

Саудовская Аравия – королевство нефти

Бахытжан Ауельбеков

Часть IV

Королевство Саудовская Аравия сегодня играет решающую роль в установлении мировых цен на углеводороды. Соответственно, ее политика в области цен на нефть в огромной степени влияет на весь ход экономических процессов на планете. И отношения этого государства с западным миром переживали разные времена; они отнюдь не всегда были гладкими.

Напомним, что созданная в сентябре 1960 года ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти, в которой решающую роль играли Саудовская Аравия и Иран, в начале своей деятельности не казалась серьезной организацией: ее попросту считали неработоспособным органом. В общем-то, так оно и было. Но к началу 1970-х годов ситуация в мировой экономике резко изменилась, что автоматически повышало роль и значение картеля в мировой политике. Резко выросло потребление нефти промышленными странами. В результате, к 1973 году производственные мощности на Ближнем Востоке в общей сложности могли дать только 500 тыс. баррелей в день. Это был всего 1% общего потребления в западном мире. Предложение почти совпадало со спросом. Хрупкость такого баланса была чрезвычайно опасной. «Сильные мира сего» тем не менее, ничего не замечали.

Как было сказано в предыдущих публикациях, одним из первых на тревожное положение дел обратил внимание американский аташе по вопросам нефти в Ливии Джеймс Плэк. Еще в ноябре 1970 года он направил в Вашингтон доклад, в котором указывал на то, что ситуация складывается исключительно серьезная. В Белом доме, однако, на его доклад не обратили внимания – там были больше отвлечены разногласиями между Саудовской Аравией и Ираном и тем, какие проблемы эти разногласия создавали для нефтедобывающих компаний Запада.

Конкурентная борьба, разгоревшаяся в нефтяной отрасли после Второй мировой войны, обострила соперничество двух главных нефтедобывающих стран на Ближнем Востоке – Ирана и Саудовской Аравии. Резкое увеличение добычи по всему миру поставило крупные компании в трудное политическое положение. Им нужно было попытаться установить равновесие между предложением и спросом, а это означало сдерживание добычи в странах Персидского залива – в регионе с самыми большими в мире запасами нефти. Хотя добыча здесь росла быстро, но не в такой степени, как это позволяли природные ресурсы и как того хотели правительства региона.

В США добычу контролировали и ограничивали Техасский железнодорожный комитет, Оклахомская комиссия по корпорациям, Луизианская комиссия по консервации и аналогичные органы в других штатах. В целях сохранения нефтяных ресурсов они ограничивали добычу, поддерживая фактическую производительность американских нефтяных скважин ниже их возможностей, и контролировали цены в условиях постоянного наличия излишков. В нефтяных провинциях Персидского залива, где имелось куда больше запасов, уровень добычи контролировался крупными нефтяными компаниями, которые сами рассчитывали, сколько надо нефти, чтобы привести в соответствие ожидаемый спрос и имеющуюся нефтепродукцию, поставляемую из других регионов мира. Таким образом, Персидский залив превратился в стабилизатор, в механизм контроля для сбалансирования спроса и предложения. Он был «мятниковой зоной», или, как некоторые нефтяники любили называть его, «распределительным клапаном».

Но распределить увеличение объемов добычи, особенно между Ираном и Саудовской Аравией, было нелегким делом. Без определенных талантов и стараний можно было и не пытаться хотя бы наполовину удовлетворить запросы Ирана, где шаха и так уже распирало от непомерных амбиций, и Саудовскую Аравию, которая не хотела признавать лидерство Ирана ни в нефтедобыче, ни в чем другом.

Многие обстоятельства способствовали конфликту между двумя странами: одна была арабской, другая – нет; одна придерживалась суннитского направления ислама, другая шиитского. Обе страны хотели быть лидером как в географическом регионе, так и среди стран-производителей, и у обеих были неудовлетворенные территориальные притязания. Такое соперничество в нефтедобыче порождало подозрительность между двумя странами. Ведь добытая нефть превращалась в богатство, а богатство в свою очередь означало власть, влияние и уважение.

