл» ценные контракты или распространить свою деятельность за пределы ограниченного района, «Стандард ойл» наносила ей смертельный удар, как выразилась Ида Тарбелл в своей знаменитой книге, посвященной истории компании. Именно в этих случаях «Стандард ойл» прибегала к методам, благодаря которым Рокфеллер заслужил

репутацию вымогателя, мародера, человека, абсолютно не считающегося с общественными интересами.

Самым обычным методом, применявшимся «Стандард ойл», было избирательное сбивание цен, финансировавшееся за счет завышения цен в других местах, где компания пользовалась монополией. Такая практика могла вызывать невероятно резкие колебания цен и была крайне несправедливой по отношению к населению и промышленным предприятиям в районах высоких цен. Так, например, в Денвере «Стандард ойл», чтобы уничтожить конкурентов, продавала в 1892 г. керосин по 7,5 цента за галлон, тогда как повсюду в Колорадо тот же продукт продавался по 25 центов за галлон. Это, возможно, крайний пример, но в том же году проведенное в Калифорнии обследование показало, что там, где «Стандард ойл» сталкивалась с конкуренцией, она продавала керосин по 17,5 цента за галлон, тогда как в районах, где она имела монополию, галлон стоил 26,5 цента.

Как только компания расправлялась с соперниками, цены снова повышались. Керосин обычно продавался через продовольственные и другие розничные магазины, а если владелец магазина или маклер пытался покупать керосин у других поставщиков, «Стандард ойл» не останавливалась перед тем, чтобы вытеснить его из торговли. «Причина, по которой мы перестаем брать у вас нефтепродукты, заключается в следующем, — писал в 1896 г. один канзасский маклер фирмы «Скофилд, Шурмер энд Тигл», — «Стандард ойл компани» уведомила нас, что, если мы и впредь будем торговать вашим топливом, она снизит розничную цену на топливо до 10 центов, а на это мы пойти не можем, вследствие чего мы вынуждены брать топливо или торговать без всякой прибыли, а то и в убыток»⁹. В следующем году один маклер из Огайо писал той же фирме: «Агент «Стандард ойл» не раз говорил мне, что если я буду продолжать покупать керосин и бензин в вашем фургоне, то она заставит продавать их здесь по более низкой розничной цене, чем та, по которой я смогу их покупать. Я не обратил внимания на его слова, но вчера агент «Стандард ойл» был здесь и решительно спросил меня, буду ли я и впредь покупать керосин и бензин в вашем фургоне. Я сказал ему, что буду; тогда он ушел и договорился с маклерами, которые тор-

гуют ее нефтепродуктами, чтобы они снизили розничную цену до 7 центов»¹⁰.

Если «Стандард ойл» пыталась подчинить себе тот или иной район, вряд ли какой-либо маклер мог заключить соглашение с независимым поставщиком без того, чтобы компания не узнала об этом. Благодаря взяткам и коррупции она добилась того, что ей всегда было точно известно все, что происходило вокруг. Наилучшим источником информации были служащие железнодорожных товарных станций, которым зачастую регулярно платили вознаграждение за то, чтобы они сообщали местному агенту «Стандард ойл» подробные сведения об отгрузках нефтепродуктов другими компаниями.

Компания готова была также давать взятки служащим ее конкурентов, чтобы узнать, как у них идут дела. Это зачастую можно было делать через какого-либо мелкого служащего, что обходилось поразительно дешево. В 1893 г. «Атлантик рифайнинг», филадельфийская дочерняя компания «Стандард ойл», уплатила служащему соседней с ней «Льюис Эмери ойл компани» за несколько месяцев общую сумму 90 долл.; за это она получила полную информацию о количествах, покупателях и пунктах назначения нефти, продававшейся «Льюис Эмери ойл компани». Когда этот человек был наконец разоблачен и уволен, «Атлантик рифайнинг» даже не предоставила ему работу¹¹.

Фактически мелкие компании могли создать угрозу для позиции Рокфеллера, только построив собственную систему трубопроводов, но это было им не под силу. К тому же, когда кто-либо делал такую попытку, «Стандард ойл» покупала участки земли, по которым пролегал намеченный маршрут, а железнодорожные компании не разрешали прокладывать трубопровод под своими путями. Если строитель все же упорствовал, у «Стандард ойл» всегда имелись в запасе другие методы. Хотя 23-летний Уильям Лаример Меллон из семьи питсбургских банкиров и добился постановления суда, разрешавшего ему проложить трубопровод поперек линии «Пенсильванской железной дороги» независимо от того, кому принадлежал данный участок земли, борьба возникала каждый раз, когда ему приходилось нарушать «право прохода» Пенсильванской железнодорожной компании. В нескольких случаях по завершении прокладки трубо-

провода на каком-то участке хулиганы разрушали его ночью¹². Меллон, опиравшийся на богатство своей семьи, все же настоял на своем и в 1892 г. завершил строительство, которое стоило ему более 1 млн. долл. Усилия его полностью окупились. Как это обычно случалось, если «Стандард ойл» сталкивалась с опасным противником, на которого не действовала сила, компания пыталась прибегнуть к деньгам, и Меллон принял предложение о продаже своего трубопровода за 2,5 млн. долл.

Беспощадные методы конкуренции, применявшиеся «Стандард ойл», являют собой разительный контраст с остальными сторонами жизни Рокфеллера. Когда он выступал на суде или перед комиссией по расследованию, людей всегда удивляла его добродушная и несколько банальная внешность. Однако она точно отражала одну черту его характера. Несмотря на огромное богатство и дома, принадлежавшие ему в разных районах страны, его образ жизни, по существу, оставался простым и фактически ограничивался семейным кругом и церковью. Он никогда не сорил деньгами на роскошную жизнь напоказ, подобно столь многим из тех, кто нажил состояния в тот период.

Однажды он сказал своему приятелю: «Я не стремился нажить себе состояние. Я никогда не ставил себе целью просто копить деньги. Я стремился строить»¹³. Именно это он и делал. К концу жизни он гордился тем, что навел порядок в хаосе, царившем в нефтяной промышленности, и создал одну из сильнейших и самых эффективных деловых организаций в мире. Он, видимо, никогда не замечал раздвоения между его личной и деловой жизнью. Нам это кажется неправдоподобным, но в XIX в. деловая жизнь в Америке была беззаконными джунглями, в которых люди боролись любым оружием, имевшимся у них под рукой. Методы Рокфеллера были не лучше других, но тем не менее они были не хуже методов, применявшихся такими современными магнатами, как Вандерbilt, Армор и Морган. Мы можем осуждать нравы того времени, но мы должны судить об отдельных людях по нормам, существовавшим в их времена, совершенно так же, как мы судили бы о каком-либо римском императоре или индейском вожде.

Глава 4

Распад треста

Впервые намек на угрозу господству «Стандард ойл» в мировой нефтяной промышленности возник со стороны России. В Баку, на Кавказе, нефть сотнями лет просачивалась на поверхность земли и служила горючим для священных вечных огней последователей Зороастра. Паломники прибывали сюда поклоняться его гробнице даже из Персии и Индии, но коммерческая ценность нефтяных залежей стала ясна для царского режима только в 1873 г., когда было решено допустить частных изыскателей в этот район. Этой возможностью воспользовались не только русские, но и иностранцы, и среди первых пионеров — разведчиков нефти были трое братьев — шведы Людвиг, Роберт и Альфред Нобели.

Нобелей называли «самой изобретательной семьей всех времен»¹⁴, и, хотя такое мнение было, вероятно, трудно обосновать, они, несомненно, достигли выдающихся успехов. Их отец Эммануэл изобрел торпедные катера, Людвиг и Роберт построили санкт-петербургские судостроительные верфи, а Альфред изобрел динамит. Именно он был также основателем Нобелевских премий.

Братья быстро установили свое господство в Баку и, следуя примеру Рокфеллера, фактически добились монополии на транспортировку нефти с Кавказа в остальные районы России и за границу. Это был сложный процесс, поскольку там отсутствовала железнодорожная связь с побережьем Черного моря, которое являлось логическим каналом для экспорта из Баку. Нефть приходилось доставлять по Волге, а оттуда по железной дороге к Балтийскому морю. Другие владельцы нефтепромыслов попытались построить железную дорогу до черноморского порта Батуми, но Нобели сразу же настолько резко снизили цены на свою нефть, что мобилизовать необходимые средства не представлялось возможным. Такой проект можно было осуществить лишь в том случае, если бы удалось получить деньги из-за границы, и поэтому русские обратились в 1880 г. за помощью к барону Альфонсу де Ротшильду, жившему в Париже.

Хотя основным занятием Ротшильдов было банковое дело, парижская ветвь этой семьи тесно связана с нефтяной промышленностью. Барон Альфонс де Ротшильд ввозил нефть из Соединенных Штатов и владел нефтеочистительным заводом в Фиуме на Адриатическом море, который находился в удобном месте для переработки большого количества нефти, импортировавшейся из России. Ротшильды согласились предоставить деньги на постройку батумской железной дороги именно в качестве банкиров, но взамен они потребовали заложить на активы, принадлежавшие владельцам нефтяных промыслов, и предоставления им права закупки нефти на экспорт.

После окончания строительства железной дороги в 1883 г. русская нефтяная промышленность начала развиваться невероятно быстрыми темпами, и в 1888 г. объем добычи нефти превышал уже 2,5 млн. т. Нефтяные месторождения в Баку не были разбросаны по большой территории, как в Пенсильвании, а занимали площадь всего лишь в несколько десятков квадратных километров, но выход нефти из их скважин был несравненно больше, чем в Соединенных Штатах. Некоторые из особенно импозантных «фонтанов», как называли самые богатые скважины, могли выбрасывать нефть в воздух на высоту более 90 метров, а одна из скважин, принадлежавших Нобелям, давала более 1 млн. галлонов нефти в день.

Расточительность некоторых богатых нефтепромышленников не показалась бы неуместной во дворцах Кублай-хана. Один воздвиг себе дворец из золотых плит, другой создал дворец по образцу игорного дома, а третий для хранения нефти построил цистерны из платины. Они ввозили огромное множество красивых женщин из России и содержали частные войска из разорившихся грузинских дворян, так называемых «кочи», которые должны были охранять их друг от друга. В то же время рабочие теснились в деревянных бараках и иногда получали за свой труд только хлеб и воду.

Но все это не мешало экспорту нефти возрасти наравне с ее добычей. Русская нефть потоком захлестнула всю Европу, полностью изменив положение на рынке. В Германии, Галиции и Румынии некоторое количество нефти добывалось уже за несколько лет до этого, а в Англии, Франции и Германии керосин производился также из сланцев, лигнита и угля. Шотландские сланцевые компании вели особенно ожесточенную борьбу против вторжения американской нефти, и в начале 80-х годов XIX в. они получали до 30 галлонов сырой нефти из каждой тонны сланца. Тем не менее американской нефти ничто не могло преградить путь, и, если бы не появилась русская нефть, «Стандард ойл» господствовала бы в Европе столь же беспрепятственно, как и в США. В Южной Европе, где в Триесте был построен крупный нефтяной порт, она захватила львиную долю рынка, и даже на севере, в Англии, ее доля в годовом объеме импорта страны доходила иногда до 30%, если не больше.

По мере того как «Стандард ойл», Нобели, Ротшильды, различные русские, а изредка и американские независимые нефтепромышленники боролись за свои позиции, Европа становилась калейдоскопом картелей и «войн цен». Обычно все продавали нефть не непосредственно населению, а через оптовых и розничных торговцев. Одновременно в некоторых странах могло практиковаться всеобщее снижение цен, в других происходил раздел рынка между несколькими объединениями, а в третьих создавались картели, включавшие в себя всех главных конкурентов. Положение непрерывно менялось, и компании, действовавшие совместно в одном районе, могли воевать между собой в другом. Теоретически все выступали за «упорядоченный сбыт» и против конкуренции

цен. Но зачастую война цен была единственным способом, посредством которого та или иная организация могла добиться увеличения своей доли на рынке, и все эти войны были крайне ожесточенными, ибо каждый из соперников старался заполучить контракты, которые обеспечили бы ему прочную позицию на тот случай, когда начнутся неизбежные мирные переговоры.

В 90-х годах прошлого века почти такая же острая конкуренция наблюдалась на Дальнем Востоке. Русскую нефть легче было отправлять туда через Суэцкий канал, чем нефть из Америки; вскоре одним из крупных поставщиков нефти стала также Голландская Ост-Индия (ныне Индонезия) и менее значительным — Бирма. К концу века уже не осталось места, где «Стандард ойл» могла бы с уверенностью рассчитывать на высокие прибыли, которые помогли бы компании возместить убытки, если бы на сцене в Соединенных Штатах появились новые соперники.

А новые соперники появились. 10 января 1901 г. зародилась техасская нефтяная промышленность, когда из «Спиндлтоп», «самой знаменитой скважины мира», внезапно забила со взрывом, который был слышен за несколько миль, струя нефти и грязи, поднимавшаяся на сотни футов вверх. Как сказал в своей книге о Техасе Джон Бейнбридж¹⁵: «Это событие, поворотный пункт в нашей истории, ознаменовало собой конец нефтяной монополии и начало эры жидкого топлива». До появления скважины «Спиндлтоп» положение «Стандард ойл» казалось столь же прочным, как всегда, но через год после ее открытия компании пришлось уже иметь дело с конкурентами новой породы; некоторые из них принадлежат теперь к числу самых могущественных компаний мира, например «Галф» и «Тексако» (официально называвшаяся с 1902 по 1952 г. «Тексас компани»).

Спиндлтопом назывался болотистый холм, находившийся на расстоянии около мили от городка Бомонт, и история открытия этой скважины — одна из самых печальных в истории нефтяной промышленности. Непосредственным инициатором поисков нефти здесь был однорукый человек со звонким именем Патильо Хиггинс, который начал жизнь дровосеком и со временем утвердился в качестве маклера по продаже недвижимого имущества. Он пришел к убеждению, что в Спиндлтопе со-

держится нефть, но на поверхности не было никаких признаков, например просачивания или выхода нефтеносных пород, которые могли бы подкрепить его мнение, и все специалисты говорили ему, что считают это невозможным. Тем не менее Хиггинс оставался при своем убеждении и в течение 10 лет потратил 30 тыс. долл., чтобы доказать свою правоту. Когда он не мог достать больше денег, он убедил бывшего капитана австрийского военно-морского флота Антони Лукаса, эмигрировавшего в США, взять на себя осуществление его проекта. Лукас также потратил все свои средства впустую и вынужден был продать участок синдикату, который поддерживали питсбургские банкиры братья Меллоны, построившие несколькими годами ранее трубопровод, пересекавший «Пенсильванскую железную дорогу». Именно эта группа и обнаружила там впоследствии нефть.

В результате этого открытия Лукасу удалось завоевать себе известное доверие, и он сохранил небольшую долю в предприятии. Впоследствии он неплохо зарабатывал на жизнь как горный инженер. Но бедному Хиггинсу повезло меньше. Его заслуги первооткрывателя были полностью забыты, и почти всю остальную жизнь он скитался по Техасу в поисках новой «золотой жилы». Но так и не нашел ее, и в 1955 г. он умер в возрасте 92 лет бедным, всеми забытым человеком. Единственным его утешением был полученный им документ, подписанный 32 видными гражданами Бомонта и заверенный секретарем муниципалитета, который гласил следующее: «М-ру Хиггинсу полностью принадлежит честь открытия и разработки бомонтского месторождения нефти. Он обнаружил точное место, где находятся теперь все крупные фонтаны»¹⁶.

Эти фонтаны не походили ни на один из известных ранее. За один лишь год только первая скважина «Спиндлтоп» дала столько же нефти, сколько дали 37 тыс. скважин в восточных штатах. Сразу возникло множество компаний по разработке новых залежей, но большинство из них были дезорганизованы и нуждались в капитале, подобно тем, которые пытались состязаться с Рокфеллером в нефтеносных районах Пенсильвании. Однако несколько компаний опирались на гораздо более прочную основу. В Техасе было уже довольно много богачей, наживших состояния на скотоводстве и торговле

мясом, да и извне в штат Техас поступало немало средств. По счастливому совпадению это был также период, когда Эндрю Карнеги и его партнеры продали свои сталелитейные предприятия Дж. П. Моргану, и значительная часть денег, уплаченных им Морганом, сразу же попала в Техас.

Но удача со скважиной «Спиндлтоп» была слишком велика, чтобы длиться долго: 10 августа 1902 г. скважина перестала фонтанировать, и в течение года добыча нефти упала с 62 тыс. до 5 тыс. баррелей в день. Некоторое время казалось, что новые компании обанкротятся. Но через несколько месяцев им удалось найти новые месторождения нефти в других районах Техаса, а вскоре нефть была обнаружена также в Луизиане и Оклахоме, которая в те времена считалась еще индейской территорией.

Открытие месторождений на юго-западе совпало с важными переменами, которые произошли в характере спроса на нефтепродукты с момента возникновения нефтяной промышленности в 1859 г. На протяжении 40 лет важнейшим из нефтепродуктов был керосин, ставший основой процветания «Стандард ойл». В первые годы XX в. быстрое распространение электричества обеспечило новый, более совершенный способ освещения, чем старые керосиновые лампы, вследствие чего кривая продаж керосина вначале стала колебаться, а затем и падать.

В то же время открылся огромный новый рынок спроса на бензин, который до того считали чуть не отходами, пригодными лишь для наименее экономичных двигателей или печей. В 1902 г. по американским дорогам ходило всего лишь 23 тыс. автомобилей и объем продаж бензина не превышал 5,7 млн. баррелей, к 1912 г. легковых и грузовых автомашин было уже больше 1 млн. и спрос на бензин достиг 20,3 млн. баррелей¹⁷, в 1914—1915 гг. бензина было продано больше, чем керосина, и он стал самым важным из всех нефтепродуктов¹⁸. Возрастал также спрос на жидкое топливо с целью замены угля для заводских котлов и топок паровозов и судов. Технологические усовершенствования в этих новых областях осуществлялись главным образом в Европе и России, но, как часто случается, инициативу в их коммерческом применении брали на себя Соединенные Штаты.

Рост этих рынков позволил новым компаниям обойти укрепленные позиции «Стандард ойл» и расширить свои операции гораздо быстрее, чем они имели бы возможность, если бы главным продуктом оставался керосин. Они также гораздо быстрее реагировали на открывавшиеся перед ними перспективы, чем руководители «Стандард ойл», которые воспитывались в другом веке. К 1908 г. «Тексас компани» (известная теперь как «Тексако») распространила уже свою деятельность из родного штата на 43 других. «Галф», как называли организацию Меллонов, расширялась почти так же быстро.

«Стандард ойл» была плохо подготовлена к тому, чтобы противостоять такому множеству вызовов. В 1897 г. Рокфеллер передал руководство компанией Джону Арчболду, и наиболее высокие посты в компании стали переходить к новому поколению администраторов. Все они, как протее Рокфеллера, были способными и работающими людьми, но вместо того, чтобы сосредоточить внимание на деловых вопросах, им приходилось тратить много времени в судах или на изучение правовых проблем. С 1904 по 1909 г. органы власти более 20 штатов обращались в суды с ходатайством о выдворении «Стандард ойл» с их территории.

Век «экономического невмешательства» приходил к концу, и общественное мнение было резко настроено против многочисленных крупных промышленных трестов, которые появились после Гражданской войны и стали играть главенствующую роль в жизни страны. Причин для этого было много: мелкие предприниматели и бизнесмены опасались за свое будущее в условиях системы, основанной на принципе выживания сильнейших, а жители сельскохозяйственных районов Юга и Запада считали, что промышленники и банкиры Севера и Востока эксплуатируют их. Такие настроения получали, конечно, свое отражение в конгрессе и в законодательных органах штатов, причем они еще больше усиливались из-за опасений политических деятелей. Кое-кто из самых дальновидных, как, например, Теодор Рузвельт, ставший президентом США в 1901 г., сознавали, что экономическая власть порождает власть политическую и что американскому политическому строю угрожает крах в условиях господства крупных промышленных баронов, как

это в свое время произошло в Англии, где короли не устояли перед нажимом средневековых баронов.

Растущую враждебность по отношению к трестам еще больше подогревали разоблачения по поводу методов их работы. Книги «разгребателей грязи» — таких писателей, как Эптон Синклер, Линкольн Стефенс, Джон Спарго и Ида Тарбелл, — и доклады Правительственного бюро корпораций впервые выставили их деятельность на всеобщее обозрение. Перечень скандалов был неисчерпаем. Американцы, к своему удивлению, узнали, что условия на их заводах часто бывают хуже, чем на плантациях, где применялся труд рабов; что продавались продукты и лекарства, которые иногда были безусловно опасными для здоровья, и что респектабельные бизнесмены отнюдь не останавливались перед самым отвратительным мошенничеством. За один год Сахарный трест обманным путем отнял у государства 4 млн. долл., причитавшиеся с него в виде таможенных сборов, а страховые компании наживали на своих страховых премиях такие огромные доходы, что могли платить старшим административным служащим свыше 100 тыс. долл. в год.

По сравнению с некоторыми из своих современников «Стандард ойл» совершала относительно незначительные правонарушения. Ее отношения с рабочими были примерными, а меры безопасности на нефтеочистительных заводах являлись передовыми для того времени. «Стандард ойл» применяла, конечно, беспощадные и даже порочные методы конкуренции, но они были не хуже, чем в любой другой отрасли промышленности, и, во всяком случае, в результате открытия новых месторождений на юго-западе ее монополия уже начинала рушиться. Тем не менее она оставалась крупнейшим, старейшим и самым известным из всех трестов, а поэтому ее положение было наиболее уязвимым.

К середине 1907 г. у правительства на руках уже имелось семь судебных постановлений против этой компании, важнейшим из которых было постановление федерального окружного суда восточного Миссури, требовавшее роспуска группы компаний «Стандард ойл». Разбирательство этого дела приносило юристам доходы, заполнявшие их карманы на протяжении трех лет, пока в ноябре 1909 г. суд не принял решения о том, что «Стан-

дард ойл» является незаконным объединением по условиям принятого в 1889 г. закона Шермана, гласившего, что «всякое объединение в форме треста или в иной форме... направленное на ограничение торговли... и производства, считается незаконным». Компания подала апелляцию, но снова проиграла дело, и 15 мая 1911 г. Верховный суд постановил, что в течение шести месяцев все крупнейшие дочерние организации «Стандард ойл» должны отделиться от холдинг-компании и стать полностью независимыми концернами.

Рокфеллер отказался от своего номинального поста президента холдинг-компании «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и стал свидетелем распада созданной им организации¹⁹. К концу года она была разделена по географическому принципу на тридцать с лишним компаний, каждая со своим собственным правлением. Их основной капитал был распределен между акционерами бывшей холдинг-компании на пропорциональной основе, так что общий характер владения активами сохранился и у компаний остались старые названия. В результате этого несколько лет конкуренция между ними была гораздо более умеренной, чем этого хотелось бы судам. Но распад всех исторических и личных связей между ними был только вопросом времени. Процесс разделения «Стандард ойл» проходил неорганизованно и сделал новые компании несбалансированными, поскольку некоторые из них завладели слишком большими для их нужд нефтеперерабатывающими мощностями, а другие не могли обеспечить имевшиеся у них рынки сбыта. К 1920 г. они уже начали проникать на территорию друг друга, а в 30-х годах вели не менее ожесточенную конкурентную борьбу между собой, чем с любыми другими компаниями.

В целом они весьма преуспевали. «Стандард ойл оф Нью-Джерси», обычно именуемая «Эссо»*, все еще остается крупнейшей нефтяной компанией мира. «Мо-

* Торговая марка «Эссо» возникла как сокращение от названия «Export Society of Standard oil» («Esso») — экспортного филиала рокфеллеровской «Стандард ойл компани». С начала 70-х годов марка «Эссо» на территории США заменена на «Эксон». — *Прим. ред.*

бил» (бывшая «Стандард ойл оф Нью-Йорк»)* стоит на третьем месте, а «Стандард ойл оф Калифорния», «Стандард ойл оф Индиана» и «Континентал» входят в число первого десятка компаний.

* С 1911 г. эта компания меняла свое название несколько раз. До 1931 г. ее официальное название было «Стандард ойл компани оф Нью-Йорк» и обычно ее называли «Сокони». В 1931 г. она слилась с «Вакуум ойл компани» и стала называться «Сокони вакуум». В 1955 г. она приняла название «Сокони мобил», а в 1966 г. изменила его на «Мобил». Каждый раз, когда эта компания упоминается в тексте, автор употребляет название, которое она носила в соответствующий период.

Триумф Детердинга

Пока американское правительство проводило кампанию, направленную на роспуск «Стандард ойл компани», в Лондоне и Гааге создавалась другая нефтяная империя, которая могла сразиться на равных даже с самим Рокфеллером. Она была организована в 1907 г. путем слияния двух крупнейших европейских компаний, «Ройял датч» во главе с Генри Детердингом и «Шелл», возглавлявшейся Маркусом Сэмюэлем, в «Ройял датч — Шелл групп».

Принадлежавшие им ресурсы простирались по всему земному шару, и по масштабам деятельности новая группа была самой интернациональной из всех, которые когда-либо видел мир. Она получала нефть из месторождений в России, Восточной Европе и Голландской Ост-Индии (в настоящее время Индонезия); сеть ее торговых операций охватывала Европу, Африку, Азию и Австралию, а ее танкерный флот был больше торгового флота всех стран мира, за исключением крупнейших. Старшими партнерами были голландцы, владевшие 60% акций, и по завершении процесса слияния Детердинг стал господствующей фигурой в мировой нефтяной

промышленности, причем положение это сохранялось за ним почти до самой его смерти в 1939 г.

Генри Детердинг с его пылким, шальным нравом был полным противоречием тем степенным, хладнокровным бюргерам на картинах Рембрандта, которых считают воплощением голландского характера. Возможно, он был потомком одного из «бонвиванов», чьих блистательных возлюбленных писал Рубенс. Генри, безусловно, разделял пристрастие этого художника к прекрасным, пышнотелым женщинам. Он славился своими амурными похождениями во всех столицах Европы и иногда вознаграждал своих фавориток с импульсивностью и щедростью, которые превышали даже его огромные финансовые ресурсы. В одном примечательном случае в Париже он подарил жене белогвардейского генерала Лидии Павловне изумрудную диадему от Картье ценой 300 тыс. ф. ст., но тут же обнаружил, что сможет уплатить за нее только через несколько месяцев, по получении причитающегося ему директорского жалованья. К счастью, ювелиры согласились ждать, а вскоре после этого Лидия стала его женой. Роскошный образ жизни ее нового мужа с его импозантными автомашинами, загородными домами и специальными поездами принес ей, вероятно, немало приятных воспоминаний о дореволюционном царском дворе.

Но Детердинг до конца своей жизни купался перед завтраком в холодной воде, зачастую взламывая для этого лед, и однажды кто-то услышал, как он сказал: «Если бы я был диктатором, я расстрелял бы всех бездельников»²⁰. Невзирая на свою гедонистическую погоню за наслаждениями, он всегда успевал работать невероятно напряженно и, несмотря на огромные размеры и быстрый рост «Шелл», до середины 30-х годов продолжал сам принимать в ней все важнейшие решения. Это был бизнесмен такого типа, который, помимо физических наслаждений, находит полное удовлетворение в работе. «Я смотрю на нефть скорее как на развлечение, чем на дело; я так давно занимаюсь ею, что она меня забавляет, это своего рода спорт, а об остальном я не слишком беспокоюсь», — заявил он однажды королевской комиссии²¹.

Его мнение о том, как ему следует вести свое дело, гораздо больше отражало нравы Голландии, чем его

собственный характер. Старая голландская поговорка гласит: «Сотрудничество дает власть». Она основана на опыте различных голландских провинций в XVI в., когда они боролись за свою независимость против Испании, самой могущественной страны Европы. Они поняли, что, оставаясь и впредь разрозненными, будут разгромлены одна за другой и единственная надежда устоять заключается в том, чтобы противостоять врагу единым фронтом. Детердинг считал, что то же самое верно и в отношении мировой нефтяной промышленности, в которой место Испании заняла компания «Стандард ойл».

Даже после того, как «Стандард ойл» раскололась и «Шелл» стала одной из самых могущественных компаний мира, Детердинг все еще стремился к созданию системы ограниченного сотрудничества. В противовес Рокфеллеру у него не было желания добиться личной монополии или вытеснить из нефтяной промышленности всех своих соперников. Но он хотел, чтобы ее работа была организованной и, главное, рентабельной. Он считал, что достигнуть этого удастся лишь в том случае, если компании согласятся действовать совместно в различных направлениях и соблюдать ряд норм, ограничивающих их свободу действий.

Особенно пренебрежительно он относился к практике сбивания цен: «Вы можете называть ее утонченной формой перерезания горла друг другу, мертвой хваткой, рукопашным боем или любым другим, более подходящим или оскорбительным именем по своему выбору»²². Детердинг утверждал, что, не говоря уже о падении доходов, сбивание цен вело также и к снижению спроса на нефть. Он считал, что при стабильных ценах покупатели всегда будут хранить большие запасы; если же, по их мнению, цены могут упасть, они будут покупать как можно меньше, исходя только из текущих потребностей.

В 1907 г. он изложил свою позицию по этому вопросу Джону Арчболду, который заменил Рокфеллера на посту управляющего «Стандард ойл», хотя Рокфеллер остался ее президентом. Арчболд ответил, что «Стандард ойл» придерживается диаметрально противоположной точки зрения и считает, что колебания цен способствуют торговле. Поскольку сама «Стандард ойл» была обязана своим успехом политике беспощадного сбивания цен и свирепой конкуренции, не удивительно, что Детердингу

не удалось обратить Арчболда в свою веру. Но их беседа имела очень важные последствия для будущего. На ней присутствовал один молодой человек, Уолтер Тигл, которому суждено было несколько лет спустя взять на себя руководство компанией «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», крупнейшей из организаций, возникших после уничтожения творения Рокфеллера. Высказывания Детердинга произвели на него большое впечатление, и на протяжении 20-х и начала 30-х годов оба они старались претворить в жизнь идеи, отвергнутые Арчболдом.

В момент этой встречи Детердинг, в 41 год, был уже главой только что созданного треста «Ройял датч — Шелл». Однако в нефтяной промышленности он подвизался к этому времени только 11 лет. Сразу по окончании школы, мальчиком 16 лет, он стал банковским клерком в Амстердаме, но, сочтя такую жизнь для себя слишком скучной, переселился в Ост-Индию. Здесь он работал клерком в Нидерландской торговой компании — организации, которая занималась не только общеторговыми, но и банковскими операциями, — и в конечном счете стал управляющим пенангским отделением этой компании.

Он, возможно, остался бы на Дальнем Востоке на всю жизнь, если бы не встретился с Дж. Т. Августом Кесслером, директором-распорядителем «Ройял датч компани». Несмотря на ее громкое название*, это была всего лишь одна из множества мелких компаний, созданных незадолго до этого для разработки нефтяных залежей на Суматре. Она, как и все такие компании, всегда нуждалась в деньгах, и Кесслер пожаловался Детердингу, что, поскольку банк не соглашается принимать в залог нефть для выдачи займа, ему никогда не удастся продавать нефть настолько быстро, чтобы удовлетворять свою потребность в деньгах. Детердинг заявил, что, по его мнению, решить эту проблему можно, только став одним из опекунов банка. Когда эта идея дала успешные результаты, Кесслер предложил Детердингу работу в своей компании, и в мае 1896 г. Детердинг стал заведующим ее торговыми операциями. Очень скоро он доказал свою

* Полное ее название было «Компания Ройял датч по эксплуатации нефтяных промыслов в Голландской Индии».

незаменимость, и в декабре 1900 г., когда Кесслер умер, Детердинг занял его пост.

К этому времени «Ройял датч» уже явно укрепились в качестве крупнейшей голландской нефтяной компании на Дальнем Востоке, но ее положение все еще казалось ненадежным по сравнению с положением ее главных соперников — «Стандард ойл» и «Шелл». Условия работы в джунглях Ост-Индии были невероятно трудными, и здесь шла постоянная борьба за получение достаточных средств из голландских источников, чтобы обеспечивать приток капиталовложений, необходимых для создания сбытовой сети, которая могла бы конкурировать с англичанами и американцами. У компании возникали также трудности с нефтепромыслами. Однажды в день Нового, 1898 года, когда в присутствии местного монарха султана Лангката происходил банкет в честь спуска на воду танкера, названного его именем, администрация получила известие о том, что из крупнейшего месторождения компании вместо нефти пошла соленая вода. Кесслеру удалось закупить в России достаточное количество керосина, чтобы компания могла продолжать работу, но это была отчаянная мера, и, если бы в 1899 г. не были обнаружены новые запасы нефти, Детердингу пришлось бы искать себе новую работу.

Все это время Кесслер считал, что наилучшим долгосрочным решением проблем, стоявших перед его компанией, мог бы быть союз с «Шелл компани», и в 90-х годах прошлого века он несколько раз беседовал по этому поводу с Маркусом Сэмюэлем. Детердинг всегда возражал против этой идеи. Он знал, что союз с «Шелл» приведет к созданию гораздо более сильной компании, но он также понимал, что старшими партнерами в ней будут англичане. Поэтому он полагал, что «Ройял датч» должна попытаться сохранять свободу действий, пока она не станет достаточно могущественной, чтобы вести переговоры об объединении с позиции силы.

Для всякого другого мысль о возможности контроля «Ройял датч» над «Шелл» казалась, вероятно, манией величия. Когда Детердинг был еще банковским клерком в Амстердаме, Маркус Сэмюэль утверждался уже как одна из ведущих фигур в торговых кругах Дальнего Востока, а начиная с 1892 г. он занимал сильнейшие позиции в мировой нефтяной промышленности.

Сэмюэль, как и Детердинг, «выбился в люди» самостоятельно, но начал свою карьеру с несколько более высокой ступени. Отец его, Маркус Сэмюэль-старший, вначале был мелким торговцем в лондонском Ист-Энде, он покупал разные безделушки у матросов, возвращавшихся на родину. Он особенно интересовался морскими ракушками, и, когда в середине викторианской эры они стали самыми модными украшениями, стоившими не меньше многих полудрагоценных камней, он сумел создать себе небольшую торговую империю со связями по всему Востоку. Когда Маркус-сын и его младший брат Сэм окончили школу, их отправили в поездку на Восток, и в 1878 г. они открыли собственную торговую компанию.

Самым быстрорастущим рынком сбыта была Япония, где проводившаяся императором Мейдзи программа перестройки жизни страны на западный лад создавала огромный спрос на любые промышленные товары. Маркус остался в Лондоне, а Сэм открыл контору в Иокогаме, и за 10 лет их компания стала одним из ведущих иностранных концернов в Японии. Они поставляли в страну машинное оборудование и вывозили взамен в Европу ракушки, фарфор, лакированные и резиновые изделия. Они также перевозили японский уголь по всей Азии и постепенно расширяли сферу своей деятельности, охватывая различные другие дальневосточные товары, например чай, рис и джут.

Они вели свои дела через сеть агентов в главных торговых центрах и вместо того, чтобы покупать собственные суда, фрахтовали их через лондонскую брокерскую фирму «Лэйн энд Макэндрю». Одним из партнеров этой фирмы был Фред Лэйн, который выполнял также обязанности лондонского агента парижских Ротшильдов по операциям с нефтью. Он искал пути к тому, чтобы продавать их русский керосин на Дальнем Востоке, и в какой-то момент между 1885 и 1888 гг. предложил Маркусу Сэмюэлю, чтобы братья включили керосин в номенклатуру своих товаров.

Главенствующую роль на дальневосточных рынках играла «Стандард ойл», и любой новичок, попытавшийся прорваться в этот район, легко мог стать жертвой практики избирательного сбивания цен, посредством которой «Стандард ойл» сохраняла свое господст-

во в США. Надеяться устоять в таких условиях могла только компания, способная одновременно утвердиться на всех рынках. Лэйн считал, что Сэмюэли, с имевшейся у них торговой сетью, могли бы добиться этого, но Маркус Сэмюэль был настроен скептически. Керосин из-за его воспламеняемости можно было перевозить через Суэцкий канал только в жестяных банках, которые в свою очередь помещались в деревянные ящики, причем он перевозился на парусных судах типа огромных клиперов для перевозки чая. Но и жечь, доставлявшаяся из Уэльса, и дерево стоили очень дорого, и Сэмюэль сомневался, удастся ли им равняться на цены «Стандард ойл». Тем не менее в 1890 г. он был уже достаточно заинтересован в этом деле, чтобы позволить Лэйну увезти его с собой в Россию для ознакомления с работой русской нефтяной промышленности.

В черноморском порту Батуми, откуда русскую нефть экспортировали на Запад, Сэмюэль нашел ответ на стоявший перед ним вопрос. Русские первыми стали строить морские танкеры, на которых нефть могла перевозиться наливом. Они были крайне ненадежными и часто взрывались, но, как только Сэмюэль увидел их в действии, он понял, что они могут произвести революцию в экономике торговли на Дальнем Востоке. Если бы только можно было построить танкеры, отвечающие требованиям безопасности, установленным «Компанией Суэцкого канала», они могли бы доставлять керосин через канал наливом, а затем, после очистки паром, возвращаться в Европу с грузом риса, чая или каких-либо других товаров. В этих условиях его агенты легко могли бы сбивать цены американцев.

Сэмюэли всегда любили обсуждать новые идеи друг с другом и по возвращении Маркуса Сэма послали в Лондон, чтобы он мог подтвердить расчеты своего брата. Когда и он вернулся с положительным докладом, братья засели за работу по подготовке своего «переворота». В первую очередь необходимо было спроектировать подходящий танкер; эта задача была поручена одному из выдающихся английских морских инженеров того времени Фортескью Флэннери, и в августе 1891 г. руководство «Компании Суэцкого канала» санкционировало его планы. На основе этой гарантии

Ротшильды согласились подписать контракт сроком на девять лет, были размещены заказы на постройку танкерного флота, и двое молодых племянников Сэмюэлей, Марк и Джо Абрахамсы, были направлены на Восток для строительства береговых нефтехранилищ, где танкеры могли бы разгружаться. За эту ответственную задачу, от которой зависел успех всего предприятия, им платили всего лишь по 5 ф. ст. в неделю²³ — скромное жалование даже по тем временам.

Пока шла подготовительная работа, слухи о ней просочились наружу. «Стандард ойл», уэльские поставщики жести и судоходные компании подняли шумиху в парламенте и печати; предпринимались попытки убедить английское правительство и руководство «Компании Суэцкого канала» наложить на этот проект свое вето, и некоторое время казалось, что все это мероприятие может лопнуть. Но Сэмюэль продолжал строить свои суда; к 1892 г. опасность уже миновала — канал нуждался в дополнительных доходах, и английское правительство не усматривало оснований для вмешательства. В следующем месяце первый танкер «Мюрекс» грузоподъемностью в 4 тыс. т вышел с судовой верфи в Уэст-Хартлпуле, взяв курс на Черное море. 24 августа он прошел через канал с полным грузом и несколько недель спустя выгрузил свой груз в прекрасные новые складские устройства Марка Абрахамса в Сингапуре и Бангкоке.

Расчеты Сэмюэлей оказались правильными, их нефть стала продаваться по ценам, которые были более чем наполовину ниже цен «Стандард ойл». Предполагалось, что спрос на нефть будет огромным, но, несмотря на ее дешевизну, никто, казалось, в ней не нуждался — они упустили из виду один важнейший фактор. Европейские покупатели привыкли доставлять свои собственные контейнеры для транспортировки нефти, и Сэмюэли полагали, что так же будут поступать и покупатели в Азии. Но там помятые старые жестянки, в которых нефть «Стандард ойл» проделывала весь путь из Соединенных Штатов, играли важную роль в местном образе жизни: они могли использоваться при строительстве домов, для изготовления чашек, тарелок, кувшинов и тысячи других предметов повседневного употребления. Для многих людей эти жестянки

имели больше ценности, чем содержимое, и без них керосин нельзя было продать. Поэтому пришлось потратить еще несколько месяцев, пока поблизости от нефтехранилищ не были построены заводы по производству контейнеров.

Сначала основную ответственность за операции по торговле нефтью нес Маркус, а Сэм занимался другими аспектами их деятельности. Вопрос о том, каким образом ему удалось получить необходимые кредиты для их «переворота», и поныне остается загадкой. К концу 1893 г. было спущено на воду 11 судов, и общая их стоимость, несомненно, была значительной. Однако Маркус не нуждался в оборотном капитале. Когда он получал партию нефти от Ротшильдов, они представляли счет, который подлежал оплате не ранее трех-четырех месяцев, а к этому времени нефть уже была продана и деньги отправлены по телеграфу в Париж.

Танкерные суда были лишь частью предприятия, которое фактически принадлежало самому Сэмюэлю. Помимо этого, он, совместно со своими агентами в дальневосточных портах, руководил работой синдиката, известного как Танкерный синдикат; все сделки, касавшиеся как керосина, предназначавшегося на экспорт, так и грузов для обратных рейсов, заключались от имени всех членов синдиката по совместному счету. Это лишало «Стандард ойл» возможности выводить их из строя один за другим путем избирательного сбивания цен или слияния. Только в 1897 г. Сэмюэль учредил «Шелл транспорт энд трейдинг компани» для ведения всех операций, причем первыми ее акционерами стали члены синдиката. Выбор названия компании был вполне естественным — чтобы увековечить память о том, что легло в основу богатства его семьи, Сэмюэль уже дал всем своим судам названия различных ракушек и его нефть продавалась под фабричной маркой «Шелл»*.

После эффективного вторжения Сэмюэля в мировую нефтяную промышленность объем его торговых операций стал быстро расширяться, и в 1895 г. он был уже достаточно силен, чтобы отвергнуть предложение со

* На английском языке слово «shell» означает «ракушка». — *Прим. перев.*

стороны «Стандард ойл», хотя и знал, что американцы развернут после этого ожесточенную войну цен, стараясь разорить его. Но их попытка провалилась, и к концу века «Шелл» стала исключительно преуспевающим концерном. На ежегодном общем собрании акционеров 21 июня 1900 г. Сэмюэль объявил, что в истекшем году доходы увеличились на 60%, составив 369 тыс. 475 ф. ст., и курс акций компании, стоивших по номиналу 100 ф. ст., повысился более чем до 300 ф. ст. Хотя основным источником доходов все еще оставался керосин на Дальнем Востоке, компания начала уже укреплять свои позиции на возникавшем в то время новом рынке спроса на жидкое топливо, доставлявшееся на судах и по железным дорогам; она заключила крупный контракт с могущественной немецкой дорогой «Гамбург — Америка» и предпринимала шаги для создания сети бункерных устройств в портах на главных торговых путях.

Когда Сэмюэль сообщил акционерам, что в скором времени курс их акций повысится до 500 и даже 1000 ф. ст., это вызвало немало смеха, но его оптимизм представлялся вполне обоснованным. Однако несколько месяцев спустя, когда Детердинг занял вместо Кесслера пост главного управляющего «Ройял датч», он не строил себе иллюзий относительно того, что сможет одержать верх над английской компанией. Для тех, кто способен был не ослепляться внушительными цифрами, «Шелл» была гораздо слабее, чем она казалась.

Главная ее слабость заключилась в характере самого Сэмюэля. В противовес Рокфеллеру и Детердингу он не был преданным своему делу бизнесменом, готовым посвятить всю свою жизнь задаче расширения компании. Его величайшим стремлением было достичь положения и признания в тех кругах, в которые его семья никогда ранее не допускалась. Он хотел выволнить Сэмюэлей из Ист-Энда и создать династию помещиков в классической английской традиции; как только его нефтяное предприятие стало окупаться, он приобрел большой загородный дом — Моут, поблизости от Мейдстона, послал своего сына учиться в Итон и стал членом городского муниципалитета. Отныне государственная служба и общественная деятельность стали отнимать у него все больше времени, а на нефть он

начал смотреть исключительно как на средство получения денег, необходимых ему для удовлетворения его социальных амбиций.

В результате этого у него не хватило энергии довести до конца свой первоначальный «переворот» путем создания должной организации. Руководство работой «Шелл» осуществлялось невероятно дилетантскими методами: она не имела даже собственного персонала и работала как отделение первоначального торгового концерна «М. Сэмюэль энд компани» с его морскими ракушками и всем остальным. Эта слабость в центре отражалась на стратегии компании «Шелл» во всем мире. На протяжении 90-х годов прошлого века она, несмотря на рост ее доходов, по-прежнему почти целиком зависела в отношении поставок нефти от контракта с Ротшильдами.

Сэмюэль сделал только одну, да и то не слишком энергичную, попытку изыскать собственные запасы нефти на Дальнем Востоке. Бессистемный характер этой операции был симптоматичен для всей деятельности компании. Не обладавший необходимым опытом Марк Абрахамс был направлен в Кутай на Борнео для руководства поисками нефти после всего лишь двухнедельного ознакомления с русскими нефтепромыслами. Когда ему тем не менее удалось найти нефть в 1897 г., все оборудование, присланное из Лондона, было изготовлено на основе русских технических условий без учета разницы в свойствах кутайской нефти; в конечном счете Абрахамсу удалось заставить свое нефтеперегонное оборудование работать только задом наперед*. К этому времени стало уже ясно, что эта нефть непригодна для производства керосина. Сэмюэль остался в такой же зависимости от Ротшильдов, как и раньше, и в 1899 г. было уже очевидно, что ему придется перезаключить с ними контракт.

Стремясь замаскировать свою слабость, он решил устроить демонстрацию силы, заказывая как можно больше нефти у других русских компаний и обещая

* В кутайской нефти содержался исключительно высокий процент толуола. Он является важнейшим сырьем для получения тринитротолуола, что сделало эту нефть бесценной в период первой мировой войны.

поставлять большие партии нефти покупателям во всем мире. Когда началась англо-бурская война, спрос на нефть на рынках стал резко повышаться. В октябре 1900 г. контракт с Ротшильдами был должным образом перезаключен, но затем дутый план лопнул. Восстание боксеров и осада Пекина уничтожили китайский рынок, где «Шелл» создала большие запасы, а в России начался кризис, заставивший владельцев нефтеперегонных заводов переключиться на внешний рынок. По мере накопления излишков нефти цены повсюду стали резко падать.

Положение Сэмюэля могло бы оказаться безнадежным, если бы не открытие в январе 1901 г. в Техасе крупнейшего месторождения «Спиндлтоп». Как только до него дошло это известие, он приступил к переговорам с нефтепромышленниками и подготовился к новому «перевороту», чтобы добиться для «Шелл» такого же могущества в Европе, каким она обладала на Дальнем Востоке. Он подписал с компанией Меллонов крупный контракт на поставку нефти в количестве не менее 10 тыс. тонн в год и пригласил Фортескую Флэннери заняться проектированием четырех новых танкеров грузоподъемностью в 20 тыс. т для доставки нефти через Атлантику. В Англии Сэмюэль надеялся убедить военно-морское министерство использовать в качестве горючего техасскую нефть, а в Германии он перекупил крупную импортную фирму и вступил в партнерство с «Дойче банком».

Положение «Шелл» казалось более прочным, чем когда-либо, и «Стандард ойл» повторила свое предложение о слиянии. В декабре 1901 г., после нескольких месяцев споров об условиях продажи, «Стандард ойл» предложила Сэмюэлю 8 млн. ф. ст. (40 млн. ф. ст. по существующему курсу) при условии предоставления ей полного контроля. Хотя эта сумма больше чем вдвое превышала первоначальную сумму капиталовложений «Шелл», Сэмюэль ответил отказом: он не хотел, чтобы его творение стало только еще одним из винтиков в огромной американской машине.

Тем не менее он готов был передать многие из своих обязанностей, если бы только «Шелл» сохранила свою независимость в союзе с подходящим партнером. Он понимал, что нефтяная промышленность становится

слишком сложной сферой деятельности, чтобы функционировать лишь в качестве придатка к торговому концерну, и хотел иметь больше времени, которое он мог бы уделять общественным делам. В ноябре 1902 г. ему предстояло стать лорд-мэром Лондона; до того ни один еврей никогда не занимал этого поста, и для него это означало осуществление всех его социальных устремлений.

Детердинг понял, что настал его час. Он наблюдал за флиртом между «Шелл» и «Стандард ойл» со все возрастающим беспокойством: если этот флирт приведет к браку, то такой союз будет достаточно сильным, чтобы вытеснить с Дальнего Востока всех остальных, а замыслы «Ройял датч» в отношении Европы будут убиты в зародыше. Единственно верным путем к тому, чтобы устранить угрозу, было объединение самой «Ройял датч» с «Шелл», и, хотя его компания все еще была меньше английской, Детердинг считал, что она достигла такого положения, когда могла сама постоять за себя. У Детердинга хватило ума заручиться услугами Фреда Лэйна в качестве посредника, а не обращаться к Сэмюэлю по этому вопросу непосредственно. Они начали делать предложения Сэмюэлю еще до завершения его переговоров со «Стандард ойл», и сознание того, что в запасе у него имеется предложение «Ройял датч», вероятно, повлияло на решение Сэмюэля отвергнуть предложение американцев.

Вскоре стало ясно, что, поскольку «Шелл» и «Ройял датч» не намеревались пойти на полное слияние, им надо было создать совместную компанию по переработке и продаже своих соответствующих запасов нефти. Отсюда возникал ключевой вопрос о том, кто должен быть директором-распорядителем, поскольку лицо, занимающее этот пост, естественно, стало бы играть решающую роль в делах обеих компаний-учредителей. Но этот вопрос был решен без всяких затруднений в начале апреля 1902 г., когда Детердинг и Сэмюэль встретились всего лишь второй раз в своей жизни. Хотя 36-летний голландец был на 13 лет моложе Сэмюэля и обладал лишь незначительной долей его коммерческого опыта, последний согласился, чтобы этот пост занял Детердинг. Сэмюэль начал уже заранее строить планы торжественной церемонии по случаю его вступления в

должность лорд-мэра в ноябре и сознавал, что имеет дело с профессиональным бизнесменом, «цель которого — делать деньги»²⁴ и который посвятит всю свою значительную энергию интересам нового предприятия.

Он был, конечно, абсолютно прав в своей оценке характера Детердинга, но упустил из виду то обстоятельство, что интересы «Шелл» и «Ройял датч» отнюдь не всегда будут совпадать. Во-первых, их партнерство должно было ограничиваться только Азией и Африкой — в Европе, где Сэмюэль надеялся с помощью своей техасской нефти отхватить большую долю рынка, они все же имели бы полную возможность конкурировать между собой. Во-вторых, даже в рамках территории, охваченной соглашением, возникало бы множество ситуаций, в которых директору-распорядителю совместной компании пришлось бы выбирать между интересами компаний-учредителей: «Ройял датч» имела много нефти, но также трудности, связанные с ее распределением и транспортировкой, «Шелл» же находилась в прямо противоположном положении. При таких обстоятельствах этот пост следовало предоставить нейтральному лицу, которому могли бы доверять обе стороны.

Неудивительно, что, учитывая тесную связь между Детердингом и Лэйном, было решено в целях расширения базы новой группы привлечь к участию в ней Ротшильдов. 27 июня все три стороны договорились создать английскую компанию, названную ими «Эйшиетик петролеум компани», уполномоченную устанавливать контроль над производством компаний-учредителей и арендовать все их нефтеперегонные заводы и оборудование на Востоке. Никаких связывающих обязательств при этом никому не давалось. Была просто достигнута договоренность о том, что следует учредить компанию, фактически же она так и не была создана. Однако Детердинг сразу повел себя так, будто такая компания уже существует, и стал вести все дела от своего собственного имени. Сэмюэль примирился с этой поразительной ситуацией и договорился о переводе крупной суммы на свой личный счет в одном из английских банков, прежде чем выехал за город, чтобы выкинуть из головы нефть и заняться тем временем подготовкой доклада о состоянии доков для Комитета лон-

донского порта. Голландец ухватился обеими руками за представившуюся ему возможность, открыл контору на Биллитер-стрит, рядом с местной дочерней компанией «Стандард ойл» (англо-американской), и принял за дело.

Еще когда велись переговоры, которые привели к заключению соглашения об учреждении «Эйшиетик», равновесие сил стало ускользать от «Шелл». За день до того, как Сэмюэль согласился принять в компанию Ротшильдов, он отправился в Портсмут, чтобы присутствовать на проводившихся военно-морским флотом испытаниях жидкого горючего на корабле «Ганнибал». Горючее было поставлено компанией «Шелл», гарантировавшей, что оно, помимо множества других достоинств, будет бездымным. Как полагал Сэмюэль, испытания должны были дать убедительные доказательства того, что нефть во всех отношениях превосходит уголь, и «Шелл» предстояло стать официальным поставщиком военно-морского флота. Но произошла катастрофа: на корабле были установлены неподходящие паровые форсунки, и, как только двигатель начал работать, его окутали густые клубы дыма и сажи. В глазах адмиралтейства нефть была осуждена, и надежды Сэмюэля на то, что ему удастся захватить крупнейший рынок в мире, испарились.

В августе, когда он отдыхал за городом, пришло известие о еще более серьезной катастрофе, когда «Спиндлтоп» перестала выбрасывать нефть. Через несколько месяцев поставки техасской нефти компании «Шелл» полностью прекратились — и у нее на руках остались крупные заказы, выполнить которые она была не в состоянии. Теперь уже гордости ее флота, танкерам грузоподъемностью 10 тыс. т, нечего было делать, и их пришлось переоборудовать в суда для перевозки скота, чтобы найти им хоть какое-то применение.

И все же Сэмюэль продолжал уделять все внимание общественной деятельности, не считаясь со своими деловыми обязанностями. В ноябре 1902 г., когда Ротшильды и Нобели послали в Лондон представителей высшего руководства своих компаний, чтобы предложить создать европейский картель для сбыта галицийской нефти, которая могла бы заполнить пробел, оставшийся после выхода из строя скважины «Спиндлтоп»,

он оказался слишком занят, чтобы принять их. Эмиссаров заставили ждать шесть дней, пока Сэмюэль завершил полагающийся лорд-мэру бесконечный раунд банкетов, речей и переодеваний, и шанс был упущен. «Шелл» продолжала закупать дорогую русскую и дальневосточную нефть, чтобы выполнить свои обязательства перед европейскими покупателями, и три года спустя, в 1905 г., ей пришлось уплатить дорогой ценой за легкомыслие Сэмюэля. Она вынуждена была с позором уйти с континентальных рынков, когда ей пришлось продать шесть из своих лучших танкеров «Дойче банку», чтобы освободиться от обязательств по своему соглашению с ним о партнерстве.

Тем временем позиции «Ройял датч» в Азии укреплялись все больше по мере того, как Детердинг перекупал мелкие голландские компании и организовывал остальные в ассоциацию под его руководством. Опираясь на имевшиеся у него большие запасы дешевой сырой нефти, он имел возможность проникнуть на рынки Европы, с которых вынуждена была уйти «Шелл», а во внутренних операциях «Эйшиетик» он всегда действовал в интересах своей собственной компании. Некоторое время Сэмюэль подумывал о передаче дела на арбитраж, и уже был даже назначен третейский судья, но затем Сэмюэль отступил. Однако, несмотря на его недовольство, он предпочел предоставить «Эйшиетик» корпоративный статус, вместо того чтобы нарушить партнерство и дать «Шелл» возможность продолжать действовать самостоятельно.

Хотя Детердинг хотел доминировать над «Шелл», он не намеревался уничтожить ее. Партнерство обеспечивало ему единственную возможность работать под британским флагом и получать доступ к финансовым ресурсам Сити на равных условиях с английской компанией. Голландия была теперь уже слишком мала для его устремлений. Достойную базу могла обеспечить только Британская империя в расцвете ее сил. Поэтому он не хотел разорения «Шелл»; он хотел лишь довести ее до такого состояния, когда она вынуждена будет стремиться к полному слиянию с «Ройял датч» на его собственных условиях.

К концу 1905 г. положение «Шелл» было отчаянным. Единственная ее надежда сохранить существова-

ние заключалась в том, чтобы получить новые месторождения нефти и рынки, помимо «Эйшиетик», что позволило бы ей вести дела с «Ройял датч» на равной основе. Сэмюэль обратился за помощью к английскому правительству, прося предоставить ему концессию в Бирме, где имелись небольшие залежи нефти, разрабатывавшиеся «Бирма ойл компани»*, и дать ему возможность снова попытаться получить от адмиралтейства контракт на поставку жидкого горючего. Но правительство отказало ему в помощи. Обе эти возможности, как заявили ему, резервировались для чисто английских концернов, а «Шелл», с ее нефтяными месторождениями и другими интересами в Голландской Ост-Индии, была недостаточно английской компанией.

Последними активами, оставшимися у «Шелл», были ее активы в «Эйшиетик», и поэтому Сэмюэль обратился к Детердингу с предложением о слиянии обеих компаний. Он предложил заключить соглашение на основе равного участия (50 : 50), чтобы «ни одна сторона не имела преимуществ перед другой»²⁵. Детердинг не согласился на это: зная о слабостях «Шелл» больше, чем кто бы то ни было, он настаивал на договоренности по принципу 60 : 40 в пользу его собственной компании. В течение нескольких месяцев Сэмюэль старался изыскать какую-либо альтернативу, но ничего не нашел, и в апреле 1906 г. ему пришлось принять условия Детердинга. Затем, чтобы прийти в себя после своего разочарования, он отправился на своей новой яхте «Леди Торфрида» в четырехмесячное путешествие, оставив Детердингу полную свободу действий для претворения в жизнь соглашения о слиянии. К середине 1907 г. все юридические формальности были завершены и официально учреждена группа «Ройял датч — Шелл» с двумя правлениями — в Лондоне и Гааге.

«Ройял датч» и «Шелл» были восстановлены в качестве холдинг-компаний, деливших все акции, доходы и расходы по своим совокупным активам по принципу 60 : 40. В совместном комитете управляющих голландцы получили, конечно, постоянное большинство, но воп-

* «Бирма ойл компани», созданная в 1871 г. и первоначально называвшаяся «Рангун ойл компани», вошла в 1886 г. в Шотландии в состав фирмы Дэвида Сайма Каргилла, торговца из Глазго, имевшего деловые интересы на Дальнем Востоке.

росы национальной гордости отнюдь не беспокоили Детердинга. Ввиду того что коммерческой столицей мира был Лондон, он открыл свою собственную контору именно там, а поскольку он предпочитал торговую марку компании «Шелл», а не «Ройял датч», то она и была принята для продуктов всей группы. В результате эту группу вскоре стали считать чисто английским концерном.

Слияние этих компаний было осуществлено в тот решающий момент в истории нефтяной промышленности, когда широкая публика только начинала приобретать автомобили в большом количестве. В 1909 г. спрос на бензин в одной лишь Англии превышал 40 млн. галлонов в год, а в 1912 г. по дорогам Соединенных Штатов ходило уже больше 1 млн. автомашин. После начала 60-х годов прошлого века у нефтяной промышленности ни разу еще не было таких многообещающих перспектив на будущее и столь широких возможностей расширения деятельности.

Детердинг постарался использовать все эти возможности. В целях удовлетворения всевозраставшего спроса в Европе он стал разрабатывать новые месторождения в Румынии, и в 1913 г., когда Ротшильды решили избавиться от своих предприятий в Румынии, купил их. Но Детердинг не намеревался ограничить свою деятельность только западным полушарием: куда бы он ни приезжал, он повсюду сталкивался с конкуренцией со стороны американских концернов, несмотря на то что в своей стране они имели величайший рынок сбыта во всем мире. Он решил бросить им вызов на их собственной территории: в 1912 г. Детердинг начал продавать свою продукцию в Соединенных Штатах и два года спустя стал приобретать там нефтепромыслы.

Значение этих операций не ускользнуло от внимания американских компаний, но они не осознали, что «Шелл» в ее теперешней форме представляла собой совершенно новое явление в мировой нефтяной промышленности. «Стандард ойл» стала сильна благодаря огромным запасам нефти в США, которые можно было доставлять в любую часть мира. Рокфеллер никогда не испытывал необходимости искать другие источники нефти за океаном и всегда мог справиться с более слабым конкурентом, наводнив рынок своей продукцией и

сбивая цены. У «Шелл» же не было крупной отечественной базы, и политика Детердинга всегда заключалась в том, чтобы обеспечить себе источник нефти как можно ближе к его рынкам сбыта. Таким образом, он получал возможность снижать транспортные расходы и создавать сеть нефтепромыслов по всему миру, что в конечном счете неизбежно позволяло ему действовать с гораздо большей гибкостью, чем его американским соперникам.

Приобретая новые предприятия в Соединенных Штатах, Детердинг, естественно, обратил внимание на положение в Мексике, где вскоре после Техаса и Оклахомы также была найдена нефть. Английский гражданский инженер сэр Уитмен Пирсон (впоследствии первый лорд Каудрей) и американский изыскатель Эдуард Доухени владели такими богатыми запасами нефти в Мексике, что их месторождения прозвали «Золотой дорогой»; в январе 1914 г. «Шелл» также нашла нефтяной фонтан. Но в конечном счете важнейшим мероприятием Детердинга в области довоенной разведки нефти суждено было стать приобретению им за 1 млн. долл. прав на разведку нефти в Венесуэле, принадлежавших мелкой американской компании «Дженерал асфальт». В настоящее время Венесуэла является крупнейшей в мире отдельной страной — экспортером нефти; когда Россия после революции экспроприировала «Шелл» и другие западные компании, венесуэльские нефтепромыслы спасли Европу от полной зависимости от Соединенных Штатов, а в недавнем прошлом они сыграли роль неопределенного противовеса по отношению к Ближнему Востоку.

Мечта Гюльбенкяна

По прошествии времени кажется поразительным, что Сэмюэль не занялся исследованием возможностей, которые сулил Ближний Восток, когда он искал пути к тому, чтобы избавиться от своей зависимости от Ротшильдов и «Эйшиетик». Еще в 1871 г. партия немецких геологов посетила багдадский и мосульский вилайеты в Месопотамии* и вернулась с полными энтузиазма докладами о выходе нефти в месторождениях, разрабатывавшихся местным монархом, или «вали», Мидхат-пашой. В Персии перспективы представлялись не менее заманчивыми, и в 1872 г. барон Джулиус де Рейтер, основатель телеграфного агентства, приобрел там концессию на добычу полезных ископаемых.

Однако оба эти района были дикими и труднодоступными, а характер их правительств исключал возможность привлечения крупных капиталовложений, которые потребовались бы для организации работ по разведке нефти. Вилайеты подчинялись турецкому султану в Константинополе, а Персия была самостоятельной

* В настоящее время часть Ирака.

империей, с собственным шахом в Тегеране. Для турецкого правительства характерны были коррупция, произвол и вымогательство, а шах был настолько слаб, что за пределами столицы его приказы почти не признавались.

Инициативу оставалось взять на себя немцам. Одной из главных задач внешней политики Германии в конце XIX в. было строительство железной дороги между Берлином и Багдадом, и в 1888 г. «Оттоманская железнодорожная компания», контролируемая «Дойче банком», приобрела для этой цели концессии в Анатолии и Месопотамии. Условиями концессионного договора предусматривались права на добычу всех полезных ископаемых на расстоянии 20 км по обе стороны намечавшегося к строительству пути, и вскоре банк стал интересоваться ими не меньше, чем самой железной дорогой. Там было много выходов и других признаков на поверхности, свидетельствовавших о присутствии крупных подземных залежей нефти, причем эти указания подтверждались также и историческими данными. Город Хит на реке Ефрат служил источником битума в течение 5 тыс. лет, и еще Геродот писал о его применении для строительства вавилонских стен; в другом случае, как полагают, Ной конопатил свой ковчег смолой, которая могла быть сырой нефтью, а Генезис упоминает, что при постройке Вавилонской башни в качестве строительного раствора применялся ил*.

Интерес немцев к нефти возбудил подозрения у императорского правительства. Министр «Цивильного листа» и хранитель личных финансов султана Хагоп-паша, а также министр шахт Селим-эффенди решили выяснить, чем вызвано все это волнение. Они считали, что если в империи можно найти что-либо ценное, то оно должно принадлежать султану, а не иностранному концессионеру. В правительстве не было ни одного человека, обладавшего достаточными техническими познаниями, чтобы четко выразить либо положительное, либо отрицательное мнение по этому вопросу, но ни одному иностранцу нельзя было поверить, что он ска-

* В своей книге «The Marsh Arabs» (Longmans, 1964) исследователь Уилфред Тезигер пишет, что смола из Хита и поныне употребляется жителями болот Южного Ирака для строительства каноев.

жет правду. Поэтому они обратились за советом к молодому человеку 21 года по имени Калуст Саркис Гюльбенкян, отец которого был видным армянским бизнесменом в Константинополе.

Гюльбенкян был в своем роде вундеркиндом: несмотря на молодость, он обладал уже значительным опытом жизни в других странах мира и установившейся репутацией мирового эксперта по нефти. В возрасте всего лишь шестнадцати с половиной лет он был принят в лондонский Королевский колледж в качестве студента последнего курса, а в девятнадцать уже окончил колледж, получив диплом гражданского инженера первого разряда после того, как написал диссертацию о разработке месторождений полезных ископаемых, и особенно нефти. Прежде чем снова обосноваться в Константинополе, он отправился в Россию для ознакомления с работой ее нефтяной промышленности и написал о своих впечатлениях ряд статей, опубликованных в одном из ведущих парижских «интеллектуальных» журналов «Ревю де монд».

К просьбе министров он отнесся с высокомерной самоуверенностью. Как писал он в своих «Мемуарах»: «Хагоп-паша и Селим-эффенди просили меня собрать все сведения, которые мне удастся получить о перспективах добычи нефти в Месопотамии... Я разработал обстоятельный доклад, который представлял собой не что иное, как компиляцию из нескольких книг путешественников — главным образом из докладов полковника Чесна об Ост-Индийских комиссиях — и особенно из сведений, полученных мною от различных инженеров анатолийских железных дорог, побывавших в Месопотамии». Тем не менее его доклад произвел на Хагоп-пашу благоприятное впечатление, и губернаторы вилайетов получили указание издать официальные свидетельства, так называемые «Тапу», о безвозмездной передаче соответствующих земельных участков «Гражданскому листу». Немцы поняли, что их права недействительны, и все, что они смогли сделать, — это добиться заверений, что им будут предоставлены привилегии по сравнению с другими иностранцами.

Характерно, что султан, знаменитый Абдул Хамид (Проклятый), не принял никаких мер для эксплуатации своих внезапно обретенных богатств; усилия, за-

траченные на экспроприацию, истощили все силы его загнивающего правительства. Если бы Хагоп-паша проявил такую же энергию в целях развития вилайетов, какую он проявил, чтобы захватить их, история Ближнего Востока в XX в. могла бы сложиться совершенно иначе, чем это фактически случилось. Накануне первой мировой войны Османская империя была бы достаточно сильна, чтобы не нуждаться в союзе с Германией. Если бы она сохранила тогда нейтралитет, то после 1914 г. англичане не стали бы поддерживать восстание арабов, а если бы восстание все же имело место, то турки, вероятно, были бы достаточно богаты и могущественны, чтобы подавить его.

За свои труды Гюльбенкян ничего не получил. «Мальчик мой, ты должен очень гордиться, ибо ты послужил казначейству его величества, а послужить казначейству его величества — это значит послужить своей совести»²⁶, — сказал ему Хагоп-паша и отправил во свояси. Гюльбенкян ушел, унёс с собой свои знания и мечту о том, что настанет день, когда он будет получать доходы от эксплуатации месопотамской нефти. Трудиться во имя осуществления этой мечты ему суждено было в Лондоне и Париже, а не в Константинополе.

В 1896 г. Абдул Хамид развязал последнюю и самую жестокую армянскую резню из всех тех, которыми запятнана турецкая история в XIX в., и Гюльбенкян вынужден был бежать из страны. Путешествие к месту изгнания стало поворотным пунктом в его карьере. На пароходе, который увозил его и семью из Константинополя в Египет, он познакомился с русским армянином Александром Манташевым, одной из крупнейших фигур в русской нефтяной промышленности. Гюльбенкян немедленно постарался сделаться незаменимым для этого великого человека. Хотя его жена Неварте еще кормила грудью их маленького сына, она вынуждена была уступить свою каюту Манташеву, а, когда они прибыли в Египет, Гюльбенкян остался при Манташеве в качестве то ли секретаря, то ли дворецкого²⁷.

Семья Гюльбенкяна обосновалась на некоторое время в Каире, где жил после выхода в отставку двоюродный брат Неварте, Нубар-паша, многие годы быв-

ший первым министром хедива. Как писал биограф Гюльбенкяна Ральф Хьюинз: «Не такой был человек Гюльбенкян, чтобы пренебрегать столь влиятельными связями. Он так же тесно прилип к паше, как и к Манташеву». Способности его родственника явно произвели большое впечатление на пашу, и он согласился стать крестным отцом маленького сына Гюльбенкяна, которого в его честь окрестили Нубаром. Сам Гюльбенкян стал чем-то вроде протезе Нубар-паши, что позволило ему приобрести определенное положение в обществе. Благодаря этому он познакомился с английским генеральным консулом сэром Эвелином Бэрингом (впоследствии ставшим лордом Кромером), с кем у Нубар-паши были очень дружеские отношения, а через сэра Эвелина сумел получить доступ в лондонский Сити, где «Братья Бэринги» принадлежали к числу крупнейших торговых банкиров.

Несмотря на влиятельные связи Гюльбенкяна в Каире, Египет казался ему «тихой заводью», где не стоило оставаться надолго, и в 1897 г. он перебрался в Лондон. Через Манташева ему удалось заполучить пост представителя ряда русских нефтепромышленников, и за несколько лет он стал видной фигурой в лондонских нефтяных кругах. Здесь он также знал, кого следует выбрать себе в друзья, и в числе его ближайших приятелей были Фред Лэйн и Генри Детердинг.

Именно в этот момент Гюльбенкян сделал одну из редких в его жизни ошибок. В 1900 г. к нему обратился генеральный директор персидской таможни генерал Антуан Китабги с предложением получить концессию на добычу нефти в Персии. Гюльбенкян посоветовался с Лэйном и, когда Лэйн рекомендовал ему отвергнуть это предложение, так и поступил. Через несколько лет в районе, о котором шла речь, были обнаружены огромные запасы нефти, но к тому времени этот район был уже в руках некоего Уильяма Нокса д'Арси, основателя компании «Бритиш петролеум».

В 1900 г. д'Арси, незадолго до этого вернувшийся в Англию из Австралии, где нажил себе состояние на добыче золота, был, казалось, лишь преисполнен намерения ослепить Лондон своим недавно обретенным богатством. Он имел единственную частную ложу в Ип-

сое, если не считать ложи королевской семьи, и устраивал грандиозные приемы в своем загородном доме на Гросвенор-сквер; однажды Карузо и Мельба пели для его гостей в один и тот же вечер, а на чай слугам он всегда давал не меньше золотого соверена. Длинные, отвислые усы и огромный живот делали его похожим на типичного прожигателя жизни времен королей Эдуардов, но, подобно добрым гражданам той эпохи, он считал, что деньги следует не только тратить, но и заставлять работать на себя. Когда он услышал о предложении Китабги, оно произвело на него должное впечатление, и через несколько недель он отправил своего секретаря Альфреда Марриотта в сопровождении геолога в Персию, чтобы завершить сделку.

В 1901 г., когда Марриотт прибыл в Тегеран, положение Персии было крайне неблагоприятным. Английский посланник сэр Артур Хардиндж сравнивал ее с «имением, которым длительное время очень плохо управляли, готовым сразу же пасть ниц перед любой иностранной державой, которая предложит его развращенным и беззащитным правителям самую высокую цену или громче всего станет им угрожать»²⁸. Северные провинции попали в русскую сферу влияния, а южные — в британскую, причем местные племена почти безнаказанно занимались грабежами по всей территории страны. Шах Мозаффар эд-Дин задолжал обеим этим великим державам, а поскольку между суммами, ассигнованными на его личные расходы, и государственным казначейством не делалось никакой разницы, эти долги были личными.

Имперские министры обращались с Марриоттом скорее как слуги обедневшего, расточительного помещика, который хочет занять деньги под свое имение, чем как представители независимого государства. Они имели весьма слабое понятие о ценности нефти и абсолютно не интересовались ее будущим. Они больше заботились о том, чтобы получить от д'Арси деньги, чем об ограничении его действий какими-либо условиями, и им удалось добиться своего. Помимо взяток, правительство получило 20 тыс. ф. ст. наличными и обещание уплаты еще 20 тыс. ф. ст. в акциях плюс 16% от всех будущих доходов. Взамен этого

д'Арси были предоставлены исключительные права на территорию площадью 1 243 200 кв. км — почти вся страна, кроме пяти северных провинций близ России, — и полное освобождение от всех налогов. Доля персов в размере 16% доходов была довольно щедрой по сравнению с 12,5% за право разработки недр, обычно выплачивавшихся землевладельцам в США, но обе стороны считали, что им повезло: компания — поскольку такой порядок ограждал бы ее интересы в неблагоприятные годы, а персы — поскольку они считали, что доходы будут неуклонно возрастать.

В 1902 г. начались буровые работы под руководством бывшего сотрудника Индийского департамента общественных работ Дж. Б. Рейнолдса, который в свое время проводил разведочное бурение нефти на Суматре. Условия работы были еще хуже тех, с которыми ему приходилось сталкиваться на Дальнем Востоке. Летом температура до семи часов утра уже превышала 43°C в тени; все оборудование приходилось доставлять из Англии через Басру и Багдад, что влекло за собой бесконечные задержки, а местных вождей, которые почти не признавали верховной власти шаха, постоянно надо было подкупать за счет денег, выделявшихся на защиту безопасности. В конечном счете в январе 1904 г., после нашествия саранчи и вспышки оспы в соседнем поселении, откуда экспедиция получала продовольствие и воду, ей удалось найти нефть. Но радость была преждевременной. В мае скважина уже истощилась — и все надо было начинать сначала.

К этому времени положение д'Арси становилось уже затруднительным. Он потратил 225 тыс. ф. ст. собственных денег, его банкиры начали терять терпение, и все попытки мобилизовать дополнительные средства ни к чему не привели. Сомнения в целесообразности капиталовложений на Дальнем Востоке не ослабевали, и финансисты «не хотели иметь ничего общего с этим делом, пока не будет найдена нефть»²⁹.

Но тут на помощь пришло английское правительство. Несмотря на провал испытаний жидкого горючего на военном корабле «Ганнибал», все больше военноморских офицеров Англии считали, что в конечном счете углю придется уступить место нефти благодаря ее техническому превосходству. Первым из них был

грозный адмирал лорд Фишер, и в 1904 г., как только он стал начальником Главного морского штаба, для рассмотрения этого вопроса была назначена комиссия по нефти под председательством гражданского лорда адмиралтейства И. Дж. Притимана. Фишер и Притиман считали необходимым, чтобы источник нефти был найден английской компанией на сравнительно небольшом расстоянии от Европы в районе, контролировать который могла бы Англия. Персия не входила в Британскую империю, но она представлялась им идеальным для этой цели районом, и первое, что сделал Притиман, было установление контакта между д'Арси и «Бирма ойл компани», которая, несмотря на скромные масштабы ее деятельности, приобрела довольно большой опыт работы в Бирме. В мае 1905 г. обе стороны при посредстве Притимана, действовавшего в роли свата, договорились о создании совместного предприятия, причем «Бирма ойл компани» обязалась обеспечить необходимый оборотный капитал и разработку любого месторождения, которое удастся найти.

Английское правительство пыталось оказать помощь и в Персии, но здесь результаты были несколько менее успешными. Когда лагерь экспедиции был переведен на новое место, а местные жители, бахтиары, оказались еще более непокорными, чем жители прежнего района работ, консул предложил вызвать канонерку. Адмиралтейство направило вверх по реке, к месту беспорядков, военный корабль «Комета», но он сел на мель, не успев оказать никакой помощи.

Не менее безуспешными были и изыскательские работы. Закончилось бурение еще двух сухих скважин, и в январе 1908 г., когда началось бурение в месте, которое называлось Месджеде Солейман (мечеть Соломона) в горах Загрос, стало ясно, что, если экспедиции не удастся вскоре найти что-либо, ее дни сочтены. В мае, после того как скважина без всякого результата была пробурена на 1 км глубины, наступила катастрофа: Рейнолдс получил телеграмму с требованием о его возвращении домой*, поскольку средства компании истощены.

* Лонхерст приводит в официальной истории компании выдержку из дневника командовавшего охраной изыскательской партии

Удар был слишком тяжелым. Рейнолдс решил, что после шести лет изыскательских работ он должен по меньшей мере продолжать их, пока из Лондона не придет письмо с подтверждением телеграммы, что означало отсрочку еще на четыре недели. Но ему понадобились только две недели. 26 мая 1908 г. в 4.30 утра из буровой вышки забила струя нефти в 15 м высотой, облившая бурильщиков с головы до ног³⁰, — наконец-то было найдено коммерческое месторождение и родилась нефтяная промышленность Среднего Востока.

В Англии это известие вызвало огромный подъем: для эксплуатации только что открытого месторождения была основана новая компания, получившая название «Англо-персидской»*. «Бирма ойл компани» вложила 1 млн. ф. ст. в обыкновенные акции новой компании, а привилегированные акции были распространены среди широкой публики. В Глазго энтузиазм был настолько велик, что в банке выстраивались очереди по пять-шесть человек в ряд, боровшихся за место у кассы, где продавались акции. В числе самых настойчивых из видных деятелей, требовавших особого к себе внимания, был фельдмаршал лорд Китченер, которому сообщил о нефтяных месторождениях только что вернувшийся из Персии корреспондент газеты «Дейли телеграф». Д'Арси получил компенсацию за все израсходованные им деньги и в качестве вознаграждения акции в «Бирма ойл компани» на сумму 900 тыс. ф. ст.

Однако работа в Персии снова потребовала гораздо больше расходов, чем этого можно было ожидать. Прежде чем появилась возможность экспортировать нефть, пришлось проложить нефтепровод до побережья длиной около 230 км и построить нефтеперегонный завод. До 1913 г. не было продано ни капли нефти, и компания столкнулась с угрозой нового финансового кризиса.

Он совпал с критическими дебатами по поводу планирования и стратегии адмиралтейства, первым лордом

лейтенанта Уилсона, которая в свою очередь является выдержкой из телеграммы. Но копию самой телеграммы разыскать не удалось, а отправленные почтой инструкции гласили, что работы следует прекратить после достижения глубины 500 м.

* В 1935 г. ее название было изменено на «Англо-Иранскую компанию», а в 1954 г. — на «Бритиш петролеум».

которого в 1911 г. стал Уинстон Черчилль. Он хотел построить новую «быстроходную эскадру линкоров», которые были бы не только более быстроходными, чем любые корабли германских ВМС, но и оснащены более тяжелым вооружением. Если бы в качестве горючего для них продолжали употреблять уголь, требуемой скорости удалось бы достичь, только пожертвовав одной башней, так как необходимо было разместить дополнительные котлы. Хотя в составе английского военно-морского флота уже имелось несколько эсминцев и подводных лодок, работавших на жидком топливе, многие все еще утверждали, что конструкцию линкоров не следует менять, поскольку в конечном счете надежнее будет полагаться на английский уголь, чем на иностранную нефть, поставки которой в случае войны могут быть прекращены.

Черчилль был убежден, что ВМС должны переключиться на двигатели с нефтяным топливом, как технически более эффективные. «Преимущества, которые дало применение жидкого топлива, были неоценимы, — писал он. — Во-первых, скорость. На одинаковых кораблях нефть обеспечивала большое превышение скорости по сравнению с углем. Она позволяла развивать эту скорость гораздо быстрее. Она на 40% увеличивала радиус действия по сравнению с углем того же веса. Нефть позволяла флоту без всяких затруднений пополнять свои запасы топлива в море. Флот, работающий на нефтяном топливе, может в случае необходимости и при спокойной погоде оставаться на своей базе в море, заправляясь с танкеров без необходимости постоянно посылать четверть своих кораблей в порт для заправки углем, расходуя топливо на рейсы в оба конца. Трудности с бункеровкой были тяжелым испытанием для всей судовой команды. В военное время она отнимала у нее короткие часы отдыха и подвергала всех и каждого крайним неудобствам. Если же применялась нефть, то несколько трубопроводов подсоединялись к танкеру или к берегу и топливо закачивалось на корабль так, что почти никому не надо было и пальцем шевельнуть... Применение нефти позволило иметь на кораблях любого типа больше огневой мощи и обеспечивать более высокую скорость при меньшем их размере и стоимости. Уже это одно позволяло достигать на не-

которых типах кораблей высоких скоростей, необходимых для их тактического назначения»³¹.

Тем не менее Черчиллю не нравилась необходимость полагаться на топливо, которое нельзя было получить на Британских островах, как не нравилось ему и то, что военно-морскому ведомству пришлось бы закупать большую часть нужных ему запасов у «Стандард ойл» и «Шелл». Он считал, что, поскольку обе эти компании принадлежат иностранцам, они будут ставить свои собственные коммерческие преимущества выше английских стратегических интересов; кроме того, он подозревал, что они завышают цены.

Черчилль полагал, что, если «Англо-персидскую компанию» удастся подчинить государственному контролю, она поможет разрешить все эти проблемы. Для ознакомления с положением на месте в Персию была направлена комиссия во главе с Джоном (впоследствии лордом) Кэдменом, профессором горного дела в Бирмингемском университете и советником по нефти министерства колоний. Когда комиссия представила обнадеживающий доклад, Черчиллю удалось убедить остальных членов кабинета согласиться на то, чтобы правительство стало одним из совладельцев компании. В мае 1914 г. на рассмотрение палаты общин был представлен соответствующий законопроект, который получил королевскую санкцию ровно за три дня до начала войны. Это соглашение и поныне остается единственным в своем роде: правительство приобрело акции на сумму 2 млн. ф. ст. в обмен на право участия в голосовании в пределах чуть больше 50% * плюс право назначать двух членов совета директоров, обладающих правом вето в отношении всех стратегических вопросов. Хотя это право вето никогда не использовалось и компания всегда усиленно подчеркивала свою коммерческую независимость, нет особых оснований предполагать, что она извлекла большие преимущества из своей фи-

* В 1967 г., когда «Бритиш петролеум» купила у «Дистиллерс компани» ее химические предприятия, она частично уплатила за них акциями. В результате этого доля акционерного капитала, принадлежавшая правительству, сократилась более чем наполовину. Однако правительство сохранило свое право назначать двух членов совета директоров.

нансовой связи с правительством; однако она, как крупнейшая, целиком английская нефтяная компания, несомненно, получала от него поддержку. Преимущества такого положения выявились прежде, чем их взаимоотношения были оформлены официально, когда английское правительство заинтересовалось возможностью эксплуатации нефтяных месторождений в Османской империи.

Положение в Турции драматическим образом изменилось после свержения Абдул Хамида в период младотурецкой революции. Младотурки считали себя либералами и соответственно обратились за поддержкой к Англии. Стремясь использовать представившуюся таким образом возможность, три лондонских финансиста, сэр Эрнест Кассел, лорд Ревелстоук и сэр Александр Гендерсон, основали в 1910 г. Национальный турецкий банк. В состав его правления вошел также Калуст Гюльбенкян.

Несмотря на пережитые им неприятности во время армянской резни 1896 г., Гюльбенкян сохранил тесные связи с Константинополем и сумел стать финансовым советником турецких посольств в Лондоне и Париже. Опираясь на свои связи с турками, дружбу с Детердингом и собственное положение в русской экспортной торговле нефтью, Гюльбенкян считал, что он может, наконец, предпринять какие-то меры в отношении месопотамской нефти. В своих «Мемуарах» он пишет, что его коллеги не сразу поняли, какие скудные перспективы могут иметься в Турции для чисто банковских операций. Когда они наконец осознали это, «я упомянул о плане приобретения нефтяных концессий и монополии в Турции».

Банк клюнул на эту удочку, но, прежде чем Гюльбенкян смог приступить к серьезной работе по организации экспедиции, ему пришлось искать пути к сближению с «Дойче банком». Еще в 1890 г. «Дойче банк» заинтересовался возможностью изыскания месторождений нефти на трассе, намечавшейся к строительству Багдадской железной дороги, но это лишь привело к экспроприации Абдул Хамидом его концессий после доклада, представленного Гюльбенкяном Хагоп-паше. В то время немцам было обещано, что им будет предоставлен приоритет по сравнению со всеми другими ино-

странцами, и они отнюдь не собирались отказаться от этих прав.

«Англо-персидская компания» также считала, что и у нее есть права, с которыми надо считаться. Д'Арси не только потратил огромные средства в Персии, но и пыгался получить концессию в Месопотамии, и после основания «Англо-персидской компании» ведение дальнейших переговоров было поручено ей. Компания утверждала, что накануне младотурецкой революции она уже собиралась подписать соглашение и, следовательно, ее права должны получить приоритет над всеми другими претензиями.

Гюльбенкян решил игнорировать «Англо-персидскую компанию» и сосредоточить все усилия на том, чтобы добиться заключения между «Национальным банком» и «Дойче банком» союза, в который вошли бы также его старый приятель Генри Детердинг и «Шелл». Соответствующая компания была учреждена в Лондоне в 1911 г., а в 1912 г. она приняла название «Туркиш петролеум компани» (обычно употреблявшееся в сокращенной форме как «ТПК»). Половина акций была вручена «Национальному банку», включая и 15%, державшихся для Гюльбенкяна лично, а остальные акции были разделены равными частями между «Шелл» и «Дойче банком». Неудивительно, что «Англо-персидская компания» продолжала настаивать на своих требованиях, а турецкое правительство следовало своей традиционной политике натравливания одной стороны на другую.

Английское и германское правительства решили, что прежде, чем удастся получить концессию, необходимо будет полностью урегулировать вопрос о всех неудовлетворенных претензиях. Соответственно в марте 1914 г. было созвано совещание в Форин офис в Лондоне. По настоянию английского правительства «Национальный банк» вынужден был выйти из игры в пользу «Англо-персидской компании», и Гюльбенкян в большой мере утратил позиции, позволявшие ему выдвигать свои условия. Когда акции были перераспределены, «Шелл» и «Дойче банк» сохранили свои 25%, а оставшиеся 50% были отданы «Англо-персидской компании», хотя, учитывая прошлые заслуги Гюльбенкяна и влияние, которым он пользовался в Турции, «Шелл» и «Дойче

банк» договорились выделить Гюльбенкяну по 2,5% с каждой стороны. Именно так он и завоевал свое знаменитое прозвище Мистер Пять Процентов. Все стороны, участвовавшие в соглашении, обязались не владеть никакими активами в нефтяной промышленности Османской империи независимо от «Туркиш петролеум компани», и 28 июня великий визирь обещал предоставить ей концессию, охватывавшую багдадский и мосульский вилайеты. Наконец-то открылся путь к созданию крупного англо-германского предприятия на Среднем Востоке. Но прежде чем удалось чего-то достигнуть, разразилась первая мировая война, и активы «Дойче банка» перешли к «британскому попечителю над неприятельским имуществом». Гюльбенкяну снова пришлось отложить в долгий ящик осуществление своей мечты.

Глава 7

Война и мир

Поистине потомки наши скажут, что союзники приплыли к победе на волне нефти.

Лорд Керзон

Война превратила нефть из источника доходов для магнатов и спекулянтов в важнейшее промышленное и стратегическое сырье. Это стало ясно в первые же недели войны, когда парижские такси спешно доставляли войска к местам сражений во время «битвы на Марне», а впоследствии союзные армии начали испытывать все большую зависимость от работы двигателей внутреннего сгорания. К концу войны одна лишь английская армия имела на вооружении 79 тыс. автомобилей и грузовиков, а также 34 тыс. мотоциклов по сравнению с 827 автомашинами и 15 мотоциклами, с которыми ее экспедиционные войска вступили в бой. В качестве передовых частей при наступлении кавалерия уступила место танкам, а в воздухе «авиаторы» добавляли чуть-чуть романтики к убожеству жизни в окопах.

Англия находилась в лучшем положении, чем все остальные воюющие страны, за исключением России с ее кавказскими нефтепромыслами. Хотя «Шелл» была более чем наполовину голландской компанией*, она

* Голландия была нейтральной страной.

полностью сотрудничала с Англией в ее военных усилиях и предоставила ей доступ к своим промыслам в Ост-Индии и Венесуэле. Англия могла также получать нефть из принадлежащих лорду Каудрею запасов в Мексике, Бирме и, наконец, в Персии, где непосредственно перед началом боев вступил в строй нефтеперегонный завод «Англо-персидской компании» в Абадане. Ко всему прочему превосходство английских военно-морских сил на море означало, что импорт из США мог поступать беспрепятственно и в дальнейшем.

Значительно хуже было положение Германии и Австро-Венгрии. Какое-то время они продолжали закупать нефть у американцев, которые наживали большие прибыли на продаже нефти обеим сторонам, но вскоре блокада Англией вражеских портов лишила их этой возможности. Теперь они могли уже рассчитывать только на свою собственную местную продукцию весьма незначительных размеров и на ту нефть, которую им удалось вывозить из Румынии, где скважины и другие устройства были взорваны непосредственно перед вторжением их войск.

По мере развития военных действий недостаток нефти становился для Германии и Австро-Венгрии все более серьезной помехой. Хотя главной причиной, по которой германский военно-морской флот, работавший на жидком топливе, оставался скованным в портах после неудачного сражения в Ютландии, был страх, нехватка нефти еще больше осложняла неблагоприятное стратегическое положение Германии. В полевых условиях ее войскам приходилось использовать лошадей вместо грузовиков и мотоциклов, а поскольку лошади часто гибли во время боев, службы связи работали плохо и поступление подкреплений сильно задерживалось. Еще хуже было положение за линией фронта. На заводах производство сокращалось из-за недостатка смазочных материалов. Люди, которые все еще пользовались керосиновыми лампами, остались без освещения, а гражданский транспорт в конечном счете почти полностью прекратил работу. В Лондоне же автобусы никогда не снимались с дорог, а в США даже после вступления в войну частные владельцы автомашин могли пользоваться ими бесперебойно.

Главные нефтедобывающие страны в 1913 г.

(в млн. т.)

Соединенные Штаты Америки . . .	33,0
Россия	8,6
Мексика	3,8
Румыния	1,9
Голландская Ост-Индия	1,6
Бирма и Индия	1,1
Польша	1,1

Если бы не Англия, положение Франции было бы не лучше. Еще в 70-х годах прошлого века французы настаивали на необходимости строительства собственных нефтеперегонных заводов, чтобы импортировать из США сырую нефть, а не нефтепродукты. Но дальше этого в развитии своей нефтяной промышленности они не пошли. Французские инвесторы не хотели вкладывать деньги в рискованные предприятия по разведке нефти за границей; они предпочитали «безопасные» государственные и коммерческие облигации — особенно русские, а в отношении поставок нефти страна полагалась на «тресты», как французы называли английские и американские компании.

Когда война показала всю опасность такого положения, Детердинг и Гюльбенкян сочли, что им представляется возможность стать творцами новой французской нефтяной политики. Ни тому, ни другому не нравилось достигнутое в Форин офис соглашение о «Туркиш петролеум компани» — Гюльбенкяну потому, что его 15% доля уменьшилась до 5%-ной, а Детердингу — потому, что его беспокоили возможные последствия поддержки «Англо-персидской компании» английским правительством. Ввиду этого Гюльбенкян предложил сенатору от Гваделупы Анри Беранже, возглавлявшему Генеральный комиссариат по жидкому топливу, чтобы Франция просила англичан передать ей 25%-ную долю «Дойче банка» в «Туркиш петролеум компани». Предполагалось, что наблюдать за ней будет «Шелл», и Детердинг создал с этой целью совместную компанию с «Банк де л'Юньон паризьен».

Такое требование шло вразрез с и без того запутанным клубком английских, французских, еврейских и арабских притязаний на Среднем Востоке. В конечном счете, однако, в апреле 1920 г. на конференции в Сан-

Ремо, когда Англия и Франция в качестве мандатариев Лиги наций поделили между собой арабские территории, было достигнуто удовлетворительное соглашение. Это означало, что арабы, являясь номинально независимыми, фактически находились под опекой великих держав. Месопотамия (изменившая вскоре свое название на Ирак) попала в английскую сферу влияния, а Сирия отошла к французам. По условиям соглашения французы получили 25% капитала «Туркиш петролеум компани» и разрешили ей построить трубопровод через Сирию к побережью Средиземного моря.

Однако планы Детердинга так и не осуществились. Став премьер-министром, Раймон Пуанкаре твердо решил, что Франция должна иметь собственную нефтяную компанию, как в свое время Черчилль настаивал на этом для Англии; «Шелл» с ее планами оттеснили в сторону, и задача охраны интересов Франции в нефтяной промышленности была поручена одному из крупнейших французских промышленников Эрнесту Мерсье. В 1923 г. он создал «Синдикат насьональ д'этью де петроль», который на следующий год изменил свое название на «Компани франсэз де петроль». Ей с самого начала была обещана официальная поддержка, и в 1929 г. правительство Франции снова последовало примеру Черчилля, лично приобретя долю обыкновенных акций компании, которая в 1931 г. была установлена в размере 35% ее капитала, при 40%-ном участии в голосовании.

Переговоры, которые завершились подписанием в Сан-Ремо соглашения по нефти, велись в тайне от американцев, и, когда они узнали о нем, между Форин офис и государственным департаментом вспыхнул горячий спор. В течение всего 1919 г. английские власти не разрешали «Стандард ойл компани оф Нью-Йорк» возобновить в Палестине изыскательские работы, осуществлявшиеся ею до войны, тогда как геологи «Шелл» работали в Месопотамии. Государственный департамент считал, что Англия намерена использовать свое военное присутствие на Среднем Востоке, чтобы установить полный контроль над этим районом, стремясь устранить американский капитал из многообещающих нефтеносных районов. Конференция в Сан-Ремо подтвердила это.

В споре, возникшем после подписания соглашения, государственный департамент занял позицию, согласно которой, поскольку войну выиграли все союзные и присоединившиеся к ним державы, сражавшиеся вместе, они должны были получить равный доступ к плодам своей победы. В ответ на это Англия заявила, что, хотя подобная точка зрения и справедлива, она все же не дает американцам оснований нарушать права, приобретенные до войны, какими являются права «Туркиш петролеум компани». Государственный департамент реагировал на это заявлением о том, что обещание, данное компании великим визирем, не представляет собой действительной концессии.

За всеми этими дипломатическими экивоками обе стороны скрывали подгонявший их страх. Англичане, зная, что одной из важнейших опор их могущества и влияния в XIX в. были уголь и железная руда, твердо намеревались заполнить под свой контроль как можно больше мировых запасов нефти. После революции 1917 г. в России 65% мировой добычи нефти сосредоточилось в США, и не было никаких оснований полагать, что в случае новой войны Англия сможет получать нефть из этого источника. Британской империи необходимо было иметь свои собственные запасы нефти, и местом, где их следовало искать, явно был Средний Восток.

Американцы сочли действия англичан недобросовестной попыткой захватить все имеющиеся запасы нефти, чтобы при случае получить за них соответствующий выкуп. Несмотря на свою преобладающую долю в мировой добыче нефти, они были убеждены, что их запасы находятся на грани истощения. С 1914 по 1920 г. спрос на нефть на внутреннем рынке США повысился с 210 млн. до 455 млн. баррелей в год, и казалось невозможным, что собственные месторождения смогут и впредь удовлетворять спрос, возрастающий столь высокими темпами.

В 1920 г. цены на сырую нефть подскочили на 50%, втрое превысив уровень 1913 г., и директор Управления геологических изысканий США д-р Джордж Отис Смит предупредил, что стране придется либо расходовать меньше нефти, либо рассчитывать на внешние источники. О том, чтобы сократить потребление при

наличии в эксплуатации около 10 млн. легковых и грузовых автомашин, нечего было и думать, а под внешними источниками в данном случае подразумевались английские.

«Шелл» была уже в то время одной из крупнейших нефтяных компаний в США. Пока компании, ставшие преемниками треста «Стандард ойл», приводили в порядок свои дела и всячески старались укрепить позиции в отношениях с «Тексас», «Галф» и кучей других новых компаний, возникших в связи с необходимостью удовлетворять всевозрастающий спрос на бензин, дочерняя компания «Шелл» быстро развивалась. В начале 20-х годов ее сеть оптовой торговли охватила уже большую часть территории страны, а принадлежавшие ей месторождения были разбросаны по всему континенту, от Калифорнии до Оклахомы. В Мексике она, выкупив в 1919 г. владения лорда Каудрея, стала крупнейшим самостоятельным концерном, а в Венесуэле, путь от которой морем до крупных портов Восточного побережья ближе, чем от Техаса, большинство самых многообещающих концессий, судя по всему, находились под контролем «Шелл».

Если Англия и Франция твердо намеревались не допускать США на Средний Восток, то американцы всерьез уже начали задумываться о том, удастся ли им когда-либо противостоять такому могущественному противнику. Похоже было, что англичане стремятся достичь в мировом масштабе того, чего Рокфеллер добился в свое время в США, причем заявления английских специалистов и журналистов зачастую подтверждали это мнение. Особенно широкую известность получила цитировавшаяся в конгрессе статья И. Маккей Эдгара, опубликованная в 1919 г. в сентябрьском номере лондонского журнала «Сперлингс джорнэл». «Недалеко то время, — писал он, — когда Соединенные Штаты... окажутся на грани истощения некоторых из имеющихся у них запасов сырьевых материалов, на которые в основном опиралось их промышленное превосходство... Америка вскоре исчерпает свои запасы отечественной нефти и вынуждена будет искать источники новых ресурсов за границей... Англия находится в неуязвимом положении. Все разведанные месторождения нефти, все возможные или вероятные месторождения за пределами США со-

средоточены в руках у англичан, управляются или контролируются ими или финансируются английским капиталом».

Для членов конгресса это была ужасающая перспектива, и в мае 1920 г. сенатор Фелан от штата Калифорния выдвинул чуть ли не «социалистическое» предложение о создании государственной корпорации типа «Англо-персидской компании» для поисков нефти за границей. Его предложение было отвергнуто, но будущий президент Герберт Гувер, который в 1921 г. стал министром торговли, понял, что американская промышленность должна выступать перед всем миром единым фронтом. В ноябре того же года он убедил семь крупнейших компаний — «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Стандард ойл оф Нью-Йорк», «Галф», «Тексас», «Синклер», «Атлантик» и «Мексикан» — создать синдикат, который стал бы представлять американские интересы на Среднем Востоке.

Что бы ни сулило Америке будущее, в то время она была еще в мировой нефтяной промышленности самой могущественной фигурой, обладавшей множеством торговых каналов. Одним из важнейших среди них была «Англо-америкэн компани», бывшая дочерняя компания «Стандард ойл»; она поддерживала тесные связи со «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и на английском рынке уступала место только компании «Шелл». Неизвестно, угрожало ли действительно когда-либо правление «Стандард ойл оф Нью-Джерси» прекратить поставки, но оно, безусловно, обсуждало такую возможность, а известия подобного рода обычно просачиваются наружу³². Во всяком случае, англичане и французы, подстрекавшиеся вездесущим Гюльбенкяном, все больше стремились продвинуть дело с разработкой иракских месторождений, и в интересах всех сторон было достичь компромиссов. Поэтому, когда председатель «Англо-персидской компании» сэр Чарлз Гринуэй предложил американскому синдикату в июне 1922 г. начать переговоры о вступлении в «Туркиш петролеум компани», его приглашение было немедленно принято.

Новые открытия

Вполне возможно, что, если бы англичане и французы продержались против американцев еще год, нажим, которому они подвергались, пошел бы на спад. На протяжении всей истории нефтяной промышленности люди боялись того, что произойдет, когда их запасы истощатся или они попадут в зависимость от кого-либо другого. Но кризис так никогда и не наступает: как только возникает новый спрос, находятся новые ресурсы, чтобы удовлетворить его. Первое месторождение в Пенсильвании было обнаружено, когда спрос на керосин и смазочные материалы стал превышать предложение и угрожать прогрессу американской промышленной революции; русские месторождения начали эксплуатироваться, когда Европе понадобилась альтернатива американской нефти, а крупные месторождения в Техасе и Оклахоме были открыты как раз вовремя для развития автомобильной промышленности.

То же самое случилось и после первой мировой войны. В самый разгар опасения американцев, что они могут попасть в зависимость от англичан, был открыт ряд новых крупных месторождений.

14 декабря 1922 г. компания «Венесуэлен ойл консешнз» («ВОК») бурила заброшенную скважину «Бар-роса-2», у побережья озера Маракайбо. Ничего особенного здесь не ожидали; компания просто хотела удостовериться, что исследованы были все возможности. Даже в тот момент, когда из-под бура ударила нефть, никто не понял, что найдено крупное месторождение. Но внезапно нефть пошла быстрее, в воздух взлетела струя в 60 м высотой, и вся буровая вышка была разрушена; сюда было доставлено 50 чел., чтобы перекрыть поток нефти, но скважина фонтанировала девять дней, в течение которых вытекло зря около 1 млн. баррелей нефти. Хотя «ВОК» была английским концерном, фактически контролировавшимся компанией «Шелл», несколько американских компаний, в том числе «Стандард ойл оф Индиана» и «Галф», имели концессии неподалеку, причем в этот район вскоре нагрянула и куча других компаний. С 2 млн. баррелей в 1922 г., полученных одной лишь компанией «Шелл», добыча нефти в Венесуэле в 1924 г. достигла уже 9 млн., в 1926 г. — 37 млн., а в 1928 г., когда Венесуэла стала вместо России вторым крупнейшим мировым производителем нефти, — 106 млн. баррелей.

Этот быстрый рост объяснялся не только наличием богатых скважин. В большой мере он был вызван также политикой венесуэльского диктатора генерала Хуана Винсенте Гомеса и событиями, происходившими в то время в Мексике.

В 1910 г. был свергнут мексиканский диктатор Порфирио Диас, и с этого времени страну раздирали беспорядки и гражданская война. Казалось, что различные группировки в стране сходятся лишь в одном: все они ненавидели иностранные компании, которые Диас привлек в страну в целях ее развития. Частично это объяснялось тем, что иностранцы до самого конца поддерживали Диаса, а главное, они стали средоточием наблюдавшихся в Мексике настроений разочарования и недовольства политикой США. Нефтяные компании всегда крайне неохотно покидают страну после того, как они сделали там огромные инвестиции: они предпочитают продолжать свою деятельность, надеясь на лучшие дни. Однако в 1919 г. положение в Мексике драматическим образом изменилось, когда из скважин

вдоль Золотых ворот пошла соленая вода. В то время это было для нефтепромыслов катастрофой. Компании продолжали добывать в непострадавших районах столько нефти, сколько было возможно, но сочетание геологической и политической неуверенности вынуждало их искать альтернативу.

Они переключили свое внимание на Венесуэлу, где Гомес встретил их с распростертыми объятиями. Ему нравилось сглаживать американцев с «Шелл» и другими английскими компаниями, когда он считал, что может делать это безнаказанно, если же возникала опасность недовольства со стороны всех нефтяных компаний в целом, он шел на попятную. Когда министр по вопросам развития Гумерсиндо Торрес попытался ввести закон о нефти, который компании сочли чересчур суровым, он был снят и заменен бывшим юрисконсультом одной из компаний Рафаэлем Хидальго Фернандесом. Фернандес разработал совместно с представителями нефтяных компаний закон от 1922 г., представлявший им самые благоприятные политические условия, существовавшие в мире в то время. Отчисления за право разработки недр были установлены из расчета 10%, за исключением месторождений за озером Маракаибо, или на расстоянии 100 миль от побережья, где они составляли 7,5%. Компаниям были даны различные льготы, как, например, право занимать любые земли, которые могли им понадобиться для строительства дорог, лагерей и т. п., а также право ввозить необходимые им материалы без уплаты таможенных пошлин. Они со своей стороны обязывались обеспечивать своим рабочим лечение в больницах и страхование от несчастных случаев.

Этот закон с небольшими изменениями оставался в силе вплоть до смерти Гомеса в 1935 г., после чего он подвергся суровой критике как закон, принятый в угоду иностранным компаниям, поскольку соответствующие отчисления за эксплуатацию недр в США составляли 12,5%, а высокие доходы, которые получили впоследствии компании, показывали, что можно было добиться более выгодных условий. Однако задним числом легко быть мудрым. Такие критики склонны забывать, что до открытия скважины «Барроса-2», когда велись переговоры об этом законе, Венесуэла была геологически не-

известной величиной и ее политическая история была крайне неустойчивой. Никто не имел ни малейшего понятия, сколько нефти содержится в ее недрах. Единственное, что можно было сказать с уверенностью, — это то, что потребуются огромные средства на строительство необходимых сооружений в джунглях и в середине озера Маракаибо: только предоставление щедрых условий могло бы убедить компании пойти на такой риск.

Критиковать следует не закон сам по себе, а характер его применения Гомесом. Даже по современным нормам жизни в Латинской Америке Гомес славился своей коррупцией, и такой порядок распределения нефтяных ресурсов предоставил ему возможности, о которых самый жадный человек не мог и мечтать. После смерти Гомеса его личное состояние, большая часть которого была получена от нефтяных компаний, превышало 200 млн. долл. и еще немало миллионов досталось его семье и друзьям. Компании сочли это весьма умеренной платой за стабильность, покорную рабочую силу и свободу от досадных государственных ограничений. Пока в его казну продолжали стекаться деньги, Гомес предоставил им полное право распоряжаться своими концессиями по собственному усмотрению, разрешая даже строить нефтеперегонные заводы на соседних островах Голландской Вест-Индии Аруба и Кюрасао вместо того, чтобы позаботиться о диверсификации венесуэльской экономики. Нефтяная промышленность фактически стала государством в государстве, и ее руководители забыли урок Мексики о том, что слишком тесная связь с диктатором неизбежно приводит к неприятностям, когда он уходит со сцены.

Однако компании не сделали ошибки, которую могли бы сделать, поставив себя в полную зависимость от венесуэльской нефти. Несмотря на близость Венесуэлы к портам США на побережье Атлантики и тот факт, что издержки производства были здесь гораздо ниже, чем в Техасе, они продолжали искать месторождения нефти в Северной Америке. Невзирая на все мрачные предсказания об истощении запасов нефти на Американском континенте, им удалось добиться более успешных результатов, чем когда-либо в прошлом. В Калифорнии, Вайоминге и многих других местах, как

и на юго-западе, были обнаружены новые залежи. По существу, 1921 г. оказался последним годом нехватки нефти: начиная с 1922 г. в Соединенных Штатах добывалось больше нефти, чем способны были перерабатывать их нефтеперегонные заводы, которые в свою очередь выпускали больше продукции, чем способен был поглотить рынок.

Кульминация наступила в октябре 1930 г., когда старик по имени Коламбас М. Джойнер, которого обычно называли «папулей», занимался бурением на ферме «вдовы Дэйзи Брэдфорд» в Раск Каунти, Восточный Техас. Это был район, где, как говорили геологи крупных компаний, никогда не удастся найти нефть, и первые две скважины «папули» оказались сухими. Но он сумел мобилизовать средства, продавая акции соседним фермерам, и с помощью миссис Брэдфорд и управляющего местным банком, который в свободное время работал на буровой вышке, продолжал действовать. В молодости «папуля» нажил и потерял два состояния, и успех, сопутствовавший ему при изыскании новых месторождений в самых неожиданных местах, завоевал ему прозвище «короля уайлдкэтеров». Хотя ему было уже за семьдесят, он хотел добиться еще одного успеха, чтобы провести остаток жизни в роскоши. 3 октября бур ударил наконец в нефть и из вышки с ужасающим шумом вырвался огромный черный фонтан. «Папуля», его бригада и акционеры плясали и вертелись в струе нефти; так зародился сценарий, по которому в Голливуде были поставлены бесчисленные фильмы о Техасе.

Но в отличие от фильмов у этой истории не слишком счастливый конец. «Папуля» создал такой избыток нефти, что цены повсюду резко упали, а большая часть продукции поступала из районов, не подпадавших под его контроль. Участок, арендованный им самим, простирался лишь на несколько квадратных миль, но даже и его оказалось трудно продать, поскольку бухгалтерия «папули» находилась в таком хаотичном состоянии, что он не мог доказать свое юридическое право собственности. Покупателя «папуле» удалось найти только тогда, когда в Раск Каунти прибыл Гарольдсон Лафайет Хант, еще один пресловутый «уайлдкэтер» и один из самых известных игроков в покер на всем юго-западе.

В этих обстоятельствах предложенная Хантом сумма в размере 30 тыс. долл. наличными, 45 тыс. долл. в краткосрочных обязательствах и гарантия в сумме 1,2 млн. долл. из будущих доходов³³ казалась очень щедрой.

По прошествии времени нетрудно понять, что Хант заключил одну из самых выгодных сделок всех времен. Это месторождение дало уже более 3500 млн. баррелей нефти и не проявляет признаков истощения. Прибыли Ханта превышают 100 млн. долл., и он прослыл самым богатым человеком в Америке. Для «папули» же снова настали тяжелые времена, он уехал в Даллас, поселившись там в маленьком домишке на улице с подходящим названием переулок Пересмешника, где и умер в 1947 г.

Помимо обнаружения этих новых запасов нефти, Соединенные Штаты Америки впервые научились также использовать природный газ; открыв, таким образом, еще один огромный источник энергии. Природный газ принадлежит к той же группе углеводородов, что и нефть, и обычно их находят вместе, хотя они могут встречаться и отдельно. Еще в 1824 г. в городке Фредония, штат Нью-Йорк, начали использовать местные залежи газа для отопления и приготовления пищи. Но до периода между двумя мировыми войнами обычно считалось, что газ не имеет никакой ценности. Его экономический потенциал выявился лишь после того, как развитие в начале 30-х годов производства тонкостенных труб высокой прочности и электросварки позволило строить магистральные трубопроводы для доставки газа из больших залежей в Техасе и на юго-западе к крупным промышленным центрам.

Соединенные Штаты одерживают верх на Ближнем Востоке

На фоне меняющейся обстановки между американским синдикатом, созданным по инициативе Герберта Гувера*, и англо-французскими промышленниками состоялись переговоры о вступлении американцев в «Туркиш ойл компани». В 1922 г., когда эти переговоры начались, предполагалось, что речь может идти лишь о регулировании последнего крупного месторождения нефти в мире, а шесть лет спустя, к моменту их окончания, главной проблемой, которая стояла перед нефтяной промышленностью, был уже вопрос о том, как попытаться сократить излишнее производство. Боязнь нехватки нефти сменилась реальностью накопления излишков.

Сами по себе эти переговоры стали водоразделом в истории нефтяной промышленности. Здесь впервые были представлены все крупнейшие компании мира, и уж французы-то, во всяком случае, ясно понимали, что все это означало: «Это было началом долгосрочного плана мирового контроля и распределения нефти на Ближнем Востоке»³⁴. Результатом переговоров явились знаменитое «Соглашение о красной черте», кото-

* См. гл. 7.

рое стало эталоном для современных средневосточных концессий, и создание «Ирак петролеум компани», первого из крупнейших совместных предприятий, ставших основой контроля крупных нефтяных компаний над большей частью мировых запасов нефти.

В ходе переговоров английские и французские компании неизменно опирались на поддержку со стороны своих правительств, причем в каждый поворотный момент приходилось принимать в расчет и интересы Калуста Гюльбенкяна. Он был твердо намерен держаться за свои 5% в «Туркиш ойл компани», которые были ему гарантированы «Шелл» и «Англо-персидской компанией» в 1914 г. на конференции, созванной Форин офис. Гюльбенкяну, с его опытом, восходившим еще к 1890 г., когда он представил свой доклад Абдул-Хамиду, было известно обо всем этом деле больше, чем кому-либо другому. Он и сам по себе стал крупной фигурой в мировой нефтяной промышленности. Точно сказать, как ему это удалось, не мог бы никто — фактически он никогда не руководил какой-либо организацией и, казалось, не владел никакими физическими активами; тем не менее он стал незаменимым посредником при переговорах о заключении концессий во всем мире. Его понимание политики нефтяной промышленности, знание всех сильных и слабых сторон каждой компании, память, хранившая все действия и обещания компаний и правительств, не имели себе равных. В данном случае у него было значительно меньше власти, чем у других участников переговоров, но главным его козырем была угроза разоблачить их сделки и договоры в судах, и она прекрасно сработала.

Обсуждению на переговорах подлежали три вопроса: 1) участие каждой компании в акционерном капитале; 2) размеры концессии и взаимоотношения компаний — участниц соглашения и 3) порядок налогообложения.

Вопрос об участии в акционерном капитале был самым важным и сопряженным с большими возможностями внутренней борьбы между компаниями. Детердинг и Гульбенкян с горечью вспоминали о том, как английское правительство заполучило на созванной Форин офис в 1914 г. конференции 50% акций для «Англо-персидской компании», и были твердо намерены

добиться уменьшения ее влияния. В то же время американская группа во главе с Уолтером Тиглом из «Стандард ойл оф Нью-Джерси» утверждала, что из соображений престижа она не может согласиться на меньшую долю, чем получили «Шелл» или «Компани франсез де петроль». Этот совместный нажим оказался слишком сильным, чтобы «Англо-персидская компания» могла ему противостоять, и в конце концов ей пришлось признать принцип равенства: каждой группе предоставлялось 23,75%, а оставшаяся часть отчислялась Гульбенкяну в виде его 5%, причем «Англо-персидской компании» разрешалось в порядке компенсации забирать 10% продукции бесплатно*.

Более сложным оказался спор о размерах концессии и взаимоотношениях компаний-участниц. В письме великого визиря в 1914 г. ясно говорилось, что деятельность концессии должна охватывать багдадский и мосульский вилайеты, а на состоявшейся в том же году конференции в Форин офис компании договорились, что они не будут владеть какими-либо отдельными активами в Османской империи. Американские компании заявили, что империя эта уже не существует, и утверждали, что любые ограничения такого рода идут вразрез с политикой их правительства, согласно которой на Среднем Востоке должны быть «открыты двери» для всех компаний, желающих участвовать в экономическом развитии этого региона. Они также заявляли, что любые ограничения конкуренции неизбежно втянут их в конфликт с вашингтонскими властями.

Фактически американцы были значительно больше заинтересованы, чем казалось. Поскольку «Туркиш ойл компани» — концерн, принадлежавший в основном иностранцам, американцы хотели по мере возможности ограничить его влияние. Они были готовы примкнуть к нему, чтобы получить доступ к ценным запасам нефти, в ином случае для них недостижимым, но предпочитали принцип «свободного соревнования», в ходе которого могли бы сами приобрести средневосточные месторождения нефти.

Французское правительство и Гульбенкян считали, что американские притязания являются ударом в самое

* В 1931 г. эта доля была сокращена до 7,5%.

сердце «Туркиш ойл компани» и угрожают полной потерей ее значения. Они хотели, чтобы концессия добывала максимальное количество нефти на самой большой территории, французы — чтобы Франция не зависела от поставок нефти иностранными компаниями, а Гюльбенкян — ради своих доходов, причем они понимали, что в условиях «свободного соревнования» им никогда не удастся настоять на своем. «Англо-персидская компания» и «Шелл», как крупные компании, способные противостоять кому угодно, скорее склонялись к позиции американцев. Но французское правительство, угрожая обратиться в суд, оказало нажим на Лондон и одержало победу.

Результатом этого явилось «Соглашение о красной черте», знаменитый пример достигнутой когда-либо в истории мировой нефтяной промышленности договоренности об ограничении конкуренции. Свое название оно получило в октябре 1927 г., когда французская делегация представила карту, на которой она обвела красной чертой территорию, по ее мнению, занимаемую Османской империей. Англичане заявили, что карта исторически неточна, но тем не менее согласились признать ее; их примеру последовали и американцы. Красная черта фактически окружала весь Аравийский полуостров. Компании договорились не конкурировать в рамках этого района друг с другом за получение концессий и не иметь каких-либо индивидуальных концессий, не получив на то предварительно согласия своих партнеров. Таким образом, каждая компания имела право вето в отношении деятельности остальных.

По вопросу о налогообложении Гюльбенкян один противостоял всем остальным участникам переговоров. В 20-х годах соглашения о двойном налогообложении были не такими сложными, как в настоящее время. Поскольку «Туркиш ойл компани» была зарегистрирована как английская компания, французская и американская группы стремились избежать необходимости платить налоги не только своим собственным правительствам, но и английскому правительству. Чтобы обойти эту проблему, компании договорились, что их концерн будет «бездоходным» и каждая из них будет получать свою долю продукции по себестоимости. Поскольку все они имели нефтеперегонные заводы и рын-

ки сбыта, куда могли поставлять сырую нефть, это была явно неплохая идея, но для Гюльбенкяна она была более чем бесполезной. Он не имел никакого желания лично принимать участие в работе нефтяной промышленности — ему нужны были только деньги, и он считал этот план не чем иным, как тщательно продуманной попыткой обманом отнять у него его права. Американская и английская группы старались убедить свои правительства повлиять на него. Но английское правительство поддерживало Гюльбенкяна по соображениям юридического характера, и, когда он пригрозил привлечь компании к судебной ответственности, помощник главного юрисконсульта «Стандард ойл» Гай Уэллен заявил Тиглу, что компании, вероятно, проиграют дело.

В конечном счете «Компани франсэз», которую Гюльбенкян рассматривал как своего главного союзника, предложила покупать у него его долю нефти, если он согласится на «бездоходный статус» «Туркиш ойл компани». Нубар Гюльбенкян вел переговоры от имени своего отца с Луи Троншером, который, по его мнению, действовал независимо от других компаний. Но, когда последний предложил назначить независимым арбитром Уильяма Фрэйзера (впоследствии лорда) из «Англо-персидской компании», Гюльбенкян обнаружил, что фактически французы втайне действовали от имени всех остальных групп, и вместо него пришлось избрать аутсайдера.

По мере того, как переговоры затягивались, американские компании стали терять к ним интерес: для покрытия своих потребностей им было более чем достаточно новых месторождений, обнаруженных в США и Латинской Америке. 21 июля 1928 г., когда было подготовлено окончательное соглашение, которое должно было быть подписано на завтраке с шампанским в отеле «Ройял палас» в Остенде, число членов американского синдиката сократилось уже с семи до пяти. К 1930 г. в нем осталось только две компании — «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Стандард ойл оф Нью-Йорк», причем обе они имели большие рынки сбыта в Европе и на Дальнем Востоке.

Однако для европейцев Ирак более чем оправдал ожидания. Бурение задержалось надолго, пока разра-

батывались все детали концессионного договора, но в конечном счете 30 июня 1927 г. была забурена скважина в Баба Гургур, близ Киркука. Это событие вызвало прилив оптимизма, поскольку «вечные огни пламенной печи Навуходоносора» находились всего лишь за 2,5 км отсюда и предполагалось, что нефть, служившая для них горючим, просачивалась из крупного месторождения. Тем не менее никто не был подготовлен к драме, разыгравшейся 27 октября, когда бур проник в нефтяную залежь и через устье скважины вырвалась струя нефти такой высоты, что ее можно было видеть за 20 км.

Это был первый случай в анналах истории, когда пришлось погасить огни, чтобы предотвратить взрыв, поскольку нефть с шумом вырывалась из скважины с невероятной скоростью — по 12,5 т в день и заливала все окрестности. В конечном счете поток нефти удалось усмирить, а когда программа подготовительного бурения завершилась, стало очевидно, что месторождение простирается примерно на 10 км в длину и является одним из богатейших в мире.

Для Гюльбенкяна скважина в Баба Гургур стала кульминацией 37 лет переговоров, планов и мечтаний. Тем не менее он так никогда и не удосужился поехать посмотреть на нее, предпочитая оставаться в Париже в окружении своих любовниц и произведений искусства. Он считал для себя достаточным вознаграждением получать пятипроцентные отчисления с каждой тонны нефти, извлекаемой из недр, а пробки в уличном движении вокруг площади Согласия в Париже служили постоянным заверением в том, что торговля нефтью идет хорошо.

Иракское правительство при короле Фейсале внезапно оказалось в центре непривычного внимания. В ходе сложных переговоров о концессионном договоре его временами в какой-то мере игнорировали, и его требование о предоставлении ему 20% акций в компании было отвергнуто. Участие иракского правительства в этом предприятии ограничивалось получением 4 шиллингов в золоте за каждую добытую тонну нефти, но и этого было более чем достаточно, чтобы гарантировать ему гораздо большее богатство, чем оно могло когда-либо ожидать. К тому же концессионный договор охва-

тывал только территорию в 500 км², а после открытия Баба Гургур компания, которая тактично изменила свое наименование на «Ирак петролеум компани», естественно, стремилась к большему. В обмен еще на 83 тыс. км² она уплатила правительству сумму в 400 тыс. ф. ст. золотом, половина которой подлежала возмещению в счет будущих отчислений за право разработки недр.

Величайшая ирония в связи со сложными мероприятиями по разработке иракских нефтяных месторождений заключалась в том, что они не отвечали своему основному назначению, а именно дать Соединенным Штатам точку опоры на Среднем Востоке, хотя предполагалось, что обеспечить такую возможность может только Ирак. Однако, если бы хоть кто-нибудь прислушался к советам невысокого, коренастого новозеландца, майора Фрэнка Холмса, можно было бы найти более богатые залежи нефти в Кувейте или Саудовской Аравии еще в то время, когда велись переговоры об Ираке.

Холмс, подобно Хиггинсу и Лукасу, обнаружившим «Спиндлтоп», не был геологом, и специалисты высмеивали высказывавшиеся им суждения. Он был горным инженером-самоучкой, который во время войны получил военное звание и приобрел интерес к нефти. Он ведал закупкой мяса для английских войск в Месопотамии, что было связано с частыми путешествиями по Персидскому заливу. В этом районе было много поверхностных признаков наличия нефти, как, например, просачивание битума в Бахрейне, и то, что Холмсу пришлось видеть и слышать, разожгло его воображение. После демобилизации он вернулся в Лондон и уговорил своих прежних хозяев сэра Эдмунда Дейвиса, Перса Тарбута и Эдмунда Джэнсона учредить синдикат «Истерн энд дженерал» для заключения концессий и изыскания других деловых возможностей в государствах Персидского залива.

С их стороны это был акт большого доверия к суждениям Холмса. Несколько крупных компаний уже провели тщательную геологическую разведку в этом районе и, несмотря на поверхностные признаки наличия нефти, пришли к убеждению, что значительные залежи там не удастся обнаружить. Тем не менее они не хоте-

ли допускать туда аутсайдеров, которые могли бы внушить местным правителям нежелательные идеи. Самой могущественной компанией, благодаря ее монополии в Персии, была «Англо-персидская компания». Вкратце ее позицию изложил председатель комитета сэр Чарлз Гринуэй в записке, представленной им комитету управляющих 9 сентября 1924 г., где он писал: «Хотя геологические данные, которыми мы располагаем в настоящее время, не дают оснований для больших надежд на обнаружение нефти в Бахрейне или Кувейте, мы, как я считаю, все согласны с тем, что, даже имея только один шанс из ста, должны пойти на него, чтобы не допустить в Персидский залив других, которые будут создавать для нас всякого рода трудности».

Такой же позиции придерживалось и английское министерство по делам колоний, которое несло ответственность за отношения Англии с княжествами, большинство которых в той или иной мере находились под британским протекторатом. Оно проводило политику, имевшую целью защитить правителей от «недобросовестных охотников за концессиями» и не допускать иностранные коммерческие круги в район Персидского залива. Холмс не был, конечно, иностранцем, но он был нефтепромышленником, а к ним министерство по делам колоний относилось особенно подозрительно.

Сами эти правители также смотрели скептически на мотивы, которыми руководствовались странные люди, прибывшие сообщить им, что в недрах их пустынь содержится черная жидкость, которую можно превратить в несметные богатства. Единственной жидкостью, интересовавшей их, была пресная вода, в то время она ценилась в Персидском заливе больше, чем сама жизнь, а единственным богатством, которое они признавали, кроме своих жен и отар, было золото. Но даже и золото, как они считали, может иногда причинять больше неприятностей, чем стоит из-за него терпеть, если оно вызывает политические перевороты. Так, например, относительно преуспевающий шейх Кувейта Ахмад-аль-Джабир аль-Сабах счел перспективу нефтяной концессии непривлекательной, учитывая жалобы своих торговцев, утверждавших, что концессия обеспечит рабочим постоянную занятость, создав тем самым недостаток рабочей силы для ловли жемчуга.

Из всех районов, интересовавших Холмса, только Эль-Хаса на территории, которая стала теперь Саудовской Аравией, не контролировалась англичанами. Правил ею Ибн-Сауд, великий полководец, осуществивший уже к тому времени половину кампаний, благодаря которым объединил под своим господством весь Аравийский полуостров, за исключением британских прибрежных районов. Ибн-Сауд питал недоверие к англичанам и всегда подозревал их в стремлении подорвать его независимость. В 1922 г., когда Холмс и «Англо-персидская компания» обратились к нему с просьбой о предоставлении им концессий, британский верховный комиссар сэр Перси Кокс вмешался в переговоры от имени «Англо-персидской компании». Это сразу же настроило Ибн-Сауда в пользу Холмса, и 6 мая 1923 г. «Истерн энд дженерал» было предоставлено преимущественное право на добычу в Эль-Хасе нефти и других полезных ископаемых. Когда его хозяева наняли для обследования своих приобретений известного швейцарского геолога д-ра Арнольда Хейма, Холмс отправился добиваться новых концессий в Кувейте и на острове Бахрейн.

В Кувейте его попытки остались безуспешными, но в Бахрейне ему повезло. Остров страдал от сильной нехватки пресной воды, которая в основном поступала туда из подводных родников, протекавших у самого морского дна, однако суровые штормы мешали водолазам добираться до них. Холмс остановился у местного торговца Мохаммеда Ятима, которому он подсказал, что другим источником снабжения острова водой могли бы стать артезианские колодцы. Ятим рассказал об этой идее правителю, шейху Хамаду Ибн-Иса, и тот одобрил ее. Когда из колодцев забила вода, шейх Хамад был настолько благодарен Холмсу, что в качестве вознаграждения предоставил ему 2 декабря 1925 г. исключительное право на добычу нефти.

В это время Холмс сильно нуждался в поддержке. Он получил права на две концессии, которые в настоящее время входят в число самых богатых в мире, но деньги синдиката подходили к концу, и необходимо было найти покупателя среди крупных компаний. Хотя доклад Хейма из Эль-Хасы был разочаровывающим,

геологические показатели произвели благоприятное впечатление на профессора Бирмингемского университета Джорджа Мэджвика, и, опираясь на его поддержку, «Истерн энд дженерал» обратилась с предложением к трем ведущим английским компаниям — «Шелл», «Англо-персидской» и «Бирма ойл компани». Когда все три ответили отказом, Холмс, хотя и неохотно, адресовался к Соединенным Штатам.

Но и здесь он столкнулся с почти таким же отсутствием энтузиазма. У него состоялись переговоры с «Галф» и «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси»: они считали геологические данные, представленные Мэджвиком, интересными, но неубедительными. К тому же перспектива организации изыскательских работ в таком отдаленном и изолированном месте, как Бахрейн, явно представлялась им непривлекательной, особенно учитывая жесткую позицию английского правительства. Компанию «Галф» удалось уговорить пойти на уступки, лишь когда синдикат обещал передать ей права не только в Бахрейне, но и на континенте, и сделка была заключена только 6 ноября 1927 г., всего лишь за неделю до истечения срока прав на добычу нефти в Бахрейне.

Пока специалисты компании «Галф» готовились приступить к бурению, возникла новая, более серьезная проблема. Бахрейн входил в район «красной черты»: в соответствии с условиями соглашения о создании «Ирак петролеум компани» «Галф» была обязана предложить концессию своим партнерам по этой группе, а в случае отказа просить их разрешения действовать самостоятельно. На оба эти вопроса европейские компании ответили отрицательно; сами они не хотели взять Бахрейн, но и не намерены были разрешить «Галф» получить его.

Синдикат вернулся к тому, с чего начал, за тем лишь исключением, что теперь у него имелись доклады геологов «Галф», подтверждавшие выводы Мэджвика, равно как и обещание этой компании оказать поддержку его попыткам найти другого покупателя. Этого оказалось достаточно, чтобы убедить «Стандард ойл оф Калифорния», не имевшей интересов в Ираке, пойти на риск. В конце 1928 г. она выкупила право на добычу нефти в Бахрейне, хотя права «Истерн энд дженерал»

в Эль-Хасе на континенте уже утратили силу, поскольку последняя не вносила в срок платежей за аренду. Еще одной неразрешенной проблемой был вопрос национальной принадлежности, ибо министерство по делам колоний не желало, чтобы американцы действовали в его сфере влияния, но это препятствие было преодолено, когда «Стандард ойл оф Калифорния» согласилась зарегистрировать в Канаде специальную компанию для этой работы.

Через три года вера Холмса в богатства Персидского залива оправдалась: 31 мая 1932 г. в Бахрейне была обнаружена нефть. Это известие привело в ужас крупнейшие компании в Ираке. Они считали, что получили монополию на ресурсы Среднего Востока, а тут вдруг компания, не входившая в их заколдованный круг, нашла новый, независимый от них источник снабжения. Кроме того, если в Бахрейне была нефть, имелись веские основания полагать, что доклады их специалистов об остальных районах Персидского залива также окажутся ошибочными и тогда неизбежно начнется погоня за концессиями.

Особенно негодовала по этому поводу «Галф». После того как ей не разрешили действовать в Бахрейне, она вышла из состава «Ирак петролеум», что отрезало ей доступ к обоим новым месторождениям на Среднем Востоке. Она твердо решила найти другое месторождение и пришла к выводу, что самым перспективным в этом смысле является Кувейт. Поэтому Холмса, которому в то время было 52 года, направили туда для переговоров с шейхом Ахмадом, получившим уже предложения от «Англо-персидской компании».

Холмс приступил к переговорам, обладая двумя большими преимуществами: его репутация «Абу эль-Нафт» — отца нефти — была в зените, а шейха Ахмада он знал уже много лет. Но в одном отношении он не мог состязаться со своим тридцатилетним соперником из «Англо-персидской компании» Арчи Чисхолмом: шейх был связан договорным обязательством никогда не предоставлять концессии «кому бы то ни было, кроме лица, назначенного британским правительством»³⁵. Оба они провели больше года в Кувейте, внося предложения и контрпредложения и встречаясь по воскресеньям в маленькой американской миссионерской

церкви. Пока они торговались, у английского и американского правительств шел спор по этому делу, причем американскую сторону представлял посол США в Лондоне, которым по счастливой случайности был бывший президент «Галф» Эндрю Меллон. К концу 1933 г. обе стороны были готовы пойти на компромисс и договорились создать на правах совладельцев «Кувейт ойл компани», зарегистрированную в Лондоне.

Все знали, что это исключительно перспективная концессия, но о ее подлинной ценности не имел представления даже сам Холмс. Он считал, что она будет не лучше концессии в Бахрейне, и синдикат «Истерн энд дженерал» продал свои небольшие преимущественные права на добычу нефти в Бахрейне компании «Галф» за несколько тысяч фунтов стерлингов. Фактически Кувейт плавает в нефти, и в его недрах содержится около $\frac{1}{6}$ части всех разведанных мировых запасов нефти. В настоящее время эти преимущественные права стоили бы больше 5 млн. ф. ст. в год, тогда как права на добычу нефти в Бахрейне, которые «Истерн энд дженерал» сохранила за собой, приносят ей всего лишь 136 тыс. ф. ст. в год.

В Саудовской Аравии, где срок действия прав Холмса на разработку недр в Эль-Хасе уже истек, также имелись два главных претендента на концессию: группа крупных компаний «Ирак петролеум» и «Стандард ойл оф Калифорния». Король (кем он стал к этому времени) Ибн-Сауд инстинктивно предпочитал «Стандард ойл оф Калифорния», поскольку она казалась ему менее могущественной, чем соперничавшая с ней группа, и не была связана с Англией; но основная его забота заключалась в том, чтобы заполучить максимальную сумму денег. Главным источником его доходов была «Хеджира», как называют паломничество в Мекку, но в связи с мировым экономическим кризисом число правоверных, совершающих это путешествие, быстро уменьшалось. Когда открылись переговоры, король запросил 50 тыс. ф. ст. золотом. Группа «Ирак петролеум» предложила в ответ 30 тыс. ф. ст. в банкнотах, однако «Стандард ойл оф Калифорния» поняла, что в данном случае торговаться не стоит. Через 48 часов она внесла в банк всю сумму золотом — и договор был подписан.

Затруднения из-за богатства

В каком-то смысле у нефтяной промышленности никогда не может быть избытка нефти. Когда истощается основное сырье, компании разоряются, но, как только появляются излишки, они всегда могут постараться найти новые рынки сбыта и разработать новые способы применения. Тем не менее открытие месторождений на Среднем Востоке не могло произойти в более неудачный момент для небольшой группы крупных компаний, которая пыталась установить контроль над резервами нефтяной промышленности. В короткий период начала 30-х годов — годы «великой депрессии» — последнее, чего они хотели, — это иметь как можно больше нефти.

В течение 20-х годов непрерывный поток новых открытий в США заставлял цены неуклонно снижаться, а в 1929 г. крах на Уолл-стрите ускорил их падение. В 1930 г. спрос на нефть в Соединенных Штатах Америки впервые упал, а после обнаружения «папулей» Джойнером нефтяного месторождения в Восточном Техасе в октябре того же года рынок был полностью подорван, поскольку цены упали с 1,3 долл. до 5 центов.

тов за баррель. После ряда лет, когда компании наживали высокие прибыли, они внезапно столкнулись с необходимостью нести огромные убытки. В 1931 г. одна лишь американская дочерняя компания «Шелл» потеряла 27 млн. долл., а «Галф» — 23 млн. долл., что было ее первым дефицитом за всю историю существования. То же самое происходило во всем мире: в Персии правительство получало от «Англо-персидской компании» 16% отчислений от стоимости добытой ею нефти, а с 1929 по 1931 г. размеры этих отчислений резко упали с 1,4 млн. ф. ст. в год до 307 тыс. ф. ст.

В Соединенных Штатах Америки положение удалось взять под контроль путем совместных действий органов власти штатов и федерального правительства. Президент Рузвельт ввел в порядке частичного выполнения его «программы восстановления национальной промышленности» «американский нефтяной кодекс», имевший целью повысить цену на сырую нефть, обусловив ее ценой, по которой бензин продавался в предыдущий месяц. Правительства штатов со своей стороны установили обязательный контроль над производством нефтепродуктов, а когда эти меры начали осуществляться, федеральное правительство приняло в 1934 г. закон Коннели о «горячей нефти», объявив правонарушением перевозку незаконно произведенных нефтепродуктов через границы штатов. Оно также приняло меры по сокращению импорта нефти из других стран.

В других районах крупнейшие компании могли принимать должные меры по своему собственному усмотрению; в Ираке темпы разработки месторождений снизились, а в Венесуэле три крупных местных производителя — «Шелл», «Галф» и «Стандард ойл оф Индиана» — сократили объем своей продукции на 15%. Компании договорились между собой о мерах по предотвращению притока новой нефти на рынок. Это произошло в Венесуэле дважды. Первый случай имел место, когда Соединенные Штаты ввели ограничения на импорт, отрезав таким образом доступ венесуэльской нефти компании «Стандард ойл оф Индиана» к ее главному рынку. Это означало, что компании пришлось бы искать новые рынки в Европе, где сильные позиции занимала «Стандард ойл оф Нью-Джерси», и вместо того, чтобы рисковать необходимостью вступить в конкуренцию,

«Стандард ойл оф Нью-Джерси» сама купила эти месторождения. Впоследствии, когда «Галф» нашла новое месторождение, она продала половинную долю в нем «Шелл» и «Стандард ойл оф Нью-Джерси», чтобы не искать новые рынки.

В Саудовской Аравии и Бахрейне «Соглашение о красной черте» исключало возможность аналогичной договоренности между группой «Ирак петролеум» и «Стандард ойл оф Калифорния» без согласия «Компани франсэз» и Гюльбенкяна. «Англо-персидская компания», «Шелл» и обе американские компании «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Сокони вакуум» (бывшая «Стандард ойл оф Нью-Йорк») пытались вначале убедить своих партнеров полностью исключить Саудовскую Аравию и Бахрейн из района «красной черты», с тем чтобы они могли купить себе доступ к новым концессиям. Когда им это не удалось, они попросили разрешить им закупать продукцию «Стандард ойл оф Калифорния», но их партнеры снова сказали «нет!».

Французы и Гюльбенкян использовали свое право вето не просто для того, чтобы доставить неприятность: эти разногласия отражали основные противоречия между интересами обеих сторон. Крупные группы усматривали в концессиях «Стандард ойл оф Калифорния» угрозу своим интересам на Среднем Востоке и в восточном полушарии и опасались, что, когда эта компания начнет искать рынки сбыта для своей нефти, цены станут катастрофически падать. «Компани франсэз», с другой стороны, хотела, чтобы цены были низкими ради платежного баланса Франции, а Гюльбенкян хотел, чтобы крупные компании в максимальной мере зависели от «Ирак петролеум компани», ибо это увеличило бы стоимость его 5%.

«Стандард ойл оф Калифорния» ясно сознавала опасность нарушения стабильности рынка, но она не могла ждать до бесконечности, пока «Ирак петролеум компани» урегулирует свои внутренние споры. Поэтому в 1936 г. компания продала половинную долю в своих концессиях «Тексас компани», располагавшей в восточном полушарии сбытовой организацией, готовой принимать арабскую и бахрейскую нефть, не слишком подрывая при этом цены. Тем не менее преимущества договоренности о торговле с крупнейшими нефтяными

компаниями оставались очевидными, и в 1939 г. было наконец заключено соглашение, охватившее как «Компани франсэз», так английские и американские компании.

В связи с началом войны это соглашение так никогда и не вступило в силу, причем оно, во всяком случае, не удовлетворило бы надолго компании «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Сокони вакуум». К 1941 г. стало ясно, что запасы нефти в Саудовской Аравии больше, чем можно было предполагать раньше, и компании были твердо намерены купить себе доступ в эту страну.

Война дала им возможность нарушить все условия, установленные «Ирак петролеум компани». После поражения Франции «Компани франсэз» и Гюльбенкян, оставшийся в Виши*, были объявлены подданными вражеского государства и отрезаны от своей нефти, но даже союзнические группы не могли вести нормальную деятельность. «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Сокони вакуум» утверждали, что в результате этого «Соглашение о красной черте» распалось и меры по его восстановлению противоречили бы американским анти-трестовским законам. Не ожидая согласия французов и Гюльбенкяна, они начали разрабатывать условия новой сделки с компаниями «Стандард ойл оф Калифорния» и «Тексас». В марте 1947 г. «Стандард ойл оф Нью-Джерси» получила 30%-ную долю в «Арамко», так называется компания по добыче нефти в Саудовской Аравии, за 76,5 млн. долл., а «Сокони вакуум» — 10% за 25,5 млн. долл.

Приобретение доли в «Арамко» означало, что огромные резервы Саудовской Аравии могли поглощаться международными рынками через существующие системы сбыта. Это позволило «Стандард ойл оф Калифорния» и «Тексас» сэкономить значительную часть капиталовложений и одновременно защитило «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Сокони мобил» от нового источника конкуренции. Аналогичную сделку надо было заключить и по Кувейту, где «Англо-иранская компания» (бывшая «Англо-персидская») и «Галф»

* Его сын Нубар оставался в Лондоне, что обеспечило их семье точку опоры в обоих лагерях.

«сидели» на крупных нефтяных резервах, не обладая необходимыми возможностями сбыта. Поэтому «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Сокони вакуум» подписали долгосрочные контракты на закупку нефти у «Англо-иранской компании», а «Шелл» заключила такой же контракт с «Галф». Таким образом, к концу 1947 г. между интересами всех крупнейших англо-американских групп на Среднем Востоке установилась счастливая гармония.

«Компани франсэз» и Гюльбенкян яростно протестовали, но позиции французов были слишком слабы, чтобы они могли настаивать на своих требованиях. Франция отчаянно нуждалась в нефти для восстановления ее экономики, подорванной войной, а Ирак был единственной страной, где у нее имелись собственные активы. Французы боялись, что, если они будут противодействовать крупным компаниям, те станут затягивать разработку иракских месторождений. Поэтому, когда «Компани франсэз» предложили гарантию быстрого расширения операций в Ираке и сообщили, что в случае ее согласия на прекращение действия «Соглашения о красной черте» она может получить большую свою пропорциональную доли продукции, у нее не осталось иного выбора, как принять это предложение.

Гюльбенкян, живший на положении отшельника в Лиссабоне в отеле «Авис», был настроен более непримиримо. Он нанял для защиты своих интересов сэра Сирила (ныне лорда) Рэдклиффа и возбудил судебное дело в Лондоне. И снова угроза разоблачений на открытом заседании суда оказалась мощным оружием: утром того дня, когда дело должно было разбираться, компании согласились принять его условия. «Соглашение о красной черте» было официально расторгнуто начиная с ноября 1948 г., причем в качестве компенсации Гюльбенкян, помимо причитавшихся ему 5%, получил еще по 3,8 млн. т нефти в год за 14 лет.

Хотя Калуст Гюльбенкян умер в июле 1955 г., его 5% живут и поныне. Это, должно быть, самое доходное капиталовложение всех времен. В 1963 г. его сын Нубар подсчитал, что с 1914 по 1953 г. активы Гюльбенкянов на Среднем Востоке никогда не превышали 1 млн. ф. ст. одновременно и что только с 1955 г. их доходы составили 5—6 млн. ф. ст. в год³⁶.

Попытка создания картеля

Попытки крупнейших компаний установить монополию — или, скорее, олигополию — на добычу нефти сопровождались, что и не удивительно, такими же попытками установить контроль и над ее распределением. Они ставили себе целью учредить международный картель, который регулировал бы цены и конкуренцию так, чтобы гарантировать прибыли всем его участникам. Все ведущие компании были в тот или иной момент причастны к таким попыткам, но самую активную роль в них играли «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Шелл» и «Англо-персидская компания» — три компании, деятельность которых охватывала самые широкие районы. Операции «Шелл» и «Стандард ойл оф Нью-Джерси» проводились, конечно, в больших масштабах еще до 1914 г., а «Англо-персидская компания» выдвинулась на передний план сразу же по окончании войны. На протяжении четырех лет войны добыча нефти из ее персидских месторождений быстро возрастала, а после заключения мира она создала систему распределения, которая заняла место вооруженных сил. Английское правительство оказало ей поддержку, передав различ-

ные нефтяные промыслы, принадлежащие немцам* и захваченные в качестве неприятельского имущества.

Меры, направленные на создание картеля, стали осуществляться не сразу. Вначале компании были слишком заняты задачей удовлетворения быстро возрастающего спроса, который с 1919 по 1926 г. увеличился почти вдвое**, и создания современной торговой сети. Пример в этом отношении подали Соединенные Штаты Америки, где, как считают, в 1913 г. «Галф» открыла в Питсбурге первую бензозаправочную станцию для обслуживания автомобилистов. В 1920 г. такие станции имелись уже по всей Америке, а в 1929 г. в одной лишь • Англии их было больше 29 тыс. В некоторых местах — например, в Англии — они обычно принадлежали независимым торговцам, в других же — ими владели сами компании.

В некоторых странах у компаний имелись соглашения о ценообразовании, но их не очень принимали всерьез. Во всех случаях, когда одна из компаний — участниц такого соглашения считала, что может добиться преимуществ, начав войну цен, она так и поступала — и от соглашения ничего не оставалось. В Голландии, например, между ведущими компаниями существовало соглашение о том, чтобы не сбивать цены друг у друга ради интересов постоянных клиентов. Это соглашение гарантировало местному филиалу «Стандард ойл оф Нью-Джерси» около 80% рынка сбыта. Детердинг считал такое положение в его собственной стране возмутительным, и в 1924 г. «Шелл» развязала войну цен, пытаясь изменить ситуацию в свою пользу.

В других районах конкуренция была еще более ожесточенной. В 1922 г. «Стандард ойл оф Нью-Джерси» к своему ужасу узнала, что в Исландии, стране, которой она поставляла нефть в течение 30 лет, введена государственная монополия на импорт и распределение нефти. Ее местный управляющий не мог понять, что

* Одним из них была «Бритиш петролеум компани», получившая такое название потому, что она продавала нефтепродукты в Британии.

** С 568,6 млн. баррелей до 1,173 млн. баррелей. В 1919 г. США потребили 344,5 млн. баррелей, а в 1926 г. — 780,5 млн. Спрос в других странах, помимо Америки, увеличился со 194,1 млн. до 393,1 млн. баррелей.

произошло, но вскоре выяснилось, чем вызвано это решение, когда правительство заключило с «Англо-персидской компанией» договор на исключительное право поставки нефти сроком на три года.

Однако в общем конкуренцию удавалось удерживать под контролем до сентября 1927 г., когда возникла война цен между «Шелл» и «Стандард ойл оф Нью-Йорк» (которая в 1931 г. изменила свое название на «Сокони вакуум»). Началась эта война в связи со спором по поводу русской нефти — вопроса, в отношении которого Детердинг был настроен крайне отрицательно. Его жена Лидия Павловна — женщина, которой он в свое время, до их женитьбы, подарил изумрудную диадему стоимостью 300 тыс. ф. ст., — была русской эмигранткой-аристократкой, которая, естественно, ненавидела коммунистов. У Детердинга и самого имелись немалые основания не любить их, поскольку они национализировали все производственные мощности «Шелл» на Кавказе. Когда наконец у Детердинга исчезла всякая надежда на получение компенсации, он потребовал, чтобы «Стандард ойл оф Нью-Йорк» прекратила закупку русской нефти для продажи в Индии, а поскольку американцы отказались выполнить его требование, он попытался вытеснить их с рынка, развязав войну цен. Начавшись с чисто местной борьбы, она быстро распространилась также на Европу и США. Все больше стран втягивалось в нее; начали страдать и другие компании, вынужденные снижать цены, чтобы сохранить свои позиции. Но борьба не могла продолжаться до бесконечности, и в результате «Шелл», «Стандард ойл оф Нью-Йорк» и «Англо-персидская компания» заключили в конце 1928 г. соглашение о разделе индийского рынка сбыта. Само по себе это соглашение не имело бы большого значения, но оно стало первым шагом к гораздо более широкой договоренности.

Все международные компании были крайне напуганы тем, что локальный на первый взгляд конфликт распространился на весь мир, и считали недопустимым, чтобы такой случай мог повториться. В этот момент как раз завершались все детали переговоров о концессионном соглашении в Ираке, и компании решили, что более тесное сотрудничество необходимо и в отношении сбыта их продукции.

За исключением Соединенных Штатов Америки, где существовало почти бесконечное количество мелких компаний и действовало строгое антитрестовское законодательство, торговля нефтью была уже сосредоточена в руках достаточно узкого круга компаний, чтобы сделать желательным создание картеля. Три крупнейшие компании контролировали чуть больше 50% общего объема продаж: 23% контролировала «Стандард ойл оф Нью-Джерси», 16 — «Шелл» и 11,5% — «Англо-персидская компания». Около 6,5% приходилось на долю русских, а большая часть из остальных 43% принадлежала таким крупным американским компаниям, как «Стандард ойл оф Нью-Йорк» и «Тексас». Число реальных аутсайдеров выглядело примерно столь же внушительным, как балканская армия, когда Россия ведет войну с Германией.

В течение всего лета 1928 г. проводились тайные совещания, организованные тремя крупнейшими компаниями. Когда все наконец было готово, Детердинг пригласил президента «Стандард ойл оф Нью-Джерси» Уолтера Тигла и главу «Англо-персидской компании» сэра Джона (впоследствии лорда) Кэдмена* в «Акна-карри хаус» в горах Шотландии — охотничий домик, принадлежащий Камерону из Локхила, который он арендовал якобы для охоты на куропаток. Этот домик находился на заросшем участке охотничьего угодья, и сцена, когда там собрались три самых могущественных человека в мире нефти, могла бы быть взята непосредственно из какого-нибудь приключенческого романа Джона Бьюкена, в которых могущественные неизвестные люди проводили уикенды в шотландских замках, планируя внезапные удары, несущие гибель врагам Британии.

Главной фигурой на этом совещании был Детердинг. Он почти 30 лет был одним из лидеров мировой нефтяной промышленности, и под его руководством «Шелл» достигла гораздо более значительных темпов роста, чем любая другая компания. Еще с первых дней его работы в «Ройял датч» он постоянно проповедовал,

* Тот самый человек, который в 1913 г. по поручению Черчилля возглавил «Комиссию Кэдмена по расследованию вопроса о персидской нефти» до того, как правительство приняло решение купить себе доступ в «Англо-персидскую компанию».

что «сотрудничество — это сила». Хотя Детердинг способен был сбивать цены наряду с самыми могущественными компаниями, он никогда не менял своего мнения о том, что наилучший способ добиться роста объема торговли и доходов — это стабильность цен и тесное взаимопонимание между крупнейшими компаниями. Несомненно, и у Детердинга и у Тигла еще не изгладился из памяти случай; который произошел в 1907 г., когда Детердинг выразил это мнение Джону Арчболду, возглавлявшему в то время всю империю «Стандард ойл». Оно было сразу же отвергнуто, но теперь оба они переняли власть от поколения Арчболда и могли навязать нефтепромышленникам свои взгляды.

Результатом совещания в Акнакарри явилось соглашение о создании международного нефтяного картеля. Официально он назывался «Объединенная ассоциация от 17 сентября 1928 года», но обычно его называют просто «Акнакаррийским соглашением». Это соглашение охватило весь мир, кроме Соединенных Штатов Америки, и за несколько месяцев «охотники на куропаток» убедили многие другие американские компании* с крупными капиталовложениями за границей принять его основные положения. Эти положения были четко изложены в перечне из семи принципов, которыми, как надеялись, участники соглашения будут руководствоваться в дальнейшем. Поскольку эти положения являются чем-то вроде «Декларации намерений», которая должна была лечь в основу нескольких попыток контролировать мировой рынок 30-х годов, они приводятся здесь полностью:

«1. Компании соглашаются сохранять свой нынешний объем деловых операций и их доли в удовлетворении любого увеличения спроса в будущем.

2. Поскольку в настоящее время имеется достаточно сооружений для удовлетворения спроса на нефть, эти сооружения должны предоставляться для эксплуатации другим нефтедобывающим компаниям за плату, которая должна быть меньше затрат этих компаний в том случае, если бы они создали эти сооружения для

* «Атлантик рифайнинг», «Ситиз сервис», «Континентал», «Галф ойл компани оф Мэриленд», «Пьюр», «Ричфилд», «Синклер», «Стандард ойл оф Калифорния», «Стандард ойл оф Индиана», «Стандард ойл оф Нью-Йорк», «Тексас», «Тайдуотер», «Юнион», «Вакуум».

своего пользования, но не меньше затрат владельца сооружений.

3. Дополнительно должны строиться только такие сооружения, которые необходимы для наиболее эффективного удовлетворения возросших потребностей в нефтепродуктах. Следует отказаться от существующего в настоящее время порядка, при котором нефтедобывающие компании строят свои сооружения с тем, чтобы получить возможность предложить собственные нефтепродукты, несмотря на то что такое дублирование не является необходимым для удовлетворения спроса и не вызывает роста потребления.

4. За нефтепромыслами должно сохраниться преимущество географического положения, причем признается, что цена на нефть одного качества должна быть одинаковой во всех местах добычи или отгрузки и что в силу этого каждый нефтедобывающий район получает преимущество, состоящее в возможности снабжать потребителей на территории, географически близкой от него, — преимущество, которое должно быть сохранено за нефтепромыслами данного района.

5. В целях обеспечения максимально эффективной экономии в транспортировке нефти поставки должны производиться из ближайшего нефтедобывающего района.

6. В случае если добыча превышает потребление в том же географическом районе и появляется излишек нефти, то нефтедобывающая компания должна либо сократить добычу, либо предложить нефть по цене, которая может конкурировать с ценой на нефть из другого географического района.

7. В целях наилучшего удовлетворения потребностей населения, а также нефтяной промышленности не следует одобрять меры, ведущие к значительному увеличению стоимости и, следовательно, к сокращению потребления».

Эти принципы говорят сами за себя. Стремясь пресечь непрерывный рост конкуренции, «большая тройка» договорилась попытаться заморозить рынок в его существующих рамках. Входящие в нее компании должны были объединить свои ресурсы и делиться принадлежащими им сооружениями: нефтеперерабатывающими заводами, хранилищами, танкерами и всем осталь-

ным оборудованием, чтобы выступать единым фронтом против компаний, пытающихся прорваться на новые рынки, сбивающих цены и вносящих другие дезорганизующие моменты в работу промышленности. Таким путем они надеялись извлечь максимальные выгоды из своего контроля над новыми нефтепромыслами в Ираке и Венесуэле, как и над другими своими месторождениями, разбросанными по всему свету; каждое месторождение снабжало бы ближайшие к нему рынки, что дало бы экономию расходов на чрезмерно длительные рейсы танкеров. Если какая-либо компания не имела доли в месторождении, ближайшем к одному из ее рынков сбыта, ей незачем было беспокоиться, ибо она легко могла заключить соглашение об обмене с компанией, владевшей такой долей.

Поэтому компании, по сути, договаривались о том, чтобы фактически функционировать в качестве совместных предприятий, в которых каждый акционер вносил известную часть нефти и капиталовложений, получая взамен долю прибылей. Но исключительным этот картель не был. «Большая тройка» понимала, что предприятие, закрытое для вступления других членов, обречено на провал, поскольку аутсайдеры могут в таком случае завоевать себе столько клиентов, сколько им захочется, торгуя по ценам чуть ниже цен картеля, так, чтобы члены картеля вскоре вынуждены были «выйти из строя», стремясь сохранить свою долю продаж. Целью крупнейших компаний было достигнуть договоренности со всеми ведущими дельцами на всех рынках, и особенно с остальными крупными американскими компаниями.

Для этого требовалось, конечно, разработать систему квот для каждого рынка и договориться о принципе ценообразования. Ответственность за распределение квот, предоставление транспорта, определение тарифных ставок и различные другие административные вопросы возлагались на центральную ассоциацию, в которой была представлена каждая из участвующих в картеле компаний. Одновременно были созданы две американские экспортные ассоциации для распределения общей американской квоты между различными компаниями, входившими в состав картеля. Одна из этих ассоциаций, получившая название «Стандард ойл

экспорт корпорейшн», была учреждена в декабре 1928 г. и включила в себя «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и пять ее дочерних компаний. В состав другой, «Экспорт петролеум ассошиейшн инкорпорейтед», учрежденной в начале 1929 г., входили «Стандард ойл корпорейшн» и остальные крупные американские экспортеры. Таким образом, «Стандард ойл» служила связующим звеном между американской нефтяной промышленностью и ее европейскими конкурентами.

Проблема цен была разрешена путем создания системы ценообразования «галф плюс фрахт». Эта система предусматривала, что цена на нефть в каждом экспортном центре во всем мире должна быть такой же, как в американских портах на побережье Мексиканского залива. Но окончательная цена в пункте назначения должна была изменяться в зависимости от его расстояния от Мексиканского залива и от того, является ли покупатель членом картеля.

Рядовые покупатели и нефтяные компании, не входившие в картель, должны были платить базисную цену «галф плюс стоимость транспортировки нефти из США к пункту назначения», где бы он ни находился. Для покупателя не имело никакого значения, откуда фактически поступала нефть, и, если ему можно было поставлять нефть из месторождения, находившегося ближе Мексиканского залива, вся экономия доставалась компаниям — участницам картеля. Так, если покупатель из Бомбея размещал заказ у компании — участницы картеля, нефть, вероятно, поставлялась бы ему из близлежащих Персии или Ирака; однако ему приходилось оплачивать те же транспортные расходы, как если бы он получал нефть из Соединенных Штатов.

В тех случаях, когда компании, входившие в картель, продавали свою продукцию друг другу, спекулятивные сделки не разрешались. В качестве основы ценообразования во всем мире применялась та же цена «фоб порты Мексиканского залива», но любая экономия, полученная на перевозке за счет поставок из другого источника, делилась поровну между покупателем и продавцом. В силу необходимости в рамках картеля совершалось немало операций по купле и продаже, поскольку члены картеля обязались делиться друг

с другим своими сооружениями, в том числе и нефтепромыслами, и во всех случаях, когда это будет возможно, поставлять на свои рынки нефть из ближайшего месторождения. Так, если бы, например, «Англо-персидской компании» понадобилось получить 100 тыс. нефти для Англии, она постаралась бы найти компанию, владеющую нефтепромыслами в США, поскольку от Соединенных Штатов до Англии ближе, чем от собственных месторождений «Англо-персидской компании» на Среднем Востоке. Если бы она нашла покупателя среди компаний — участниц картеля, то обе компании поделили бы тогда между собой экономию на транспортных расходах. В других случаях компании, входившие в картель, заключали между собой непосредственные сделки по обмену: «Англо-персидская компания» могла закупить для отправки в Англию нефть из американских месторождений, принадлежавших «Шелл», поставив взамен этого сбытовым организациям «Шелл» в Италии такое же количество нефти со Среднего Востока.

Система «галф плюс фрахт» не была абсолютно новой. В течение многих лет компании брали за основу своих цен цены в США, что было вполне естественно. После революции в России Соединенные Штаты Америки вышли из войны, владея 70% мирового производства нефти, к 1938 г. на их долю все еще приходилось 68%. Страна, обладающая столь большой долей общего объема добычи нефти, принималась бы за основу для определения мировых цен на любом рынке. Это не может, конечно, послужить объяснением того, почему покупатель, проживающий поблизости от какого-либо месторождения нефти, например покупатель из Бомбея, получающий нефть из района Персидского залива, должен платить такую же цену за нефть, как если бы она доставлялась ему из Соединенных Штатов. Ему следовало бы предоставлять преимущество, обеспечиваемое гораздо более низкой стоимостью доставки нефти из района Персидского залива. Объяснить этот факт можно тем, что из какой бы страны покупатель ни получал нефть, она, по всей вероятности, поставлялась бы одной из крупнейших компаний, а самые большие и ценные капиталовложения этих компаний как группы находились в Соединенных Штатах. Поэтому в их инте-

рессах было сохранять самый широкий рынок для американской нефти, а если это означало необходимость взимать высокие цены за средневосточную и венесуэльскую нефть, то тем лучше это было с точки зрения уровня их прибылей.

Если бы новые месторождения нефти на Среднем Востоке и в Венесуэле были обнаружены компаниями, не имеющими активов в США, положение было бы совершенно иным. В этом случае повторилось бы то, что произошло в 80-х годах прошлого века, когда русская нефть хлынула в Европу, подрывая господство «Стандард ойл», и вынудила эту компанию снизить цены на нефть, экспортируемую ею из Америки. Издержки производства на Среднем Востоке и в Венесуэле были почти вдвое ниже, чем в США, но средневосточная и венесуэльская нефть продавалась тем не менее по таким же ценам, как если бы она поступала из США. Для главных нефтяных компаний мысль о возможности войны цен между их новыми нефтепромыслами за границей и старыми в Соединенных Штатах казалась абсурдной. Для них гораздо лучше было устанавливать цены, обеспечивавшие им прибыли по всем их операциям, и ограничивать добычу из их новых промыслов. Только «Англо-персидская компания» не имела капиталовложений в Соединенных Штатах; однако она была не только слишком мала, чтобы противостоять остальным компаниям в одиночку, но и находила механизм «галф плюс фрахт» исключительно выгодным.

Максимальное увеличение прибылей было не единственной целью, которую преследовали компании. Их руководители рассматривали нефть как скудные ресурсы, которые следует беречь, а не выбрасывать на рынок по низкой цене лишь потому, что конкуренцию не удавалось удерживать в должных рамках.

Их основные усилия по образованию картеля осуществлялись за пределами Соединенных Штатов потому, что сосредоточение торговли нефтью в руках немногих компаний облегчало задачу по сравнению с положением в США, где нефтяная промышленность была крайне раздроблена и существовало строгое антитрестовское законодательство. Но даже и в Соединенных Штатах крупные компании старались поддерживать цены на должном уровне путем ограничения

конкуренции. Эту задачу взял на себя «Америкэн петролеум институт» (Американский институт нефти), и 15 марта 1929 г. на совещании, состоявшемся в Хьюстоне, был оглашен широкий план контроля над добычей нефти. Однако министр юстиции отказался санкционировать этот план, и убедить правительство в целесообразности введения контроля над производством и сохранением ресурсов удалось лишь после того, как обнаружение запасов нефти в Восточном Техасе привело к полному краху рынка в период «великой депрессии».

Вскоре после провала предпринятой Американским институтом нефти инициативы американские компании, входившие в картель, также попали в беду. «Экспорт петролеум ассошиейшн» не смогла добиться сотрудничества со стороны мелких независимых компаний, продолжавших экспортировать свою нефть по более низким ценам, чем цены, назначавшиеся членами картеля. В то же время сами члены картеля обнаружили, что они не могут договориться об уровне, на котором должна устанавливаться цена «галф». Американская дочерняя компания «Шелл» хотела, чтобы эта цена оставалась сравнительно низкой, сами же американцы считали, что ее следует повысить. Поскольку решения могли приниматься только единогласно, компании зашли в тупик, и в ноябре 1929 г. ассоциация распалась.

Хотя организовать картель на практике оказалось гораздо труднее, чем разработать план его создания на бумаге, «большая тройка» не слишком огорчилась по этому поводу. Несмотря на общий провал, в некоторых районах был достигнут немалый прогресс. В Англии, которая представляла собой второй по величине рынок сбыта, дела пошли особенно хорошо после заключения ряда соглашений, обещавших резко сократить конкуренцию, если и не полностью ликвидировать ее.

Англия была особенно подходящей страной для операций картеля, поскольку более 80% рынка находилось в руках «национальных компаний», как обычно называли «Шелл», «Англо-персидскую компанию» и дочернюю компанию «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Англо-америкэн компани». В течение некоторого времени до совещания в Акнакарри между ними действовало соглашение о ценообразовании, причем они соблюдали и некоторые другие правила, рассчитанные на

обеспечение «упорядоченной» конкуренции. Но некоторые независимые компании, как, например, советская «Рашин ойл продактс», продолжали сбивать цены и вообще докучали им. Однако соглашение, заключенное 1 января 1929 г., поставило все на новую основу. «Большая тройка» обязалась предоставлять всем оптовым торговцам одинаковую норму прибыли, не применяя дискриминационных методов в отношении тех, кто продавал продукты независимых компаний, а независимые обещали принять расценки крупных компаний и продавать только «законным» клиентам, вместо того чтобы искать новые рынки сбыта. Вначале русские не сдавали своих позиций, но через несколько месяцев и они присоединились к этому соглашению.

В этих условиях мудрые головы стали задумываться над тем, не является ли «Акнакаррийское соглашение» слишком амбициозным. Как выразился вице-президент «Стандард ойл оф Нью-Джерси» Дж. Сэдлер: «Заключение международного соглашения — более трудное дело, чем осуществление той же цели по частям. На местах существуют условия, которые могут обеспечить компаниям значительно более твердую экономическую основу, чем немедленная попытка установления господства над мировым рынком сбыта»³⁷. С 1930 по 1934 г. неоднократно предпринимались попытки действовать именно в таком духе и было заключено три самостоятельных соглашения: «Меморандум о европейских рынках» от 1930 г., «Условия соглашения о сбыте» от декабря 1932 г. и «Проект меморандума о принципах» от июня 1934 г. Все они в основном являлись лишь подтверждением первоначальных принципов, содержащихся в «Акнакаррийском соглашении», которые имели своей целью отразить практические проблемы, возникшие при их претворении в жизнь; но ни одно из них не оказалось полностью успешным. Даже «Проект меморандума», который оставался в силе до войны, рассматривался скорее как «десять заповедей», которым все воздают должное на словах, хотя мало кто соблюдает буквально.

Все три первые соглашения были сведены на нет последствиями «великой депрессии». В 1931 г. мировое потребление нефти впервые в XX в. снизилось; в 1932 г. оно опять упало, и только в 1934 г. оно вновь достигло

уровня 1930 г. В то же время все больше нефти стало поступать из новых месторождений, открытых в Техасе и на Среднем Востоке. Каждая компания несла тяжелые потери, и, какие бы соглашения ни заключались в принципе, предотвратить вспышку конкуренции было невозможно. Положение с излишками было настолько тяжелым, что, если у администратора, ведавшего вопросами сбыта, появлялась возможность переманить клиента у другой компании, искушение было «слишком велико, чтобы он мог ему сопротивляться, независимо от обещаний, данных председателем. К этому времени нефтяные компании стали уже крупными концернами с филиалами во многих странах, и их правления не имели возможности следить за всеми подробностями их деятельности. Во всяком случае, в жизни коммерческих предприятий баланс и график продаж обычно имеют больше значения, чем обещание, данное конкуренту. Только «Проект меморандума» от 1934 г. имел с самого начала какие-то шансы на успех. Он был принят, когда худший этап кризиса остался позади, и принятые федеральным правительством и органами власти штатов меры по ограничению добычи нефти и повышению цен стали приносить плоды.

«Проект меморандума» был разработан в глубокой тайне на состоявшемся в Лондоне в апреле — мае 1934 г. совещании, на котором присутствовали представители «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Шелл» и «Англо-персидской компании», причем «Стандард ойл оф Нью-Джерси» действовала в качестве представителя американской нефтяной промышленности. Даже если судить по строгим нормам дипломатии нефтяных компаний, на секретность делался исключительно большой упор. Во все подробности этого плана разрешалось посвящать только самых высших должностных лиц, но и им было сделано следующее предупреждение: «Важно, чтобы вы осознали, что настоящий Меморандум надлежит рассматривать как сугубо конфиденциальный документ; с него нельзя снимать копии или рассылать их, кроме как, может быть, только ответственным руководителям департаментов, к которым относятся положения Меморандума»³⁸. Этот Меморандум должен был охватить все страны, за исключением Северной Америки. В Лондоне был создан комитет для его претворе-

ния в жизнь. причем предполагалось заключить самостоятельные соглашения по каждому отдельному рынку. Стремясь обеспечить эффективность этих соглашений, участники меморандума надеялись убедить сотрудничать с ними как можно большее число компаний.

Обязательства «большой тройки» по отношению друг к другу были по своему характеру шире, чем в любом из предыдущих соглашений. Помимо обычных положений о распределении квот и о штрафах, которые надлежало взимать с тех, кто продавал слишком много или слишком мало, достигнута была также договоренность о консультациях по таким «интимным» вопросам, как капиталовложения и реклама. Как гласил пункт 21: «Стороны договорились о том, что бюджеты по некоторым статьям капитальных затрат и рекламе должны по мере возможности согласовываться по каждому рынку до их представления на рассмотрение Лондону с целью устранения излишнего дублирования, которое возложило бы чрезмерное бремя на потребителя»³⁹.

В теории сотрудничество должно было осуществляться в широких масштабах, на практике же его характер в большой мере изменялся в зависимости от района. В Англии «Шелл» и «Англо-персидская компания»* объединили в 1932 г. свои сбытовые организации, новая совместная компания «Шелл-Мекс», а также «Бритиш петролеум» поддерживали тесные отношения с дочерней компанией «Стандард ойл оф Нью-Джерси» «Англо-америкэн компани» вплоть до введения военного контроля. В течение всего этого периода они по-прежнему контролировали более 80% рынка сбыта всех главных нефтепродуктов, и, поскольку мелкие компании придерживались цен, установленных картелем, конкуренция фактически прекратилась, за исключением тех случаев, когда розничники сами вступали в личные столкновения.

Другой страной, где осуществлялось особенно тесное сотрудничество, была Швеция; и она также дает наиболее точно документированные данные о деятельности картеля на основании доклада «Комиссии риксдага по расследованию вопроса о нефти» за 1947 год. В 1930 г.,

* Аналогичные объединения были осуществлены обеими этими компаниями и в нескольких других странах.

когда здесь начались переговоры о создании картеля, около 97% рынка находилось в руках шести компаний: вездесущей «большой тройки» плюс «Тексас», небольшой местной компании «Нюнас» и русской компании «Нафта». Кроме того, еще одну местную компанию, «Альфред Ольсен», контролировала «Галф», а в 1937 г. она выкупила русскую компанию. Первые четыре компании взяли на себя инициативу по разработке ценообразования, классификации клиентов и регулирования конкуренции, но вскоре к ним присоединились все остальные, в том числе и «Нафта».

Руководство работой картеля осуществлялось еженедельным совещанием высших должностных лиц, проводившимся в помещении правления «Шелл», и протоколы этих совещаний показывают, насколько тесным могло быть их сотрудничество. 31 января 1936 г., например, они договорились о том, что стокгольмское трамвайное управление платит слишком дешево за нефтепродукты, которые оно получает от фирмы «Альфред Ольсен», и что цену на них надо повысить. В том случае, если бы трамвайное управление стало искать другого поставщика, остальные компании обещали назначить еще более высокую цену, когда они получают от него запрос. На следующий год была применена та же тактика: «Шелл», поставлявшая трамвайному управлению газойль, повысила цену на 20%, получив заверения в том, что ни одна другая компания не станет сбивать цену. Однако даже в Швеции было слишком много нефтяных компаний, чтобы можно было создать идеальный картель. О чем бы ни договаривались высшие должностные лица на своих еженедельных совещаниях, трудно было убедить нижестоящих административных работников не распоряжаться иногда делами по своему усмотрению, и впоследствии управляющий «Шелл» заявил комиссии по расследованию, что фактически никогда не удавалось добиться сотрудничества в пределах более 50—60%.

В других странах положение было еще сложнее, и некоторые факторы, сорвавшие первые три попытки образовать картель, продолжали препятствовать этому. Несмотря на все могущество, главным компаниям никогда не удавалось установить полный контроль над большинством крупных рынков, как и Рокфеллеру

не удалось в XIX в. навязать свою волю другим американским компаниям. В большинстве районов триглавные компании находили не менее трех-четырех других компаний, с которыми необходимо было считаться, и примирить их интересы не всегда оказывалось возможным.

Кроме того, крупным компаниям трудно было согласовывать политику их филиалов в разных странах. Хранить нефть нелегко, и, когда сбытовая организация обнаруживает, что не может продать все свои запасы в собственной стране, она начинает искать рынки сбыта за границей.

В 1936 г. мой отец, д-р Георг Тьюгендхэт, и д-р Франц Кинд открыли в Англии независимую нефтеперерабатывающую компанию, которую они назвали «Манчестер ойл рифайнери». Это шло вразрез с интересами картеля, и один из членов руководства «Шелл» предупредил их, что они не смогут покупать нефть. Тем не менее они без особого труда нашли американского брокера, занимавшегося оптовой торговлей нефтью, и он поставлял им партии нефти, закупувавшиеся им у филиала компании «Шелл» в США. Крупнейшие компании попытались также воспрепятствовать продаже «Манчестер ойл рифайнери» своей продукции в Англии, и обойти эту проблему удалось лишь тогда, когда данную продукцию согласилась покупать дочерняя компания «Галф» в Бельгии.

Другая проблема, стоявшая перед картелем, заключалась в том, что правительства становились все более причастны к деятельности нефтяной промышленности. Уголь, сталь и железные дороги, эти традиционные командные высоты экономики индустриальных стран, всегда подвергались строгому официальному контролю. Поэтому нефть, приобретающая все более важное значение, неизбежно должна была также подпасть под государственный контроль.

Среди крупнейших стран мира самой активной была Франция. В 1928 г. она ввела систему квот для регулирования импорта каждой компании, а в 1931 г. стала принимать меры по поощрению строительства нефтеперегонных заводов, с тем чтобы компании перешли на импорт сырой нефти вместо более дорогостоящих нефтепродуктов, что дало бы экономию иностранной ва-

люты. В то же время правительство Франции старалось помочь «Компани франсэз» найти сбыт для своей сырой нефти, создав «Компани франсэз де раффинаж»*. Затем этому новому концерну было предоставлено преимущественное право перерабатывать 25% всей нефти, потребляемой во Франции. Нефть ему поставляла «Компани франсэз», и международным компаниям, хотели они того или нет, приходилось покупать ее продукцию.

Итальянское правительство при Муссолини настроено было следовать примеру французов, но действовало гораздо менее энергично. В 1926 г. оно учредило государственную «Ациенда дженерале итальяне петроли» (обычно называемую «Аджип»), которая занималась поисками нефти как в самой Италии, так и на Среднем Востоке. В Ираке она добилась для себя доли в небольшой концессии, но, когда в ходе войны с Эфиопией Италия стала испытывать нехватку иностранной валюты, Муссолини продал эту компанию, чтобы оплатить сборы, которых требовала «Компания Суэцкого канала» за проход судов, снабжавших его войска в Африке. Тем не менее усилия итальянцев оказались не совсем тщетными. Государственные железные дороги нашли некоторое количество низкосортной нефти в Албании, а «Аджипу» удалось выкупить предприятия некоторых румынских промышленников. В 1932 г. владельцам итальянских нефтеперерабатывающих заводов было обеспечено привилегированное положение на внутреннем рынке путем введения налога на импортные нефтепродукты, а в 1939 г. на долю «Аджи́па» приходилось почти 25% внутренних продаж.

Германии больше повезло, чем ее соседям, поскольку на северо-западе страны у нее были собственные небольшие нефтепромыслы, принадлежавшие в основном немецким компаниям. Ввиду важного значения нефти для «люфтваффе» эти нефтепромыслы находились в личном ведении Германа Геринга, и, в общем, они имели гораздо больше свободы действий, чем многие другие отрасли экономики страны. Но никогда

* 55% акционерного капитала «Компани франсэз де раффинаж» принадлежали «Компани франсэз де петроль», 35% — различным независимым французским предпринимателям и 10% — государству.

Не возникало и тени сомнения в том, что интересы государства надо было ставить превыше всего остального; и местным филиалам крупных компаний было вменено по закону в обязанность нести ответственность перед государством, а не перед своими акционерами.

В большинстве других районов мира предпринимались попытки дать местному капиталу долю в нефтяной промышленности. Японское правительство, опираясь на наличие небольших резервов нефти на своих собственных островах, способствовало созданию компаний по переработке и сбыту нефти, принадлежащих местным владельцам; в Аргентине Государственному управлению нефтепромыслами было предоставлено привилегированное положение на внутреннем рынке и полномочия распределять импортные квоты; в Чили частной компании, получавшей большую поддержку со стороны государства, была предоставлена 20%-ная доля во всей торговле бензином, а в Испании в 1928 г. организации, работавшей под контролем государства, была предоставлена монополия на распределение всей нефти.

И все же, несмотря на роль правительств, прекращающуюся деятельность «независимых» и собственные промахи, крупнейшим компаниям пошли на пользу порядки, установленные соглашением о картеле. Структура цен «галф плюс фрахт» оставалась основой ценообразования для всей огромной массы мировой нефти, независимо от места ее добычи, и это определило рамки, которыми большей частью ограничивалась конкуренция. В этих условиях любая компания, владевшая месторождениями во всем мире, а не только «большая тройка», в конце концов неизбежно вышла бы на передовое место.

Детердинг получил удовлетворение, увидев, как идеи установления стабильных цен и сотрудничества между различными компаниями, которые он еще молодым человеком изложил Арчболду, были претворены в жизнь. Перед смертью в феврале 1939 г. он имел достаточные основания быть довольным успехом своих идей.

Нефть и вторая мировая война

Современная война зависит от вооружений, и вооружения зависят от нефти.

Ральф К. Дейвис

К началу второй мировой войны, в сентябре 1939 г., Германия находилась в таком же примерно положении, что и в 1914 г. Свыше 80% мировых запасов нефти контролировали через крупнейшие нефтяные компании Соединенные Штаты Америки, Англия, Голландия и Франция, и английские ВМС были достаточно сильны, чтобы помешать большей части поставок нефти достичь Германии. Самым важным из всех остальных источников нефти была Советская Россия, а единственным другим значительным производителем нефти в Европе — Румыния. На долю обеих этих стран вместе приходилось около 13% мировой добычи нефти.

Главные нефтедобывающие страны в 1938 г.

(в млн. т.)

Соединенные Штаты Америки . . .	161,9
Венесуэла	27,7
Иран	10,2
Мексика	5,5
Ирак	4,4

Ахиллесовой пятой экономики Германии, когда она готовилась к войне, была нефть. В 1938 г. рейх им-

портировал около 41 млн. баррелей нефти, главным образом через «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Шелл» и «Англо-иранскую компанию», тогда как местное производство нефти в стране составляло всего лишь 4 млн. баррелей. Но эти цифры дают преувеличенное представление о слабости Германии, поскольку германские нефтепромышленники придерживались мудрой позиции, согласно которой наилучший способ хранить нефть — это оставить ее в недрах, причем у них было достаточно возможностей для сенсационного увеличения объема добычи после начала войны. Кроме того, значительная часть импортной нефти сразу же шла на пополнение национальных стратегических запасов, которые к моменту вторжения в Польшу составляли, по оценкам, около 50 млн. баррелей.

Тем не менее Гитлер сознавал, что, пока морские пути сообщения с Европой контролируются английскими ВМС, Германия никогда не сможет получать достаточное количество нефти для своих нужд, и развернул широкую программу развития производства синтетической нефти на базе угля.

Производство синтетических нефтепродуктов обходилось дорого, и по качеству они уступали натуральным продуктам. В особенности это относилось к бензину, и в «битве за Англию» превосходство «спитфайров» в большой мере объяснялось тем, что они могли использовать 100-октановый бензин, тогда как двигатели германских самолетов приходилось проектировать в расчете на применение низкокачественного синтетического горючего, снижавшего их способность к ускорению и подъемную силу. Тем не менее гораздо лучше было иметь синтетическую нефть, чем не иметь ее вовсе, и к 1939 г. под эгидой «Виртшафтсgruppe крафт-индустрии» 25 заводов работали уже на полную мощность, и строилось еще несколько, к 1941 г. общий объем их продукции превышал уже 30 млн. баррелей в год.

Нехватка нефти в Германии была одним из факторов, побудивших генеральный штаб принять решение сделать главную ставку при нападении на «блицкриг». Генералы не забыли еще замечания лорда Керзона о том, что в первую мировую войну «союзнники приплыли к победе на волне нефти»; помнили они также и

о жалобе Людендорфа*, что важную роль в том, что Германия была поставлена на колени, сыграла нехватка нефти. Они знали, что рейх, несмотря на свой опромный промышленный и военный потенциал, не сможет выдержать еще одну затяжную стратегическую войну на широком фронте, и надеяться на победу они могут только в случае накопления достаточных запасов нефти и других важнейших сырьевых материалов с последующим внезапным молниеносным нападением на тщательно выбранные пункты. Именно этими соображениями объясняется затишье между «битвой в Польше» и «битвой во Франции», которую в Англии называли «странной войной», как и спокойные недели в перерывах между налетами «люфтваффе» на Лондон и другие английские города.

Германская стратегия сработала блестяще. Сначала Польша, а затем и Западная Европа рухнули, как колода карт, и в конце 1940 г. у Германии оказалось больше нефти, чем в начале этих кампаний. Вермахту и «люфтваффе» удалось одержать свои победы, используя всего лишь 12 млн. баррелей нефтепродуктов, то есть примерно то количество, которое производилось в США каждые три дня, причем во Франции и в других оккупированных странах они сумели захватить запасы нефти, примерно вдвое превысившие это количество.

Если бы и Англия пала с такой же легкостью, проблемы, стоявшие перед Гитлером, были бы решены. Ему незачем было бы оккупировать Британские острова — почетного мира и снятия блокады оказалось бы вполне достаточно. Фактически же решимость Англии выстоять вынудила Германию вести именно такую затяжную войну на истощение, которой генеральный штаб надеялся избежать.

Уже сами по себе успешные действия его войск на континенте осложнили задачу борьбы Гитлера против Англии, ибо, захватив так много стран, он взял на себя ответственность за их проблемы, важнейшей из которых была неспособность их экономик нормально функ-

* Генерал Эрих Людендорф, первый начальник квартирмейстерской службы и фактический главнокомандующий полевой армией Германской империи в 1916—1918 гг.

ционировать без импорта. Одно дело реорганизовать жизнь в Европе, установив в ней «новый порядок», и возложить на побежденные страны задачу обеспечения потребностей Германии. Но ни Германия, ни остальные страны Европы не могли бы играть предназначавшуюся им роль, если бы их экономика не получала горючего, продовольствия и сырья, которых Гитлер не мог обеспечивать им, пока океанские торговые пути контролировались английским военно-морским флотом.

Одной из самых насущных потребностей была потребность в нефти, и ее нехватка выявляла стоявшие перед ним проблемы в самой острой форме. В обычных условиях у Польши и Венгрии имелось как раз достаточно нефти собственного производства для покрытия своих скромных потребностей, причем еще одним источником снабжения нефтью были небольшие месторождения в Албании, захваченные Италией. Но даже после того как потребление нефти оккупированными странами было сведено менее чем до $\frac{1}{3}$ уровня мирного времени, а в Германии и Италии были приняты жесткие меры по нормированию, нефти на всех не хватало. Гитлер, как это сделал до него Наполеон в условиях английской блокады, вынужден был расширить район конфликта. В октябре 1940 г. он заполучил контроль над румынскими нефтепромыслами, где добывалось 43 млн. баррелей в год — столько же, сколько Германия ежегодно ввозила до войны. Но доставлять нефть из Румынии в Германию было нелегко, и нехватка нефти продолжалась. Оставалось лишь две возможных альтернативы: Средний Восток, который англичане защищали в Северной Африке, и Советский Союз.

Имелись, конечно, и другие соображения, заставившие Гитлера пуститься на эту катастрофическую авантюру*. Объяснение принятому им решению следует искать в его страхе перед коммунизмом и стремлении к мировому господству. Тем не менее не подлежит сомнению, что важную роль в его расчетах сыграло желание заполучить больше нефти. Поэтому, когда вторжение провалилось, экономика гитлеровской Германии потерпела такую неудачу, которую затмили

* Нападение на СССР. — *Прим. ред.*

только масштабы постигшей ее военной катастрофы⁴⁰.

В противоположной части мира Япония сталкивалась с множеством таких же проблем, которые стояли перед Германией: будучи несравненно более могущественной военной державой, чем любая другая страна Азии, она испытывала нехватку риса и промышленного сырья — такого, как каучук и нефть, имевших жизненно важное значение для ее устремлений. После поражения Франции она сумела получить фактический контроль над Индокитаем, что помогло ей смягчить проблему нехватки риса, но ее экономика по-прежнему зависела от поставок импортной нефти международными нефтяными компаниями. В июле 1941 г. эти поставки были прекращены, когда США, а вслед за ними Англия и Голландия ввели эмбарго на всю обычную торговлю с Японией. Эта мера была принята в ответ на угрозу американским, английским и голландским владениям в Азии со стороны японских войск, но она, к сожалению, способствовала укреплению скорее сил агрессии, чем сил мира. По мнению Гарольда Макмиллана, «именно запрет на нефть убедил, возможно, японский военноморской флот, который обычно считали склонным к умеренной политике, согласиться на столь рискованный шаг»⁴¹.

Как только решение вступить в войну было принято, главной стратегической задачей японцев стал захват нефтепромыслов в Голландской Ост-Индии и Бирме. Невзирая на колоссальные успехи после внезапных нападений 7 декабря 1941 г. на Сингапур и Пирл-Харбор, они не достигли своей цели. В Ост-Индии голландцы разрушили 88% производственных мощностей стоимостью свыше 500 млн. долл., а в Бирме англичане взорвали все, что могли, до вторжения врага. Некоторые из этих сооружений были впоследствии снова введены в эксплуатацию, но в ходе войны Япония, как и Германия, вынуждена была все больше опираться на синтетическую нефть.

Хотя потеря Сингапура и поражения в Юго-Восточной Азии с военной точки зрения явились для англичан большим унижением, тот факт, что нападения японцев втянули наконец США в войну, больше чем компенсировал их потери. Соединенные Штаты, как писали, походили на гигантский котел. Если развести под ним

огонь, он может давать неограниченное количество энергии. Для Англии в декабре 1941 г. эта энергия означала не только наличие армии почти неограниченных размеров, но также и доступ к американским сырьевым материалам и использованию американских кораблей.

В отношении нефти, как и во всех остальных, это привело к сенсационному повышению шансов страны на конечную победу. Еще до вступления США в войну Англия, контролировавшая морские пути и обладавшая нефтепромыслами во всем мире, находилась, конечно, в гораздо лучшем положении, чем Германия. Проблема для нее заключалась в доставке нефти из североамериканских и средневосточных портов к Британским островам, и начиная с сентября 1939 г. германское адмиралтейство обрушило на танкеры всю злобную силу нападения своего подводного флота.

Эта политика имела опустошительные последствия. За первые шесть месяцев войны Англия потеряла 21 танкер, то есть более 5% своего флота*, а к июлю 1941 г. было уже потоплено более 50% ее океанских судов. Однако все это было не так уже плохо, ибо после оккупации немцами Норвегии, Голландии и других европейских стран их флоты стали эксплуатироваться англичанами; помогли им и американцы, выделив 50 танкеров для доставки нефти из Карибского моря в Галифакс на побережье Канады, что сократило трансатлантические рейсы более чем на 1 тыс. миль. Тем не менее к концу 1941 г. проблема поддержания запасов на должном уровне становилась все более серьезной.

После вступления США в войну танкеры, доставлявшие нефть из Венесуэлы и Мексиканского залива в Нью-Йорк и северо-восточные штаты, утратили свой иммунитет, а нападения германских подводных лодок участились. Какое-то время они были даже более успешными, чем ранее, и зимой 1942/1943 г. казалось, что им, возможно, удастся отрезать штаты Новой Англии от источников бензина и нефти для обогрева, от которых стало зависеть их население. В нескольких районах имели место демонстрации и бунты, во время которых люди переворачивали цистерны с топливом,

* На 30 июня 1939 г.

чтобы добраться до их содержимого, и американцы стали понимать, что означает нормирование продуктов. Но кризис длился недолго: в середине 1943 г., всего лишь через 350 дней после его начала, было завершено строительство массивного трубопровода «Биг инч» от побережья Мексиканского залива к северо-востоку, и к концу года Соединенные Штаты вводили в эксплуатацию танкеры быстрее, чем немецкие подводные лодки могли выводить их из строя. В 1944 г. была наконец выиграна «битва за Атлантику», а к концу войны весь тоннаж союзного танкерного флота, потопленного державами «оси», был возмещен в двойном размере одними лишь американскими судоверфями. В составе американского национального флота насчитывалось более 800 танкеров, грузоподъемность которых равнялась грузоподъемности всего довоенного мирового нефтеналивного флота.

1944 г. стал поворотным пунктом в войне и на других театрах военных действий. В Европе Англия и Соединенные Штаты открыли вторжением во Францию второй фронт, а на востоке русские неуклонно продвигались к границам Германии. В Азии успешно осуществлялось также продвижение американцев через Тихоокеанские острова к Японии, а после взятия Сайпана они получили уже возможность начать бомбардировки Токио.

Для Германии и Японии интенсивные бомбардировки фактически не оставляли сомнений в том, что вскоре они останутся без горючего. Ни та ни другая страна не могла ввозить нефть из-за границы, и им приходилось все больше рассчитывать на свои заводы по производству синтетического топлива. Заводы эти работали исключительно эффективно: в 1944 г. свыше 90% бензина, использовавшегося «люфтваффе», было получено из угля. Но эти заводы были также крайне уязвимы для бомбардировок, и с июня 1944 по май 1945 г. производство авиационного бензина в Германии упало из-за воздушных налетов союзной авиации с 170 тыс. т в месяц почти до нуля.

Японцы, с присущей им изобретательностью, сумели разработать способ производства авиационного горючего из сосновых корней, но оно было плохой заменой натурального бензина. В начале 1945 г. положение

Японии стало просто отчаянным. Все это показало, насколько прав был адмирал Нимиц, изменив очередность условий, которые он считал необходимыми для победы в войне. В декабре 1941 г., приняв командование американским тихоокеанским флотом, он сказал, что победа будет зависеть от наличия «бобов, пуль и нефти», а в 1945 г. адмирал считал, что правильно было бы указать иной порядок: «от нефти, пуль и бобов».

Новые горизонты

С наступлением мира нефтяная промышленность оказалась на пороге нового золотого века. Она сыграла важную роль в достижении победы и могла быть уверена, что ее положение в послевоенной мировой экономике будет еще более решающим. Остальным странам достаточно было оглянуться на события, которые произошли в Соединенных Штатах Америки за последние 20 лет, чтобы получить какое-то представление о том, что их ждет в будущем: на железных дорогах паровозы уступили место тепловозам; в воздухе появление «Дугласов С-3» привело к развитию широкой сети авиационных линий; а в частных домах, во времена событий в Пирл-Харбор, новые системы центрального отопления, работающие на нефтяном топливе и природном газе, устанавливались в количестве более 1 млн. в год. Европа превратилась в грудю развалин, но, как только она оправилась бы от разрухи, ее население захотело бы пользоваться теми же удобствами и комфортом, какие имели американцы.

Новые горизонты открывались и перед химической промышленностью. До 1939 г. нефтяные компании были

настолько заняты, стремясь удовлетворить всевозрастающий спрос на бензин, горючее и смазочные масла, что у них не было стимула полностью использовать химический потенциал своего сырья. Химическая промышленность со своей стороны удовлетворялась тем, что в большой мере продолжала опираться на свое традиционное исходное сырье — уголь, соль, древесину, различные животные и растительные вещества, — покупая лишь небольшое количество нефтепродуктов для последующей обработки. Трудности военного времени положили конец этому разделу и свели между собой обе отрасли промышленности, что временами приводило к сенсационным результатам.

Самым примечательным примером в этом отношении был каучук. Когда японцы вторглись в Малайю, Англия и Соединенные Штаты остались бы без альтернативного источника снабжения, если бы не успехи, достигнутые химиками, соединившими стирол с бутадиеном, чтобы получить синтетический каучук. Они производили бутадиен из бутана, который извлекается из природного газа и из газов, получаемых в процессе очистки нефти. В газах, получаемых при очистке нефти, и в природном газе содержатся также пропан, этан и различные другие ценнейшие соединения, и вскоре стало ясно, что при надлежащей обработке они могут дать почти безграничное количество самых разнообразных полезных веществ: одним из них был неочищенный толуол, исходное сырье для производства тринитротолуола, другим — пластмассы, затем моющие средства, заменяющие собой мыло, удобрения, повышающие объем производства продуктов питания, и такие синтетические волокна, как нейлон. Значительная часть основной подготовительной работы была проделана до войны, но вряд ли удалось бы настолько быстро наладить массовое производство химических продуктов на нефтяной основе, если бы это не диктовалось чрезвычайными обстоятельствами.

Невзирая на гордость, с которой эти нововведения описываются в настоящее время в историях соответствующих компаний, удивляться фактически следует лишь тому, что для их осуществления понадобилось так много времени. Еще в 1872 г. знаменитый русский химик Менделеев сообщил своему правительству после посещения пенсильванских нефтепромыслов, что «этот материал

(нефть) слишком драгоценен, чтобы жечь его, топить можно и ассигнациями, а нефть надлежит использовать как исходное сырье для производства химических продуктов»⁴². Существует, однако, большая разница между успешным лабораторным опытом и массовым коммерческим производством, и в данном случае для ликвидации разрыва между ними потребовался мировой кризис.

Преимущества нефти как исходного сырья для производства химических продуктов объясняются тем, что она состоит из соединений углерода и водорода, двух самых основных и наиболее способных соединяться с другими элементами. В процессе очистки нефти они распадаются и синтезируются в новые вещества. На нефтеперерабатывающих заводах первоначального периода они либо испарялись в атмосферу в качестве газов, либо образовывали жидкости, которые приходилось выбрасывать как отходы, если для них не находилось другого применения. Нефтехимическая промышленность зародилась, когда эти отходы стали рассматриваться как вещества, ценные сами по себе независимо от жидкого топлива, бензина и смазочных материалов, наряду с которыми они производились.

Наибольшей способностью соединяться с другими элементами обладают этилен и пропилен; некоторые примеры их применения приводятся в табл. 3 и 4.

Как только прекратился орудийный огонь, американские нефтяные компании смогли продолжить свою работу по освоению открывшихся перед ними новых возможностей. Но в Европе это было неосуществимо: нигде, даже в Англии, не было материалов для строительства необходимых заводов и иностранной валюты для импорта нефти из-за границы. К восстановлению промышленности можно было приступить только с американской помощью, и первое поколение послевоенных нефтеперегонных заводов в Англии и на континенте обязано своим существованием «плану Маршалла».

Однако для нефтяных компаний эта помощь обернулась не только благом: с одной стороны, она обеспечила Европе возможность закупать необходимую ей нефть и строить нефтеперегонные заводы, чего она в ином случае не в состоянии была бы сделать, а с другой, поскольку эти закупки совершались за счет американских налогоплательщиков, — цены на нефть стали вопросом, ко-

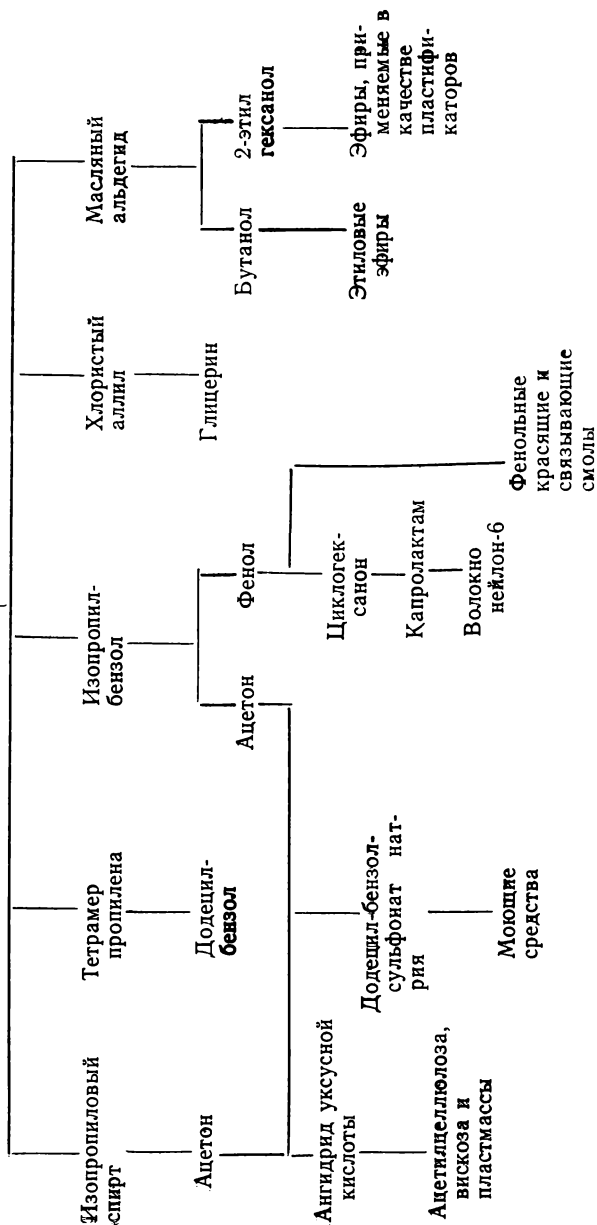
Некоторые примеры применения этилена

[illegible]

Таблица 4

Некоторые примеры применения пропилена

Пропилен



торый беспокоил гораздо более широкие круги населения, чем когда-либо в прошлом. Времена частных сделок в угодьях, где охотились на куропаток, навеки ушли в прошлое: теперь уже компаниям приходилось обосновывать свои мероприятия перед правительственными чиновниками или специальной комиссией конгресса по расследованию их деятельности. В этих условиях структура цен, основанных на принципе «галф плюс фрахт», неизбежно должна была стать объектом критики.

По существу, первые нападки были предприняты английским правительством в 1943 г., когда министерство военного транспорта обнаружило, что в цену топлива из Персидского залива для бункеровки судов в Индийском океане и на Среднем Востоке включался фрахтовый дифференциал, чтобы уравнять ее с ценами на нефть, поставлявшуюся из портов Мексиканского залива. Об этом было доложено генеральному инспектору, который постановил, что «эту статью не следует принимать», и компаниям было предложено «представить подробные данные о своих фактических поступлениях по операциям «фоб» за период, непосредственно предшествовавший началу войны»⁴³. Этого они не в состоянии были сделать, несмотря на свою обычно превосходную систему отчетности, и британское правительство так, по-видимому, никогда и не выявило подлинной себестоимости нефтепродуктов в районе Персидского залива. Тем не менее компании согласились сбросить со своих цен фиктивный фрахтовый элемент и установить новый базисный пункт на Среднем Востоке.

Таким образом, можно было считать, что первый раунд закончился вничью. Английское правительство могло продолжать закупать нефтепродукты, зная, что с него не потребуют оплаты их транспортировки через Атлантический океан, которая фактически не имела места, а компании могли поздравить себя с тем, что новая базисная цена была, во всяком случае, установлена на уровне цен Мексиканского залива. Таким образом, связующее звено между ценой «галф», основанной на высокой американской структуре цен, и котировками остальных стран мира с их значительно более низкими издержками производства сохранилось, хотя фактически в контрактах, заключавшихся между союзными воору-

женными силами, часто фигурировали более низкие цены.

В ближайшие послевоенные годы связь между обоими базисными пунктами привела к получению компаниями особенно высоких прибылей. Типичным примером в этом отношении явилась продажа сырой нефти и нефтепродуктов из Саудовской Аравии и Бахрейна компанией «Стандард ойл оф Калифорния» американскому военно-морскому флоту для поставки Франции по условиям «ленд-лиза». Хотя издержки производства, включая отчисления государству за арендную плату, составляли всего лишь 40 центов за баррель в Саудовской Аравии и 25 центов в Бахрейне⁴⁴, компания назначала цены от 1,05 долл. за баррель и выше. В 1947—1948 гг., когда вопрос об этой сделке расследовался комиссией конгресса, офицеры военно-морского флота, возглавлявшие эти переговоры, критиковались за то, что «относью не проявили усердия» при попытках получить от соответствующих компаний сведения о себестоимости.

Тем временем прибыли продолжали расти. Соединенные Штаты Америки находились в тисках послевоенной инфляции и переживали очередной приступ страха по поводу истощения их нефтяных запасов. В ноябре 1946 г., сразу после отмены мер военного времени по контролю над ценами, цены на нефть в портах Мексиканского залива стали повышаться. За ними последовали и цены в портах Персидского залива, и в течение договорного периода, с декабря 1946 г. по март 1947 г., американский военно-морской флот, закупавший нефть для Администрации ООН по вопросам помощи и послевоенного восстановления (ЮНРРА), вынужден был платить «Арамко» от 1,17 до 1,23 долл. за баррель. В дальнейшем цены продолжали повышаться, и в марте 1948 г. цена на сырую нефть из Персидского залива достигла уже 2,22 долл. за баррель.

К этому времени добыча нефти на Среднем Востоке составляла 57 млн. т в год — примерно в 2,5 раза больше, чем в 1938 г., — и положение начало изменяться. После того как компании использовали средневосточную нефть для замены американских поставок на многие европейские рынки, они стали уже ввозить ее и в Соединенные Штаты. В этих условиях цена «галф плюс

фрахт», а следовательно, и все мировые цены неизбежно должны были снижаться, процесс этот ускорился после введения в апреле 1948 г. «плана Маршалла», что привело к учреждению Управления европейского экономического сотрудничества (УЕЭС).

Задача УЕЭС, возглавлявшегося Полем Гофманом, заключалась в финансировании закупок нефти и других важнейших продуктов для Европы. Гофман заметил, что средневосточная нефть сбивает цены на американскую отечественную нефть на большой территории, вплоть до среднезападных районов, и пришел к выводу, что международные компании продают, вероятно, своим американским филиалам нефтепродукты по более низким ценам, чем цены, взимаемые по условиям сделок, финансируемых УЕЭС. 14 февраля 1949 г. он разослал письма главам «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Галф», «Сокони вакуум» и «Калтекс» (сбытовая компания, совладельцами которой были «Стандард ойл оф Калифорния» и «Тексас»), обвинив их в применении цен, основанных на «дифференциале происхождения», и назначил комиссию экспертов для изучения этого вопроса. Средневосточные цены уже упали до уровня ниже максимального, но тот факт, что в течение нескольких месяцев после принятых Гофманом мер цены снова несколько раз снижались до уровня 1,88 долл., вряд ли можно объяснить простым совпадением. Вскоре после этого имели место дальнейшие снижения цен, и к концу года нефть из Персидского залива продавалась по 1,75 долл. за баррель; на этом уровне УЕЭС продолжало финансировать отгрузки до 1952 г., когда, наконец, мировая нехватка нефти не исчезла полностью.

Но даже и при продажах по этой цене компании получали огромные прибыли, поскольку издержки производства стали падать после прекращения крупных первоначальных капиталовложений в строительство буровых вышек, трубопроводов, перевалочных станций и т. п. Приводились различные оценки, самыми красноречивыми из которых являются, пожалуй, оценки самих компаний, поскольку наименее вероятно, что они стали бы их завышать. По сообщениям компаний «Стандард ойл оф Калифорния» и «Тексас», чистые прибыли акционеров «Арамко» составляли в 1948 г. 91 цент на баррель, а в 1950 г., когда добыча превышала полмил-

лиона баррелей в день, они все еще достигали 85 центов на баррель.

Неудивительно, что правительства нефтедобывающих стран стали все активнее стремиться к тому, чтобы получать более значительную долю богатств, извлекаемых из их недр.

Венесуэла возглавляет борьбу за раздел прибылей на равной основе

Требования о предоставлении большей доли в прибылях возглавила Венесуэла, и установленные ею прецеденты почти немедленно стали применяться на Среднем Востоке. В годы после второй мировой войны Венесуэла была крупнейшей и самой развитой из всех стран — экспортеров нефти. Она также была страной, обладавшей самым большим умением добиваться уступок от нефтяных компаний. Seriously заниматься этим вопросом Венесуэла начала в 1936 г. после смерти генерала Гомеса, диктатора, который первоначально предоставил компаниям нефтяные концессии. В 1948 г. в стране был введен закон о подоходных налогах, согласно которому прибыли должны были делиться между государством и компаниями поровну. Закон этот был основан на условиях, существовавших в Венесуэле, и имел назначением удовлетворить потребности именно этой страны, но главные его положения и поныне остаются основой для большинства важнейших мировых концессионных договоров.

Основной заслугой Гомеса перед страной было то, что он оплатил ее внешние долги и оставил ей одну из

самых устойчивых валют и крупнейшие денежные резервы в мире. Но «государство изобилия» существовало наряду с «истощенным народом»⁴⁵. Гомес полностью пренебрегал благополучием огромных масс населения; просвещение не поощрялось из опасений, что оно может привести к созданию политической оппозиции, и мало что делалось в области здравоохранения, несмотря на широкое распространение в стране туберкулеза, дизентерии, малярии и различных других тропических болезней. Самое видное место в государственном аппарате занимали полиция и вооруженные силы.

После многих лет угнетения и пренебрежения к его нуждам народ приветствовал известие о смерти Гомеса бунтами и ликованием. В столице страны Каракасе и в городе нефти Маракайбо толпы разгромили правительственные здания и разграбили имущество, принадлежавшее семье диктатора. Главной мишенью их ненависти стали иностранцы, финансировавшие его режим: «клуб для иностранцев» был уничтожен, а женщин и детей пришлось эвакуировать с территории нефтепромыслов, так как демонстранты пытались поджечь буровые скважины и разрушить другие сооружения.

Одно время казалось, что здесь можно ожидать повторения событий, происходивших в Мексике после свержения президента Порфирио Диаса, когда страна почти непрерывно находилась в состоянии гражданской войны. Но забота, которой Гомес окружал свою армию, была, как оказалось, не напрасной. Военный министр генерал Элеазер Лопес Контрерас вскоре подавил беспорядки, и через несколько недель мир был восстановлен, а сам генерал твердо обосновался в президентском дворце. Казалось, что старый порядок может сохраниться, и генерал Исаяс Медина Ангарита суммировал настроения его сторонников замечанием о том, что, «если бы армия не была едина, кто знает, что могло бы случиться». В данном случае сам Медина был одним из тех, кому это единство оказалось больше всего на пользу, ибо в 1941 г. он стал преемником Лопеса Контрераса на президентском посту.

Ничто, однако, не может быть абсолютным повторением прошлого. Когда диктатор умирает после многих лет власти, его преемник никогда не может продолжать править страной так, как если бы ничего не случилось.

У народа проходят настроения фатализма и безысходности. Уже сам факт смерти диктатора означает, что изменения возможны и правительство вынуждено пойти либо на какое-то смягчение режима, либо на риск революции. В Венесуэле военное правительство отнюдь не намеревалось произвести коренные изменения в характере общественного строя, но оно могло удовлетворить стремление народа к переменам и одновременно добиться повышения национального дохода, потребовав от нефтяных компаний больше денег и других уступок. Многие образованные венесуэльцы понимали, что нефтяные резервы страны не могут разрабатываться без помощи иностранных компаний, но, когда разгораются националистические настроения, никто не хочет зависеть от иностранцев. Чем сильнее такая зависимость, тем больше недовольства она вызывает, и правительство, которое соответствующим образом реагирует на эти настроения, может быть уверено в широкой народной поддержке, даже если в других областях перед ним стоят гораздо более насущные проблемы.

Правительство Лопеса Контераса сразу же приняло меры против нефтяных компаний на двух фронтах. Оно предъявило им ряд требований об уплате более высоких налогов и прекращении действия таких привилегий, как освобождение их от таможенных пошлин; в то же время оно приняло новый закон о трудовых отношениях. В целях противодействия финансовым требованиям правительства компании вынуждены были обращаться в суды с ходатайствами о возмещении им ущерба, дав тем самым ясные доказательства того, что дружба между нефтепромышленниками и правительством, существовавшая во времена генерала Гомеса, прекратилась, причем закон о трудовых отношениях продемонстрировал в то же время заботу нового правительства о благосостоянии народа.

Однако эта забота была скорее показной, чем реальной. Нефтяные компании были крупными работодателями — на их предприятиях работало около 25 тыс. рабочих, но рабочие эти составляли менее 2% всех трудящихся страны. Огромное большинство населения все еще было занято в сельском хозяйстве, и первоочередное внимание надо было уделять именно их потребностям.

Автор не хочет этим сказать, что рабочие, занятые

в нефтяной промышленности, могли бы обойтись без помощи. Проведенное расследование показало, что по сравнению с североамериканскими нормами их условия жизни были гораздо хуже. В домах некоторых из поселков компании «Шелл» отсутствовали ванные комнаты, у «Галф» не было в районе Эль-Тигре больницы для ее рабочих, а дома «Стандард ойл оф Нью-Джерси» в Кирикире были, как показало расследование, слишком малы. Но в большинстве районов Венесуэлы никто никогда и не видел ваннх комнат, не слышал о водопроводе и канализации и ничего не знал о существовании лечебных учреждений. Даже худшие из поселков казались крестьянам роскошными. Они стекались в них со всех концов страны, надеясь найти работу и приобщиться к благам, предоставляемым компаниями, пока нефтепромыслы не оказались окруженными целыми поселками из хибарок, набитых жителями трущоб.

Вместо того чтобы оказать помощь этим несчастным людям или батракам, работавшим в больших поместьях, правительство сосредоточило свои усилия на том, чтобы заставить компании делать больше того, что они и без того уже делали. В дополнение к таким повседневным вопросам, как вопросы заработной платы, рабочего времени и страхования от несчастных случаев, закон о трудовых отношениях, принятый в 1936 г., охватывал некоторые моменты, за которые большинство правительств развитых стран обычно несут ответственность сами. Компании вынуждены были строить в постоянных полевых поселках большие современные дома, обеспечивать полное медицинское обслуживание и обучать детей рабочих. Сами рабочие были больше заинтересованы в повышении их заработной платы и хотели создать профсоюзы. Но, когда была организована забастовка, которая привела к сокращению объема производства, снизив тем самым доходы государства, Лопес Контрерас стал на сторону компаний. Нельзя было разрешить ничего такого, что могло бы пресечь приток денег в казну, и профсоюзы были распущены.

В экономической жизни правительство готово было провести более широкие реформы. При Гомесе положение нефти в экономике страны походило на положение кукушки в гнезде, полном воробьев. «С 1913 по 1935 г. экспорт Венесуэлы, не считая нефти, снизился почти на

40% по объему и более чем на 50% по стоимости, а импорт удвоился по объему и на $\frac{3}{5}$ возрос по стоимости... В 1935 г. на долю нефти в общем экспорте Венесуэлы приходилось уже более 90% по объему и более $\frac{4}{5}$ по стоимости»⁴⁶. Благополучие страны стало целиком зависеть от нефти, а следовательно, и от уровня промышленной активности высокоразвитых стран, что представляло собой экономическую тиранию, сбросить которую было бы гораздо труднее, чем любой политический режим.

В короткий срок ничего нельзя было сделать, чтобы изменить такое положение, но в конечном счете доходы от нефти могли бы использоваться для финансирования широкой и сбалансированной программы развития. Этой программе было дано название «Sembrar el petrobo» («Сеять нефть»), ибо имелось в виду сеять плоды, полученные от нефти, в других предприятиях. Основной упор (что было вполне разумно) делался на развитие сельского хозяйства, причем производителям таких традиционных продуктов, как кофе, какао и шкуры, предоставлялись специальные субсидии; значительные средства расходовались также в целях улучшения сортов зерновых культур. Компании готовы были оказывать большое содействие в осуществлении этих реформ и финансировали некоторые проекты по собственной инициативе.

Отчасти они делали это под влиянием страха. В 1938 г. их длительная борьба с правительством Мексики закончилась экспроприацией всех иностранных владений в этой стране. Если Мексике, ближайшему соседу Соединенных Штатов, национализация сошла с рук, ясно было, что нельзя игнорировать такую же угрозу в других странах. Некоторые реформы Лопеса Контрераса создавали для компаний больше трудностей, чем они испытывали при Гомесе, но по крайней мере с его правительством можно было ужиться, а поэтому для них было гораздо лучше сотрудничать с ним, чем рисковать тем, что его могут свергнуть и заменить более радикальным правительством.

Тем не менее страх был не единственным соображением, побуждавшим их к таким действиям. Имея за собой опыт европейской и американской истории, компании лучше, чем большинство венесуэльских государственных деятелей, понимали необходимость диверсифи-

кации экономики страны и распространения богатства среди населения. В обеих этих областях они проявляли себя как самые просвещенные предприниматели, предоставляя своим служащим более высокую заработную плату, вводя пенсионную систему и сокращая рабочий день, поскольку они сознавали, что удовлетворение потребностей рабочей силы способствует более эффективной работе и росту прибылей*. Они готовы были применять те же принципы и в Венесуэле, где им, во всяком случае, нужны были более квалифицированные местные рабочие, и они неуклонно превышали свои обязательства по закону о трудовых отношениях, предоставляя местным жителям стипендии и возможности технического обучения, с тем чтобы они могли стать бурильщиками, инженерами, геологами и т. п. Компании сознавали также, какие преимущества они могут получить, привлекая население на свою сторону, и охотно оказывали помощь в осуществлении многих проектов, не имевших как будто никакого отношения к нефти. Так, например, «Стандард ойл оф Нью-Джерси» предоставила Кирикире материалы для строительства церкви и акведука, а «Шелл» построила для городка Маракаибо в виде дара трубопровод, по которому бесплатно снабжала население природным газом.

Только одного компаниям не соглашались сделать для укрепления своих позиций — платить более высокие налоги. В мире все еще имелись излишки нефти, угрожавшие увеличиться в результате обнаружения новых месторождений в Саудовской Аравии. В самой Венесуэле скважины «консервировались», поскольку рынок не мог поглотить их продукцию и не было никакой надежды на повышение цен в обозримом будущем. Поэтому компании утверждали, что они не в состоянии платить больше и что со стороны правительства неразумно требовать от них этого.

Венесуэльцам положение представлялось несколько иным. Они видели только огромное богатство компаний, основанное, как им казалось, на их собственной нефти, и они хотели более высокой доли прибылей. Их позицию

* Первый пенсионный план «Стандард ойл» в США вступил в действие в 1903 г., опередив введение социального обеспечения почти на 35 лет.

красноречиво изложил в 1938 г. в ходе прений в сенате Ривас Васкес, сказав: «Мы не хотим отнять у нефтяных компаний их справедливые, умеренные и обоснованные прибыли, но мы хотим защитить нашу землю и наш венесуэльский народ, добившись справедливого участия в доходах, которые причитаются нам от эксплуатации наших национальных богатств». Лопес Контрерас разделял эту точку зрения, но компании отказывались идти на уступки.

Проблема оставалась нерешенной до середины войны, когда острейшая нужда союзников в нефти обеспечила правительству, возглавлявшемуся его новым лидером генералом Исайас Медина Ангарита, гораздо более твердые позиции на переговорах. В 1943 г. было подписано новое соглашение, обусловившее правительству 80%-ное повышение доходов. Генерал заслуженно гордился своими достижениями и усматривал в них возможность ответить на растущую критику военного режима со стороны левых кругов. Представляя на рассмотрение конгресса новые положения об арендной плате за разработку недр и налогах, он заявил, что отныне, после многолетней эксплуатации Венесуэлы иностранцами, страна будет получать равную долю прибылей нефтяной промышленности. Принцип равенства приветствовался, конечно, с энтузиазмом, но, вместо того чтобы помочь правительству, он дал новое оружие для нападок на него со стороны оппозиционной «Аксьон демократика», утверждавшей, что большая доля все еще достается компаниям.

В 1944—1945 гг. ожидания «Аксьон демократика» подтвердились, а осенью 1945 г. эта партия приобрела полномочия провести свои идеи в жизнь, успешно осуществив переворот, в результате которого военное правительство было свергнуто. К нефти этот переворот не имел никакого отношения. Страна устала от господства военных и стремилась к скорейшему социально-экономическому прогрессу. Тем не менее перемена режима неизбежно означала изменение нефтяной политики. Кардинальным пунктом программы «Аксьон демократика» был принцип равного раздела прибылей нефтяной промышленности между правительством и компаниями, а одной из ее первоочередных задач было изменение условий соглашения от 1943 г.

Новый министр по вопросам развития Перес Альфонсо сразу же постарался убедить компании в целесообразности уступок с их стороны, введя специальный налог, чтобы довести их платежи до 50%. Хотя это обошлось им в 27 млн. долл., компании оплатили этот налог без официального протеста, но в 1946 г. все повторилось снова. Компании, в памяти которых еще свежи были воспоминания об экспроприации в Мексике, беспокоились, что правительство может принять еще более крайние меры, и не могли допустить какого-либо перерыва в поставках нефти из Венесуэлы. В январе 1948 г., после того как первые свободные выборы в истории страны утвердили у власти «Аксьон демократика», обе стороны приступили к разработке подробных условий закона о подоходном налоге, который гарантировал бы правительству требуемые им 50%. Подробные переговоры затянулись на полгода, и закон вступил наконец в силу только 12 ноября. Менее двух недель спустя произошел новый государственный переворот, и «Аксьон демократика» была свернута.

Но и этот переворот не имел никакого отношения к нефти. В условиях правления гражданских властей в армии происходило брожение; она была недовольна ростом влияния профсоюзов и считала, что демократический эксперимент зашел слишком далеко, настало время вернуться к «нормальному» господству военных.

Нефтяные компании с облегчением вздохнули, когда лидеры «Аксьон демократика» отправились в эмиграцию. В последние месяцы их пребывания у власти стало очевидным, что их устремления выходили далеко за пределы раздела прибылей по принципу «50 к 50». Они хотели также добиться самостоятельного участия Венесуэлы в нефтяной промышленности вместо того, чтобы оставлять ее полностью в руках иностранцев. Они уже начали сами продавать нефть покупателям из Соединенных Штатов, Европы, некоторых латиноамериканских стран и разрабатывали планы строительства национального нефтеперерабатывающего завода. Компаниям эти меры представлялись первыми шагами на пути к установлению государственной монополии. С возвращением к власти солдат все эти проекты были запрятаны в шкафы для хранения архивов, где на них копилась пыль, но ненадолго. В конце 50-х годов те же идеи стали

выдвигаться во всех нефтедобывающих странах по мере того, как венесуэльцы и новое поколение арабских нефтяных экспертов, администраторов и политических деятелей начали действовать совместно.

Пока закон о подходящем налоге не был фактически внесен в свод законов Венесуэлы, компании всегда противились официальному провозглашению принципа «50 к 50». Они считали, что, поскольку в нем не учитываются инвестиции, сделанные ими в разработку ресурсов, такая формула вводит лишь в заблуждение; кроме того, они понимали, что она легко может превратиться в отношении «60 к 40» или еще менее благоприятное для них, как фактически и случилось в ряде районов.

Однако, после того как этот принцип был принят, компании стали самыми ярыми его приверженцами. Они сознавали, что, поскольку его легко понять и он представляется столь очевидно справедливым по отношению к обеим сторонам, он может в большой мере способствовать улучшению их взаимоотношений с правительством. Понимали они и то, что такая революционная перемена не может ограничиться одной страной, не вызвав недовольства в других странах, и что, распространив новые условия на Средний Восток, они могли бы, подобно предпринимателю, который повышает заработную плату прежде, чем его об этом попросят, завоевать значительное доверие к себе, получив более выгодные условия, чем это было бы возможно в ином случае.

В первые послевоенные годы по всему Среднему Востоку на компании оказывалось давление с целью заставить их повысить свои отчисления местным правительствам. Эти правительства знали, насколько повысилась ценность концессий и какие огромные прибыли компании наживают на нефти, добываемой в их странах. В то же время они были недовольны тем, что благодаря налогам американское, английское, голландское и французское правительства забирали большую долю прибылей компаний, чем получали правительства стран — экспортеров нефти. Компании признавали обоснованность таких аргументов и, желая сохранить хорошие отношения с местными правительствами, стремились уступить их требованиям. Опасность отказа пойти на такие уступки ясно выявилась, когда в этот район вторглись два новых могущественных пришельца, пред-

ложивших местным правителям лучшие условия, чем те, которые фигурировали в концессионных договорах крупнейших компаний. В июне 1948 г. кувейтский шейх Ахмад предоставил в концессию «Америкэн индипендент ойл компани» («Аминойл» — консорциум в составе нескольких мелких американских компаний) свою половину Нейтральной зоны* между Кувейтом и Саудовской Аравией, а в феврале 1949 г. концессия на добычу нефти в половине этой зоны, принадлежавшей Саудовской Аравии, была предоставлена «Пасифик уэстерн компани» Дж. Пола Гетти на условиях, которые в то время считались гораздо более благоприятными, чем условия соглашения с «Арамко».

Одной из возможностей, которой могли бы воспользоваться компании, было бы просто увеличить свои отчисления за арендную плату местным правительствам, но эти отчисления нельзя было противопоставить их налоговым обязательствам в своих собственных странах. Однако, когда американская компания уплачивала подоходный налог за границей, она могла уменьшить на эквивалентную сумму выплаты по налогам, уплачиваемым ею в своей собственной стране. Поэтому была достигнута договоренность о том, что, хотя компании должны были и впредь платить отчисления с каждой добытой ими тонны нефти (обычно по ставке 12,5 цента), в основном их платежи должны были увеличиться за счет налогов. Поскольку в средневосточных странах отсутствовала структура подоходных налогов и налогов на корпорации, компании обязались рассылать официальную экспортную цену, известную как «справочная цена». Затем уже было относительно простым делом вычитать себестоимость и сумму отчислений за разработку недр, разделив остальную часть прибылей поровну между обеими сторонами. Правительства согласились на такой порядок. В 1950 г. Саудовская Аравия

* Нейтральная зона учреждена по Оджайрскому соглашению от 1924 г., когда правители Кувейта и Саудовской Аравии договорились о необходимости создания Нейтральной зоны вдоль их границ, где племена могли бы сохранить свои права на пастбища и воду и где не стали бы строиться укрепления. Ожидалось, что с помощью Англии будут в конечном счете определены четкие границы и зона прекратит свое существование, но этого так и не произошло.

стала первой применять новую систему, а к 1952 г. ее примеру последовали все остальные крупные производители нефти этого района, за исключением Ирана.

Эти сделки оказались гораздо более выгодными для правительств, чем можно было предполагать в 1950 г. Когда соглашения о налогах подписывались, справочные цены были связаны с ценой нефти в США на основе котировок в районе Мексиканского залива. Кроме того, в мире ощущалась нехватка нефти, и соответственно цены на очищенные нефтепродукты были сравнительно высокими. Однако в середине и конце 50-х годов, когда на мировом рынке появились излишки нефти и цены на нефтепродукты стали падать, правительства отказались дать согласие на снижение справочных цен. Компаниям пришлось ввести негласные скидки, хотя они продолжали платить налоги на основе официальных справочных цен. В результате этого принцип «50 к 50» превратился на практике в отношение, несколько более близкое к «60 к 40».

Абаданский конфликт

В 1952 г. Иран был не только единственной страной, не участвовавшей в соглашении о дележе прибылей по принципу «50 к 50», он был также единственной страной, где правительство довело свои разногласия с концессионером — в данном случае с «Англо-иранской компанией» — до принятия решения о национализации. Последующая проба сил между компанией, опиравшейся на поддержку британского правительства, и иранским правительством во главе с удивительным д-ром Мохаммедом Мосаддыком показала, каково было соотношение сил между международными нефтяными компаниями и правительствами стран—производителей нефти.

Это оказало также глубокое воздействие на дальнейшее развитие отношений между обеими странами. С одной стороны, пример ущерба, причиненный Абаданским конфликтом, как его обычно называют, больше всего помог предотвратить ситуации, при которых такие споры в других странах могли бы выйти из-под контроля. С другой стороны, он побудил и компании, и правительства следовать политике, направленной на уменьшение зависимости друг от друга.

Всегда представлялось наиболее вероятным, что столкновение произойдет именно в Иране или Венесуэле, а не где-либо еще. В арабских странах эта отрасль промышленности возникла слишком недавно, в результате чего их экономическое и политическое развитие находилось соответственно на более низком уровне.

Но почему же это случилось в Иране, а не в Венесуэле? Большую роль здесь, несомненно, сыграла история этой страны. Иран — одна из самых древних и гордых стран мира, непрерывная история цивилизации которой насчитывает свыше 25 столетий. Иран, как и Китай, в течение длительных периодов был великой державой, и его народ, как и китайский, переживал глубокое унижение, когда в конце XIX в. попал под господство Запада. Тот факт, что произошло это главным образом из-за его собственной неспособности, скорее усилил, чем смягчил недовольство, и в первой половине XX в. укрепление главенствующего положения «Англо-иранской компании» в экономике страны подливало все больше масла в огонь.

Характер споров между правительством и компанией был примерно таким же, как и в Венесуэле — налоги, арендная плата, таможенные льготы и т. п., — но они всегда были потенциально более опасными. В нефтяной промышленности Венесуэлы действовало несколько компаний различной национальной принадлежности, интересы которых и отношения с правительством никогда не были абсолютно одинаковыми. Поэтому какая-либо компания не представляла собой единой мишени для народного недовольства. В Иране же была только «Англо-иранская компания». То обстоятельство, что компания эта была английской, еще более осложняло стоявшие перед страной долгосрочные проблемы. Англия, через Британскую империю, была главной сухопутной державой в Азии, а после падения Османской империи она стала главной державой и на Среднем Востоке. В качестве таковой Англия, естественно, внушала страх и неприязнь местным правителям как угроза их независимости: именно поэтому король Саудовской Аравии Ибн-Сауд так неохотно предоставил концессию английской компании. Для иранцев «Англо-иранская компания» и британское правительство были практически

неразделимы, и всякие экономические и политические споры неизбежно взаимодействовали между собой.

Худшим из этих споров фактически был политический, он произошел в августе 1941 г., когда Реза Шах отрекся от престола и эмигрировал на остров Маврикий* на английском линкоре, а на престол взошел его сын, нынешний шах, ставший независимым правителем почти только номинально.

Конец войны и вывод иностранных войск как бы возвестили собой новую эру, когда иранцы смогли наконец стать хозяевами в своем собственном доме. Место Англии, как важнейшей страны в мире, заняли Соединенные Штаты, а по всей Азии, в Голландской Ост-Индии, Индокитае, и прежде всего Индии, местные националисты вели успешную борьбу против европейцев. В этих обстоятельствах не требовалось ни политических подстрекателей, ни подпольных заговоров, чтобы восстать Иран против «Англо-иранской компании». Наступление на ее позиции, как символ власти англичан и подчинения Ирана иностранному влиянию, было бы неизбежным при любом правительстве.

«Англо-иранская компания» знала об этой угрозе и в 1948 г.; почти за два года до того, как американцы ввели на Среднем Востоке, в Саудовской Аравии, принцип «50 к 50», компания вступила в переговоры с иранским правительством. Непосредственной причиной этой инициативы с ее стороны явилась политика ограничения дивидендов, проводившаяся английским правительством. По условиям ее концессии (в которые с момента предоставления неоднократно вносились поправки) компания отчисляла правительству не только арендную плату в сумме 4 шиллингов за тонну, как это делали другие нефтяные компании в Ираке и Саудовской Аравии, но и сумму, эквивалентную 20% всех доходов, распределявшихся между держателями обыкновенных акций, превышавших 671 250 ф. ст. за любой год. Таким образом, доходы Ирана были непосредственно связаны с доходами держателей обыкновенных акций, и, когда лейбористское правительство Англии ограничило их дивиденды, пострадали также и иранцы. Компания пред-

* Впоследствии его перевели в Южную Африку.

ложила компенсировать им потери путем непосредственной выплаты наличными, но они считали, что такая компенсация должна быть официально обусловлена при более широком пересмотре всего соглашения.

В ходе переговоров обсуждался вопрос о соглашении на основе правила «50 к 50», по образцу венесуэльского. Но, когда иранцы, возобновив свое традиционное требование, стали настаивать, чтобы это соглашение применялось ко всем прибылям компании, независимо от того, получены ли они в самом Иране или за его пределами, «Англо-иранская компания» ответила отказом. Взамен этого была достигнута договоренность о заключении «Дополнительного соглашения» к существующему концессионному договору. Когда его подписали 17 июля 1949 г. Невиль Гэсс от имени компании и иранский министр финансов Голшайан, его условия превозносились как самые щедрые на всем Среднем Востоке. Отчисления по арендной плате были повышены до 6 шиллингов за тонну, иранскому правительству была дана гарантия в том, что его доля прибылей никогда не будет менее 4 млн. ф. ст. в год, и компания обещала в качестве компенсации за последствия постановления об ограничении дивидендов немедленно уплатить иранскому правительству 5 млн. ф. ст.

Однако иранский меджлис был недоволен этим соглашением. У него оставалось для дебатов всего лишь десять дней до его роспуска перед новыми выборами, но для оппозиционной группы депутатов во главе с Мосаддыком этого оказалось достаточно, чтобы дискредитировать новые условия. Приведенные им доводы были предельно просты: компания грабит Иран, отнимая его сырье, и ее надо заставить платить за него, чтобы богатства страны могли расходоваться на благо ее собственного народа, а не по усмотрению иностранцев.

Мосаддыку было уже более 70 лет, он имел за плечами многолетнюю, сложную карьеру, в разные периоды которой занимал посты министра финансов, юстиции и иностранных дел, а также заключался Реза Шахом в тюрьму за участие в антиправительственном заговоре. Как землевладелец, связанный родственными отношениями с бывшей правящей семьей Каджар, он никогда не проявлял особого интереса к социальной жизни, но

всегда был ярким националистом с туманными, романтическими консервативными представлениями о том, как следует править Ираном, чтобы сохранить его независимость: одно время это побудило его противиться строительству железных дорог, чтобы они не привели к установлению у Ирана более близких контактов с Англией и Россией. «Англо-иранская компания» как иностранная фирма, доминировавшая в иранской экономике и приносявшая в жизнь страны чуждые обычаи, олицетворяла для него все то, что он ненавидел. В условиях того времени уже самого по себе национализма Мосаддыка было бы достаточно для того, чтобы последний мог играть видную роль в иранской политике, но ситуация созрела уже для большего. В стране имелась многочисленная коммунистическая партия, а иранские политические лидеры играли в «музыкальные стулья»* с постом премьер-министра. Шах не стал еще тем сильным человеком, каким он является сегодня, и для политика, который был бы способен создать подлинную основу власти, имелось широкое поле деятельности. От Мосаддыка не ускользнули открывавшиеся возможности, и, ловко связав нефтяную проблему с задачами национализма и социальной реформы, он сумел сделать себя всесильным.

В феврале 1950 г., когда открылась новая сессия меджлиса, позиция Мосаддыка была обманчиво слабой: его новая партия «Национальный фронт», созданная за несколько месяцев до того, получила только восемь мест. Но благодаря его положению председателя комитета меджлиса по нефти, большой притягательной силе его тезисов и росту его влияния на тегеранские массы Мосаддык быстро стал ведущей фигурой. «Как мог бы кто-либо выступать против Мосаддыка? — спросил однажды шах⁴⁷. — Он обещал обогатить каждого, бороться против иностранцев и обеспечить наши права. Неудивительно, что под его знамена стекались студенты, интеллигенция, представители всех слоев населения». Если они не делали этого, их могли в становившейся все бо-

* «Музыкальные стулья» — игра, в которой число участвующих на одного превышает число стульев в комнате. Под музыку каждый из играющих старается быстрее сесть, проигравшим считается тот, кто остался без места. — *Прим. перев.*

лее истеричной атмосфере Тегерана избить или заклеить как предателей.

Правительство, возглавлявшееся деятелем правой ориентации генералом Али Размара, хотело урегулировать спор с компанией мирным путем, пересмотрев «Дополнительное соглашение», чтобы получить возможность спешно заняться осуществлением программы конституционных реформ. Но Мосаддык считал такую меру чересчур осторожной и к концу года вынудил правительство полностью денонсировать соглашение. В январе 1951 г. его позиция еще больше укрепилась в связи с сообщением о заключении «Арамко» с Саудовской Аравией договора на основе принципа «50 к 50». Размара, стараясь не допустить, чтобы нефть играла роль в политике, просил компанию не рекламировать преимущества, которые дало бы «Дополнительное соглашение», и большинство иранцев не имели понятия о том, что оно обеспечило бы стране не меньше, чем соглашение на основе «50 к 50». Им было известно лишь то, что они слышали от его противников, а договоренность, достигнутая в Саудовской Аравии, полностью подтвердила их подозрения о несправедливом отношении к ним со стороны Англии.

«Англо-иранская компания» сразу же предложила приступить к переговорам, которые привели бы к заключению с Ираном соглашения на основе «50 к 50», плюс немедленная уплата 5 млн. ф. ст. и ежемесячная уплата еще 2 млн. ф. ст. авансом в счет будущих отчислений за право разработки недр. Но было уже слишком поздно. 19 февраля 1951 г. Мосаддык выступил с официальным предложением о национализации нефтепромыслов. Опасаясь растущей власти Мосаддыка и сознавая неспособность Ирана направлять работу нефтяной промышленности без иностранной помощи, Размара пытался выиграть время, передав это предложение на рассмотрение совета экспертов, который отверг его как неосуществимое, а возможно, даже противозаконное.

В результате Тегеран был ввергнут в состояние хаоса, так как «Национальный фронт» организовал ряд демонстраций против правительства. 7 марта Размара был убит религиозным фанатиком, когда ехал в мечеть, после чего события стали быстро разворачиваться. На следующий день перепуганный Комитет по нефти поддер-

жал выдвинутый Мосаддыком план национализации, а 15 марта парламент принял простой закон из девяти пунктов о национализации нефтяной промышленности. Шах, полностью разделявший опасения Размара, в последней, отчаянной попытке изыскать компромиссное решение назначил премьер-министром старейшего государственного деятеля Хуссейна Ала. Но к этому времени положение абсолютно вышло из-под его контроля, ибо забастовки и беспорядки среди населения распространились на нефтепромыслы и нефтеперегонный завод в Абадане. 1 мая шах вынужден был дать «королевское согласие» на принятие «закона о национализации» и назначить премьер-министром Мосаддыка.

Большинство иранцев плохо представляли себе возможные последствия меры, на которую они пошли. Они разделяли мнение Мосаддыка о том, что экономика Англии разрушится без иранской нефти и Англия вынуждена будет и впредь закупать ее, причем полагали, что американские компании будут только рады использовать в своих интересах англо-иранскую размолвку. Они считали, что стоит лишь учредить национальную нефтяную компанию и дать «Англо-иранской компании» любую компенсацию по разумению правительства, как все пойдет по-старому, за исключением того, что не будет больше иностранцев, захватывающих все прибыли.

Ни Мосаддык, ни его советники и понятия не имели о проблемах, связанных с руководством работой крупной компании; не имели они также ни малейшего представления о том, как продавать свою нефть на внешних рынках, не располагая собственным танкерным флотом и сбытовой системой. Полагая, что иранская нефть имеет более важное значение для их клиентов, чем для самого Ирана, они считали, что могут поступать, как им заблагорассудится, отвергая все компромиссные предложения. Именно эта чрезмерная самоуверенность в конечном счете и погубила их. Они не сумели осознать, что Англия могла получать нефть из альтернативных источников в арабских странах, Венесуэле и Соединенных Штатах, тогда как у Ирана не было альтернативного источника доходов.

Тем не менее англичане были готовы пойти на компромисс, причем и компания и правительство выдвинули

несколько предложений, в которых признавался принцип национализации. Первое такое предложение поступило от компании в июне, во время посещения Тегерана заместителем председателя компании Бэзиллом Джексоном. Он открыл переговоры предложением об уплате 10 млн. ф. ст. сразу и 3 млн. ф. ст. ежемесячно, пока не будет достигнуто соглашение, в виде аванса в счет отчислений по арендной плате, а затем изложил свое предложение в целом. Суть его заключалась в том, что «Англо-иранская компания» брала на себя обязательство учредить новую компанию с участием в составе правления иранцев для руководства работой нефтяной промышленности страны от имени вновь созданной государственной «Нэшнл ираниен ойл компани». Иранские делегаты сразу же отвергли этот план после всего лишь получасового обсуждения и предложили, чтобы единственным арбитрами в вопросе о размере компенсации за переход нефтепромыслов в руки государства стали меджлис и сенат. В августе, после переговоров специального представителя президента Трумэна Аверелла Гарримана с Мосаддыком, в Тегеран была направлена английская миссия во главе с лордом—хранителем печати Ричардом Стоуксом с аналогичным по своей сути планом. Стоукс предложил, чтобы для руководства нефтяной промышленностью от имени «Нэшнл ираниен ойл компани» была создана новая компания и чтобы эта национальная компания продавала нефть для экспорта «Англо-иранской компании» по цене, скалькулированной таким образом, чтобы обеспечить равную долю прибыли обеим сторонам. Но и это предложение иранцы отказались рассмотреть.

Не оставалось ничего другого, как лишь апеллировать к Международному суду в Гааге, юрисдикцию которого иранцы отказывались признавать, и, когда д-р Мосаддык стал настаивать, чтобы члены английского персонала в Иране либо стали работать на его компанию, либо покинули страну, они были отозваны. Последние из них выехали 3 октября—по иронии судьбы на линкоре, носившем название «Маврикий», и все работы на нефтепромыслах и в Абадане фактически прекратились. При хотя бы небольшой иностранной помощи они могли продолжаться. Но дело было не в этом. Иранцы к своему ужасу обнаружили, что

они отрезаны от своих рынков сбыта. Никто больше не покупал их нефти.

Прошло то время, когда Британия могла послать канонерку для защиты своих коммерческих интересов. Но своим отказом согласиться на какой-либо разумный компромисс или предложить любой удовлетворительный план компенсации Мосаддык поставил страну перед еще более серьезной угрозой — введения эмбарго, нарушить которое не пожелала бы ни одна страна. В тот день, когда последний британец покинул Абадан, Форин офис в Лондоне объявил, что сделает все возможное, чтобы воспрепятствовать сбыту иранской нефти: когда итальянские и японские концерны закупали небольшие партии нефти у «Нэшнл ираниен компани», «Англо-иранская компания» возбуждала против них иски, чего оказалось достаточно, чтобы предотвратить дальнейшие запродажи.

Иран буквально подвергся медленному удушению. За два года, предшествовавшие экспроприации, он экспортировал 54 млн. т нефти, а в последующие два года его запродажи составили 132 тыс. т, что принесло ему меньше доходов, чем отчисления, получавшиеся им от старой компании за один день. В то же время правительству пришлось взять на себя многочисленные обязательства, ранее лежавшие на компании. Некоторые из них были непосредственно связаны с нефтью, как, например, в отношении 70 тыс. работавших на промыслах иранцев, которым платили 20 млн. ф. ст. в год; другие же, например в отношении дорог протяженностью в 2 тыс. км и 40 больших мостов, которые были построены и содержались компанией за ее собственный счет, имели мало общего с нефтяной промышленностью.

В противовес Ирану Англия и «Англо-иранская компания» поразительно быстро оправились от первоначального потрясения. В момент, когда обрушился этот удар, 75% объема добычи «Англо-иранской компании» и ее нефтеперегонных мощностей приходилось на Иран, но компании принадлежали также половинная доля в «Кувейт ойл компани» и 23,5% в «Ирак петролеум компани», которая распространила свои интересы, помимо Ирака, и на княжество Катар. Эти источники легко заполнили пробел, оставленный Ираном. В одном лишь Кувейте объем добычи нефти увеличился с 17 млн. т

в 1950 г. до 42 млн. т в 1953 г., а в Ираке он возрос за тот же период с 8,1 млн. до 27 млн. т. И Англия, и другие европейские страны, обычно получавшие нефть из Ирана, вынуждены были тратить ценные доллары на закупку сырой нефти и нефтепродуктов в США и Венесуэле. Но к концу 1952 г. уже стало ясно, что совокупное воздействие роста нефтедобычи на Среднем Востоке и строительства новых нефтеперерабатывающих заводов в Европе вскоре позволит им обходиться без американской помощи.

Тем не менее Мосаддык все еще отказывался пойти на компромисс. В начале 1952 г. Международный банк реконструкции и развития предложил учредить временный аппарат для управления иранской нефтяной промышленностью, чтобы можно было провести переговоры об окончательном урегулировании этого вопроса. Но его инициатива провалилась, ибо иранцы требовали, чтобы банк действовал в качестве их агента, а не нейтрального посредника, и отказывались принять английских технических специалистов. Совместные англо-американские предложения, выдвинутые в августе 1952 г. и феврале 1953 г., также оказались безрезультатными, поскольку не удалось достичь договоренности о принципах определения компенсации «Англо-иранской компании». Если бы в феврале 1953 г. договоренности по этому вопросу удалось достичь, американское правительство было бы готово немедленно предоставить Ирану денежные ссуды наличными с последующей оплатой их нефтью, чтобы нефтяная промышленность могла возобновить работу. Тем временем Англия ушла далеко вперед по сравнению с положением, в котором она находилась в 1951 г. Теперь она уже не требовала для «Англо-иранской компании» монополии на сбыт иранской нефти на мировых рынках. Компания не возражала против того, чтобы эту задачу взял на себя международный консорциум, в котором она стала бы лишь одним из многих акционеров.

К этому времени Мосаддык сумел уже потерять большую часть своих сторонников в самом Иране. Экономика находилась в состоянии разрухи, с растущей безработицей и галопирующей инфляцией. Еще хуже было политическое положение в стране: верховный суд был распущен, сенат ликвидирован, и меджлис временно

прекратил свое существование. Фактически страной правил только Мосаддык. В июле шах попытался сместить Мосаддыка, но вынужден был сам бежать в Рим. По пути ему пришлось сделать вынужденную посадку в Багдаде, причем положение монархии казалось в тот момент настолько шатким, что иранский посол в Багдаде попытался арестовать его. Это был неразумный шаг. Мосаддык зашел слишком далеко. Через несколько дней военный переворот, который возглавил генерал Захе́ди, сместил его с поста, и шах с триумфом вернулся обратно*.

Восстановить нефтяную промышленность нельзя было, однако, столь же быстро, хотя почти сразу начались соответствующие переговоры на основе соглашения о необходимости образовать консорциум в составе международных компаний, которые заняли бы место «Англо-иранской компании» и действовали от имени «Нэшнл ираниен компани». Новое соглашение вступило в силу только 29 октября 1954 г., но через месяц нефть снова потекла через Абадан в объеме 6 млн. т в год.

На бумаге положение в Иране выглядело гораздо лучше, чем в 1951 г. Принцип национализации получил признание, и «Нэшнл ираниен компани» сохранила за собой владение бывшей концессией «Англо-иранской компании». Новый консорциум сам добывал для себя нефть, но эта нефть оставалась собственностью «Нэшнл ираниен компани», которая продавала ее отдельным членам консорциума и делила с ними прибыли поровну. В консорциум входили все восемь ведущих международных компаний: «Англо-иранская» под ее новым названием «Бритиш петролеум»**, «Шелл», «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Соко́ни мобил»***, «Стандард ойл оф Калифорния», «Галф», «Тексас» и «Компани франсэз де петроль»****. Не могло уже быть и речи по-

* Нередко утверждают, что американская и британская разведки якобы финансировали этот переворот, и, пожалуй, знаменательно, что в своих мемуарах шах оставляет этот вопрос открытым.

** Которую обычно называют «БП».

*** Бывшая «Соко́ни вакуум».

**** Вскоре после этого правительство США обязало американские компании предоставить 5% акций нескольким независимым компаниям, объединившимся с этой целью в «Ирикон эйдженси». Это было сделано, чтобы не создавать впечатления о том, что консорциум фактически является картелем.

этому о чрезмерной зависимости Ирана от Англии. И все же, несмотря на всю его сложность, это соглашение не обеспечило Ирану более значительной доли прибылей, чем получали Ирак, Саудовская Аравия и Кувейт по соглашениям, основанным на принципе «50 к 50», заключенным ими несколькими годами ранее. В то же время Иран потерял важные рынки сбыта, которые перешли к этим странам, а его место ведущего поставщика нефти на Среднем Востоке занял Кувейт. Кроме того, Иран не получил компенсации за потерянные им доходы в период, когда нефтепромыслы были закрыты.

Совершенно иным было положение «Англо-иранской компании», поскольку иранское правительство и другие члены консорциума согласились выплатить ей компенсацию. От правительства компания получила обещание выплатить ей за захваченные у нее активы 25 млн. ф. ст. в течение десяти лет, начиная с 1956 г., а от его партнеров — 32,4 млн. ф. ст. плюс избыточные отчисления за разработку недр в размере 10 центов за каждый баррель вывезенной из страны нефти, пока компании не будет полностью выплачена сумма в 510 млн. долл. «Это ужасный удар — проснуться и увидеть, что вы потеряли большую часть своей нефти»⁴⁸, — сказал председатель компании лорд Страталмонд в 1951 г., вскоре после декрета о национализации. Однако в конечном счете можно убедиться, что компании он был только на пользу: Мосаддык вынудил ее прекратить ставить все на одну карту, приступить к разработке новых месторождений на Среднем Востоке (особенно в Кувейте) и искать новые резервы вне пределов этого района — в Северной Африке, Канаде и других местах, — чтобы ее никогда не могло больше прижать к стене то или иное правительство. Остальные нефтяные компании извлекли тот же урок из Абаданского спора. Хотя в начале 50-х годов уже стало ясно, что самые большие нефтяные месторождения в мире находятся на Среднем Востоке, где ниже всего издержки производства, ни одна крупная компания не хотела рассчитывать на поставки нефти только из этого района; не хотели этого также и правительства стран — импортеров нефти. В результате нефтяные компании стали расходовать миллионы фунтов стерлингов на поиски новых месторождений в других районах мира; эти поиски еще больше усилились после

того, как Суэцкий кризис 1956 г. показал, насколько легко поставки средневосточной нефти могут прекратиться.

Правительства нефтедобывающих стран также извлекли ценные уроки из Абаданского конфликта. Шах проник в самую суть проблемы, указав, что «серьезный просчет Мосаддыка заключался в его упорных притязаниях на то, что ему известно, как сбывать нашу нефть без помощи иностранцев. Однако в то время у нас не было ни единого танкера, как не было у нас даже основ международной сбытовой организации»⁴⁹.

Так или иначе, но с тех пор все правительства нефтедобывающих стран стали проводить политику, направленную на устранение этих недостатков. Именно поэтому они создали национальные нефтяные компании, чтобы получить опыт в отношении работы нефтяной промышленности, начиная с добычи сырой нефти до продажи конечных продуктов. Наряду с этим в той же мере, в какой крупнейшие международные компании стараются заручиться разными источниками снабжения нефтью, правительства нефтедобывающих стран стремятся найти новых концессионеров, чтобы получить альтернативные источники доходов. Поэтому они приветствовали открывшиеся перед ними возможности предоставить концессии американским независимым фирмам и европейским государственным организациям, которые начали появляться на международной нефтяной арене к концу 50-х годов.

Приход новичков

Для того чтобы приобрести хоть какой-то вес в мировой нефтяной промышленности, необходимо иметь точку опоры на Среднем Востоке.

Дж. Пол Гетти

Одна из сильных сторон системы свободного рынка состоит в ее способности к саморегулированию, что в равной степени относится к международной нефтяной промышленности, как и ко всякой другой. Во всех случаях, когда спрос значительно превышает предложение и цены стоят на высоком уровне, в нее втягиваются новые компании, что ведет к открытию новых месторождений, усилению конкуренции и снижению цен. Именно это случилось в Европе в 80-е годы прошлого века, когда появление русской нефти помешало американцам добиться почти полной монополии, и снова после первой мировой войны, в момент, когда казалось, что англичане захватили контроль над большинством оставшихся еще мировых резервов, американцы нашли новые месторождения. Такая же картина повторилась в конце 40-х и начале 50-х годов.

На этот раз новички делились на две категории: независимые американские компании, такие, как «Континентал», «Маратон», «Филлипс» и «Сигнал», и организации стран-потребителей, которые либо непосредственно принадлежали государству, как итальянская

«ЭНИ»* или французская «БРП»**, либо опирались на поддержку своего собственного правительства, как, например, принадлежавшая японцам «Арабиен ойл компани». Независимо от их происхождения все эти компании руководствовались в основном одинаковыми мотивами: с одной стороны, они или те, кто их поддерживал, боялись огромной власти, которую обеспечивали крупнейшим компаниям принадлежавшие им почти неограниченные резервы дешевой средневосточной и венесуэльской нефти, а с другой — они и сами хотели зарабатывать такие же прибыли. Правда, американские компании, как коммерческие концерны, были больше всего заинтересованы в прибылях, а организации стран-потребителей, имевшие доступ к государственной помощи, считали более важной задачей освобождение их рынков от мертвой хватки, которой их зажали ведущие компании, но это было исключительно вопросом очередности.

Как по численности, так и по масштабам операций самой сильной группой были американские «независимые». Некоторые из них в течение многих лет еще до войны работали за пределами собственной страны: так, например, «Стандард ойл оф Индиана» была одной из крупнейших компаний в Венесуэле до того, как она в период депрессии*** продала свои активы «Стандард ойл оф Нью-Джерси». В 1943 г. существовало 13 таких компаний, предприятия которых вели работу по разведке или добыче нефти за границей, главным образом в Канаде и Латинской Америке. Однако как группа они практически ничего не значили по сравнению с «большой семеркой». К 1958 г. положение коренным образом изменилось и их число составляло уже более 200, а в начале 60-х годов некоторые из них, главным образом «Континентал» и «Маратон», владеющие большими резервами нефти в Ливии, уже ушли далеко вперед на пути к тому, чтобы самим стать ведущими компаниями.

Различные компании действовали в разные времена и по разным причинам, но, поскольку все они конкури-

* «Энте национале гидрокарбури».

** «Бюро де решерш де петроль», 1 января 1966 г. она слилась с другим государственным концерном, «Режи отоном де петроль», в компанию «Антреприз де решерш э д'активите петрольен», известную как «ЭРАП».

*** См. гл. 10.

ровали с крупнейшими международными компаниями в Соединенных Штатах и реагировали на действия этих крупнейших компаний, обстановка, в условиях которой советы директоров в каждом случае принимали свои решения, была в основном одинаковой. Первыми компаниями, которые стали оказывать влияние на международную обстановку, были компания Гетти и группа «Аминойл»; обе они получили в 1948 г. концессии в Нейтральной зоне между Саудовской Аравией и Кувейтом, но в конечном счете самой влиятельной оказалась компания «Континентал».

В 1948 г., когда правление этой компании во главе с ее новым президентом Леонардом Ф. Макколлумом (которого всегда называли в нефтяной промышленности «мистер Мак») приняло решение расширить свою работу по разведке нефти за пределы Соединенных Штатов, компания казалась маленькой по сравнению с такими гигантами, как «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Шелл» или «Галф», но в нефтяной промышленности сравнительно небольшая компания зачастую бывает очень крупной по любой другой мерке. «Континентал» принадлежала к числу 50 крупнейших корпораций в США с совокупными активами в сумме свыше 250 млн. долл. и доходами, составлявшими после уплаты налогов свыше 30 млн. долл. в год. Объем ее добычи сырой нефти и сбыта нефтепродуктов был более сбалансированным, чем у любой другой нефтяной компании в США, и в условиях экономического бума и быстрого роста спроса на нефть она могла рассчитывать на огромные прибыли в обозримом будущем.

Несмотря на все ее могущество, правление компании сознавало также и наличие серьезных слабостей в структуре: в 1948 г. они были едва заметными трещинками в глыбе металла, но похоже было, что в конечном счете они могут увеличиться настолько, чтобы оказаться роковыми для конкурентоспособности компании в целом.

Весь вопрос заключался в том, чтобы следить за направлением движения кривых на различных диаграммах. Прежде всего надо было считаться с ростом издержек на выявление и разработку новых резервов нефти в США: в 1946 г. средние издержки на баррель составляли 84 цента; к 1948 г. они уже превышали 1 долл., и

имелись все основания полагать, что они и впредь будут расти. В то же время международные компании ввозили в США из-за границы все больше дешевой нефти, которую они продавали по ценам ниже цены нефти, добывавшейся в США, как отмечал Пол Гофман из Управления экономического сотрудничества*. В 1948 г. Соединенные Штаты оказались в необычном для них положении нетто — импортера нефти, и стало ясно, что, поскольку издержки производства на Среднем Востоке после первоначальных капиталовложений снизились, объем импорта будет возрастать еще быстрее, если правительство не примет необходимых мер. Поэтому компания считала, что ей надо найти источник дешевой иностранной нефти хотя бы для того, чтобы защитить свои существующие рынки. «Вот так я и сидел, — пишет Макколлум, — у меня не было никакой надежды остановить приток нефти из-за границы. Я не хотел полагаться на политику. Так зачем же мне беспокоиться, если я закуплю десять баррелей нефти за границей и потеряю десять баррелей дома? Я решил, что если мы не обратимся к иностранным источникам, то кончим тем, что станем еще одной островной компанией»⁵⁰.

Надо было принимать в расчет не только корешки, но и вершки. Поскольку цены на средневосточную и венесуэльскую нефть были связаны через структуру цен «галф плюс фрахт» с ценами на нефть в США, международные компании получали огромные прибыли от своих операций за границей. Следовало также считаться и с перспективами завоевания внешних рынков. После вступления в силу «плана Маршалла» имелись все основания полагать, что темпы роста спроса на нефть в Европе начнут повышаться быстрее, чем в США. Все американские «независимые» компании, начавшие действовать за границей, намеревались отправлять большую часть нефти из обнаруженных ими там месторождений на свой внутренний рынок, но они надеялись также воспользоваться любой представившейся им возможностью заработать деньги и за границей.

Имелись, однако, и соображения обратного порядка. Даже если стоимость разведки нефти в Соединенных Штатах возросла, известно было по крайней мере, что

* См. гл. 10.

нефть там имеется, тогда как другие страны могли казаться многообещающими, а затем, поглотив огромные суммы денег, не дать ничего взамен. Вдобавок политическая обстановка во многих из них была нестабильной, и их население подозрительно относилось к иностранному капиталу.

Неудивительно, что «независимые» вначале были склонны сосредоточить все внимание на Венесуэле и Канаде, которая представлялась им весьма перспективной после обнаружения в 1947 г. крупного месторождения нефти в Ледюке (пров. Альберта), проявляя осторожность в вопросе распространения своей деятельности на другие районы. Эта политика привела к созданию совместных компаний, чтобы разделить риск: «Континентал» объединилась с компаниями «Маратон» и «Амерада». В 1948 г. они приступили к изыскательским работам в Венесуэле, а затем, потерпев неудачу, перенесли свою деятельность в Северную Африку, где в конечном счете обнаружили в 1959 г. огромные запасы нефти в Ливии.

Такому же курсу последовали и многие другие компании, хотя и не всегда с тем же успехом, причем нескольким компаниям особенно повезло, поскольку всю трудную работу за них проделало правительство. Хотя американские нефтепромышленники всегда утверждают, что единственное, чего они хотят от своего правительства, — это чтобы их оставили в покое, фактически они в большей мере опираются на него в смысле получения налоговых льгот и различного рода помощи. Один из самых явных примеров в этом отношении имел место в 1954 г. после учреждения международного консорциума в Иране. Американские власти опасались, что участие столь многих ведущих международных компаний в одном предприятии будет выглядеть как картель. Поэтому они заставили пять американских компаний — участниц консорциума продать по 1 % своих акций каждая девяти «независимым», объединившимся с этой целью в группу «Ирикон»*. Нефть была уже найдена,

* Ее членами были «Аминойл», «Ричфилд», «Стандард ойл оф Огайо», «Гетти», «Сигнал», «Атлантик», «Хэнкок», «Тайдутер» и «Сан Хасинто». «Гетти» и «Тайдутер» являются членами группы Пола Гетти. «Атлантик» и «Ричфилд» впоследствии слились, «Континентал» перекупила «Сан Хасинто», а «Сигнал» перекупила «Хэнкок».

и они, подобно Гюльбенкяну в группе «Ирак петролеум», не должны были прилагать никаких усилий к тому, чтобы непосредственно руководить работой предприятия. После внесения первоначальных капиталовложений им оставалось лишь пользоваться своими прибылями, и их опыт в большой мере стимулировал у других «независимых» интерес к операциям в других странах.

Организации стран-потребителей несколько отставали в этом отношении от американцев по той очевидной причине, что после войны их правительства испытывали острую нехватку капитала. Немцы и японцы, конечно, ни на что не могли надеяться, и вначале темп задали французы и итальянцы.

Из них более сильное положение было у французов, ибо в лице «Компани франсэз» они уже имели свою собственную ведущую нефтяную компанию. Но «Компани франсэз» необходимы были все ее ресурсы для разработки ее доли месторождений, принадлежавших «Ирак петролеум», и восстановления разрушенных войной сооружений в Европе. Она ничего не могла выделить на изыскательские работы где-либо еще. Правительство же со своей стороны стремилось сократить зависимость от Среднего Востока, пытаясь найти нефть на французской территории, особенно в Сахаре. Ход его рассуждений был таким же, как в свое время у Черчилля, когда тот в 1914 г. сделал английское правительство совладельцем «Англо-персидской компании»: нефть приобрела теперь настолько важное значение для экономики, что Франции необходимо иметь источник снабжения нефтью под своим собственным политическим и коммерческим контролем. В «Ирак петролеум компании» «Компани франсэз» не могла ничего предпринимать без согласия ее партнеров, и почти в каждом споре она и Гюльбенкян оказывались в меньшинстве в составе двух членов против всех англосаксов. Кроме того, у Франции уже не осталось непосредственного политического влияния на Среднем Востоке.

В 1945 г. новый директор Топливного управления Пьер Гийома учредил полностью принадлежавшую государству «БРП» для инвестирования средств в компании, готовые вести разведку нефти в любом районе Французской империи. Ведущие компании сомневались

в шансах «БРП» на успех, но, как в свое время в Техасе и в районе Персидского залива, фантазеры извне укрепившейся уже нефтяной промышленности, заявлявшие, что нефть можно найти в не разведанном еще районе, оказались правы. В 1955 г., через год после начала алжирской революции, первое месторождение было открыто в Эджеле, в Сахаре, а в 1956 г. были обнаружены еще одно месторождение в Хасси-Мессауде и огромное месторождение природного газа в Хасси-р'Мель. Несмотря на военные действия, которые крайне затрудняли строительство и защиту трубопроводов, ведущих к побережью, сахарские месторождения нефти и природного газа разрабатывались чрезвычайно быстро, и в 1962 г., когда Алжир достиг независимости, новое правительство получило в свои руки процветающую промышленность с объемом добычи на уровне 20,7 млн. т в год.

Если французы имели возможность сосредоточить свою деятельность в границах собственной империи, не подрывая положения других на международной нефтяной арене, итальянцам приходилось идти на риск везде, где это им удавалось. В период Абаданского спора руководитель государственного концерна нефти и природного газа «ЭНИ» Энрико Маттеи оказывал сотрудничество международным компаниям, отказываясь закупать нефть в Иране, и, когда был создан консорциум, он ожидал, что его вознаградят за это приглашением принять в нем участие. Приглашения, однако, не последовало, а когда он спросил о причине этого, ему сообщили, что состав консорциума будет ограничен только компаниями, уже имеющими концессии на Среднем Востоке. Через несколько месяцев было объявлено об образовании группы «Ирикон» в составе американских «независимых», никто из членов которой не обладал такими концессиями. Маттеи считал это умышленным оскорблением. Он никогда не простил крупнейшим компаниям оказанный ему отпор и твердо решил, что Италия должна через него по праву заполучить себе место на самом верхнем уровне международной нефтяной промышленности. Его борьба за то, чтобы добраться туда⁵¹, сделала его, до того как он погиб в авиационной катастрофе 27 октября 1962 г., знаменитым во всем мире — своего рода Давидом нашего времени, бросив-

шим вызов сильнейшему из всех современных промышленных Голиафов.

Руководители международных нефтяных компаний смотрели на Маттеи примерно так же, как группа римских сенаторов могла смотреть на вождя какого-нибудь варварского племени: для них он был пережитком их собственного, почти забытого прошлого. К 50-м годам эти компании давно уже забыли о героических временах, когда ими правили такие беспощадные и целеустремленные люди, как Джон Рокфеллер и Генри Детердинг, — люди, чья власть и богатство опирались на их способность использовать новые идеи и опрокидывать установившийся порядок. Теперь компании контролировались технократами и менеджерами, которые проложили себе путь наверх через признанную субординационную структуру и привыкли вести свои дела в организованном спокойствии конференц-залов, оборудованных кондиционерами, с отделами по связям с населением, где работали люди, в чьи обязанности входило защищать их от любопытства со стороны внешнего мира.

У Маттеи же больше общего было с основателями нефтяных компаний, чем с их преемниками. Он был аутсайдером, одним из бывших участников движения Сопротивления, который пришел в нефтяную промышленность волей случая после войны, когда правительство назначило его Северным комиссаром «Ациенда дженерале итальяна петроли» («Аджип»), важнейшего из предприятий, созданных ранее для участия в работе нефтяной и газовой промышленности. Репутацию ему завоевало открытие компанией «Аджип» в 1949 г. месторождения природного газа в долине реки По, а в 1953 г. он убедил правительство объединить все принадлежавшие государству активы в нефтяной и газовой промышленности в компанию «Энте национале идрокарбури» под его председательством. Как бывший депутат парламента от христианско-демократической партии, Маттеи был в такой же мере своим человеком в политике, как и в деловых кругах, а в качестве владельца ежедневной газеты «Иль Джорно» он имел непосредственный доступ к широким массам, что помогало ему изображать свою борьбу с нефтяными компаниями как крестовый поход во имя Италии. Маттеи, подобно Детердингу, был своего рода «вольным стрелком», ин-

дустриальным пиратом, который чисто случайно оказался в нефтяном бизнесе: он так же легко мог стать каким-нибудь Сесилем Родсом, открывающим новый континент, или Дэвидом Ллойд Джорджем, уничтожившим либеральную партию ради своих собственных честолюбивых устремлений, если бы родился при других обстоятельствах.

Маттеи, подобно Детердингу, столкнулся с той же трудностью: отсутствием местных источников снабжения нефтью, которые он мог бы противопоставить американцам, и поэтому он разработал систему приобретения все новых альтернативных источников снабжения, расположенных как можно ближе к его рынкам. Проблема же, которая стояла перед Маттеи, заключалась в том, что Италия поздно появилась на международной нефтяной арене и не обладала влиянием за границей. В 1914 г., когда Черчилль учредил «Англо-персидскую компанию», Персия была фактически страной, зависимой от Англии, и в период между войнами, когда американские и английские компании поделили между собой Средний Восток, концессии были распределены как часть межправительственного соглашения. «Компани франсэз» также получила свою долю в Ираке благодаря «добрым услугам» французского правительства, когда «БРП» и ее партнеры в Сахаре вели разведку нефти на французской территории. «ЭНИ» начала работать, не обладая такими преимуществами; еще хуже было то, что в тот период ведущие нефтяные компании были более могущественными, чем когда-либо в прошлом. Как обнаружил Иран в ущерб самому себе, только эти компании могли продавать крупные партии нефти во всем мире; к тому же «ЭНИ» не располагала денежными ресурсами, которые позволяли бы ей соперничать с ними в борьбе за концессии, предлагая более щедрые финансовые условия.

Маттеи понял, что обойти стоявшую перед ним проблему можно, только основав свои предложения на совершенно иных началах, чем те, из которых исходили его соперники, а именно апеллируя к националистическим настроениям стран-производителей. «Народ ислама устал от эксплуатации его иностранцами, — заявил он. — Крупные нефтяные компании должны предложить ему за его нефть больше, чем он получает. Я намерен не только дать ему более щедрую долю прибылей, но и

сделать его своим партнером в деле изыскания и эксплуатации нефтяных ресурсов»⁵².

В августе 1957 г. Маттеи осуществил эти идеи на практике, подписав соглашение с правительством Ирана. Это было первым соглашением, порвавшим с установившимся уже принципом «50 к 50», и первым, которое сделало страну пребывания подлинным партнером, а не просто сборщиком налогов. Основные положения соглашения были очень простыми: «ЭНИ» образовала совместную компанию с «Нэшнл ираниен ойл компани», именовавшуюся «СИРИП»*, и согласилась делить со своим партнером на равноправной основе как решения правления, так и будущие доходы. Кроме того, «ЭНИ» согласилась выплачивать 50% своих доходов в виде налогов. Поскольку «Нэшнл ираниен компани» была государственным концерном, это означало, что в общей сложности правительство будет получать 75% всех доходов «СИРИП». Крупнейшие нефтяные компании сразу же отметили, что эти условия отнюдь не столь щедрые, какими представляются. Во-первых, любая из крупнейших компаний уплатила бы за такую перспективную концессию значительную сумму сразу — вероятно, не менее 40 млн. долл., тогда как «ЭНИ» не уплатила ничего. Во-вторых, по условиям обычного концессионного договора иностранная компания оплачивает все расходы по разведке и разработке месторождения, тогда как «ЭНИ» рассчитывала, что «Нэшнл ираниен компани» оплатит половину этих расходов, если будут найдены нефть и природный газ, хотя в ином случае она не должна была платить ничего.

Тем не менее ведущие компании рассматривали соглашение о создании «СИРИП» как опасное нововведение, и посол США в Тегеране посетил шаха, «чтобы отговорить нас от вступления в такого рода новое соглашение»⁵³. Эти компании всегда очень высоко ценили свою коммерческую свободу, а она неизбежно была бы ограничена при любом партнерстве с государственным концерном. Они понимали также, что, если такой прецедент будет установлен, он станет быстро распространяться и тогда условия придется снова изменить в лучшую сторону для данного государства. Шах полностью

* «Сосьете ирано-итальен де петроль».

согласился с таким анализом. Он не очень верил, что «ЭНИ» удастся найти крупное месторождение, и его мнение по этому поводу вскоре подтвердилось. Он хотел лишь установить прецедент, которому крупнейшим компаниям пришлось бы следовать в дальнейшем, и намеревался сравнить их с новыми пришельцами в интересах самого Ирана.

Его план сработал превосходно. Перспективы найти новое крупное месторождение на Среднем Востоке были слишком многообещающими, чтобы любое, хоть в какой-то мере разумное, изменение условий концессионных договоров могло удержать новую компанию от проникновения в этот район. В декабре 1957 г. принадлежавшая японцам «Арабиен ойл компани» приобрела концессию у побережья Нейтральной зоны между Кувейтом и Саудовской Аравией, доли в которой были предоставлены правительствам обеих этих стран, а несколько месяцев спустя иранское правительство подписало еще одно соглашение о партнерстве, на этот раз со «Стандард ойл оф Индиана». В обоих этих соглашениях содержались дальнейшие важные нововведения в пользу правительства страны пребывания. «Арабиен ойл компани» согласилась делить с правительствами Саудовской Аравии и Кувейта прибыли от переработки и сбыта нефти за пределами района нефтедобычи, а «Стандард ойл оф Индиана» уплатила иранцам по подписании контракта наличными премию в 25 млн. долл. Она также обещала израсходовать в течение 12 лет 82 млн. долл. на изыскательские работы и разделить всю полученную экономию с «Нэшнл ираниен компани», если они завершатся успешным результатом прежде, чем эта сумма будет израсходована полностью.

Бесконечно противостоять этой тенденции не могли даже ведущие компании. В своих годовых отчетах и заявлениях председателей они обрушивались на несправедливость и неразумность этих изменений, выставляя принцип «50 к 50» как эталон справедливых сделок. Тем не менее они не могли допустить, чтобы все наиболее многообещающие концессионные районы на Среднем Востоке перешли в руки аутсайдеров. «Бритиш петролеум», «Галф», «Тексако» и некоторые другие компании, имевшие достаточные запасы нефти для удовлетворения своих потребностей, могли позволить себе

твердо стоять на своем, но остальные компании не имели такой возможности. После войны компании «Шелл» особенно не везло, поскольку ей никак не удавалось найти достаточно нефти для снабжения своей огромной бытовой системы; и в конце 50-х годов ее потребность в новых источниках нефти имела для нее гораздо более важное значение, чем любой чисто коммерческий принцип. В 1960 г. она стала первой из крупнейших компаний, принявшей себе в партнеры правительство страны пребывания, когда приобрела концессию на прибрежные районы Кувейта. Она обещала, что после открытия коммерческого месторождения правитель Кувейта сможет по своему усмотрению получить 20% акций предприятия, что даст ему право на 20% продукции. «Шелл» согласилась сама организовать для него сбыт этой нефти, но при этом было четко оговорено, что со временем она будет использоваться для обеспечения вновь учрежденной «Кувейт нэшнл петролеум компани» доступа на мировые рынки. Четыре года спустя, в 1964 г., «Шелл» сделала еще один шаг вперед на пути к условиям, введенным Маттеи, создав совместную компанию с «Нэшнл ираниен ойл компани» для разработки прибрежных районов Ирана. Таким путем революция 1957 г. достигла статуса респектабельности.

Создание ОПЕК

Как крупнейшим компаниям, так и новичкам повезло — им удалось найти нефть в количествах, превышавших самые необузданные мечты. В конце 40-х годов, когда на международной арене начали появляться новички, все еще оставались опасения, что одной из проблем в послевоенном мире будет нехватка нефти, а при существовавших в то время темпах добычи резервов хватило бы менее чем на 15 лет. К 1960 г. нефти, несмотря на огромный рост потребления, было достаточно уже более чем на 40 лет. Основная задача нефтяной промышленности заключалась в том, чтобы поток новых месторождений не унес с собой прибыли вместе с обломками, оставшимися после «войны цен».

В районах Среднего Востока, концессии на которые приобретены ведущими компаниями до войны, содержалось, как оказалось, гораздо больше нефти, чем кто-либо мог предполагать; причем крупные месторождения были обнаружены также во многих районах, концессии на которые были получены после войны. Некоторые из них находились в традиционных нефтедобывающих районах Персидского залива и Венесуэлы, другие же были обнаружены в совершенно новых местах. В Африке

французы нашли массивные резервы в Алжире, успешную разведку по соседству с ним, в Ливии, провела целая группа компаний, а по другую сторону Сахары крупным экспортером нефти стала Нигерия. Не приходится, пожалуй, удивляться, что нефть была обнаружена в Африке, поскольку этот континент раньше никогда внимательно не обследовался. Но довольно крупные месторождения были найдены также в районах, где ранее неоднократно проводилось тщательное обследование, например в Канаде и Австралии.

Когда цены стали резко падать под давлением хлынувшей на рынок нефти, некоторые круги предполагали, что ведущие компании возобновят свои усилия по созданию международного картеля. Имеются свидетельства о том, что такого мнения придерживался и Энрико Маттеи, и частично его агрессивность объяснялась, возможно, желанием настолько укрепить свои позиции, чтобы иметь основания претендовать на членство в нем. Такая идея выдвигалась, видимо, на среднем уровне руководства некоторых из этих компаний, но на высшем уровне никогда не существовало ни малейшего шанса на согласие с ней. В августе 1952 г. Федеральная торговая комиссия США опубликовала подробный и недоброжелательный доклад* о деятельности нефтяной промышленности в 30-е и 40-е годы, и американским компаниям было известно, что любая мера с их стороны, направленная на ограничение конкуренции, приведет к катастрофическому столкновению с правительством.

Кроме того, моральный климат в самой нефтяной промышленности стал совершенно иным, чем в 30-е годы. После депрессии все бизнесмены, естественно, были настороже и опасались последствий слишком острой конкуренции, а в 50-е годы в мировой экономике наблюдался подъем и почти во всех промышленных кругах преобладало общее настроение уверенности. Особенно большие основания для оптимизма имелись у нефтепромышленников, поскольку спрос на их продукцию стремительно возрастал. В одной лишь Западной Европе

* Доклад, озаглавленный «Международный нефтяной картель», о котором упоминается в нескольких предыдущих главах.

объем запродаж нефти увеличился с 97 млн. т в 1954 г. до 201 млн. т в 1960 г., а ее доля на общем энергетическом рынке за тот же период увеличилась с менее чем 20% почти до 35%.

В этих обстоятельствах руководители крупнейших компаний больше стремились к увеличению торгового оборота своих отдельных фирм, чем к ограничению конкуренции, и тот факт, что их производительность опережала спрос, только усиливал это стремление. Вместо того чтобы продавать нефть по официальным справочным ценам, они стали предлагать неофициальные скидки и снижать цены на свои нефтепродукты. После Суэцкого кризиса эти скидки прекратились и справочные цены были повышены, но, как только канал был снова открыт для навигации, разница между уровнями официальной и неофициальной цены еще больше увеличилась.

У нефтяной промышленности оставалась только одна надежда избежать серьезных неприятностей — еще больше повысить темпы роста крупных рынков. Но в этот критический момент Соединенные Штаты — самый важный рынок — были отрезаны от остальной мировой промышленности. В течение ряда лет правительство США все больше и больше тревожил рост объема импорта нефти в страну. Люди, занимавшиеся планированием обороны, утверждали, что в случае войны в будущем это обстоятельство может поставить Соединенные Штаты Америки в опасную зависимость от поставок нефти из-за границы, а владельцы мелких предприятий в Техасе и других штатах, не имевшие активов за границей, заявляли, что они будут вытеснены из нефтяной промышленности. В 1957 г. правительство реагировало на их настояния, введя добровольный контроль над импортом, а в 1959 г. президент Эйзенхауэр сделал его обязательным.

Это решение было одним из важнейших событий, которые произошли в мировой нефтяной промышленности после войны. Оно означало, что перед всеми американскими «независимыми», искавшими новые резервы нефти за границей, чтобы продавать ее в своей стране, захлопнулись двери на их собственный рынок. Им пришлось искать другие рынки за границей, причем как можно скорее. В одной лишь Венесуэле они выплатили

в 1956—1957 гг. свыше 500 млн. долл. в виде премий, и им надо было приступить к эксплуатации открытых месторождений без всяких промедлений.

Основной факт в экономике нефтяной промышленности заключается в том, что найти и разработать новое месторождение обходится крайне дорого, но после этого издержки производства становятся относительно невысокими. Американские «независимые» по большей части сделали первоначальные капиталовложения еще до принятия Эйзенхауэром этого постановления, так что продавать нефть почти по любой цене было лучше, чем не продавать ничего, и они, естественно, сначала обратились к крупным европейским рынкам. В результате цены в Европе резко упали, и в ФРГ, например, цена на дизельное топливо снизилась с максимального уровня в 142 марки за тонну в феврале 1957 г. до 60 марок во второй половине 1959 г. Проблемы, стоявшие перед крупнейшими компаниями, еще больше осложнились из-за того, что им пришлось также сталкиваться с растущей конкуренцией со стороны Советского Союза, который старался восстановить свои довоенные позиции на мировых рынках. Русский экспорт все еще составлял очень небольшую долю мирового потребления нефти (4% без США, и 2%, включая США), но было ясно, что он может начать оказывать свое влияние.

Снижение цены на нефтепродукты создавало для компаний не только экономические, но и политические проблемы. На любом обычном рынке падение цены на промышленную продукцию ведет к соответствующему снижению стоимости сырья. В этих условиях компаниям следовало бы поэтому снизить цены, по которым их нефтедобывающие дочерние предприятия поставляли нефть своим сбытовым организациям в странах-потребителях. На бумаге это выглядело очень простой операцией: все, что требовалось, — это, например, чтобы отделение «Бритиш петролеум» в ФРГ сообщило правлению, насколько снизился спрос на рынке, а правление дало бы указания своему филиалу в Кувейте соответственно снизить цены. Но в жизни нефтяной промышленности все не так просто, как кажется. В результате принятых в начале 50-х годов соглашений о налогах правительства стран-производителей устанавливали налоги на основе официальных справочных цен, по которым

нефть экспортировалась из этих стран. Поэтому они отказывались согласиться на какие-либо скидки.

Вследствие этого сбытовые организации в странах-потребителях вынуждены были платить высокие цены за поставлявшуюся им нефть и перепродавать ее по более низким ценам. Компании не возражали, поскольку их прибыли от добычи нефти все еще значительно превышали их убытки от ее сбыта. Но правительства стран-потребителей считали такую систему несправедливой. Она означала, что стоимость импортируемой ими нефти в валюте была выше, чем этого требовали рыночные условия, и что сбытовая организация охотно несла убытки, чтобы тем самым избежать необходимости платить налоги. Их недовольство еще больше усугублялось тем, что компании зачастую продавали свои излишки сырой нефти независимым сбытовым организациям или странам, где они не продавали нефтепродукты со значительной неофициальной скидкой со справочной цены.

Компании относились к таким возражениям сочувственно и в 1959 г. попытались изменить эти условия, снизив свои справочные цены. Со стороны правительств стран-производителей поднялась, однако, такая волна протестов, что ни одна компания не пожелала повторить подобную операцию, несмотря на то что новый уровень цен вскоре стал безнадежно нереальным.

9 августа 1960 г. «Стандард ойл оф Нью-Джерси» объявила о новом снижении цены на 4,5%, и через какое-то время крупнейшие компании обнаружили, что они рассылают различные справочные цены на сырую нефть одинакового качества, добываемую ими совместно. Но это положение длилось недолго, и, когда «пыль улеглась», правительства нефтедобывающих стран увидели, что уровень справочных цен снизился в среднем на 2—5,5%.

Это было небольшое снижение, но для правительств, основывавших весь свой бюджет на доходах от нефти, вопрос обстоял крайне серьезно. Кроме того, к ущербу прибавилось еще и унижение, поскольку компании не проконсультировались с ними заранее. Таким образом, снижения цен явились ударом не только по их прибылям, но и по их гордости. Все скрытое раздражение против иностранной эксплуатации вырвалось наружу в буре эмоций, и на этот раз они сумели забыть о своих

политических разногласиях настолько, чтобы действовать сообща.

5 сентября иракское правительство во главе с генералом Абделем Кассемом созвало в Багдаде конференцию нефтедобывающих стран. Когда она открылась пять дней спустя в здании муниципалитета, выяснилось, что, несмотря на такой короткий срок, делегаты представляли собой самое могущественное собрание высших должностных лиц нефтяной промышленности нефтедобывающих стран, когда-либо заседавших за одним столом. Перес Альфонсо, снова возглавивший нефтяную промышленность Венесуэлы, прибыл из Каракаса; Фауд Рухани, один из директоров «Нэшнл ираниен компани», приехал из Тегерана; делегацию Саудовской Аравии возглавлял грозный шейх Абдалла Тарики, а делегацию Кувейта — Фейсал Мазиди, один из государственных директоров «Кувейт ойл компани».

Как администраторы-практики, обладающие опытом работы в мировой нефтяной промышленности, эти люди понимали, почему компании снизили свои цены, и, несмотря на некоторые официальные заявления, знали, что скидки не будут отменены. Целью собравшихся было исключить возможность односторонних действий в будущем и обеспечить, чтобы компании всегда ставили на первое место интересы правительств стран-производителей, а не чьи-либо еще. Они считали, что легче всего этого будет добиться, выступая единым фронтом, так, чтобы компании никогда больше не могли стравливать одну страну с другой, как они поступали в период прекращения работ в Абадане. Результатом совещания явилось создание Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК) — по существу, картеля производителей для поддержания цен в период их падения на рынке и согласования противоречивых интересов его членов. После Акнакарри колесо проделало полный круг, и с тех пор компании никогда больше не пытались снижать справочные цены.

Нефтепромышленники старшего поколения часто утверждают, что сегодня в нефтяной промышленности создались совершенно иные условия, чем когда они начали в ней работать. В каком-то смысле они правы: хотя «семерка» ведущих компаний все еще занимает в ней доминирующие позиции, их влияние значительно умень-

шилось. Им все чаще приходится отступать перед требованиями правительств, а их рынки разъедает конкуренция со стороны «независимых» и государственных концернов. Им удавалось преуспевать в столь неблагоприятных условиях только благодаря собственной эффективности, быстрому росту спроса на нефть и не менее быстрому расширению диапазона ее применения.

И все же сегодняшняя структура нефтяной промышленности и характер ее поведения проистекают из ее прошлого. Многие из того, что в ином случае не поддавалось бы объяснению, можно понять лишь в свете всего, что произошло за годы, прошедшие с момента открытия, сделанного Дрейком в 1859 г., до образования ОПЕК, 101 год спустя. Нефтяная промышленность имела более последовательную историю, чем большинство стран мира, и поведение этих компаний по отношению к правительствам, как и по отношению друг к другу, можно понять только исходя из этой истории.

Часть II

КАК ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАБОТАЕТ СЕГОДНЯ

До революции

Если 50-е годы называли «золотыми годами нефтяных компаний», то 60-е можно было бы с равными основаниями назвать «золотыми годами потребителей нефти». По мере того как дешевая средневосточная нефть стала играть все более и более важную роль в торговле нефтью за пределами Америки, страны-потребители Запада переживали период беспрецедентного роста предложения и неуклонно снижающейся стоимости нефти. Нефть почти повсеместно окончательно вытеснила уголь в качестве топлива промышленной экспансии, и почти повсеместно стоимость нефти, как в фактических ценах, так и по сравнению с другими товарами, неуклонно падала.

Нельзя сказать, что не проявлялись несомненные признаки напряжения, которому эта экспансия подвергала структуру мировой торговли нефтью. Арабо-израильская война 1967 г. и ее последствия показали, что арабские страны-производители могут и будут ставить нефть на службу политическим целям. Драматические вспышки национализма, проявившиеся в национализации д-ром Мосаддыком иранской нефтяной промышленности в 1951 г. и захвате генералом Кассемом непро-

изводительных концессий в Ираке десять лет спустя, не были лишь неудачными попытками. Решимость достичь национального суверенитета и осуществлять полный контроль над своими природными ресурсами оставалась неизменной темой переговоров между нефтедобывающими странами и недавно созданной Организацией стран — экспортеров нефти целое десятилетие; наряду с этим такие страны-потребители, как Япония, ФРГ и Италия, не имеющие своих собственных крупных нефтяных компаний, по-прежнему стремились установить более широкий национальный контроль над собственными рынками и источниками своих импортных поставок.

Но радикальному изменению структуры нефтяной промышленности и доминирующего положения в ней международных нефтяных компаний препятствовали два основных фактора, определявших собой обстановку в нефтяной промышленности в течение этих десяти лет, характеризовавшуюся постоянным избытком нефти и производственных мощностей и все усиливавшейся конкуренцией в борьбе за рынки сбыта.

Такое положение было неизбежным, учитывая огромные резервы дешевой нефти, обнаруженные теперь на Среднем Востоке, и структуру высоких справочных цен, основанных на котировках техасской нефти, которые нефтяные компании пытались сохранить в 50-е годы. Пока средневосточная нефть все еще пробивала себе дорогу на мировой рынок, приспособившийся к гораздо более высоким ценам, нефтяные компании могли надеяться полностью пожинать плоды создавшихся условий. Но поскольку поставки американской нефти утратили свое лидирующее положение в мировой торговле, американские компании вынуждены были после введения правительством США ограничений на импорт искать другие рынки для нефти иностранного происхождения, а средневосточные государства стали конкурировать между собой за увеличение нефтедобычи; компаниям становилось все труднее сохранять стабильность приемлемых цен.

Средний Восток, на который в начале этого десятилетия приходилась уже большая часть объема поставок нефти в Западную Европу и Японию, начал спешно принимать меры, чтобы удовлетворить растущий спрос и удержать свою долю на рынке. После потрясений, ко-

торые пережил Иран в 50-е годы, объем добычи в стране стал увеличиваться ежегодно более чем на 14%, и возрос с 60 млн. т в 1961 г. до 225 млн. т в 1971 г., а объем добычи в Саудовской Аравии — примерно на 12,5% в год, с 70 млн. т до 225 млн. т. Абу-Даби впервые вступил в ряды средневосточных производителей нефти в 1962 г., и к началу 70-х годов объем добычи в стране повысился уже почти до 50 млн. т в год. Кувейт и Ирак, как по политическим, так и по коммерческим соображениям, довольствовались несколько более низкими темпами роста, 5—6% в год, тогда как темпы роста спроса на нефть в восточном полушарии приближались к 10%.

Для того чтобы нарушить стабильность структур цен в торговле нефтью в восточном полушарии, было бы, вероятно, достаточно уже одного лишь роста нефтедобычи на Среднем Востоке, которому еще больше способствовали правительства, стремившиеся повысить уровень своих доходов от нефти, национальные нефтяные компании, имевшие собственную нефть для продажи, а также японские, европейские и американские компании, обладавшие новыми концессиями. Но фактором, который более, чем любой другой, ускорил ход событий, явился рост добычи нефти в Африке, и прежде всего в Ливии. Ливия, которая в начале десятилетия была едва заметна на карте нефтяных месторождений, к 1970 г. сразу выдвинулась в первые ряды стран-производителей в результате открытия ряда новых месторождений такими группами, как консорциум «Оксидентал энд оазис», компании «Континентал», «Маратон», «Амерада Хесс» и «Шелл». Это позволило стране увеличить добычу с 0,5 млн. т в 1961 г. до 165 млн. т в год к концу десятилетия — поразительные темпы роста, превышающие 65% в год. Нигерия, где в конце 50-х годов партнерством «Шелл» и «БП» также были открыты месторождения нефти, достигла темпов роста добычи нефти чуть ниже 40% в год — примерно с 2,5 млн. т в начале десятилетия до более чем 65 млн. т в год к началу следующего десятилетия.

Африканская нефть не обязательно была дешевле нефти из Персидского залива — по существу, фактические издержки производства там в среднем вдвое превышали 7—15 центов, обычные для Среднего Востока.

Но нефть эта была, как правило, более высокого качества, чем сырая нефть из Персидского залива, с более низким содержанием серы, что особенно привлекало к ней промышленно развитые страны, стремившиеся снизить загрязнение атмосферы в результате сгорания топлива. Она была также ближе к крупнейшим рынкам Европы в момент, когда закрытие Суэцкого канала в 1967 г. еще более увеличило ее значение. Кроме того,— по крайней мере в первые годы— условия предоставления концессий были там значительно более благоприятными для нефтяных компаний, чем условия, которых удалось добиться компаниям в районе Персидского залива.

За десять лет, с 1960 по 1970 г., доля африканской нефти в общем объеме импорта в Западную Европу увеличилась с менее чем 6% (в основном в виде нефти, поступавшей из Алжира во Францию по франко-алжирскому соглашению) до 40% с лишним, что составляло увеличение объема добычи в 40 раз, примерно с 5 млн. т почти до 250 млн. т в год. Ливийская нефть, поставлявшаяся на условиях сиф, почти постоянно сбивала цены на нефть из портов Персидского залива — главным образом из-за более низкой стоимости фрахта. А это в свою очередь помогало снижать среднюю цену на сырую нефть из Персидского залива, включавшую стоимость выгрузки.

Но нефтяная промышленность гораздо меньше ощущала влияние североафриканской нефти на цены сырой нефти (которое частично ограничивалось эффективными мерами ОПЕК по обеспечению стабилизации справочных цен в Африке и в Персидском заливе), чем ее воздействие на конъюнктуру самого рынка. В частности, Ливия впервые дала ряду независимых компаний собственный обильный источник нефти, которую они могли либо сами продавать на рынке через свои нефтеперерабатывающие предприятия и сбытовые организации, какие создала «Оксидентал энд континентал ойл», либо продавать другим компаниям, как это делали «Амерада Хесс», «Маратон» и др.

Наличие большого количества сырой нефти в свою очередь побуждало местные компании в Европе проникать в такие отрасли нефтяной промышленности, как, например, переработка нефти или сбыт бензина, где они могли заключать выгодные сделки, закупая излишки

нефти со скидкой, предоставлявшейся розничным торговцам, и использовать особые преимущества, обеспечиваемые быстро растущими рынками — например, по продаже бензина в городах. При отсутствии накладных расходов, которые приходилось нести ведущим компаниям, чтобы поддерживать непрерывный поток нефти на всех этапах своей работы, а также широкую международную сеть торговли всеми нефтепродуктами, «независимые» имели возможность «снимать сливки» в самых прибыльных отраслях торговли, часто за счет сырой нефти, закупувавшейся ими на рынках излишков нефти.

Ведущие нефтяные компании реагировали на это, стараясь в максимальной мере использовать свои размеры и взаимосвязи в целях снижения цен. По мере того как десятилетие подходило к концу, все больше и больше капитала вкладывалось в строительство более крупных нефтеперерабатывающих заводов, танкеров, перевалочных станций, комбинированных распределительных трубопроводов и крупных розничных центров, чтобы снизить издержки производства на единицу продукции и использовать преимущества, обеспечиваемые большими размерами принадлежащих им сооружений. Если в 1960 г. $\frac{2}{3}$ мирового танкерного флота составляли суда грузоподъемностью от 2 тыс. т до 30 тыс. т и не было ни одного танкера больше 90 тыс. т, то к концу этого десятилетия судов грузоподъемностью 2—30 тыс. т было уже менее 20% и почти $\frac{1}{3}$ всего танкерного флота составляли суда не менее 100 тыс. т — этому обстоятельству способствовала необходимость удерживать фрахтовые ставки Персидского залива на низком уровне, учитывая конкуренцию со стороны африканской нефти и перспективу закрытия Суэцкого канала. То же самое можно сказать и о нефтеперерабатывающей промышленности, где производительность основных нефтеперегонных установок повысилась с 1—2 млн. т до 9 млн. т в год, которые новые крупные установки давали к концу 60-х годов, а также о сооружениях для распределения и сбыта нефтепродуктов, где размеры всех нефтехранилищ, цистерн и других устройств свидетельствовали о той же тенденции к экономии на крупных масштабах производства.

Однако эта тенденция в свою очередь также подливала масло в огонь конкуренции. Чем сильнее была тя-

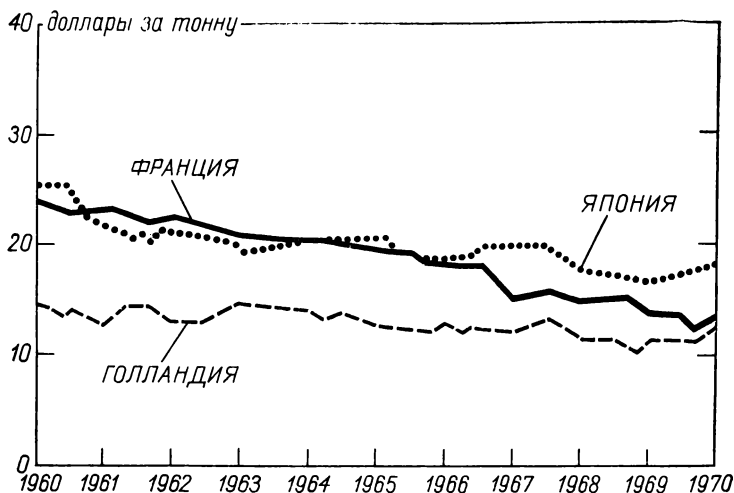


Рис. 1. Цены на мазут (исключая налоги и пошлины)

га к расширению масштабов операций, тем больше возрастало искушение у самих ведущих компаний добиваться для себя более значительной доли на рынке, чтобы окупить свои расходы. Финансовые преимущества массового производства становятся по-настоящему очевидными лишь тогда, когда «фактор загрузки» превышает 80% и даже больше, и поэтому возникает естественная тенденция смотреть на разницу в объеме продукции, превышающую этот показатель, как на действительный источник доходов и искать для нее рынки сбыта почти любой ценой.

Воздействие на рынок погони за прибыльными операциями по продаже нефти было драматическим и все более опасным для самих компаний. В нескольких странах, таких, как Франция, где государственный контроль над рынком умышленно ограничивал конкуренцию, а также в некоторых других районах, например в США и Японии, где крупнейшие фирмы удерживали за собой господство на рынке почти до конца десятилетия, нефтяным компаниям удалось сохранить какую-то видимость стабильности цен. Но в Африке и во многих других развивающихся странах их позиции постепенно подрывались всевозрастающей тенденцией к национали-

зации сбытовых организаций и нажимом, оказывавшимся правительствами этих стран на компании, чтобы заставить их строить крупные нефтеперегонные заводы. В то же время на цены многих европейских рынков, особенно ФРГ и стран Бенилюкса, все больше и больше влияли котировки на нефть, продававшуюся с максимальными скидками на открытых рынках Роттердама и Италии. С одной стороны, торговля бензином стала ареной жесточайшей конкуренции и войны цен, которую вели «независимые», сосредоточившие все внимание на ограниченных географических районах в быстро растущих городских центрах. С другой стороны, мазут все быстрее становился «бедствующим продуктом», объектом острой конкуренции между ведущими компаниями, на который все сильнее влияли пониженные цены, устанавливавшиеся в Роттердаме.

В начале 60-х годов оптовые цены на многие нефтепродукты в северо-западных районах Европы резко снизились, затем в 1967—1968 гг. повысились в связи с арабо-израильской войной и снова упали в 1969 г.; такая же примерно картина наблюдалась и в отношении выручки за единицу продукции на рынке у большинства ведущих международных компаний. Фактически прибыли нефтяных компаний в поразительной мере стали зависеть от изменения фрахтовых ставок — единственного переменного элемента издержек в их взаимосвязанной цепи.

Когда ставки фрахта были низкими — как это имело место на протяжении большей части десятилетия, — стоимость самой по себе сырой нефти, продававшейся с предельно низкой прибылью, была, как правило, низкой и нефтяные компании, со скопищем собственных танкеров и танкеров, фрахтовавшихся по долгосрочным и краткосрочным чартерам, несли ущерб. Когда же фрахтовые ставки резко повышались, как это произошло в период кризиса 1967—1968 гг., нефтяные компании с тем же «покрытием» на танкерах выигрывали, тогда как покупатели нефти на открытых рынках, или на условиях немедленной поставки, вынуждены были платить высокие цены за такую нефть. Для многих биржевых маклеров, занимавшихся анализом конъюнктуры рынка, проблема прогнозирования доходов той или иной нефтяной компании свелась к изучению фрахтовых

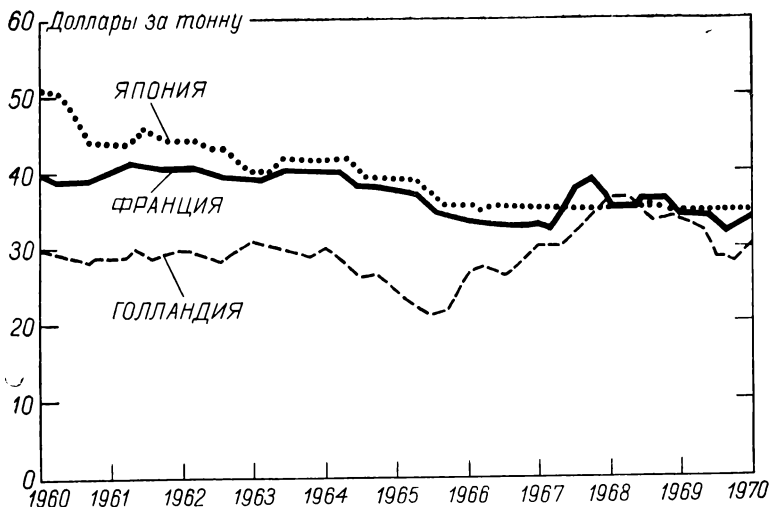


Рис. 2. Цены на дизельное топливо (исключая налоги и пошлины)

ставок и определению имеющихся у той или иной компании перспектив получения на рынке краткосрочных чартеров.

Такая картина роста масштаба операций в сочетании с ростом конкуренции цен наблюдалась не только в нефтяной промышленности. Напротив, она ознаменовала собой развитие в 60-е годы целого ряда отраслей промышленности, от розничной торговли до авиационной и химической промышленности. Но явлением, характерным только для нефтяной промышленности, было продолжающееся господство ведущих нефтяных компаний над источниками сырья и решимость правительств нефтедобывающих стран добиться, чтобы конкуренция не подрывала их собственных доходов, основанных на процентных отчислениях с официальной (справочной) цены на нефть. Фактические цены на сырую нефть действительно снизились в результате введения все увеличивавшихся скидок с официальных цен при непосредственных сделках между компаниями. Но реальный подрыв доходов происходил на рынках, где конкуренция носила самый ожесточенный характер и стоимость по-

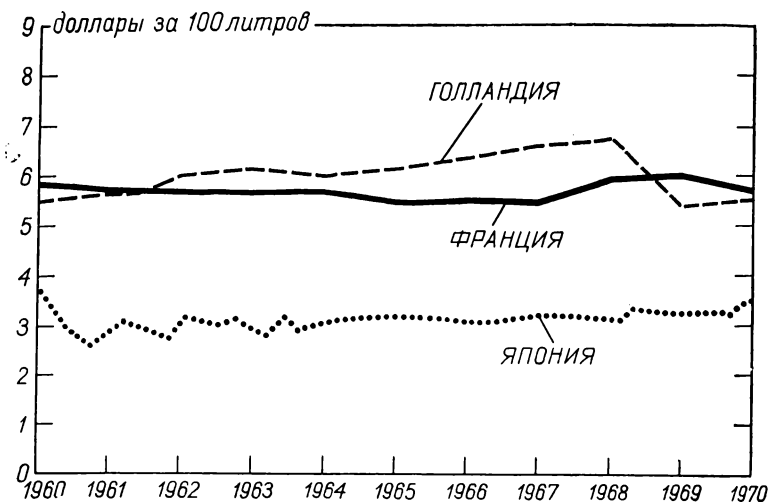


Рис. 3. Цены на бензин (исключая налоги и пошлины)

ставок нефти, продававшейся по ценам с большими скидками, оказывала самое решающее влияние.

Для потребителя это было очень удобно. Он получал всю нужную ему нефть по ценам, которые по сравнению с ценами на любые другие товары и уж, безусловно, по сравнению с ценами любого другого топлива были выгодными. Некоторые комментаторы, такие, как профессор А. Эдельман в США и д-р Пол Франкел в Англии, утверждали, причем довольно упорно, что конечный потребитель все же получал не все преимущества, какие ему причитались.

Они указывали, что система налогообложения в нефтедобывающих странах, основанная на искусственно завышенных официальных ценах, согласованных между правительствами этих стран и нефтяными компаниями, поддерживает минимальные цены на нефть (включающие налоги) на уровне значительно выше ее подлинной стоимости, скалькулированной по любым обычным нормам спроса и предложения. Стоит лишь устранить эту поддержку и примирившиеся с ней нефтяные компании, как цены упадут до естественного уровня — стоимости дополнительных или альтернативных поставок нефти.

Правительства большинства стран — потребителей нефти рассматривали положение в несколько ином свете. Нефть была сравнительно дешева и становилась еще дешевле. В некоторых секторах экономики, например на транспорте, ее нечем было заменить, и почти каждая из стран-потребителей не только не добивалась снижения цен, а, наоборот, фактически повышала их, вводя все более высокие акцизные сборы — главным образом в качестве легкого пути к повышению доходов. В 60-е годы до 75% конечной цены одного лишь бензина оплачивалось за счет налогов на потребителей, составлявших около 32% в США, около 58 — в Японии и от 58 до 75% в Европе. Налоги на газойль в странах-потребителях (хотя в денежном выражении они были меньше) составляли такую же большую долю продажной цены, и даже мазут облагался налогом в размерах от 15% до 33% конечной продажной цены в Европе (но не в Японии и США).

Если правительства стран-потребителей и беспокоились по поводу условий в нефтяной промышленности, то скорее потому, что нефть угрожала безработицей в угольной промышленности (как это имело место в Англии), или потому, что могущество принадлежавших иностранным владельцам международных нефтяных компаний представляло собой потенциальную угрозу безопасности снабжения страны нефтью (как утверждали официальные лица во Франции и Италии). Но оба эти соображения ни в коей мере не способствовали борьбе за снижение цен — скорее, наоборот.

Для того чтобы потребители нефти добились передела в вопросе о справочных ценах, потребовалась бы политическая сплоченность между странами-потребителями в сочетании с такой готовностью противостоять производителям, которая в то время явно отсутствовала. Кроме того, для попытки с их стороны действовать в обход ведущих нефтяных компаний и вступать в непосредственные сношения с производителями, как настаивала итальянская компания «ЭНИ», потребовалось бы общее недовольство ходом событий и убежденность в том, что прямые сделки фактически обеспечивают большую надежность снабжения нефтью, — настроения, которых в то время потребители отнюдь не проявляли.

Однако по тем же причинам, по которым многие

потребители настаивали на отказе ведущих нефтяных компаний от их роли в нефтедобывающей промышленности, чтобы добиться снижения цен, сами производители считали для себя более легким делом сосуществовать с ними. Пока нефть имелась на рынке в избытке и велась конкурентная борьба за рынки сбыта сырой нефти, крупнейшие нефтяные компании оставались стабильным средством обеспечения таких рынков: это был институт, в достаточной мере обезопасивший себя средневосточной нефтью от каких-либо угроз в вопросах цен и налогов, и необходимый источник технической и административной экспертизы в отношении добычи и распределения сырой нефти.

Основав в начале десятилетия Организацию стран — экспортеров нефти*, страны-производители по меньшей мере создали достаточно сильный фронт сотрудничества, чтобы предотвратить падение справочных цен в соответствии с рыночной ценой. И в какой-то мере можно утверждать, что уже сам факт единства стран-производителей не только затруднил для компаний возможность ответить отказом на их требования, но фактически создал условия, при которых компаниям было выгодно принять эти требования. Большая опасность, с точки зрения компаний, заключалась в перспективе осуществления индивидуальных действий, при которых та или иная компания могла оказаться обремененной более высокими издержками, чем ее конкуренты. Пока такие условия применялись равномерно по отношению ко всем нефтедобывающим странам, проблемы конкуренции были менее острыми и могли бы фактически отвечать интересам ведущих нефтяных компаний, если бы это помогало уменьшить некоторые из преимуществ, ранее принадлежавших конкурирующим с ними независимым нефтедобытчикам в Ливии, где первоначальные условия концессий были значительно более выгодными для компаний, чем условия, существовавшие в районе Персидского залива.

Однако намеки на какой-то тайный сговор между

* К членам—основателям ОПЕК Ирану, Ираку, Саудовской Аравии, Кувейту и Венесуэле в 1961 г. присоединился Катар, в 1962 г. — Индонезия и Ливия, в 1967 г. — Абу-Даби, в 1969 г. — Алжир, в 1971 г. — Нигерия, в 1973 г. — Эквадор и в 1974 г. — Габон. — *Прим. ред.*

ведущими компаниями и странами — производителями нефти означали бы серьезную недооценку как трудностей, стоявших перед ОПЕК в ее борьбе за улучшение предоставлявшихся ей условий, так и сопротивления компаний ее требованиям. С точки зрения производителей, система справочных цен была основой доходов, от которых зависело развитие их экономики. Они, как это вполне понятно, считали, что эксплуатация их главного природного богатства должна осуществляться таким образом, чтобы служить их собственным внутренним нуждам. С другой стороны, для нефтяных компаний система справочных цен очень легко могла стать методом, благодаря которому доходы производителей нефти от барреля нефти оставались бы постоянными, тогда как их собственная доля прибылей снижалась бы, поскольку фактические рыночные цены падали значительно ниже уровня справочных цен.

Эти трудности стали очевидными с самого начала. Производители, создав административную структуру для координации их интересов в ОПЕК, перешли затем к рассмотрению самых насущных проблем. В 1962 г. они наметили себе тройную задачу: повышения доходов путем ликвидации отчислений компаниям на их рыночные расходы; разрешения важной проблемы арендной платы и, наконец, осуществления своего главного стремления — снова повысить справочные цены до уровня, существовавшего до снижений, введенных в 1960 г.

Вопрос о рыночных расходах был довольно быстро урегулирован в пользу хозяев нефти на переговорах, состоявшихся в том же году между правительством Саудовской Аравии и консорциумом «Арамко». Иначе обстоял вопрос с «арендной платой». Обычно нефтяные компании рассматривали арендную плату как своего рода частичный взнос в счет подоходного налога. Однако производители утверждали — причем не без оснований, — что арендная плата должна рассматриваться отдельно и вноситься до выплаты подоходных налогов. Потенциальная разница в изменении платежей с каждого барреля нефти составляла около 11 центов, или примерно 12%, и переговоры тянулись три года, пока наконец не было достигнуто соглашение.

Нефтяные компании с самого начала отказывались признать право ОПЕК вести коллективные переговоры

от имени всех производителей в целом и соглашались обсуждать эту проблему исключительно на основе переговоров между каждой отдельной страной и действующей в ней компанией, настаивая на узаконивании скидок* со справочной цены в качестве взаимной уступки за принятие условий арендной платы. Между самими нефтедобывающими странами также возникли разногласия по вопросу о пределах компромисса, на который им надлежит пойти в отношении их согласованных требований. Когда, наконец, в конце 1964 г. было достигнуто широкое соглашение, его отнюдь нельзя было назвать бесспорной победой ОПЕК. Нефтяные компании сумели добиться скидки со справочных цен, которая должна была постепенно снижаться на протяжении трех лет ее действия. Но Ирак, в предвидении грядущего, категорически отказался пойти на такой компромисс. Правительство Кувейта неожиданно столкнулось с трудностями при попытке добиться согласия парламента на эту сделку, пришлось провести сомнительные выборы в новый, более покладистый парламент, прежде чем соглашение было ратифицировано почти три года спустя. Тем временем Ливия воспользовалась этим случаем, чтобы связать вопрос об арендной плате с другими налоговыми проблемами, и соглашение со всеми действовавшими в стране компаниями было наконец заключено только в 1966 г., после ожесточенной борьбы, сопровождавшейся угрозами экспроприации и введения экспортного контроля.

Основная проблема, стоявшая перед странами-производителями, заключалась в том, что, хотя ОПЕК стала полезным инструментом для установления некоторых минимальных исходных положений в ходе переговоров с нефтяными компаниями, она могла бы стать подлинно эффективной организацией для контроля над ценами только в том случае, если бы ее государства-участники согласились не конкурировать между собой за увеличение добычи нефти, что было классической позицией монополий. То обстоятельство, что на это ОПЕК не была способна, стало очевидным, как только она попыталась восстановить справочные цены на прежнем уровне, существовавшем до снижений, проведенных в 1960 г.

* Временном, пока существовал избыток нефти на рынках. — *Прим. ред.*

Именно поэтому и была создана ОПЕК, и с самого начала предлагалось, чтобы она установила нормы нефтедобычи для всех ее членов в целях устранения с рынка излишков нефти. Больше всего за такой план ратовала Венесуэла, положение которой в мировой торговле нефтью было сильнее всего подорвано огромным ростом добычи на Среднем Востоке. Но этот аргумент вряд ли мог подействовать на таких новичков в области добычи нефти, как Ливия и Абу-Даби, которые только что вступили на путь к богатству, основанному на доходах от нефти, как, впрочем, и на такие страны, как Иран и Саудовская Аравия, которые видели в повышении производительности самый легкий путь к неуклонному росту своих доходов.

Хотя на первой конференции ОПЕК в 1960 г. было принято решение вплотную заняться этой проблемой, в дальнейшем она отошла на второй план, пока, под постоянным нажимом со стороны Венесуэлы, не была вновь поднята в 1965—1966 гг. Новой экономической комиссии ОПЕК было поручено разработать рациональную программу расширения добычи нефти в ближайшем году, причем для каждой страны устанавливалась соответствующая «квота». Хотя этот проект если и неохотно, но все же был принят всеми государствами-членами на экспериментальной основе, он фактически так никогда и не сдвинулся с места. Вскоре эти страны стали рассматривать квоты не как «потолок» производительности, а как минимальный уровень, к которому следовало стремиться; они горько жаловались, если не достигали этого уровня, и были счастливы, когда убеждались, что выполнили или превысили свои «допустимые» показатели. Этот план не только не выполнил своего назначения, но лишь обострил разногласия между членами ОПЕК, и его потихоньку забыли.

Поскольку ОПЕК не удалось сделать по-настоящему эффективным картелем, инициатива в значительной мере осталась за отдельными странами-производителями. Конец 60-х годов стал периодом почти непрерывных переговоров между компаниями и правительствами о темпах добычи, об изыскательских работах, отказе от аренды непродуктивных участков и налоговых вопросах. Иран, в частности, все активнее добивался роста дохо-

дов путем увеличения добычи нефти с целью повышения темпов своего внутриэкономического развития; здесь налицо была прямая взаимосвязь между добычей нефти и национальными потребностями, которым международные компании, стремившиеся к максимальной гибкости в соответствии с условиями сбыта, неохотно шли навстречу. И в той же мере, в какой Иран подталкивал производственный консорциум к заключению ряда соглашений об увеличении добычи, завершившихся в 1969 г. соглашением об обеспечении необходимых ему доходов посредством повышения добычи и получения займов, другие страны, такие, как Саудовская Аравия и Кувейт, подталкивали нефтяные группы в своих странах к борьбе за достижение таких же условий.

Положение в Ираке после того, как правительство отказалось в 1965 г. ратифицировать соглашение об урегулировании сохранившихся еще разногласий, оставалось без изменений, поскольку обе стороны заняли позицию, которая фактически завела их в тупик. Тем временем Ливии удалось устранить ряд ненормальных моментов в ее налоговой и концессионной структуре, но она не сумела реально освободиться от юридических ограничений, связывавших ее с первоначальными положениями концессионного договора о репатриации прибылей, «компании наибольшего благоприятствования» и процедурах арбитража. После свержения Ибн-Сауда и отставки Абдаллы Тарики с поста министра нефтяной промышленности в Саудовской Аравии наблюдались более устойчивые темпы роста добычи нефти. Другие страны Персидского залива удовлетворялись своей долей в чужих достижениях, а Кувейт, постепенно терявший за это десятилетие свою главенствующую роль в нефтедобывающей промышленности Среднего Востока, слишком, пожалуй, нервозно относился к своему положению богатейшей страны среди более сильных соседей и был слишком неуверен в собственной внутривнутриполитической обстановке, чтобы доводить конфликты до крайностей.

К концу 60-х годов многие из тех сил, которые появились на сцене десятилетием ранее, стали уже четко формироваться. Страны-производители сформулировали свое стремление контролировать темпы добычи нефти в собственных политических и экономических интересах.

В рамках ОПЕК они по крайней мере успешно провели оборонительные меры против снижения справочных цен и фактически добились увеличения своих средних доходов на баррель нефти путем уменьшения сбытовых скидок и выделения арендной платы из подоходного налога. В ходе индивидуальных переговоров им удалось добиться компромиссов по ряду вопросов налогообложения, возвращения концессионных участков и темпов добычи нефти. Но они не смогли еще достичь полного контроля над эксплуатацией своих природных ресурсов, к которому стремились их наиболее радикальные государственные деятели, как не удалось и странам-потребителям установить контроль над другим концом рынка — переработкой и сбытом нефти.

Ведущие нефтяные компании сохраняли еще за собой главенствующие позиции в нефтедобывающей промышленности, а также большую долю нефтеперерабатывающих предприятий и средств транспорта, но их норма прибыли упала со среднего уровня более 15% в 50-е годы до 11—12% в 60-е годы. Хотя в Америке этот показатель у ведущих компаний и повысился с 11% с лишним до более чем 12% в середине десятилетия, это не могло компенсировать его падения в восточном полушарии, где он к концу десятилетия снизился с 13% с лишним до чуть более 11%, а доходы от барреля нефти сократились к 1970 г. с почти 55 центов до 33—35 центов. Даже если предположить, что эти цифры преувеличивали реальные потери, остается фактом, что к концу 60-х годов самый процветающий сектор западной промышленности регрессировал до уровня рентабельности, который был едва ли выше, если не ниже, чем в промышленном производстве в целом.

В ожидании 70-х годов вряд ли можно было сомневаться в дальнейшем феноменальном росте значения нефти в мировом энергетическом хозяйстве. Центральные вопросы заключались лишь в том, сможет ли нефтяная промышленность сохранить уровень капиталовложений, необходимый для такого роста, и как в конечном счете сложится соотношение сил между нефтедобывающими странами и нефтяными компаниями. Забот было много, но для большинства речь шла скорее об увеличении объема того, что уже имелось, а не о чем-то сенсационно новом.

Революция

Оглядываясь назад на переговоры, состоявшиеся в 1971 г. в Тегеране и Триполи, я охарактеризовал бы их как завершившиеся успехом в той мере, в какой это позволяли обстоятельства того времени.

Джордж Пирси из «Эксон»

Наша политика и переговоры после 1971 г. завершились полной катастрофой.

*Генри Шулер
из «Хант интернэшнл петролеум»*

Прочная уверенность в росте спроса и стабильности предложения, укрепившаяся в мировой торговле нефтью в 60-е годы, резко пошатнулась в самом начале следующего десятилетия. Положение нефтяной промышленности, которая все больше и больше зависела от ухудшающихся условий и снижающихся цен, близких к издержкам производства (с концессионными платежами), было внезапно резко подорвано быстрой переменой того и другого. Более высокий спрос, чем ожидалось в 1970 г., нехватка танкеров, закрытие на длительный срок трубопровода «Таплайн», по которому нефть из Саудовской Аравии перекачивалась к Средиземноморскому побережью, и возрастающая нехватка нефтеперерабатывающих мощностей в Европе — все это неожиданно соединилось, выбив мировую торговлю нефтью из обычной колеи и ликвидировав излишки нефтепродуктов, продававшихся с минимальной прибылью.

У промышленности, гордившейся своей гибкостью и способностью преодолевать кризисы снабжения нефтью в периоды очередных закрытий Суэцкого канала для

навигации, осталось, как выяснилось теперь, очень мало подлинной гибкости, когда спрос стал сильно превышать предложение. Потребляющие районы Запада, основывавшие свою энергетическую политику на перспективе постоянного наличия дешевой нефти в будущем, оказались теперь в крайне неудобном положении, ибо они не могли обходиться без хотя бы относительно небольшого количества этой нефти. Нефтедобывающие страны, которые около трех десятилетий пытались удерживать свои доходы на приемлемом уровне в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка, обнаружили, что располагают властью, позволяющей им не только сопротивляться рыночным тенденциям, но и контролировать их.

По иронии судьбы, именно Ливия, страна, больше всего повинная в появлении на рынке излишков нефти в 60-е годы, возглавила теперь борьбу за изменение этого положения и за то, чтобы проявить потенциальное могущество стран-производителей в новых условиях. Разработка нефтяных месторождений в Ливии никогда, пожалуй, не была самой славной страницей истории нефтяной промышленности. На фоне деятельности слабого и неопытного правительства при короле Идрисе и международной обстановки, в которой преобладала дешевая средневосточная нефть, нефтяные компании сумели добиться от Ливии исключительно выгодных условий в конце 50-х и начале 60-х годов. Налоги и отчисления за арендную плату основывались не на строго справочных ценах, а на справочных ценах за вычетом скидок, которыми ряд производственных компаний не замедлил воспользоваться. Соблюдение условий концессионных договоров обеспечивалось положениями о «компании наибольшего благоприятствования», гарантировавшими, что все концессии пользовались преимуществами самых благоприятных условий, действовавших в то время; положениями, гарантировавшими, что правительство не может принимать законов, отражающихся на условиях концессионных договоров, без согласия действующих компаний, и положениями, разрешавшими компаниям беспрепятственно переводить деньги в свою собственную страну.

Когда Ливия сама стала крупным экспортером нефти и объединила силы с другими ведущими производи-

телями нефти в ОПЕК, недовольство этими условиями со стороны правительства, которому помогал теперь ряд иностранных советников, становилось все более очевидным. Удобный случай представился правительству в связи с проблемой арендной платы, и в 1965 г. оно приняло новый закон для установления условий налогообложения на той же основе справочных цен, которая уже широко практиковалась на Среднем Востоке. Ведущие нефтяные компании, которые вели переговоры с ОПЕК в районе Персидского залива и не имели никакого желания допустить, чтобы независимые компании получили в Ливии лучшие условия, а тем самым и более дешевую нефть, пошли на уступки.

Независимые компании (на их долю приходилось более половины общей добычи нефти в Ливии), опасаясь, что новые условия позволят крупнейшим компаниям сбить их цены с помощью более дешевой нефти из стран Персидского залива, отказались пойти на эти условия. Только после ожесточенной борьбы, которая частично велась мировой прессой, и выдвинутой в конечном счете угрозы, что правительство может принять меры по запрещению экспорта или фактической национализации их активов, все компании в 1966 г. подчинились этим требованиям.

Новый закон в сочетании с мерами по укреплению государственного контроля над отчетностью компаний и ускорению оплаты налогов позволил Ливии добиться почти самого высокого уровня доходов на баррель нефти на всем Среднем Востоке. Однако через несколько лет, после закрытия в 1967 г. Суэцкого канала, положение снова резко изменилось. Ливия, как и соседний с ней Алжир, получила дополнительные преимущества вследствие ее близости к рынку, а поэтому и более низких транспортных расходов. Ее нефть благодаря низкому содержанию в ней серы и более высокому естественному выходу бензина и дизельного топлива в процессе очистки также приобретала все большую ценность в условиях, когда потребление бензина быстро повышалось и правительства стран-потребителей проявляли все больше внимания к проблемам загрязнения окружающей среды. В начале 1969 г. и Ливия и Алжир уже добились более высоких цен на свою нефть в соответствии с повышением ее ценности на рынке, сопровождая эти

иритязания требованиями уплаты на том же основании налогов задним числом.

Однако еще до того, как правительство Ливии и компании смогли приступить к переговорам, правительство короля Идриса было неожиданно и внезапно свергнуто группой молодых офицеров во главе с полковником Муамаром аль Каддафи. Для нового правительства, воодушевленного идеалами социалистической революции, олицетворявшимися для них Насером и исламским фундаментализмом, нефть неизбежно должна была стать одним из главных плацдармов борьбы против западного неокOLONиализма, лидирующую роль в котором играли США. Оно поддерживало тесный контакт с Алжиром, который был только рад использовать Ливию в качестве дополнительного орудия в своей борьбе за пересмотр положений франко-алжирского соглашения от 1965 г.

Если прежнее правительство, и особенно сам король, склонно было уклоняться от решительной конфронтации с нефтяными компаниями, то у нового правительства на этот счет не было никаких колебаний, а его жажда борьбы с Западом еще больше усилилась после того, как оно с такой легкостью сумело заставить Соединенные Штаты Америки и Англию в течение нескольких месяцев эвакуировать из страны свои военные базы.

И все же нефтяная проблема не сразу привела к открытому конфликту между компаниями и новым правительством. Совет революционного командования вновь подтвердил намерение Ливии добиваться повышения цен и, открывая в начале следующего года переговоры по этому вопросу, ясно указал, что он не имеет в виду провести национализацию, и считает — во всяком случае, официально — необходимым поддерживать хорошие отношения с нефтяными компаниями, но твердо намерен обеспечить, чтобы ливийский народ получил удовлетворение своих «справедливых требований и законных прав». Нефтяные компании, несомненно, беспокоило сожаление о том, что любые уступки ливийским требованиям могут нарушить их взаимоотношения с другими странами-производителями и подорвать общую структуру цен на всем Среднем Востоке. Но новый министр нефтяной промышленности аль-Дин Мабрук заве-

рил их, что Ливия не собирается нарушить эти общие рамки.

Переговоры тянулись, таким образом, в течение всей первой половины 1970 г., причем они вызвали поразительно мало нападков в печати. Если прежнее ливийское правительство заявляло, что оно добивается повышения цены на свою нефть примерно на 10 центов по сравнению со справочной ценой, составлявшей 2,2 долл., новое правительство высказывалось менее конкретно, но явно имело более амбициозные намерения. В ответ на это требование нефтяные компании — в данном случае главным образом «Эссо» и «Оксидентал» — предложили надбавку в размере около 6 центов, которая была сразу же отвергнута. Хотя переговоры далеко еще не завершились плодотворными результатами, в конце апреля и в начале мая уже казалось возможным достичь компромисса в пределах примерно 12 центов на баррель.

Но этому не суждено было случиться. К лету решимость Ливии добиться действительно большого повышения цен на ее сырую нефть значительно укрепилась в результате заключенного ею соглашения о координации усилий в этом направлении с Алжиром, который все еще требовал от Франции гораздо более высоких справочных цен, и с Ираком, споры которого с «Ирак петролеум компани» оставались незаживающей раной в отношениях, создавшихся там с нефтяными компаниями.

В то же время конъюнктура рынка складывалась все больше в пользу экспортеров нефти в Европу из близлежащих месторождений. Годы предельно низких цен и доходов сказались на капиталовложениях. В условиях, когда Суэцкий канал оставался закрытым, начала ощущаться нехватка танкерного тоннажа. Возобновившееся развитие экономики почти всех промышленно развитых стран одновременно повысило спрос не только на отгрузку нефти, но и на транспортировку сухогрузов. И эта нехватка дополнительного танкерного тоннажа еще больше усугубилась из-за внезапной утраты нескольких «танкеров-гигантов» нового класса вследствие загадочных взрывов, имевших место в начале года, и быстрого роста спроса на тяжелые сорта мазута для европейской промышленности и электростанций, что в свою очередь привело к повышению спроса на тяже-

лые сорта нефти для дальних поставок из района Персидского залива. Положение с нефтеперерабатывающими мощностями в Европе впервые за десять с лишним лет начинало как будто приобретать напряженный характер, причем самый драматический момент настал тогда, когда трубопровод «Таплайн», по которому перекачивалось из Саудовской Аравии в средиземноморский порт Сидон в Ливане почти 25 млн. т нефти в год, был поврежден в мае бульдозером и сирийские власти отказались дать разрешение на его ремонт. Трубопровод был отремонтирован только в начале следующего года.

Значение этих событий для интересов самих ливийцев и алжирцев и их надежды и требования стали теперь возрастать. А затем, в мае, ливийские власти начали применять самый эффективный нажим на нефтяную промышленность — постепенное снижение добычи нефти компаниями под предлогом сохранения нефтяных ресурсов. Вопрос о том, поступали ли они так с самого начала, полностью сознавая, как такая мера повлияет на переговоры о цене, или же это было проявлением подлинной заботы о поддержании разумных темпов истощения ресурсов, остается неясным. Проблема сохранения ресурсов и обвинения в том, что некоторые компании слишком быстро истощают месторождения нефти, были, несомненно, постоянным предметом заботы Ливии еще с середины 60-х годов и стали центральным принципом политики нового правительства в отношении нефти с момента его прихода к власти.

Во всяком случае, ливийское правительство вскоре поняло, какое значение имеет сокращение добычи нефти ради ее сохранения в качестве сокрушительного оружия при переговорах о ценах, и продолжало проводить его. Начав в мае с относительно небольшого сокращения добычи компании «Оксидентал», правительство последовательно вводило гораздо более значительные сокращения в отношении почти каждой крупной нефтедобывающей компании, пока общий объем добычи нефти в Ливии не уменьшился более чем на 50 млн. т в год по сравнению с прежними темпами. В довершение всего ливийцы начали менять тактику на переговорах и сосредоточили свое внимание не на «Эссо», как раньше, а на «Оксидентал» и независимых компаниях, действовавших в стране. Если в прежних спорах, возникавших

между компаниями и ливийским правительством, наиболее сговорчивыми при переговорах оказывались ведущие компании, а наиболее жесткую позицию занимали «независимые», то теперь положение изменилось коренным образом.

Хотя ведущие компании все еще были крайне уязвимы, когда дело касалось потери любого количества сырой нефти для ближних поставок в момент столь серьезной нехватки, их явно беспокоили последствия, которые любые сделки в Ливии могли иметь для их гораздо более крупных активов в районе Персидского залива. С другой стороны, «независимые», как, например, «Оксидентал» и «Континентал ойл», почти целиком зависели от ливийской нефти в отношении своих поставок странам восточного полушария. Они не питали особенно теплых чувств к ведущим компаниям, и мало кто из них, если такие и находились, владел активами вне Ливии, о которых им следовало бы беспокоиться.

Воздействие последовательных сокращений объема добычи нефти наряду со все увеличивавшимся нажимом на «независимых» стало наконец невыносимым. В начале сентября «Оксидентал», объем добычи которой был урезан с более чем 40 млн. т почти до 20 млн. т в год, подписала с Ливией соглашение, по которому она должна была немедленно повысить цену на 30 центов за баррель сверх ее справочной цены с последующим увеличением этой надбавки в ближайшие 5 лет до 40 центов путем ежегодного повышения цены на 2 цента на баррель; она также согласилась на 5%-ное повышение налоговых ставок с уплатой задним числом (с 1965 г.) за нефть, которая, как утверждали ливийцы, должна была оплачиваться по более высоким справочным ценам.

После того как «Оксидентал» подписала соглашение, ее примеру быстро последовали остальные «независимые». Однако «Шелл», член консорциума «Оазис», в который входили также три американские независимые компании, не шла на уступки, исходя из принципа о том, что такая ретроспективная уплата станет прецедентом для любых притязаний со стороны каждого нефтедобывающего государства и что она абсолютно необоснованна с точки зрения изменения рыночных условий за период между 1970 г. и предшествующими годами. Не-

официально ее поддерживали «БП» и в какой-то мере «Эссо».

Из какой бы логики ни исходила в своих доводах «Шелл», ее позиция в данном случае оказалась весьма уязвимой. Ведущие компании были слишком слабы и слишком разрознены между собой, чтобы предпринять совместные меры в отношении требуемых Ливией цен. Большинство из них отчаянно беспокоились по поводу собственных финансовых итогов за этот год и опасались возможных последствий дальнейших сокращений добычи ливийской нефти. Страны-потребители не хотели поддерживать их в борьбе, которая могла бы поставить под угрозу снабжение их нефтью, а сама Ливия открыто угрожала национализацией в случае, если ей не удастся настоять на своем. К концу сентября «Тексако» потихоньку договорилась с правительством Ливии. Остальные ведущие компании в одностороннем порядке повысили свои справочные цены, чтобы, сохранив видимость, что они все еще остаются хозяевами положения в отношении цен, в конечном счете также пойти на уступки в вопросе о ретроспективной уплате налогов. В декабре «Шелл», державшаяся дольше всех, подписала наконец соглашение, приняв условия, аналогичные тем, на которые согласилась «Оксидентал».

Эта победа стала поистине знаменитой. Хотя «Тексас», покинув в данном случае ряды ведущих компаний, утверждала, что урегулирование, достигнутое в Ливии, не обязательно должно подорвать соглашения, действовавшие в районе Персидского залива, это событие имело слишком важное значение, чтобы его можно было локализовать таким образом. Ливия показала, что нефтяные компании и потребители нуждаются в производителях гораздо больше, чем последние нуждаются в них, а особенно такая страна, как Ливия, чьи доходы значительно превосходили ее нужды. Она достигла не просто нового соглашения с нефтяными компаниями, но их полного разгрома. Она подорвала официальное соглашение о разделе прибылей на основе принципа «50 к 50», служившего основой отношений в нефтяной промышленности на протяжении предшествующих 20 лет. Она получила для нефтедобывающих стран право впервые повысить справочные цены и вынудила компании согласиться с неприемлемым принципом

ретроспективных действий в вопросе о ценах. И что самое важное, она показала, насколько велика власть, которой обладали теперь страны-производители в мире, неминусомо зависимом от их нефти, когда излишки нефти уже перестали быть «де-факто» повседневным явлением в жизни.

Ведущие компании, прекрасно понимавшие, какие проблемы могут возникнуть из-за этого в их отношениях со странами Персидского залива, сразу же предложили новые условия цен и налоговые ставки, чтобы не остаться в стороне. Они достигли договоренности с Ираком, Саудовской Аравией и Нигерией, предоставив им условия, аналогичные тем, которые были предоставлены Ливии в отношении ее сырой нефти для ближних поставок. В ноябре Иран согласился на 5%-ную надбавку к своим налоговым ставкам и на предложение повысить еще на 9 центов цену за баррель тяжелых сортов сырой нефти, которые были теперь в большом спросе из-за роста потребления мазута в Европе и Японии. Затем такое же предложение было сделано и всем остальным странам-производителям района Персидского залива.

Вряд ли нефтяные компании действительно считали, что это приведет к стабилизации положения. Паника стала охватывать весь рынок нефти. Фрахтовые ставки стремительно повышались до рекордных уровней*. Широко распространились опасения, что может возникнуть реальная нехватка нефти, если холодная погода вызовет гораздо более высокий спрос, и производителям стоило лишь читать газеты, чтобы убедиться, что условия коренным образом изменились в их пользу и что им предстоит еще пройти большой путь, прежде чем они достигнут максимальных цен на нефть.

Собравшись в середине декабря на совещание в Каракасе (Венесуэла), страны ОПЕК сразу осознали,

* Некоторое представление о масштабах паники и власти, которой обладали на рынке в то время страны—экспортеры нефти для ближних поставок, например, Ливия, можно получить из того обстоятельства, что в январе 1971 г., в самый разгар кризиса, фрахтовые ставки на танкерный рейс из района Персидского залива в Европу достигали 270 по «Уорлдскейл», т. е. эквивалента 24,75 долл. за т, по сравнению со средним показателем около 2,5 долл. за т в 60-е годы. Для замены одного танкера ливийской нефти понадобилось бы, из-за более значительных расстояний, зафрахтовать почти три танкера в случае доставки нефти из Персидского залива.

что после разочарований, постигших их в 60-е годы, настал наконец момент добиваться осуществления своих давних устремлений. Решив придерживаться единой стратегии в отношении цен, при которой все переговоры должны были проводиться на региональной основе участия стран Персидского залива, средиземноморских экспортеров, Венесуэлы и Индонезии, ОПЕК потребовала повышения цен, установления минимальной ставки подоходного налога в размере 55% и отмены прежних скидок с учетом налога на плотность и рыночных расходов и установила твердый график для переговоров, упрямо введя в одностороннем порядке новые законы, если ее требования не будут удовлетворены.

Такого массирования сил стран-производителей было достаточно, чтобы запугать и нефтяные компании, и потребителей, поскольку оно впервые чуть ли не со времен второй мировой войны угрожало резким повышением цен на нефть. Еще более тревожной была возможность того, что оно приведет к стремительному росту требований со стороны производителей в различных районах мира, который вызвал бы бесконечную спираль все новых и новых требований во всем мире.

В течение нескольких недель после состоявшегося в Каракасе совещания начали как будто оправдываться самые серьезные опасения. В конце года Венесуэла приняла законы о повышении налоговой ставки с 52% до 60% и о предоставлении правительству права повышать в одностороннем порядке цены, учитываемые при налогообложении. Франко-алжирские переговоры зашли в тупик в связи с требованиями Алжира о передаче ему контроля и о резком повышении цен. Хуже всего было то, что Ливия внезапно вернулась к конфликту, который произошел в начале января, выступив с заявлением о том, что предыдущее соглашение было принято лишь в целях урегулирования разногласий, что в нем не были отражены преимущества, вытекавшие из последних изменений рыночных условий, и что поэтому она выдвигает «не подлежащие переговорам» требования о дальнейшем повышении на 5% налоговых ставок (на том основании, что предыдущее повышение было введено вместо ретроспективной оплаты налогов) и о

дальнейшем резком повышении цен, отражающем более высокие фрахтовые ставки на рынке.

Почти впервые страны-потребители в целом оказались непосредственно втянутыми в процесс переговоров о ценах. В первые недели января представители государственного департамента Соединенных Штатов, а также представители Франции, Англии и Нидерландов как страны, чьи нефтяные компании принимали самое непосредственное участие в переговорах, собрались в Вашингтоне для консультации с остальными нефтепотребляющими районами, в том числе такими странами, как Япония. За этим последовали активные дипломатические усилия, осуществлявшиеся через послов в различных нефтедобывающих странах, и поездка в район Персидского залива одного из высших должностных лиц государственного департамента США Джона Ирвина, чтобы добиться от этих стран отказа от угроз прекратить поставки нефти и согласия на прекращение выдвигавшихся то одной, то другой из них требований о повышении цен.

В то же время нефтяные компании, которых больше всего побуждали к срочным мерам масштабы ливийских требований и которые подвергались сильному нажиму в районе Персидского залива из-за ряда категорических заявлений со стороны иранского шаха и других лидеров по поводу затяжки переговоров о требованиях стран Персидского залива, назначенных на 12 января, спешно собрались в Нью-Йорке, чтобы решить, как им действовать. «Независимые», так долго соперничавшие с ведущими компаниями, теперь были крайне обеспокоены угрозой их позициям в Ливии и стремились на самый худший случай заручиться хоть какой-то поддержкой со стороны ведущих компаний. Ведущие же компании были в равной мере заинтересованы в том, чтобы «независимые», которым было уже предложено начать переговоры в Ливии, не создали снова прецедента, развязав новый раунд стремительно возрастающих требований со стороны производителей нефти для дальних и для ближних поставок.

С разрешения министерства юстиции США и при общей поддержке со стороны правительств стран-потребителей компании решили объединить свои усилия, гарантировать поддержку позиции друг друга и поста-

ратся вести переговоры как координированная группа. Результатом такой политики явилось врученное ОПЕК знаменитое письмо от 16 января 1971 г., подписанное 13 нефтяными компаниями, включая все ведущие компании, французскую «Компани франсез де петроль» и почти все американские независимые компании, действовавшие в Ливии*. В письме странам-производителям предлагался новый пятилетний план цен, включая немедленное повышение цен и ежегодную корректировку цен на случай инфляции; принцип выплаты фрахтовых премий странам — экспортерам нефти для ближних поставок и признание права ОПЕК вести переговоры от имени всех производителей в обмен на конкретно направленные против требований Ливии гарантии о том, что не будет дальнейших повышений налоговых ставок и сепаратных переговоров с отдельными производителями и (что самое важное) любое соглашение должно быть основано только на принципе его «одновременного заключения со всеми соответствующими нефтедобывающими государствами».

Так была подготовлена сцена для того, чему суждено было стать — во всяком случае формально, — «битвой гигантов». С одной стороны, в ней участвовали сплотившиеся ряды нефтедобывающих стран, утверждавших, и отнюдь не без оснований, что нефть продавалась на рынке по заниженным ценам по сравнению с ее подлинной стоимостью, учитывая стоимость других видов топлива; что силы, действовавшие на рынке, и могущество нефтяных компаний препятствовали получению производителями полной доли доходов от эксплуатации их ресурсов и что рыночные цены должны более точно отражать потребности самих стран-производителей в доходах. С другой стороны, объединившиеся фаланги международных нефтяных компаний, частично опиравшиеся на поддержку стран-потребителей, утверждали, что цены на нефть должны отражать рыночные условия спроса и предложения; что сенсационное по-

* К первоначальным 13 компаниям присоединились еще 11, включая испанскую компанию «Испанойл», западногерманскую «Гельсенберг» и японские компании. Однако обе европейские государственные компании, французская «Эльф-ЭРАП» и итальянская «ЭНИ», воздержались от участия в этой акции под предлогом, что у них «иные» интересы, чем у ведущих компаний.

вышение цен может сильно повредить экономике не только Запада, но и развивающихся стран и что нефть — слишком важная статья мировой торговли, чтобы стать простой пешкой в конкурирующих между собой честолюбивых устремлениях стран-производителей. За этим конфликтом стоял коренной вопрос, лежащий в основе взаимоотношений стран-производителей и нефтяных компаний на протяжении последних трех десятилетий, а именно должна ли торговля нефтью развиваться как торговля любым другим товаром, исходя из нужд потребителей, издержек производства и наличия предложения, или она должна развиваться в соответствии с нуждами и притязаниями отдельных нефтедобывающих государств, действующих совместно, чтобы навязать другим свою волю.

Фактически конкретные переговоры, состоявшиеся в 1971 г., проводились в другой плоскости. И потребители, и нефтяные компании меньше беспокоились об окончательном урегулировании вопроса о ценах, чем о срочной необходимости добиться какой-то стабильности политики ценообразования и поставок, в условиях которой мог бы происходить дальнейший рост торговли нефтью. С одной стороны, цена все еще не была достаточно важным фактором в издержках индустриальных стран, чтобы вызвать конфронтацию по этому вопросу, а нефтяные компании, пока они могли перекладывать любое повышение цен на плечи потребителей, не были в конечном счете настолько заинтересованы в этой проблеме лично, чтобы довести ее до предела, который грозил бы им самоуничтожением.

С другой стороны, страны-производители не обладали необходимой сплоченностью, да, пожалуй, и волей к тому, чтобы эффективно использовать картель ради повышения цен до их абсолютного максимума. Между государствами — членами ОПЕК существовали явные разногласия, особенно когда дело доходило до политических моментов или вопросов об изменениях структуры нефтяной промышленности. Еще более разительные противоречия возникали между производителями нефти для ближних поставок и государствами Персидского залива. Основной задачей государств Персидского залива было добиться значительного повыше-

ния цен, и письмо представителей нефтяной промышленности от 16 января встретило поэтому на Среднем Востоке в какой-то мере благожелательный прием, поскольку в нем хотя бы содержалось признание обоснованности их требований более высоких цен. Однако в районе Средиземноморья Алжир и Ливия питали гораздо более честолюбивые планы победы над нефтяными компаниями, и поэтому они обрушились на инициативу нефтепромышленников с ожесточенными нападениями, как на попытку диктовать им основополагающие принципы переговоров и внести раскол между странами-производителями.

Как и следовало ожидать, первоначальная попытка нефтепромышленников начать переговоры на глобальной, а не на региональной основе сразу же потерпела крах. Несмотря на довольно активную политическую деятельность государственного департамента США и на усилия самих компаний, государства Персидского залива с самого начала отказались признать какую-либо связь между переговорами с их представителями и переговорами в районе Средиземного моря; не соглашались они также считать себя ответственными за договоры, которые могут быть заключены вне района Персидского залива, или связанными такими договорами. Лондонская политическая группа, созданная одновременно с аналогичным органом в Нью-Йорке для координации позиции компаний на переговорах, разделилась через несколько дней на две группы — одна для района Средиземного моря, а другая для Персидского залива — и на две комиссии по переговорам. Комиссия по Персидскому заливу, во главе с лордом Страталмондом из «БП», и комиссия по Персидскому заливу, во главе с Джорджем Пирси из «Эссо», получили инструкции по поводу предложения, которое надлежало сделать странам-производителям.

Предложение компаний, все еще имевшее целью сохранить видимость равенства между переговорами в обоих районах, было сформулировано в одинаковых выражениях, с теми же положениями об отказе от дальнейших внезапных требований со стороны различных стран-производителей и с финансовыми условиями, которые были строго увязаны между собой. Однако, если предложение лорда Страталмонда было встречено как

разумная основа для начала переговоров в районе Персидского залива, визит Джорджа Пирси в Ливию оказался чуть ли не фарсом. Ливийское правительство категорически отказалось признать за комиссией по переговорам право выступать от имени всей нефтяной промышленности в целом, утверждая, что обсуждение этой проблемы может вестись только на базе переговоров между каждой отдельной компанией и правительством; и делегация нефтяных компаний была наконец вынуждена буквально прибегнуть к тому, чтобы подsunуть свое предложение под дверь министерства нефти в Триполи, где ее упорно игнорировали. Как бы нефтяные компании ни старались сохранить фикцию параллельных и взаимосвязанных переговоров, оставалось фактом, что эти переговоры стали двумя самостоятельными проблемами и темп в них начали задавать страны Персидского залива от своего собственного имени, а производители нефти для ближних поставок выжидали, чтобы решить, что они могут предпринять впоследствии.

Переговоры по нефти Персидского залива, хотя они и проходили в более «джентльменской» обстановке, также были далеко не легкими. Они начались 19 января, причем с самого начала между позициями обеих сторон наметился большой разрыв. Производители требовали немедленного повышения цены на 49 центов за баррель с дальнейшим ее повышением до 87 центов к 1975 г., что означало бы общее увеличение доходов стран-производителей за этот период на сумму около 12 млрд. долл., или более чем на 50%. Предложение компаний было гораздо более скромным — немедленно повысить справочную цену на 15 центов, постепенно повышая ее в дальнейшем до 22 центов к 1975 г., что составило бы общее повышение за эти пять лет в сумме чуть больше 3 млрд. долл. Хотя в дальнейшем компании изменили эти условия, предложив немедленно повысить цену на 27 центов за баррель, постепенно доведя эту надбавку к 1975 г. до 43 центов, это все же было меньше надбавки, которой требовали государства Персидского залива.

К тому же следовало считаться со все возростающим значением гарантий против резких повышений требований со стороны то стран Персидского залива, то средиземноморских стран. Для нефтяных компаний

это был исключительно важный вопрос, но государства Персидского залива отказывались давать какие-либо обязательства по этому поводу. Поэтому 2 февраля переговоры были полностью прерваны в крайне напряженной обстановке, и ОПЕК созвала пленарное заседание своих членов, чтобы решить, что делать дальше.

Несмотря на создавшееся драматическое положение, когда страны Персидского залива, участвовавшие в ОПЕК, угрожали ввести соответствующие законы, если их требования о минимальных ценах не будут удовлетворены к 15 февраля, и шах Ирана полностью употребил свой престиж для поддержки их позиции на переговорах, речь шла скорее об окончательной демонстрации силы стран-производителей перед неизбежной победой, чем о решительном шаге к конфронтации, которой не хотели ни производители, ни потребители, ни нефтепромышленники. В вопросе о ценах было мало перспектив на то, что компании или потребители смогут противостоять объединенным силам производителей, поскольку их политика подкреплялась угрозами просто ввести новые структуры цен в одностороннем порядке. Но уже появились признаки намечающегося компромисса, и, когда производители говорили о «минимальных требованиях», речь шла о сумме ближе к 35, чем к 50 центам за баррель. В то же время становилось ясно, что, хотя производители не намерены пытаться повлиять на переговоры со странами Средиземноморья, они не намерены и поддержать требования производителей нефти для ближних поставок. На совещании ОПЕК произошел обмен довольно резкими замечаниями между Ливией и Алжиром, с одной стороны, и Ираном и Саудовской Аравией — с другой, причем, хотя в окончательных резолюциях была выражена широкая поддержка позиции производителей нефти для ближних поставок, в них отнюдь не говорилось о безусловном обязательстве государств Персидского залива поддержать любые требования своих средиземноморских коллег.

В Париже состоялась личная встреча между лордом Страталмондом и д-ром Амузегаром. 12 февраля в Тегеране возобновились переговоры, и к 14 февраля была достигнута договоренность о немедленном повышении цены нефти стран Персидского залива на 35 центов за

баррель, о корректировке дифференциалов на плотность и о ежегодном повышении цены в течение пяти лет на 5 центов за баррель плюс 2,5% справочной цены. Взамен этого компаниям были даны твердые гарантии против внезапных повышений требований в районе Персидского залива, обещание стабильности условий в ближайшие пять лет и заверения, что страны-производители Персидского залива не будут поддерживать никаких акций со стороны других производителей, добывающихся более значительного повышения, чем обусловлено или предусматривается в резолюциях ОПЕК, и что государства Персидского залива не будут реагировать на любые соглашения, заключенные где-либо еще, дальнейшими требованиями, основанными на положениях таких соглашений.

Этот последний момент имел важнейшее значение для компаний, приступивших теперь к переговорам о новых условиях в отношении сырой нефти для ближних поставок. Их позиция на переговорах все еще была не очень сильной. Мир нуждался в нефти для ближних поставок, и Ливия, в союзе с Алжиром, была, несомненно, твердо намерена добиваться победы, которая затмила бы успехи, достигнутые странами Персидского залива. Но нефтепромышленники сумели изолировать Ливию и Алжир от их коллег из района Персидского залива. Падение фрахтовых ставок на танкеры и снижение темпов роста спроса на Западе уже начинали смягчать нехватку нефти для ближних поставок; к тому же на совещаниях ОПЕК и на совещаниях между странами — поставщиками сырой нефти на ближние расстояния из района Персидского залива (Саудовской Аравии и Ирака по трубопроводам «ИПК» и «Таплайн») и североафриканскими государствами страны Персидского залива оказывали на своих более радикальных коллег известный нажим, призывая их к сдержанности.

Хотя соглашение о средиземноморских поставках нефти было достигнуто, для завершения переговоров о нем потребовалось более трех месяцев, причем они сопровождались беспрецедентным количеством угроз, жестких сроков и официальных заявлений, поскольку каждая отдельная страна Средиземноморья добивалась принятия ее особых условий.

Ливия все еще настаивала, что переговоры должны происходить с каждой компанией отдельно и что она имеет право на повышение налоговых ставок еще на 5% и выплаты задним числом за ливийскую нефть, поставлявшуюся с момента закрытия Суэцкого канала. У Алжира продолжался все обострявшийся конфликт с французскими нефтяными компаниями по поводу его требования о пересмотре франко-алжирского пакта от 1965 г. В феврале Алжир добавил совершенно новый аспект к обстановке в мировой нефтяной промышленности, национализировав в одностороннем порядке 51% активов французских нефтяных компаний в стране. Ирак сохранил за собой право требовать оплаты задним числом своих неурегулированных еще претензий к нефтепромышленникам и ясно дал понять, что его подход к переговорам о средиземноморской нефти будет совершенно иным по духу, чем роль, которую он играл в переговорах со странами Персидского залива.

В вопросе о цене инициатива была предоставлена Ливии. Она снова полностью использовала свою прежнюю тактику стремления к конфронтации, стараясь изолировать компании друг от друга и постоянно доводя переговоры до грани провала, чтобы добиться от компаний максимального компромисса. 2 апреля, когда прошло уже несколько установленных ранее жестких сроков и переговоры завершились отказом Совета революционного командования в последнюю минуту ратифицировать соглашения, к которым стороны пришли в ходе переговоров, была наконец достигнута договоренность. Нефтяные компании отстаивали свою линию в вопросе о налоговых ставках и указали конкретные суммы, на которые должны были повыситься цены, чтобы отразить особые преимущества, предоставлявшиеся Ливии за разницу в стоимости фрахта и низкое содержание серы, а также удерживать надбавки к ценам на уровне, теоретически сопоставимом с условиями в Персидском заливе. Но они за это дорого заплатились. Ливийские справочные цены были немедленно повышены на 90 центов с теми же условиями об эскалации цен, которые были приняты в Тегеране, а налоговая проблема была решена путем договоренности о стабилизации всех налоговых ставок на уровне 55% и замене прежних повышений налогов надбавками на

справочную цену, эквивалентными дополнительным доходам, которые были бы обеспечены прежними повышениями налогов.

Только в середине лета остальные страны — производители нефти урегулировали, наконец, свои споры с нефтяными компаниями. Ирак протестовал против положения о премии за низкое содержание серы в ливийском соглашении, и переговоры с ним продолжались два месяца, до июня, когда, наконец, было достигнуто соглашение, по которому Ираку предоставлялось немедленное повышение справочных цен на 80 центов и некоторые дополнительные блага в виде платежей наличными, предоставления беспроцентных займов и обязательства увеличить добычу. Соглашения с Нигерией и Саудовской Аравией содержали соответственно такие же положения, но франко-алжирский спор еще больше обострился; в отношениях между компаниями и правительством возникли ожесточенные конфликты, сопровождавшиеся различными ограничениями на добычу нефти и угрозами преследования по суду покупателей секвестрованной сырой нефти, попыткой введения эмбарго на алжирскую нефть и отозванием французских специалистов из Алжира прежде, чем между «КФП» и алжирской государственной нефтяной компанией «Сонатрак» в конце июня было достигнуто соглашение. Это соглашение отражало значительный компромисс со стороны Алжира в отношении цен и условий компенсации, но зато оно обеспечило ему не только согласие «КФП» (а также французской государственной нефтяной компании «Эльф-ЭРАП» по соглашению, заключенному в следующем месяце) на его право взять на себя контроль над нефтедобычей, но также и на право самому устанавливать цены в соответствии с условиями, принятыми в отношении платежей за баррель экспорта.

Алжирское соглашение ознаменовало собой не только конец поразительной главы в истории эскалации цен, вызванной действиями стран — производителей нефти, которая началась в Ливии годом раньше. Оно также указывало на четко наметившуюся тенденцию к установлению в будущем государственного контроля, ибо последствия событий, которые произошли за предшествующие два года в смысле укрепления власти

производителей и изменения конъюнктуры рынка в пользу продавцов, были ясны для всех. После десятилетия, в течение которого основные усилия производителей были сосредоточены на том, чтобы сохранить справочные цены, а тем самым и уровень своих собственных доходов в момент падения стоимости сырой нефти на рынке, нефтедобывающие страны — участницы ОПЕК внезапно перешли к тактике нового повышения цен не просто в соответствии с конъюнктурой рынка, а до уровня, которого им удалось достичь благодаря совместным усилиям и доминирующему положению на рынке. Одни лишь государства Персидского залива добились повышения своих доходов на баррель нефти за период с ноября 1970 г. по февраль 1971 г. в среднем на 35 центов, или почти на 40%, при твердой гарантии их повышения в ближайшие четыре года примерно на 25 центов. Доходы Ливии на баррель за тот же период повысились почти на 90 центов, а все сделки, заключенные за это время, включая и те, которые относились к Венесуэле, Индонезии и странам — участницам ОПЕК, поставлявшим нефть с отправкой на ближние и дальние расстояния, предусматривали общее повышение их доходов за пятилетний период примерно на 20 млрд. долл. Большинство нефтедобывающих стран могли ожидать к 1975 г. увеличения их доходов вдвое по сравнению с 1970 г., а некоторые, например Ливия, даже втрое, несмотря на их решимость сократить темпы роста добычи нефти по сравнению с предшествующими годами. А средства для этого почти впервые надо было изыскать путем повышения рыночных цен на нефтепродукты.

Если переговоры, происходившие в 1970—1971 гг. в Тегеране и Триполи, показали в денежном выражении масштабы зависимости потребителя от нефти для обеспечения необходимой ему энергии и степень господства стран Среднего Востока над нефтяными ресурсами, то они показали также, во что обходится такая зависимость и в других отношениях.

За три десятка лет, если не больше, индустриальные страны Запада и развивающийся мир привыкли ко все увеличивавшемуся притоку импортной нефти, необходимой для развития экономики. Теперь же «рынок покупателя» внезапно стал «рынком продавца», где

все козыри находились в руках стран — экспортеров нефти. Запад не только полностью зависел от средне-восточных источников нефти в целом — он также находился в тягостной для него зависимости от любого из этих главных поставщиков нефти, как показала Ливия. Можно было ожидать, что некоторые из факторов, способствовавших такому резкому изменению рыночных условий, например нехватка танкерного флота и нефтеперерабатывающих мощностей, будут частично устранены. Иначе обстояло дело в отношении других факторов, таких, как сокращение добычи угля в большинстве промышленно развитых стран и неоправдавшихся надежд на ядерную энергию.

Тем временем создавалось впечатление, что мировой спрос на энергию будет и впредь повышаться в обозримом будущем на 4—5% в год, причем ожидать удовлетворения этого повышающегося спроса мир мог только от Среднего Востока и от Африки. Для того чтобы ядерная энергия начала оказывать реальное воздействие на мировой топливно-энергетический баланс, потребовалось бы еще не менее десятка лет. Добычу угля достаточно трудно было удерживать на уровне 1970 г., не говоря уже о том, чтобы увеличить ее хотя бы в Европе. Соединенные Штаты Америки, на которые в течение столь долгого времени можно было рассчитывать как на самостоятельный организм, способный полностью удовлетворять свои нужды, теперь сами быстро становились крупным импортером нефти. А нефть, несмотря на ее подорожание, все еще стоила значительно дешевле, чем любой из соперничающих с ней видов топлива.

В общем, мало кто мог подумать, что события, имевшие место в 1970—1971 гг., станут концом всей этой истории. Слишком уж велико было их воздействие на структуру нефтяной промышленности. Осознав свою власть в вопросе ценообразования, нефтедобывающие страны неизбежно должны были пойти дальше, поставив на очередь вопрос о контроле над фактической добычей нефти. Потребители, которые так долго оставались в роли наблюдателей, также неизбежно должны были подумать, как они могли бы принять участие в решении энергетических проблем, чтобы защищать свои источники нефти в будущем и в какой-

то мере ослабить зависимость от импорта. Нефтяные компании, убедившиеся в своем практическом бессилии перед странами-производителями, неизбежно должны были продумать вопрос о своей роли в будущем, учитывая вероятность уменьшения их традиционного господства над источниками снабжения нефтью.

Но, заглядывая в будущее, можно было сказать, что тегеранское и триполийское соглашения подавали по крайней мере надежду, что в рамках, установленных на ближайшие несколько лет, могут произойти перемены и что есть еще время заняться вопросом об изменении структуры нефтяной промышленности и приспособиться к условиям новой эры. Страны-производители одержали огромную победу, масштабы которой годом ранее и представить себе было нельзя. Но они обещали обеспечить стабильность поставок и взять на себя ответственность в отношении цен на ближайшие четыре года, за что стоило, пожалуй, уплатить такую цену.

Обнаженные в конференц-зале

Оказав успешное противодействие серьезным усилиям нефтяной промышленности достичь в начале 1971 г. солидарности, страны-производители поняли, что в руках у нее уже не осталось козырей. Теперь вопрос мог стоять лишь о времени, когда они примут меры, вытекающие из этого обстоятельства.

*Генри Шулер
из «Хант интернэшнл петролеум»⁵⁵*

Теперь в свете всего, что произошло с того времени, уже не трудно указать на органические недостатки тегеранского и триполийского соглашений о ценах, критиковать чувство удовлетворения, с которым их восприняли многие потребители, и обвинять нефтяные компании в близорукости за то упорство, с которым они боролись за сохранение некоторых принципиальных положений и прецедентов, со временем все больше терявших свое значение.

Задним числом можно, конечно, утверждать — как кое-кто и делал с тех пор, — что для нефтяной промышленности было гораздо лучше, если бы она устояла перед угрозами стран-производителей, позволила им взять в свои руки добычу нефти на Среднем Востоке и свела торговлю сырой нефтью на чисто коммерческую основу покупки компаниями нефти у нефтедобывающих государств, чтобы избежать, таким образом, в будущем всех проблем их участия в добыче нефти и национализации. В равной мере можно также утверждать, что сами потребители должны были выбрать этот момент и пойти на конфронтацию со странами-производителями в вопросе о ценах вместо того, чтобы — как кое-кто

рекомендовал впоследствии — поддерживать нефтяные компании и «потворствовать» им, приняв столь высокие требования о ценах.

Но при таком споре, который, вероятно, еще долго будет происходить как в рамках самих нефтяных компаний, так и в других кругах, не принимаются во внимание простые факты политических и коммерческих условий того времени. Как бы широко ни смотреть на вещи, нельзя не признать, что после 60-х годов и потребители и нефтяные компании остались исключительно плохо подготовленными к тому, чтобы рассматривать этот вопрос в широком стратегическом плане.

Производители и потребители стали слишком зависимыми от средневозрастной и африканской нефти, чтобы поставить под угрозу перспективы своего развития и экономической стабильности из-за требований о повышении цен, которые в конечном счете можно было удовлетворить. Некоторые компании — например «Шелл» и «БП» — безусловно сознавали, какие последствия повлекут за собой все эти события, и готовы были пойти на столкновение — по крайней мере с Ливией. Но большинство компаний беспокоились в первую очередь о своем финансовом положении. Изменение рыночных условий в 1970—1971 гг. впервые обещало нефтепромышленникам реальный шанс на то, что в течение ближайших лет им удастся пресечь тенденцию к падению рентабельности торговли нефтью. Значительное повышение издержек производства, из-за возросших концессионных платежей странам-производителям, компании легко могли компенсировать за счет потребителей, тогда как альтернатива в виде угрозы прекращения добычи или национализации нефтепромыслов таила в себе несравненно более серьезную опасность. К тому же тот факт, что требования исходили от объединивших свои усилия стран ОПЕК, а не от отдельных стран, означал, что принятие этих требований компаниями не создаст для них неблагоприятных условий в смысле конкуренции. По существу, требования Ливии о выплате ей еще больших сумм означали фактическое уменьшение преимуществ в области конкуренции, которыми ранее обладали «независимые».

Вполне возможно, если бы страны-потребители поощряли нефтяные компании оказывать сопротивление

этим требованиям или заявили им, что не разрешат переложить на свои плечи дополнительные издержки, позиция нефтепромышленников была бы совершенно иной. Но если страны-потребители хоть что-то представляли себе ясно, то это было лишь то, что они не намерены поддержать какую-либо конфронтацию с нефтедобывающими странами, которая могла бы поставить под угрозу их снабжение нефтью, а тем самым и развитие экономики. Такой позиции они придерживались (если не считать отсутствия у европейцев и японцев опыта в подходе к таким кризисам) по тем же причинам, какими руководствовались и нефтяные компании. Нефть имела первостепенное значение для экономики, а ее стоимость явно была гораздо менее важным фактором.

Для большинства отраслей промышленного производства на Западе стоимость топлива составляла только около 5%, если не меньше, от общих издержек производства. Инфляция уже начинала быстро повышать стоимость почти всех других материалов, поэтому повышение цен на нефть после подписания в Тегеране и Триполи соглашений, которые все-таки не сделали стоимость нефти для потребителя более высокой, чем в 60-е годы, казалось менее драматичным и уж, безусловно, не настолько большим, чтобы сделать его одним из важнейших соображений в вопросе об издержках производства. Хотя на стоимость импорта повышение цен, несомненно, оказывало более непосредственное воздействие, доля нефти в общем объеме импорта большинства стран (за исключением Японии) все еще не превышала 8%, причем в основном условия торговли Западной Европы и Японии с нефтедобывающими странами в целом оставались сбалансированными. Если дело доходило до риска утраты источников снабжения из-за цен — как это случилось в ходе переговоров о ценах в Триполи в марте 1971 г., когда шла торговля за последние несколько центов, — потребители неизменно отвечали нефтяным компаниям, обращавшимся к ним за советом, что не намерены лезть на рожон из-за этой проблемы.

Да и ожидания того, что за переговорами в Тегеране и Триполи последует период стабилизации, не казались такими уж наивными. За исключением Ливии, ко-

торая представляла собой постоянную угрозу любым надеждам на мир и безопасность, большинство нефтедобывающих стран приняли государственный подход к вопросу о ценах. Наблюдалось также известное сочувствие к их праву на долю ценной нефти на рынке, как и понимание их доводов о том, что если цены на товары, которые они ввозят с Запада, быстро возрастают, то цены на нефть остаются без изменений. С самого начала переговоров страны-производители старались ясно показать, что их угрозы направлены против нефтяных компаний, а не против поставок нефти потребителям и что данные ими в Тегеране обещания стабильности условий в будущем опираются на заявления шаха и других лидеров.

Не менее важное значение имело и то, что это положение со спросом и предложением на рынке начало существенно улучшаться почти одновременно с подписанием соглашения в Триполи. После неожиданно высокого роста в течение всего 1970 г. спрос стал снижаться, и в следующем году в целом был зарегистрирован один из самых низких темпов роста спроса на нефть за десять лет со стороны европейских и японских потребителей. В то же время рекордно высокие фрахтовые ставки, которые в столь большой мере способствовали возникновению напряженных условий предшествующей зимой, теперь резко снизились вследствие падения спроса и завершения строительства значительного количества новых гигантских танкеров. Рыночные цены на нефтепродукты с немедленной поставкой, особенно на мазут, которые резко подскочили зимой, летом снова упали на 30% и более, причем цены на мазут, несмотря на рост отчислений в пользу стран-производителей, почти вернулись к уровню, существовавшему до кризиса.

Таким образом, следующее требование, с которым летом выступила ОПЕК, а именно об участии в концессиях на добычу нефти, было выдвинуто уже в совершенно иной обстановке, чем за полгода до того, когда она предъявила требования о повышении цен. Доктрина постепенно увеличивавшегося участия стран-производителей в концессиях крупнейших нефтяных компаний, за которую ратовал в 60-е годы грозный министр нефтяной промышленности Саудовской Аравии

шейх Ахмед Заки Ямани, была принята на совещании стран ОПЕК в 1968 г. Теперь страны-производители возродили ее как средство, с помощью которого они хотели воспользоваться плодами своих побед в Тегеране и Триполи, чтобы добиться реальных изменений в структуре нефтяной промышленности на совещании стран ОПЕК в Вене в июле 1971 г.

Это требование немало беспокоило нефтепромышленников и вызвало резкую реакцию со стороны некоторых компаний. Несмотря на снижение цен на сырую нефть в 60-х годах и рост поступлений от налогов в нефтедобывающих странах, именно добыча нефти оставалась для нефтяной промышленности центром получения доходов, а широкие концессионные соглашения на Среднем Востоке — главной основой, на которую опиралась вся структура сбыта и распределения нефти, созданная крупнейшими международными компаниями в восточном полушарии.

Вряд ли хоть одна из ведущих компаний, и меньше всего те, которые обладали прочными позициями в мировой торговле сырой нефтью, согласились бы уступить без борьбы эту центральную область своей деятельности. Их опасения, что страны-производители не только потребуют свой «фунт мяса», но и будут настаивать на том, чтобы получить его по сходной цене — «национализации по дешевке», как выразилась одна нефтяная компания, — еще больше усилились, когда стало известно, что ОПЕК подходит к вопросу об определении компенсации на основе «чистой стоимости активов по книгам», не принимая в расчет никакой компенсации за потерю будущих доходов от добычи. Их подозрения, что вся эта сделка может, несмотря на тегеранское и триполийское соглашения, завершиться лишь повышением цен и отчислений в пользу государства, еще усугубились, когда ОПЕК стала говорить о повышении справочных цен с целью компенсации за любое падение покупательной способности доллара, положение которого в то время на валютных биржах было крайне критическим.

Но в то же время многие компании сознавали неизбежность усиления в дальнейшем контроля стран-производителей над добычей нефти. Интересы потребителей, беспокоившихся в первую очередь об обеспечении

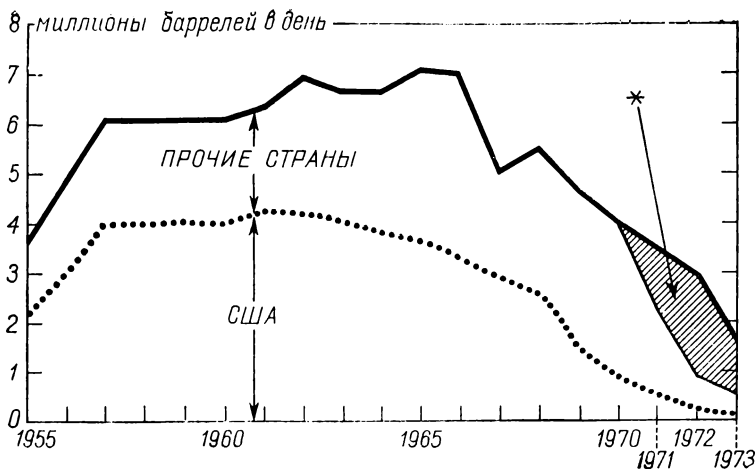


Рис. 4. Неиспользуемые нефтедобывающие мощности в капиталистических странах

* Оценочные данные, поскольку точные сведения отсутствуют ввиду введенных Ливией и Кувейтом ограничений

их снабжения, явно были не столь близки в этом вопросе к интересам нефтяных компаний, споривших по поводу рентабельности, как в период переговоров в Тегеране и Триполи, и с самого начала стало ясно, что страны-потребители не окажут поддержки нефтепромышленникам в случае драматической конфронтации по вопросу об условиях.

Кроме того, участие в концессиях представлялось заманчивым во многих отношениях как способ наделить нефтедобывающие страны властью, к которой они стремились, одновременно сохранив позиции, занимавшиеся нефтяными компаниями, и стабильность положения с поставками нефти. Больше всего и потребители и нефтяные компании беспокоились о том, чтобы внезапный переход больших количеств сырой нефти из рук нефтяных компаний в руки государства не привел к внезапному нарушению мировых систем снабжения нефтью и не сорвал все планы на будущее.

В этом смысле участие нефтедобывающих государств в концессиях обещало как будто такую же ста-

бильность в отношении изменений структуры промышленности, какую соглашения о ценах, заключенные в Тегеране и Триполи, обещали в вопросах цен. Увеличение доли государств в добыче нефти, начавшись с 20—25%, должно было постепенно возрасти, достигнув в конечном счете 51% контроля над добычей в 80-е годы. Можно было бы договориться о мерах по обратной продаже нефти компаниям, обеспечив при этом, что часть новой доли нефти, получаемой государством, — по крайней мере на первых этапах — будет обратно продаваться компаниям для предотвращения слишком резкого изменения в порядке поставок нефти. Кроме того, шейх Ямани ясно дал понять, что в намерения Саудовской Аравии не входит прекратить поставки нефти Западу или резко изменить существующие порядки снабжения, взяв на себя слишком большую долю операции по реализации нефти и капиталовложений в последующих операциях, таких, как нефтепереработка и сбыт нефтепродуктов, — не в последнюю очередь из опасений, как бы страны-производители не кончили тем, что стали конкурировать между собой и снижать уровень цен. А в этом его мнения подтверждались возрождением более оживленного спроса на рынке; в то же время в политическом плане Иран предпринял необычный шаг, официально отмежевываясь от требования об участии, предпочитая идти своим собственным путем договорных отношений, которые представлялись еще более умеренными по духу и намерениям.

Однако если переговоры об участии начались, таким образом, в духе относительного оптимизма по поводу возможности создания стабильной системы перемен, то с самого же начала стало очевидным наличие сильных факторов, препятствующих достижению урегулирования. По этому вопросу возникли не только различия в позициях стран-производителей и компаний, но и крайне резкие разногласия между самими компаниями.

Финансовые условия, которые могли бы оказаться приемлемыми для консорциума крупнейших американских компаний «Арамко» в Саудовской Аравии, где, как ожидалось, объем добычи нефти в ближайшие несколько лет должен был удвоиться, отнюдь не устраивали компании, действовавшие в других странах, на-

пример в Кувейте, где не было никаких перспектив на рост добычи. Имели место также разногласия между американскими и европейскими компаниями по принципам участия и юридических изменений в концессионных договорах, и, хотя нефтяные компании продолжали сотрудничать в переговорах об участии через продолжавшую свою деятельность Лондонскую политическую группу, обстановка ни в коей мере не отличалась тем духом товарищества, какой наблюдался во время переговоров о ценах.

Страны-производители далеко не питали большого энтузиазма по поводу идеи участия в добыче нефти. В 60-е годы, когда она была впервые выдвинута шейхом Ямани, наиболее радикальные арабские обозреватели резко критиковали ее и многие все еще считали, что вопрос ставится о слишком небольших требованиях и слишком поздно. Решение Ирана пойти по иному пути возродило старые опасения о возможности получения одной страной лучших условий, чем получают остальные, что вызовет цикл противоречивых требований. Нефтедобывающие страны, расположенные близко к рынкам сбыта — Ливия и Ирак, — явно хотели получить больше 25% доли, которой добывались государства Персидского залива. На горизонте постоянно маячили перспективы полной или частичной национализации, инспирировавшиеся Алжиром; в довершение ко всему этому требование о повышении справочных цен вследствие эффективной девальвации доллара на мировых рынках выдвигало конечный вопрос о том, как долго может продержаться любое «умеренное» соглашение в меняющихся условиях.

Неблагоприятная конъюнктура рынка в какой-то мере оказывала сдерживающее влияние на нефтедобывающие страны, и следующий год после тегеранского и триполлийского соглашений был далеко не легким. В Ливии продолжались трения между компаниями и правительством по вопросам разведки нефти и капиталовложений, а в Ираке взаимоотношения компаний с правительством фактически ухудшились из-за рыночных условий, которые привели к сокращению отгрузок иракской нефти, продававшейся по высокой цене.

В декабре 1971 г. Ливия потрясла мировую нефтяную промышленность внезапным решением о национа-

лизации сарирской концессии «БП» в ответ на действия Англии, поддержавшей захват Ираном незадолго до этого островов Томбе — Бозорг в Персидском заливе. Хотя «БП» частично удалось блокировать по суду попытки Ливии сбывать национализированную нефть на открытом рынке, этот инцидент показал тем не менее, как мало могла сделать компания, чтобы обеспечить соблюдение ее прав в подобных обстоятельствах; насколько велики были разногласия между странами-потребителями, когда Англия обратилась к ним за поддержкой, и, не в последнюю очередь, как легко было использовать нефть в качестве политического орудия мести или давления на Запад.

Спустя месяц после ожесточенных публичных споров и принятия Ливией решения об односторонних мерах в вопросе о ценах нефтяные компании договорились с ОПЕК о новой формуле в отношении цен, чтобы связать долларовые котировки на нефть с изменениями курсов на валютных биржах. Хотя достигнутая договоренность была вполне приемлемой, она неизбежно вызывала сомнения в том, пожелают ли страны-производители соблюдать любое соглашение, если, в зависимости от времени и изменившихся обстоятельств, его условия покажутся им менее заманчивыми, чем в момент его подписания.

В Ираке отношения между консорциумом «Ирак петролеум» и правительством ухудшились, более чем когда-либо, в связи с вопросом об отгрузках из портов восточного Средиземноморья (которые значительно сократились по сравнению с предшествующим годом из-за изменившихся рыночных условий и высокой стоимости сырой нефти для ближних поставок после триполитского соглашения), и переговоры по этому вопросу были объединены с переговорами по всем спорам между обеими сторонами, не получившими еще разрешения.

Тем временем начались наконец переговоры об участии в добыче стран-производителей, проходившие в довольно напряженной обстановке, поскольку вначале компании отказывались пойти на уступки по этому вопросу. Сам король Фейсал был привлечен к переговорам, чтобы официально заявить о поддержке позиции его министра по нефти. Затем обсуждение всей пробле-

мы в целом вновь вернулось к прежнему циклу угроз со стороны ОПЕК, за которыми последовали соответствующие меры со стороны компаний, повлекшие за собой новые угрозы и установление твердых сроков для достижения договоренности.

И снова нефтяная промышленность оказалась в положении, когда требования соперничавших между собой стран-производителей угрожали сорвать все надежды на всеобъемлющее урегулирование. Переговоры в Ираке зашли в тупик из-за вопроса о компенсации и нежелания нефтяных компаний пойти в Ираке на какие-либо принципиальные уступки, которые могли бы сорвать переговоры более общего характера об участии в добыче с Саудовской Аравией и другими государствами Персидского залива. Иран оттягивал подписание официального соглашения о своих новых условиях, опасаясь, как бы его не перешагнули арабские государства. Отношения между ливийским правительством и компаниями оставались напряженными в самые лучшие времена, и переговоры об участии принимали затяжной и сложный характер.

В июне 1972 г. все старые тревоги по поводу того, что отношения между производителями и компаниями будут нарушены самостоятельными действиями отдельных стран-производителей, возродились из-за сенсационного решения Ирака о немедленной национализации «Ирак петролеум компани» после спора, тянувшегося более десяти лет и так и оставшегося неразрешенным. Хотя за этим решением немедленно последовали меры, направленные на то, чтобы воспрепятствовать обращению компаний в суд, пока будут вестись переговоры о компенсации, инициатива Ирака широко приветствовалась всем арабским миром. Успех, которого он добился, сразу же установив особые отношения с Францией в торговле нефтью, чтобы обеспечить себе рынок сбыта для захваченной им нефти, доказал, как мало нефтяные компании могут надеяться на поддержку своих собственных государств в таких вопросах.

На стыке 1972—1973 гг. между нефтяными компаниями и странами-производителями были все же достигнуты соглашения по большинству оставшихся еще

неурегулированными проблем, но эти соглашения были далеко не удовлетворительными. Подписанное в декабре между Саудовской Аравией и «Арамко» окончательное соглашение об участии, в которое было включено несколько сделанных в последнюю минуту компаниями уступок в отношении сроков и цен, удовлетворило как будто большинство малых стран-производителей района Персидского залива. Гораздо меньше было уверенности в том, что его найдут для себя приемлемым страны — производители нефти для ближней поставки, и почти сразу же после его заключения шах Ирана потребовал полного пересмотра выдвинутых им условий, договоренность о которых была, в конце концов, достигнута весной. В марте 1973 г. такая же «окончательная» договоренность была достигнута в отношении спорных вопросов с Ираком, был урегулирован вопрос о компенсации за национализацию активов «Ирак петролеум компани» и обусловлено право Ирака на секвестрованную территорию, концессия на которую была получена компанией в 1961 г. Но вопрос об участии государств в эксплуатации ненационализированных месторождений на юге все еще оставался нерешенным. В апреле, после сложных переговоров, последовавших за официальной девальвацией доллара по отношению к золоту, с ОПЕК была достигнута договоренность о новой корректировке цены. Эти переговоры ясно показали, что наиболее радикально настроенные страны-производители, особенно Ливия и Ирак, фактически добивались более фундаментального пересмотра всей основы, на которую опирались тегеранское и трипольское соглашения.

А за всеми этими переговорами маячил гораздо более тревожный и потенциально опасный поворот в конъюнктуре рынка обратно к нехватке нефти, к предельному росту цен и повышению фрахтовых ставок, чему еще больше способствовал очень большой спрос со стороны США на импорт нефти из стран Среднего Востока. В данном случае речь шла не столько о подрыве торговли вследствие недостатка средств транспорта или нефтеперегонных мощностей, а о гораздо более серьезном недостатке нефтедобычи. Почти вперые после войны неиспользуемые мощности по добыче нефти, которые в 60-е годы достигали 200—300 млн. т

в год, или 15—20% спроса на нефть в странах капитала, теперь сократились до 5%, а то и больше*.

Не успели еще обсохнуть чернила на этих соглашениях, как рыночные условия снова стали складываться так, что грозили подорвать их. Соглашения об участии стран-производителей в добыче нефти предоставляли последним относительно небольшую долю нефти, которую они могли продавать по собственному усмотрению, и летом 1973 г. эта нефть поступала на рынок для продажи либо с аукциона, либо на менее официальной основе. Уже самого того факта, что такой источник поставок нефти появился в момент, когда условия снабжения были неустойчивыми, оказалось достаточно, чтобы покупатели из Соединенных Штатов и Японии платили за нее высокие цены. При организованной Абу-Даби и Саудовской Аравией продаже нефти на открытом рынке покупатели платили за нее исключительно высокие цены. Впервые цены на нефть на открытом рынке начали приближаться к уровням справочных цен, а это в свою очередь имело серьезные последствия для всей структуры цен и налоговых отчислений на Среднем Востоке, основанной по традиции на том принципе, что справочные цены значительно превышают рыночные. Правительство Абу-Даби стало добиваться повышения цен, исходя из низкого содержания серы в своей нефти, цены на которую стали теперь заниженными по сравнению с ценами на другие сорта нефти из-за спроса японцев на топливо, не загрязняющее окружающую среду. К концу лета требования Абу-Даби повлекли уже за собой более широкие требования всех стран-производителей о повышении цен и о пересмотре условий тегеранского и триполийского соглашений.

В связи с вопросом об участии стран-производителей в добыче нефти и об установлении над ней госу-

* Это частично объяснялось политическими ограничениями, введенными на расширение нефтедобывающих мощностей в Ливии, был также снижен средний уровень добычи до 110 млн. т в 1972 и 1973 гг. по сравнению с максимальным показателем в 180 млн. т в год до постановлений о сокращении добычи, принятых в июне 1970 г., и ожидавшимся в 1973 г. уровнем в 205 млн. т; а также в Кувейте, где правительство приняло в начале 1972 г. постановление о стабилизации добычи в среднем на уровне 150 млн. т по сравнению с максимальным уровнем, достигавшим в то время 190 млн. т в год.

дарственного контроля Ливия воспользовалась случаем, чтобы проводить свою собственную линию, выдвинув требование о предоставлении ей 51% участия во всех концессиях. Несмотря на усилия Лондонской политической группы по координации действий и положения об «ограждении интересов», защищающие «независимых» путем предложения им ведущими компаниями альтернативных источников снабжения, Ливии снова удалось разобщить компании и добиться в августе и сентябре принятия ее условий небольшими фирмами. Страны Персидского залива также начали идти на попятный в отношении соглашения об участии, которое было ратифицировано только Саудовской Аравией и некоторыми из более мелких стран-поставщиков Персидского залива; Кувейт летом потребовал уже пересмотра условий соглашения.

Именно в такой обстановке широко распространившихся сомнений в том, сохранят ли вообще свою силу долгосрочные соглашения о ценах и об участии в добыче нефти, и разразилась в октябре 1973 г., в день «йом-кипура», война на Среднем Востоке. Она полностью спутала все карты в нефтяной промышленности и политике, положив конец всем надеждам на достижение соглашения по этим вопросам путем переговоров и наконец переводя проблему роста могущества стран-производителей в совершенно иную плоскость.

Трудно сказать с уверенностью, в какой мере вопрос о нефти повлиял на решение Египта и Сирии взять на себя инициативу военных действий против Израиля. Одним из важнейших факторов здесь, безусловно, было возрастающее сближение между Египтом и Саудовской Аравией, и прежде, чем принять наконец свое решение, президент Садат провел секретное совещание с королем Фейсалом. Но король Фейсал еще задолго до того выражал мнение, что «закрывать нефтяные краны» ради победы арабских стран над Израилем означало бы, возможно, повредить самим себе. Не исключено, что в момент этого совещания король Фейсал все еще полагал, что оружие, каким являлась нефть, лучше использовать в качестве угрозы для нажима на западную дипломатию, чем в качестве свершившегося факта. В предшествовавшем году он неоднократно предупреждал Соединенные Штаты Америки, что поддержка, ока-

зываемая ими Израилю, неизбежно вызовет соответствующие меры в отношении нефти, но он расценивал эти меры скорее как отказ увеличить добычу, чем как ее фактическое прекращение.

Даже когда арабские страны-производители создали в Кувейте после войны, 17 октября, совещание под эгидой консервативной в свое время Организации арабских стран — экспортеров нефти (ОАПЕК), на нем выявились широкие разногласия в отношении подхода к потенциальному использованию «нефтяного оружия» в политических целях. Решение США приступить к обширной программе перевооружения израильтян, несомненно, вызвало широкие настроения в пользу принятия конкретных мер. Но к удивлению некоторых кругов, возобладала позиция не самых радикальных стран.

Ирак с самого начала заявил, что он выступает против идеи любых сокращений добычи нефти, поскольку такая мера повредит скорее друзьям, чем врагам, и предпочитает идти своим собственным путем — национализировать американские активы, как он поступил в отношении доли США в консорциуме «Басра петролеум» на юге страны. Голос Ливии на этот раз звучал как будто необычно тихо, а самую радикальную позицию занял, видимо, Кувейт, парламент которого уже долгое время был ареной самых резких антизападных выступлений. Поэтому в принятом в конечном счете странами-производителями решении планы немедленного проведения действенных мер сочетались с обещанием дальнейшего нажима в будущем. Добычу нефти было решено безотлагательно сократить на 5% и ежемесячно сокращать еще на 5% вплоть до окончательного урегулирования отношений с Израилем на основе резолюции 242 Организации Объединенных Наций. Была, видимо, также достигнута общая договоренность о том, что в отношении отдельных стран, например США, могут быть введены специальные меры по сокращению добычи нефти.

Одновременно с этим совещание стран — участниц ОПЕК из района Персидского залива, включая Иран, также приняло гораздо более важное решение, а именно порвать тегеранские соглашения о ценах и ввести в одностороннем порядке новые уровни цен, основанные на так называемых «рыночных ценах», начиная с

повышения справочных цен на 70—100% в зависимости от плотности и содержания серы в нефти. Это решение последовало за состоявшимся в Женеве между нефтяными компаниями и странами-производителями совещанием, где представители нефтяных компаний, которым были предъявлены требования о повышении цен на 130% и больше, просто заявили, что они не имеют возможности вести переговоры о новом соглашении, которое окажет столь драматическое воздействие на экономику и платежные балансы стран-потребителей. Хотя страны-производители утверждали тогда, как продолжают утверждать и теперь, что эти две проблемы — цен и принятых из политических соображений ограничений снабжения — не связаны между собой по существу, неумолнимый факт заключался в том, что на деле именно так и получилось.

Всего лишь за несколько дней страны-производители сумели не оставить и следа от трехлетней непрерывной и упорной борьбы за создание приемлемой структуры, в рамках которой могла найти выражение только что обретенная ими власть. Они окончательно присвоили себе право устанавливать в одностороннем порядке справочные цены; решительно вытолкнули нефть в центр политического конфликта с Западом и завладели правом контролировать пути назначения их нефти. Вряд ли можно было ожидать, что эти настроения, возникшие в обстановке ликования по поводу политического единства арабского мира и влияния правительств нефтедобывающих стран на международную жизнь, удастся удерживать под каким-то контролем, несмотря на все разговоры об умеренности и обоснованной политике.

Так оно и случилось. В течение ближайших нескольких недель положение ухудшалось беспрецедентными темпами. За общим эмбарго на поставки нефти Соединенным Штатам Америки и нефтеперерабатывающим предприятиям западного полушария, обслуживающим Соединенные Штаты, вскоре последовало эмбарго на поставки в Роттердам, главную артерию нефтяной торговли северо-западной Европы. Первое сокращение добычи нефти на 5% было сразу же объединено со следующим 5%-ным сокращением. Саудовская Аравия и Кувейт расценивали введенные ими эмбарго как полное прекращение добычи нефти, предназначавшейся для

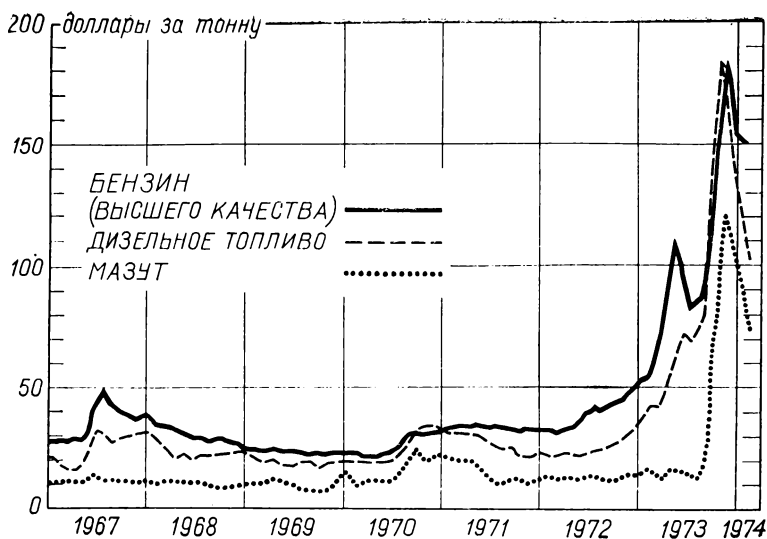


Рис. 5. Средние ежемесячные оптовые цены в Западной Европе фоб Роттердам (по данным бюллетеня «Плэттс ойлгрэм»)

Роттердама и США. Когда страны-производители собрались в начале ноября на очередное совещание в Кувейте, чтобы обсудить свое положение, атмосфера совещания еще больше обострилась в связи с явным нежеланием США умерить поддержку, оказываемую ими Израилю, и отсутствием конкретной реакции со стороны Европы на первые меры по сокращению добычи нефти. Поскольку меры, принятые Кувейтом и Саудовской Аравией, уже привели к эффективному сокращению добычи нефти на 25% (если не больше), было принято решение установить все ограничения на уровне 25% с обещанием произвести дальнейшие сокращения. В то же время, следуя принципам, установленным уже Саудовской Аравией, другие нефтедобывающие страны начали практиковать систему классификации стран-потребителей по различным категориям и применять различные нормы ограничений в отношении поставок им нефти.

Это в свою очередь развязало в мировой нефтяной торговле и в странах-потребителях целую бурю путаных откликов и нервных реакций. Сами ведущие неф-

тяные компании пытались как можно лучше распределять свои нефтяные запасы в условиях противоречивых указаний со стороны отдельных стран-производителей и вынужденного согласия правительств отдельных стран-потребителей, кое-кому из которых производители обещали предоставить «условия наибольшего благоприятствования». Попытки добиться соглашений о дележе между потребителями через Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) или Организацию европейского экономического развития (ОЕЭС) провалились из-за опасений потребителей, что любые совместные действия с их стороны вызовут лишь еще более крайние меры со стороны арабов. Отдельные страны приняли меры по контролю над экспортом нефтепродуктов, по ограничению спроса на внутреннем рынке путем введения продажи по разверстке, нормирования или запрещения пользования автотранспортом по воскресеньям (во многих странах такие меры принимались впервые), а некоторые страны с самого начала отправляли своих представителей на Средний Восток, чтобы попытаться заключить со странами-производителями специальные соглашения о поставках нефти.

Тем временем на открытых рынках сбыта нефти началась стремительная эскалация цен по спирали, еще больше усугублявшаяся тем, что страны-потребители не смогли заключить между собой никаких соглашений о стабильных поставках нефти или ценах. На роттердамском и итальянском экспортных рынках цены подскочили до беспрецедентно высоких уровней, ибо брокеры придерживали отгрузки; выжидая, пока цены на рынке не достигнут «потолка», потребители усиленно накапливали запасы на случай грядущей катастрофы, а новые источники дополнительных поставок нефти начали полностью истощаться. На рынке сырой нефти страны-производители провели ряд аукционов, где покупатели сделали несколько буквально потрясающих предложений. За относительно небольшую партию Тунис получил свыше 12,6 долл. за баррель — почти вдвое больше справочной цены. Спустя месяц Нигерия получила еще более поразительное предложение — 22 долл. за баррель сырой нефти (в 2,5 раза больше справочной цены), а затем — самая поразительная из всех торговых опера-

ций — Иран получил предложения до 27 долл. за баррель и больше, продав гораздо более значительную партию государственной нефти по цене, не менее чем втрое превышающей справочную.

К началу декабря наметились признаки некоторого смягчения позиции арабских стран-производителей — хотя бы по вопросу о сокращении добычи. Если они вначале считали, что реакция потребителей была недостаточно сильной, то поездка в Европу шейха Ямани и представителя Алжира Белайда Абдессалема убедила их, что они, возможно, зашли уже чересчур далеко, а принятые ими меры начинают давать обратный результат. Все, что можно было предпринять против США, уже было достигнуто введением эмбарго, тогда как Европа фактически почти ничего не могла сделать, чтобы помочь арабам.

Иначе, однако, обстоял вопрос в отношении цен. Согласно объявленному ОПЕК намерению установить твердый уровень справочных цен примерно на 40% выше рыночных, чтобы восстановить, как заявляла ОПЕК, старое соотношение 1 к 1,4 между рыночными и справочными ценами, цену на 1974 г. надо было установить на уровне примерно 25 долл. за баррель, тогда как всего лишь три года назад она составляла 1,6 долл. О такой цене явно не могло быть и речи, но в декабре 1973 г., когда члены ОПЕК собрались для обсуждения создавшегося положения, у них не было единой позиции. Некоторые из них, например Саудовская Аравия, считали, что производители не должны извлекать слишком большие коммерческие выгоды из искусственно созданной нехватки, вызванной в основном политическими соображениями. Другие же, Иран, Ирак и Алжир, которые сильнее нуждались в доходах, считали драматическое повышение цен в порядке вещей. Наконец, опять-таки под руководством шаха, было принято окончательное решение снова повысить цены вдвое на основе простого принципа обеспечения отчислений в пользу стран-производителей, эквивалентных стоимости добычи нефти из сланцев. Таким образом, страны-потребители, и без того уже глубоко встревоженные политическими последствиями ограничений на поставки нефти, внезапно столкнулись с таким повышением цен на нефть, которое превзошло их худшие опасения, — повышением,

которое повлекло бы за собой увеличение цен на нефть с выгрузкой в порту назначения втрое за несколько месяцев, вследствие чего почти у каждой страны-импортера возник бы серьезный дефицит платежного баланса.

Однако в декабре 1973 г. недовольство со стороны потребителей достигло кульминационного момента. Как и во время кризиса 1970—1971 гг., максимальный для сезона спрос на нефть в сочетании с крайней неустойчивостью и непропорционально большим влиянием поставок нефти, продававшейся по предельно высоким ценам, создавали преувеличенное впечатление о подлинных масштабах трудностей и слишком резко перетягивали весы ожиданий то в одну, то в другую сторону. Нехватка поставок была в достаточной мере реальной; одно время она доходила в пересчете на год до 300 млн. т, или около 17% прогнозировавшегося в то время объема мировой торговли нефтью. Но эти прогнозы были основаны на ожидании холодной зимы и роста спроса. Фактически ни того, ни другого не случилось. Зима, как и в предшествующие три года, оказалась необычно мягкой. Нефтяные компании приняли достаточно эффективные меры, чтобы «распределить лишения» равномерно между потребителями. Правительственные меры по ограничению спроса наряду со значительным падением спроса из-за непомерного роста цен послужили тому, что потребление свелось почти до уровня предложения, причем чрезвычайно большие запасы, существовавшие во многих странах, обеспечили наличие достаточного количества нефти, чтобы компенсировать разницу между спросом и предложением.

По мере того как зима уступала место весне 1974 г., худшие опасения потребителей по поводу положения с нефтью стали рассеиваться. К концу 1973 г. страны-производители решили смягчить введенные ими ограничения добычи до уровня на 15% ниже существовавшего в сентябре 1973 г. и отменить их действие в отношении целого ряда стран. К апрелю по настоянию Саудовской Аравии было снято эмбарго, введенное в отношении США. Объем добычи стал возрастать, и все ограничения остались лишь на бумаге, по мере того как отдельные страны-производители начали превышать

установленные ими для самих себя пределы, а спрос со стороны потребителей стал быстро падать до сезонно-низкого летнего уровня.

Объем добычи нефти, даже принимая во внимание, что в некоторых арабских странах он почти не увеличивался, был все же более чем достаточным для удовлетворения ожидавшегося в то время спроса. Нефтяной кризис сыграл свою роль в обстановке, когда мировой торговле и развитию экономики на Западе суждено было, видимо, пошатнуться в любом случае. Добыча нефти в таких странах, не принявших мер к ее сокращению, как Иран, Нигерия и Ирак, все еще быстро возрастала. Цена уже сама по себе стала одним из важнейших факторов, сдерживающих потребление. Тем временем на рынке нефти, продававшейся по предельным ценам, стрелка весов снова отклонилась в обратную сторону. Теперь уже брокерам, имевшим на руках большие запасы нефти, необходимо было продать их до лета, но мало кто хотел брать ее по высоким ценам, особенно поскольку многие потребители сами накопили большие запасы. На европейских рынках спрос на нефтепродукты с немедленной поставкой начал падать почти с той же драматической быстротой, с какой он раньше повышался. Это в свою очередь побуждало покупателей сырой нефти как отказываться от некоторых контрактов, заключенных ими по максимальным ценам, так и предлагать менее высокую цену за партии нефти, поступавшие на аукционы. Кувейт и некоторые другие страны убедились, что не смогут продать всю свою нефть по запрашиваемым ценам, не говоря уже о ценах, которых им какое-то короткое время удавалось добиться в самый разгар кризиса. Создавалось впечатление, что положение — как это случилось в 1971 г. — снова урегулируется и в торговле создадутся более нормальные условия.

Но каковы же были более нормальные условия? После «кризиса», когда положение начало стабилизироваться, потребители могли почувствовать известное облегчение. Однако перед правительствами и нефтепромышленниками возникали бесчисленные вопросы, связанные с торговлей нефтью, — вопросы по поводу цен, поставок нефти в будущем, структуры промышленности и роли в ней компаний, мотивов, которыми руководст-

вовались производители, и по поводу места нефти в мировом топливно-энергетическом балансе.

Производители, испытав свою силу на рынке, теперь стали быстро принимать меры к тому, чтобы полностью взять в свои руки эффективный контроль над добычей нефти путем пересмотра соглашений об их участии в добыче, немедленной национализации и установления совершенно новых договорных условий. Обнажив однажды меч экономической войны, никто уже не мог быть твердо уверен в том, когда он будет пущен в ход снова. Взяв в свои руки контроль над ценами, страны-производители не могли уже с уверенностью сказать, как они используют свою власть в будущем, надолго ли сохранится их единство в ОПЕК, что они станут делать с огромными излишками средств, которые кое-кто из них получит в результате увеличения своих доходов, и как они «рассортируют» свои отношения с индустриальными странами Запада и, что еще сложнее, с остальными странами развивающегося мира.

Потребители, собравшиеся в феврале 1974 г. почти впервые на высшем международном уровне на вашингтонской конференции по вопросам энергетики, были, казалось, весьма не уверены в том, как им реагировать на создавшееся положение. Если некоторые из них, во главе с Соединенными Штатами, настаивали на необходимости широкого союза между потребителями, чтобы добиться снижения цен и гарантировать координированную сдержанность в вопросе об условиях поставок, другие считали, что единственно разумным курсом будут прямые двусторонние сделки со странами-производителями. Были и такие, кто предполагал, что конкретная инициатива должна исходить скорее от Европы, чем от Соединенных Штатов. Если некоторые из них принимали меры в целях сокращения спроса, другие считали, что эффективно противодействовать росту потребности в нефти будут уже сами по себе цены. Если кое-кто полагал, что производители и потребители преследуют противоречивые цели, которые никогда не удастся примирить между собой полностью, другие утверждали, что сотрудничество между обеими сторонами могло бы все же обеспечить надежную основу для поставок нефти и финансовой стабильности на будущее.

А между ними стояли нефтяные компании, которые радовались первому значительному увеличению рентабельности их операций за десять с лишним лет, но в то же время повсеместно подвергались нажиму. У них не было уверенности в том, чью нефть они фактически продают теперь, когда страны-производители требуют контроля задним числом. Они были дезориентированы в вопросе о ценах и об их движении в будущем, и их в равной степени ругали и производители, и потребители за роль посредника в создавшемся кризисе. Последняя попытка добиться разумных цен в ходе женевских переговоров со странами-производителями в начале октября 1973 г. привела к тому, что компании уклонились от своей традиционной роли, признав, что не в состоянии больше действовать в качестве силы, противостоящей требованиям производителей. Последняя попытка распределить запасы нефти зимой 1973/1974 г. вынудила компании признать, что они не обладают больше властью и ресурсами, которые позволили бы им эффективно выполнять такую задачу без полной и прямой поддержки со стороны правительств стран-потребителей. Промышленность, в течение 50 лет утверждавшая, что вмешательство государства может лишь повредить интересам потребителей, теперь заявляла, что без такого вмешательства она не сможет эффективно выполнять свою задачу. После трех лет непрерывных изменений и бесконечных переговоров об уступках в обстановке постоянных угроз и требований была снята «седьмая завеса», за которой обнаружилась промышленность, лишившаяся своего традиционного могущества как буфера между производителями и потребителями и утратившая все атрибуты наднационального влияния и олигополистического контроля над рынком, которые, справедливо или нет, так долго ассоциировались с ней.

Энергетический кризис

На этот раз волк уже здесь.

Джеймс Е. Эйкинс

Самый главный вопрос, поставленный драматическими событиями 1973—1974 гг., заключается, может быть, просто в том, нашел ли в этой драме свое отражение истинный и глубокий энергетический кризис, которым охвачен мир. По мнению одних, проблема нефти, возникшая в начале 70-х годов, являет собой еще один пример того, как алчность и расточительность потребительского общества привели к столь сильному истощению мировых ресурсов, что их уже не хватает, и мир оказался теперь перед реальной угрозой того, что более не сможет получать энергию, необходимую для сохранения своего теперешнего образа жизни. По мнению же других, трудности кроются не столько в серьезной нехватке ресурсов, сколько в раздутом несоответствии между предложением нефти и спросом на нее, вызванном неумелой политикой стран — потребителей нефти, картелем стран-производителей и шумихой, поднятой нефтяными компаниями в своекорыстных целях. Одни считают, что восстановить равновесие между предложением и спросом на нефть можно с помощью цен, другие, что здесь не обойтись без государственного вмеша-

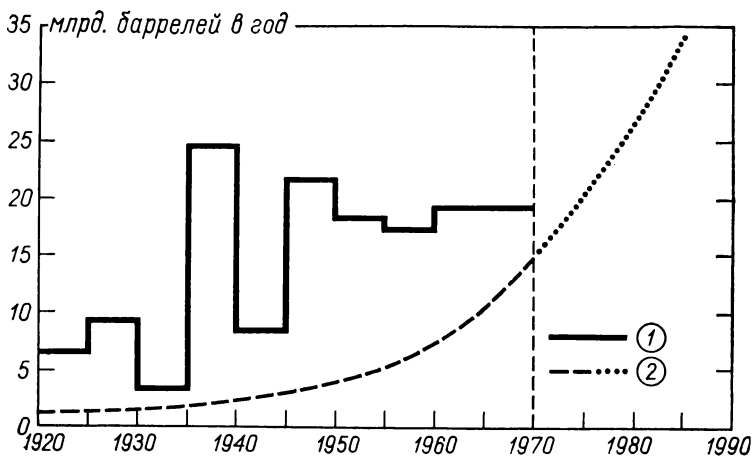


Рис. 6. Ежегодные темпы добычи и потребления нефти в капиталистическом мире
 1 За счет ввода в эксплуатацию новых нефтеносных месторождений
 2 Потребление нефти

тельства, трети, что избежать катастрофы можно только путем внесения революционных изменений в структуру потребительского общества.

Все эти мнения построены на большом объеме информации, и их противоречивость может быть только кажущейся. Конечно, постоянный приток дешевой нефти на мировые рынки после второй мировой войны способствовал расточительному расходу энергии вообще, и нефти в частности, и последствия этого только сейчас начинают доходить до сознания потребителя. Здесь напрашивается одно сравнение, правда, весьма избитое, с лилиями в пруду, которые обладают такой способностью к размножению, что число их каждую неделю удваивается. Пока их мало, это никого не беспокоит, но проходит неделя — и они уже покрывают четверть пруда, еще неделя — и уже половину пруда. И вот тут все вдруг начинают сознавать, что еще неделя — и пруда не станет. То же относится и к потреблению энергии. Рост уровня потребления нефти имеет и свои количественные последствия, а именно при темпах роста энергопотребле-

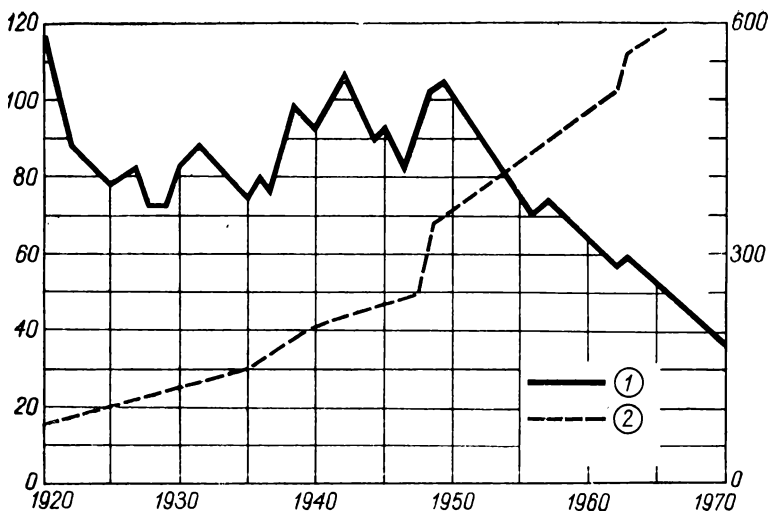


Рис. 7.

- 1 Отношение запасов к объему добычи
- 2 Остающиеся запасы

ния на уровне 5% в год происходит удвоение последнего каждые 15 лет, а при росте потребления нефти на уровне 6—8% в год — каждые десять лет. Иными словами, если посмотреть на ретроспективные темпы роста, то в последующие 10—15 лет мы должны потребить столько же нефти, сколько потребили за предыдущие 100 лет. Хорошей иллюстрацией того, какую напряженность это создает для ресурсов, могут служить постоянные кризисы, имевшие место в начале 70-х годов.

Но даже если мы примем эти доводы, вряд ли можно утверждать, что существует какая-либо коренная нехватка энергоресурсов как таковых или даже их ископаемых видов (уголь, газ и нефть). По имеющимся оценкам, запасы только угля составляют в мире примерно 4—8 триллионов метрических тонн, и при теперешних темпах потребления угля должно хватить на тысячу лет или же, если рассуждать более реально, запасы угля таковы, что можно увеличить темпы его потребления в последующие 150—200 лет примерно в шесть раз, прежде чем эти запасы начнут оказывать

сдерживающее воздействие на дальнейший рост потребления.

Если же учесть такие источники получения нефти, как битуминозные песчаники, битуминозные сланцы и залежи тяжелой нефти, которые не относятся к разряду обычных источников, но имеются в огромных количествах, цифра общемировых запасов нефти возрастет в несколько раз. По имеющимся оценкам, обширные Атабаскинские залежи битуминозных песчаников в провинции Альберта (Канада) содержат 90 млрд. т нефти, что примерно равно объему общемировых доказанных запасов нефти в обычных источниках. Залежи битуминозных сланцев в Колорадо (США) содержат около 140 млрд. т, а это превышает общемировые доказанные запасы нефти почти вдвое. В целом же, если включить сюда Оринокский пояс, залежи битуминозных сланцев в Бразилии и другие им подобные, запасы нефти, содержащиеся в ее сланцевых источниках, составят до 700 млрд. т.

Следует иметь в виду, что это цифры конечных запасов, а не тех, которые можно извлекать с помощью современных технических методов и при нынешних экономических условиях. Но даже и при современных технических методах из залежей битуминозных песчаников, имеющихся в капиталистическом мире, можно извлечь около 35 млрд. т нефти, а в будущем вдвое больше, по мере того как техника добычи станет более совершенной. Из залежей сланцев можно извлекать с помощью современных методов добычи примерно 7 млрд. т. Таким образом, все источники ископаемых видов топлива, включая обычные источники сырой нефти и природного газа, а также угля, битуминозных сланцев и битуминозных песчаников, из которых можно извлекать нефть с помощью не слишком сложных методов, содержат в целом 700 млрд. т условной нефти. При темпах потребления, определенных по состоянию на конец текущего столетия, исходя из их ежегодного роста на уровне 5%, мировых запасов должно хватить примерно на 200 лет. Если же будут сделаны какие-либо кардинальные открытия в технике извлечения нефти, или в наших расчетах мы будем исходить из более низких темпов роста потребления нефти, или же в результате проведения более детальных геолого-промысловых исследований картина запасов любого из этих видов топ-

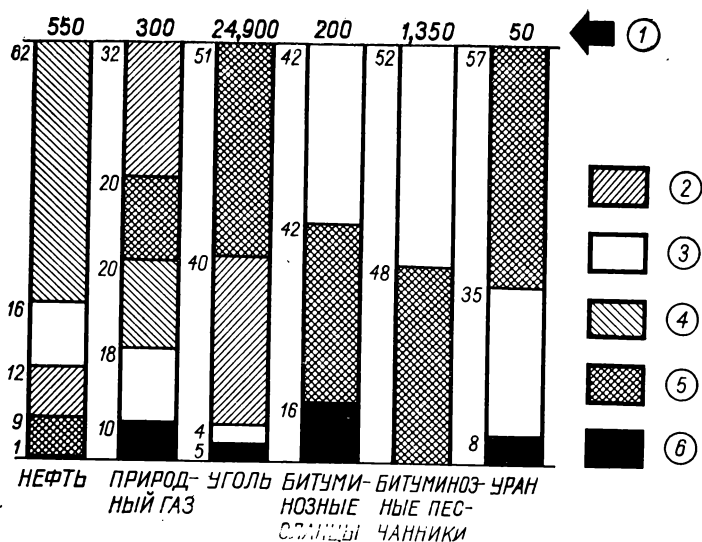


Рис. 8. Потребление нефти и других энергоносителей в расчете на душу населения

- 1 Всего, в миллионах баррелей, в пересчете на нефть
- 2 СССР, КНР и страны Восточной Европы
- 3 Другие социалистические страны
- 4 Средний Восток
- 5 Северная Америка
- 6 Западная Европа

лива изменится, установленный срок, конечно, увеличится.

Вероятность того, что ископаемые виды топлива будут к концу текущего столетия потребляться в таких масштабах, невелика. Несмотря на все проблемы, связанные с производством атомной энергии из ядерного горючего, и трудности с налаживанием такого производства, все же в 80-х годах намечается быстрое расширение его масштабов, и, по мнению многих, это должно обеспечить почти безграничный источник получения энергии по умеренным ценам на долгое время в будущем. Здесь, конечно, тоже есть проблемы спроса на топливо (уран), и, в частности, как свидетельствуют официальные данные, существует проблема наличия этого расщепляющегося материала. Но данные о запасах урана относятся лишь к тем запасам, которые целесообразно

но извлекать при нынешних ценах на него и в «политически стабильных» районах, и они абсолютно не отражают действительного положения с этим видом топлива, которое можно обнаружить в небольших количествах по всей земной коре.

Хотя проблема использования запасов урана и носит долгосрочный характер, ее можно было бы решить еще до конца этого столетия на основе совершенствования технологии систем ядерных реакторов и способов обогащения урана. Текущее поколение реакторов-размножителей на тепловых нейтронах потребляет примерно лишь 2% ядер в своем горючем, и ведутся большие работы по строительству реакторов на быстрых нейтронах, подобных тому, который построен в Дунрее (Шотландия). Этот реактор может воспроизводить новое расщепляющееся вещество из «плодовитых» ядер урана в ходе самоподдерживающейся цепной реакции, благодаря чему воспроизводство горючего можно повысить до 50%. Для подобных реакторов, которые в широких масштабах начнут использоваться в следующем десятилетии, имеющихся в мире запасов урана хватит на несколько сот лет. А в более дальней перспективе поговаривают о ядерном синтезе. И хотя в этой области еще не решены огромные проблемы, связанные с конструированием и строительством, исследования здесь ведутся во все более широких масштабах. В случае успеха ядерный синтез, который строится на использовании дейтерия Мирового океана, мог бы стать источником получения энергии в неограниченных масштабах в течение миллиона лет и более.

Хотя ядерная энергия и рассматривается в целом как главный источник энергообеспечения в будущем, значительный интерес в качестве потенциальных источников энергии долгосрочного характера представляют другие «необычные» ее виды, например энергия приливов, геотермальная и солнечная. Хотя эти виды энергии ограничены в географическом плане, в них заложены огромные потенциальные возможности. Во Франции в настоящее время уже действует опытная установка по использованию энергии приливов и выдвигаются различные предложения относительно использования для производства электричества энергии волн и разницы температур в морской воде, причем на основе примене-

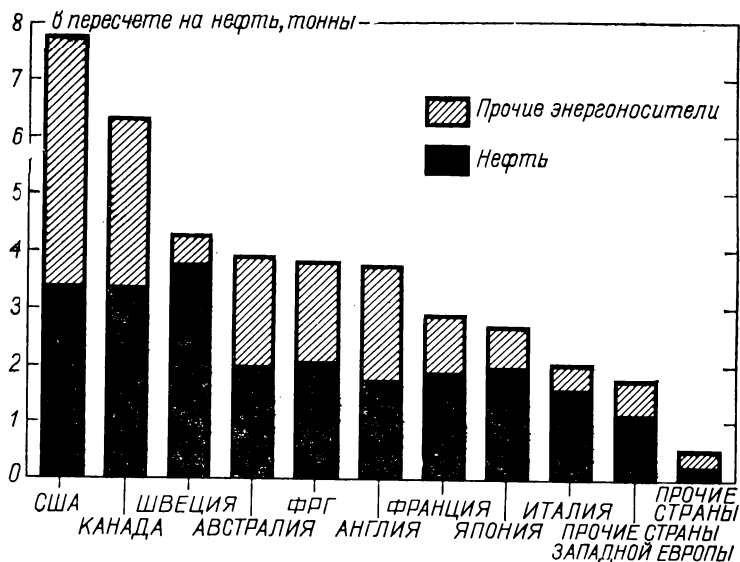


Рис. 9. Распределение запасов нефти в мире

ния сравнительно простой технологии. Еще более широкие перспективы открывает применение геотермальной энергии, которая представляет собой тепло земных глубин и используется в виде пара, исходящего из подземных водохранилищ горячей воды для производства электроэнергии и отопления жилья, а также в других целях. Электростанции, базирующиеся на этом источнике, уже давно действуют в Исландии, США, Мексике и СССР, а сейчас и другие страны проявляют все больший интерес к хозяйственному освоению таких подземных водохранилищ или к созданию в этих целях искусственных водохранилищ с помощью взрывов.

Солнечная энергия стала, по крайней мере для некоторых, наиболее привлекательным из всех долгосрочных источников энергии, хотя сомневающимся в целесообразности ее использования тоже хватает. Теоретически масштабы для ее развития огромны. Солнечное тепло представляет собою главный источник поступающей на Землю энергии, причем в количествах, превышающих возможные будущие потребности человечества в энергии во много тысяч раз. Солнечная энергия уже

находит применение на ряде небольших объектов для отопления жилищ, получения горячей воды и производства электроэнергии. Проблема упирается в то, как собрать в крупных масштабах это тепло, которое по своей природе распылено и подвержено капризам климатических условий. Но технология его фототермального и фотоэлектрического преобразования находится в стадии разработки. В 1976—1977 гг. в США должна была вступить в строй прототипная электроэнергетическая установка, и сейчас выдвигаются предложения по преодолению климатических проблем путем сбора солнечных лучей в космическом пространстве, преобразования их в электроэнергию с помощью солнечных элементов и передачи энергии на землю с помощью микроволн. Этот проект связан с чудовищными расходами, но за рамки возможного он в конечном итоге не выходит.

Привлекательность использования солнечной энергии, особенно для тех, кто занимается вопросами охраны природы, состоит в том, что фактически она не несет в себе загрязнения окружающей среды, может обеспечить решение текущих проблем, связанных с неравномерным распределением топливных ресурсов в мире, способствовать децентрализации и самообеспеченности в энергии, не говоря уже о низких эксплуатационных расходах, связанных с ее использованием. Некоторыми из этих преимуществ обладают также и системы химической энергии, которые рассматриваются в качестве возможных источников энергии в отдаленном будущем. Это могут быть системы, построенные на водороде, который можно производить из воды с помощью ядерной энергии, или метаноле, который можно синтезировать из двуокиси углерода и водорода, почти не беспокоясь о ресурсах. С другой стороны, в значительных масштабах ведутся исследования по вопросу о создании более совершенной технологии использования энергии, как, например, батарейные автомобили или магнитная гидродинамика.

Но какими бы волнующими ни были эти перспективы на отдаленное будущее, вряд ли можно ждать, что они что-либо дадут нам в ближайшее время или будут выдвинуты в качестве серьезной альтернативы для сегодняшней зависимости стран мира от нефти как основного источника первичных видов топлива. Во многих

традиционных районах угледобычи, особенно в Европе, производство угля упало до такого уровня, что не только не приходится говорить о наступлении в этой отрасли эры нового подъема, но и о том, что можно хотя бы без трудностей поддерживать производство в современных масштабах. Имеются также серьезные сомнения относительно того, удастся ли привлечь к работе в шахтах новое поколение шахтеров и создать менее трудоемкую технологию, ибо угледобыча все еще является отраслью, которая развита удивительно слабо. В Соединенных Штатах Америки, где возлагаются большие надежды на расширение масштабов угледобычи, имеются серьезные возражения против открытых разработок угля в связи с проблемой охраны окружающей среды. В Европе, где уголь залегает глубокими пластами, основной вопрос связан с высокими издержками производства, даже несмотря на повышение цен на нефть. Кроме того, следует упомянуть, что еще существует главная проблема сроков освоения и финансирования, если речь идет о вводе новых угольных разрезов в районах, где имеются на этот счет многообещающие возможности, например в США и Австралии.

Шансы исправить создавшееся положение в этом десятилетии чрезвычайно малы. Отставание, имевшее место в прошлом, частично объясняется падением цен на нефть в течение 60-х годов, а весьма дорогостоящие программы использования ядерной энергии охлаждали энтузиазм правительств. Есть еще и другая причина, состоящая в том, что правительства и администрация в области энергетики проявили недопонимание тех инженерных проблем, которые связаны с укрупнением первоначальных проектов до размеров, требуемых для их полной коммерческой эксплуатации, а также недооценили тот объем работы, который ложился на плечи подрядчиков и поставщиков в связи с выполнением крупных программ.

Эти же факторы относятся к ядерной энергии и другим видам технологии. С момента планирования атомной электростанции до фактической установки оборудования проходит примерно семь лет, и опыт прошлого говорит о том, что ускорять этот процесс чрезвычайно трудно, ибо можно только нанести ущерб. Прогресс в этой области сдерживается и будет сдерживаться в

дальнейшем в силу серьезных возражений против размещения ядерных электростанций по причинам, связанным с охраной окружающей среды, а также большого и весьма оправданного беспокойства за безопасность в случае утечки ядерного горючего.

Согласно расчетам, сделанным до кризиса, на долю ядерной энергии в капиталистических странах приходится лишь 3% мирового спроса на первичные энергоносители, и к концу десятилетия эта цифра вряд ли увеличится более чем до 7—8%. Даже если предположить, что за этим последует быстрое расширение масштабов использования ядерной энергии, все равно к середине 80-х годов ее доля вряд ли превысит 15% спроса на первичные энергоносители, а действительно важное место в энергобалансе стран она займет только в 90-х годах нашего века.

С такими же трудностями связано производство синтетической сырой нефти, использование солнечной энергии, энергии приливов и создание более производительных энергетических систем для транспорта и отопления. Заводы, производящие в небольших количествах нефть из битуминозных песчаников Атабаскинского месторождения, и опытные установки по производству нефти из битуминозных сланцев в США действуют уже несколько лет. Но в области проектирования и строительства крупных предприятий по добыче и получению нефти из этих источников еще предстоит решить ряд серьезных проблем. Капиталовложения в подобных направлениях производятся, но если сопоставить те объемы энергии, которые будут давать эти источники, геотермальные электростанции или солнечная энергия с общим объемом потребностей на десятилетие и более, то их роль будет сравнительно невелика. К тому же, если проектные и инженерные проблемы не решить в скором времени, этот период может значительно затянуться.

Как в предыдущие 20 лет, так и по меньшей мере в последующее десятилетие возмещать нехватку топлива и удовлетворять намечаемый рост спроса на энергию придется в основном за счет нефти и газа. Теперь в результате кризисов последних лет потребитель наконец-то осознал реальность того, что конечные запасы сырой нефти становятся уже недостаточными, чтобы удовлет-

ворить растущий спрос. Промышленники и правительства многих стран обеспокоены вопросом о том, смогут ли они добиться обеспечения энергоресурсами с помощью нефти и газа и пойдут ли главные производители нефти на требуемое в связи с этим расширение нефтедобычи.

Беспокойство по поводу истощения запасов нефти, конечно, не ново для нефтяной промышленности. Подсчет объема нефтяных ресурсов — дело довольно тонкое. Он зависит от оценок тех ресурсов, которые поддаются извлечению, а эти оценки в свою очередь представляют собой суждения экономического характера о том, что должно быть при нынешних ценах и нынешних издержках и предположениях на будущее, которые строятся на тенденциях, имевших место в прошлом, и могут оказаться в любое время неверными в результате открытия новых нефтяных месторождений, как, например, в Северном море. Нехватку нефти многие предсказывали еще в 20-е годы, затем в 30-е и, наконец, еще раз после второй мировой войны. Однако этой нехватки не ощущалось, и каждый раз цифру исчисленных запасов не только не приходилось снижать, а, наоборот, существенно повышать за короткие периоды времени в результате открытия новых месторождений и постоянной переоценки после войны массивных запасов нефти на Ближнем Востоке.

По оценкам 1938 г., мировые доказанные запасы поддающейся извлечению нефти составляли 4,2 млрд. т, что в то время было достаточно для удовлетворения спроса в течение 15 лет. В 1960 г. запасы оценивались уже в 13 млрд. т, и этого было достаточно на 25 лет при том уровне добычи. К концу 60-х годов доказанные мировые запасы нефти после того, как была произведена переоценка ближневосточного потенциала, составляли уже более 70 млрд. т, их было достаточно на 33 года при уровнях добычи того времени. По самым последним оценкам, на конец 1973 г. эта цифра еще выше и достигает почти 90 млрд. т поддающейся извлечению нефти, этого должно хватить при текущих темпах нефтедобычи на 35 лет. В случае применения более сложных методов разведки нефти, повышения объема ее добычи в море и переоценки уже разведанных запасов в свете иных экономических условий, а также более совершен-

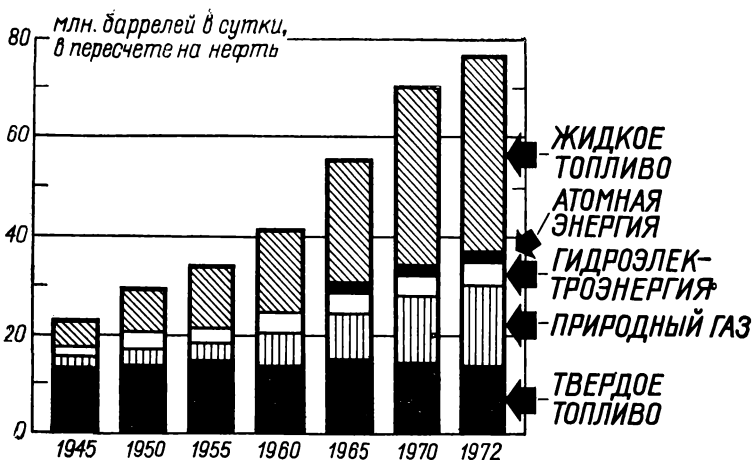


Рис. 10. Спрос на энергоносители в капиталистическом мире

ной техники добычи эти расчетные величины могут весьма существенно возрасти.

Улучшения в области сейсмической и разведывательной технологии способствуют тому, что все четче определяются контуры районов потенциального накопления нефти. Это дает возможность оценивать первоначальные запасы сразу после обнаружения нефтеносных залежей с намного большей точностью. За исключением огромных районов Сибири и Арктики, значительная часть нефтяных месторождений разведана, а многие из них уже фактически разбурены. В течение прошедшего десятилетия геологи считали, что конечная величина доказанных мировых запасов поддающейся извлечению нефти должна составить примерно от 220 до 270 млрд. т.

Такая оценка превышает текущую более чем вдвое и достаточно велика. Но, если учесть масштабы, в каких развивается спрос на нефть и необходимое увеличение объема нефтедобычи для удовлетворения роста спроса на уровне нескольких процентов в год, положение выглядит значительно менее благополучным. В прошедшие два десятилетия растущие потребности в первичной энергии почти целиком удовлетворялись за счет нефти, а спрос на энергоносители в целом увеличивался в это время примерно на 5% ежегодно. Иными словами,

потребление нефти более чем удвоилось, примерно с 1,1 млрд. т в 1960 г. до 2,5 млрд. т в 1972 г., что составляло чуть больше половины объема потребляемой в мире энергии. Если спрос на энергоносители будет расти такими же темпами и удовлетворяться в основном за счет нефти, это приведет к фантастическому увеличению нефтедобычи, примерно до 4 млрд. т в 1980 г., после чего в течение последующих пяти лет произойдет дальнейший рост примерно на 1,1—1,5 млрд. т или более, причем даже в случае снижения темпов роста. Иными словами, каждый год нужно будет находить еще один северный склон Аляски и каждые три года еще одно Северное море только лишь для того, чтобы не отставать в деле удовлетворения ежегодного прироста спроса на нефть.

Открытие новых месторождений такими темпами просто не происходит, и это вызывает особую озабоченность. Как и многие другие энергоносители, нефть сейчас входит в такую фазу, когда нефтяная промышленность должна все больше наращивать усилия только ради того, чтобы не отстать. По мере расширения масштабов нефтепромысловых поисков в мире перспективы обнаружения еще одного Ближнего Востока становятся все более мрачными. Разведку сейчас уже ведут в море, в Арктике, в джунглях, а там нужно производить крупные капиталовложения, скорость проходки скважин крайне низка, а период времени с момента открытия месторождения до ввода скважины в эксплуатацию достигает пяти лет и более.

Точный анализ недавних тенденций в этой области и проведение ретроспективных оценок запасов нефти в основных месторождениях по состоянию на момент их открытия показали, что период действительно существенного приращения к цифрам мировых запасов, в основном благодаря постоянному пересмотру оценок по запасам нефти в странах Персидского залива, к середине 60-х годов фактически уже закончился. К концу 60-х годов увеличение объема нефтедобычи стало превосходить чистое добавление новых запасов в мире, не считая Китая. С этого времени ежегодный прирост запасов за счет открытия новых месторождений в количестве примерно 3,5 млрд. т поддающейся извлечению нефти в среднем в год, считая с момента окончания второй

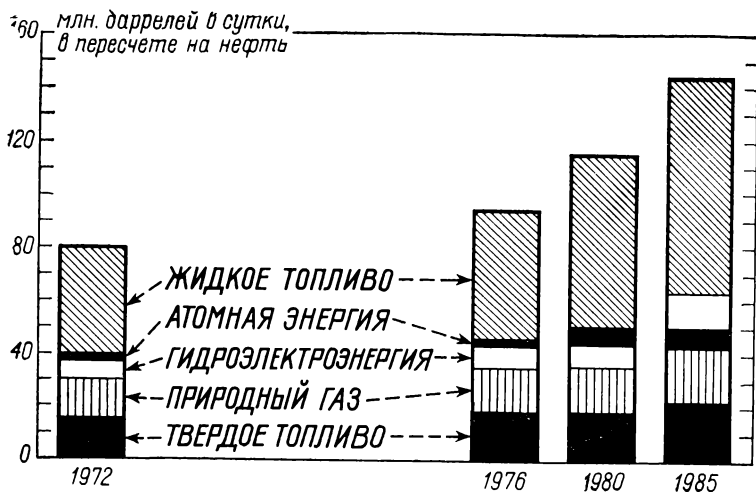


Рис. 11. Спрос на энергоносители в капиталистическом мире

мировой войны, начал падать, а вместе с тем падало и значение отношения мировых запасов к объему добычи.

Даже если исходить из того, что более высокие цены и совершенная техника разведки дадут возможность довести темпы ежегодных открытий новых месторождений до их прежнего уровня, то, согласно по крайней мере докризисным оценкам роста потребления нефти, этого будет недостаточно, чтобы удовлетворить растущий спрос в течение 70-х годов. Тогда, дабы гарантировать себя от дефицита, страны мира пойдут по пути увеличения темпов истощения существующих доказанных запасов, особенно на Ближнем Востоке. Прибегнуть к этому, конечно, можно. Но, оставив в стороне политические вопросы, возникающие в этом случае, следует отметить, что так бесконечно продолжаться не может, ибо производители почувствуют по положению дел с ресурсами необходимость принятия каких-либо мер. Для некоторых стран, например таких, как Кувейт, это время уже пришло; для других, таких, как Саудовская Аравия, такой момент еще не наступил. Если исходить из ретроспективных темпов роста и снижения темпов обнаружения новых месторождений, в масштабах всего мира

уже к концу нынешнего десятилетия может быть достигнуто минимальное соотношение запасов к темпам производства на уровне 15 : 1. По достижении такой стадии производителям придется ограничить дальнейший рост, если они хотят избежать опасности полного истощения нефтяных залежей, примерно в пределах десятилетия.

Именно такая удручающая перспектива, когда усиление эксплуатации нефтяных ресурсов приведет к их полному истощению до того, как будут найдены заменители, и является с начала нынешнего десятилетия причиной растущего беспокойства в этой отрасли промышленности. В этих условиях решение производителей нефти снизить ее добычу по политическим мотивам в 1973 г. может рассматриваться как акция, которая просто приблизила время нехватки нефти и высоких цен на нее, а оно наступило бы в любом случае в силу естественных причин, но только пятью-шестью годами позже.

Кроме того, сделав такой шаг, страны-производители приблизили тем самым и решение проблемы кризиса. Строить предположения, исходя только из потенциального объема спроса и наличия ресурсов, целесообразно для доказательства того, что может произойти, если ничего не предпринимать. Однако как метод прогнозирования того, что действительно может произойти, такой подход менее целесообразен. И предложение и спрос зависят в конечном итоге от цен, а также физических ресурсов. Это особенно касается топлива, запасы которого оцениваются с точки зрения экономической целесообразности их извлечения при определенном уровне цен, а спрос на него и его предложение в будущем прогнозируются на основе экстраполяции тенденций, имевших место в прошлом, спрос на нефть соотносится с экономическим ростом, а темпы добычи с ценами и спросом.

На основе оценок энергетических ресурсов в последние несколько лет можно говорить о том, что как основной вид топлива в мире нефть приближается сейчас к своему потолку и если существующие темпы роста нефтедобычи будут продолжаться дальше, это может вызывать серьезную напряженность в политической и экономической областях. Темпы роста новых запасов на-

чинают отставать от темпов роста спроса, а это логично может привести к тому, что в какой-то момент придется прибегнуть к ограничению самого спроса во избежание появления фактической нехватки нефти.

Конечно, все вышесказанное в значительной мере объясняет лежащие в основе недавних нефтяных кризисов явления, но при этом остаются в стороне последствия, какие эти кризисы могут иметь с точки зрения характерных показателей спроса и предложения. Уже сейчас как по причине нефтяного кризиса, так и других экономических явлений западный мир оказался в 1974 г. в ситуации «нулевого роста». И таким образом, дата прогнозировавшихся неувязок оказалась отодвинутой по крайней мере на один год. Более того, в результате нулевого роста стали действовать долгосрочные тенденции снижения темпов роста потребления нефти вследствие повышения цен на нее до такого уровня, когда потребителю уже нужно думать не только о переходе к другим видам топлива, но также о снижении собственного потребления нефти там, где это возможно.

Прогнозировать эффективность такого снижения потребления пока чрезвычайно трудно. Но, как показывает послекризисный период, оно может быть весьма существенным в результате уменьшения объема расточительного потребления нефти для отопления домов, учреждений и заводов; в результате необходимости основных ее потребителей думать об изыскании более экономичных способов потребления нефти и произведения затрат на более совершенное оборудование; в результате снижения потребностей в плане личного комфорта, а также передвижения, которые порождались в прошлом дешевизной бензина и топливных масел; и, что не менее важно, в результате стимулирования мер по созданию автомашин меньших габаритов, потребляющих меньше топлива. Все это, конечно, может быстро сказаться на темпах потребления нефти, а высокие цены могут способствовать дальнейшим капиталовложениям в целях осуществления проектов экономии топлива, таких, как «считай энергию», и создания более экономичных марок автомашин, генераторного оборудования и процессов переработки. Все это позволит использовать нефть менее расточительно и снизить, таким образом,

темпы ее потребления на среднесрочную и долгосрочную перспективу*.

С другой стороны, высокие цены и серьезное беспокойство по поводу гарантированных поставок нефти, должны, несомненно, способствовать, как это уже имеет место, отвлечению ресурсов из сфер потребления нефти и направлению их на цели ускоренного создания альтернативных видов топлива и альтернативных источников нефти.

На это, естественно, потребуется время; если же исходить из краткосрочной перспективы, можно питать большие надежды на дополнительный объем нефтедобычи, например в США, в результате открытия нефтеносных месторождений в море и повторного ввода в эксплуатацию мелких месторождений, добыча на которых ранее считалась экономически нецелесообразной. Возлагаются большие надежды также на то, что в течение ближайших пяти или десяти лет значительно возрастет производство угля в США и других крупных угледобывающих районах, и в течение примерно того же периода времени будет повышен объем нефтедобычи из залежей битуминозных сланцев и битуминозных песчаников. Тем временем должны увеличиться темпы разведки, уровень капиталовложений на цели добычи нефти в море, а также объем средств, направляемых на исследования и научные разработки в области использования ядерной и солнечной энергии, перегонки нефти из угля, а также применение другой технологии.

Однако вопрос о том, приведет ли это к производству различных видов топлива в избыточных масштабах, как предсказывают некоторые экономисты после кризиса 1973—1974 гг., остается спорным. На пути разработки и создания альтернативных энергоносителей все еще имеются огромные препятствия инженерного и строительного характера. В 1974 г. цена тонны нефти, доставляемой в Европу и на Восточное побережье Соединенных Штатов Америки, достигла примерно 73—

* Оценки, сделанные сразу после сокращения поставок нефти в 1973—1974 гг., свидетельствуют о том, что потребление нефти в Европе упало на 10% только благодаря ценам и что предыдущие прогнозные оценки спроса на 1985 г. можно снизить примерно на 0,5 млрд. т в год, или на 10%, а может быть, и больше, если учесть снижение темпов роста спроса на нефть на Западе в будущем и более быстрое создание заменителей.

85 долл. Таким образом, она стала уже выше той цены в 44—58 долл. за тонну, при которой нефть, перегоняемая из угля, битуминозных песчаников и битуминозных сланцев, приобретает конкурентоспособность и значительно превышает ту цену, при которой ядерная энергия становится экономической альтернативой. Но чисто практические трудности, связанные со строительством предприятий требуемого размера, организацией их хозяйственной эксплуатации, поставок и мобилизацией подрядчиков для их строительства быстрыми темпами, еще будут действовать в течение какого-то времени в качестве ограничительных факторов. Если подойти к этой проблеме со стороны спроса, то здесь имеются сомнения в том, что потребители смогут экономить на нефти в течение длительного времени и преодолеть естественное стремление перейти к более расточительным способам ее потребления сразу же после ослабления кризиса.

В конечном итоге многое зависит от того, как долго будет ощущаться давление на цены и как темпы роста цен на этот вид топлива будут выглядеть в сопоставлении с другими товарами. Многое будет зависеть также от того, в какой мере основные экспортеры нефти, в особенности Саудовская Аравия, захотят повысить объем нефтедобычи, пусть даже за счет снижения цен, и в какой мере главные потребители нефти, такие, как США, действительно будут обеспечивать диверсификацию своих ресурсов, что необходимо для снижения их зависимости от импорта нефти. Если Соединенные Штаты Америки действительно добьются самообеспеченности к 1980 г., как они это наметили, а страны — производители нефти на Ближнем Востоке будут поддерживать свой традиционный рост нефтедобычи и сбудутся все надежды, связанные с другими энергоносителями, возможность возникновения излишков по меньшей мере в следующем десятилетии, а весьма возможно и в нынешнем, вовсе не исключена. Но если желание стран-потребителей побороть трудности окажется подорванным безразличным отношением общественности в результате увеличения поставок нефти, а также высокими темпами инфляции, а капиталовложения на цели разработки альтернативных источников энергии не дадут ожидаемых результатов, расплаты не избежать, ее час будет просто временно отодвинут.

Власть производителей

Страны, производящие сырьевые материалы, настоятельно заявляют о том, что они сами должны быть хозяевами в своем доме... Развивающиеся страны должны поставить природные ресурсы под свой контроль, что, по существу, означает проведение национализации в сфере эксплуатации этих ресурсов и установление контроля над механизмом, регулирующим определение цен.

Президент Алжира Бумедьен⁵⁶

Пока нефть не потеряет для энергохозяйств мира своего кардинального значения, определяющая роль в установлении цен на нее и объемов ее поставок будет оставаться за Ближним Востоком и в меньшей степени за Африкой, Азией и Латинской Америкой. На примере переговоров о ценах в Тегеране и Триполи, а также драматических событий, разыгравшихся в 1973 г. в связи с сокращением этими странами поставок нефти и повышением цен на нее, мы уже могли судить о масштабах их мощи в политической и экономической областях. Теперь вопрос состоит в том, как они будут использовать в будущем этот с трудом завоеванный ими контроль в мировой торговле, а именно будут ли они при определении объема нефтедобычи исходить лишь из своих внутренних потребностей или же пойдут по пути удовлетворения намного более крупных международных потребностей в их нефти; станут ли они распространять свою власть в области нефтедобычи за пределы последней путем расширения своего участия также в других стадиях нефтяного бизнеса; будут ли они использовать свое вновь приобретенное богатство для

расширения влияния в развивающемся мире или же предпочтут делать капиталовложения в основном на Западе и, что не менее важно, будет ли нефть использоваться в будущем в качестве политического орудия вне рамок израильского конфликта или же от такого ее использования откажутся навсегда.

Неравномерность распределения запасов нефти в мире, в результате чего столь небольшой и не отличающийся стабильностью район мира приобрел такую необычайную экономическую власть, конечно, нельзя рассматривать как абсолютно новое явление в нефтяном бизнесе. До второй мировой войны нефть поступала на мировой рынок в наибольшем объеме из Соединенных Штатов Америки и стран Карибского бассейна (в частности, Венесуэлы). В 50-х годах доминирующее положение занимали уже Ближний Восток и Карибский бассейн, а в 60-х годах основные международные нефтепотoki обеспечивались Ближним Востоком и Африкой.

Доминирующее положение в экономике основных индустриальных районов мира вне Северной Америки импорт нефти приобрел лишь примерно за последнее десятилетие. Производители начали испытывать на себе давление растущего спроса на нефть лишь в последние несколько лет. В 1925 г. через каналы внешней торговли удовлетворялось менее 16% мирового потребления первичных энергоносителей. В середине 60-х годов эта доля возросла почти до $\frac{1}{3}$, а к концу нынешнего десятилетия может составить уже $\frac{2}{3}$. Только Япония увеличила ежегодный импорт нефти более чем в пять раз, с 50 млн. т в начале 60-х годов до примерно 290 млн. т в 1973 г. Импорт нефти странами Западной Европы за тот же период утроился, увеличившись с 250 млн. т до более чем 750 млн. т. В целом же объем нефти, поступающей в каналы международной торговли, возрос со 100 млн. т в год перед второй мировой войной до 1 млрд. т в конце 50-х годов, что составляло 45% общего мирового потребления нефти, и до более чем 1 млрд. 700 млн. т в 1973 г., что составляет уже примерно 60% мирового потребления нефти. Таким образом, по своему значению в области международной торговли нефть далеко обогнала другие статьи.

Источники же этого роста международной торговли нефтью все более и более концентрируются в неболь-

Таблица 5

Рост доходов производителей нефти за 1963—1972 гг.

Страна	1963 г.		1972 г.	
	Доходы (в млн. долл.)	Доходы на баррель (в центах)	Доходы (в млн. долл.)	Доходы на баррель (в центах)
Кувейт	557	74,3	1657	140,9
Саудовская Аравия	502	78,7	3107	143,7
Иран	398	79,7	2380	135,8
Ирак	325	80,7	575	150,7
Абу-Даби	6	36,4	551	143,4
Катар	59	84,2	255	144,5
Прочие	13	79,3	222	120,6
Всего по Ближнему Востоку	1860	77,7	8747	140,7
Ливия	109	65,1	1598	196,6
Алжир	—	—	700	187,7
Нигерия	—	—	1174	187,0
Венесуэла	1106	98,6	1948	171,9

Источник: Petroleum Press Service, November 1973.

шом числе стран-производителей, объединенных в рамках Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Из общего объема мирового экспорта нефти в 1973 г. не менее 60%, или 1 млрд. т, поступало с Ближнего Востока и по 10% — из стран Карибского бассейна и Северной Африки. Все основные поставщики нефти в каналы международной торговли являются теперь членами ОПЕК, на которую как на объединение стран приходится примерно 90% всего объема нефти, поступающей на мировой рынок, и которая держит под своим контролем фактически все поставки нефти в Европу и Японию и поставляет свыше половины общего объема первичного топлива всех видов, потребляемого этими районами.

Что касается будущего, то способов избежать растущей зависимости от ОПЕК в плане среднесрочной пер-

спективы или воспрепятствовать дальнейшей концентрации торговли нефтью в руках небольшого числа основных нефтеэкспортирующих стран Ближнего Востока имеется, видимо, немного. В деле удовлетворения своего растущего спроса на нефть основные нефтепотребляющие районы, включая и Соединенные Штаты Америки, вынуждены, несмотря на открытие новых месторождений в Северном море и на Аляске, все же полагаться в основном на ее импорт. Некоторое представление о том, что может означать эта тенденция в потенциальном плане, дают «докризисные» оценки потребностей индустриального мира в импорте нефти на 80-е годы, согласно которым потребности лишь Соединенных Штатов Америки должны увеличиться до 750 млн. т в 1980 г. и до 800—850 млн. т к 1985 г. Импорт нефти странами Западной Европы, несмотря на некоторое снижение его объема в результате роста добычи нефти в Северном море, должен увеличиться до 950 млн. т в 1980 г. и до 1 млрд. 20 млн. т в 1985 г. Высокие цены на нефть и мероприятия правительств стран-импортеров, особенно США, почти наверняка приведут к тому, что роста потребностей нефти в таких масштабах, конечно, не произойдет. Однако вряд ли можно говорить о том, что Запад сможет вообще избежать какого-либо роста потребностей в импорте нефти по крайней мере в течение нынешнего десятилетия.

В современных условиях только Ближний Восток с его огромными запасами нефти и низкой себестоимостью ее добычи может удовлетворить такой спрос. Почти 60% общих доказанных мировых запасов нефти находятся в районе 800 на 500 км вокруг Персидского залива. Общий объем поддающихся извлечению запасов нефти на Ближнем Востоке достигает 45—55 млрд. т, что при текущих темпах добычи должно хватить на 55 лет или более; кроме того, эти цифры могут оказаться ниже конечного объема нефтересурсов, ибо необходимости производить определенные оценки конечного потенциального объема запасов поддающейся извлечению нефти в этом районе до недавнего времени не было.

В сравнении с этими цифрами запасы большинства других районов выглядят просто ничтожными. Хотя на долю Африки приходится примерно 15% доказанных в

настоящее время мировых запасов и она в течение прошедшего десятилетия поставляла нефть на мировой рынок во все возрастающем объеме, сейчас она уже, видимо, подходит к потолку как нефтеэкспортирующий район, если, конечно, не будут сделаны какие-либо неожиданные открытия новых месторождений. Запасы нефти на Африканском континенте, составляющие примерно 14 млрд. т поддающейся извлечению нефти, могут быть исчерпаны при темпах нефтедобычи 1972 г. через 35 лет. Некоторые страны, например Алжир, уже, видимо, достигли своего предела. Другие страны, такие, как Ливия, рассматривают вопрос о стабилизации темпов нефтедобычи на каком-либо уровне, а рост нефтедобычи в Нигерии может, как ожидают, значительно снизиться к концу текущего десятилетия. Согласно некоторым подсчетам, сделанным в недавнее время, вышеуказанные цифры запасов нефти в Африке в целом можно увеличить в конечном итоге на 50%, что все же будет недостаточно для того, чтобы этот район не достиг своей высшей точки уже в течение 70-х годов.

Запасы нефти в других местах значительно ниже. Так, в Северной Америке они достигают примерно 7 млрд. т поддающейся извлечению нефти, что при темпах нефтедобычи 1973 г. хватит не более чем на 12 лет. Запасов в странах Латинской Америки, которые достигают около 4 млрд. т, хватит при темпах нефтедобычи 1973 г. менее чем на 20 лет, и, хотя в некоторых странах Южной Америки имеет место определенное повышение нефтедобычи, оно сводится на нет ее падением в Венесуэле.

Новые потенциальные возможности кроются в нефтяных месторождениях в Северном море, у берегов северо-западной Европы. Но доказанные там запасы поддающейся извлечению нефти составляют примерно 2 млрд. т, или не более 2—3% общих мировых запасов. Даже если мы возьмем за основу более оптимистичные расчеты поддающихся извлечению конечных запасов нефти, а именно на уровне около 7 млрд. т, то и тогда на долю Западной Европы придется не более 7—8% мировых запасов, а ее производительная способность составит примерно 250 млн. т. в год, или 20% потребления нефти в Западной Европе в середине 80-х годов. То же можно сказать и о потенциальном объеме нефте-

добычи в Юго-Восточной Азии и Австралии, где открытие прибрежных месторождений нефти возле Индонезии породило радужные надежды на рост нефтедобычи. Но запасы нефти в этом районе достигают примерно 2 млрд. т, и они будут исчерпаны при текущих темпах нефтедобычи менее чем за 30 лет, а максимальный объем нефтедобычи в Индонезии может достичь примерно 150 млн. т в год.

Единственными странами, обладающими достаточным потенциалом для того, чтобы выдвинуться в число крупных конкурентов Ближнего Востока в области экспорта нефти, являются, как полагают, в настоящее время СССР и Китай. Точные расчеты запасов по каждой стране получить трудно, а цифры, в частности по Китаю, основываются на результатах съемок, проведенных еще до начала 40-х годов. Но, согласно недавно опубликованным расчетам, запасы нефти в этих двух странах вполне могут достигать 14 млрд. т, причем $\frac{2}{3}$ из них находятся в СССР. Если же принять во внимание огромный район Сибири, представляющий собой один из немногих сравнительно нетронутых бассейнов мира, таящих в себе огромные возможности, то неразведанный потенциал СССР и Китая может быть намного больше указанных величин. Согласно одной недавней оценке, в этих странах находится примерно $\frac{2}{3}$ мировой площади, занятой отложениями осадочных пород, согласно другой — неразведанные запасы поддающейся извлечению нефти могут достигать там 28 млрд. т.

И все же, хотя Россия уже в течение длительного времени является крупным экспортером нефти на Запад и способна значительно увеличить свою долю в мировой торговле, имеется ряд причин, которые заставляют сомневаться в том, что она сможет превратиться в крупный фактор в этой области. Как и в других быстро индустриализирующихся районах мира, внутренний спрос на нефть в СССР и социалистических странах растет в настоящее время необычайно быстрыми темпами, на уровне 8—10% в год, а в некоторых случаях значительно быстрее. Многие традиционные нефтеносные залежи в России, на западной стороне Уральских гор, начинают истощаться, и, хотя были предприняты усилия по быстрому наращиванию нефтедобычи в Западной Сибири и других районах, огромные мас-

штабы капиталовложений, трудовых и инженерных затрат, а также затраты на транспортировку нефти из наиболее перспективных районов отдаленной Сибири могут служить в течение определенного времени серьезным препятствием на пути ускоренного развития там нефтедобычи.

Поэтому, согласно большей части имеющихся оценок, тот объем нефти, который СССР и другие социалистические страны могут направлять на Запад в виде чистого экспорта и который вырос с годового уровня примерно 22 млн. т в конце 50-х годов до примерно 50 млн. т к концу 60-х годов, может остаться таким же или даже уменьшиться в течение 70-х годов. Основная часть прироста нефтедобычи в России, а она выросла с 150 млн. т в 1960 г. до 420 млн. т в 1973 г. и к концу этого десятилетия может достичь 600—650 млн. т в год, пойдет на внутреннее потребление в СССР, уровень которого в связи с ростом душевого потребления энергии, увеличением численности автомобилей и ростом темпов индустриализации более чем удваивается за каждое десятилетие. Спрос на нефть в странах социализма растет примерно такими же темпами. К концу нынешнего десятилетия их потребности в импорте могут достичь 50 млн. т в год или более, и тот объем нефти, который страны СЭВ смогут выделять в качестве чистого экспорта, будет весьма небольшим.

Это не означает, как считают некоторые комментаторы, что социалистические страны могут сами превратиться в крупного чистого импортера, вероятность этого чрезвычайно мала. Пока что мы имеем такое положение, при котором СССР, стремясь получить за свою нефть твердую валюту, обращается к другим социалистическим странам с просьбой удовлетворять часть своих потребностей в нефти путем ее закупок в других районах, в частности в Северной Африке. Такая политика может продолжаться и в будущем.

Таким же образом Россия вела недавно переговоры относительно возможностей получения капиталовложений и технологической помощи с Запада для разработки нефтяных и газовых месторождений в Сибири и Средней Азии. И опять же трудно сейчас говорить о том, что Россия прибегнет в этом плане к иностранной помощи в таких масштабах, которые дали бы ей воз-

возможность существенно повысить объем экспорта на среднесрочную перспективу. В области нефти (а также газа, но в меньшей мере) Россия будет стремиться к получению от Запада такой помощи, какая необходима ей не для ведения экспортной торговли нефтью в крупных масштабах, а для выполнения своих планов нефтедобычи в намеченные сроки.

Что касается Китая, то его позицию в отношении торговли нефтью оценить труднее. Согласно официальным высказываниям на этот счет, нефтедобыча в Китае выросла в 1973 г. примерно до 50 млн. т в основном на месторождениях Дацин, Шэнли и Дачан. Китай впервые начал переговоры об экспорте нефти на Запад и о возможном техническом сотрудничестве, в частности с японскими кругами. Но вряд ли в намерения Китая входит вести разработку нефти такими темпами, которые были бы в первую очередь нацелены на использование экспортных возможностей. Объем экспорта может возрасти, но добыча нефти в целом будет, вероятно, вестись такими темпами, которые Китай будет способен держать под своим контролем и регулировать.

Таким образом, как мы видим, все основные источники нефти находятся в странах Ближнего Востока, поэтому вопрос встает уже в ином аспекте, а именно сможет ли этот район целиком удовлетворить мировые потребности в нефти и какие условия он выдвинет при этом. В послевоенные годы страны-производители стремились привести международную эксплуатацию нефти в более тесное соответствие со своими внутренними потребностями и в этих целях вели почти непрерывную борьбу. Эта борьба, которая иногда носила весьма ожесточенный характер, а подчас была удивительно добродушна, традиционно направлена против международной нефтяной промышленности, контролирующей рынок сбыта нефти и ее излишки. Такое положение подталкивало производителей к конкуренции за получение большего дохода путем расширения нефтедобычи. В условиях, когда предложение нефти превышает объем мирового спроса, производители вынуждены вести борьбу, направленную на то, чтобы падение фактических цен на рынке не повлекло за собой падения справочных цен, а следовательно, и поступлений от нефти. Такая борьба носит, по существу, негативный характер. Пока существует

Таблица 6

Возможный рост нефтедобычи в основных
странах-производителях*

(млн. баррелей в сутки)

Страна	Год			
	1973	1976	1980	1985
Саудовская Аравия	7,5	10,0	14,0	23,0
Иран	5,9	8,0	9,0	10,0
Ирак	2,0	3,0	5,0	8,0
Кувейт	3,0	3,5	3,5	3,5
Абу-Даби	1,3	2,5	4,5	5,5
Катар	0,6	0,5	0,5	0,5
Ливия	2,2	2,5	3,0	2,5
Нигерия	2,0	2,5	3,0	3,0
Венесуэла	3,4	3,4	2,5	3,5
Индонезия	1,3	2,0	2,5	3,0

* По оценкам компании «Шелл», сделанным на нынешних предположениях об объеме запасов.

рынок покупателей, страны-производители нуждаются в том, чтобы нефтяные компании не уменьшали сбыта своей продукции, а также неуклонно увеличивали нефтедобычу.

Эти условия полностью изменились в начале 70-х годов, когда произошел переход от рынка покупателей к рынку продавцов, и у стран — производителей нефти появилась возможность претворить в жизнь в пределах двух лет большую часть своих давнишних устремлений в плане установления контроля над ценами и нефтедобычей. В 1970—1971 гг. впервые произошло взвинчивание цен на нефть странами-производителями, которые руководствовались при этом не рыночными условиями, а своими собственными объединенными требованиями. В 1973 г. они подкрепили эту меру, вообще аннулировав соглашения о ценах и присвоив себе право устанавливать их, не считаясь ни с какими рыночными тенденциями.

В то же самое время большинство стран — экспортеров нефти фактически поставило нефтедобычу под свой контроль либо путем проведения прямой национализации, как это имело место в Алжире, Ираке и Ливии, либо

путем различных видов участия или подрядных соглашений, как в странах Персидского залива. Некоторые из тех арабских стран, что пошли на сокращение поставок нефти, впервые пользуются действительным контролем над рынком сбыта своей нефти. Они дают нефтяным компаниям указания вообще не направлять нефть в некоторые страны, на которые наложено эмбарго, увеличить поставки нефти странам, которые пользуются их благосклонностью, или же направлять нефть в конкретных объемах странам, по отношению к которым они настроены менее благожелательно. Кроме того, проведены серии переговоров относительно прямых двусторонних поставок нефти некоторым странам, например Франции, в обмен на товары и услуги, помощь в области экономического развития или вообще политическую благожелательность.

Приобретая все большую экономическую власть, страны-производители начинают проявлять ее и в политическом аспекте. После целого столетия колониальной или экономической эксплуатации со стороны Запада арабские производители нефти на Ближнем Востоке вторглись на мировую арену, используя свою нефть в политических целях. Независимо от того, будет это означать безвозвратное крушение надежд и укрепление вновь обретенного арабского единства или нет, тенденция к прямым сделкам производственного и финансового характера с правительствами стран — потребителей нефти будет наверняка все больше и больше превращать политику в повседневный элемент организации нефтяной торговли. Темпы и масштабы, с какими производители изменили облик нефтяной промышленности за прошедшие несколько лет, а также проблемы, вызванные этим, находят свое наиболее очевидное отражение в доходах этих стран от нефти. Цены на нефть всегда были центральным вопросом в отношениях между странами-производителями и нефтяной промышленностью, и, несмотря на неуклонное падение рыночных цен на нефть, страны-производители смогли добиться неуклонного повышения поступлений от нефти в течение десятилетия и даже более.

В период между 1960—1970 гг. доходы основных нефтеэкспортирующих стран более чем утроились. Они возросли примерно с 2 млрд. 500 млн. долл. в год почти

до 8 млрд. долл. благодаря увеличению нефтедобычи. Удельный доход тем временем увеличивался более медленно: с 75—80 центов в среднем за баррель в странах Персидского залива и примерно 90 центов в Венесуэле в начале 60-х годов до примерно 82—88 центов за баррель в странах Персидского залива и от 90 центов до 1 долл. 10 центов за баррель в странах Африки и Венесуэле к концу десятилетия.

В таких странах, как Ливия и Кувейт, были с самого начала очевидны потенциальные проблемы, связанные с крупными накоплениями в условиях отсутствия производственной инфраструктуры, которая могла бы поглотить их. Однако в целом импорт государствами — членами ОПЕК товаров и оборудования с Запада превышал сумму обратных продаж нефти за них, а цены на импортируемые этими странами товары и оборудование росли в силу инфляции темпами, намного превышавшими рост цен на экспортируемую нефть. Такое положение в основном оставалось даже после резкого увеличения доходов от нефти в период между 1971 г. и первой половиной 1973 г., которые в 1972 г. почти удвоились, достигнув примерно 15 млрд. долл., и, согласно оценкам, они достигали в 1973 г. 22 млрд. долл. Доходы же в расчете на баррель выросли более чем на 50%, до 1,4—1,5 долл. в портах Персидского залива и 1,7—2,00 долл. за сырую нефть, экспортируемую из Африки и Венесуэлы.

Потребители могут быть обеспокоены потенциальными проблемами, возникающими в связи с появлением излишков денег в некоторых странах, таких, как Саудовская Аравия. Однако доходы большинства стран — производителей нефти, таких, как Алжир, Иран, Венесуэла и Ирак, далеко не достигали того уровня, который требовался для удовлетворения их собственных потребностей, когда драматические события, происшедшие в конце 1973 г., дали им возможность фактически повысить цены на свою нефть в 4 раза, равно как и свой доход в расчете на баррель на основе принятых ими невиданных в истории решений в октябре и декабре 1973 г.

Такой рост доходов совершенно изменил картину финансового положения стран — производителей нефти. Если исходить из цен, введенных в то время, общий

объем доходов от нефти мог превысить в течение 1974 г. 100 млрд. долл. и даже быть намного выше. И если в результате сопротивления со стороны стран-потребителей и снижения спроса на нефть на Западе произойдет падение цен в их реальном выражении, то к своему прежнему уровню они все равно не вернуться. Наоборот, они могут расти и далее, если страны-производители начнут продавать нефть непосредственно по более высоким ценам, чем компании, которые включают уплаченный налог, или если ОПЕК удастся привести цены в соответствие с темпами инфляции на Западе.

Если исходить из такого уровня доходов и взять в качестве основы для исчисления поступлений цены, действовавшие по состоянию на середину 1974 г., а именно от 8 до 13 долл. за баррель, то члены ОПЕК в целом должны получить доходы, которые они далеко не смогут израсходовать, а в ряде случаев и использовать их в виде капиталовложений за границей. В рамках по меньшей мере краткосрочной перспективы сумма, которую производители в целом могут с пользой освоить, составит примерно 35 млрд. долл. в год, хотя инфляция на Западе может повысить эту цифру, но в то же время такое повышение приведет и к повышению цен на нефть, причем такими же темпами. Согласно исследованию, проведенному в начале 1974 г. Международным банком реконструкции и развития, сумма доходов ОПЕК могла превысить в 1974 г. 85 млрд. долл., а к 1980 г. и превзойти эту величину, исходя из обычных прогнозов роста предложения и цен, примерно вдвое. Имеется также вероятность того, что доходы Саудовской Аравии, достигавшие в 1974 г. 20 млрд. долл., что эквивалентно общей сумме поступлений ОПЕК за предшествовавший год, могут к 1980 г. достичь 45 млрд. долл.: доходы Абу-Даби, находившиеся в 1974 г. на уровне 5 млрд. долл., могут к 1980 г. утроиться и достичь почти 15 млрд. долл., а доходы Ирана, вероятно находившиеся на уровне 15 млрд. долл., должны достичь к 1980 г. 30 млрд. долл.

Такие масштабы накопления капитала не только создают определенное давление на денежные и инвестиционные рынки Запада, но и поднимают глубокие и волнующие вопросы, а именно готовы ли страны — произ-

водители нефти продолжать и дальше увеличивать добычу, а следовательно, и повышать свои доходы в таких же масштабах и где они найдут для себя наиболее выгодным инвестировать эти деньги. Что называется, одним ударом страны-производители породили с 1974 г. все самые худшие опасения в отношении того, к чему могут привести их финансовая и политическая власть, а также проблемы неограниченного роста к концу этого десятилетия.

Как будут выкристаллизовываться те центральные вопросы, которые были вызваны быстрыми переменами в предыдущие годы, покажут последующие несколько лет. Однако все говорит о том, что они будут значительно более разнообразны в разных странах, чем это имело место ранее. Такие факторы, как централизованное давление на цены и участие через ОПЕК в концессиях и капитале иностранных нефтяных компаний в сочетании с пьянящей атмосферой арабского единства, явившиеся следствием снижения поставок нефти, — все это создает на Ближнем Востоке и среди африканских производителей нефти видимость координации и картельных операций, чего в действительности там никогда не было. Свою силу ОПЕК обрела не столько в результате договоренности производителей нефти выступать в качестве объединенного органа, а просто по той причине, что в изменившихся условиях, когда предложение нефти стало недостаточным и появился рынок продавцов, возможность срывать поставки и добиваться определенных требований получил фактически каждый крупный производитель. В атмосфере постоянного соперничества между крупными странами-производителями, каждая из которых не хочет оказаться в проигрыше ни в одной из своих тяжб с нефтяными компаниями, подобные требования начинают выдвигать и другие страны. Именно такого нарастания событий стремились в последние годы, правда с частичным успехом, предотвратить иностранные компании, а в прошлом оно служило одной из основных движущих сил в отношениях между странами-производителями и нефтяной промышленностью.

Теперь, когда страны-производители уже добились большого числа общих целей, а именно одностороннего контроля над ценами, сопровождающегося огромным

увеличением доходов, более непосредственного контроля над нефтедобычей и растущей заинтересованности в использовании нефти в качестве главного орудия своих дипломатических и торговых отношений с Западом, начинают более четко проступать коренные различия в их взглядах и положении. С наибольшей очевидностью это находит свое проявление в области политики. Имеют место широкие расхождения между радикально настроенными странами-производителями Средиземноморского бассейна, такими, как Ливия, Алжир и Ирак, и более консервативными прозападными монархическими режимами стран Персидского залива, такими, как Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Иран. На другом уровне снижение добычи нефти и эмбарго, введенные в 1973—1974 гг., привели к обострению политических разногласий между арабскими и неарабскими членами ОПЕК, равно как и некоторым неожиданным расхождениям в подходе к решению проблем, например, между Ираком, который проявил стремление ликвидировать у себя западные активы, и Саудовской Аравией, которая предпочла использовать в качестве политического орудия контроль над распределением нефти.

Но эти политические различия являются также отражением более глубоких различий в области экономической. С одной стороны, есть ряд стран, обладающих значительным потенциалом роста, но не имеющих ни инфраструктуры, ни населения для того, чтобы освоить массивный прирост доходов. Наиболее характерной страной в этом плане является Саудовская Аравия с ее огромными запасами пригодной для извлечения нефти на уровне примерно 20 млрд. т, что в три раза выше запасов любой другой страны в мире. Население же Саудовской Аравии не превышает 7—8 млн. человек, из которых многие еще ведут кочевой образ жизни и мало на что могут тратить такие огромные суммы денег, за исключением предметов роскоши, а это чревато катастрофическими последствиями для социальной стабильности в стране.

Пожалуй, ни одну страну нельзя поставить на уровень с Саудовской Аравией. Другая страна, которая сталкивается с аналогичными проблемами чрезмерно высоких доходов и ограниченных возможностей ро-

ста, — это Абу-Даби, имеющая население менее 200 тыс. человек и конечный потенциал нефтедобычи, возможно, на уровне 250 млн. т в год. Есть и такие страны, как Кувейт, с населением менее 1 млн. человек, доход которой, по оценкам, составил в 1974 г. 4—5 млрд. долл., а также Ливия, с населением в 2 млн. человек, доход которой должен был, по имеющимся оценкам, составить в том же году 7—8 млрд. долл. Но ни одна из этих стран не обладает большим потенциалом роста, и в то же время ни одна из них не нуждается даже в том доходе, который получает в настоящее время.

На другой стороне шкалы мы видим страны с неограниченными потребностями в доходах от нефти, которые необходимы им для финансирования своих экономических программ и обеспечения продовольствием многочисленного населения. Некоторые же страны, например Иран, а еще в большей степени Ирак, обладают по крайней мере определенным потенциалом для дальнейшего роста. Иран планирует повысить производство нефти до 400—450 млн. т в 1976 г. против 250 млн. т в 1973 г. А Ирак, территория которого все еще сравнительно мало разведана, может довести к 1980 г. производство нефти до 250 млн. т или более. Численность населения в каждой из этих стран довольно высока: в Иране проживает свыше 30 млн. человек, и в Ираке — свыше 10 млн., и у обеих стран есть все стимулы к тому, чтобы повышать производство нефти и далее, равно как и цены на нее, для удовлетворения своих потребностей. Менее определенным потенциалом обладает Индонезия, но ввиду численности своего населения, которое превышает 120 млн. человек, эта страна испытывает острую потребность в развитии нефтедобычи как можно более быстрыми темпами. В эту же категорию следует включить такие страны, как Алжир и Венесуэла, с высокой численностью населения и далеко идущими программами развития, которые построены на доходах от нефти, но, к несчастью, эти страны обладают в этой области ограниченным производственным потенциалом.

Совершенно очевидно, что каждая из этих стран должна по-своему подходить к вопросу о том, как ей использовать нефтедобычу и цены на нефть в будущем

в собственных интересах. Некоторые страны, например Иран, Ирак, Венесуэла и Алжир, имеют существенные возможности добиться пропорционального развития экономики, не опираясь только на доходы от нефти. В отношении же по крайней мере Ирана следует отметить, что главная проблема состоит здесь в том, чтобы производить финансирование именно с помощью нефти пусть даже за счет истощения ее запасов, а также обеспечить получение за нее возможно более высоких цен. Другие страны не имеют подобных программ своего внутреннего развития. Если их запасы нефти ограничены, как, например, у Кувейта, их, естественно, должен беспокоить вопрос о том, как сохранить свои природные ресурсы на возможно более длительный срок. Если же этого нет, как, например, у Саудовской Аравии, они должны думать о том, как бы высокие цены на нефть не заставили потребителей нефти отказаться от нее, оставив производителей с их нефтью, но без рынков сбыта в течение длительного времени.

Однако вряд ли можно делать вывод о неизбежности распада ОПЕК в будущем. В прошлом эта организация уже продемонстрировала свою полезность и эффективность в качестве координационного механизма, через который страны-производители могут выражать свою точку зрения не только на цены, но и по широкому кругу других проблем их взаимоотношений с нефтяной промышленностью. Использовать же свои финансовые резервы для того, чтобы парализовать финансовые учреждения Запада или создать атмосферу постоянной нестабильности цен и тем самым вести дело к конфликту со странами — потребителями нефти, страны-производители, по всей вероятности, не собираются. Действительно, в свете снижения на Западе спроса на нефть и возможного создания альтернативных источников топлива страны-производители могут решить, что им нужно прийти к новым соглашениям о ценах непосредственно со странами-потребителями с тем, чтобы обезопасить себя от инфляции и иметь возможность планировать долгосрочные бюджеты в обстановке приемлемой и длительной стабильности. В то же время они могут проявить желание прийти к какому-либо соглашению относительно инвестиций своих излишних

средств в качестве гарантии против инфляции и краткосрочных нарушений своего валютного баланса.

ОПЕК имеет штатный персонал, играет координирующую роль и является очевидным инструментом для проведения переговоров относительно такого рода соглашений; кроме того, она по-прежнему представляет собой важный центр по сбору данных, обеспечению консультативного обслуживания и обмена мнениями между министрами, ведающими вопросами нефти и финансирования нефтедобычи в странах-производителях. Дальнейшее развитие ОПЕК и выход ее за пределы этого круга дел будет зависеть от достаточной общей заинтересованности стран — производителей нефти в проведении прямых переговоров между нефтедобывающими и потребляющими районами по вопросам об условиях торговли с Европейским Экономическим Сообществом или другими организациями — потребителями нефти.

И все же даже в вопросе о ценах имеются признаки возникающих разногласий между производителями, например Ираном, который стремится поддерживать цены на возможно более высоком уровне, и Саудовской Аравией, менее заинтересованной в получении возможно больших доходов на единицу нефти и опасющейся оказывать на потребителей слишком большой нажим. В значительной мере сила ОПЕК как организации кроется в общности интересов стран Персидского залива в прошлом. Сейчас же эта общность несколько нарушена как в результате появления в ОПЕК новых членов из Латинской Америки и других районов, находящихся в абсолютно иных условиях, так и в результате возникающих разногласий по экономическим и политическим вопросам между Ираном и Саудовской Аравией. События 1973—1974 гг. уже привели к тому, что лидерство в мире производителей перешло от радикально настроенных стран, таких, как Ливия и Ирак, добившихся больших успехов в последние пять лет, к Саудовской Аравии, обладающей гораздо большим весом с точки зрения нефтедобычи и все шире использующей его на международной арене.

Сейчас Саудовская Аравия одна способна взвинтить цены или добиться их падения и прибегнуть в этих целях к сдерживанию темпов роста нефтедобычи или же

их наращиванию, и вопрос о том, как Саудовская Аравия будет использовать свои возможности и как будет развиваться ее политика по отношению к Ирану, который обладает большей экономической и политической властью в Персидском заливе, а возможно, и Ираку, будет оставаться одним из центральных до конца этого десятилетия.

Различия в экономическом положении между крупными странами-производителями, влияние Саудовской Аравии и других стран также могут оказать существенное воздействие на то, как будут развиваться отношения стран-производителей к другим проблемам, связанным с нефтью. Имеется несколько направлений, которых почти все производители будут придерживаться. Одно из них состоит в достижении все более широкого и прямого контроля над добычей и сбытом своей нефти. Сохранится ли участие стран — производителей нефти в существующих концессиях или в капитале нефтяных компаний как одно из средств обеспечения постоянных перемен или нет — а на данной стадии в этом приходится сомневаться, — все производители будут стремиться к тому, чтобы обеспечить заключение соглашений, гарантирующих им долговременные соглашения на стабильной основе. Однако условия соглашений могут отличаться по странам, ряд которых, например Алжир, Ирак и Иран, имеют соответствующий опыт и организации и могут полностью взять на себя управление производством, а также сбыт нефти, чего другие страны, например Ливия и Абу-Даби, не имеют возможности сделать. В то время как некоторые государства могут предпочесть полную национализацию, другие удовлетворятся лишь долгосрочными соглашениями подрядного характера с нефтяными компаниями на таких же условиях, какие выговорил для себя Иран с «Ираниэн ойл консорциум».

Это не обязательно означает уход традиционных концессионных компаний из нефтедобывающих районов. Правда, многие из классических причин в пользу их дальнейшего присутствия, как-то: гарантирование ими рынков сбыта, их уязвимость, когда имеет место давление на цены, а также капиталовложения в этих районах, — если еще не стали анахронизмом, то уже не выглядят столь вескими в силу перемен в рыночной

конъюнктуре и быстрого увеличения доходов стран — производителей нефти. Однако компании еще сохраняют за собой такие притягательные элементы, как технический и управленческий опыт, воспользоваться которым могут предпочесть даже радикально настроенные страны, например Алжир, Венесуэла и Ирак, хотя бы на основе чисто подрядных отношений. В век, когда никто не может с уверенностью предсказать, как долго рыночная конъюнктура будет благоприятствовать не покупателю, а продавцу, некоторые страны — производители нефти, в особенности те страны Персидского залива, которые обладают меньшим опытом, могут отдать предпочтение дальнейшему присутствию у них крупных компаний в качестве гарантии того, что определенная доля их торговли нефтью будет строиться на стабильных ценах и условиях сбыта.

Есть еще одна сфера, где все страны — производители нефти стремятся развивать свою деятельность самыми быстрыми темпами и вкладывать крупные суммы денег, а именно смежные с нефтедобычей проекты строительства на их собственных территориях нефтеочистительных заводов, нефтехимических заводов и заводов по производству удобрений. В прошлом попытки, предпринимавшиеся в этом направлении Кувейтом, Ираном и другими странами, не имели особого успеха. Однако изменение рыночной конъюнктуры, необходимость создания предприятий у себя в стране и перспективы получения в будущем крупных доходов от нефти — все это не может не служить крупным новым стимулом для подобного развития. Большая часть стран — производителей нефти, особенно страны Персидского залива, сейчас планирует создание крупных нефтеочистительных заводов по экспорту нефти, часто на условиях партнерства с нефтяными компаниями. Большинство стран-производителей разрабатывают далеко идущие и логически вытекающие планы строительства заводов по производству этилена, аммиака, полиэтилена, ароматических веществ, поливинилхлорида и метанола; некоторые из них планируют производство более сложных продуктов химии, таких, как фармацевтическая продукция, синтетические резины, а также готовые изделия.

Теоретически капиталовложения такого рода могли бы радикально изменить характер мировой торговли

нефтью, где все больше намечалась тенденция к очистке нефти в местах сбыта. В настоящее же время имеются признаки того, что эта тенденция может действовать и в обратном направлении, а именно очистка нефти в местах ее добычи. Однако доля участия государств—производителей нефти в настоящее время невелика и охватывает примерно 1% мировых нефтеочистительных мощностей; в отношении же мирового производства в области нефтехимии эта доля намного ниже. И как бы того ни желали страны-производители, они вряд ли смогут довести долю своего участия до более 5—7% в течение текущего десятилетия, кроме того, их способность достичь даже таких масштабов зависит от возможностей подрядчиков и поставщиков оборудования. Сдерживать эти стремления государств—производителей нефти, не препятствуя, однако, их осуществлению, могут и такие факторы, как снижение цен на химикаты и проявляемая даже развивающимися странами тенденция к перегонке нефтепродуктов у себя в стране в качестве меры, направленной на улучшение платежного баланса и повышение своего потенциала в области развития.

Такого же рода ограничения и неуверенность возникают и при рассмотрении вопроса о том, к какой политике прибегнут производители в сфере инвестиций вне своих стран и в отношениях со странами—потребителями нефти. О своем участии в дальнейших стадиях нефтяного бизнеса, а именно транспортировке, переработке и сбыте нефти, уже давно поговаривают эксперты по нефти в странах-производителях. Некоторые страны, например Иран и Алжир, имеющие собственные нефтяные компании с большим опытом работы и проявляющие стремление стать развивающейся частью индустриального мира, уже идут по этому пути сейчас и будут идти по нему в дальнейшем. Конечно, здесь имеются определенные недостатки с точки зрения того, что потребитель попадает к ним как бы в полную зависимость, нет гибкости в плане ценообразования и поставок нефти и возможны возражения со стороны правительств стран-потребителей. Эти факторы могут заставить другие страны несколько умерить грандиозность таких замыслов.

Подобные же трудности для производителя таят в

себе и двусторонние торговые соглашения в области нефти. Конечно, они обладают определенной привлекательностью в том плане, что на их основе можно обеспечить обратные капиталовложения со стороны потребителей нефти в такие отрасли обрабатывающей промышленности в нефтедобывающих государствах, какие последние хотят развивать у себя, а в случае наступления неопределенного положения на рынке обеспечить его стабильность. Но сама природа двусторонних отношений такова, что она снижает возможности нефтедобывающих стран в плане маневрирования и ставит во главу угла одну неизбежную проблему, которая заключается в том, что, если что-то хорошо для одной страны, очень часто это плохо для другой, идет ли речь о ценах на товары или торговле ими. Для многих стран двусторонность отношений может служить удобной формой обеспечения какой-то доли своей торговли нефтью в коммерческом и политическом плане. Некоторые страны, например Ливия, могут рассмотреть этот фактор как возможность обеспечить таким образом основную часть своего нефтяного экспорта, в то время как другие страны предпочитают иметь большую способность маневрирования в своей торговле нефтью, а многие вообще воздерживаются от установления слишком тесных двусторонних отношений с какой-либо одной страной.

И наконец, большую привлекательность для производителей нефти имеет инвестирование в развивающемся мире и установление там тесных отношений на основе нефти или доходов от нее. Богатые нефтью арабские страны составляют лишь небольшую часть всего арабского мира, в котором многие государства бедны и экономически отстали. Нефтедобывающие государства создали сейчас несколько фондов как на индивидуальной, так и групповой основе для инвестиций в такие страны. Препирательство между Ливией и Саудовской Аравией за обладание определенными позициями в Египте может служить иллюстрацией того, как наиболее богатые арабские нефтяные страны находят привлекательным использовать доходы от нефти для расширения своего влияния в других частях мусульманского мира. В то же время такие страны, как Иран, проявляют заинтересованность в тесных экономических связях с

другими частями развивающегося мира, в Африке и Азии.

Некоторые действия стран — производителей нефти в период кризиса 1973—1974 гг. свидетельствуют о том, что они в какой-то мере осознают свою ответственность перед развивающимся миром, хотя проистекает она из их надежд на использование в будущем имеющегося там определенного инвестиционного потенциала. Дальнейшее развитие событий в этом направлении дает возможность судить о линии поведения в будущем таких производителей нефти, как Иран, который стремится войти в число крупных самостоятельных экономических держав, и таких, как Ливия или Саудовская Аравия, которые находят нужным ощутимо демонстрировать свою финансовую мощь в форме влияния за границей. Но производители в целом еще не проявили желания добиться такого влияния за счет снижения своих финансовых доходов, и не ясно, найдут ли развивающиеся страны Африки или Азии какую-либо форму «неоколониализма» со стороны стран — производителей нефти, приемлемой для себя.

Поэтому в целом будущее таит в себе для производителей такую же неопределенность и неуверенность, как для потребителей нефти и крупных нефтяных компаний. Многие из производителей обрели богатство и мощь в необычайно короткий срок. Кроме того, что это привело к внутренней напряженности, оно еще поставило их перед лицом весьма реальных проблем, связанных с путями их дальнейшего развития в целях обеспечения их насущных интересов в мире, который может быстро отказаться от импортируемой нефти как основного энергоносителя.

Для некоторых производителей, таких, как Иран и Ирак, этот момент послужит, скорее всего, стимулом в достижении самых быстрых темпов развития нефтедобычи с тем, чтобы обеспечить скорейшую индустриализацию собственной экономики. Для других же стран, таких, как Саудовская Аравия, которые решают вопрос о том, как поступить им дальше, а именно ограничивать ли им нефтедобычу до уровня, при котором они могут эффективно использовать свои доходы, и таким образом продлить производство нефти на возможно более длительный срок или добывать нефть в таком объ-

еме, в каком они могут ее сбывать, и направлять деньги на производство долгосрочных инвестиций за границей. Ответ на этот вопрос не столь прост.

Ливия и Кувейт, которые имеют ограниченные запасы нефти, уже определили свои действия, приняв политику ограничения нефтедобычи. Саудовская Аравия и Абу-Даби, которые могли бы достичь существенного повышения производства, но почти не имеют финансовых стимулов для этого, еще не пришли к окончательному решению. В обеих странах некоторые правительственные официальные лица призывают к принятию такого ограничительного курса, исходя из соображений экономического порядка; в то же время там остаются еще политические и экономические причины в пользу дальнейшего повышения объема нефтедобычи. Проблемы производителей все более обостряются существующими темпами инфляции, падением спроса на нефть на Западе, а также валютными потрясениями, которые чреватые существенным снижением реальной стоимости нефти на рынке и реальной ценности их денежных доходов от нее.

Вопрос, стоящий перед странами-производителями, имеет решающее значение не только для них, но и для стран-потребителей. Если нефть с Ближнего Востока не будет поступать во все более широком объеме, то, прежде чем государства-потребители смогут освоить другие виды топлива, им придется столкнуться с существенными трудностями как в плане краткосрочной, так и среднесрочной перспективы.

При повышении объема поставок, особенно из Саудовской Аравии, проблемы могли бы быть существенно смягчены. И все же очень трудно заставить производителей поднять уровень нефтедобычи ради удовлетворения потребностей Запада. С экономической точки зрения можно говорить о том, что нефть находится сейчас на вершине своего экономического влияния, и оставлять ее при этом в недрах не следует, ибо в конечном итоге потребитель может отказаться от нее как основного энергоносителя. В политическом плане интересы консервативных режимов стран Ближнего Востока слишком тесно переплетены с Западом в том, чтобы лишить последнего нефти, столь остро ему необходимой. Можно также утверждать, что низкая себестоимость ближневос-

Таблица 7

Основные производители нефти

	Населе- ние (в млн. человек)	Объем производ- ства в 1973 г. (в млн. баррелей по оценкам)	Запасы нефти (в млн. баррелей)	Отноше- ние запасов к объему произ- водства за 1973 г.	Доходы за 1973 г. (по оцен- кам в млн. долл.)*
Саудовская Аравия	7,74	2 800	140 750	1:50	19 400
Кувейт	0,91	1 148	72 750	1:63	7 945
Абу-Даби	0,20	551	24 000	1:44	4 800
Катар	0,08	203	6 500	1:32	1 425
Ливия	2,08	773	25 500	1:33	7 990
Ирак	10,07	689	31 500	1:46	5 900
Иран	30,55	2 190	60 000	1:27	14 930
Алжир	15,27	378	7 640	1:20	3 700
Нигерия	58,02	730	20 000	1:27	6 960
Индонезия	121,63	475	10 500	1:22	2 150
Венесуэла	10,97	1 230	14 000	1:11	10 550

* Оценки сделаны Международным банком реконструкции и развития в 1974 г.

точной нефти будет неизменно превращать ее в важную силу на рынке, а повышение объема нефтедобычи создавать социальную напряженность в тех странах, которые неспособны освоить получаемые от нее доходы.

В конечном итоге в век экономического национализма, когда Канада, Австралия, Норвегия и даже Великобритания заявляют о необходимости ограничить развитие нефтедобычи рамками своих собственных национальных потребностей, становится все труднее приводить доводы в пользу того, чтобы основные производители нефти действовали по-иному. После целого десятилетия непрерывной борьбы за право контроля над эксплуатацией своих собственных природных ресурсов, когда они страдали под бременем реального или воображаемого господства западного «неоколониализма», страны-производители не станут использовать этот контроль в первую очередь в интересах других, если, конечно, им не будут представлены весьма веские доводы, свидетельствующие о том, что это будет также соответствовать и их собственным интересам.

Вмешательство стран-потребителей

Практически нефтяные компании — это не только свободные предприниматели, они являются агентами по закупкам нефти для стран-потребителей, и поэтому уместно задать вопрос, а не совпадали ли когда-либо их интересы или они совпадают еще и сейчас с интересами тех, для кого эти компании достают нефть.

Д-р Пол Х. Франкел

Историю нефтяной промышленности представляли в течение длительного времени прежде всего как историю взаимоотношений между главными нефтяными компаниями и странами-производителями, так что самому потребителю приходилось отходить на второй план и на него в лучшем случае смотрели как на какую-то призрачную фигуру, а в худшем — как на почти неуместное явление. И тем не менее одно из самых важных обстоятельств, вытекающих из поворотных событий начала 70-х годов, состоит в том, что в качестве главных актеров той драмы, которая разыгрывается в последующие десятилетия, будут выступать страны — потребители нефти. При всем различии их взглядов встреча представителей главных индустриальных стран Запада в Вашингтоне в феврале 1974 г. ознаменовала собой первый крупный шаг на пути к достижению действительной согласованности между ними, а также созданию соответствующего аппарата для разработки общей политики. При всех очевидных недостатках, вызванных соперничеством стран-потребителей между собой, проведение прямых переговоров, в которых примут участие

производители и потребители по вопросам торговли, финансам и капиталовложениям в нефтяную промышленность, может ознаменовать начало установления непосредственных связей между обеими сторонами, что, по сути дела, неизбежно будет носить долгосрочный характер.

Следует отметить, что попытки принять участие в решении энергетических и нефтяных проблем, предпринимавшиеся ранее странами-потребителями, не дают оснований для радужного оптимизма в отношении того, как они будут вести дела в будущем. Из всех главных нефтепотребляющих стран, видимо, только одна Франция выработала абсолютно логичный и обоснованный подход к торговле нефтью, который строится на государственном контроле над рынком и предусматривает установление для компаний соразмерных долей продаж, что обеспечивает правительству возможность регулировать капиталовложения, направляемые в сферу нефтеперегонки и источников сырой нефти. Этот подход подкрепляется проведением такой внешней политики, которая сознательно направлена на то, чтобы добиться благоприятного отношения к себе в арабском мире, выдвинуть себя в качестве альтернативы влиянию Соединенных Штатов Америки и направлять постоянные усилия на заключение двусторонних нефтяных соглашений (ранее с Алжиром, а недавно — с Ираком, Ливией, Ираном и Саудовской Аравией). В то же самое время французское правительство оказывает поддержку своим компаниям и выделяет для них крупные субсидии, стремясь тем самым создать не только собственную мощную и технически совершенную нефтяную индустрию, обладающую всеми необходимыми учебными и исследовательскими звеньями, но также техническую базу для получения атомной энергии, солнечной энергии и энергии приливов.

Но даже французскую политику слишком часто преследовали неудачи, что можно объяснить такими факторами, как неумное желание Франции — находившее свое отражение и в других аспектах ее политики — «взять верх» над Соединенными Штатами Америки; ее почти собственническое отношение к алжирской нефти, лежащее в основе действий во время франко-алжирского конфликта 1970—1972 гг., а также присущая всем

странам — потребителям нефти тенденция стараться сразу убить двух зайцев путем сталкивания нефранцузских нефтяных компаний с французскими компаниями или группы «КФП», наполовину принадлежащей государству, с группой «Эльф-ЭРАП», которая принадлежит государству полностью (сейчас она слилась с государственной «Аквитен ойл энд гэс компани»). В конечном итоге французская политика еще не добилась более очевидных успехов в обеспечении надежности поставок или получения дешевой энергии по сравнению с другими странами, которые не установили государственный контроль.

В прошлом нефтяная политика других стран-потребителей была не столь твердой и носила значительно менее целеустремленный характер. В годы после второй мировой войны, когда ощущалась самая неотложная потребность в экономическом восстановлении разрушенной экономики Европы и Японии, основной упор делался на то, чтобы снизить влияние импорта нефти на платежный баланс стран-потребителей путем увеличения мощностей собственных нефтеперегонных предприятий, сокращения импорта продукции и осуществления перехода от искусственно установленной США объявленной цены к рыночной цене.

Хотя вопрос о роли нефти в деле достижения надежности энергообеспечения и том эффекте, какой она могла оказать на традиционную угледобывающую промышленность Западной Европы и Японии, вызывал определенное беспокойство, практические меры, направленные на установление контроля над развитием нефтяной промышленности через рынок, а также использование альтернативных источников энергии, носили характер случайный, были не эффективны и часто кратковременны. Чтобы повысить конкурентоспособность более дорогостоящего угля в некоторых странах, например Англии, были введены налоги на мазут. На организации, занимающиеся коммунальным обслуживанием населения, например администрацию, ведающую производством электроэнергии, оказывалось «влияние», дабы они останавливали свой выбор на определенных видах первичного топлива. Но налоги на мазут слишком легко превратились просто в способ получения более крупных денежных сумм, а не регулирования конкурентных цен.

Таблица 8

Рост зависимости стран Запада от нефти, 1960—1970 гг.

	1960		1970	
	Потребление нефти			
	объем (млн. т)	в % к общему объему по- требления энергии	объем (млн. т)	в % к общему объему по- требления энергии
Западная Европа	200	32,6	620	59,6
Северная Америка	510	44,9	765	43,3
Япония	30	36,4	190	71,7
Другие районы	275	22,4	535	31,8
Весь мир	1015	33,2	2110	43,9

Источник: OECD Oil Committee.

И хотя происходит неуклонное повышение налогов, тем не менее тот разрыв, который создается в результате опережающего роста издержек в трудоемкой угледобывающей промышленности или технологоемкой отрасли по производству атомной энергии, они заполнить не могут. Выступления в защиту угля приобрели характер выступлений за увеличение занятости в угледобывающей промышленности, что требовало, как это имело место в Англии, действительно стабильных капиталовложений в эту отрасль. Возникавшие опасения в связи с уязвимостью нефти, например прекращение ее поступлений в периоды закрытий Суэцкого канала, быстро рассеивались, поскольку изыскивались другие источники нефти и возникали практические проблемы, связанные с развертыванием срочных программ в области строительства атомных электростанций.

В таких условиях в политике правительств нефтепотребляющих стран наметилось стремление отказаться от попыток контролировать объем поступлений нефти на рынок и направить усилия на увеличение масштабов национального участия в потоках нефти. Такие страны, как Голландия и Англия, имеют собственные крупные нефтяные компании, и для них вопрос о том, эффективно ли международные нефтяные компании защищают

их национальные интересы, не носит большой остроты, но у других стран имеются на этот счет очевидные сомнения.

Главной страной в Европе, которая выступает в качестве сторонника идеи создания собственных национальных компаний вместо «большой семерки», является Франция. Другие страны также прилагали усилия, направленные на то, чтобы большая доля их внутреннего рынка находилась в руках национальных компаний и последние имели бы стимулы сами заниматься поисками нефти на основе новых соглашений о разведке со странами-производителями. Итальянская компания «ЭНИ» проявила особую активность в обоих направлениях. Однако в какой мере устремления Маттеи* действительно отражали не его собственные идеалы, а национальную политику, остается не совсем ясным. Испания установила рыночную монополию путем создания «КАМПСА», а также объединила национальные интересы в области разведки нефти за границей через компанию «Испанойл». Даже ФРГ, этот бастион экономики, построенной на свободной игре сил, приложила в 60-х годах усилия, направленные на то, чтобы сохранить за собой какую-то часть национального рынка нефти. В этих целях ФРГ ввела контроль над продажей акций местных нефтяных компаний и стимулировала в то же время образование консорциума компаний в виде группы «Деминекс», которой поручено изыскивать источники нефти за границей.

Подобные же стремления, выразившиеся в несколько более завуалированной форме государственного регулирования финансов, преобладают в Японии, правительство которой с начала послевоенного периода установило, что иностранные компании могут иметь лишь 50% акций в нефтеперегонных предприятиях, и подкрепило эту меру серией правил, касающихся иностранной валюты. По мере того как нефть занимала все более ведущее положение на топливном рынке Японии, последняя, как и государства Западной Европы, стала проявлять стремление установить более эффективный контроль над этим рынком и приняла в 1962 г. соответ-

* Первого президента «ЭНИ». — *Прим. ред.*

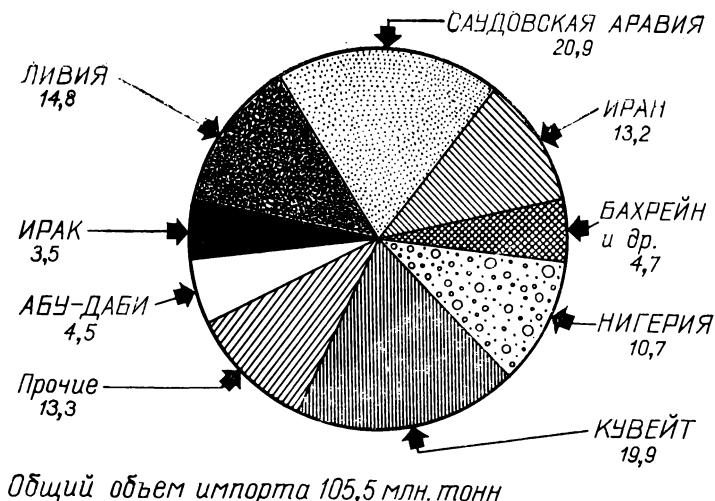


Рис. 12. Импорт нефти Англией в 1972 г. (в млн. т)

ствующее законодательство. Усиленный правительственный контроль над ценами и капиталовложениями в области нефтепереработки внутри страны дал Японии возможность весьма эффективно способствовать путем введения налоговых льгот поискам собственными компаниями источников сырой нефти за границей, а также развитию двусторонних торговых отношений с государствами — производителями нефти. Деятельность в этих направлениях была подкреплена созданием в 1967 г. Государственной корпорации развития нефтедобычи, расширением торговых связей с большим числом стран Среднего Востока и увеличением доли капиталовложений японских консорциумов в нефтепромысловую разведку и нефтедобывающие предприятия. Одним из результатов этой деятельности явилось приобретение в 1972 г. у компании «Бритиш петролеум» 22,5% акций ее концессии в прибрежных отмелях Абу-Даби.

Хотя попытки, предпринимавшиеся западноевропейскими странами и Японией в целях обеспечения более широкого национального контроля над источниками нефти и ее сбытом, нельзя считать абсолютно бесплодными, все же такого успеха, на который рассчитывали

их инициаторы, они не имели. Если подходить к этому вопросу с позиций внутреннего рынка, большинству стран удалось по крайней мере как-то ограничить деятельность там международных компаний и обеспечить положение, при котором сбыт определенной доли нефти осуществлялся национальными компаниями. Так, к концу 60-х годов в Японии на долю местных компаний приходилось 45% рыночных операций по сравнению с 30% в предыдущее десятилетие, в то время как в Италии, ФРГ и других странах доля продаж нефти местными концернами возросла по крайней мере до одной четверти.

Но источники сырой нефти твердо оставались в руках основных нефтяных компаний. Создавая свои нефтяные компании, нефтепотребляющие страны увеличивали просто число крупных международных компаний, которые должны были обладать большей привлекательностью для нефтедобывающих государств или иметь большие шансы на успех. Однако крупные запасы дешевой нефти на Среднем Востоке и в Африке эксплуатировались в основном компаниями «большой семерки» и независимыми компаниями Соединенных Штатов Америки. Новым национальным компаниям достаются менее перспективные нефтеносные участки, причем такие, на которых они несут самые высокие издержки; добываемая ими нефть часто стоит дороже, а концессии они получают на менее выгодных условиях, чем компании «большой семерки». Примерно $\frac{3}{4}$ сырой нефти, импортируемой Японией и большинством стран Западной Европы, по-прежнему поступали от компаний «большой семерки», хотя в некоторые страны Западной Европы, особенно те, которые покупали ливийскую нефть, значительная доля ее поступала от независимых компаний Соединенных Штатов Америки. Пока нефти было много, национальные компании не могли играть сколько-нибудь существенную роль.

Не имели большого успеха и предпринятые в Западной Европе попытки создать через Европейское Экономическое Сообщество международный механизм, чтобы добиться большей надежности поставок нефти. И хотя от его комиссии в Брюсселе исходил неуклонный поток докладов и рекомендаций относительно организации такого нефтяного рынка, который бы функционировал на

более упорядоченной основе и контролировался более тщательно, а также по вопросам заключения торговых соглашений с производителями, обеспечения защиты местных источников энергии и производства капиталовложений в области создания заменителей нефти, слишком часто предложения комиссии оставались лишь на бумаге. Они не разрабатывали проведение конкретных мероприятий принципиального характера, а скорее просто давали интересные советы.

Слишком большое число ее рекомендаций явилось отражением бюрократического стремления к единообразию и централизации, а потому они вряд ли могут быть действительно привлекательными для целой группы государств, мнения которых по вопросам энергетической политики значительно отличаются друг от друга. Те страны, которые не производят угля, вряд ли могут быть заинтересованы в том, чтобы участвовать в субсидировании основных угледобывающих государств. Исследования и разработки в области ядерной технологии и обогащения урана стали предметом не общих усилий, а конкурирующих национальных программ и индивидуальных стремлений местных подрядчиков и поставщиков. Что касается нефти, существуют глубокие расхождения между ФРГ, которая придерживается принципов свободного рынка, и Францией, преследующей политику дирижизма; между такими странами, как Голландия, имеющая собственные крупные нефтяные компании, и, например, Италия, которая не имеет таких компаний; между Францией, проявляющей желание создать режим наибольшего благоприятствования в отношении отдельных источников сырой нефти, а именно в Алжире, и другими странами, которые стремятся как можно шире диверсифицировать нефтяные источники; и, наконец, между такими странами, которые хотят сотрудничать с США и их нефтяными компаниями, и такими, как Франция и в меньшей степени Италия, чья деятельность была четко нацелена на подрыв доминирующего положения американских нефтяных групп и американской внешней политики в области экономики. Прилагались усилия по разработке отдельных вопросов — относительно хранения нефти, согласования таможенных пошлин и т. д., — но в течение всего периода 60-х годов идея проведения общеевропейской энергетической

или нефтяной политики фактически оставалась неосуществленной.

Правительства стран — потребителей нефти не следует слишком винить за эти неудачи. Политики никогда не обладали искусством принимать долгосрочные решения, пока в этом нет срочной необходимости, причем такой, которая была бы весьма очевидна для общественности. А такая необходимость в послевоенные десятилетия не возникала ни разу. После второй мировой войны большинство стран были рады получить те выгоды, какие давала им нефть для их промышленного возрождения, и не слишком задумывались над долгосрочными последствиями ее использования и тем, откуда эта нефть к ним поступает.

Даже если бы страны-потребители хотели сократить масштабы притока к ним нефти, пойти на это они могли лишь в определенных рамках, ибо в противном случае им бы пришлось столкнуться с проблемой повышения издержек промышленного производства, причем в такое время, когда на международной арене росла конкуренция в области сбыта готовых изделий; с проблемой ограничения права потребителя на передвижение, которое увеличивалось с ростом числа автомобилей, равно как и с проблемой значительного сужения ассортимента продаваемых на рынке видов топлива. Пока нефть стоила дешево и имелась в избытке, ее доминирующее положение на топливном рынке было неизбежным, кроме того, она, безусловно, привлекала потребителя с экономической точки зрения.

В 60-х годах необходимость принимать решительные меры для обеспечения национального контроля над движением нефти была еще далеко не доказана. Придерживаясь в своей политике принципов свободного рынка, ФРГ, несомненно, добилась в это время более низких расходов на топливо по сравнению со странами, которые следовали политике расширения инвестиций, как, например, Франция. Выгоды же, полученные Францией с точки зрения надежности поставок нефти, не смогли быть полностью использованы в результате франко-алжирского конфликта. В ходе кризиса, явившегося следствием закрытия Суэцкого канала, нефтяная промышленность сумела эффективно перераспределить имевшиеся ресурсы. Причем по всем признакам это было сделано

более успешно, чем если бы охваченные кризисом страны действовали самостоятельно, будучи привязаны к конкретным источникам сырой нефти. При всех своих недостатках нефтяные компании все же служили эффективным буфером между странами-потребителями и странами-производителями. Буфером, который освобождает правительства стран-потребителей от какой-либо необходимости самим изыскивать фонды или же погрязнуть в переговорах о ценах и поставках.

На фоне пассивности, проявленной странами-потребителями, нефтяные кризисы последних лет несут с собой поучительный опыт. Впервые индустриальный Запад и развивающийся мир столкнулись лицом к лицу с реальностью своей растущей и почти незаметно возникшей зависимости от импорта нефти. Несмотря на разрекламированное в 60-х годах стремление правительств большинства стран добиться полной пропорциональности в своем энергобалансе, построенном на конкуренции между четырьмя видами топлива, а именно нефтью, газом, углем и атомной энергией, почти во всех странах нефть составляет не только основную часть их энергопотребления, но и фактически занимает монопольное положение во многих секторах топливного рынка как для промышленных, так и бытовых целей.

Что касается Японии, то в 1960 г. ее потребности в первичных энергоносителях удовлетворялись за счет импорта нефти на уровне 36%, а в настоящее время — на уровне почти 75%. В 1960 г. Западная Европа удовлетворяла свои потребности в энергии за счет нефти менее чем на $\frac{1}{3}$, а в 1973 г. — почти на $\frac{2}{3}$. В области угледобычи произошел повсеместно почти непоправимый спад, что касается развития атомной энергии, то здесь имеет место, частично в силу проблем, не зависящих от правительств, отставание со сроками выполнения программ. Потребление газа, которое растет наиболее быстрыми темпами по сравнению с другими видами топлива, все еще ограничивается масштабами его поступлений и неповоротливостью торгово-сбытовой сети. Но, как бы там ни было, события последних лет вынудили правительства многих стран по-новому взглянуть на свою роль на рынке энергоресурсов и свою политику в отношении нефти.

Во время заключения соглашений о ценах в Тегеране и Триполи большинство правительств стран — потребителей нефти, видимо, согласилось с тем фактом, что нефтяные компании больше не представляют собой эффективного буфера между их интересами и интересами стран-производителей и что эти компании весьма уязвимы перед лицом согласованных или индивидуальных действий со стороны производителей. Но все равно устанавливать непосредственные отношения со странами-производителями готовы немногие. В связи с этим имеются очевидные опасения, что положение с поставками может стать еще более ненадежным, как это, например, произошло с франко-алжирским соглашением или когда Ливия национализировала компанию «Бритиш петролеум». С нефтяной индустрией как международным бизнесом имело дело лишь небольшое число стран, и естественный страх перед неизвестностью вполне объясним. Теперь для потребителя выбора практически не остается. Своими действиями в 1973 г. страны-производители не только лишили нефтяные компании последних возможностей контролировать цены или поставки нефти, но и привнесли проблемы нефти в политику.

Вынужденные против воли сесть за стол переговоров, дабы представлять там свои интересы, страны-потребители все еще не решили, что и как они будут там говорить. Ни потребителям нефти, ни ее производителям сам факт частичного захвата странами-производителями функций международных нефтяных компаний в свои руки не дает ответа на вопрос о том, что же делать дальше. Разногласия между странами по политическим и экономическим мотивам не ослабевают. А возникшие недавно проблемы поставок, видимо, обострили их еще больше. Некоторые нефтепотребляющие страны, например Япония, не обладают большими возможностями быстро уменьшить объем импорта нефти подобно тому, как это сделала Англия, располагающая запасами нефти и газа в Северном море и крупной угледобывающей промышленностью. Другие нефтепотребляющие страны, такие, как ФРГ, владеющая большими запасами иностранной валюты, могут лучше справиться с повышением цен, имевшим место за последние несколько лет, чем, например, Англия и Италия, которые уже испытывали

проблемы с иностранной валютой до того, как нефть превратилась в крупный фактор, оказывающий давление на их платежный баланс. Некоторые страны имеют политическое и военное влияние на Среднем Востоке, в то время как другие его не имеют. Одни страны могут оказать нефтедобывающим государствам техническую помощь в большем объеме, чем другие, и т. д.

На фоне этих продолжающихся расхождений и предстоит сейчас странам-потребителям решить основные вопросы, возникшие в связи с их появлением на нефтяном рынке, а именно следует ли им связать свою судьбу друг с другом, проводя совместную политику и участвуя в переговорах в качестве координирующей организации основных нефтепотребляющих районов; или же им следует действовать самостоятельно на национальной основе и стремиться к заключению двусторонних соглашений с отдельными производителями; а может быть, как это имело место в прошлом, они должны действовать смотря по обстоятельствам и устанавливать отношения как на индивидуальной, так и на международной основе.

Самой неотложной проблемой, которую им предстоит решить и которая может в максимальной степени стимулировать развитие международного сотрудничества, является проблема цен. Масштабы повышения цен странами ОПЕК в октябре и декабре 1973 г., а также угрозы со стороны стран-производителей поставить цены в зависимость от положения на рынке явились для большинства стран-потребителей полной неожиданностью. И сейчас еще существуют значительные расхождения во мнениях относительно того, как можно наиболее эффективным образом справиться с создавшимся положением.

В определенном смысле эта проблема не является неразрешимой. Даже если мы возьмем высшие уровни цен по состоянию на середину 1974 г., стоимость сырой нефти после выгрузки на уровне 9—12 долл. будет приемлемой с точки зрения ее воздействия на стоимость промышленного производства в большинстве промышленно развитых стран. Большую долю в конечной цене на нефтепродукты все еще составляет налог на потребителя, однако в случае необходимости этот налог может быть снижен.

В то же время есть все основания полагать, что, постоянно повышая цены на нефть, производители уже привели их к предельно высокому уровню на долгосрочную перспективу. По мнению некоторых комментаторов, в середине 1974 г. повышение цен уже прошло свой пик, и теперь цены могут довольно быстро снизиться в результате вызванного их ростом увеличения запасов и сокращения спроса. Но даже если этого не произойдет, цены на нефть находятся сейчас примерно на одном уровне с ценами на альтернативные виды топлива, такие, как нефть, получаемая из битуминозных песчаников и битуминозных сланцев, и даже синтетическая нефть, перегоняемая из угля. Потому вряд ли цены на нефть могут вырасти в будущем в своем реальном выражении, скорее наоборот, они могут даже снизиться, если принять во внимание инфляцию.

Тем не менее для потребителей повышение цен вызвало серьезную проблему, связанную с приспособлением к новым условиям платежного баланса. Хотя расходы нефтедобывающих стран на западные товары и услуги могут эту проблему со временем смягчить, в настоящее время повышение цен вызывает практически у каждой нефтеимпортирующей страны, особенно в развивающемся мире, серьезные диспропорции в соотношении импортных и экспортных цен. Оно также угрожает оказать значительное давление на финансовые учреждения Запада в результате перекачки денежных средств в столь крупных масштабах из стран — потребителей нефти к нефтедобывающим странам. Предложений относительно того, как решить проблему образования излишков нефти у производителей и ее дефицита у потребителей, было выдвинуто великое множество. Например, предлагалось, чтобы Международный валютный фонд занял средства у производителей и пустил их в оборот в порядке финансирования дефицита в нефтепотребляющих государствах; предлагалось также создать новые фонды силами добывающих и потребляющих стран для производства инвестиций в развитии и развивающемся мире.

При любом решении этих вопросов потребуются определенная степень сотрудничества между всеми главными потребителями нефти, равно как и между производителями и потребителями, если, конечно, они не пой-

дут по пути усиления конкуренции и развязывания торговых войн вследствие того, что каждая страна будет думать только о себе. Необходимость принятия мер на международном уровне приобретает еще большую срочность в силу тех огромных трудностей, с которыми столкнулись развивающиеся страны Азии и Африки в результате повышения цен на нефть. Большинству этих стран нефть крайне необходима для их промышленного развития, однако все они имеют весьма напряженные платежные балансы, как в результате повышения цен, так и инфляции на Западе, сказывающейся на ценах импортируемой ими с Запада продукции.

Что касается решения финансовых вопросов, то страны, обладающие крупными запасами золота или иностранной валюты и сравнительно надежно обеспеченные поставками сырой нефти, склонны получать займы на самостоятельной основе, чтобы с их помощью преодолеть нынешний кризис. Этот конфликт между разными подходами, международным и национальным, становится еще более очевидным, когда потребители начинают думать о том, как наилучшим образом обеспечить поставки нефти со Среднего Востока в будущем и оградить себя от любого кризиса с поставками.

И здесь вновь можно привести очень веские доводы в пользу международного сотрудничества, хотя опыт, накопленный в этой области, не внушает доверия. Когда совместные действия производителей нефти впервые подверглись реальному испытанию во время снижения поставок нефти и введения эмбарго в 1973—1974 гг., Западная Европа и основные нефтепотребляющие государства являли собой в целом необычную картину паники, разрозненности и нерешительности. Призывы нефтяных компаний принять основанную на правительственной поддержке программу распределения нефти остались пустым звуком, поскольку потребители опасались, что такая мера может вызвать лишь еще большее сопротивление производителей. Попытки же распределять нефть, предпринятые самими компаниями, натолкнулись на ожесточенное противодействие тех, чье положение было более надежным.

Все это вполне понятно. Страны-потребители, застигнутые врасплох, в тех условиях были, видимо, правы, полагая, что распределение нефти на официальной

основе может лишь ухудшить положение. Но, как показали события, результатом отсутствия сотрудничества на правительственном уровне между странами-потребителями явились быстрый рост цен и серьезные срывы поставок, ибо каждая страна соперничала с другими за получение определенной доли нефти. Некоторые страны — особенно Соединенные Штаты Америки — делали на основе этого очевидный вывод о том, что потребителям следует организовать, чтобы представлять перед лицом производителей некую противодействующую силу, и воздерживаться от соперничества друг с другом, дабы обеспечить требуемую стабильность рынка. Такая организация потребителей, которая представляла бы основные нефтеимпортирующие государства Западной Европы, Соединенные Штаты Америки и Японию, могла бы, как утверждалось, заняться не только финансовыми проблемами, возникшими в результате нефтяного кризиса, но и обеспечить необходимое сотрудничество и капиталовложения в области создания альтернативных видов топлива, а также дала бы возможность выработать совместно с производителями нефти надежное соглашение по вопросу о поставках в будущем.

Хотя по логике вещей такое решение проблемы и привлекательно, на пути его осуществления существуют значительные препятствия, из которых на первое место можно поставить разногласия между странами-потребителями. Будучи наиболее уязвимыми к прекращению поставок нефти, Западная Европа и Япония по-прежнему опасаются, как бы какие-либо координированные действия в интересах потребителей не были восприняты странами-производителями просто как конфронтация и последние не предприняли бы против потребителей определенных действий в борьбе за власть. И если правительства западноевропейских стран нашли для себя затруднительным поддержать друг друга в период кризиса, имеются еще более серьезные аргументы против того, что они объединятся с Соединенными Штатами Америки и Японией.

В отсутствие действенных международных соглашений по поставкам нефти странам-потребителям не остается иного выхода, как стремиться к заключению соглашений уже на национальной основе, чтобы оказывать

более непосредственное влияние на движение предназначенной для них нефти. И с этой точки зрения двусторонние торговые соглашения с производителями на правительственной основе имеют ряд преимуществ. При всех своих очевидных недостатках такие соглашения в какой-то мере гарантируют поставки, ибо в этом случае страна-производитель связана с потребителем договорами технического и производственного характера. Техническая и производственная помощь со стороны Запада представляет собой такой фактор, который многие нефтедобывающие страны проявляют желание учитывать, следовательно, он должен привлекать и потребителя, стремящегося получить нефть. Компенсируя, хотя бы косвенным путем, потоки нефти в одном направлении потоками товаров и помощи — в другом, такие сделки могут в какой-то мере облегчить положение с платежным балансом. И они, конечно, дают производителю стимулы к тому, чтобы поставлять нефть непрерывно.

Таблица 9

Потребности Запада в импортируемой нефти (в млн. т)

Район	1950 г.	1960 г.	1970 г.	1980 г.*	1985 г.*
Северная Америка	50	110	165	700	900
Западная Европа	70	180	640	950	1200
Япония	10	30	210	450	600

* Согласно докризисным оценкам.

Однако вопрос о том, в какой мере прямые соглашения между государствами станут оказывать первостепенное влияние на торговлю нефтью, остается крайне неясным. В настоящий момент большинство стран-потребителей с большим сомнением относятся к преимуществам, вытекающим из поставок нефти на условиях двусторонних соглашений. Многие обращают внимание на те опасности, какие таит в себе чрезмерная опора на ограниченные источники снабжения, которые могут стать объектом дальнейших политических акций со стороны стран-производителей. Кроме того, потребители начинают все больше осознавать, и это нашло свое от-

ражение в соглашении, достигнутом между основными нефтеимпортирующими странами в Вашингтоне в начале 1974 г., что соперничество между ними за имеющиеся ресурсы, особенно если оно выливается в заключение конкурентных двусторонних сделок, может иметь губительные последствия с точки зрения цен и стабильности поставок. Большинство правительств сознают также, и это опять же нашло свое отражение на совещании в Вашингтоне, что, какую бы неприязнь ни питали некоторые из них к сотрудничеству с Соединенными Штатами Америки, они должны смотреть на такое сотрудничество как на необходимость в силу преобладающего положения США в области поставок нефти, равно как и в силу их способности обойти своих конкурентов в получении имеющихся запасов нефти.

С другой стороны, мы еще сталкиваемся с нежеланием правительств создать какое-либо подобие картеля потребителей, подозрительным отношением к Соединенным Штатам Америки и неспособностью государств Западной Европы преодолеть свои коренные разногласия. Прямые переговоры между правительствами по вопросам торговли, которые ранее были редким явлением, сейчас представляют собой реальный путь установления контактов во время посещений стран Среднего Востока дипломатическими представителями почти всех нефтепотребляющих государств. Франция уже давно использует этот путь. А теперь за ней последовали Италия, Япония и в какой-то мере ФРГ и Англия, используя этот путь в тех случаях и там, где, по их мнению, имеются определенные промышленные и технические возможности.

Однако пока еще рано говорить о масштабах, в каких страны-потребители готовы обеспечить себя энергией на основе двусторонних соглашений. Многое будет, естественно, зависеть от рыночных и политических условий. Если произойдет дальнейшее снижение цен и уменьшатся трудности с поставками нефти, а такая ситуация преобладала весной 1974 г., тенденция к двусторонним сделкам значительно ослабнет. В то же время если вашингтонская и другие конференции приведут к широким соглашениям между потребителями в целом и производителями, или между членами Европейского Экономического Сообщества и странами Персидского

залива, то потребители, видимо, пойдут на то, чтобы их индивидуальные сделки координировались в какой-то мере на международной основе. Если же разногласия между самими потребителями или враждебность со стороны производителей не дадут возможности заключить международные соглашения, а серьезные трудности с поставками возникнут вновь, каждая страна будет проявлять тенденцию действовать в этом случае самостоятельно.

Такие же соображения относятся в значительной мере и к политике правительств стран-потребителей, когда речь идет об их вмешательстве в положение на своих внутренних нефтяных рынках*, а также о контроле над деятельностью нефтяных компаний. Несомненно также и то, что страны будут стремиться к значительному увеличению доли продаж, осуществляемых на их внутреннем рынке национальными компаниями. Для этого они будут оказывать на иностранные нефтяные компании нажим с помощью финансовых правил, осуществлять прямой контроль над слиянием компаний, капиталовложениями в нефтеперегонку и торгово-распределительную сеть. Несомненно и то, что правительства хотели бы иметь возможность осуществлять в значительно больших масштабах прямой контроль над торговой деятельностью международных нефтяных компаний, ценами, по которым продается нефть, и прибылью от нефти. Во время кризиса 1973—1974 гг. правительства слишком большого числа стран почувствовали свою чудовищную зависимость от информации, касающейся деятельности нефтяных компаний, и, естественно, попытаются расширить свой контроль над ними в будущем. Осуществится ли такой контроль на чисто националь-

* После кризиса 1973—1974 гг. правительства нескольких стран объявили о планах сокращения закупок нефти на рынке для целей потребления. Причем Голландия решила осуществить это за счет повышения доли природного газа примерно до 65% общего объема энергопотребления в стране, а Франция — на основе еще более далеко идущей программы сокращения импорта нефти и стабилизации ее импорта на уровне 1973 г., в основном за счет резкого сокращения объема продаж мазута, а также путем направления инвестиций на осуществление крупной программы развития атомной энергии. Вопрос о том, будет ли осуществление этих программ продолжено после прекращения напряженного положения с нефтью, остается неясным.

ном или международном уровне, будет зависеть от масштабов международного сотрудничества по общим вопросам в области нефти. Если сотрудничество между нефтепотребляющими районами по таким, например, проблемам, как совместное наблюдение за потоками поставляемой нефти и координирование последних, будет налаживаться успешно, вопрос о деятельности международных и национальных нефтяных компаний не будет таким острым. Но если будет установлен принцип «каждый за себя», отдельные правительства могут проявить тенденцию к осуществлению более тщательного контроля над деятельностью компаний, оказывая предпочтение национальным компаниям, чтобы последние поступали в соответствии с национальными интересами.

Это относится к Европейскому Экономическому Сообществу и к нефтепотребляющим странам в целом. Не исключено, что Комиссия «Общего рынка» будет действовать в качестве главного координирующего органа в отношении национальных двусторонних соглашений, заниматься сбором информации, осуществлять наблюдение за деятельностью нефтяных компаний и организовывать широкие обсуждения, а возможно, и переговоры со странами-производителями от имени Западной Европы в целом.

Удастся ли Комиссии добиться равномерного распределения источников энергии, увязки цен и осуществления контроля над капиталовложениями и развитием в области производства энергии — это уже другой вопрос. Когда наступил кризис, связанный с прекращением поставок и введением эмбарго, среди западноевропейских стран имели место большие расхождения относительно того, как им следует поступать, а дальнейшее течение событий лишь способствовало углублению их разногласий. Открытие нефти в Северном море еще более обострило разногласия в отношении того, на какой основе, национальной или международной, следует вести разработку этих ресурсов. Различия в отношениях отдельных стран Западной Европы с арабскими государствами, сравнительная обеспеченность или необеспеченность энергетическими ресурсами и зависимость от импорта нефти, равно как и политические разногласия, — все это способствовало движению Западной Европы в конфедеральном, а не федеральном направлении

по вопросам использования энергии. Таким образом, сама основа деятельности Комиссии ЕЭС может подвергнуться в будущем коренному пересмотру.

Однако в конечном итоге в своих действительно важных решениях на перспективу потребители, видимо, сделают упор не столько на разработку политики в области нефти, сколько на меры по развитию других видов энергии. Возможно, у производителей и потребителей появится в конечном итоге определенное единство интересов, а неурядицы со снабжением нефтью прекратятся. Может оказаться, что эта проблема будет решена лишь с помощью цен, в результате чего откроются возможности для новых поступлений нефти, будет скорректирован спрос и создано, таким образом, определенное равновесие в поставках. Но может возникнуть и такое положение, при котором нефти будет не хватать, а интересы производителей и потребителей находиться в противоречии, и тогда может наступить конфронтация между ними, ибо производители попытаются вновь поднять цены, и «оружие нефти» будет вынуто из ножен. В этом случае вопрос о том, останется ли потребитель вообще без нефти и будет испытывать в конце этого десятилетия такие же опасения, как и в его начале, зависит от мероприятий и инвестиций правительств нефтепотребляющих стран в такие области, представляющие для них определенный интерес, как угледобыча, атомная энергия и синтетическое топливо.

Старший брат

Наилучшим образом характеризует нашу страну и самую ее сущность одно лишь слово. Слово это — «независимость».

Президент Никсон

В борьбе за создание новых взаимоотношений между производителями нефти и ее потребителями, изыскание новых источников энергии и обеспечение равновесия между спросом и предложением на рынке нефти в ближайшие десять лет самую важную роль будут, вероятно, играть Соединенные Штаты Америки. Остальным странам мира, возможно, не нравится их неизменное господство на мировой энергетической арене, как не нравилось оно им и в прошлом. Но в ведущей роли США в этой области вряд ли можно сомневаться.

Объясняется это не только тем, что американские нефтяные компании далеко обогнали остальные страны капиталистического мира по масштабам нефтедобычи, нефтеперегонки и сбыта нефти, поскольку в конце 1972 г. на долю США приходилось свыше 62% валовых капиталовложений в основные фонды нефтяной промышленности Запада. Дело и не в том, что США являются крупнейшим в мире производителем и потребителем нефти и энергии, поскольку на их долю приходится свыше 25% мирового объема нефтедобычи и около 30% мирового потребления нефти, причем они так-

же в значительной мере обеспечивают технологию, специалистов и квалифицированную рабочую силу для нефтяной промышленности. Нельзя также считать причиной такого положения и то, что Соединенные Штаты Америки по-прежнему являются крупнейшей военной и торговой державой мира, с чем не могут не считаться другие промышленно развитые страны Запада, страны — потребители нефти и развивающиеся государства.

Если бы важная роль Соединенных Штатов Америки на мировой энергетической арене заключалась только в этом, можно было бы ожидать, что в ближайшие годы она начнет уменьшаться. В 60-х годах видное место в производственной и политической областях по праву заняла Западная Европа, и — во всяком случае, как следует из докризисных оценок — вполне возможно, что по объему потребления нефти и энергии она к 1980 г. приблизится к Соединенным Штатам Америки. Эта растущая мощь неизбежно отразится в стремлении добиться большей политической независимости от США, во все усиливающихся попытках потеснить их в области капиталовложений, покончить с их господствующим положением в сфере торговли нефтью и разработать методы производства атомной энергии, добычи и транспортировки нефти, которые могли бы конкурировать с методами, применяемыми в США. Такого же рода настроения, которые можно охарактеризовать как вызов американцам, частично наблюдаются в Японии и в развивающихся странах, правительства которых все чаще принимают меры к тому, чтобы непосредственно взять в свои руки американские активы или добиться уменьшения господства США путем расширения деятельности своих национальных компаний.

Даже в более широких стратегических и политических областях влияние Соединенных Штатов Америки начинает падать вследствие усилившегося стремления к изоляционизму в самой этой стране и роста трений между ними и их бывшими союзниками за границей, хотя спад американского влияния происходит отнюдь не так быстро и резко, как хотели бы верить те, кто критически настроен по отношению к США. Арабо-израильская война 1973 г. и последовавшее за ней введение эмбарго против Соединенных Штатов Америки, инициатором которого был самый верный друг США

Саудовская Аравия, безусловно, приветствовались кое-чем как предвестник заката американского господства на Среднем Востоке. А события, имевшие место в 1973—1974 гг., несомненно, еще шире откроют двери для проведения торговых переговоров, а также японских и западноевропейских капиталовложений, масштабы которых уже быстро растут не только в таких «радикальных» антиамериканских странах, как Ливия и Ирак, но и бывших «заповедниках» США — Саудовской Аравии и Иране.

Однако при всем значении для американской экономики и платежного баланса страны заграничных капиталовложений США в нефтяную промышленность внешняя политика никогда не была столь рабски подчинена интересам защиты этих капиталовложений, как утверждали некоторые критики. Когда дело доходило до кризиса из-за действий нефтяных компаний, как то неоднократно случалось в Венесуэле, Японии и на Среднем Востоке, американскому правительству приходилось оказывать на свои нефтяные группы сдерживающее влияние. И хотя бы с этой точки зрения захват во все возрастающих размерах производственных активов на Среднем Востоке, а также опыт израильской войны и ее последствия могут стать преддверием новой, более реалистичной эры во взаимоотношениях Соединенных Штатов Америки со странами Среднего Востока, где США по-прежнему сохраняют поразительно устойчивое влияние.

И все же главное значение Соединенных Штатов Америки для мировой энергетики в будущем вполне может заключаться не столько в политической и торговой деятельности подобного рода, сколько в их положении крупнейшего импортера нефти. После того как Америка почти 50 лет играла роль уравнивающего фактора в мировой торговле нефтью, она в 50-х и 60-х годах все больше отходила на позицию изоляции, импортируя нефть из таких источников в западном полушарии, как Венесуэла, Канада и Мексика, и ограждая себя тарифами против импорта из других районов. Теперь же США превратились в потенциальный огромный рынок сбыта для Среднего Востока и восточного полушария. Местное производство природного газа Соединенных Штатов Америки превысило максимальный

уровень почти пять лет назад. Объем нефтедобычи, не считая большого притока из Аляски, стал постепенно снижаться в начале 70-х годов, и рост спроса на энергию пришлось все больше и больше удовлетворять за счет импорта, причем в последнее время главным образом из стран Среднего Востока и Африки.

К тому времени, когда арабы ввели эмбарго на поставки нефти в США, последние удовлетворяли уже свои потребности в нефти на $\frac{1}{3}$ за счет импорта, объем которого ежегодно возрастал примерно на 30%, причем из средневосточных стран США получали почти 100 млн. т нефти в год, включая нефть, которая направлялась в страны Карибского бассейна для перегонки, а затем уже ввозилась в США в виде нефтепродуктов. При условии сохранения таких тенденций Соединенные Штаты Америки, согласно всем прогнозам, могут к началу 1980 г. удовлетворять свои потребности в нефти за счет импорта примерно на 50%, если не более, что составит около 500—750 млн. т (то есть количество, эквивалентное общему объему нефтедобычи на Среднем Востоке в 1970 г.), $\frac{2}{3}$ которого должны поступать из стран Африки и Персидского залива*.

Динамика цен на нефть и изменение географии ее поставок в течение этого десятилетия, а возможно, и в начале 80-х годов будут зависеть главным образом от способности США выйти из создавшегося положения. Если они будут и впредь увеличивать импорт нефти прежними темпами, их огромная покупательная способность и объем потребностей могут создать критическую напряженность в мировой торговле нефтью и поставить

* О том, насколько внезапно США оказались в такой ситуации, можно судить по тому, что еще в 1970 г. группа советников президента США предсказывала на основании данных, полученных от правительства и нефтяной промышленности, что спрос на нефть в Соединенных Штатах Америки достигнет 920 млн. т лишь в 1980 г., а общий объем импорта составит к тому времени 250 млн. т — большей частью из западного полушария. Практически же такого уровня спрос достиг еще до введения арабами эмбарго в 1973 г., когда США ввозили уже более 350 млн. т, из которых 100 млн. т поступало не из западного полушария. Такой просчет является почти полным повторением аналогичной ситуации в Западной Европе в 1970—1971 гг., когда предварительные оценки спроса на нефть и ее импорта, сделанные правительствами и нефтяной промышленностью, оказались крайне заниженными.

Планы правительства Соединенных Штатов по достижению энергетической независимости (млн. т в нефтяном эквиваленте)

	1973 г.	1976 г.	1980 г.	1985 г.
Собственное производство				
Нефть	545	580	700	765
Сланцы	—	—	25	75
Природный газ	560	575	660	750
Уголь	345	420	550	605
Гидроэнергия	70	70	75	80
Ядерная энергия	5	20	65	130
Геотермальная энергия	—	—	30	50
Обеспеченность за счет местных источников	1525	1665	2105	2480
Объем спроса при пониженных темпах роста на уровне 2% в год	1830	1940	2105	2325
Требуемый объем чистого импорта	305	275	0	—165

Источник: Oil and Gas Journal, March 1974.

Западную Европу и Японию в крайне трудное положение в конкурентной борьбе за поставки нефти. Если же Соединенные Штаты Америки могли бы добиться большей самообеспеченности в не слишком отдаленном будущем, резко сократив темпы роста своего импорта в ближайшее время, перспективы обеспечения нефтью остальных стран мира значительно бы возросли. Так или иначе, другим странам Запада будет исключительно трудно выработать какие-либо надежные меры по обеспечению поставок нефти в будущем или изыскать альтернативные энергоисточники, не учитывая при этом спроса на импортную нефть в самих Соединенных Штатах Америки и исследования в области применения других видов топлива.

Причины, по которым страна, обладающая более богатыми природными ресурсами, чем почти любой другой район мира, вдруг оказалась в такой ситуации и перетерпела столь острую нехватку нефтепродуктов для отопления, бензина, мазута и природного газа в 1972—1974 гг., стали в США предметом горячих споров. Кое-кто склонен считать, что эта проблема возникла лишь из-за шума, поднятого «помешавшимися на экологии»,

которым удалось почти полностью пресечь строительство новых нефтеперегонных заводов, сбытовых устройств, перевалочных пунктов и трубопроводов, необходимых для сохранения темпов роста нефтяной промышленности США. По мнению других, такую ситуацию создали нефтяные компании исключительно для того, чтобы повысить цены и покончить с конкуренцией со стороны «независимых». Некоторые полагают, что все дело в геологии, другие же считают причиной «кризиса» не геологию, а правительственную политику и отсутствие реальных стимулов. Кое-кто сомневается даже, существует ли кризис вообще, тогда как другие наблюдатели усматривают в данной ситуации отражение глубокого кризиса образа жизни, который ставит потребление и непрерывный рост экономики превыше любых соображений, касающихся конечного характера ресурсов или губительных последствий загрязнения окружающей среды.

Было бы банально, хотя, возможно, и правильно, говорить о том, что свою роль сыграли здесь все перечисленные выше факторы. Характерной особенностью широких общественных дискуссий в США всегда было, скорее, не отсутствие, а обилие твердой информации. Всегда находятся «факты» или по крайней мере утверждения, которые можно привести в поддержку почти любого мнения о причинах, лежащих в основе проблем, с которыми столкнулись США в области энергетики.

Ниже приводятся данные о структуре потребления энергии в США, в %:

Промышленность	32
Выработка электроэнергии	25
Транспорт	24
Бытовые нужды	14
Коммерческие потребности	5

Самым простым объяснением является, конечно, то, что непрерывный рост спроса на нефть привел наконец к напряженному положению с поставками. США были крупнейшим потребителем этого топлива; уровень их энергопотребления в расчете на душу населения был вдвое выше, чем в Западной Европе и Японии, и почти в 8 раз выше, чем в развивающихся странах. В усло-

виях, когда общество, ориентированное на потребление, стремится к неуклонному повышению уровня личного комфорта путем использования отопительных устройств и кондиционеров, электроприборов, экономящих труд, и все более крупных автомашин с более мощными двигателями (а все это ведет к высокому потреблению энергии), спрос на нефть достиг этапа, когда он ежегодно возрастает более чем на 50 млн. т, что эквивалентно общему объему нефтедобычи в Алжире. Иными словами, только для того, чтобы не отставать от роста спроса на нефть, Соединенным Штатам Америки необходимо каждые два года открывать новые месторождения такого же рода, как на севере Аляски. И хотя в Техасе и других районах были открыты очень крупные месторождения нефти, таких огромных залежей легкодоступной и дешевой нефти, как на Среднем Востоке, в Америке никогда не было. За последние пять с лишним лет количество нефти, выкачиваемой при проходке скважин, постепенно уменьшалось. Новые месторождения, открытые вне Аляски, часто малы, а соотношение запасов и объема производства падает уже несколько лет и в настоящее время составляет лишь «1 к 10» (достаточно, чтобы хватить на десять лет при существующих темпах добычи), причем это, вероятно, минимальный уровень, который может быть обеспечен.

Точно такая же картина наблюдается в отношении добычи природного газа, на долю которого приходится свыше $\frac{1}{3}$ общего объема потребления энергии в Америке. В результате искусственного занижения цен на газ спрос на него в США стремительно возрастает — на 6,5% в год. Это означает, что для удовлетворения этого спроса ежегодно придется поставлять дополнительно 1000 млн. куб. ф. газа в сутки, а к 1985 г. спрос на газ повысится вдвое.

Но и здесь — правда, по другим причинам — темпы открытия новых месторождений отстают от темпов роста спроса. Разведанные запасы газа уменьшились до размеров, эквивалентных количеству, которого при нынешних темпах добычи хватит на 11 лет, тогда как только 10 лет назад запасов было больше чем на 16 лет. Имеются веские основания считать, что, если не удастся быстро найти и разработать новые залежи или немедленно приступить к претворению в жизнь широкой про-

граммы производства заменителя природного газа из угля, в ближайшие 10 лет местные запасы газа в США уменьшатся примерно на 33%, в то время как потенциальный спрос за тот же период может увеличиться более чем на 50%.

Пагубное влияние на возникновение застоя в области добычи нефти и газа оказали требования об охране окружающей среды, которые стали выдвигаться особенно настойчиво в последние несколько лет. В результате протестов общественности, вызванных конкретными случаями загрязнения морских вод нефтью, и общего беспокойства по поводу ущерба, который безудержный промышленный рост может нанести природе, пришлось фактически прекратить добычу нефти в море на Западном побережье, отсрочить почти на пять лет строительство нефтепровода на Аляске, необходимого для организации бесперебойной добычи нефти из гигантских месторождений, открытых на севере Аляски, и замедлить не только темпы разработки новых месторождений нефти и газа, но и темпы строительства нового нефтеперегонного завода, электростанций, перевалочных пунктов и сбытовых устройств для импорта больших количеств нефти и газа. Приписывать все проблемы нехватки, стоящие в данное время перед Америкой, только этим факторам было бы чрезмерным упрощением вопроса. Несомненно, однако, что требования об охране окружающей среды в значительной мере способствовали обострению ситуации, которая и без того была чревата серьезными последствиями, причем требования эти стали выдвигаться в такой момент, когда они значительно увеличили трудности, связанные с приспособлением к новым источникам топлива.

Нельзя также полностью снять ответственность за некоторые из возникших в США в настоящее время проблем со снабжением энергией с правительств, сменявших друг друга у власти за последние десятилетия. Нефтяная и газовая отрасли промышленности больше, чем другие, пользовались исключительной поддержкой со стороны государства, включая его вмешательство в ценообразование и налоговые льготы. Но в то же время эти отрасли являют собой пример неограниченной конкуренции и фанатичной приверженности правам частной собственности в применении к недрам.

Хотя такая лицемерная позиция страны, которая, проповедуя за границей абсолютные достоинства принципа экономического невмешательства, в то же время тщательно ограждает свою собственную нефтяную промышленность от иностранной конкуренции, неизбежно вызывает недоумение за границей, политический курс правительства Соединенных Штатов Америки является, пожалуй, результатом не столько ярого национализма, сколько специфических моментов в истории развития их нефтяной промышленности и того влияния, которое основные нефтеносные и газодобывающие штаты, такие, как Техас, оказывали на политику местных и общенациональных органов власти. Еще в 1913 г. правительство оказывало поддержку в поисках нефти и газа посредством пресловутых скидок на истощение недр, в соответствии с которыми производители нефти и газа могут вычитать из суммы их облагаемых налогами доходов определенный процент за постепенное истощение своих основных активов (нефти и газа) в результате их разработки.

Теоретически такая налоговая скидка вполне обоснованна, поскольку производитель нефти и газа находится в исключительном положении, которое состоит в том, что с течением времени стоимость его активов не только не увеличивается, но фактически сокращается по мере истощения запасов. Следовательно, он имеет право на определенную компенсацию за свои потери. Но скидка на истощение недр, которая в конечном счете была установлена на уровне 27,5% цены топлива, а затем, в 1970 г., снижена до 22%, обеспечила нефтедобывающей, как и другим добывающим отраслям промышленности, значительные преимущества. К тому же со временем эти преимущества возрастали, поскольку ставка налога, который она снижает, повысилась. К этому добавился и ряд других налоговых льгот.

Еще более выгодной для нефтедобывающей и газодобывающей промышленности оказалась существующая в США уже несколько десятилетий система нормирования добычи, которую большинство основных нефтеносных и газодобывающих штатов ввели, чтобы поставить темпы добычи на более рациональную основу. Принятие этой системы также объясняется абсолютно логичными соображениями. В годы между двумя войнами амери-

канское право на частную собственность и «право захвата» (то есть нефть принадлежит тому, кто может ее выкачивать) привели к губительному увеличению числа скважин на каждом месторождении, ибо при продаже прав на разработку месторождения делились на мелкие участки и каждый владелец стремился получить со своего участка как можно больше нефти. Поэтому, если и не по другим причинам, система нормирования, которая рассматривает месторождение как единое целое и обеспечивает контроль над объемом добычи из каждой скважины, чтобы избежать слишком быстрого истощения месторождения и не нарушать его производительности, стала необходимой формой вмешательства со стороны государства.

Но стоило только ввести эту систему контроля над разработкой месторождений, как она очень быстро превратилась в систему защиты цен. Нормирование во имя эффективности производства вскоре стало нормированием в соответствии с рыночным спросом в некоторых важных штатах, особенно в Техасе, где Техасская железнодорожная комиссия в течение ряда лет ежемесячно проводила совещания с целью решения вопроса о размерах добычи нефти из большинства скважин этого штата на основе прогнозов спроса, поступавших от представителей нефтяной промышленности и правительства. Усилия же отдельных штатов в этом направлении подкреплялись федеральным правительством через закон Коннелли о «горячей» нефти от 1935 г., который был введен, чтобы исключить возможность переброски из одного штата в другой нефти, добытой в превышение норм, установленных для данного штата, а также через заключенное в том же году и последовательно возобновлявшееся соглашение между штатами о сохранении запасов нефти и газа, на основе которого был создан механизм для координации систем нормирования в отдельных штатах с учетом общенациональных смет, разрабатывавшихся Горнорудным бюро.

Такая система контроля над добычей препятствовала образованию на рынке избыточного предложения нефти и способствовала поддержанию цен на определенном уровне. После того как эта цель была достигнута, возникла необходимость в принятии еще одной меры — самой, пожалуй, драматичной из всех внутренних

мер по поддержке нефтяной промышленности, а именно введения ограничений на импорт. Почти сразу же после второй мировой войны внутреннее производство оказалось под угрозой растущей конкуренции со стороны более дешевой нефти из Венесуэлы, Среднего Востока и других районов. В середине 50-х годов в связи с расширением нефтедобычи в странах Персидского залива и, что еще важнее, открытием новых месторождений некоторыми независимыми американскими компаниями в Северной Африке и на Среднем Востоке эта угроза приняла чрезвычайно острый характер. В 1958 г. доля импорта (который впервые превысил экспорт в 1948 г.) на внутреннем рынке США составляла уже около 18%, и Техасская железнодорожная комиссия разрешила эксплуатацию нефтяных скважин в стране в течение всего лишь 8 дней в месяц.

Ряд неудачных попыток введения добровольной системы ограничения импорта вынудил наконец президента Эйзенхауэра ввести в 1959 г. систему обязательных импортных квот, ограничивавшую импорт нефти, примерно 12,2% спроса на нее, в основном потребляющем районе к востоку от Скалистых гор и разрешавшую заполнять пробел между спросом и предложением нефти в западном районе, причем предпочтение в рамках квот отдавалось Канаде и Мексике. Таким образом, было положено начало системе, которая эффективно изолировала рынок США от нефти из восточного полушария в течение двенадцати с лишним лет, вынудила американских производителей искать для своей нефти рынки сбыта в Европе и Японии и укрепила систему нормирования нефтедобычи в Соединенных Штатах Америки.

Именно эта тройца — налоговые стимулы, контроль над нефтедобычей и ограничение импорта нефти — в большой мере создала нефтяной промышленности США особую репутацию промышленности, в которой кучка людей наживает огромные состояния при первом же ударе бура, целые армии адвокатов занимаются исключительно проблемами, возникающими в связи с притязаниями на нефтеносные участки, огромные суммы денег расходуются на то, чтобы избежать налогообложения, и гигантские компании бок о бок с нищими «уайлдкэттерами» рыщут в поисках возможностей стре-

мительного обогащения. Здесь налицо все элементы голливудской мечты об удаче, постигшей бедняка, который решил попытать счастья, в сочетании с худшими проявлениями алчности корпораций, политических махинаций и правительственных манипуляций.

Было ли все это на пользу Америке — это уже другой вопрос. Безусловно, за последние три десятилетия такое положение позволило США сохранять поразительные масштабы самообеспеченности в области энергетики. За один год могло добываться до 100—150 млн. т нефти, которая была ограждена от иностранной конкуренции, и, хотя такой протекционизм обходился дорого — даже по правительственным оценкам, примерно в 4—5 млрд. долл. ежегодно вследствие возрастания цен на нефть к концу 60-х годов, — все же в свете последних событий на Среднем Востоке и эмбарго на поставки нефти, введенного арабами, можно утверждать, что протекционизм себя оправдывает.

Но политика протекционизма имела и свои слабые стороны. Хотя обвиняющие нефтяные компании в том, что они уклоняются от уплаты налогов, зачастую не учитывают крупные налоги, которые компаниям приходится выплачивать штатам, имеются, вероятно, веские основания утверждать, что предоставлявшиеся нефтяной промышленности льготы в отношении цен и налогов намного превышают средства, которые были действительно необходимы для повышения темпов нефтедобычи в стране, и что налоговые льготы, предоставлявшиеся нефтяной промышленности, не дали результатов, которых можно было от них ожидать*.

* Вопрос о налогообложении нефтяной промышленности США в целом вызвал бесконечный поток обвинений и контробвинений. По мнению критиков, такая налоговая политика была не только несправедливой и непродуктивной, но и способствовала тенденции со стороны вертикально интегрированных компаний превращать нефтедобычу в главную сферу получения прибылей в ущерб конкуренции на рынке. Защитники же этой системы налогообложения утверждали, что, судя по прибылям различных компаний, дело обстоит иначе и налоговые льготы отнюдь не были столь выгодными для нефтепромышленников, как заявляли их противники. С таким доводом могут согласиться только самые опрометчивые иностранные наблюдатели. Но здесь уместно, пожалуй, отметить, что, учитывая политический накал, который эти льготы вызвали, и высокие цены на отечественную нефть, они будут, вероятно, в ближайшем будущем отменены, о чем, возможно, никто не пожалеет. По всем данным, эти льготы бу-

Более отрицательные последствия имело правительственное вмешательство США в установление цен на газ. В отношении добычи газа никогда не вводилось нормирование, практиковавшееся в отношении нефтедобычи, по той простой причине, что газ не допускает такой маневренности при поставках, как нефть, а, когда он добывается вместе с нефтью, темпы его добычи определяются темпами добычи нефти. Но с 1938 г. транспортные компании, закупающие газ у производителей и доставляющие его на рынки в других штатах, действуют под общим контролем со стороны Федеральной комиссии по энергетике, получившей согласно постановлению Верховного суда от 1954 г. в свои руки контроль над ценами, по которым эти компании закупают газ.

Какими бы благими намерениями ни руководствовались Федеральная комиссия по энергетике и Верховный суд, решение о введении эффективного контроля над ценами на газ возложило на комиссию бремя искусственной калькуляции издержек и поступлений от нефтедобычи в сочетании с процедурой учета каждой запродажи для определения цены каждого контракта, справиться с которым Федеральная комиссия по энергетике оказалась не в состоянии. Цены на газ были чрезмерно занижены, поскольку комиссия все больше и больше отставала с разбором находившихся у нее на рассмотрении дел, и эта проблема перешла в сферу политики, где никто из должностных лиц не пожелал бы взять на себя ответственность за санкционирование более высоких цен. Тем временем масштабы поисков новых газовых месторождений значительно сократились, а спрос в связи с низкими ценами сильно опережал темпы роста спроса на все другие виды топлива и занял первое место на большинстве рынков топлива для промышленных целей. Потребители в Соединенных Штатах Америки много выиграли от низких цен на газ, сохранявшихся в течение двух десятилетий, в то время как общенациональные интересы в области развития газовой промышленности соответственно пострадали.

дуг заменены сочетанием мер по контролю над ценами на отечественную нефть, налоговыми льготами на капиталовложения в области энергетики и, возможно, налогами на сверхприбыли, чтобы таким образом лишить нефтяную промышленность доходов, неприемлемых с политической точки зрения.

Регулирование цен на газ, протесты против действий, наносящих ущерб окружающей среде, вмешательство государства в деятельность нефтедобывающей промышленности и истощение запасов нефти и газа в стране — все это способствовало тому, что Соединенные Штаты Америки впервые столкнулись с фактической нехваткой энергоносителей, необходимостью отключать электроэнергию, вводить систему обязательного распределения энергоресурсов правительством, с серьезными местными неурядицами из-за топливного дефицита. В обстановке, когда к началу 70-х годов на горизонте уже маячила нехватка нефтеперерабатывающих мощностей, колебания правительства в вопросе о том, следует ли отказаться от системы квот, введение в 1972 г. контроля над ценами на нефть и протесты против строительства новых нефтеперерабатывающих предприятий по соображениям охраны окружающей среды резко усугубили создавшееся положение и способствовали тому, что в течение двух лет проблемы снабжения бензином, нефтепродуктами для отопления и мазутом оставались нерешенными.

В условиях снижающихся темпов добычи нефти и газа внутри страны задержки со строительством аляскинского трубопровода сделали США лишь еще более уязвимыми в случае срыва поставок из-за границы, какой был организован арабами с ноября 1973 по март 1974 г. В период, когда искусственно заниженные цены на газ и без того уже способствовали повышению спроса на него, введение контроля над использованием высокосернистой нефти и угля вызвало лишь дальнейший рост спроса на газ как на самое чистое топливо, аналогично тому как постановления, направленные на снижение содержания свинца в мазуте, способствовали повышению спроса на бензин.

Страна, которая больше, чем любая другая, считала себя вправе не ограничивать свои потребности в топливе, столкнулась, таким образом, в 1973—1974 гг. с тягостной необходимостью выстаивать в очередях за бензином, рассматривать отключение электричества почти как законное явление и устанавливать государственное распределение пропана, бутана и других нефтепродуктов для нужд промышленности в соответствии с очередностью. Ранее такие меры правительственного вмешательства вводились только в военное время, и, хотя к лету

1974 г. Соединенные Штаты Америки прошли уже как будто самый тяжелый этап арабского эмбарго без таких трудностей, каких можно было ожидать, это не избавило США от многих проблем энергоснабжения.

Основной вопрос состоит сейчас в том, получит ли страна в результате всех этих событий столь необходимую ей поддержку общественности, чтобы добиться изменения создавшейся ситуации. Если направить ресурсы в нефтедобывающую область, недостатка в технических мощностях не будет, причем страна, безусловно, обладает необходимыми потенциальными резервами, учитывая ее огромные запасы угля, битуминозных сланцев, урана и т. д. Оценки запасов нефти и газа в не открытых еще месторождениях резко расходятся, но самые минимальные из них говорят о том, что в стране имеется, возможно, вчетверо больше запасов газа и нефти, чем разведано в настоящее время.

К тому же США располагают непревзойденными возможностями быстрой разработки своих огромных запасов угля, оцениваемых примерно в 500 млрд. т, чего при нынешних темпах спроса достаточно на несколько сотен лет; кроме того, в настоящее время проводятся весьма перспективные исследования в области производства заменителей газа и нефти из угля. Количество нефти, которое можно извлечь из битуминозных сланцев, может достичь 11 млрд. т, что вдвое превышает существующие запасы обычной нефти, причем и здесь проводятся теперь все более широкие исследования проблем добычи нефти из сланцев либо методами их подземной обработки, либо путем предварительного извлечения сланцев на поверхность. Срочно пересматриваются программы исследований и развития производства ядерной энергии, и именно в Соединенных Штатах Америки можно также ожидать самых больших достижений в развитии производства солнечной и геотермальной энергии.

В то же время у США имеется, пожалуй, также относительно больше возможностей экономить топливо, чем у других стран, учитывая крайне высокий уровень потребления энергии на душу населения, сравнительно низкий КПД сжигания топлива крупногабаритными автомобилями, расточительные нормы потребления топлива для обогрева помещений и охлаждения воздуха. Принимавшиеся правительством во время кризиса меры по

регламентированию норм отопления учреждений и заводских помещений, по распределению некоторых видов топлива и стимулированию экономии электроэнергии показали, что без большого ущерба для экономики может быть достигнута поистине сенсационная экономия до 10%, если не больше. Уже осуществляемый в настоящее время переход к использованию менее мощных автомашин, которые потребляют меньше бензина, может привести к постепенному снижению темпов роста потребления бензина до такого уровня, что даже к середине 80-х годов он не превысит существующего, если не менее 60% автомашин на дорогах будут «малогабаритными». Только на долю бензина для автомобильных моторов приходится почти 50% потребления нефти в США.

Все это может означать сенсационный отказ от импорта за сравнительно короткий период нынешнего десятилетия, причем быстрее, чем на это могла бы надеяться любая другая страна. В 1977—1978 гг. добыча нефти на севере Аляски может достичь примерно 100 млн. т в год, а в начале 80-х годов объем добычи может удвоиться; приблизительно к тому же времени существенное расширение изыскательских работ, которые компании рассматривают как следствие высоких цен и более высокой прибыльности, должно уже дать определенные результаты в смысле роста объема газо- и нефтедобычи. Добычу угля можно было бы в ближайшие 7—10 лет увеличить не менее чем на 60% с помощью крупных капиталовложений в разработку залежей угля открытым способом. Неотложные проблемы можно частично решить путем неукоснительного соблюдения постановлений об ограничении потребления топлива, смягчения некоторых постановлений о контроле над сжиганием сернистого топлива, использования запасов нефти, находящихся в резерве вооруженных сил, и увеличения добычи из существующих месторождений, что теперь становится экономически целесообразным, учитывая высокие цены на нефть. Чтобы поддержать эти усилия, правительство США приняло программу в области энергетики, предусматривающую следующие меры: увеличение объема средств, которые будут выделены федеральным правительством в последующие пять лет на исследования в области энергетики, до 10 млрд. долл.; предоставление федеральных земель и определенной по-

лосы континентального шельфа для проведения изыскательских работ более быстрыми темпами, а также концессий на разработку битуминозных сланцев; усиление государственного контроля путем создания единого центра по управлению энергетикой; значительное смягчение, если не полная отмена, мер по регламентированию цен на нефть и облегчение некоторых из существующих требований, связанных с законодательством в области охраны окружающей среды.

Остаются еще, однако, трудности на пути к замещению импорта в ближайшие сроки. Против нынешнего поколения атомных электростанций, как и против скорейшей разработки угольных месторождений открытым способом, выдвигаются серьезные возражения с точки зрения охраны окружающей среды. Проблемы, связанные с высоким содержанием серы в угле, не так легко будет, возможно, преодолеть, как полагает кое-кто из членов правительства, и не исключено, что их решение придется отложить до создания крупных установок по производству чистого синтетического природного газа, только после этого уголь сможет занять принадлежащее ему по праву место.

Прежде чем такие меры, как разработка залежей в континентальном шельфе, строительство заводов по переработке сланцев в пригодную для употребления жидкую нефть и переход к использованию менее мощных автомашин, смогут внести большой вклад в энергетическое хозяйство Соединенных Штатов Америки, пройдет не менее пяти лет*. Планы сохранения энергии легче, пожалуй, охарактеризовать, чем претворить в жизнь, поскольку значительная часть населения Соединенных Штатов Америки проживает в небольших городках и полностью зависит от автомобиля как незаменимого средства транспорта, а также по той причине, что трудно заставить людей изменить свои личные привычки, если их не вынуждают к этому цены.

* Согласно докризисным оценкам, сделанным Национальным советом США по нефти, добыча нефти из битуминозных песчаников может в 1985 г. составить от 25 до 75 млн. т; кроме того, из битуминозных сланцев будет добываться еще от 5 до 20 млн. т нефти и примерно 5 млн. т синтетической нефти из угля. В свете последующих событий эти оценки могут оказаться заниженными, хотя они вряд ли слишком расходятся с реальными цифрами.

Наконец, возникает далеко не маловажный вопрос о том, какова будет политика самого правительства по таким проблемам, как охрана окружающей среды, контроль над импортом и регулирование цен и прибылей. Если проблемы, существовавшие в начале 70-х годов, открыли наконец общественному мнению Соединенных Штатов Америки глаза на реальные трудности в области энергоснабжения, то они вызвали также и бурю обвинений по адресу нефтяных компаний в намеренном использовании этих трудностей в своих интересах и создали у широкой общественности неправильные представления о том, насколько глубоки корни этого кризиса. В таких условиях правительство — даже после того, как в марте 1974 г. введенное арабами эмбарго было наконец частично отменено, — все еще действовало нерешительно в вопросе о том, следует ли полностью отменить импортные ограничения или установить какой-либо другой механизм контроля; ввести новые налоги на прибыли компаний или вместо этого установить контроль над ценами и, наконец, полностью отменить регламентирование цен на газ, попросту повысив «потолок» цен. Одновременно вновь возобновились разговоры о том, как заставить нефтяные компании отказаться от вертикальной интеграции своих операций по переработке и сбыту нефти.

Ответы Соединенных Штатов Америки на эти, как и другие, вопросы могли бы оказать огромное влияние не только на их собственную нефтяную промышленность, но и на развитие событий в других странах. Если США будут и впредь опираться на все возрастающий импорт в последующие годы, и особенно на поставки нефти из стран Среднего Востока, это может создать крайне напряженное положение с поставками и ценами на нефть в восточном полушарии.

Предположения о том, что правительство Соединенных Штатов Америки умышленно преувеличивает масштабы трудностей, стоящих в настоящее время перед страной в области энергоснабжения, вполне могут быть обоснованными в том смысле, что эти трудности в меньшей степени объясняются реальным кризисом, а в большей — временными перебоями в снабжении, вызванными правительственным регламентированием цен на газ и протестами против строительства новых нефтеперегон-

ных заводов и разработки новых запасов по соображениям охраны окружающей среды. Но эти проблемы свидетельствуют о том, что может произойти, если не будут приняты действенные меры, чтобы исправить создавшееся положение.

Для остальных стран мира важно не то, кто прав или виноват в возникновении кризиса, а как будут в дальнейшем реагировать на него США. Никто из тех, кто хоть раз побывал в этой стране, не может сомневаться в ее способности при желании разрешить свои проблемы в области энергоснабжения. Но никто из тех, кто хоть раз побывал в ней, не может сомневаться и в ее способности уклоняться от их решения и запутывать вопрос в хаосе политических споров и обвинений за ошибки прошлого. Даже если эта страна будет прилагать максимум усилий, сомнительно, сможет ли она добиться полной самообеспеченности в области энергоснабжения уже в этом десятилетии. Но если она не будет прилагать весьма существенных усилий, ее зависимость от импорта нефти может возрастать в таких широких масштабах, которые окажут глубокое воздействие на мировую торговлю нефтью в целом.

Между двух огней

Поскольку компании являются частными организациями, действующими на основе тех же положений, что и коммерческие корпорации, трудно ожидать, чтобы они сами могли нести бремя защиты не только своих собственных интересов, но также и интересов своих клиентов.

Уолтер Ф. Леви

Главной жертвой (или виновником, как кое-кто предпочитает утверждать) целого ряда топливных кризисов за последние несколько лет была сама нефтяная промышленность, и особенно международные нефтяные компании. Как это случается с большинством посредников в периоды товарного дефицита, нефтяные компании нажили немалые прибыли на трудностях, которые имели место в нынешнем десятилетии. В результате этого нефтяные компании стали объектом бурных взрывов общественного порицания, причем история их развития, масштабы операций и укрепившаяся за ними репутация наднациональной мощи сделали такое осуждение еще более резким.

Почти ничто из того, что они сделали в прошлом или еще сделают в будущем, не может способствовать их популярности. В момент, когда выражение «большой бизнес» стало чуть ли не бранными словами, нефтяная промышленность — это не только большой, а самый большой бизнес.

Если крупные нефтяные компании не получают достаточных доходов, их сравнивают с динозаврами, ко-

торые не могут приспособиться к иному миру. Если они получают такие доходы, их критикуют за то, что они наживаются на чужих бедах, высасывая соки из своих конкурентов и создавая кризисы ради собственной выгоды. Если они пытаются делить свои запасы нефти между всеми своими клиентами на международной основе, их обвиняют в нечестной игре с каждой отдельной страной, которая считает, что она заслуживает преференциального режима. Но если они не делят эти запасы между своими клиентами поровну, их обвиняют в том, что они направляют нефть туда, где цены и прибыли выше, или что они служат собственным хозяевам — правительствам Великобритании, Соединенных Штатов Америки или Франции.

И все же драматические события последних лет не только доказали, что нефтяные компании не обладают той могущественной властью, которую им так часто приписывают, но фактически свидетельствовали о том, как мало у них теперь осталось хоть какой-то реальной власти. Переговоры между нефтяной промышленностью и ОПЕК по вопросу о ценах, состоявшиеся в Тегеране и Триполи, а позднее в Женеве, почти наверняка явились последней попыткой нефтяных компаний вести по своей собственной инициативе переговоры о структуре цен в области торговли нефтью. В 60-х годах это была одна из их главных задач. В то время нефть была в избытке и между странами — производителями нефти и нефтяными компаниями, имевшими рынки сбыта для этой нефти, существовало подлинное равновесие сил. Как только нехватка запасов нарушила бы это равновесие и выяснилось, что промышленность не обладает реальной способностью маневрировать сохранившимися у нее источниками нефти, ОПЕК неминуемо отстранила бы их как посредников при переговорах о ценах, что и случилось в октябре 1973 г. Отнюдь не обладая способностью противостоять производителям или манипулировать их требованиями, нефтяные компании могут теперь лишь соглашаться на их притязания в отношении цен и сообщать об этом потребителям, чтобы узнать, намерены ли те бороться или нет.

Нефтяные компании в значительной мере утратили свою традиционную способность торговаться с производителями по поводу цен на сырую нефть и эффективно

распределять свои поставки нефти. Они уже не обладают властью, позволяющей им устанавливать цены на рынке, несмотря на все обвинения, что кризис 1973—1974 гг. был создан ими искусственно, чтобы повысить цены и нормы прибыли. Быстрый рост цен на нефть и вызванное им повышение нормы прибыли крупнейших нефтяных компаний в 1973 г. отнюдь не были следствием умышленных махинаций со стороны нефтяных компаний; это проще объяснить тем соперничеством, которое укрепилось в торговле нефтью в предшествующее десятилетие.

В последние десять лет утверждение о том, что несколько крупнейших компаний обладают огромной наднациональной властью, все меньше и меньше отражало истинное положение вещей, если оно вообще когда-либо было обоснованным в том смысле, как это изображали некоторые критики. Вполне возможно, что международные компании заправляют такими бюджетами, которые в несколько раз превышают бюджеты большинства африканских, азиатских и латиноамериканских государств. Свобода инвестировать и перебрасывать фонды в рамках своей структуры, безусловно, приводит к реальным конфликтам между их корпоративными интересами и национальными интересами стран, где компании осуществляют свои операции. Но то обстоятельство, что их капиталовложения существуют в виде физических активов, таких, как нефтеперерабатывающие, сбытовые и нефтедобывающие предприятия, делает их во многих отношениях гораздо более уязвимыми в условиях давления со стороны националистических кругов, чем если бы они занимались исключительно торговлей. Как об этом неоднократно свидетельствовала национализация этих активов во многих странах в прошлом, если операции нефтяных компаний становятся объектом нападков, последние мало что могут сделать, как бы мала ни была страна, где они подвизаются. И, как показали длительные переговоры производителей и потребителей с правительствами по поводу цен, государственного участия в деятельности компаний и условий предоставления концессий, после того как капиталовложения в эти активы уже сделаны, компании проявляют естественную тенденцию цепляться за них любой ценой.

Таблица 11

Объем добычи нефти крупнейшими компаниями в 1972 г.
(тыс. баррелей в сутки)

	Зап. Европа	Даль- ний Восток	Афри- ка	Средний Восток	Латин- ская Аме- рика	Сев. Аме- рика	Всего	В процентах к объему производства в капиталисти- ческом мире
«Эксон»	59	190	307	2283	1519	1376	5734	13,0
«Бритиш петролеум»	26	1	603	3995	6	18	4649	10,6
«Шелл»	39	292	760	1649	945	819	4504	10,2
«Тексако»	31	429	122	2100	275	1603	4020	9,1
«Сокал»	1	427	122	2078	63	592	3283	7,5
«Галф»	4	—	452	1881	250	688	3275	7,4
«Мобил»	22	36	272	1135	140	589	2194	5,0
«КФП»	—	—	151	895	—	5	1051	2,4
Общий объем добычи нефти крупнейшими компа- ниями	182	1375	2789	16016	3198	5150	28710	
Общий объем добычи нефти в капиталистическом мире	332	1882	5526	18337	4913	13046	44036	
Доля крупнейших компаний в общем объеме до- бычи нефти в капиталистическом мире (%)	54	73	50	87	65	39	65	

Даже такие факторы, как гигантские размеры предприятий, маневренность и географическая рассредоточенность не смогли оградить международные нефтяные компании от постепенного подрыва их позиций на рынке в последние 15 лет в результате конкуренции со стороны новичков и вмешательства национальных нефтяных компаний. В области владения нефтеперегонными заводами доля компаний «большой семерки» (или «семи сестер», как их называл Маттеи) в течение 60-х годов снизилась в капиталистическом мире (без Северной Америки) с 65% до 58%, тогда как доля независимых компаний возросла с 20% до 25%, а государственных — с 14% до 17%. Падение удельного веса компаний «большой семерки» особенно четко проявляется в Японии и на Дальнем Востоке: за десятилетие — с 75% до 33%. В то же время доля компаний «большой семерки» в сбыте нефти на рынке упала с 60% до 54%, тогда как доля независимых компаний возросла с 25% до 30%, а государственных — до 15%.

Нельзя сказать, что международные нефтяные компании беспомощны или что их экономические интересы неизбежно полностью совпадают с интересами потребителей. Основные мотивы, которыми руководствуется нефтяная промышленность,— это коммерческие мотивы, заключающиеся в стремлении получить максимальную прибыль на вложенный капитал, что соответствует ее интересам самосохранения. Поистине поразительная особенность характера развития международных нефтяных компаний за истекшее десятилетие заключается, пожалуй, не в подрыве их позиций, а в том, что им удалось сохранить за собой доминирующее положение в мировой торговле нефтью.

В момент, когда мировое потребление нефти за последние десять лет удвоилось, а спрос на нефтепродукты в капиталистических странах восточного полушария ежегодно повышался почти на 10%, то обстоятельство, что на долю крупнейших нефтяных компаний все еще приходится свыше 50% нефтеперерабатывающих мощностей и свыше 60% объема сбыта нефтепродуктов, дает им возможность сохранять за собой лидирующее положение. Однако гораздо важнее то, что крупнейшие компании до сих пор владеют наибольшей долей нефти, добываемой в капиталистическом мире (и осуществляют ее

транспортировку), благодаря в основном Ближнему Востоку. В начале 70-х годов их общая доля в нефтедобыче капиталистического мира все еще составляла 70%, хотя она и уменьшилась с 80% в начале 60-х годов вследствие национализации некоторых месторождений и открытия новых запасов нефти независимыми компаниями. Если взять объем нефтедобычи только по Среднему Востоку, то доля крупнейших компаний была до недавнего времени еще более высокой: в 1972 г. она достигала 87%.

Коренной вопрос состоит сейчас в том, не приведет ли утрата международными компаниями своих позиций в области нефтедобычи, вызванная участием государства в деятельности нефтяных компаний, национализацией нефтяных месторождений в странах Среднего Востока, а также вмешательством правительств стран-потребителей, к резкому подрыву их позиции в будущем. Кроме того, утрата собственности на нефть, возможно, заставит их прилагать больше усилий, чтобы сохранить доминирующее положение на рынке. Не подлежит сомнению, что кое для кого недавние кризисы на Среднем Востоке означают собой конец владычества международных компаний, поскольку национальные правительства берут на себя задачу проведения переговоров о ценах и поставках нефти и начинают все чаще прибегать к непосредственным межправительственным соглашениям со странами-производителями. Другие, однако, все еще опасаются, что кризисы, которые произошли за последние несколько лет, приведут к драматическому уменьшению конкуренции в торговле нефтью и что крупнейшие нефтяные компании могут вследствие этого еще сильнее зажать нефтяную торговлю своей «мертвой хваткой».

Несмотря на всю важность этого вопроса, он не относится к числу тех, на которые можно сразу дать ответ. В течение 70-х годов крупнейшие международные нефтяные группы неизбежно подвергнутся все возрастающему нажиму как в смысле их традиционной свободы устанавливать цены и распределять поставки нефти, так и, что весьма вероятно, в отношении их доли в торговле нефтью. По мере того как страны-производители будут идти все дальше по пути к установлению полного контроля над добычей нефти или к контролю по принципу большинства, они, несомненно, захотят сами сбывать

какую-то долю добываемой ими нефти, особенно если рыночные условия будут и впредь им благоприятствовать. Правительства стран-потребителей теперь, когда они оказались непосредственно втянуты в проблемы нефтеснабжения и признают его кардинальное значение для собственной экономики, также захотят оказывать какое-то влияние на рынок нефти. Они, как и правительства стран-производителей, считают, что непосредственные межправительственные сделки дают дополнительные гарантии надежности снабжения нефтью. Правительства стран-производителей и стран-потребителей признают, что нефть — это слишком важный продукт, чтобы его можно было полностью оставлять в руках международных нефтяных компаний, преследующих лишь коммерческие цели. По меньшей мере это означает, что роль международных нефтяных компаний в ряде случаев будет сводиться к роли правительственных агентов, а правительства, по всей вероятности, пожелают в будущем создавать собственные национальные компании.

Существуют, однако, серьезнейшие причины, по которым переход к двусторонним отношениям между потребителями и производителями и подрыв роли международных нефтяных компаний могут происходить не в столь широких масштабах и не так быстро, как полагает кое-кто из сторонников создания национальных нефтяных компаний. Одна из них состоит в том, что и производители и потребители все еще неохотно идут на то, чтобы ввести в свою торговлю нефтью широкую практику заключения непосредственных сделок с правительствами, ибо такие сделки могут быть поставлены под удар в случае внезапного изменения экономических условий.

Страны-производители ясно показали, что они готовы использовать нефть в политических целях. Опыт франко-алжирских соглашений и меры, предпринятые за последнее время Ираком против активов американских и голландских компаний в ходе арабо-израильской борьбы, продемонстрировали опасность, возникающую, когда потребители связывают себя с ограниченным кругом поставщиков сырой нефти. Даже если израильский вопрос отойдет на второй план, всегда остается перспектива возникновения на Среднем Востоке новых очагов борьбы, которые могут поставить потребителя в еще более

затруднительное положение, если здесь будет примешиваться вопрос о нефти. И для производителей как по коммерческим, так и по политическим соображениям нет, пожалуй, большого смысла привязывать значительную долю своего экспорта к определенным рынкам. Движение товаров между экспортерами и импортерами нефти никогда не протекает гладко, и каждая из сторон может не захотеть связывать торговлю нефтью с общей двусторонней торговлей.

Вторым доводом против чрезмерного узурпирования позиций международных нефтяных компаний национальными нефтяными группами являются, возможно, размеры капиталовложений и затрат, необходимых для обеспечения нормальной деятельности нефтяной промышленности в будущем. По состоянию на конец 1971 г. валовые капиталовложения нефтяной промышленности в целом в основные фонды составляли, по оценкам, более 220 млрд. долл., причем свыше 60% этих капиталовложений приходилось на сферы транспортировки, переработки и сбыта. Только в Западной Европе капиталовложения в области нефтепереработки и распределительной сети составляли свыше 25 млрд. долл., из которых более половины приходилось на международные нефтяные компании, чей собственный капитал в восточном полушарии составлял в 1972 г. почти 20 млрд. долл. Расходы же нефтяной промышленности в целом на дальнейшее расширение своих операций составляют около 25 млрд. долл. в год, причем $\frac{1}{3}$ этих расходов приходится на долю крупнейших нефтяных компаний.

Пока крупнейшие нефтяные компании еще держат в руках большую часть активов в сфере сбыта нефти, страны-производители должны вести с ними дела на том или ином уровне в вопросах, связанных с ее добычей. Проблема в данном случае касается не только финансов, но также и руководства работой нефтяной промышленности. Хотя за последние несколько лет некоторые из политических преимуществ существования нефтяного бизнеса, организованного на коммерческой основе и играющего роль буфера в отношениях между производителями и потребителями, в какой-то мере стали, пожалуй, менее очевидными, остаются все же веские практические основания для того, чтобы и впредь вести торговлю нефтью на международной основе. Дело не

только в необходимости уравнивать потребности основных стран-потребителей и стран-производителей на международном уровне, учитывая различия в темпах разработки нефтяных месторождений во всем мире. Конкретный спрос потребителей на определенные нефтепродукты вызывает необходимость создания все более сложной системы торговли сырой нефтью и нефтепродуктами, чтобы уравнивать соответствующие количества сырой нефти со спросом на отдельные нефтепродукты и сезонными изменениями характера спроса; а также создания все более и более крупных транспортных и производственных организаций, чтобы таким образом обеспечить минимальные издержки в различных областях торговли нефтью.

С одной стороны, между разными сортами сырой нефти существуют большие различия. Нет двух таких месторождений, где добывалась бы нефть абсолютно одинаковой характеристики, не говоря уже о нефти, добываемой из различных бассейнов. Некоторые сорта нефти, как, например, тяжелая венесуэльская и кувейтская нефть, дают при расщеплении в ходе нормальных процессов перегонки особенно высокий выход тяжелых нефтепродуктов. Другие сорта, например сырая нефть из Северной Африки и некоторые сорта нефти из месторождений в Абу-Даби, дают значительно более высокий выход легких продуктов — бензина и нафты, тогда как третьи особенно пригодны для производства «среднетяжелых» продуктов — печного и дизельного топлива. Есть и высокопарафинистые сорта нефти, требующие особого режима транспортировки и перегонки. Нефть из Кувейта и Нейтральной зоны отличается исключительно высоким содержанием серы, в связи с чем она меньше ценится на рынках стран, проявляющих особую заботу об охране окружающей среды.

С другой стороны, нет также двух стран-потребителей, где спрос на нефтепродукты носил бы абсолютно одинаковый характер. Например, в Соединенных Штатах Америки на бензин приходится примерно 44% всех продаж, на газойль и дизельное топливо — 19, на мазут — 15 и на керосин — 7%. В Западной Европе в целом на бензин приходится менее 25% общего объема продаж, на газойль и дизельное топливо, а также на мазут — примерно по 33%. В Японии, где мазут употребля-

ется в большом количестве для производства электроэнергии, а также для промышленных целей, на него приходится около 50% продаж, на газойль и дизельное топливо — только 12, а на бензин — 22%. Широкие различия в спросе на нефтепродукты наблюдаются даже в западноевропейских странах. В Великобритании, где нефть особенно широко применяется в качестве промышленного топлива, почти 40% общего потребления нефтепродуктов приходится на мазут, 28 — на бензин и 20% — на газойль и дизельное топливо; в ФРГ, где особенно высок спрос на отопительные нефтепродукты, доля средних фракций достигает почти 60%, тогда как на мазут приходится менее 30%.

Таблица 12

Спрос на основные нефтепродукты в 1973 г. (в %)

	США	Англия	Зап. Европа (без Англии)	Япо- ния	Индия
Бензин	44	28	23	22	17
Керосин	7	7	3	7	22
Газойль и дизель- ное топливо	19	20	33	12	28
Мазут	15	39	33	50	23
Прочие	15	6	8	9	10

Картина спроса нефти по странам еще больше осложняется сезонными колебаниями в характере торговли. Потребление бензина достигает максимального уровня летом, когда масса людей выезжает в отпуск на автомобилях, тогда как потребление отопительных нефтепродуктов, спрос на которые в истекшем десятилетии возрастал в Западной Европе особенно высокими темпами, достигает максимума зимой, причем большое влияние на уровень спроса оказывают метеорологические условия. Рост потребления отдельных нефтепродуктов может также резко колебаться от рода к роду и от района к району в зависимости от специфических особенностей промышленного роста в каждой стране, отсутствия возможности получения энергии за счет альтернативных источников (например, от гидроэлектрических станций), после засушливого периода или вследствие правительст-

венных мероприятий по ограничению загрязнения окружающей среды и переключения электростанций на другие виды топлива.

Проблемы, связанные с этими различиями в качестве сырой нефти и характере спроса, во многих отношениях лучше всего решать в международном плане, чтобы диспропорции, возникающие в зависимости от условий, времени и места, можно было корректировать за счет излишков нефтепродуктов в других районах, а колебания спроса — за счет различных источников сырой нефти. Именно такую корректировку крупнейшие нефтяные компании и обеспечивали в последние десятилетия во все более широких масштабах путем создания сети нефтепроводов и строительства крупных нефтеперегонных заводов, работающих на экспорт, а также расширения в Западной Европе и других районах централизованных импортных баз. Кризис 1973 г. ясно показал, насколько сложной стала структура западноевропейской и международной торговли нефтью, причем по мере того, как отдельные страны начали устанавливать контроль над экспортом нефтепродуктов, а последствия эмбарго, введенного арабскими странами на поставки нефти в Роттердам, оказали свое воздействие на многие соседние страны, получавшие поставки нефти через этот порт, стало также ясно, что пытаться изменить эту структуру крайне трудно.

Те же соображения могут послужить убедительным практическим объяснением и другой основной особенностью крупнейших международных нефтяных компаний, а именно их вертикальной интеграции на всех этапах деятельности — от нефтедобычи до розничной торговли бензином. Одним из стимулов для такой интеграции было, возможно, просто желание этих компаний найти рынок сбыта для огромных запасов нефти на Среднем Востоке, которые, по мнению отдельных критиков, обеспечили им чрезмерные преимущества по сравнению с конкурентами. Но даже если бы эти запасы нефти принадлежали более многочисленным владельцам или были экспропрированы нефтепроизводящими странами гораздо ранее, то условия в мировой торговле нефтью так или иначе потребовали бы создания крупных многонациональных интегрированных нефтяных компаний как наиболее эффективного способа уравнивания спроса и предло-

жения, финансирования роста, осуществления достаточно широкой исследовательской работы в области торговли нефтью и, не в последнюю очередь, обеспечения на длительный срок надежных условий для поставок и сбыта нефти. Если международные нефтяные компании добились максимальных успехов в развитии интеграции, то именно те же стимулы побудили такие национальные компании, как «ЭНИ» в Италии, а также японские и германские группы, пойти по тому же пути.

В последующие годы положение крупнейших нефтяных компаний, несомненно, станет еще более напряженным. Конкуренция со стороны национальных компаний ввиду наличия у последних более широких возможностей получать новые поставки сырой нефти непосредственно от производителей обострится, а меры со стороны правительств стран-потребителей, имеющие целью добиться большего контроля над торговлей нефтью, неизбежно будут обеспечивать национальным группам более твердую поддержку. Нет также и каких-либо веских оснований к тому, чтобы крупнейшие компании были единственным источником технических знаний в любой сфере деятельности. По причинам, главным образом финансового характера, международные компании все чаще прибегают к услугам подрядчиков для бурения и строительства нефтеперерабатывающих заводов, а также агентов по продаже нефтепродуктов для обогрева помещений и мазута. На танкерном рынке агенты фрахтуют для компаний тоннаж, поэтому у них нет необходимости иметь собственный танкерный флот.

Если бы правительства и национальные или независимые компании пожелали заняться деятельностью такого рода, они также могли бы прибегать к услугам подрядчиков. Но руководство торговлей в целом, мобилизация средств, необходимых для ее финансирования, гибкость в деле обеспечения поставок нефти и рынков сбыта, которая позволила бы поддерживать должное равновесие в торговле,— все это более трудные задачи. Чем сложнее становятся условия работы нефтяной промышленности из-за мер по охране окружающей среды, более непосредственного вмешательства правительств в организацию рынка в целом и необходимости вести изыскательские работы во все более труднодоступных районах мира, тем больше правительства склонны ско-

Таблица 13

Распределение нефтеперерабатывающих мощностей по основным районам и компаниям (исключая Северную Америку и социалистические страны) (в %)

	Крупнейшие нефтяные компании		Независимые компании		Государственные компании	
	1960 г.	1972 г.	1960 г.	1972 г.	1960 г.	1972 г.
Западная Европа	65,3	58,9	26,3	27,2	8,4	13,9
Африка	49,7	40,6	28,3	31,3	22,0	28,1
Средний Восток	76,4	57,0	9,8	11,6	13,8	31,4
Дальний Восток	28,9	29,7	47,9	59,0	2,4	11,3
Океания	87,7	74,0	12,3	25,4	—	—
Карибский бассейн	77,9	73,7	1,8	7,6	20,3	18,7
Прочие районы западного полушария	24,0	18,8	10,3	8,5	65,7	72,7
Итого:	65,6	52,1	19,6	29,4	14,8	18,5

рее прибегать к услугам имеющихся у нефтяных компаний кадров и использовать их опыт, чем пытаться самим начинать дело на голом месте. Эта тенденция уже находит свое отражение в стремлении Алжира вернуть в страну международные нефтяные компании для осуществления изыскательских работ, в переговорах Ирака с группой западноевропейских компаний о проведении разведки нефти и помощи в области сельского хозяйства, а также в ряде переговоров, ведущихся на Среднем Востоке по вопросу о строительстве новых нефтеперерабатывающих предприятий и нефтехимического завода. То же самое можно, вероятно, сказать и о правительствах стран-потребителей, которые, возможно, уделяют основное внимание развитию энергетического хозяйства на основе использования угля и ядерной энергии и интерес которых к положению в нефтяной промышленности может поэтому ограничиваться скорее наблюдением, а не фактическим руководством.

В этих условиях роль международных компаний будет становиться все более сложной и менее господствующей. Они большей частью будут, видимо, и впредь действовать, как и раньше, то есть организовывать торговлю нефтью через интегрированную структуру между-

народной торговли, хотя их доля в этой торговле, несомненно, упадет до уровня их владения нефтеперегонными предприятиями, а возможно, и ниже, по мере того как их позиции будут постепенно все больше подрываться национальными компаниями. Частично они будут все чаще становиться правительственными агентами как по нефтеснабжению, так и по отдельным аспектам деятельности нефтяной промышленности, как, например, нефтепромысловая разведка или строительство нефтеперерабатывающих заводов. Кроме того, они все чаще будут выступать как продавцы нефти на свободном рынке, используя особые преимущества, обеспечиваемые ростом открытого рынка сырой нефти после перехода ее добычи в руки государства.

Это почти наверное повлечет за собой более широкую, чем ранее, децентрализацию крупных нефтяных групп и превращение их в национальные филиалы. При чем такой тенденции будут, вероятно, способствовать финансовые мероприятия правительств, направленные на то, чтобы компании в большей мере подчинялись законам об уплате национальных налогов. На их положение также, вероятно, окажут сильное влияние условия спроса и предложения на рынке. Если напряженное положение с поставками нефти не изменится и на горизонте опять замаячит нехватка нефтепродуктов, правительства приложат все усилия, чтобы взять прямой контроль в свои руки и обеспечить себе бесперебойное снабжение нефтью. С другой стороны, если напряженное положение с поставками смягчится, как имеются уже основания полагать, у правительств будет меньше поводов для вмешательства в вопросы организации торговли. Дело лишь в том, что, пока основная доля оптовых продаж на рынке остается за международными нефтяными компаниями, последние сохраняют свою ценность для стран-производителей, а пока страны-производители относятся к ним благосклонно, их ценят и потребители. Отдельные кризисы в области спроса и предложения могут побудить нефтепотребляющие или нефтедобывающие страны «вытеснить» нефтяные компании с той или иной их позиции, а в этом случае их ценность для противоположной стороны будет падать, но, если этого не произойдет, их положение как главного элемента структуры нефтяной промышленности является настолько удобным и проч-

ным, что каждая из сторон призадумается, сможет ли она обойтись без них.

Однако по мере того, как в 70-е и 80-е годы политические и торговые условия изменятся, международные компании будет, возможно, больше беспокоить вопрос не о том, разрешат ли правительства сохранить вертикально интегрированную международную структуру, которая в столь большой мере играла главенствующую роль в нефтяном бизнесе в прошлом, а о том, будут ли финансовые условия прибылей и доходов достаточно благоприятными для них, чтобы сохранять за собой свою ведущую роль в дальнейшем.

Прибыль и конкуренция

Чтобы получить достаточное количество энергии, нужны достаточные капиталовложения. А такие капиталовложения будут делаться предприятиями только в том случае, если у них будет хоть какая-то уверенность в характере и стабильности энергополитики.

*Сэр Эрик Дрейк,
компания «Бритиш петролеум»*

Постоянные жалобы нефтяных компаний на недостаточные доходы и стремительный рост издержек никогда не вызывали особого сочувствия у широкой общественности. Нефтяная промышленность известна своими огромными богатствами и беспощадностью своих принципов еще со времен Рокфеллера и Детердинга; это своего рода гигантское плотоядное чудовище, которое бродит по миру энергетики, пожирая своих противников, попирая систему национального контроля, созданную, чтобы удерживать его в должных границах, и беспощадно преследуя свою жертву в стремлении к неуклонному росту своих владений и богатств. Еще в 1887 г. один из директоров «Грейт стандарт ойл траст» писал Рокфеллеру: «Наша компания известна всему миру, и нашей общественной репутации никто не позавидует. О нас говорят как о воплощении зла, бессердечности, угнетения, жестокости (мы считаем это несправедливым); люди косятся на нас, на нас смотрят с презрением, а если кое-кто и хвалит нас, то лишь из-за наших денег».

Возможно, что со временем положение несколько смягчилось, и облик нефтяной промышленности, без-

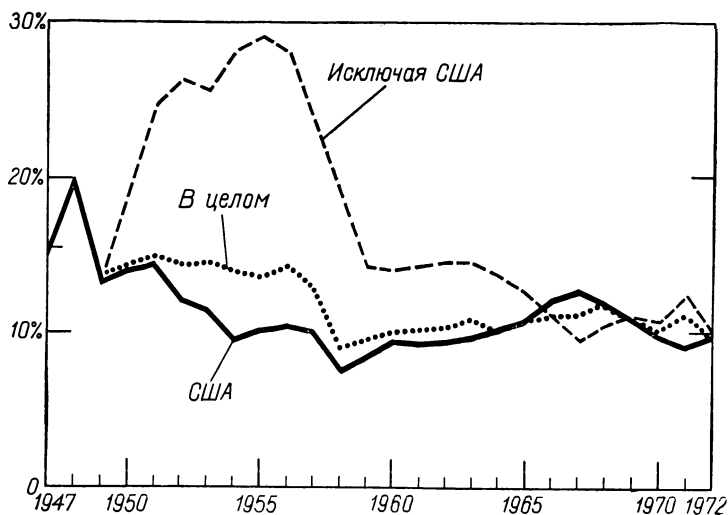


Рис. 13. Средняя прибыль на инвестированный капитал в нефтяной промышленности

условно, резко изменился, но репутация Креза, пусть даже в виде корпораций, а не отдельной личности, так и сохранилась за ней.

Какой бы несправедливой эта репутация ни была по мнению нефтяных компаний и как бы ни были далеки от реальной действительности обывательские представления о нефтяной промышленности, удивляться этому не приходится. Если одна лишь нефтяная компания, например «Эксон», может получить за один год прибыли в сумме около 2,5 млрд. долл., продать товаров на 28,5 млрд. долл. и потратить около 100 млн. долл. только на исследовательскую работу по созданию новой корпоративной марки «Эксон», то «человеку с улицы» можно простить то, что он приписывает этой компании беспрецедентную власть и богатство.

Нефть — это большой бизнес. Из общего объема продаж в капиталистическом мире в 1973 г. на уровне 2040 млн. т в день на долю компаний одной лишь «большой семерки» приходилось около 1500 млн. т. В том же году они переработали 1115 млн. т нефти, добывали почти 30 000 куб. футов газа в сутки, продали свыше 1200 млн. т нефтепродуктов и зарегистрировали чистые

доходы в сумме более 8,5 млрд. долл., а сообщенная ими стоимость их основных фондов превысила 50 млрд. долл. При таких масштабах деятельности самое незначительное увеличение прибыли на галлон может выразиться в увеличении общего дохода компании на десятки миллионов долларов, равно как такое же падение прибыли может привести к соответствующему снижению общих доходов. А когда доходы таких размеров выпадают на долю отдельных лиц, например владельцев танкеров в периоды высоких фрахтовых ставок, «уайлдкэттера», который внезапно натолкнулся на крупное месторождение в Соединенных Штатах, или даже проститутки в каком-нибудь поселке на Аляске, где начался нефтяной бум, то их внезапное обогащение достигает иногда огромных размеров. Все эти гетти, ханты, онассисы и ниархосы представляют собой неотъемлемую часть бизнеса, где происходит чрезвычайно быстрое движение огромных денежных сумм, когда в связи с открытием новых месторождений, как, например, в Северном море, открываются и новые возможности. Но значение денег определяется лишь тем, что на них можно купить, и реальные причины для беспокойства возникают лишь в связи с вопросом о том, какие средства нефтяной промышленности и нефтяным компаниям придется израсходовать в будущем на разведку и на создание новых распределительных и сбытовых организаций, чтобы обеспечить необходимую бесперебойность поставок нефти и их увеличение. За 15 лет, с 1955 по 1970 г., капиталовложения нефтяной промышленности на разведку нефти и газа составили более 100 млрд. долл., а еще 115 млрд. долл. было израсходовано на их доставку на рынки сбыта. В дальнейшем издержки могут только повышаться. В большинстве стран мира инфляция растет бурными темпами — примерно на 10—20% в год. Загрязнение окружающей среды и меры по ее охране существенно повышают расходы на расширение почти всех секторов торговли нефтью. В поисках новых нефтяных и газовых месторождений нефтяная промышленность проникает во все более труднодоступные районы мира, что требует все больших расходов. Спрос, хотя он и стал колебаться после сенсационного увеличения цен в 1973 г., все еще повышается и, вероятно, будет еще больше повышаться — по крайней мере в нынешнем десятилетии.

Оценки в отношении размеров средств, которые понадобятся для обеспечения дальнейшего роста, значительно расходятся в зависимости от калькуляции сумм, определяющих собой темпы инфляции, рост потре-

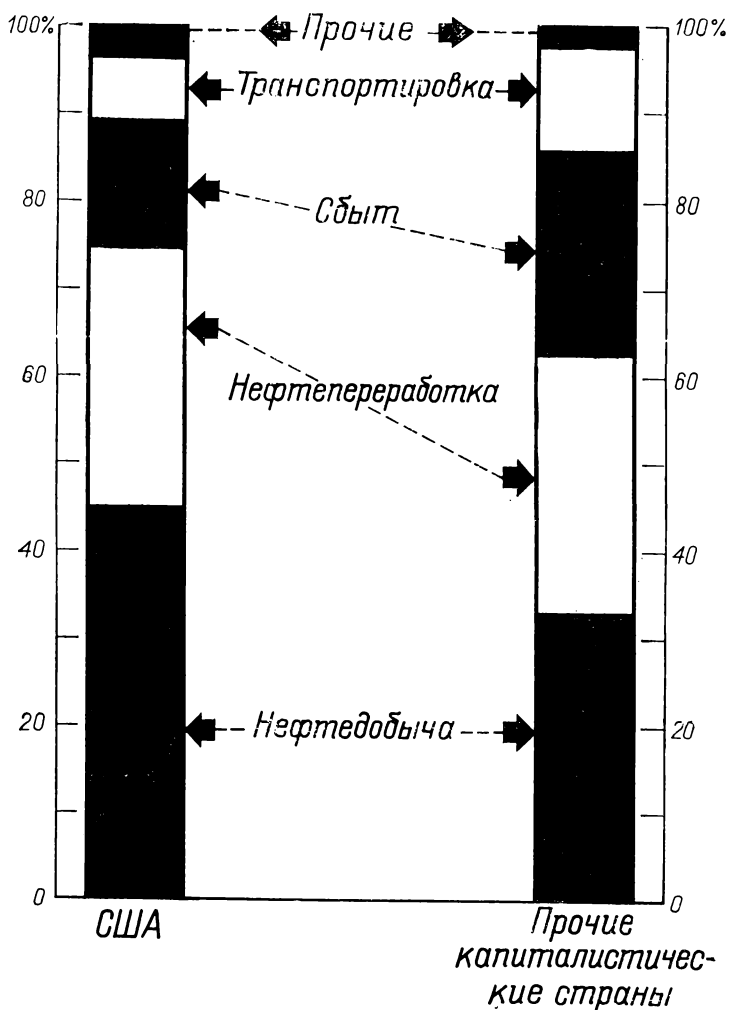


Рис. 14. Валовые капиталовложения в основные фонды в 1972 г.

ния нефти и производственные издержки. Согласно недавним оценкам, подготовленным «Чейз Манхэттен бэнк», общий объем необходимых капиталовложений должен составить в случае повышения вдвое спроса за период с 1970 по 1985 г. более 800 млрд. долл., что превышает сумму капиталовложений за предшествующие 15 лет почти в четыре раза. Более половины этой суммы придется израсходовать на нефтепромысловую разведку и нефтедобычу, причем нефтяной промышленности потребуется еще, вероятно, не менее 500 млрд. долл. на выплаты процентов по займам и их погашение, а также на выплату дивидендов держателям акций, вследствие чего нефтяной промышленности потребуется в общей сложности огромная сумма в 1,4 триллиона долл.

Учитывая возможность снижения прогнозировавшихся ранее темпов роста потребления нефти, эта сумма вполне может оказаться завышенной. Но даже если исходить из значительно более низкого показателя роста спроса на нефть, а следовательно, и на танкерный тоннаж, нефтеперерабатывающие мощности и распределительную сеть, необходимые для удовлетворения роста спроса, эти цифры все же, вероятно, будут исключительно высокими. Высокие цены на средневосточную нефть и требования правительств стран-потребителей об ускорении разработки альтернативных источников сырой нефти (таких, как битуминозные песчаники и сланцы), а также вторичных и третичных методов извлечения нефти из существующих месторождений, равно как и требования этих правительств о более интенсивной разведке нефти в континентальном шельфе и в других районах, приведут, вероятно, к значительному увеличению расходов на разведку и добычу нефти. Только в этой сфере в текущем десятилетии потребуются, возможно, капиталовложения на сумму в 150—250 млрд. долл. и примерно 400—500 млрд. долл. в 1970—1985 гг. в связи с тем, что расходы на разведку и подготовку месторождений за пределами Соединенных Штатов, которые в 60-е годы составляли в среднем около 30—35 долл. на тонну нефти, превысят эту цифру вдвое, если не больше. В свете изменившихся показателей спроса на нефть оценки в отношении расходов, которые потребуются на строительство нефтеперегонных и других предприятий, придется, возможно, пересмотреть в сторону уменьшения,

но ранее сделанные оценки темпов роста инфляции на уровне 4—5% в год могут оказаться сильно заниженными. Большинство нефтяных компаний планируют в настоящее время свои затраты, исходя из ежегодного роста инфляции в 10%. Если не произойдет чего-либо из ряда вон выходящего, что резко изменит картину роста издержек и процентных ставок, наблюдающуюся теперь на Западе, капиталовложения в следующие за нефтедобычей звенья нефтяной промышленности могут достичь за текущее десятилетие нескольких сот миллиардов долларов, причем этого хватит лишь для поддержания низких темпов роста. Учитывая все эти обстоятельства, можно, пожалуй, считать, что общие финансовые потребности нефтяных компаний в текущем десятилетии (включая выплаты по займам, дивиденды и т. д.) составят около 500—600 млрд. долл., а за период с 1970 по 1985 г. — около 1 триллиона долл.

На фоне этих финансовых потребностей мы и должны рассматривать вопрос о прибылях и доходах нефтяной промышленности. А картина эта, несомненно, дает основания для беспокойства. Чтобы нефтяная промышленность могла достичь указанных темпов капиталовложений, ей придется в целом увеличивать свою чистую прибыль примерно на 15% в год и добиться аналогичного повышения нормы прибыли на вложенный капитал. Но за последнее десятилетие, не считая отдельных кратковременных повышений прибыльности в периоды таких кризисов, какие имели место в 1971, 1973 и 1974 гг., наблюдалась тенденция к падению нормы прибыли. Если в 50-х годах средняя норма прибыли на вложенный капитал достигла высокого уровня — примерно 14—15%, то уже с конца 50-х годов она почти неуклонно падала, пока не достигла 11%, а затем, несмотря на ее некоторый рост в середине последующего десятилетия, упала в 1972 г. до уровня менее 10%.

Особенно напряженным положение было в восточном полушарии, где нажим со стороны стран-производителей, стремившихся добиться повышения своих поступлений от налогообложения путем стабилизации справочных цен, с одной стороны, и рост конкуренции, подстегивавшейся наличием излишков на рынках, с другой стороны, неуклонно подрывали прибыли крупных международных нефтяных компаний. Несмотря на рост объема нефтедо-

бычи более чем на 12% в год, международным компаниям «большой семерки» удалось добиться увеличения своих чистых прибылей в 60-е годы и в первые годы следующего десятилетия несколько менее чем на 7% в год, тогда как их прибыль с каждого барреля ежегодно падала почти на 5%, снизившись с 54,3 цента в 1961 г. до 34,1 цента в 1971 г. и всего лишь до 28,3 цента в 1972 г.

В какой-то мере международные нефтяные компании и такие крупнейшие независимые компании, как «Амоко», «Континентал», «Атлантик ричфилд» и «Филлипс», смогли компенсировать низкие прибыли в восточном полушарии за счет более высоких прибылей в Соединенных Штатах, где они опираются на существующую там систему защиты от импорта и регулирования добычи, о чем уже говорилось в одной из предыдущих глав.

В какой-то мере крупные интегрированные нефтяные компании сумели также противодействовать неуклонному падению цен на нефтепродукты на рынке благодаря своим непрерывным усилиям добиться большей эффективности за счет экономии, достигнутой путем укрупнения масштабов своих операций. Опираясь на свои прочные позиции в области добычи сырой нефти на Среднем Востоке и финансовую мощь, крупнейшие нефтяные компании делали в 60-е годы значительные капиталовложения в крупные нефтеперегонные предприятия, совместно эксплуатировавшие системы трубопроводов и строительство все более мощных танкеров, чтобы полностью использовать те преимущества, которые обеспечивала им интеграция. Хотя это вызвало подозрения в том, что международные нефтяные компании используют свои позиции в области добычи сырой нефти и международную интеграцию своих операций, применяя нечестные методы конкуренции, такие меры были неизбежны.

В течение 50-х и в начале 60-х годов международные нефтяные компании склонны были рассматривать свои операции на следующих после добычи нефти этапах главным образом как канал для сбыта своей нефти, обеспечивавший получение основной прибыли. Концентрация усилий на нисходящих операциях поставила их в чрезвычайно уязвимое положение перед лицом новичков — независимых фирм, чье присутствие стало ощущаться в 60-х годах.

Таблица 14

Мощность мировой нефтеперерабатывающей промышленности в 1973 г.

Районы	Млн. тонн	%
Соединенные Штаты	710	22
Канада	90	3
Другие районы западного полушария	350	11
Западная Европа	930	29
Африка	50	2
Средний Восток	130	4
Юго-Восточная Азия и Австралия	445	13
Социалистические страны	520	16
Итого:	3225	100

В условиях такого напора со стороны конкурентов крупнейшие компании, которые к тому же соперничали еще и между собой, естественно, реагировали на него, используя свою мощь и интеграцию на международной арене, чтобы достичь максимальной экономии, обеспечиваемой крупными масштабами производства. 60-е годы стали периодом неуклонно возрастающих капиталовложений со стороны международных компаний, ставивших себе при этом две цели: во-первых, добиться по мере возможности равновесия между своими поставками сырой нефти и уровнем спроса на рынке и, во-вторых, снизить издержки за счет создания более крупных предприятий почти на каждой стадии торговли.

Компании «Шелл» и «Эксон», чья обширная сбытовая сеть была загружена не полностью, широко развернули работу по разведке нефти, дабы загрузить свои рыночные мощности. Компании «Стандард ойл оф Калифорния» и «Континентал ойл», у которых добыча нефти превышала возможности сбытовой сети, пошли по противоположному пути. В то же время компании принимали все меры к тому, чтобы снизить издержки в расчете на единицу продукции путем укрупнения транспортно-сбытовых средств и их максимальной концентрации. Все шире стали использоваться гигантские танкеры дедвей-

Таблица 15

**Мировой танкерный флот по состоянию
на конец 1973 г.**

Группы по размерам (дедвейт)	Наличие		Заказано верфям	
	коли- чество	общий дедвейт (тыс. т)	коли- чество	общий дедвейт (тыс. т)
10 000— 49 999	2118	55 406	267	7 639
50 000— 99 999	681	47 342	177	14 424
100 000—149 999	152	18 020	200	25 424
150 000—199 999	41	7 160	42	6 665
200 000—249 999	244	54 345	96	22 239
250 000—299 999	100	26,460	223	59,087
300 000—349 999	10	3 248	64	20 413
350 000—399 999	1	367	37	13 750
400 000—и выше	2	952	65	27 990
Всего:	3349	213 300	1171	19 7631

том от 2000 до 2500 тыс. т, особенно после вторичного закрытия Суэцкого канала в 1967 году. В Роттердаме, Антверпене, на Темзе и в других пунктах были построены крупные перевалочные базы для импортной нефти, а при них — гигантские нефтехранилища и нефтеперегонные заводы.

Заводы все чаще строились как комплексные предприятия, где сочетались все процессы первичной перегонки, вакуумного реформинга, платформинга и гидрокрекинга в целях максимального снижения затрат на единицу продукции и достижения максимальной гибкости в области добычи нефти в соответствии с характером спроса. Компании объединяли свои усилия для совместного строительства крупных магистральных трубопроводов (для транспортировки нефти к нефтеперегонным предприятиям внутри страны и нефтепродуктов к крупным нефтебазам). Западная Европа и основные районы потребления все больше превращались в огромный интегрированный рынок, где нефтепродукты обменивались, а оборудование использовалось сообща, в целях устранения колебаний в характере спроса, обеспечения как можно более широкой торговли нефтью и достижения максимальной маневренности движения нефти и нефтепродуктов.

Увеличение конкуренции в области цен со стороны новичков вынуждало международные компании уменьшать свою собственную сеть сбытовых организаций. Хотя компании и не хотели идти по пути стимулирования сбыта за счет снижения цен на нефть, как это практиковали фирмы, прибегавшие к практике сбивания цен, в середине 60-х годов они все же начали применять гораздо более агрессивные методы рекламы, ввели самообслуживание, стали с каждой покупкой выдавать торговые марки, на которые можно было что-то купить, когда их наберется достаточное количество, а также подарки и премии. Число пунктов сбыта нефти сократилось, а розничная торговля бензином, которая так долго отставала в своем развитии от других отраслей розничной торговли, наконец-то начала следовать принципам, принятым в «супермаркетах», в смысле оформления торговых помещений, введения различных стимулов, способствующих сбыту продукции данной компании, и продажи шин, батарей и различных принадлежностей для автомашин собственной фабричной марки.

В сфере оптовой продажи для промышленности возникают проблемы иного рода. Здесь основное значение всегда имело обслуживание и расширение объема продаж; здесь также были введены усовершенствования в виде «комплексного» обслуживания, обеспечения запасными частями и установки необходимого оборудования. Более тяжелые нефтепродукты, чем бензин, на которые приходится меньше добавленной стоимости, рассматривались как товар, от которого надо поскорее избавиться, а не как источник прибыли: в отношении таких продуктов, как и в отношении оптовых продаж газойля для промышленных и коммерческих целей, прибегали в процессе конкуренции к большим скидкам с официальной цены, доминировавшей на рынке в 60-е годы, хотя в этой области конкуренция со стороны «независимых» была значительно слабее.

Наблюдавшаяся в 60-е годы тенденция к более тесной интеграции операций и получению все большей экономии от увеличения их масштабов привела к положению, которое существует и в других отраслях массового производства, а именно к росту капитальных затрат, с одной стороны, в сочетании с падением цен — с другой, по мере того как компании все больше конкурировали

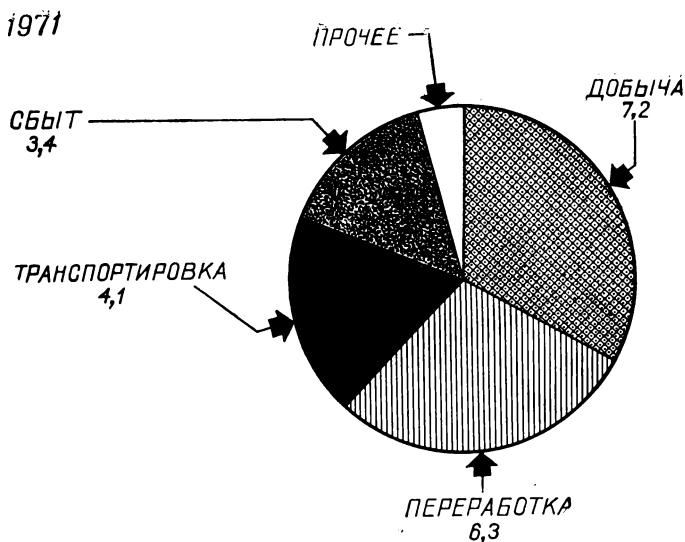


Рис. 15. Капитальные затраты в нефтяной промышленности (в млрд. долл.)

между собой, стремясь получить максимальные преимущества от крупных оптовых сделок. Такое положение порождало на рынке опасения, что мелкие фирмы будут полностью вытеснены из нефтяной промышленности, тогда как в нефтедобывающих странах оно порождало все большие противоречия между стремлением последних обеспечить себе возможно более высокие темпы нефтедобычи и стремлением нефтяных компаний добиться максимальной гибкости в отношении источников сырой нефти. Тем не менее оно дало поразительно эффективные результаты в смысле снижения затрат на единицу продукции в нефтяном бизнесе, которые фактически происходили почти все десятилетие.

Однако к концу 60-х годов стало ясно, что перед торговлей нефтью в целом начинают возникать серьезные проблемы. Доходы в Соединенных Штатах, которые столь длительное время отчасти компенсировали падение прибылей в восточном полушарии, теперь стали падать почти теми же темпами, что и в Западной Европе. Борьба за рынки сбыта снижала цены быстрее, чем капиталовложения в более крупные предприятия снижали из-

держки в области переработки и сбыта нефти. Но самые большие опасения вызывало то обстоятельство, что начал снижаться экономический эффект от укрупнения масштабов операций. Оставались, правда, да и поныне остаются, другие способы повышения эффективности путем более интенсивного использования нефтепроводов и транспортировки крупных партий нефти по железным дорогам, или более широкой интеграции потоков нефти. Но большая экономия на издержках, которую можно получить посредством использования более крупных танкеров и строительства более крупных нефтеперегонных и других предприятий, уже, видимо, в большой мере стала делом прошлого, во всяком случае на существующем уровне развития техники.

В настоящее время строятся танкеры водоизмещением 500 тыс. т и поговаривают о строительстве танкеров водоизмещением 1 млн. т, но издержки на строительство и эксплуатацию в расчете на единицу перевозимого материала снижаются в незначительных размерах. Возникают серьезные проблемы в отношении рейсов, которые смогут совершать столь крупные суда, как и портов, которые в состоянии будут их принимать. Высказывались сомнения по поводу их конструкции, равно как и по поводу серьезных проблем, связанных со страхованием таких крупных судов, потеря которых может повлечь за собой выплату огромных денежных сумм. Те же соображения относятся к нефтеперегонным заводам и другим сооружениям. Хотя технически возможно, пожалуй, строить еще более крупные предприятия, сильно возрастают опасности возникновения несчастных случаев и усиливаются возражения, связанные с охраной окружающей среды, а экономия в расчете на единицу продукции становится менее очевидной. Усиливаются также возражения политического и экономического характера против «кустового» размещения нефтеперегонных заводов и строительства гигантских систем трубопроводов, которые были характерной особенностью прошлого десятилетия.

Одновременно на Западе резко усилились инфляционные процессы. Повышение вдвое цен на такие материалы, как сталь, инфляционный рост зарплаты и удорожание кредитов стали скорее нормой, чем исключением. В результате удвоились, а в ряде случаев и утроились

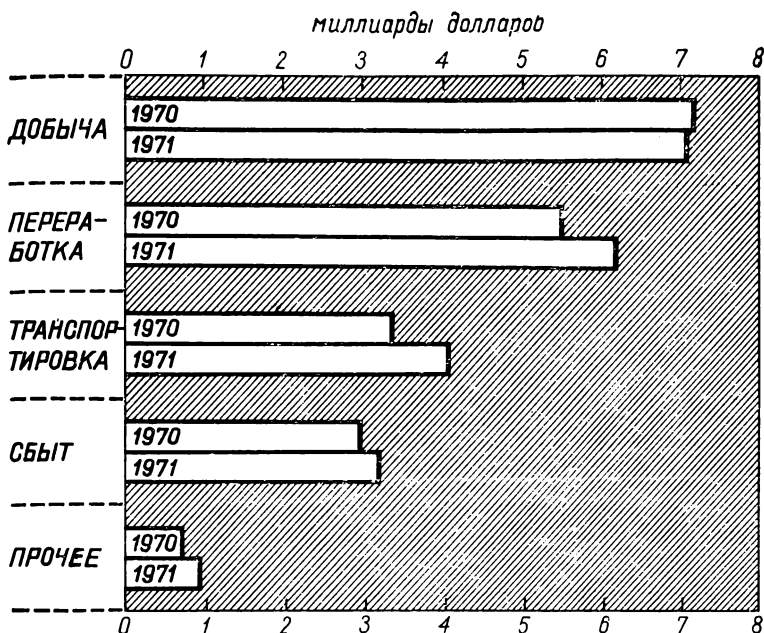


Рис. 16. Капитальные затраты в нефтяной промышленности

размеры капитальных издержек почти в каждом звене нефтяного бизнеса. В 1967—1968 гг., когда были впервые введены в эксплуатацию танкеры дедвейтом в 200 тыс. т, их стоимость составляла около 14 млн. долл., а к 1974 г. она повысилась уже почти до 40 млн. долл. Эксплуатационные расходы в день на одну буровую установку в море, составлявшие в конце 60-х годов около 15 тыс. долл., увеличились теперь до 30—40 тыс. долл.

Капитальные затраты на сооружение новых нефтехранилищ, составлявшие в конце 60-х годов 15 долл. на тонну нефти, в начале 70-х годов повысились до 25 долл. Капитальные затраты на новые нефтеперегонные установки, которые в 1968 г. составляли 600—850 долл. в день в расчете на 1 баррель перерабатываемой нефти, теперь увеличились до 1000—1500 долл., а расходы на такое оборудование, как цистерны, бензонасосы и трубопроводы, за тот же период более чем удвоились. Здесь к тому же не отражены дополнительные расходы, которые возникают в связи с переходом на

бурение в море, где разработка месторождений — например, в Северном море — требует инвестировать в среднем около 3 тыс. долл. в расчете на один баррель в сутки против 100—300 долл. внутри материка на Среднем Востоке; кроме того, требуются еще и дополнительные затраты по охране окружающей среды, а также в связи с требованиями правительств о строительстве новых нефтехранилищ, равно как и в связи с ростом расходов на страхование и выплат процентов по заемному капиталу.

Именно этот драматический рост издержек на обновление капитала в сочетании с ростом расходов на разведку и разработку месторождений, видимо, и беспокоит нефтяную промышленность (как и другие капиталоемкие отрасли промышленности) больше, чем любая другая проблема. Огромное бремя, которое приходится нести, чтобы не отстать от растущего спроса, могло бы, конечно, частично уменьшиться при более широком вмешательстве со стороны правительств. Можно, конечно, утверждать, что обычные критерии потребностей в капитале и нормы доходов дают превеличенное представление о стоящих перед нефтяной промышленностью проблемах, хотя имеется гораздо больше данных о том, что в условиях инфляции показатели норм прибыли и доходов, основанные на обычных бухгалтерских расчетах, становятся бессмысленными. Но имеются, вероятно, и основания полагать, что кое-какие опасения, будто рынок капитала не сможет удовлетворить потребности нефтяной промышленности в фондах, необоснованны.

Быстрый рост цен на нефть и возрастающее значение энергии для экономики западных стран будут способствовать переключению ресурсов в эту область из других областей. Имеющиеся у стран-производителей излишки денег так или иначе будут попадать обратно в область энергоинвестиций, хотя это скорее будет происходить косвенным путем, через арабские инвестиции на рынке капитала, а не в форме прямых капиталовложений на Западе со стороны стран-производителей в предприятия, смежные с нефтяной промышленностью. Способность таких рынков, как рынок евровалюты, приспособливаться к ситуациям подобного рода общеизвестна. Сама нефтяная промышленность вполне может

пойти на более высокое соотношение пассивов и активов, чем она готова была по традиции допустить в прошлом, причем ее способность мобилизовать крупные средства путем «внебюджетного» финансирования в форме займов на строительство новых объектов увеличивается, а нефтяной «кризис» способствовал поразительному росту доходов компаний — по крайней мере в 1973 г.

Однако более широкое финансирование за счет займов, как «бюджетное», так и «внебюджетное», проблемы не решает. Фактически со временем оно лишь обостряет эти проблемы. Приходится производить выплаты процентов по займам в условиях инфляции, когда процентные ставки быстро повышаются и почти каждая отрасль промышленности вступает в конкурентную борьбу за капитал, и в конечном счете займы приходится погашать. Амортизация, а также различные методы возмещения капитальных затрат, которые по традиции применялись нефтяной промышленностью в целях обеспечения примерно одной трети необходимых ей средств, всегда могут оказаться под ударом в случае принятия правительством той или иной страны политических мер в области налогообложения, поскольку правительства могут ввести в будущем более ограничительные законы в этой сфере. Что касается прибылей, то сенсационный рост доходов нефтяной промышленности на вложенный капитал в 1973 г. все еще маскирует собой пятилетнюю тенденцию к росту инфляции, за которым прибыли едва могли угнаться, не говоря уже о растущих потребностях нефтяной промышленности в капитале и о том, что соотношение пассивов и активов увеличилось до 30%, а у некоторых компаний и намного больше.

Если правительства нефтедобывающих и нефтепотребляющих стран хотят, чтобы нефтяная торговля осуществлялась и финансировалась в основном международными частными нефтяными компаниями (а имеются веские основания полагать, что именно этого они и хотят), нефтяной промышленности придется добиться повышения уровня своих доходов и получения достаточных прибылей, чтобы взять на себя эту задачу. А способность нефтяной промышленности решить ее будет в свою очередь зависеть как от состояния конкуренции на рынке, так и от степени вмешательства правительств в проблемы установления цен и финансирования.

События, происходившие в начале 70-х годов, коренным образом изменили оба эти фактора, причем предсказать, как они будут развиваться в дальнейшем, крайне трудно. В некоторых отношениях характер конкуренции, преобладавший в 60-е годы, изменился в обратную сторону в результате нехватки нефти и мероприятий стран-производителей. Теперь независимые компании не могут уже вести конкурентную борьбу, используя дешевую нефть, которой они располагали ранее в Ливии и в других районах. В результате переговоров о ценах, состоявшихся в Тегеране и Триполи, было покончено с дифференциалом цен на нефть из Персидского залива и на нефть, перевозимую на короткие расстояния, и вряд ли можно ожидать, что разрыв в ценах когда-либо возникнет снова. Ликвидация излишков нефти в начале 70-х годов также привела к серьезному ослаблению позиции независимых нефтеперерабатывающих и сбытовых компаний, которые в свое время столь эффективно использовали эти излишки для конкуренции с крупнейшими нефтяными компаниями в предоставлении скидок с цен на нефть. В результате драматических событий 1973 г. многие независимые компании с трудом могли получать нефть и оказались в тяжелом положении. Такие важные тенденции, наблюдавшиеся в области конкуренции на рынке в 60-е годы, как предварительная реклама и все более широкое применение скидок на нефть, предназначенную для промышленного использования, на какое-то время почти исчезли, а конкуренция в области цен уступила место стремлению твердо обеспечить себе получение нефти через любую нефтяную компанию, которая могла бы гарантировать поставки большого количества нефти.

Но если такой поворот событий и вызвал, как это вполне естественно, широкую волну обвинений по адресу крупнейших компаний в том, что они использовали создавшуюся ситуацию, чтобы уничтожить противников, обеспечив себе отныне главенствующую роль на рынке, наподобие нефтяного картеля, то реальное положение может оказаться совершенно иным. Международное переплетение крупнейших компаний и их вертикальная интеграция всегда создавали видимость значительно более тесного единства и координации их действий в области конкуренции, чем это было в действительности.

Сходство их структуры, несомненно, способствовало тому, что в вопросах планирования своих действий и капиталовложений на будущее они придерживались одинаковых принципов. Их стремление достичь максимальной гибкости снабжения и большей экономии за счет укрупнения операций побуждало их заключать друг с другом широкие соглашения о партнерстве не только в виде нефтедобывающих консорциумов в Иране, Ираке и других районах Среднего Востока, но и в области строительства совместных трубопроводов в Европе, а в некоторых случаях и совместных нефтеперегонных заводов и нефтехимических предприятий. Верно, возможно и то, что их положение в нефтяной промышленности и необходимость учитывать перспективы долгосрочного развития этой отрасли в целом заставили их отказаться от войны цен (из опасения, что это может нанести им ущерб в более отдаленном будущем) в отличие от независимых компаний, стремившихся лишь к быстрому расширению своих операций.

Однако в других отношениях между позициями и интересами крупных компаний всегда существовали широкие и резкие расхождения. Некоторые из компаний по традиции обладали более прочными и более выгодными позициями в Соединенных Штатах, другие же имели больше сырой нефти, чем они могли перерабатывать и сбывать через свою собственную систему, тогда как у отдельных компаний всегда было недостаточно сырой нефти. У одних компаний имелись особенно прочные позиции на рынке сбыта конкретных нефтепродуктов, таких, как смазочные масла и авиационное топливо, а у других — на рынке сбыта бензина и газойля. Одни обладали крупными предприятиями в области нефтехимии и газа, тогда как другие таких предприятий не имели.

Все эти различия нашли четкое отражение в различной политике компаний по вопросам как сбыта, так и коммерческих операций. Если одна компания может, например, противостоять политическому нажиму со стороны отдельных стран-производителей или конкуренции в области цен на тех или иных рынках, другая компания не в состоянии выдержать его; если одна компания может считать, что она способна пойти на какие-то потери в ближайший срок ради упрочения своих позиций на оп-

ределенном рынке в более отдаленном будущем, другая компания может иметь совершенно иное мнение по этому вопросу.

Различия в позициях и конкуренция между крупнейшими компаниями неоднократно проявлялись в борьбе за получение в отдельных странах контрактов на оптовые поставки нефти для нужд промышленности, в различном подходе к вопросу об участии правительств в их капитале. Если бы не существовало независимых компаний, которые в 60-е годы постоянно подстрекали крупнейшие компании к конкуренции в большинстве секторов нефтяной промышленности, цены, возможно, оставались бы более стабильными.

Теперь, когда перед международными нефтяными компаниями возникла угроза утраты своего традиционного владения основными резервами сырой нефти на Среднем Востоке и в других районах, разногласия между ними могут стать еще более острыми. В каком-то смысле это означает, что все нефтяные компании должны теперь постараться добиваться максимальных прибылей в области сбыта и переработки нефти.

Ни в коем случае нельзя заранее предрекать, что изменение положения приведет к подрыву позиций независимых компаний, розничных торговцев и рыночных маклеров. Кризисы, которые имели место в начале 70-х годов, были вызваны в основном движением нефти на рынке — от относительных излишков до относительного дефицита. Появление снова излишков на рынке, что вполне можно ожидать по мере ослабления спроса и восстановления прежнего объема добычи нефти на Среднем Востоке, может полностью изменить ситуацию. А на этот раз независимые компании получают возможность выступать на широком, открытом рынке сбыта нефти. Несмотря на то что крупные партии нефти могут по-прежнему поступать через систему поставок на основе сделок по «перекупке» между странами-производителями и нефтяными компаниями, а также что крупнейшие нефтяные компании могут в какой-то мере сохранить за собой особый доступ к сырой нефти по контрактам на техническое обслуживание и на разведку, можно почти с уверенностью сказать, что продажа нефти на торгах с поставкой в короткий срок прочно войдет в практику.

Ввиду различия в условиях спроса и предложения не исключена также возможность участия маклеров и представителей сбытовых организаций в операциях, основанных на наличии излишков на рынке. И пока имеются такие излишки, а цены на сырую нефть и на нефтепродукты на открытом рынке то повышаются, то падают в зависимости от конкретных условий предложения нефти, наличия танкерного тоннажа и структуры спроса, конкуренция в сфере цен неизбежна.

Даже если положение на рынке останется напряженным и рост цен будет продолжаться, правительства стран-потребителей вряд ли позволят нефтяным компаниям наживать сенсационные прибыли. Те же инфляционные тенденции, которые так сильно тревожат нефтяную промышленность, побуждают и правительства играть все более активную роль в контролировании и регулировании цен на основные сырьевые товары и прибылей, получаемых нефтяными компаниями. В 1972—1973 гг. почти все западные страны, за исключением ФРГ, приняли постановления о контроле над ценами. Вмешательство правительств в деятельность нефтяных компаний, вероятно, еще усилится, поскольку правительства стран-потребителей принимают все более активные меры, чтобы воздействовать на тенденции, возникающие на их энергетических рынках. Рекордные прибыли нефтяных компаний в 1973 г. уже вызвали широкую критику их действий. Правительства примут, вероятно, меры, чтобы уменьшить некоторые налоговые льготы, предоставлявшиеся ранее нефтяным компаниям, причем большинство правительств надолго сохранит, по видимому, какой-то предельный уровень доходов или цен.

Это, безусловно, создаст для компаний известные проблемы, особенно поскольку требования об ограничении роста цен побудили правительства положить конец повышению цен, не считаясь с возможными последствиями такой меры для капиталовложений нефтяной промышленности. Но для нефтяных компаний эти последствия могут и не быть катастрофическими. Поскольку нефтяные группы становятся фактически либо агентами, либо партнерами правительств в области добычи, транспортировки и сбыта нефти, вполне возможно, что они смогут получать за свои услуги достаточные доходы.

Опыт участия государства в прошлом в области сбыта газа в Голландии, сбыта и переработки нефти во Франции, планирования производства в Соединенных Штатах Америки и координации капиталовложений в строительство завода по переработке нефти в Японии указывает на то, что частные предприятия могут работать в более стабильных и нормальных финансовых условиях под контролем со стороны государства, чем при свободной конкуренции.

Назад к природе

Трудность состоит в том, что мы не можем отмахнуться от проблем охраны окружающей среды, но точно так же мы не можем замедлить наш экономический рост.

*Торнтон Бредшо,
компания «Атлантик ричфилд»*

Среди тех трудностей, которые будет испытывать нефтяная промышленность в последующее десятилетие, далеко не последнее место занимает озабоченность общественности состоянием окружающей среды. Глубокая озабоченность по поводу того воздействия, какое нынешняя эксплуатация ископаемых видов топлива и высокие темпы энергопотребления оказывают на экологию или естественное равновесие окружающей среды, составляет одно из характерных явлений нашего времени. Она уже привела к коренным изменениям взглядов экономистов на перспективы экономического развития и оказала непосредственное и подчас чрезмерное влияние на нефтяную промышленность, начиная от территориального размещения нефтеперегонных заводов и кончая темпами нефтепромысловой разведки.

Для некоторых на Западе проблемы загрязнения окружающей среды превратились просто в предлог, который используется органами местного управления для того, чтобы воздействовать на центральное правительство и не допустить размещения в их районах нефтеперегонных заводов и электростанций, независимо от того,

есть в этом общенациональная потребность или нет. Для других — это способ выражения своего желания вернуться к иным, ранее существовавшим нормам жизни сельских общин, короче говоря, «назад к земле». Для третьих же энергетический вопрос — часть их более широкого морального отвращения к потребительскому обществу вообще и ощущения, что это общество должно измениться не только для того, чтобы люди могли жить в безопасных условиях, но и чувствовать себя счастливее.

Именно это соединение морального, научного, экономического аспектов и просто чего-то очень возмутительного в значительной степени затрудняет определение меры ответственности промышленности в вопросах охраны окружающей среды, а также того, каким образом дальнейшее развитие будет зависеть от соображений подобного рода. Очевидно, в случаях загрязнения нефтью морской воды или отравления атмосферы, использования нефти для сжигания в двигателях внутреннего сгорания именно на промышленность должна лечь основная ответственность за разработку систем и технологий с целью снижения как причин, так и непосредственного воздействия загрязнителей. Что касается проблем, связанных с выхлопными газами автомобилей, разработкой более эффективной технологии в области энергетики и усилиями, направленными на то, чтобы снизить потребление, здесь непосредственной ответственности промышленность не несет. Однако ее деятельность в этих областях и дальнейшее развитие будут постоянно затрагиваться различными решениями правительств и других организаций.

На вопрос о том, какое место занимает нефтяная промышленность в нравоучительных и пророческих предвидениях тех, кто считает, что энергетические системы, основанные на применении ископаемых видов топлива, ведут мир к гибели, ответить невозможно. Огульное осуждение потребительского общества, где использование нефти стало столь неотъемлемой частью жизни, относится скорее к проблемам философии, чем политики. Угрозы, связанные с «тепловым загрязнением», а именно опасение, что применение энергии для производства электричества приведет к такому состоянию атмосферы, что человек в ней вообще задохнется, не только абсолютно не доказаны, но и логически требу-

ют прекратить производство электроэнергии вообще. Появление других «чудовищ», которые ведут к разогреву земной атмосферы, основано не только на спорной информации, но и на экстраполировании на будущее тенденций, имевших место в прошлом. Даже самые крайние выводы последователей «пределов роста» имеют определенную ценность, так как указывают на то, что может произойти, если сидеть сложа руки; кроме того, многие их аргументы не лишены разумного значения. Однако огульный подход, выражающийся в утверждении, что «любой прогресс в области промышленности ведет к катастрофе», которым заражено в последнее время сознание западной общественности, дает отрицательные результаты, ибо отвлекает внимание от конкретного положения в области загрязнений окружающей среды. Именно этими конкретными вопросами следует заниматься как промышленности, так и правительствам.

В отношении нефтяной промышленности наиболее очевидная проблема в области охраны окружающей среды связана с тем, что загрязнение происходит непосредственно от утечки сырой нефти или нефтепродуктов с кораблей, нефтехранилищ или нефтедобывающих скважин. Хорошими примерами потенциальной опасности, возникающей в результате расширения масштабов и увеличения объема операций в сфере нефти за последние 20 лет, могут служить случай с танкером «Торри Каньон», который затонул возле юго-западного побережья Англии в 1968 г., а также утечка нефти с участков ее добычи в Санта-Барбара Чэннел у побережья Калифорнии двумя годами позднее. Последствия загрязнения окружающей среды нефтью и продуктами ее сгорания хорошо видны на пляжах Средиземноморья, реках Западной Европы, архитектурных памятниках и зданиях.

Под нажимом со стороны правительств или без такового нефтяные компании могут многое сделать, чтобы воспрепятствовать загрязнению окружающей среды. А именно установить такое оборудование, которое обеспечивало бы немедленную остановку двигателей в случае утечки нефти, ввести в действие системы, предназначенные для снижения до минимума любого выхода нефти вместе с водой.

На добывающей стадии нефтяного бизнеса, в особенности при морской добыче, мероприятия, направленные на то, чтобы предотвратить возможность серьезного «выброса» нефти или утечки — как это имело место в ряде случаев у побережья Соединенных Штатов Америки, — включают установку внутри и в устье скважины серии запорных клапанов и приспособлений, предотвращающих фонтанирование скважин и автоматически закрывающих скважину, если давление внезапно меняется; применение специальных буровых растворов, а также обсадных труб, не допускающих прорыва нефти и газа, а также установку дополнительного оборудования по обеспечению безопасности работ при морском бурении, а именно для сжигания излишнего газа и недопущения выброса химикатов или нефти в море. Подобное «запорное» оборудование устанавливается на подводных трубопроводах, которые немедленно закрываются при внезапном изменении давления.

При транспортировке нефти танкерами большинство международных компаний сейчас применяет метод «налива поверх отстоя» для борьбы с загрязнением морской воды нефтью во время промывки в море грузовых баков. В соответствии с этой системой промывочную воду не спускают в море, как делали ранее, а оставляют на борту танкеров в отстойных баках. Новый нефтяной груз наливается сверху этой остаточной нефти, и все вместе выгружается в порту назначения. В недавнее время имела место дискуссия относительно возможностей размещения на новых танкерах отдельных водобалластных баков с тем, чтобы довести до минимума смешение нефти с водой. Однако устройство подобных приспособлений обходится крайне дорого, поэтому введение их в практику можно наметить лишь на долгосрочную перспективу.

Необходимо устанавливать оборудование, предотвращающее загрязнение окружающей среды во время слива использованной воды с нефтеперегонных заводов. Большой ущерб окружающей среде может быть нанесен в результате взрывов в нефтехранилищах, цистернах и на нефтебазах, а также, что занимает далеко не последнее место, в результате утечки нефти в воду во время погрузки и разгрузки на конечных пунктах. Международные нефтяные компании и владельцы танкеров создали

недавно две крупные программы страхования, в соответствии с которыми пострадавшим от загрязнения должна оказываться незамедлительная и конкретная помощь. Это добровольное соглашение владельцев танкеров о возмещении ущерба в случае загрязнения нефтью, а также договор о возмещении ущерба в случае загрязнения нефтью, по условиям которых предусматривается обеспечение компенсации на сумму примерно 30 млн. долл. при любом инциденте, повлекшем за собой загрязнение. Кроме того, среди промышленников, участвующих в морской нефтедобыче, например в Северном море, также наблюдается тенденция создавать различные программы страхования. В некоторых портах промышленники и местные органы власти объединили свои усилия для принятия немедленных мер в случае разлива нефти.

Вряд ли все это является результатом честности и добросовестности нефтяной промышленности. Потребовалась не одна крупная авария, как, например, с танкером «Торри Каньон», чтобы промышленность и правительства многих стран осознали ту неотвратимую опасность, какую несет в себе торговля нефтью, объем которой рос в прошлое десятилетие невиданными темпами, а транспортные и производственные единицы достигли огромных размеров. Нет, однако, никаких гарантий в том, что аварии не будут происходить в будущем. Скважина может начать фонтанировать в силу особого характера геологических структур или в результате применения неподходящих буровых растворов. В штормовых водах, где сейчас в основном ведутся поисковые работы, требуется длительное время, чтобы добраться до скважины и запечатать ее. Растущие масштабы транспортировки нефти танкерами, перевозящими сейчас свыше 1500 млн. т нефти в год, создают огромный риск столкновений, взрывов и затоплений, а следовательно, и угрозу крупных загрязнений окружающей среды в силу самого размера танкеров, которые сейчас бороздят узкий пролив Ла-Манш и другие перегруженные морские трассы. Следует еще упомянуть о возрастающем количестве различных производственных строений в море, а они даже отмеченные на маршрутных картах создают для судоходства большие опасности.

Что касается решения технических проблем предотвращения загрязнения морской среды, то за прошедшие

пять лет проводились во все более широких масштабах исследования по созданию химикатов для разложения нефти в море, разработке методов затопления нефти и установке специального оборудования, которое могло бы предотвращать растекание нефти. Некоторые из этих методов вселяют надежды, но пока еще нет абсолютно эффективной системы для быстрой и полной очистки поверхности моря от нефти в условиях высоких волн. Рассмотрение ряда конкретных случаев утечки нефти, например в штате Луизиана, показывает, что случайная утечка может нанести лишь временный ущерб окружающей среде. Однако появление нефти в море в сочетании с другими необработанными сточными водами и химикатами, которые попадают туда в силу неправильного представления, что морская вода может очистить все, представляет собой все большую и большую угрозу для нерестилищ, экологических условий морской жизни, а также птиц. Если нефтяная промышленность и не несет ответственности за загрязнение окружающей среды в целом, ее вина в загрязнении морской воды весьма велика.

Несмотря на постоянное проведение встреч Межправительственной морской консультативной организацией и принятие еще в 1954 г. соответствующей международной конвенции, где намечены различные мероприятия, имеющие целью понизить загрязнение моря, правительства многих стран претворяли в жизнь установленные правила медленно и далеко не повсеместно. Нельзя также считать вполне плодотворными попытки внедрить соответствующее навигационное оборудование. Пока совместные усилия ряда стран не приведут к заключению реального международного соглашения и осуществлению его на практике, современная техника, используемая для борьбы с загрязнением, не даст полной отдачи.

Проблемы, связанные с загрязнением морской воды нефтью, уже давно осознаны общественностью; достигнуто также значительное согласие между нефтяной промышленностью и правительством ряда стран в отношении того, что следует делать. В конечном итоге компании с коммерческой точки зрения должны быть больше всех заинтересованы, чтобы во время нефтедобычи или транспортировки нефти в открытом море не происходили неожиданности. Кроме того, компании должны признать, что им будет нанесен значительный ущерб, если обще-

ственное мнение начнет реагировать даже на сравнительно незначительные случаи загрязнения моря нефтью.

Менее очевидной, однако причиняющей беспокойство официальным лицам и чреватой, видимо, новыми крупными конфликтами между правительствами и нефтяной промышленностью является проблема загрязнения атмосферы, которое вызывается сжиганием углеводородов на нефтеперегонных заводах, а также их конечным использованием на предприятиях, в учреждениях и на дорогах. Нефтяная промышленность уже многое сделала для того, чтобы уменьшить проблемы стока на нефтеперегонных заводах путем охлаждения воздуха, рециркуляции охлажденной воды и применения различных способов очистки воды от нефти перед ее сбросом в водотводные каналы или море. Снижение шума достигается с помощью установки усовершенствованного оборудования. Далеко не полностью еще решена проблема загрязнения атмосферы дурнопахнущими и вредными веществами, такими, как двуокись серы, окись азота и несгоревшие углеводороды. Идут споры о том, следует ли улавливать эти вредные вещества возле их источника, например с помощью снижения содержания серы в топливных продуктах до применения последних, или же необходимо контролировать выходы газов в местах конечного использования нефти и нефтепродуктов, например путем удлинения труб на заводах, а также установки соответствующих приспособлений на автомашинах.

В настоящий момент главный метод, применяемый для предотвращения чрезмерной концентрации на земле двуокиси серы от нефтеперегонных заводов, электростанций или производственных предприятий, состоит в строительстве более высоких труб, которые дают отличный эффект с точки зрения распыления выпускаемых веществ, так что последние не оседают поблизости от данного предприятия. Количество окиси азота, являющейся продуктом сгорания нефти на заводах или нефтеперегонных предприятиях — а она представляет собой один из основных факторов, вызывающих «смог» при определенных атмосферных условиях, например в США и Японии, — может быть снижено с помощью различных модификаций в системах внутреннего сгорания. В настоящее время имеется все больше признаков того, что применение высоких труб решает проблемы лишь для

одной части населения, поскольку распыляемые загрязнители оседают в другом районе. Кроме того, перенесение двуокиси серы на дальние расстояния наносит большой ущерб окружающей среде, так как это вредное вещество попадает в дождевую воду.

В конечном счете проблема упирается в расходы. Содержание серы в топливе можно существенно понизить в месте его использования путем внедрения на нефтеперегонных заводах установок каталитической гидрогенизации и разработки методов удаления серы из топочных газов во время их прохождения по дымовой трубе. Но эти установки требуют крупных капиталовложений. Согласно одному из расчетов, в Англии для снижения содержания серы в тяжелом мазуте с 2,6% до менее 1% требуются капитальные расходы в сумме 200 млн. ф. ст. и затем понадобится еще 100 млн. ф. ст. в год на эксплуатацию соответствующих установок. Проблемы, связанные с удалением серы из топочных газов, еще сложнее и требуют больших расходов.

Вопрос состоит в основном в том, как наилучшим образом использовать доступные сегодня средства. По мнению некоторых нефтепромышленников, необходимость тщательной очистки нефти еще требуется доказать, а контроль над содержанием серы в топливе может вызвать (и в какой-то мере уже вызвал) существенную нехватку и удорожание высококачественной сырой нефти с низким содержанием серы. Другие же считают, что риск для общества слишком велик, поэтому следует предпринимать конкретные меры в этом направлении и производить соответствующие инвестиции. Соединенные Штаты Америки, Япония, Голландия и Швеция ввели правила, устанавливающие минимальное содержание серы в топливе, которое должно быть достигнуто к определенному сроку. Опубликованные Всемирной организацией здравоохранения рекомендации относительно конечных уровней окиси серы, к которым следует стремиться, могут стимулировать принятие подобных стандартов и другими странами.

Необходимость выбора между высокими экологическими стандартами, низкими издержками производства и наиболее доступными видами топлива становится еще очевидней, когда мы подходим к рассмотрению вопроса о загрязнении окружающей среды, вызываемом выхлоп-

ными газами автомобилей. Проблемы фотохимического «смога» достигли крайнего уровня в США и Японии, где метеорологические условия способствуют его накоплению, хотя эта проблема вызывает теперь большое беспокойство почти в каждой стране.

Но даже если наличие проблемы осознано всем населением, ее нелегко решить. При теперешнем уровне техники полного сгорания топлива в двигателях достичь невозможно, поэтому окись углерода, окись азота и несгоревшие углеводороды будут неизменно выпускаться через выхлопные трубы. В результате тесного сотрудничества между нефтяной и автомобильной промышленностью уже многое достигнуто по крайней мере в решении проблемы испарения топлива в атмосферу из топливных баков и карбюраторов. Выпуск в атмосферу окиси азота и других загрязнителей особенно дизельными двигателями был в какой-то мере уменьшен за счет модификации систем внутреннего сгорания и улучшений по техническому обслуживанию.

Однако предстоит еще многое сделать, чтобы двигатель, работающий на бензине, можно было считать абсолютно безвредным. Вопрос состоит в том, как далеко и какими темпами можно продвигаться в этом отношении вперед, не предъявляя промышленности невозможных требований. В Соединенных Штатах Америки введены правила, согласно которым требуется снижать загрязнение от выхлопных газов столь быстрыми темпами, что удовлетворить их можно, только установив различные приспособления, обеспечивающие сгорание горючих материалов в самой выхлопной трубе. Коэффициент полезного действия и срок службы таких приспособлений может, однако, существенно снизиться, если в бензине содержатся свинцовые добавки, которые делаются с тем, чтобы уменьшить детонацию (бесконтрольное сгорание топлива при высоких температурах и давлении) в двигателях внутреннего сгорания и тем самым повысить их КПД.

Для удаления из бензина свинца необходимо устанавливать на нефтеперегонных заводах дополнительное оборудование, а это влечет большие расходы, и, что еще более важно, без свинца бензина требуется расходовать на 15—20% больше. Решение вопроса о необходимости производства подобных расходов затрудняется спорами

О том, какую опасность для здоровья представляет накопление свинца в тканях человека. Органы здравоохранения в крупных городах, естественно, проявляют беспокойство, однако мы не знаем точно, какое накопление свинца представляет действительную угрозу здоровью человека.

Проблема сводится не столько к вопросу, нужно ли уменьшить загрязнение от автомобилей или нет, а к определению степени такого загрязнения. В конечном итоге решение проблемы может быть достигнуто за счет создания улучшенных или качественно других двигателей, работающих на топливе, дающем меньший объем загрязнителей, например нефтя или природный газ, а также использования совершенно иных источников энергии, таких, как электрические батареи и топливные элементы. Уже в ближайшем будущем выпуск в атмосферу загрязнителей теперешними марками двигателей может быть в значительной степени снижен путем внесения модификаций в двигатель внутреннего сгорания или же перехода к иным источникам энергии, например двигателям с послойным зажиганием и другим, которые бы давали такой же тяговый эффект, что и двигатель внутреннего сгорания, но в то же время более низкие уровни загрязнения. Что касается свинца, со временем можно будет сконструировать двигатели, требующие меньшее содержание свинца в топливе, а также улучшить конструкцию фильтров. В Соединенных Штатах Америки основные усилия направлены прежде всего на то, чтобы как можно быстрее удалить свинец из топлива, несмотря на вышеупомянутые проблемы. В Западной Европе большинство стран поставило более скромную задачу — снизить в течение нескольких лет содержание свинца до 0,4 г на литр бензина.

Вопрос о загрязнении атмосферы выхлопными газами автомобилей и причинах такого загрязнения подводит нас к значительно более серьезной проблеме сохранения топлива и эффективности его использования. В то время как нефтяная промышленность в основном концентрирует внимание, и она в этом абсолютно права, на специфических проблемах загрязнения, связанных с использованием нефти, движение за охрану окружающей среды заостряет внимание общественности на более сложных проблемах, касающихся истощения природных ресурсов,

ущерба, наносимого бесконтрольным развитием энергетики, и т. д.

Теоретически масштабы экономии в плане снижения объема потребления топлива могут быть огромными. Половина общего объема ископаемого топлива, потребляемого во всем мире, теряется из-за низких коэффициентов его преобразования в тепло и электроэнергию, а также при передаче энергии. Что касается угля и нефти, которые потребляются только для производства электроэнергии, то до конечного потребителя доходит лишь 30% их объема в виде пригодной к использованию энергии, что объясняется низким КПД энергоустановок и потерями в процессе передачи электроэнергии. Другой крупный потребитель энергии, на долю которого приходится 15—20% общего объема используемых энергоресурсов на Западе, а именно автомобильный транспорт, теряет в ходе преобразования энергии до 80% ее объема. Коэффициент преобразования энергии из нефти и газа находится в среднем на уровне 70%.

В те годы, когда топливо было дешевым и имелось в избытке, никто не задумывался о его эффективном использовании. Общественный транспорт приходил в упадок, не выдерживая конкуренции с частными автомобилями, несмотря на то что они в связи с заторами уличного движения и условиями вождения в городах, несомненно, повышали напрасные затраты энергии. Потребители топлива всех видов не обращали никакого внимания на изоляцию зданий в целях сохранения тепла или достижения более высокого коэффициента преобразования топлива.

Некоторое представление о возможном объеме экономии энергии путем ввода в действие системы полного преобразования энергии, использования отработанного тепла электростанций для обогрева помещений, введения более высокого уровня тепловой изоляции, повышения коэффициента полезного действия двигателей внутреннего сгорания, внедрения автомобилей более мелких размеров, а также более экономного использования топлива потребителями можно получить по оценкам, сделанным в 1972 г. американскими специалистами. Суммировав все вместе, они пришли к выводу, что спрос на топливо в Соединенных Штатах Америки можно сократить примерно на 20% ниже величины, прогнозировав-

шейся на 1980 г., и на 25% ниже величины, прогнозированной на середину и конец 80-х годов. Это предполагает, конечно, точное выполнение рекомендаций во всех сферах потребления энергии. Но даже если предположить, что экономия будет в действительности достигнута лишь на $\frac{1}{3}$, то и тогда это составит в конкретном выражении 50—75 млн. т в год к концу этого десятилетия и свыше 100 млн. т к концу 80-х годов. Эти прогнозы, видимо, находят свое подтверждение в том непосредственном эффекте, какой кризис с ценами и поставками зимой 1973—1974 гг. оказал на спрос.

Однако Соединенные Штаты Америки представляют собой крайний пример. В отличие от них в Японии и

Таблица 16

Расчет потенциальной экономии в мировом потреблении энергии
(млн. т нефтяного эквивалента в год)

	1980 г.	1990 г.	2000 г.
<i>Транспорт</i>			
Повышение КПД двигателей	—	300	440
Более широкое использование общественного транспорта	50	70	125
Ускоренное применение крупных реактивных самолетов	15	50	75
<i>Жилищные и коммерческие цели</i>			
Улучшения в изоляции, строительстве и т. д.	135	265	455
<i>Промышленное применение</i>			
Применение использованного тепла	110	200	695
Повторное использование стали и алюминия	40	60	90
Повторное использование стекла, сжигание бумаги	15	35	45
<i>Производство электроэнергии</i>			
Снижение средней тепловой мощности	—	225	755
Итого:	365	1205	2680
В процентах к общему расчетному объему спроса на энергию	(4)	(9)	(13)

Источник: Estimates prepared by Exxon Corporation.

Западной Европе топливо используется значительно более производительно, да и душевое потребление энергии там ниже, чем в США. Для обеспечения более экономного использования энергии и направления инвестиций на разработку высокоэффективных методов преобразования энергии в электричество и тепло многого можно добиться с помощью цен. Кроме того, правительства могут тоже что-то предпринять в этом направлении дополнительно к рычагу цен, например путем внедрения новых стандартов изоляции строящихся зданий и децентрализации производства электроэнергии на основе программ ее полного использования, а также наиболее рационального распределения топлива через рынок. Идея составления «энергобюджетов», то есть исчисления затрат с точки зрения использования энергии, может явиться таким фактором, который будет способствовать проведению более рациональной транспортной политики в городских агломерациях и при перевозках на дальние расстояния, равно как и замена материалов, для производства которых требуются большие затраты энергии, например магний и алюминий, на материалы, которые не требуют для своего производства больших затрат энергии, например железо и пластмасса.

Однако результаты вряд ли будут столь существенными, как заявляют об этом сторонники составления энергобюджетов, если, конечно, не произойдет каких-то крупных открытий в области техники. И хотя идея перехода от частного к общественному транспорту привлекательна и, конечно, полезна в конкретных городских условиях, вряд ли она найдет применение даже в крупных странах со сравнительно малой плотностью населения, таких, как Соединенные Штаты Америки.

Многие новшества в области экономии энергоресурсов, такие, как концепция «полного использования энергии», получение тепла или электричества из отходов и т. д., требуют времени, а в силу тех изменений в промышленной структуре, которые они могут повлечь за собой, их эффект будет неизбежно ограниченным. Не всегда цели, преследуемые экономией энергии, совместимы с целями по охране окружающей среды. Применение угля вместо нефти на электростанциях не только создаст конкретные проблемы для окружающей среды, поскольку увеличит угледобычу, но и приведет само по себе к

необходимости дополнительных затрат энергии уже для борьбы с загрязнением вследствие дополнительной добычи угля. Идея использования отработанного тепла электростанции для обогрева жилья или тех промышленных объектов, которые требуют широкого потребления энергии, идет вразрез со стремлением тех, кто занимается вопросами охраны окружающей среды и считает необходимым размещать крупные предприятия как можно дальше от населенных районов, что влечет за собой дополнительные затраты энергии на транспортировку товаров для населения. Замещение таких материалов, как пластмассы, стеклом ввиду проблемы, возникающей в сфере удаления отходов, опять повлечет за собой увеличение энергопотребления.

В области охраны окружающей среды, как и в других областях экономики, нет легкого выбора, несмотря на естественное стремление потребителя добиться всего сразу. Конечно, многое можно сделать для того, чтобы покончить с наиболее очевидными случаями загрязнения, возникающими вследствие потребления нефти и энергии. Эффект, полученный в ходе применения закона о чистом воздухе в Англии после лондонского смога 1952 г., является очевидным примером этого. Экономический прогресс в будущем не может осуществляться без учета таких факторов, как загрязнение окружающей среды и сохранение природных ресурсов, независимо от того, какие противоречия и проблемы это может создать в сфере снабжения топливом отраслей, производящих энергию.

Поиски продолжаются

Нефтяные компании не могут одни обеспечивать снабжение нефтью из нефтедобывающих районов... Но эти компании обладают техническими знаниями в сфере нефтеразведки и нефтедобычи. Нефть была открыта прежде всего ими, и именно они все еще открывают ее новые месторождения в морских глубинах и арктических районах.

Г. Вагнер из «Ройял датч—Шелл»

Одним из наиболее крупных событий в деятельности нефтяной промышленности в течение 70-х годов была потеря крупнейшими нефтяными компаниями собственности на свои традиционные нефтяные месторождения, однако это вовсе не означает, что нефтеразведка и нефтедобыча в какой-то мере утратили свое значение. В действительности происходит, скорее, обратное. Рост цен на нефть, политические проблемы, вытекающие из доминирующего положения Среднего Востока в мире как поставщика сырой нефти, и стремление правительств стран-потребителей изыскать собственные источники топлива — все это способствовало расширению масштабов нефтепромысловой разведки, потребность в ней приобрела еще большую актуальность.

Крупнейшие нефтяные компании ведут поиски нефти на подрядной основе. И хотя нефтепромысловой разведкой начали в последние годы заниматься также государственные компании, ведущая роль здесь международных нефтяных групп не вызывает сомнений. Даже на Ближнем Востоке, где значительный размер месторождений существенно облегчает и удешевляет операции по разведке, правительства многих стран, например Саудовской Аравии, Ирана и Абу-Даби, предпочитают оставить

нефтяные компании у себя в стране хотя бы на подрядной основе ввиду наличия у них сбытовых пунктов, а также подготовленного управленческого персонала.

Даже такие традиционные страны-производители, как Ирак, Алжир и Ливия, которые пошли по более радикальному пути и полностью взяли в свои руки собственность нефтяных концессионеров, проявили заинтересованность в том, чтобы вернуть международные нефтяные компании в сферу нефтепромысловой разведки, хотя уже на иных условиях, и использовать их опыт и управленческие знания при осуществлении таких проектов, как операции по сжижению и транспортировке природного газа, строительство нефтеперегонных и нефтехимических заводов, а также программы развития сельского хозяйства. Многие страны, которые еще не нашли нефть, но нуждаются в ней, подобно развивающимся странам Азии, Африки и Латинской Америки, проявляют все большее стремление заняться поисками нефти и газа у себя в стране, поскольку им приходится нести огромные расходы, связанные с импортом нефти в результате роста цен на топливо.

События последних лет навсегда покончили с теми временами, когда все работы, связанные с разведкой и разработкой месторождений, осуществлялись на основе концессионной системы, согласно которой нефтяные компании получали права на обнаруженную нефть, выплачивая за эти права арендные взносы в размере 12,5% от рыночной стоимости добытой нефти, а также различные «пилюли» в виде денежных премий при подписании концессионных соглашений, при вводе месторождений в эксплуатацию и обещаний оказывать техническую помощь в других областях деятельности. То, что с этой системой покончено, может быть и неплохо. Однако в те времена, когда существовали империи, а страны, имевшие нефть, не имели возможности ее добывать, концессионная система была неизбежным явлением. Сегодня же она оказалась полностью несовместимой с тем миром, где на повестку дня были поставлены требования национализации, а западным странам предъявлены обвинения в неокOLONIALИЗМЕ.

Покончить с этой системой концессий было нелегко. Пока владельцы старых концессий на Среднем Востоке имели в своих руках огромные излишки нефти, компа-

ний проявляли явное нежелание соглашаться на иные, более жесткие условия получения концессий. В частности, «Бритиш петролеум» и «Эксон» долго отказывались согласиться на какую-либо форму участия государства в их концессиях, несмотря на то что такое согласие дало бы «Бритиш петролеум» возможность получить концессию в Саудовской Аравии, ибо они боялись создать прецедент, могущий повлечь за собой нежелательные последствия для их существующих соглашений в странах Персидского залива.

К концу 60-х годов государственное участие страны-производителя в той или иной форме стало правилом, а не исключением при предоставлении новых концессий. Теперь правительство принимающей страны не только получает справедливую долю в операциях, но и смотрит на это как на нечто само собой разумеющееся. Правительства стран-производителей получили возможность принимать участие в решении главного вопроса, а именно вопроса о темпах и масштабах разработки своих месторождений, сколько бы это ни противоречило естественному стремлению нефтяных компаний приспособить объем нефтедобычи к условиям международного рынка.

Такое партнерство может осуществляться в самых различных формах. Индонезия, например, ввела систему участия в нефтедобыче, согласно которой государство и нефтяные компании делят добытую нефть пополам после достижения определенного уровня нефтедобычи, идущего на возмещение капитальных затрат. Эта система была весьма успешной для привлечения капиталовложений нефтяных компаний к разработке нефтяных месторождений в море. Норвегия разработала соглашение о «государственной доле участия», в соответствии с которым государство не принимает участия в нефтепромысловой разведке, но имеет право приобретать долю по лицензии после обнаружения крупных месторождений нефти и газа. Ирак предпочел наладить с нефтяными компаниями чисто подрядные отношения, финансируя операцию в целом и выплачивая компаниям гонорар за управленческие услуги. Ливия заключила недавно сделку, в соответствии с которой компания («Оксидентал») проводит нефтепромысловую разведку и по достижении определенного уровня нефтедобычи 19% добываемой ею нефти не облагаются налогом.

Несмотря на все заявления о «принципах» и «прецедентах», которые часто раздавались в ходе обсуждений в прошлом, проблема упирается не столько в какую-то конкретную форму концессии, сколько в надежность владения и точность оговоренных финансовых условий ее предоставления. Правительства со своей стороны стремятся заключать такие соглашения о концессиях, которые бы выглядели привлекательными для общественности и обеспечивали их стране, во-первых, максимально высокую долю доходов, во-вторых, давали бы возможность контролировать разработку месторождений темпами, наилучшим образом соответствующими внутренним потребностям.

Что касается концессионеров, то основными факторами, имеющими для них первостепенное значение, должны быть достаточная надежность владения и такой уровень доходов, который соответствует риску и размерам капиталовложений. Решение вопроса о том, привлекательны ли условия концессий, очевидно, зависит от географического положения, геологических условий залегания нефти, размеров расходов, требуемых для ее добычи, а также политической и финансовой стабильности самой страны. Те условия, на какие стоит пойти в отношении традиционных концессий в странах Персидского залива, где компании окупили свои первоначальные вложения уже во много раз, а добыча обходится в 6 или 7 центов в расчете на баррель, могут быть совсем невыгодными в стране, где потенциальное месторождение находится в джунглях за несколько тысяч миль от побережья, местное правительство может быть свергнуто в любую минуту, а геологические условия таковы, что имеется лишь весьма отдаленная перспектива обнаружить нефть.

В прошлом трудности возникали в основном из-за того, что, как только месторождение нефти обнаруживалось, все хотели заполучить наилучшие условия при получении концессий независимо от конкретных особенностей собственного рынка. Это относится в первую очередь к странам Северного моря и Австралии, которые пристально следят за тем, что происходит на Среднем Востоке и вообще в развивающемся мире. Концепция «меняющихся обстоятельств», которую используют адвокаты на Среднем Востоке в качестве юридического оправдания для изменения условий предоставления кон-

цессий, быстро превратилась просто в предлог для того, чтобы заполучить больше уступок от компаний, когда после открытия месторождения и произведения расходов на капитальные сооружения они уже не могут легко отказаться от них. Вопрос об обеспечении безопасности капиталовложений и доходов от нефтедобычи, соответствующий тому риску, на который идут компании, когда только приступают к разведке, вряд ли может быть решен до конца, если не будут разработаны новые концепции в отношении концессионных соглашений. Государственное участие должно по меньшей мере смягчить остроту многих политических проблем, возникающих из-за того, что природные ресурсы страны находятся в собственности иностранцев. Аннулирование концессионных соглашений «на правах собственности» и применение вместо них соглашений о долевом участии в добыче должно во многом способствовать устранению тех трудностей, с которыми приходилось сталкиваться при существовавших ранее традиционных формах концессий.

Когда нефть в данном районе еще не найдена, правительство готово предоставить компаниям значительные льготы, если они проявят желание поискать ее. Но как только нефть обнаружена, элемент неуверенности исчезает, и становится трудно оправдывать перед общественностью необходимость предоставлять компаниям возможность получать большие доходы за то, что они рисковали. В результате этого компании стремятся заключить соглашения на таких условиях, согласно которым они могут очень быстро окупить свои капиталовложения. Ниже приводятся данные о средних капитальных затратах на подготовку нефтедобывающих мощностей к эксплуатации (ф. ст. на баррель нефти в сутки):

Средний Восток, на материке	. 150
Средний Восток, в море . .	. 450
Северное море 1200
Аляска 1500
Из битуминозных песчаников	. 3500
Из сланцев 2500
Из угля 3000

Нефтяной промышленности приходится также решать вопрос о том, кто должен платить за разработку безрезультатных скважин. В прошлом успешная нефтепромысловая разведка в одном районе давала компа-

ниям возможность компенсировать неудачу в другом и вести, таким образом, непрерывные операции в этой области по всему миру. Сегодня такой довод стало трудно оправдывать перед общественностью страны, где уже успешно налажена нефтедобыча, и которая, естественно, не видит никакой необходимости отказываться от потенциальной «экономической ренты» ради субсидирования неудач в других странах.

Прийти к решению, которое устраивало бы всех, невозможно, особенно если правительства стран в новых нефтедобывающих районах проявляют желание предоставить компаниям в случае успеха проведенной разведки довольно высокую норму дохода при условии своего партнерства. Несмотря на достижения в области нефтеразведки, она все еще является крупной азартной игрой, где ставки достигают десятков миллионов долларов, а шансы на успех всегда минимальны. Есть такие районы, например Северное море, где открыты крупные месторождения нефти, однако, когда приступали к нефтепромысловой разведке, о них мечтали лишь немногие. В других же местах, например прибрежных водах Персидского залива и арктических районах Канады, к разведке приступали с большими надеждами, а результаты оказались разочаровывающими. Компания «Шелл» трижды выплачивала по 20—30 млн. ф. ст. в виде премий или предложений на проведение разведочных работ в разных местах земного шара, и каждый раз бурение было безрезультатным. Такой же печальный опыт имеет почти каждая международная нефтяная компания.

Компания «Оксидентал» получила целое состояние в Ливии, на участке, который был возвращен компанией «Мобил» как непригодный. Начало успешному партнерству «Эссо» и «Шелл» в Нидерландах было положено, когда «Шелл», все более разочаровываясь в результатах своих буровых операций в Голландии, обменяла половину своей доли в этом предприятии на половину доли «Эссо» в кубинской концессии. На Кубе концессии были ликвидированы вообще, а в результате дальнейшего проведения буровых операций в Голландии было обнаружено Гронингенское месторождение газа, которое является одним из крупнейших в мире.

Компания «Бритиш петролеум», хорошо известная своим опытом и успехами в области нефтепромысловой

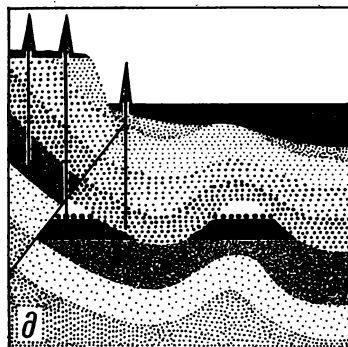
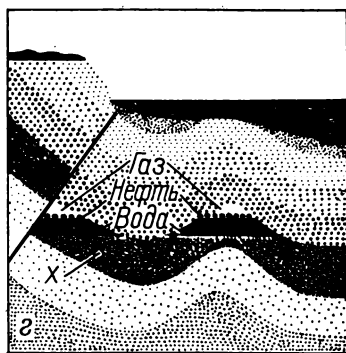
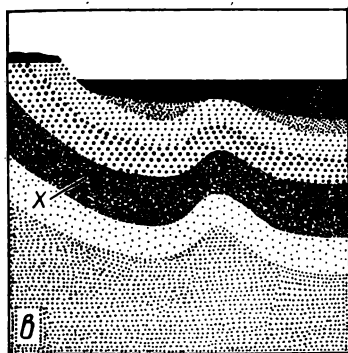
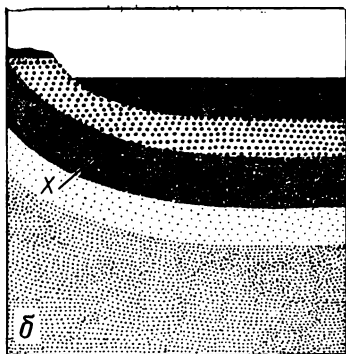
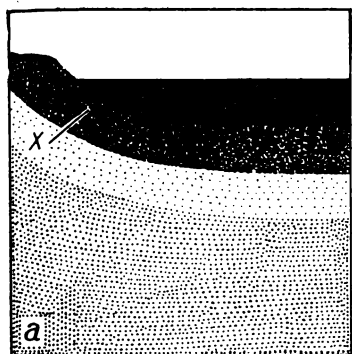


Рис. 17. Образование нефти

- а. Остатки морских растений и животных, осевших на морское дно (х) и перемешавшихся с песком и глиной.
- б. Впадающие в море реки приносят дополнительное количество песка, ила и глины, которые покрывают ранее образовавшиеся отложения.
- в. Бактерии и другие агенты превращают органическое вещество в нефть и газ. Земные силы деформируют образовавшиеся пласты.
- г. Нефть и газ мигрируют, пока не упрутся в плотную водонепроницаемую породу. Они образуют отдельный слой над поверхностью воды.
- д. Для обнаружения погребенного наслоения производится бурение скважин. В результате бурения можно обнаружить нефть или газ или же просто воду или безводную породу.

разведки, израсходовала в течение 20 лет около 30 млн. ф. ст. на поиски нефти в Папуа, но ей не удалось открыть ни одного месторождения, которое было бы пригодно для коммерческой эксплуатации. Компании «Бритиш петролеум» и «Шелл», действуя в Нигерии на началах партнерства, израсходовали примерно столько же времени и средств и в самый последний момент, когда уже собирались отказаться от своего мероприятия, сумели обнаружить месторождения нефти, благодаря которым Нигерия превратилась теперь в крупнейшего ее экспортера. Даже если нефть уже обнаружена, это не дает абсолютной гарантии, что ее добыча оправдает все ожидания. Способы оценки потенциальных запасов нефти значительно усовершенствованы, нескольких скважин уже достаточно для того, чтобы определить запасы нефти в месторождении более или менее точно. Однако расчеты могут и не оправдать ожиданий, как это произошло с первым месторождением нефти, открытым Данией в море, где пластовые условия резко ухудшились после того, как началась добыча.

Неизвестность, с которой сопряжены поисковые работы и разработка месторождений, неизбежно связана с характером формаций и объемом накопленной нефти. Сейчас еще точно не установлено даже само происхождение нефти. Однако в целом принято считать, что она является продуктом жизнедеятельности морских организмов, которые кишели в мелководьях, окружавших континенты в доисторические времена. При определенных условиях в стоячей воде погибшее органическое вещество уносилось в осадочные отложения, которые образовывались в результате речного стока, а находившиеся в нем жирные кислоты преобразовывались через окисление с помощью бактерий в нефтяные соединения.

С течением времени такие запасы, содержавшие «протонефть», накопились в огромном объеме. Затем вновь с помощью процесса, который еще не совсем изучен, но, видимо, связан с продолжительным нагревом, произошел крекинг протонефти на нефть и газ в их нынешнем виде. В этот момент нефть могла остаться в виде мелких капелек там, где она находилась под действием силы поверхностного натяжения. Однако при соответствующих условиях она могла вытесниться под действием силы сжатия из нефтеносной породы в при-

мыкающую коллекторскую породу, водопроницаемость и пористость которой позволяла нефти накапливаться в пространствах, сообщающихся между собой, подобно воде в пористой губке. После того как нефть накапливалась там в определенном объеме, мог идти процесс вторичной миграции в другие коллекторские породы, откуда нефть могла либо выходить на поверхность в виде просачиваний, известных с древнейших времен, либо распространяться по огромному району, либо — как надеются геологи — она могла быть схвачена покрывающей породой, состоявшей из водонепроницаемых слоев соли, сланцев и глины, распределенных таким образом, что нефть улавливалась и накапливалась там со временем в крупных размерах.

Именно эти ловушки для нефти, которые могли образоваться в различных формах от простых куполообразных изгибов до сложных стратиграфических сдвигов, вызванных изменениями в признаках пород, и пытаются обнаружить нефтяные компании в ходе разведочных работ, предсказать же их наличие очень трудно. Бассейны осадочных отложений, которые обладают высокой пористостью и проницаемостью, позволяющей нефти мигрировать, очень широко распространены на земном шаре и занимают почти половину его поверхности суши. Нефть в малых количествах содержится в них повсеместно. Но требуемое сочетание нефтеносных пород, примыкающих коллекторских пород, конечных пластовых условий и прежде всего благоприятных структур для улавливания нефти и благоприятной последовательности осадконакопления во времени, в пределах которого все это происходит, встречается значительно реже.

Наши знания о происхождении нефти и о том, как происходит ее накопление, слишком неполны, чтобы на основе первоначальных геологических или геофизических сведений судить о том, достигают ли запасы нефти в данном месторождении коммерческих объемов. Однако методика обследования бассейнов осадочных пород, в которых может быть обнаружена нефть, постоянно совершенствуется, и мы уже можем довольно точно знать, содержит ли данная территория нефть или газ. Геологические поисковые партии по образцам пород и окаменелостям, взятым из выходов пород на поверхность, могут судить о том, благоприятны ли их возраст и после-

довательность залегания для образования и накоплений углеводородов. Геофизические обследования с применением отраженных звуковых волн от специальных взрывов дают возможность получить большой объем информации о последовательности залегания пород и их структурных качествах под землей, особенно теперь, когда для обработки данных используется электронно-вычислительная техника.

И хотя есть надежда на то, что дальнейшее совершенствование геофизических методов поможет геологам проводить более точные изыскания, все же бурение остается пока единственным средством, дающим возможность определить, могла ли образоваться нефть в данном районе и имеется ли она в достаточном объеме, который бы делал ее добычу экономически оправданной. А если вспомнить, что действительно крупные или «гигантские» месторождения встречаются очень редко, но от них в первую очередь зависят и объем нефтедобычи, и доходы, то элемент случайности становится еще больше. Практически на 200 с лишним таких месторождений приходится примерно $\frac{3}{4}$ мировых запасов нефти.

Неравномерность территориального размещения гигантских месторождений в небольшом числе крупных бассейнов, сконцентрированных в районе Персидского залива, озера Маракайбо в Венесуэле, прибрежных зонах Мексиканского залива, и более мелких в штате Калифорния (США), на северном склоне Аляски, в Ливии, Северном море еще ждет своего объяснения, что чрезвычайно затрудняет предсказание возможных результатов разведочных работ в будущем. По мере того как потенциальные бассейны мира обследуются более тщательно, круг сужается.

Следствием быстрого роста цен на нефть в 70-х годах и беспокойства за надежность поставок может явиться расширение масштабов разведочных работ. Пока запасы нефти на Среднем Востоке представлялись неисчерпаемыми, а темпы нефтедобычи в этом районе, как казалось, могли повышаться бесконечно, не было никаких стимулов проводить разведку в других районах земного шара. Теперь же, когда совершенно ясно, что источники нефти, равные средневосточным, могут быть за пределами Среднего Востока, а цены дают стимул дальнейшим поискам, темпы проведения разведочных работ, число

районов, где они проводятся, и темп разработки месторождения постоянно растут. Вопрос заключается лишь в том, какая отдача будет от капиталовложений.

Значительные возможности кроются в расширении рамок нефтеразведки по всему миру. Рост цен на нефть в сочетании с усложненностью геофизических методов обследования экономически оправдывает поиски мелких месторождений. К небольшим скоплениям нефти, которые ранее игнорировались ввиду того, что их объем не оправдывал расходов, отношение в корне изменилось. Высокие цены позволяют использовать более дорогостоящие системы для повышения отдачи скважин, на которые в прошлом смотрели как на экономически нерентабельные.

Повышение цен на нефть будет способствовать проведению поисковых работ на большей глубине, в джунглях или в арктических районах, где ранее проводить разведку считалось нецелесообразным ввиду непомерно высоких расходов. Наиболее знаменательным примером этому служит Аляска, где открытие гигантского месторождения на северном склоне компаниями «Ричфилд-Хамбл» («Эксон») и «Бритиш петролеум» дало стимул к проведению массивованных поисков и крупнейших в истории нефтяной промышленности аукционов по продаже лицензионных участков. В результате задержки со строительством трансалаяскинского трубопровода для транспортировки нефти в незамерзающий морской порт Валдиз масштабы нефтепромысловой разведки значительно снизились. Теперь же, когда строительство этой линии завершается, масштабы разведки стали вновь возрастать. Многие считают, что те оценочные запасы на уровне 1,5 млрд. т, которые предполагались там в 1970 г., могут быть в конечном итоге более чем удвоены.

Открытие месторождений на Аляске стимулировало в свою очередь интерес к арктическому району Канады, где условия еще более суровы, чем на севере Аляски. В ходе первых буровых работ был обнаружен ряд довольно значительных газовых месторождений, но до 1973 г. большие надежды на открытие крупных нефтяных месторождений не оправдались. За пределами этого арктического района большая часть суши на Западе обследована по крайней мере частично, а с помощью бурения — довольно широко, и шансы обнаружить крупные

месторождения уже невелики. Значительные потенциальные запасы нефти могут быть найдены в районах, которые только теперь начинают изучаться, а именно бассейны Амазонки и джунгли Южной Америки.

Наиболее важное значение в сфере нефтепромышленной разведки приобрела в недавнее время разведка и разработка месторождений в море, что может существенно изменить нефтяную карту мира. Континентальные шельфы, которые окружают массивы суши, обладают такими же перспективами в смысле обнаружения нефти, как и прибрежные районы, поскольку в геологическом отношении они представляют собой продолжение аналогичных условий. В ряде случаев при наличии специфических геологических напластований, как, например, в Северном море и отдельных районах возле Африканского побережья, перспективы обнаружить нефть могут быть даже лучше, чем на прилегающих участках суши. В других же местах, например возле побережья Голландии или Кувейта, результаты могут быть разочаровывающими.

О том, что имеются хорошие перспективы обнаружения нефти на континентальном шельфе, известно уже давно. Сейчас же в этой области проводятся наиболее активные капиталовложения. За последние десять лет нефтедобыча в море распространилась почти по каждому континентальному шельфу, доля нефти, добываемой в море, быстро увеличивается. Согласно докладу, подготовленному ООН, запасы пригодной для извлечения нефти в море достигали в 1972 г. около 15 млрд. т, или примерно 20% общего объема доказанных запасов в капиталистическом мире. В целом нефтепромышленная разведка в море ведется сейчас возле побережий ста стран, и в 40 из них добыча нефти либо уже начата, либо намечается.

Наиболее удивительным и в какой-то мере неожиданным событием в этом отношении явилось открытие ряда гигантских месторождений и нескольких весьма богатых нефтяных бассейнов за пределами Среднего Востока, в Северном море, возле северо-западного побережья Европы. Это открытие представляет собой почти классический сюжет на тему о сюрпризах, которые может преподнести нефтепромышленная разведка, а также о том, какими темпами и масштабами начинает действо-

вать промышленность, когда приходит ее черед выходить на сцену. То, что в течение длительного времени нефтяные компании почти не проявляли интереса к этому району, не вызывает удивления. После первой мировой войны поиски нефти на побережье Северного моря непрерывно продолжались, однако было открыто всего лишь несколько мелких месторождений нефти и газа в Великобритании, Голландии и Германии. Способы геофизической разведки в море еще не были разработаны, а затраты представлялись слишком высокими.

К началу 60-х годов такое отношение в корне изменилось. В 1959 г. компании «Шелл» и «Эссо», действовавшие на началах партнерства, потрясли мир открытием огромнейшего нового газового месторождения в Гронингене возле побережья Голландии, причем в ситуации, подобной той, при которой было обнаружено восточного до этого мелкое газовое месторождение возле западного побережья Англии. Представлялось весьма очевидным, что и то и другое месторождение может быть частью единого геологического целого, простирающегося в глубинах южной части Северного моря. Это предположение было подтверждено в дальнейшем компаниями «Бритиш петролеум» и «Шелл» при поддержке «Эссо», которые применяли для картирования бассейнов Северного моря имевшуюся в то время сейсмическую технику. Почти тогда же в Женеве было достигнуто соглашение, определявшее основные принципы, в соответствии с которыми национальные правительства могли предъявлять претензии и делить между собой в случае столкновения их интересов права на минералы и другие ископаемые, залегающие на глубине в 200 м от берега или на кромке континентального шельфа. Это дало возможность различным странам в Северном море приступить в начале 60-х годов к распределению своих районов и проведению переговоров о границах.

В 1962 г. Дания предоставила свои концессии в море одной датской судоходной компании. В 1964 г. то же самое сделали Англия и ФРГ. ФРГ предложила всю свою территорию в качестве одной концессии, а Англия разделила свою территорию на сравнительно небольшие блоки по 100 кв. миль каждый и предложила их в первую очередь тем компаниям, которые приносили пользу британской экономике. Всего заявки подала 61 компа-

ния на 400 из 960 предложенных блоков. В течение трех месяцев были выданы лицензии 51 компании, а первая скважина заложена в 1964 г., однако она не дала результатов. На следующий год компании «Бритиш петролеум» повезло на первой же скважине месторождения «Уэст коул», а в 1966 г. «Шелл—Эссо» — на третьей скважине месторождения, «Леман банк», которое представляет собой одно из крупнейших морских месторождений газа в мире. Одно это месторождение могло дать газа вдвое больше, чем его потреблялось тогда в Англии. Годом позже были открыты еще четыре крупных месторождения газа, и газовая промышленность Англии приняла важное решение перевести свое внутреннее снабжение на природный газ.

Однако и тогда еще были сомнения в отношении перспектив обнаружения нефти, хотя некоторые признаки ее наличия отмечались в ходе буровых работ. Обнаруженный газ выходил из угольных пластов, где нефть вряд ли могла образоваться, а результаты буровых работ в южном районе Северного моря не были обнадеживающими. Тем не менее ряд компаний, в том числе «Шелл—Эссо» и «Тотал» в британском районе, а также «Филлипс» в норвежском, продолжали бурить скважины дальше в северном направлении, каждая из которых обходилась в 1—2 млн. ф. ст. и которые в течение ряда лет ничего, кроме «запаха» углеводородов, не давали. Нефтяная промышленность уже готова была отказаться от этого мероприятия, а некоторые компании даже приняли соответствующие решения, когда «Филлипс» в 1970 г. вдруг объявила, что она обнаружила гигантское нефтяное месторождение «Экофис-филдс» возле юго-западного побережья Норвегии.

И тогда нефтяная промышленность включилась в эту новую «игру» ускоренными темпами. Центр деятельности переместился из Грейт Ярмут в Англии в Абердин в Шотландии, куда огромные буровые установки, пригодные для работ на больших глубинах, доставлялись во все возрастающем числе. К концу того же года «Бритиш петролеум» открыла еще одно крупное месторождение возле побережья Англии. Это было гигантское месторождение «Фортис-филд» к северо-востоку от Абердина — крупнейшее в Северном море. Годом позже «Шелл—Эссо», пробуравив свою первую скважину к северо-востоку от

Шотландии, открыла еще одно богатейшее месторождение, «Брент-филд». К концу 1973 г. после того, как в море были потеряны три буровые установки, израсходовано на нефтепромысловую разведку примерно 500 млн. ф. ст. и вдвое больше на разработку нефти и газа, пробурено 460 разведочно-эксплуатационных скважин и еще большее число неудачных скважин, было доказано, что Северное море представляет собой крупнейшее нефтяное и газовое месторождение всемирного значения. По имеющимся оценкам, общие запасы пригодной для извлечения нефти достигают там примерно 2—2,5 млрд. т. Значение этих месторождений для близлежащих стран вряд ли можно переоценить. Не меньшее значение имеют эти месторождения и для Западной Европы, ибо представляют для нее действительно крупный собственный источник нефти, хотя и далеко не удовлетворяющий все ее потребности. Хотя Северное море показало, что картина распределения мировых запасов нефти может быть изменена, нет уверенности в том, что буровые работы в других местах дадут такие же результаты. Разведочные работы в море, на долю которых сейчас приходится примерно $\frac{2}{3}$ всех инвестиций нефтяной промышленности, охватывают наиболее очевидные и перспективные районы континентального шельфа и дают почти повсеместно отличные результаты в Южной Америке, возле побережья Западной Африки, в Юго-Восточной Азии и даже Средиземном море, где месторождения нефти были обнаружены не только возле побережья Северной Африки, но и около Греции и Испании. Других же месторождений, подобных открытым в Северном море, где конечные запасы пригодной для извлечения нефти должны составить 4—6 млрд. т и более, что эквивалентно нынешним доказанным запасам США, пока не обнаружено. Из 16 млрд. т пригодной для извлечения нефти, наличие которых в море было доказано, примерно 15%, как отмечено в докладе ООН за 1973 г., обнаружено возле побережья Северной Америки и более половины у побережья Ближнего Востока, где запасы в море лишь около Саудовской Аравии составляют примерно 6 млрд. т пригодной для извлечения нефти.

Эта картина может измениться по мере дальнейшего проведения буровых работ, в особенности по мере того, как бурение в континентальном шельфе проводится на

все большую глубину. Согласно предварительным обследованиям, район Атлантического океана возле Восточного побережья Северной Америки может содержать значительные запасы нефти. Буровые работы в море около побережья Юго-Восточной Азии, которые долго сдерживались ввиду проблем политического характера, сейчас набирают темпы, и перспективы обнаружения нефти в Южно-Китайском море, а также возле Индонезии и Малайзии являются обнадеживающими. Что касается СССР, то значительная часть его территорий в море остается фактически нетронутой, а крупнейший район континентального шельфа северной Сибири может содержать действительно огромные запасы нефти.

Кроме того, буровые работы возле северо-западного побережья Австралии уже показали, что там имеются крупные месторождения газа и значительные перспективы обнаружения месторождений нефти. Перспективные бассейны в море вокруг Гренландии и возле северной части Норвегии еще предстоит разрабатывать. Следует отметить, что открытие даже сравнительно мелких месторождений нефти в таких местах, как Средиземное море, некоторые районы побережья Африки и Латинской Америки, могут принести большую пользу в обеспечении топливом прилегающие районы. В целом доля нефти, добываемой в море, в общем объеме добычи почти наверняка должна возрасти.

Дальнейшее увеличение потенциальных запасов нефти зависит от исследований глубоководных районов, расположенных за континентальным шельфом, а также дна морей и океанов. Перспективы в этом отношении остаются чрезвычайно неопределенными. Необходимое оборудование для глубоководного бурения находится в стадии создания. Проводятся исследования по технологии закачивания скважины в подводных условиях, добычи нефти в таких условиях и ее распределении, в результате чего нет необходимости устанавливать основания для оборудования и вообще размещать оборудование над поверхностью воды.

Континентальные склоны, или подъемы, которые распространяются от кромки континентального шельфа до океанического дна, являются в потенциальном плане, несомненно, многообещающими районами в том смысле,

что в них находится такая же масса осадочных пород, как и на суше. Многие полагают, что имеющиеся здесь возможности значительно изменяют перспективы развития нефтяной промышленности в будущем. Однако в связи с тем, что условия образования пород на больших глубинах носят особый характер, а песок и пористый известняк встречаются скорее у побережья, а не вдали от него, имеются сомнения относительно существования там нефтеносных пластов. Высказываются также опасения, что процессы образования нефтеносных и коллекторских пород на больших глубинах нарушены вследствие сползания масс осадочных пород вниз по склону континентального шельфа.

Еще более сомнительными можно считать перспективы залегания нефти в недрах океанического дна. В различных точках океана (который занимает $\frac{3}{4}$ поверхности земного шара) была заложена серия скважин в научных целях в соответствии с программой, организованной Океанографическим институтом США. При проходке скважин в различных частях океана был обнаружен природный газ. Однако следует отметить, что геологические образования там сравнительно молоды, толщина осадочных напластований незначительна, а тип пород, как выяснилось, непригоден для образования нефти в каком-либо большом объеме.

К этим сомнениям следует добавить существенные экономические и политические проблемы, связанные с глубоководным бурением. Стоимость нефти, добываемой с глубины в несколько тысяч футов и более, такова, что цены на нее могут оказаться выше цен на нефть, добываемую из битуминозных песчаников и сланцев. Кроме того, необходимо достигнуть международного соглашения по такому острому вопросу, как собственность на нефть за пределами 200-метровой глубины. И хотя отдельные страны отодвигают свои границы все дальше в море, это может быть объектом горячих споров на тему о том, следует ли океаническим дном заниматься на международной или национальной основе.

Только бурение может показать, даст ли нефтедобыча в море возможность решить будущие мировые проблемы в области нефти. Изыскательские работы оптимистичны по своей природе, однако необходимо считаться с тем, что потенциальные источники нефти ограничены

и очень трудно обнаружить нефтяной регион такой же продуктивности, как Средний Восток, с его неповторимым сочетанием огромных напластований коллекторских пород, хорошо сформированных в структурном отношении ловушек для нефти и необычайно богатых нефтеносных пород в виде сланцев и даже известняка.

Открытия, сделанные в 60-х годах в Северном море и на Аляске, показали, что еще можно найти новые крупные нефтяные районы. Вместе с тем они показали, что нефтепромысловая разведка требует огромных затрат, между открытием месторождения и налаживанием добычи проходит длительный период времени, с чем нельзя не считаться, и открытие новых месторождений усиливает политические трудности. На Аляске пришлось столкнуться с сильным противодействием местного населения из-за требований в области охраны окружающей среды. В Северном море правительство Норвегии приняло меры по ограничению темпов разработки нефтяных месторождений с тем, чтобы они больше соответствовали экономической способности страны поглотить доходы. Даже в Англии, которая всегда считалась самой безопасной страной для деятельности нефтяной промышленности, стали раздаваться требования об увеличении налогов на корпорации, установлении более широкого государственного контроля и государственного участия и замедления темпов разработки месторождений, дабы привести их, таким образом, в соответствие с местными потребностями.

Манящая сила «черного золота», как называют нефть, весьма велика, и поиски ее будут, скорее всего, продолжаться, составляя основную часть деятельности нефтяной промышленности на многие годы вперед, независимо от степени успеха.

Природный газ

Природный газ... это, несомненно, самое популярное ископаемое топливо сегодняшнего дня.

*Д-р Поль Такер,
компания «Филлипс петролеум»*

В то время как нефть была в прошлые десятилетия самым надежным источником энергии, рост потребления ее спутника — природного газа — был намного более ограниченным. Представляя собой смесь метана с легкими фракциями углеводородов, природный газ во многих отношениях оказывается наиболее привлекательным видом топлива. Эта смесь чистая, универсальная и не представляет затруднений в применении. За исключением транспорта (хотя и здесь проводятся исследования по использованию метанола и сжиженного природного газа в качестве автомобильного топлива), природный газ может выполнять почти все функции нефти, угля и электричества. Он используется для выработки электроэнергии на электростанциях, а также в качестве топлива для обогрева помещений, освещения домов и улиц. Как и электричество, газ можно включать и выключать по желанию, тщательно контролировать при употреблении, хранить длительное время, что делает его весьма удобным при сезонном использовании, а также при специальных производственных процессах, таких, как стекольное и гончарное производство.

Подобно нефти, природный газ может быть использован в качестве сырья при получении самых разнообразных химических продуктов. Метан, основной ингредиент природного газа, служит источником для производства аммиака, удобрений, метанола и пластмасс, а также сажи и соответственно синтетического каучука. Этан, бутан и пропан — легкие углеводородные фракции, присутствующие в газе, — могут быть использованы при производстве этилена и других основных «строительных элементов» нефтехимической промышленности; в то же время другие фракции, например азот, также представляют значительную ценность.

Что касается потенциальных запасов природного газа, то он обнаружен в больших объемах в различных районах земного шара, в основном в сочетании с нефтью. Этот «попутный газ» всегда в значительных количествах присутствует в растворе нефти и часто образует над нею «газовую шапку», которая в свою очередь является эффективным «движущим механизмом» для поддержания давления нефти в месторождениях. Раньше газ часто рассматривали как помеху при добыче, так как требовалось принятие специальных мер для предотвращения взрывов.

Обнаружены также большие самостоятельные запасы газа, который накопился в результате того, что он более стоек при высоких температурах, чем нефть. Это позволило газу сохраниться там, где не сохранилась нефть. Иногда самостоятельное месторождение газа образуется не по аналогии с нефтью, а иначе. Так, например, метан часто присутствует в угольных пластах, а также продуктах разложения растительных веществ. Предполагается, что природный газ в южном участке Северного моря и в некоторых других районах мира образовался именно из углеродсодержащих, а не из нефтеносных пород.

Имеются также данные, свидетельствующие о том, что газ может образоваться в результате неорганической химической реакции. Газ метан — важный составной элемент атмосферы планет солнечной системы, а хвосты комет большей частью состоят из твердого метана. В настоящее время проводятся широкие исследования по вопросу о существовании неорганического источника метана на земле. Хотя эти исследования дали обнаде-

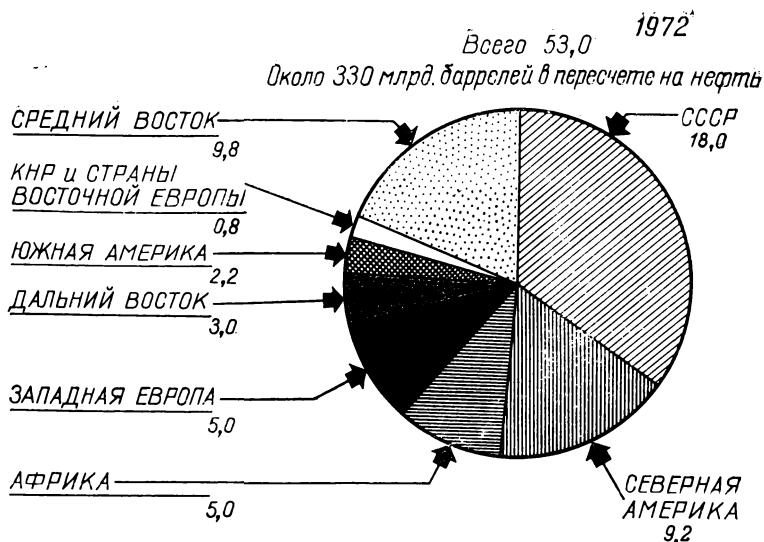


Рис. 18. Запасы газа (в триллионах м³)

живающие результаты, проблема состоит в том, что метан, обнаруживаемый на больших глубинах и под высоким давлением, может присутствовать там в виде гидратов, добывать которые экономически нецелесообразно.

На конец 1972 г. доказанные запасы газа в общей сложности составляли около 53 триллионов м³, из которых свыше 1/3 находятся в СССР, более чем по 9 триллионов м³ — в США и на Среднем Востоке. Все это эквивалентно примерно 40 млрд. т нефти, или свыше половины всех доказанных запасов нефти в мире. По мере того как продолжаются изыскания и интерес к газу растет, многие промышленники полагают, что газа будет обнаружено по крайней мере в два раза больше и что его запасы почти эквивалентны запасам нефти.

На рынках, где появился газ, объем его продажи рос значительно быстрее, чем других видов топлива. В Соединенных Штатах Америки газ зарекомендовал себя одним из лучших источников энергии еще с 30-х годов; он обеспечивает около 33% общих потребностей страны в энергии.

В СССР за счет газа удовлетворяется в настоящее время примерно 25% основных потребностей страны в энергии. В Западной Европе потребление газа выросло с почти 25 млрд. м³ в 1966 г., или 2,5% общего спроса на энергоресурсы, до почти 135 млрд. м³, или 10% общих потребностей в энергии. Предполагается, что к концу 70-х годов его доля увеличится до 20%.

И тем не менее, несмотря на очевидную привлекательность природного газа как источника энергии и размеры его запасов в мире, он в отличие от нефти никогда не воспринимался в качестве международного энергетического товара. На его долю приходится лишь 17% мирового рынка энергоносителей, тогда как на нефть — 47%. Если исключить социалистические страны, несоответствие будет еще большим, ибо в этом случае на долю газа придется около 19% международной торговли энергоресурсами по сравнению с долей нефти в 53%.

В то время как в некоторых странах положение газа на энергетических рынках весьма прочно, в других, например Японии, его доля ничтожна. В одних странах, где имеются как рынок газа, так и его запасы, разработка идет исключительно быстрыми темпами, в других же есть крупные запасы газа, но рынок далеко и эти запасы остаются почти нетронутыми. В настоящее время принимаются меры по предотвращению потерь, связанных с сжиганием неиспользуемого попутного газа в основных нефтедобывающих странах. Пока же ежегодно сжигается 35% газа, получаемого при добыче нефти в Венесуэле, и 60% — в Иране. Кроме того, крупные месторождения попутного газа в Азии, на Ближнем и Среднем Востоке, а также в других местах остаются нетронутыми.

Ограничивающим фактором в основном является транспортировка газа и доставка его потребителю. Хотя разведку и добычу природного газа можно вести попутно с разведкой и добычей нефти, с точки зрения транспортировки газ обладает рядом недостатков. У него меньшая термическая плотность, чем у нефти, поэтому он требует для перевозки такую емкость, которая в пять раз превышает емкость, необходимую для перевозки нефти аналогичной теплотворной способности. Поскольку это газообразное, а не жидкое вещество, с ним труднее обращаться, он более опасен, так как невидим, и его

1972

Всего 1,09 триллиона м^3
Около 19 млн. баррелей нефти в сутки

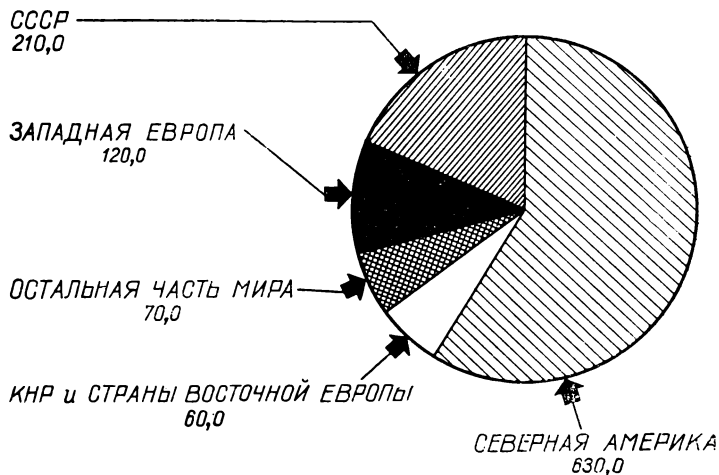


Рис. 19. Потребление газа (в млрд. м^3)

транспортировка экономически оправдывается, как правило, только по трубопроводам.

С разработкой газовых месторождений пришлось подождать, пока не была усовершенствована технология трубопроводов. В Китае 2000 лет назад для транспортировки газа использовались бамбуковые трубы. В Нью-Йорке в начале прошлого века газ транспортировался по деревянным трубам. Применение чугунных и свинцовых труб облегчило задачу транспортировки, что было очень важно, так как в XIX в. газ, получаемый из многочисленных угольных месторождений, использовался в качестве основного топлива для освещения многих городов. Однако, пока не были найдены подходящие материалы для производства труб и разработана технология «сжатия» потоков газа для увеличения как объема проходящего по трубам газа, так и расстояний его передачи, газ мог транспортироваться только на короткие расстояния. Поэтому применение газа ограничивалось отдельными городами и районами, и даже там предпочитали употреблять уголь, а не использовать в широких

масштабах природный газ, месторождения которого обычно находились на некотором расстоянии от основных промышленных рынков.

Эта картина целиком изменилась в 20-е годы, когда разработка ацетиленовой сварки и создание высококачественных сталей сделали возможным сконструировать тонкостенные трубы большого диаметра, по которым газ мог проходить под высоким давлением.

В первую очередь это открытие нашло применение в Соединенных Штатах Америки. В 1931 г. было закончено строительство первого трубопровода протяженностью 1600 км, и газ из основных месторождений на юго-западе начали распределять по всей стране. Несмотря на подчас суровое сопротивление со стороны угольных и нефтяных компаний, которые не располагали большими запасами газа, он сразу же после войны начинает проникать на рынки энергоресурсов благодаря низким ценам и отсутствию ограничений на его производство.

В Европе производство природного газа задержалось, пока во время и сразу после войны не были открыты крупные собственные месторождения во Франции, Италии и Австрии. Однако эти месторождения, несмотря на энтузиазм, с которым приветствовали в то время их открытие, могли обеспечить лишь малую часть энергетических потребностей указанных стран, за исключением Австрии, где рынок был невелик. Пока филиал фирмы «Шелл—Эссо» неожиданно не обнаружил богатейшее месторождение Гронинген в Голландии, как раз рядом с основными промышленными рынками Северо-Западной Европы, газ не фигурировал в Европе в числе основных видов топлива.

Проблемы, связанные с транспортировкой газа, не только способствовали ограничению его роли в прошлом по сравнению с нефтью, но и обусловили абсолютно иной подход газовой промышленности к сбыту своей продукции и своей сбытовой структуре. В то время как нефть представляет собой в основном весьма гибкий товар с точки зрения его доставки потребителю, природный газ сравнительно больше привязан к источникам поставок. Как только газопровод уложен, рынок почти неизменно оказывается привязанным именно к данному источнику, и газодобывающая промышленность должна приспособливать свою политику в области сбыта к тем-

пам газоснабжения и ограничениям, связанным с получением новых поставок, пока не будет проложен еще один газопровод.

Поэтому в газовой промышленности первейшее значение имеют долгосрочное планирование и осуществление временами очень крупных капиталовложений. Продажа газа, согласование сезонных и постоянных загрузок, взаимоотношения между оптовыми промышленными рынками с небольшим числом клиентов и внутренним рынком с большим числом мелких потребителей должны рассчитываться с учетом пропускной способности газопроводов и ограничений, вызванных размерами основных запасов. Все это в сочетании с традиционно монопольным положением, занимаемым основными компаниями, способствовало созданию крупных, обычно государственных или муниципальных, организаций по транспортировке и продаже газа. Основными производителями значительной части поступающего на рынок природного газа являются нефтяные компании, но транспортировкой этого газа, его распределением и продажей в пределах рынка они занимаются чрезвычайно редко.

В США газ закупается у производителей крупными компаниями, владеющими газопроводами, которые затем продают его местным муниципальным компаниям и промышленным потребителям. В Западной Европе эта структура более разнообразна, здесь значительную роль играет государство. В Англии, Франции и Италии вся продажа и транспортировка газа осуществляется компаниями, контролируемые государством, в то время как в ФРГ местные муниципальные компании еще сохраняют свою независимость. Западная Европа отличается от США также тем, что нефтяные компании стали заниматься здесь производством газа и его распределением в значительных масштабах только в 60-х годах.

Теперь, благодаря в основном месторождению Гронинген и Северному морю, это положение меняется. Компании «Шелл» и «Эссо», действующие на началах партнерства в Голландии, занимаются не только добычей газа, но и его экспортом. Кроме того, они имеют долю в концерне «Дистригаз», который занимается транспортировкой и продажей газа в Бельгию, а также — долю в распределении нефти по газопроводам в ФРГ.

В настоящее время на одну лишь компанию «Шелл» приходится около 20% всех запасов природного газа в капиталистическом мире за пределами Северной Америки. Число компаний, занимающихся добычей газа в восточном полушарии, растет в результате открытия компаниями «Тотал» и «Филлипс» новых месторождений газа в Северном море.

Тем не менее деятельность нефтяных компаний в распределении газа по дальнейшим звеньям газовой цепочки ограничивается небольшой долей их участия в транспортных компаниях. В прошлом это ставило нефтяные компании в двойственное положение, когда они продавали топливо (которое обладает высокой конкурентоспособностью по отношению к нефти) организациям, которые, конечно, хотели использовать свое монопольное положение для конкуренции с этими же компаниями.

Структура газовой промышленности вряд ли может измениться. Действительно, в условиях серьезного беспокойства за будущее энергоснабжения государственный контроль над распределением газа и его продажей для коммунальных услуг, скорее всего, должен возрасти. Однако быстро меняется отношение к газу при рассмотрении вопроса о том, какое место он должен занимать в будущем энергобалансе. Во время знаменательного периода расширения продаж газа в США и Западной Европе в 60-х годах цены на него были слишком низкими, чтобы можно было обеспечить максимальное увеличение объема его продажи не просто как товара, конкурирующего с электричеством и мазутом для обогрева помещений и получения высококачественной продукции, а как заменителя угля и тяжелых сортов мазута для использования в целях генерации пара на заводах и электростанциях.

За пределами США необходимость быстро расширять оптовый сбыт побуждала газовые компании форсировать продажи, причем в больших количествах и быстрыми темпами. Неизбежным результатом этого явилось то, что природный газ вскоре занял действительно прочное место на энергетических рынках и стал продаваться в объемах, создавших напряженное положение с поставками.

Отношение запасов газа к его добыче в США упало с 16 : 1 в 1966 г. до менее чем 11 : 1 в 1973 г. Хотя аляскин-

ский газ может стать новым источником снабжения на весьма продолжительное время, ясно, что страна вступила в период, когда потенциальный рост спроса все меньше будет удовлетворяться за счет поставок местного газа, доля которого неуклонно снижается в абсолютном и относительном выражении. В Западной Европе быстрый рост объема поставок с Гронингенского месторождения, Северного моря и других мест способствовал созданию такого спроса, удовлетворить который за счет местных запасов вряд ли можно. Ожидавшиеся темпы добычи газа в Гронингенском месторождении, где половина планируемого объема производства уже включена в долгосрочные экспортные контракты, должны быть теперь пересмотрены в сторону понижения. Низкие цены на газ препятствовали проведению разведки в южном секторе этого района, а для разработки месторождений в Северном море потребуется несколько лет.

В то же самое время прилагаются все более реальные усилия к тому, чтобы газ поступал на крупнейшие рынки промышленных стран из как можно большего числа международных источников. Ослабление «холодной войны» дало возможность планировать импорт в Западную Европу газа из СССР по газопроводам, причем в таких масштабах, которые лет тридцать назад представлялись немыслимыми. Общие подряды, которые были согласованы или по которым западноевропейские страны проводили переговоры с Советским Союзом в 1973 г., предусматривали поставку в будущем примерно 20 млрд. м³ газа в год, и были проведены переговоры о дополнительных поставках. К концу 70-х годов, когда запланированный объем поставок будет достигнут за счет советского газа, станет удовлетворяться примерно 10% общего потребления газа в Западной Европе. Кроме того, рассматривается вопрос о строительстве газопроводов на дне моря для транспортировки газа из крупных алжирских месторождений в Италию и Францию. И хотя в этом проекте предстоит решить сложные вопросы преодоления больших глубин и трудных природных условий, его все же можно будет осуществить к концу 70-х годов или в начале следующего десятилетия. Таким же образом в Северной Америке проводится ряд исследований по вопросу о строительстве крупной сети газопроводов для транспортировки газа из Аляски и недав-

но открытых месторождений в арктических районах Канады в Соединенные Штаты Америки.

Еще более знаменательным с точки зрения своих последствий, особенно для нефтяной промышленности, явилось создание крупномасштабных проектов транспортировки газа из основных нефтедобывающих стран в Японию, США и Англию в сжиженном виде. Этот метод был впервые разработан в начале 50-х годов компанией «Юнион сток ярд энд транзит компани оф Чикаго», стремившейся обойти своих конкурентов и поставлявшей природный газ по газопроводам. Идея доведения температуры природного газа до минусовых показателей (что дает возможность уменьшить его первоначальный объем в 600 раз) и транспортировки его в специально подготовленных танкерах была подхвачена компаниями «Шелл», «Континентал ойл», а также Британским советом по газу. В 1959 г. они провели первую опытную транспортировку сжиженного природного газа из США, а затем организовали первые в мире коммерческие перевозки этого товара из Алжира, откуда транспортировка его на регулярной основе началась в 1964 г.

Открытие месторождений газа в Северном море привело к тому, что Англия потеряла интерес к дальнейшему развитию торговли газом. Для других же стран возможности, связанные с переработкой газа и его транспортировкой, несмотря на все расходы, представлялись весьма многообещающими. Когда газ находится в сжиженном состоянии, его можно запастись в газохранилищах на случай появления пиков сезонного спроса, причем в объемах, превышающих те, что регулярно доставляются по газопроводам. С этой точки зрения сжиженный газ обладает очевидными экономическими преимуществами, он представляет большой интерес для Соединенных Штатов Америки, Западной Европы и Японии, где сильны настроения против загрязнения окружающей среды. Кроме того, этот новый вид торговли может оказаться единственным средством доставки газа в больших объемах в будущем. В начале 70-х годов компания «Шелл» приступила к осуществлению проекта по экспорту сжиженного природного газа в объеме 65 млн. т в год в Японию с крупных месторождений газа в Брунее; Ливия и Алжир поставляют сжиженный газ во все большем объеме в Италию, Францию и Испанию.

Газовые компании США ведут переговоры о поставках газа из Алжира, Нигерии и Ближнего Востока. В целом в 1973 г. велись переговоры относительно примерно 30 проектов по экспорту сжиженного природного газа в количестве 200 млрд. м³ в год, что в пять раз превышает мощность газовой индустрии Англии. Для этой цели будет использовано в 1980 г. около 100 танкеров. Однако некоторые полагают, что к середине 80-х годов эта цифра может удвоиться.

Таблица 17

Импорт сжиженного газа (млрд. м³ в год)

	США	Западная Европа	Япония	Всего
Начало 70-х годов	—	10	8	18
С середины до конца 80-х годов	15—120	30—50	30—60	110—230

Весьма трудно сказать, будет ли торговля сжиженным природным газом расти такими же темпами и дальше. Несмотря на большие надежды, связанные с ней в течение последних 10 лет, претворение проектов в практику никогда не оправдывало первоначальных планов. Первые заводы по сжижению газа сталкивались с проблемами укрупнения, на них имели место постоянные поломки и аварии. Есть и еще один немаловажный фактор — проблема крупных расходов. Общие капитальные затраты достигают 1,5 млн. долл. на каждый миллион кубических футов суточной мощности, из которых 35% приходится на долю установок по сжижению и обратному переводу жидкости в газообразное состояние на каждом конце газовой цепочки и 65% — на танкеры-рефрижераторы. Чем длиннее расстояние перевозок, тем выше стоимость газа. В течение 60-х годов рыночная стоимость сжиженного природного газа в размере 1,2 долл. на миллион БТЕ (примерно 1000 кубических футов газа), доставленного на Восточное побережье Соединенных Штатов, угрожала превысить цены местного газа, преобладающего на рынке, в четыре раза.

Быстрый рост всех энергоиздержек за последние несколько лет в значительной мере способствовал преодо-

лению этого препятствия. Сжиженный природный газ по конкурентоспособности приблизился к высшим сортам нефти. Приводились также доводы в пользу того, что преобразование газа в метанол, которое может происходить при температуре окружающей среды прямо в танкерах, почти таких же, как для перевозки нефтепродуктов, и затем обратное преобразование в природный газ на другом конце газовой цепочки или же использование прямо в качестве химического сырья или чистого топлива, дало бы возможность значительно сократить расходы и сделать торговлю газом более гибкой. Однако такое преобразование газа в метанол связано с чрезвычайно высокими издержками на первоначальную установку, которая требует на 75% больше затрат, чем обычная установка для сжижения. Кроме того, общий КПД процесса преобразования сравнительно низок, в результате чего требуется на 50% больше газа-сырца, чем при обычном сжижении.

Крупным препятствием на пути развития международных танкерных перевозок газа, будь то в виде метанола или сжиженного природного газа, являются препятствия политического характера. Как и в случае с нефтью, чтобы увеличить в значительной мере поставки газа, промышленные страны должны обращаться в основном к странам Среднего Востока и главным газодобывающим странам, а это неизбежно ставит вопрос о базовых ценах на газ и об обеспеченности поставок в политическом аспекте. В отличие от торговли нефтью международные перевозки газа танкерами представляют собой твердую форму снабжения. Ввиду того что первоначальные капитальные затраты высоки, подряды по самому своему характеру должны быть долгосрочными, в результате чего поставщик привязывается к потребителю на срок от 15 до 20 лет, причем в рамках строго оговоренных условий, а, после того как капиталовложения произведены, потребитель вряд ли станет искать других поставщиков, даже если он будет чем-то неудовлетворен. Поэтому потребитель готов связать себя подрядами на импорт газа лишь в определенных размерах. Многие страны уже установили ту долю газового рынка, которая может обеспечиваться за счет импорта.

В Соединенных Штатах Америки некоторые проекты производства сжиженного природного газа, которые об-

суждались в начале 70-х годов, сейчас, по-видимому, срываются. В плане более долгосрочной перспективы США могут отдать предпочтение сосредоточению усилий в сфере производства заменителей природного газа из угля или нефти. Хотя это потребует более высоких затрат, такой подход более надежен.

Все это не должно служить препятствием на пути существенного увеличения объемов газа, транспортируемого по международным газопроводам и на танкерах в течение следующего десятилетия. Энергетические потребности в мире и преимущества газа как топлива слишком велики. Те времена, когда на газ смотрели в нефтяной промышленности как на помеху, явно ушли в прошлое, хотя проблемы, связанные с развитием газовой промышленности, еще и дают о себе знать.

Энергетические корпорации?

Чтобы удержаться в нефтяном бизнесе, нефтяные компании должны расширить сферу своей деятельности в области энергетики. В ином случае они зачахнут.

*Джон Логан,
компания «Юниверсал ойл продакт»*

Если одной из движущих сил нефтяной промышленности является прибыль, то другая ее движущая сила — это инстинкт к длительному сохранению своего существования и росту. Будучи основой нефтяной промышленности, международные интегрированные нефтяные компании должны рассматривать свою роль в свете дальнейших тенденций и проблем торговли нефтью в целом и также конкретных колебаний предложения и спроса, равно как и цен, в любом отдельно взятом году. Именно это обстоятельство внушило им совершенно иной подход к политике рыночных цен, чем у мелких компаний, которые стремились к увеличению объема своих продаж в каком-то одном секторе нефтяного бизнеса; именно это обстоятельство оказывало также сдерживающее влияние на меры, которые они предпринимали в своих странах, опасаясь длительных последствий использования сиюминутных представившихся им возможностей. Это же обстоятельство заставило нефтяную промышленность изыскивать все больше возможностей вне строгих рамок нефтяной торговли в целях сохранения своих позиций в случае изменения направления, которому могут в конечном счете последовать нефтяные компании.

В прошлом толчком к диверсификации капиталовложений служили в равной мере как экономические, так и стратегические соображения. Основой существования международных компаний является, во всяком случае, диверсификация источников снабжения, транспортных средств и рынков, и по мере того, как масштабы торговли нефтью росли в 60-е годы, а прибыли в основном снижались, нефтяным компаниям неизбежно приходилось искать пути к тому, чтобы проникнуть в сферу производства химических продуктов, обеспечивающих более высокую добавленную стоимость, а также других продуктов, чтобы наилучшим образом использовать свои основные активы и административные кадры.

Действуя в области промышленности, которая затрагивает многие аспекты жизни, нефтяные компании стали участвовать во множестве различных предприятий. Так, например, в 60-е годы компания «Эксон» расширила свою деятельность, перейдя от своей основной задачи развития автомобильного транспорта к развитию всей сферы индустрии развлечений, связанной с транспортом; она построила в Европе целый ряд мотелей и одно время вынашивала планы расширения индустрии развлечений в целом. «Шелл» занялась производством металлов, а также изучала возможности расширения своего опыта в области бурения. «Галф ойл» и «Стандард ойл оф Калифорния» («Сокал») перешли тем временем от своей основной деятельности, связанной с земельными участками, к градостроительству, осуществляя строительство жилых домов и гражданских центров. Нет почти ни одной области, от строительства цирков до торговли автомобилями, в которой в тот или иной момент не пытались подвизаться нефтяные компании.

Однако большинство этих предприятий были малы и незначительны по сравнению с масштабами деятельности нефтяных компаний и их капиталовложениями в самом нефтяном бизнесе, поэтому влияние нефтяных компаний сказывалось главным образом в тех областях, которые были наиболее тесно связаны с их основной деятельностью и опытом, а именно в производстве продуктов, непосредственно извлекаемых из нефти, и развитии других видов топлива.

Наиболее важной из этих областей, которая привле-

кала самые крупные капиталовложения со стороны нефтяной промышленности, было производство нефтехимических продуктов. Их потенциальное значение для нефтяных компаний очевидно. Производство и продажа органических веществ, получаемых из нефти или газа, а именно синтетического каучука, почти всех пластмасс, синтетического волокна, удобрений, красок и даже фармацевтических товаров, представляют собой одну из наиболее быстро развивающихся отраслей бизнеса после второй мировой войны, где фактически достигнуты темпы роста, почти вдвое превышающие темпы роста производства продуктов неорганической химии. Нефтехимия способствует к тому же превращению химической промышленности в целом в одну из пяти крупнейших отраслей промышленности в мире, которая по объему производства грозит теперь догнать и перегнать чугунолитейную промышленность.

В сфере массового производства нефтехимия во многом сходна с нефтяным бизнесом: здесь также практикуются строительство крупнейших предприятий в целях достижения максимальной экономии; крупные капиталовложения в основные фонды; применение во многих случаях одинаковой технологии, а также международная торговля на базе использования танкеров и трубопроводов. На первоначальных стадиях производства основных нефтехимических материалов из нефти и газа нефтяные компании пользуются преимуществами, которые обеспечивает им не только надежное снабжение сырьем, но и более тесная интеграция их химических и нефтеперерабатывающих операций. Даже с точки зрения объема продукция нефтехимической промышленности, на долю которой приходится в настоящее время около 5% общего потребления нефти, имела бы важное значение для нефтяной промышленности, тогда как в смысле добавленной стоимости, которую она может дать нефтепродуктам, она остается непревзойденной.

Несмотря на жестокую конкуренцию со стороны упрочивших уже свое положение химических компаний — а некоторые из них не уступают по своим размерам нефтяным компаниям — и несмотря на то, что нефтяные компании вышли на эту сцену довольно поздно, по крайней мере в восточном полушарии, они стали в истек-

шее десятилетие быстро внедряться в сферу производства нефтехимических продуктов.

В целом на долю нефтяных компаний приходится, по оценочным данным, около 40% общих мировых капиталовложений, сделанных по настоящее время в химические предприятия, работающие на базе нефти. Валовые капиталовложения нефтяной промышленности в этой области, по состоянию на конец 1972 г., оценивались в сумме около 16 млрд. долл., а капитальные затраты за истекшие шесть лет составляли в среднем 1,3 млрд. — 1,6 млрд. долл. в год. Хотя эти показатели все еще представляют собой лишь очень небольшую долю общих капиталовложений нефтяной промышленности и объем продаж отдельных продуктов нефтяных компаний на этом рынке все еще не может конкурировать с объемом продаж крупнейших химических компаний, как, например, «Ай-Си-Ай» или «Дюпон» и «Хёхст», этого все же было достаточно, чтобы две нефтяные компании, «Шелл» и «Эксон», можно было включить в число двадцати крупнейших мировых химических компаний.

**Объем продаж продуктов нефтехимии
в 1971 году**

	(В млн. долл.)
<i>Основные нефтяные компании</i>	
«Ройял датч — Шелл»	1414
«Эксон»	1077
«Оксидентал»	705
«Бритиш петролеум»	650
«Филлипс петролеум»	495
«Мобил ойл»	420
«Стандард ойл оф Индиана»	375
«Тексако»	370
«Галф ойл»	360
«Континентал ойл»	360
<i>Основные химические компании</i>	
«Ай-Си-Ай»	3886
«Дюпон»	3848
«Хёхст»	3428
«БАСФ»	3131
«Юнион карбайд»	3038
«Монтэдисон»	2723

При обстоятельствах, которые можно в настоящее время предвидеть в будущем, трудно представить себе, что какая-либо иная форма диверсификации деятель-

ности нефтяных компаний в «нисходящих» звеньях нефтяной промышленности могла бы достичь такого же значения, как нефтехимия. Вряд ли также нефтяные компании могли бы заняться какой-либо иной деятельностью в тех же масштабах, учитывая растущие возможности и сложные проблемы, все еще связанные с производством нефтехимических продуктов. Но недавно появился еще один рынок, а именно рынок белков, получаемых путем процесса ферментации. Этот процесс, впервые введенный компанией «Бритиш петролеум», позволяет получать сухие дрожжи, которые могут добавляться в корма для животных и стать важным способом ликвидации мирового дефицита в области производства белков, который в настоящее время достигает, по оценкам, почти 25 млн. т при мировом производстве белков в количестве 80 млн. т в год.

Компания «Бритиш петролеум», которая случайно открыла этот процесс во Франции в конце 50-х годов при исследовании способов удаления из нефти соединений воска, ввела уже в эксплуатацию два предприятия, одно в Шотландии, а другое во Франции, которые с 1972 г. продают свою продукцию на рынке. В настоящее время она, в партнерстве с компанией «ЭНИ», ведет в Италии строительство производственного центра, который будет выпускать 100 тыс. т белка в год. Тем временем «Шелл» разрабатывает процесс получения особого белка из природного газа, а «Эксон» уже давно, в партнерстве с фирмой «Нестле», идет по пути разработки других процессов. Высокие цены на нефть и беспокойство по поводу нехватки этого основного топлива могут в какой-то мере тормозить прогресс в этом направлении, причем в ходе развития этой отрасли промышленности придется еще преодолевать глубоко укоренившиеся подозрения со стороны правительств и общественности отдельных стран в отношении «правомерности» употребления в пищу заменителей пищевых продуктов. Но ряд опытов, проведенных специалистами во всем мире, в общем, доказал безопасность хотя бы продукции «Бритиш петролеум» как для животных, так и для человека; потребности же в нефти для производства одной тонны продукции невелики в сравнении с общим объемом мирового потребления нефти.

Если в прошлом, когда нефтяные компании стремились неуклонно расширять рынок сбыта для своих все возрастающих поставок нефти, основной сферой новых капиталовложений в нефтяной промышленности стало производство нефтехимикатов и других продуктов, то «горизонтальная» диверсификация с целью разработки других энергоисточников может обрести сейчас гораздо большую силу, поскольку положение с поставками нефти становится напряженным и позиции нефтяных компаний на рынке начинают колебаться под нажимом других, более дешевых видов топлива. В течение многих лет нефтяные компании, особенно в Соединенных Штатах, потихоньку укрепляли свои позиции в области добычи угля и урана, а также разработки ядерной техники и производства синтетической нефти. Теперь уже настало время, когда такие меры должны дать результаты и оказать существенное воздействие на общий объем капиталовложений и продаж в этих отраслях.

Наиболее логичным шагом является, пожалуй, наблюдающееся в настоящее время помещение капиталовложений в «необычные виды» нефти, получаемые из битуминозных сланцев и песчаника. Почти все крупные нефтяные компании арендовали в Канаде участки с залежами битуминозных песков. Компания «Сан ойл» с 1968 г. имеет действующую опытную установку, и в ближайшие 10 лет должны вступить в строй или начнут строиться около десятка заводов мощностью по 5 млн. т в год, включая принадлежащие фирмам из консорциума «Синкруд» в составе «Шелл», «Атлантик ричфилд», «Империял» и «Галф», а также консорциуму во главе с «Петрофиной».

В Соединенных Штатах эти отрасли промышленности быстро развиваются в настоящее время; там периодически проводятся аукционы по продаже новых федеральных участков, где находятся залежи нефтеносных сланцев, на суммы в несколько сот миллионов долларов. Участие в этих аукционах принимает большинство главных нефтяных компаний, в том числе «Шелл», «Галф» и многие крупнейшие независимые компании. Одновременно все главные нефтяные компании и большинство независимых фирм занимаются теперь экспериментальными проектами в целях испытания различных горнодобывающих методов, а также методов подземного

производства. В настоящее время в соответствии с одним проектом, разработанным консорциумом «Синкруд», предпринимается строительство коммерческого предприятия, и, хотя пройдет еще несколько лет прежде, чем методы добычи и производства будут полностью испытаны и приняты, другие компании, вероятно, также последуют этому примеру, поскольку цены на нефть сделали теперь такое мероприятие привлекательным с коммерческой точки зрения.

Тревога нефтяных компаний в связи с поставками нефти в будущем заставила их заняться другими энергетическими проектами, не связанными с нефтью, особенно в Соединенных Штатах, где протекционистские меры в отношении местных видов топлива и наличие свободного энергетического рынка способствовали за последние пять-десять лет быстрому расширению нефтяными компаниями сферы своей деятельности. Особенно широкое проникновение нефтяных компаний наблюдалось в области разведки и производства угля с целью обеспечения как альтернативного топлива вместо нефти, так и возможного источника получения в будущем синтетических углеводородов. Такие компании, как «Континентал ойл» (перекупившая фирму «Консолидейшн»), «Галф» (перекупившая «Питсбург энд мидуэй коул компани»), «Оксидентал петролеум» (перекупившая «Айленд крик коул компани»), «Эксон» и «БП—Сохайо», приобрели значительные активы в области добычи угля, главным образом за счет приобретения угольных компаний, которые сталкивались с финансовыми трудностями в тяжелый период низких цен на уголь в 60-е годы. В то же время большинство других крупных нефтяных компаний приобретало активы в области разведки угля в Северной Америке. В более недавнее время «Шелл», которая собирается теперь заняться добычей угля в Канаде, также подписала контракты на разведку угля и разработку угольных месторождений за пределами Америки в Индонезии, на юге Африки и Австралии, а компания «Бритиш петролеум», которая в прошлом отличалась осторожным подходом к диверсификации своей деятельности, создала теперь филиал для осуществления аналогичных планов.

Все больше внимания нефтяные компании уделяют также вопросам получения урана и развития ядерной

технологии. Такие компании, как «Коноко», «Эксон», «Галф», «Керр—Магджи» и «Сохайо», добывают или собираются добывать уран в Соединенных Штатах, причем и здесь опять-таки большинство других компаний так или иначе ведут в этой области поисковые работы. Некоторые из крупнейших компаний, располагающие большими научно-исследовательскими организациями, идут еще дальше и начинают заниматься обогащением урана, а также проектированием и строительством электростанций, работающих на ядерном горючем.

Самые большие устремления проявила здесь компания «Галф ойл», которая в истекшем десятилетии стала играть ведущую роль не только в сфере переработки топлива, но и в проектировании, производстве и продаже высокотемпературных реакторов с газовым охлаждением, которые действуют уже в виде опытных установок, равно как и в исследовательской работе по изучению реакторов на быстрых нейтронах с газовым охлаждением и ядерного контролируемого синтеза. В этой области к ней присоединилась компания «Шелл», которая уже занималась проектом строительства в Европе газовой центрифуги для обогащения урана и приобрела в 1973 г. 50% активов компании «Галф» в области ядерной энергетики. Другие компании не имеют столь широких замыслов в этом направлении, но «Эксон» по меньшей мере вложила крупные суммы в исследование и разработку различных технологических методов, связанных с применением ядерной энергии, включая осуществление, совместно с «Дженерал электрик компани», программы строительства коммерческого предприятия по обогащению урана, а совместно с «Авко корпорейшн» программы разработки нового процесса разделения изотопов, основанного на применении лазерной технологии.

Диверсификация деятельности нефтяной промышленности не исчерпывается только битуминозными сланцами и песчаником, разведкой месторождений угля и развитием ядерной технологии. Перспективы развития геотермальной энергии, особенно в районе гейзеров на севере Калифорнии, привлекли к себе внимание компаний «Юнион оф Калифорния» (которая имеет крупнейшую в мире электростанцию, вырабатывающую энергию на базе этого источника), «Сигнал», «Сокал», «Филлипс», «Гетти» и «Шелл». Компания «Оксидентал» строит в

настоящее время завод по производству мазута из бытовых отходов в Калифорнии. Компании «Шелл» и «Эксон» ведут значительную исследовательскую работу в области применения солнечной энергии, причем «Шелл» уже несколько лет активно занимается проблемами применения топливных элементов. Почти все крупнейшие компании занялись теперь изучением методов производства заменителя природного газа и синтетической нефти из угля.

В целом в собственности нефтяной промышленности находится в настоящее время около 50% запасов урана и около 40% мощностей по переработке урана в Соединенных Штатах, почти 33% запасов угля в Соединенных Штатах, большинство предоставленных в аренду участков нефтеносных сланцев и песчаников и значительная часть существующих и потенциальных сооружений для производства геотермальной энергии в Северной Америке. А более высокие цены на энергию и рост требований об изыскании альтернативных источников энергоснабжения могут значительно усилить эту тенденцию в будущем как в Северной Америке, так и за ее пределами.

Насколько целесообразны такие мероприятия и как широко они будут осуществляться — это уже другой вопрос. Мнения на этот счет в нефтяной промышленности расходятся, причем компании также проводят различную политику. Некоторые из них считают, что диверсификация в лучшем случае представляет собой средство укрепления своих позиций на длительный срок в будущем, но она не должна отнимать капиталовложения и силы у нефтяной и газовой отраслей, которые остаются главным бизнесом нефтяной промышленности в целом. Другие полагают, что самим нефтяным компаниям придется превратиться в энергетические корпорации, чтобы они могли сохранить свое существование. Правительства и наблюдатели извне нефтяной промышленности также иногда стремятся как будто к тому, чтобы несомненные способности нефтяной промышленности к руководству и изысканию средств на международном уровне дали новый толчок развитию альтернативных форм энергии, наряду с тем, что кое-кто серьезно, и с равными основаниями, озабочен возможностью возникновения монополистических тенденций в

результате создания монолитных энергетических предприятий, которые будут подавлять конкуренцию между различными видами топлива.

Несмотря на давление, несомненно побуждающее нефтяную промышленность уделять все больше внимания диверсификации, остается еще ряд причин, по которым такая мера не должна проводиться столь широко, как надеются сторонники создания «энергетических корпораций» или как опасаются их критики. Для любого крупного современного предприятия серьезнейшая проблема диверсификации заключается в трудности переключения на другую деятельность, что может отразиться на общем объеме его доходов и продаж. Это особенно верно в отношении нефтяной промышленности, ввиду самих уже масштабов ее традиционного бизнеса. Хотя нефтяные компании и сделали значительные капиталовложения в сферу производства продуктов нефтехимии, на нее все еще приходится не более 6—7% общего объема инвестиций в основные фонды нефтяной промышленности и примерно такая же часть ее текущих капитальных затрат.

Области деятельности, в которые по логике вещей нефтяной промышленности легче всего проникнуть, — это обычно те области, где она может столкнуться с самой сильной конкуренцией со стороны утвердившихся уже в них крупных компаний, обладающих более широким опытом и совершенной технологией. Самым классическим примером в этом смысле является рынок продуктов нефтехимии. Проникновение нефтяных компаний в эту сферу в конце 50-х и в 60-х годах, в момент, когда традиционные химические компании сами начали осознавать преимущества массового производства и стали делать крупные капиталовложения в строительство новых заводов, привело лишь к скоплению на рынке излишков продуктов, падению цен и снижению доходов. Внедрение крупных нефтяных компаний в эти области производства не только не обеспечило им альтернативных источников доходов, но и создало новые проблемы. За последнее время условия стали улучшаться, поскольку низкий уровень доходов в конце 60-х годов привел к уменьшению капиталовложений, а следовательно, и к нехватке нефтепродуктов. Но хотя нефтяные компании начинают вновь проявлять интерес к рынку нефтехимических про-

дуктов, как одной из самых многообещающих перспектив использования нефти в будущем, они, вероятно, усвоили этот урок. Многие из крупнейших нефтяных групп уже избавились от наименее прибыльных компонентов нефтяного бизнеса, и в будущем они, вероятно, более четко осознают необходимость укрепления сотрудничества между нефтяными и химическими компаниями в целях предотвращения новых циклов излишков и дефицитов; растет также, видимо, понимание опасностей слишком широкой интеграции химических операций вплоть до производства конечных продуктов потребления, как, например, синтетического волокна и одежды, где возникают совершенно иные административные проблемы, а конкуренция со стороны старых компаний проявляется еще сильнее.

Те же соображения относятся и к вопросу об альтернативных видах энергии. В Соединенных Штатах проникновению нефтяных компаний в область производства угля способствовало, вероятно, тяжелое финансовое положение угольной промышленности в 60-х годах. В других областях, например в сфере использования битуминозных сланцев и песчаников, нефтяные компании явно больше всего приспособлены к тому, чтобы заниматься этими проблемами, поскольку они имеют прямое отношение к рынку нефти. Но в таких областях, как, например, в ядерной энергетике, проблемы технологии и руководства носят совершенно иной характер, чем в нефтяной промышленности. Структура этой отрасли промышленности уникальна, и в ней уже твердо укрепились такие крупные компании, как «Вестингауз» и «Дженерал электрик», с которыми трудно было бы конкурировать в смысле их опыта, масштабов исследовательской работы и капиталовложений. Расходы там огромны, периоды, которые проходят, прежде чем начинают поступать денежные средства, чрезвычайно велики, а риск, связанный с тем, что органы, ведающие производством электроэнергии, могут не одобрить данную систему, колоссален даже исходя из норм, установившихся в нефтяной промышленности. Поэтому, за очень, пожалуй, немногими исключениями, нефтяные компании в целом предпочитают, вероятно, остаться поставщиками основных видов топлива, а не подрядчиками по строительству или проектированию заводов.

Роль нефтяных компаний в области диверсификации источников энергии может также ограничиваться и в связи с политическими проблемами. За пределами Северной Америки уголь, как и газ, находится в основном в руках централизованных государственных объединений или поддерживаемых государством монополистических концернов, тогда как добыча угля, а также других минералов для производства металлов во всем мире уже прочно находится в руках международных горнодобывающих компаний, положение которых отнюдь не менее уязвимо, учитывая политические проблемы национализации, чем положение нефтяных компаний. В большинстве стран восточного полушария на ядерную энергию и производство электричества смотрят как на коммунальные услуги, что создает серьезные трудности для любого потенциального продавца ядерных систем или топлива в борьбе на монополизированном рынке. Даже в Америке, где еще существует свободный рынок, нередко можно наблюдать, как усилия нефтяных компаний, направленные на диверсификацию их деятельности, подвергаются ограничениям на основе законов против монополий.

Наконец, вопрос упирается также и в финансовые соображения. В наше время для осуществления любой энергетической программы требуются огромные капитальные затраты, длительные сроки освоения и еще более длительные периоды ожидания, пока начнется реальный приток доходов. За последние несколько лет необходимость в нефти ничуть не уменьшилась, а потребности нефтяной промышленности во все увеличивающихся капиталовложениях только возросли. Учитывая масштабы этих финансовых потребностей, нефтяным компаниям придется постоянно делать выбор между намечаемыми ими проектами. Кое-кто сочтет, что широкая диверсификация их деятельности стоит связанных с ней риска и расходов, но для многих дело будет обстоять иначе.

Несмотря на всех прорицателей надвигающейся катастрофы и предстоящих кардинальных изменений в технологии производства энергии, пройдет еще много лет, прежде чем нефть потеряет свое значение и перестанет быть центром нефтяного бизнеса.

Бури и грозы

Нефть — это поистине благородный продукт... Зачем же ликвидировать его за 30 лет, когда в недрах еще остаются тысячи миллиардов тонн угля.

Шах Ирана

Журналисты схожи с теоретиками, ибо они всегда считают прошлое и настоящее абсолютно неизбежным, а будущее — непредсказуемым. Это особенно относится к области энергетики, где накопленный опыт действительно преподавал только один твердый урок, а именно, что самый верный способ получить о чем-то неправильное представление — это экстраполировать на будущее прошлые тенденции.

Сто лет назад некоторые мудрецы предсказали, что в мире наступит дефицит угля. Десять лет назад они предсказали, с одной стороны, почти несомненный уход угля со сцены в условиях безудержного падения цен на нефть, а с другой — непрерывный рост ее роли в области энергетики. Практически ни одно из этих предсказаний не сбылось, а когда в начале 70-х годов произошли первые драматические события после выдвинутых Ливией в 1970 г. требований о повышении цен, стало ясно, что почти все компании и правительства большинства стран серьезно недооценивали рост спроса на энергию и способность нефтепромышленности удовлетворять этот спрос.

Однако всего год спустя маятник качнулся в обратную сторону — появились излишки и цены стали падать,

а компании, которые размещали свои капиталовложения исходя из острой потребности в танкерах и нефтеперегонных мощностях, снова оказались в затруднительном положении.

Через два года, в 1973 г., когда арабские нефтедобывающие страны предприняли акцию, которой, по мнению большинства экспертов, нельзя было ожидать — а именно согласованное между консервативно и радикально настроенными нефтяными государствами использование нефти в качестве политического оружия, — все карты были опять спутаны. А в начале 1974 г. выяснилось, что и эти опасения были преувеличенными. Страх перед надвигающейся катастрофой, порожденный действиями стран-производителей, не оправдался, а промышленность и правительства оказались между двух огней, ибо одни считали, что пробил последний час в бездумной погоне человечества за богатством, основанном на эксплуатации невозполняемых ресурсов в мире, тогда как, по мнению других, поворотные события, происшедшие в нефтяной промышленности в начале 70-х годов, представляют собой лишь кульминацию циклического движения капиталовложений и цен, которое вскоре само собой снова приведет нефтяную промышленность в равновесие.

В таких неопределенных условиях нужна большая смелость, чтобы попытаться сделать очень точные выводы из нынешней ситуации, тем более от журналиста, который посвящает все свои усилия главным образом отражению опыта и тревог нашего времени, вместо того чтобы попытаться заглянуть в будущее.

Основное противоречие между главными нефтяными компаниями, стремящимися к максимальной гибкости в отношении источников нефти и рынков сбыта, и отдельными странами-производителями, стремящимися установить свой контроль над темпами и характером эксплуатации своих природных ресурсов, подчинив их своим собственным национальным потребностям, находилось в центре всей деятельности нефтяной промышленности с момента основания ОПЕК. Поскольку нажим, вызванный ростом мирового спроса на нефть, все больше способствовал концентрации источников нефтеснабжения стран-потребителей в руках у небольшой группы богатых нефтью стран, последние неизбежно должны были захватить контроль над цена-

ми и добычей нефти, как только основные условия спроса и предложения изменятся в их пользу.

Оглядываясь назад, можно также отметить, что поразительно быстрый переход индустриальных стран после войны на использование нефти как главного источника энергии неизбежно должен был создать большие трудности для всей системы из-за разрыва между ценами на нефть и ценами на другие виды энергии. Хотя вполне можно было утверждать, как это кое-кто и делал, что цена на нефть была все еще слишком высока для потребителя по сравнению с ее себестоимостью, действительно важным моментом было ее соотношение со стоимостью других видов топлива. Если бы запасы нефти были неисчерпаемыми, а ее географическое распределение безграничным (а фактически это не так), то неизбежно должно было наступить время, когда источники снабжения нефти стали бы истощаться, а цена на углеводороды подскочила бы в тот или иной момент до уровня стоимости заменяющих видов топлива. В этом смысле арабские страны-производители лишь приблизили такой момент акциями, предпринятыми ими в 1973 г. Они не создали этого положения искусственно, без всякого основания.

Но даже учитывая это, следует отметить, что в событиях недавнего прошлого многое является следствием случайности или по меньшей мере совпадения, а не неумолимого влияния predetermined экономических тенденций. Если драматические события начала 70-х годов и были вызваны резким переходом в снабжении нефтью от относительного избытка к относительному дефициту, то известную долю ответственности за такой переход надо отнести на счет человеческих ошибок и случайностей — например, задержек с транспортировкой нефти из Аляски, ошибочной государственной политики в области регулирования цен на газ в Соединенных Штатах, нажима со стороны поборников охраны окружающей среды, психологии, свойственной капиталоемкой отрасли промышленности, на которой постоянно сказывается цикличность капиталовложений, а следовательно, и предложения нефти.

Несмотря на неблагоприятное впечатление, которое создается иногда о нефтяной промышленности как о конгломерате одинаковых установок и направлений,

мнения о том, что надлежит ей сделать в тот или иной момент как в рамках самих компаний, так и вне этих рамок, резко расходились. Крайне трудно ответить на вопрос (пусть даже теоретический), что случилось бы, если бы огромные запасы нефти на Среднем Востоке не удерживались прочно крупнейшими компаниями в их переплетающихся концессионных группах и если бы в странах Персидского залива наблюдалась такая же борьба за развитие, какая имела место в 60-х годах в Ливии и Нигерии. Не менее трудным является вопрос о том, что могло бы произойти, если бы нефтяные компании заняли иную, более единую позицию перед лицом требований, выдвинутых правительством Ливии в 1970 г. или в следующем году в Тегеране и Триполи, а также что могло бы произойти, если бы правительства стран-потребителей сразу же вмешались в переговоры, заняв при этом твердую единую позицию. Что случилось бы, если бы в 1960 г. в Ливии не произошла революция, если бы президент Садат не перешел через Суэцкий канал в октябре 1973 г., если бы нефть из Аляски стала поступать в срок и если бы правительства стран-потребителей нефти лучше защищали свою угольную промышленность в годы ее упадка? Ответить на эти вопросы можно было бы, пожалуй, тем, что произошли бы те же события, но в другое время — а, возможно, этого и не было бы. Но приписывать все, что случилось в сфере нефти, фатальным и неизбежным силам означало бы отрицать способность компаний и правительств в то время сделать реальный выбор, серьезно недооценивать подлинные расхождения во мнениях, высказывавшихся в ходе этих событий, и игнорировать множество решений, которых можно было бы избежать, и конкретные события, частично определившие собой историю нефтяной промышленности.

Именно такое сочетание экономической логики, политического вмешательства, конкретных случайностей и человеческих ошибок и делает столь затруднительным прогнозирование положения, которое сложится в нефтяной промышленности и в нефтяном бизнесе после недавних событий. С одной стороны, в момент, когда вопросы спроса и предложения в области энергоснабжения сводятся к коммерческим соображениям цен и доходов,

беспрецедентная эскалация цен на нефть в результате действий нефтедобывающих стран должна сама по себе вновь привести к восстановлению равновесия между спросом и предложением. По мере переключения ресурсов в эту отрасль в тот момент, когда сам спрос будет падать из-за возросших цен на нефть, на сцене станут появляться новые источники нефти, другие виды топлива и пересмотренные оценки с такой быстротой, которой в начале десятилетия никто не мог бы предсказать. Учитывая все имеющиеся в мире ресурсы — как ископаемые виды топлива, так и их заменители, — нет абсолютно никаких оснований к тому, что мировая экономика сдастся на милость судьбы из-за недостатка энергоснабжения. А если и имеются какие-либо кратковременные экономические причины для перебоев в нем, то одних уже цен, возможно, окажется достаточно, чтобы за сравнительно короткий период положение резко изменилось и нефть появилась бы в изобилии. Конечно, по логике вещей трудно усмотреть, каким образом цены на нефть реально могли бы удерживаться на уровне, значительно превышающем тот показатель, который понадобился бы, чтобы на сцене появились заменители нефти, и который, как некоторые полагают, ниже уровня, достигнутого в разгар паники в 1973—1974 гг.

С другой стороны, существуют также силы, которые могли бы воспрепятствовать столь эффективному и быстрому действию естественного закона спроса и предложения, какое ему иногда приписывают. Длительный период, который требуется для получения заменителей нефти или открытия новых источников нефти, а также инженерные и строительные усилия, необходимые для получения должного объема продукции, все еще остаются огромным препятствием на пути развития новой структуры энергоснабжения на Западе.

Пока страны-потребители не достигнут более надежной структуры энергоснабжения в смысле установления равновесия как между различными видами топлива, так и между источниками поступления нефти, вопрос о ценах и поставках всегда будет тесно связан с позицией основных стран-производителей. Ограничивая или повышая объем добычи нефти, страны-производители, особенно такие, как Саудовская Аравия, могут менять соотношения между излишками и дефицитом так же

резко и внезапно, как они это делали в 1973 г. А способность стран-потребителей реагировать на их действия будет зависеть в свою очередь от их инвестиций и политики, которые сами по себе являются факторами, зависящими от позиции правительств и общественного мнения по вопросам прибылей, охраны окружающей среды, планирования компаниями своих мероприятий и от таких неизвестных величин, как обнаружение новых месторождений нефти и научно-технического прогресса.

Это отнюдь не означает, что надо уклоняться от решения данной проблемы. В начале 70-х годов в нефтяном бизнесе совершилась революция. Вряд ли можно переоценить возможные последствия событий, которые произошли за последние несколько лет. После двух десятилетий непрерывного и несомненного экономического роста мир внезапно столкнулся с возможностью того, что нефть не сможет больше нести бремя энергетических потребностей, как она это делала в прошлом, что ее ресурсы не безграничны, что ее действительная стоимость занижалась и что географическое распределение ее резервов создает множество проблем.

Произошли не только изменения в структуре собственности и в направлении движения поставок сырой нефти, но и совершился коренной переход от условий относительного изобилия мировых ресурсов к относительному их дефициту, что создает серьезные проблемы перехода богатств от стран-потребителей к странам-производителям, изменения в расстановке сил между странами, обладающими богатыми природными ресурсами, и странами, бедными природными ресурсами, и переориентация традиционных структур потребления ресурсов, причем не только нефти, но и других видов сырья. В сфере нефти, как и в других областях, это повлекло за собой коренной пересмотр странами-потребителями своих отношений со странами-производителями, равно как и вопроса об их участии в нефтяной промышленности и роли на рынке.

Это обстоятельство должно отразиться не только на способах дальнейшего использования нефти в ближайшие десятилетия, но и на структуре самой нефтяной промышленности. Смысл событий, которые имели место в начале 70-х годов, вполне может заключаться в том, что в текущем десятилетии значение нефти как основно-

го источника топлива для развитых и развивающихся стран достигнет кульминации, после чего ее роль в энергохозяйстве начнет падать. А поскольку нефть потеряет свое доминирующее положение в энергетике, то и международные нефтяные компании могут утратить свое доминирующее положение в сфере нефти. И все же справлять поминки по нефтяному бизнесу и по нефтяным компаниям еще рано.

Недавние события в значительной мере лишили нефть и нефтяную промышленность окружавшего их ореола. В ближайшие годы и нефть и нефтяная промышленность будут служить объектом все увеличивающегося нажима и ограничений. Но эти события не смогли изменить важной роли нефти в мировой экономике, которая сохранится за ней еще в течение длительного времени.

Компания «большой семерки» в сопоставлении с рядом других крупных международных нефтяных фирм и хорошо известных корпораций вне нефтяной промышленности в 1972 г.

БОЛЬШАЯ СЕМЕРКА

	Национальная принадлежность	Объем продаж (млрд. долл.)	Активы (млрд. долл.)	Прибыли (млн. долл.)	Численность персонала (тыс.)
«Эксон»	США	20,3	21,5	1531	141
«Ройял датч — Шелл»	Англо-голланд.	14,0	20,0	705	174
«Мобил ойл»	США	9,2	9,2	574	75,4
«Техас»	США	8,7	12,0	889	76,5
«Галф ойл»	США	6,2	9,3	197	57,5
«Стандард ойл оф Калифорния»	США	5,8	8,1	547	41,5
«Бритиш петролеум»	Англия	5,7	8,2	176	70

ДРУГИЕ КРУПНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ

	Национальная принадлежность	Объем продаж (млрд. долл.)	Активы (млрд. долл.)	Прибыли (млн. долл.)	Численность персонала (тыс.)
<i>Нефтяные</i>					
«Стандард ойл оф Индиана»	США	4,5	6,2	375	46,6
«Континентал ойл»	США	3,4	3,2	170	38,1
«Атлантик рич-филд»	США	3,3	4,6	196	27,8
«Филлипс петролеум»	США	2,5	3,3	148	35,3
«Оксидентал»	США	2,5	2,6	10	31,5
«Компани франсез де петроль»	Франция	2,8	4,0	114	24
«ЭНИ»	Италия	2,7	7,1	18	79
«Эльф—ЭРАП»	Франция	2,4	3,7	11	20,4
«Петрофина»	Бельгия	1,6	2,0	70	23,3

	Национальная принадлежность	Объем продаж (млрд. долл.)	Активы (млрд. долл.)	Прибыли (млн. долл.)	Численность персонала (тыс.)
<i>Вне нефтяной промышленности</i>					
«Дженерал моторс»	США	30,4	18,3	2162	759,5
«Дженерал элек-трик»	США	10,2	7,4	530	369
«Юнилевер»	Англо-голланд.	8,9	4,7	332	337
«Ниппон стил»	Япония	5,4	8,6	68	98,7
«Фольксвагенверк»	ФРГ	5,0	3,5	60	192
«Ай-Си-Ай»	Англия	4,2	5,5	229	199
«Нестле»	Швейцария	4,1	3,3	170	116
«Гудиэр тайер энд рабер»	США	4,0	3,5	193	145,2
«Мицубиси хеви индастриз»	Япония	4,0	7,3	59	110,6
«Бритиш стил»	Англия	3,6	3,5	7	229
«Бритиш лейланд»	Англия	3,2	2,0	60	190,9
«Данлоп-Пирелли»	Англо-итальян.	2,7	2,8	9	170
«Бритиш-Америкэн табако»	Англия	2,6	3,0	197	110
«Нейшнл коул борд»	Англия	2,5	1,3	(—205)	268

Источник: *Fortune*, 1973.

ПЕРЕВОДНЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ МЕР (ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО)

1 ам. баррель = 42 ам. галлонам
 = 159 литрам
 = 35 имперским галлонам

Американские баррели в сутки, помноженные на 50 = тоннам в год
 Таким образом, добыча 20 000 баррелей в сутки = 1 млн. т в год

1 имперский галлон = 1,2 ам. галлона
 = 4,6 литра

1 метр = 3,281 фута
 = 0,001 километра

1 метрич. тонна	Ам. баррелей
Сырая нефть — среднелегкая	7,2
» — тяжелая	6,5
Авиационный бензин	8,9
Автомобильный бензин	8,6
Керосин	7,8
Дизельные масла и газойли	7,3
Тяжелая топливная нефть	6,7
Смазочные масла	6,9

ОСНОВНЫЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИЕ РАЙОНЫ МИРА

	Добыча (млн. баррелей в сутки)		В % к общемировому объему	Среднегодовой прирост 1963—1973 гг. (%)
	1973 г.	1963 г.		
<i>Район</i>				
Северная Америка	13,6	9,8	22,8	3,3
Карибский бассейн	3,8	3,6	7,0	0,6
Южная Америка	0,9	0,5	1,7	6,9
Западная Европа	0,5	0,4	0,7	1,7
Средний Восток	21,1	6,8	36,8	11,9
Африка	6,0	1,2	10,3	17,6
Юго-Восточная Азия	1,6	0,5	2,9	11,7
Социалистические страны	9,6	4,6	16,8	7,5
<i>Страна</i>				
Всего	57,7	27,4	100	7,7
в том числе:				
США	10,9	8,6	18,3	2,3
СССР*	8,5	4,1	14,8	7,4
Саудовская Аравия	7,4	1,6	12,9	16,3
Иран	5,9	1,5	10,3	14,9
Венесуэла	3,5	3,3	6,3	0,5
Кувейт	2,8	2,0	4,9	3,6
Ливия	2,2	0,5	3,7	16,7
Канада	2,1	0,8	3,6	10,3
Нигерия	2,1	0,1	3,5	38,7
Ирак	2,0	1,2	3,4	5,5
Абу-Даби	1,3	0,1	2,2	37,2
Индонезия	1,3	0,5	2,2	11,1
Алжир	1,1	1,5	1,8	7,9

* С 1974 г. СССР находится по добыче нефти на первом месте в мире.—
Прим. ред.

ОСНОВНЫЕ НЕФТЕПОТРЕБЛЯЮЩИЕ РАЙОНЫ МИРА

	Потребление (в млн. баррелей в сутки)		В % к общемировому объему	Среднегодовой прирост 1963—1973 гг. (%)
	1973 г.	1963 г.		
Западное полушарие	22,1	13,4	38,6	5,1
в том числе:				
США	16,8	10,6	19,5	4,7
Канада	1,8	1,0	3,0	5,9
Западная Европа	15,2	6,1	27,0	9,4
в том числе:				
ФРГ	3,0	1,2	5,4	9,6
Франция	2,6	0,9	4,5	11,9
Англия	2,3	1,2	4,1	6,2
Италия	2,1	0,8	3,8	10,0
Страны Бенилюкса	1,5	0,6	2,7	8,7
Скандинавия	1,1	0,6	2,0	7,0
Япония	5,4	1,2	9,7	15,6
Социалистические страны	8,8	3,9	15,7	
Восточное полушарие	34,4	13,5	61,4	9,7
Мир в целом	56,5	26,9	100	7,7

**МИРОВЫЕ «ОФИЦИАЛЬНО ДОКАЗАННЫЕ» ЗАПАСЫ
НЕФТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ 1973 Г.**

	В млрд. баррелей	В % к обще- мировому объему
Всего	634,7	100,0
Западное полушарие	82,7	12,8
в том числе:		
США	41,8	6,3
Канада	9,3	1,4
Карибский бассейн	17,6	2,9
Прочие страны	14,0	2,2
Восточное полушарие	552,0	87,2
в том числе:		
Западная Европа	16,4	2,6
Африка	67,3	10,4
Средний Восток	349,7	55,4
Социалистические страны	103,0	16,3
Прочие страны	15,6	2,5

Источник данной и предыдущих таблиц: В. Р. Statistical review of the world oil industry, 1973.

Библиография

Именной указатель

Предметный указатель

Библиография

- ¹ A. Nevins. Study in Power. John D. Rockefeller, Industrialist and Philanthropist. Charles Scribner's Sons.
- ² Ibid.
- ³ Rockefeller papers.
- ⁴ I. Tarbell. The History of the Standard Oil Company. McClune, Phillips and Co., 1904.
- ⁵ A. Nevins, op. cit.
- ⁶ Ibid.
- ⁷ Ibid.
- ⁸ I. Tarbell, op. cit.
- ⁹ Ibid.
- ¹⁰ Ibid.
- ¹¹ C. Thompson. Since Spindletop. Gulf Oil Corp.
- ¹² I. Tarbell, op. cit.
- ¹³ A. Nevins, op. cit.
- ¹⁴ R. Hewins. Mr. Five Per Cent. Hutchinson.
- ¹⁵ J. Bainbridge. The Super Americans. Doubleday.
- ¹⁶ Ibid.
- ¹⁷ C. Thompson, op. cit.
- ¹⁸ M. James. The Texaco Story. Texaco.
- ¹⁹ A. Nevins, op. cit.
- ²⁰ R. Hewins, op. cit.
- ²¹ Royal Commission on Fuel and Engines, 1912.
- ²² H. Deterding. An International Oilman. Harper and Brothers.
- ²³ R. Henriques. Marcus Samuel, First Viscount Bearsted and Founder of Shell. Barrie and Rockliff.

- 24 F. C. Gerretson. The History of the Royal Dutch.
- 25 R. Henriques, op. cit.
- 26 *Memoris*.
- 27 R. Hewins, op. cit.
- 28 A. H. Hardinge. A Diplomatist in the Middle East. London.
- 29 H. Longhurst. Adventure in Oil, the Story of British Petroleum. Sidgwick and Jackson.
- 30 *Ibid*.
- 31 W. Churchill. The World Crisis 1911—1914. Thornton Butterworth.
- 32 Federal Trade Commission report on the International Petroleum Cartel. 1952.
- 33 T. Buckley. Just Plain H. L. Hunt. — *Esquire*, January 1967.
- 34 Из меморандума «Компани франсэз», который приводится в докладе Федеральной торговой комиссии США за 1952 г., о Международном нефтяном картеле.
- 35 Federal Trade Commission Report.
- 36 N. Gulbenkian. Pantaraxia. Hutchinson.
- 37 Federal Trade Commission Report.
- 38 *Ibid*.
- 39 *Ibid*.
- 40 W. Levy. The Paradox of Oil and War. — *Fortune*, 1941.
- 41 H. Macmillan. The Blast of War. Macmillan.
- 42 The Petroleum Handbook, compiled and published by Shell.
- 43 *Petroleum Times*, 13 May 1944.
- 44 Federal Trade Commission Report.
- 45 Cristobel Mendoza.
- 46 E. Lieuwen. Petroleum in Venezuela.
- 47 Reza Shah Pahlavi. Mission for my Country.
- 48 Longhurst, op. cit.
- 49 Mission for my Country.
- 50 *Management Today*, April 1967.
- 51 P. H. Frankel. Oil and Power Politics.
- 52 R. Engler. The Politics of Oil. Macmillan (New York).
- 53 Mission for my Country.
- 54 Заявления, сделанные сенатской комиссии по иностранным делам, по вопросу о деятельности многонациональных компаний, 1974 г.
- 55 *Ibid*.
- 56 Речь в апреле 1974 г. на заседании Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, посвященном проблемам сырьевых материалов и развития.

Именной указатель

Абдессалем Белаид 280
Абрахамс Джо 89
Абрахамс Марк 89, 92
Ала Хуссейн 197
Амузегар 256
д'Арсн Уильям Нокс 105—107,
109, 113
Арчболд Джон Д. 57, 78, 85,
149, 162
Ахмад-аль-Джабир 135, 138

Барнодолл Уильям 45, 50
Бейнбридж Джон 75
Бенсон Байрон 62, 63
Беранже Анри 117
Бетанкур Ромуло 9
Биссел Джордж 44, 46
Бредшо Торнтон 401
Бэринг Эвелин 105

Вагнер Г. 415
Вандербильт 55

Гамильтон Александр 65
Гарриман Аверелл 198
Гаупт Герман 63
Гендерсон Александр 112
Геринг Герман 161
Гетти Дж. Пол 183, 204
Гийома Пьер 209

Голшайан 194
Гомес Хуан Винсенте 123—
125, 180—183
Гофман Пол 178, 207
Гринуэй Чарлз 121, 135
Гувер Герберт 121, 128
Гэсс Нэвиль 194
Гюльбенкян Калуст Саркис
103—105, 112, 113, 114, 117,
121, 129—133, 142—144
Гюльбенкян Нубар 144

Дейвис Ральф К. 163
Дейвис Эдмунд 134
Детердинг Генри 82—86, 91,
94, 95, 97—100, 105, 113, 117,
129, 146—149
Джексон Бэзил 198
Джефферсон 65
Джойнер Коламбас 126
Джэнсон Эдмунд 134
Диас Порфирио 123, 181
Додд Сэмюэль 65
Доухени Эдуард 100
Дрейк Эдвин 43—46
Дрейк Эрик 381

Захеда генерал 201

Идрис 244
Илз Дэниел 59

Каддафи Муамар 244
Карнеги Эндрю 77
Кассел Эрнест 112
Кассем Абдель 221
Каудрей 116, 120
Кесслер Дж. Т. Август 85,
86, 91

Кинд Франц 160
Китабги Антуан 105, 106
Китченер 109
Кларк Морис 48, 49, 59
Кокс Перси 136
Кэдмен Джон 111, 148

Леви Уолтер 366
Локвуд 67
Лопес Контрерас 181—184, 186
Лукас Антони 76
Лэйн Фред 87, 88, 94, 105
Людендорф Эрих 165

Мабрук 244
Мазиди Фейсал 221
Маккей Эдгар 120
Макколлум Леонард 206, 207
Макмиллан Гарольд 167
Манташев Александр 104, 105
Марриотт Альфред 106
Маттеи Энрико 210—213, 215,
217, 331
Медина Ангарита 181, 186
Меллон Уильям Лаример 70,
71

Меллон Эндрю 139
Менделеев Дмитрий 172
Мерсье Эрнест 118
Мидхат-паша 101
Морган Дж. П. 77
Мосаддык Мохаммед 191,
194—201, 203
Мэджвик 137

Нимиц адмирал 170
Нобель Альфред 72
Нобель Людвиг 72
Нобель Роберт 72
Нобель Эммануэл 72
Нубар-паша 104, 105

Паттерсон И. Дж. 64
Перес Альфонсо 187, 221

Пирси Джордж 241, 254, 255
Пирсон Уитмен 100
Поттс Джозеф 60, 61
Притиман И. Дж. 108
Прэтт Чарльз 56
Пуанкаре Раймон 118

Размара Али 196, 197
Ревелстоук 112
Реза шах 193—195
Рейнолдс Дж. Б. 107—109
Рейтер Джулиус 101
Ривас Васкес 186
Родс Сесиль 212
Рокфеллер Джон Д. 36, 46—
51, 57—60, 62, 63, 66, 71, 73,
78, 84, 85, 99, 120

Рокфеллер Уильям А. 47
Рокфеллер Уильям-мл. 50
Рокфеллер Фрэнк 57
Ротшильд Альфонс 73, 96
Рузвельт Теодор 78
Рэдклифф Сирил 144

Сауд 136, 139, 192, 239
Селим-эффенди 102, 103
Силлимэн Бенджамин 44
Синклер Эптон 79
Скотт Том 55, 60, 61
Смит Джордж Отис 120
Спарго Джон 79
Стефенс Линкольн 79
Стоукс Ричард 198
Страталмонд лорд 202, 254,
256
Сэмюэль Маркус 82, 86—88,
90—98, 101
Сэмюэль Сэм 87, 88, 90

Тарбелл Ида 68, 79
Тарбут Перс 134
Тарики Абдалла 221, 239
Тезигер Уильям 102
Тигл Уолтер 85, 130, 148
Торрес Гумерсиндо 124
Троншер Луи 132
Тьюгендхэт Георг 160

Уорден В. Дж. 56
Уэллмен Гай 132

Фауд Рухани 221
Фейсал король 133
Фелан сенатор 120

Фернандес Рафаэль Хидальго 124
Флаглер Генри 50, 57
Флэннери Фортескью 88, 93
Франкел Пол 233, 327
Фрэйзер Уильям 132

Хагон-паша 102—104
Хайд Чарльз 45, 50
Хамад шейх 136
Хамид Абдул 103, 104, 112
Хант Гарольдсон Лафайет 126, 127
Хардиндж Артур 106
Харкнесс Стивен 50
Хейдар Зейд 11
Хейм Арнольд 136, 137
Хиггинс Патильо 75, 76

Холмс Фрэнк 134, 136—139
Хьюинз Ральф 105

Черчилль Уинстон 110—112
Чисхолм Арчи 138

Шлезинджер Дж. 23
Шулер Генри 241, 263

Эдельман А. 233
Эйзенхауэр Д. 218
Эндрюс Сэмюэль 49, 50, 57, 58, 66
Эприкес Роберт 47

Ямани Ахмед Заки 9, 267, 269, 280
Ятим Мохаммед 136

Предметный указатель

- Абаданский конфликт 191, 203
«Авко корпорейшн» 453
Администрация ООН по вопросам помощи и послевоенного восстановления (ЮНРРА) 177
«Айленд крик коул компани» 452
«Ай-Си-Ай» 449
«Аквитен ойл энд гэс компани» 829
Акнакаррийское соглашение 149, 155, 156
«Аксъон демократика» 186, 187
«Альфред Ольсен» 159
Аляска 350, 362, 425, 432
«Амерада Хесс» 208, 227, 228
«Америкэн индепендент ойл компани» («Аминойл») 189, 206, 208
«Америкэн петролеум институт» (Американский институт нефти) 155
«Амоко» 387
«Англо-америкэн компани» 121, 135, 155, 158
Англо-бурская война 93
«Англо-иранская компания» 144, 164, 191—196, 198—202
«Англо-персидская компания» 109, 111, 113, 116, 117, 121, 129, 130, 136, 137, 142, 145, 147, 148, 153—155, 158, 209, 212
«Антреприз де решерн э д'активите петрольен» («ЭРАП») 205
«Арабиен ойл компани» 205, 214
«Арамко» 143, 177, 179, 189, 196, 236, 269, 273
«Атлантик рифайнинг» 70, 121, 149, 208
«Атлантик ричфилд» 387, 451
«Ациенда дженерале итальяне петроли» («Аджип») 161, 211
Багдадская железная дорога 112
«Банк де л'Юньон паризьен» 117
«Басра петролеум» 276, 337
«БАСФ» 449
«Биг инч» 169
«Бирма ойл компани» 96, 108, 109, 137
«Большая семерка» 370, 382
«БП—Сохайо» 452

Британская империя 119
Британский совет по газу 442
«Бритиш петролеум» 38, 105,
111, 146, 201, 214, 227, 248,
254, 264, 332, 417, 420, 422,
425, 427, 449, 450, 452
«Бюро де решерн де петроль»
205, 209, 210, 212
«Вашингтон пост» 23

Вашингтонская конференция
343

«Венесуэлен ойл консешнз»
123

Верховный суд 62

«Вестингауз» 456

«Виртшафтсгруппе крафтин-
дустри» 164

Восстание боксеров 93

«Галф ойл» 8, 38, 75, 78, 120,
123, 137—139, 141, 142, 144,
146, 178, 183, 201, 206, 214,
447, 451, 452

«Галф ойл компани оф Мэ-
риленд» 149

«Гельсенберг» 252

Генеральный комиссариат по
жидкому топливу 117

«Гетти» 208, 453

Горнорудное бюро 356

Гражданская война 45, 46, 48,
51, 56

«Грейт стандарт ойл траст»
381

Двусторонние нефтяные со-
глашения 328

«Дейли телеграф» 109

«Деминекс» 331

«Дженерал асфальт» 100

«Дженерал электрик компа-
ни» 453, 456

«Дистиллерс компани» 111

«Дистригаз» 439

Добыча нефти 22, 282

«Дойче банк» 102, 112, 113,
117

«Дополнительное соглашение»
194, 196

«Дюпон» 449

Европейское Экономическое
Сообщество 319, 345

Загрязнение окружающей сре-
ды 401—414

Закон Коннелли о «горячей»
нефти от 1935 г. 356

Закон от 1922 г. в Венесуэле
124

Закон Шермана 80

«Иль Джорно» 211

«Империял» 451

Индийский департамент об-
щественных работ 107

«Ирак петролеум компани»
129, 134, 138, 139, 142, 143,
199, 209, 245, 271—273

«Ираниэн ойл консорциум»
320

«Ирикон эйдженси» 201, 209,
210

«Испаноил» 252, 331

«Истерн энд дженерал» 134,
136—139

«Калтекс» 178

«КАМПСА» 321

«Керр — Магджи» 453

«Кларк энд Рокфеллер» 48

Комиссия «Общего рынка»
345, 346

Комиссия по Персидскому за-
ливу 254

Комитет лондонского порта
96

«Компани франсэз де петроль»
118, 132, 164, 201, 209, 258,
329

«Компани франсэз де раффи-
наж» 161

«Компания Ройял датч по
эксплуатации нефтяных про-

мыслов в Голландской Ин-
дии» 85

«Компания Суэцкого канала»
88, 89, 161

«Консолидейшн» 452

«Континентал» 81, 149, 204—
206, 208, 227, 247, 387, 388

442, 452

Конференция в Сан-Ремо 118

Концессии 9, 102, 130, 134—
136, 194, 273, 416, 418, 419

Кризис 1973—1974 гг. 324, 349,
368, 376, 386

«Кувейт ойл компани» 139, 199, 221

Лондонская политическая группа 254

«Льюис Эмери ойл компани» 70

«Лэйн энд Макэндрю» 87

«Манчестер ойл рифайнери» 160

«Маратон» 204, 205, 208, 227, 228

Международное энергетическое агентство (МЭА) 20, 21

Международный банк реконструкции и развития 200

Международный валютный фонд 339

Межправительственная морская консультативная организация 406

«Мексикан» 120

«Меморандум о европейских рынках» 166

Младотурецкая революция 112

«Мобил» 38, 80, 449

«Монтэдисон» 449

«М. Сэмюэль энд компани» 92

«Нафта» 159

Национализация 9, 258, 271, 272

Национальный совет США по нефти 362

Национальный турецкий банк 112

«Национальный фронт» 195, 196

Национальный энергетический план США 21

Нейтральная зона 189, 206, 214, 374

«Нестле» 450

Нефтяная промышленность 38, 39, 47, 72—75, 88, 100, 103, 123—125, 126, 180—184, 328, 336, 373

Нефтяной картель 17, 25, 26

Нидерландская торговая компания 85

«Нью-Йорк сентрал» 52, 55

«Нью-Йорк таймс» 22, 23

«Нэшнл ираниен ойл компани» 198, 199, 201, 213, 214, 221

«Оазис» 247

Оджайское соглашение 189

«Оксидентал петролеум» 452

«Оксидентал энд континентал ойл» 228, 420

«Оксидентал энд оазис» 227

Организация арабских стран—экспортеров нефти 276

Организация европейского экономического развития 279

Организация стран—экспортеров нефти (ОПЕК) 7—11, 23, 24, 26—28, 40, 221, 222, 228, 235—238, 240, 243, 249, 250, 252, 253, 256—258, 266, 267, 273, 276, 280, 283, 305, 313—316, 318, 319, 338, 367, 459

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 20, 279

Османская империя 104, 112, 130, 131, 192

«Оттоманская железнодорожная компания» 102

«Пасифик уэстерн компани» 189

«Пенсильванская железная дорога» 52, 55, 60, 70, 76

«Петрофина» 451

«Питсбург энд мидуэй коул компани» 452

«План Маршалла» 173, 178, 207

Помощь СССР 10, 25

Правительственное бюро корпораций 79

Природный газ 36, 127, 172, 210, 349, 353, 354, 359, 428, 438—445

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) 24

«Проект меморандума о принципах» от июня 1934 г. 156—158

«Раши ойл продактс» 156

«Режи отоном де петроль» 205

«Ройял датч» 82, 86, 91, 94, 95, 97, 98

«Ройял датч — Шелл» 82, 85, 98, 148, 449

«Сан ойл» 451

«Сан Хасинто» 208

Сахарный трест 79

«Саут импрувмент компани» 53—55, 57, 61

Северное море 345, 420, 428, 429, 432

«Сигнал» 204, 208, 453

«Синдикат насьональ д'этиюд де петроль» 118

«Синклер» 121, 149

«Синкруд» 451

«Ситиз сервис» 149

Скважина «Баба Гуггур» 133, 134

Скважина «Барроса-2» 123, 124

Скважина «Мейплшейд» 45

Скважина «Спиндлтоп» 75—77, 96

Скидка на истощение недр 355

«Скофилд, Шурмер энд Тигл» 69

«Соглашение о красной черте» 129, 131, 137, 142—144

«Сокони вакуум» 142—144, 147, 178, 201

«Сокони мобил» 144, 201

«Сонатрак» 259

«Сосьете ирано-итальян де петроль» («СИРИП») 213

«Союз производителей юга» 54, 55

Союз христианской молодежи 59

«Сперлингс джорнэл» 120

«Стандард ойл компани» 50, 52, 55—59, 61—70, 72, 74, 75, 77—80, 82, 84, 86, 87, 89, 90, 93, 94, 96, 99, 111, 119, 121

«Стандард ойл компани оф Нью-Йорк» 118, 120, 132, 142, 147, 149

«Стандард ойл оф Индиана» 81, 123, 141, 149, 205, 214

«Стандард ойл оф Калифорния» («Сокал») 38, 81, 138, 139, 142, 143, 149, 177, 179, 201, 288, 447, 453

«Стандард ойл оф Нью-Джерси» («Эссо») 8, 38, 65, 80, 85, 121, 130, 132, 137, 141—148, 155, 157, 158, 164, 178, 183, 185, 201, 205, 206, 220, 245—248, 254, 420, 427, 439

«Стандард ойл оф Огайо» 208

«Стандард ойл траст» 64, 120

«Стандард ойл экспорт корпорейшн» 152

Суэцкий канал 243, 258, 389

«Тайдуотер пайп компани» 62, 63, 149, 208

Танкерный синдикат 90

«Таплайн» 241, 246, 257

Тегеранское соглашение 265, 269, 337

«Тексако» 38, 75, 78, 215, 248

«Тексас» 120, 121, 142, 148, 149, 159, 179, 201, 248

Техаоская железнодорожная комиссия 356

Топливное управление 209

«Тотал» 428, 440

Трансальясинский трубопровод 14, 354, 360

Триполлийское соглашение 265, 266, 269, 337

«Туркиш ойл компани» 128—132

«Туркиш петролеум компани» 113, 114, 117, 119, 121, 128, 129

«Уорден, Фрю энд компани оф Филадельфия» 56

Управление геологических изысканий США 119

Управление европейского экономического сотрудничества (УЕЭС) 178

Управление экономического сотрудничества 207

«Условия соглашения о сбыте» 156

«Уэст оф Ингланд петролеум ассошиэйшн» 67

«Файнэншл таймс» 16, 28

Федеральная комиссия по энергетике 359

Федеральная торговая комиссия США 217

«Филлипс» 204, 387, 428, 440, 453

Фрахтовые ставки 229—231, 249, 257

«Хёхст» 449

Химическая промышленность 172, 173, 434, 449

«Хэнкок» 208

Цены 12, 17, 21, 152—154, 162, 178, 217, 219, 220, 231, 232, 245, 253, 256, 266, 280, 338, 339, 390, 394, 396

«Чейз Манхэттен бэнк» 15, 18, 385

«Шелл» 39, 82, 84, 86, 90—94, 96—99, 111, 113, 115, 117, 120, 121, 123, 124, 129, 137, 141, 142, 144—148, 153, 155, 157—160, 164, 182, 185, 201,

206, 214, 215, 227, 247, 264, 288, 420, 422, 427, 439, 442, 447, 449—453

«Шелл — Мекс» 158

«Шелл транспорт энд трейдинг компани» 90

«Шелл — Эссо» 428, 438

«Эйшиетик петролеум компани» 95, 97, 101

«Экономист» 17

«Экспорт петролеум ассошиэйшн инкорпорейтед» 152, 155

«Эльф — ЭРАП» 252, 258, 329

«Эмпайр транспортейшн» 60, 61

Энергетический кризис 5, 16, 21—23, 26, 285

«Энте национале гидрокарбури» («ЭНИ») 205, 210, 211, 213, 214, 234, 252, 321, 377, 450

«Эри» 52

«Юнион карбайд» 449

«Юнион оф Калифорния» 453

«Юнион сток ярд энд транзит компани оф Чикаго» 442

Оглавление

Предисловие	5
Глава 1	
Введение	35

Часть I

Как
развивалась
нефтяная
промышленность
1859—1960 гг.

Глава 2	
Как это все началось . . .	43
Глава 3	
Возвышение Рокфеллера	47
Глава 4	
Распад треста	72
Глава 5	
Триумф Детердинга .	82
Глава 6	
Мечта Гюльбенкяна .	101
Глава 7	
Война и мир	115

Глава 8	
Новые открытия	122
Глава 9	
Соединенные Штаты одерживают верх на Ближнем Востоке	128
Глава 10	
Затруднения из-за богатства	140
Глава 11	
Попытка создания картеля	145
Глава 12	
Нефть и вторая мировая война	163
Глава 13	
Новые горизонты	171
Глава 14	
Венесуэла возглавляет борьбу за раздел прибылей на равной основе	180
Глава 15	
Абаданский конфликт	191
Глава 16	
Приход новичков	204
Глава 17	
Создание ОПЕК	216

Часть II

Как промышленность работает сегодня

Глава 18	
До революции	225
Глава 19	
Революция	241
Глава 20	
Обнаженные в конференц-зале	263
Глава 21	
Энергетический кризис	285
Глава 22	
Власть производителей	303
Глава 23	
Вмешательство стран-потребителей	327

Глава 24	
Старший брат	347
Глава 25	
Между двух огней	366
Глава 26	
Прибыль и конкуренция	381
Глава 27	
Назад к природе	401
Глава 28	
Поиски продолжаютя . .	415
Глава 29	
Природный газ .	433
Глава 30	
Энергетические корпорации?	446
Глава 31	
Бури и грозы	458
Приложения	465
Библиография	473
Именной указатель	475
Предметный указатель	478

К. ТЬЮГЕНДХЭТ

А. ГАМИЛЬТОН

НЕФТЬ. САМЫЙ БОЛЬШОЙ БИЗНЕС

ИБ 3463

Редактор *О. Г. Радынова*
Младший редактор *О. М. Фролова*
Художник *А. В. Алексеев*
Художественный редактор *В. А. Пузанков*
Технический редактор *С. Л. Рябинина*
Корректор *Л. С. Филиппова*

Сдано в набор 31.1.1978. Подписано в печать 29.5.1978.
Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская № 1
Гарнитура литературная. Печать высокая
Условн. печ. л. 25,62. Уч.-изд. л. 25,41
Тираж 10 000 экз. Зак. № 116. Цена 1 р. 10 к.
Изд. № 25928

Издательство «Прогресс» Государственного комитета
Совета Министров СССР по делам издательств,
полиграфии и книжной торговли
Москва, 119021, Зубовский бульвар, 17

Московская типография № 11 Союзполиграфпрома
при Государственном комитете Совета Министров СССР
по делам издательств, полиграфии и книжной торговли.
Москва, 113105, Нагатинская ул., д. 1

К.Тьюгендхэт
А.Гамильтон

Нефть. Самый большой бизнес