Соперничество между Ираном и Саудовской Аравией создавало огромные проблемы для крупных компаний. Решение проблем было похоже на «хождение по натянутому канату», сказал Дж. Кеннет Джемисон, который позднее стал председателем совета директоров «Экссон». Ставки были очень высоки. Компании не хотели терять своих позиций ни в одной из двух стран. Перед четырьмя компаниями «Арамко» («Арабиан-Американ Ойл Компани») – «Джерси», «Мобил», «Стандард оф Калифорния» и «Тексако» – стояла одна проблема. Нельзя было делать ничего такого, что могло бы нанести вред саудовской концессии.

Задача, по словам Говарда Пейджа, директора «Джерси», ответственного за Ближний Восток, состояла в том, чтобы угодить саудовцам для сохранения положения «Арамко», «потому что это была самая важная концессия в мировом масштабе, и нельзя было допустить ни малейшего шанса потерять ее». Концессия могла оказаться под угрозой, если бы саудовцы заподозрили, что компании склоняются к увеличению уровня добычи в Иране.

Но потенциально Иран был доминирующей державой региона, и шаха следовало умиротворять, а чаще всего – удовлетворять его требования. «Никто в то время не мог добывать такого количества нефти, чтобы его было достаточно для удовлетворения appetитов правительств стран Персидского залива», – сказал Джордж Паркхерст, который тогда был координатором «Стандард оф Калифорния» по Ближнему Востоку. Потенциал нефтедобычи при условии соответствующего объема инвестиций был таким, что мог в любой момент превысить спрос. Рост потребностей нужно было распределить таким образом, чтобы ни одно правительство не заподозрило, что с другим заключается более выгодная сделка. Выигрыш Саудовской Аравии означал бы потерю для Ирана и наоборот.

Дело осложнялось и тем, что крупные нефтяные компании действовали как партнеры в разных странах, но имели несовпадающие, противоположные интересы. У одних был избыток сырой нефти, у других ощущался ее дефицит. «Необходимо постоянно консультироваться с партнерами, днем и ночью, – говорил Пейдж. – Они всегда в борьбе». Борьба осложнялась американскими независимыми компаниями, которых протолкнули в иранский консорциум. У них не было других источников сырой нефти или крупных концессий, требующих защиты, поэтому их беспокоила не ситуация в мире, а возможность добывать как можно больше нефти, и активно продавать ее. Они постоянно стремились к увеличению добычи нефти в Иране, и крупные нефтяные компании подозревали, что они подстрекают к этому шаха. Но если объемы добычи в Иране возрастут, это будет означать, что у независимых компаний будет больше нефти для «торговли вразнос», по словам Пейджа, чем у крупных компаний. И тогда крупным компаниям придется ограничивать добычу в Саудовской Аравии и объяснять это разгневанному Ямани, саудовскому министру нефтяной промышленности.

Во всех действиях саудовцев в то время главную роль играл один человек – Ахмед Заки Ямани. Для мировой нефтяной промышленности, политиков и государственных деятелей, для журналистов и вообще для всего мира Ямани стал представителем и по сути символом новой эры – эры нефти. Его лицо, с огромными, ясными, казалось, немигающими глазами, подстриженной, слегка выщипанной бородкой, было знакомо всему миру. Но мировое общественное мнение в постоянном поиске главных действующих лиц, а также не будучи в курсе непрозрачной политической структуры Саудовской Аравии, не всегда правильно оценивало его роль и приписывало ему большую власть, чем у него в действительности была.

Хотя Ямани часто называли «шейхом», в данном случае этот титул был данью уважения к выдающимся деятелям незнатного происхождения, одним из которых он и был. По происхождению Ямани был хиджази, горожанин из более светского торгового побережья Красного моря в провинции Хиджаз. Северная часть Саудовской Аравии, провинция Неджд, в отличие от Хиджаза, была более изолированной от мира и состояла из разбросанных в пустыне княжеств, которые в свое время обеспечили поддержку Ибн Сауду и которые считали своим центром Эр-Рияд. Ямани родился в Мекке в 1939 году, в том самом году, когда Джек Филби убедил короля Ибн Сауда, что единственный выход королевства из тяжелейшего финансового положения – дать разрешение на разведку полезных ископаемых. В те времена по улицам Мекки ходили верблюды, а вечерами мальчик мог читать либо дома при свете керосиновой лампы, либо отправляясь в мечеть, где было электричество.

И дед, и отец его были исламскими проповедниками и учеными-правоведами. Одно время отец Ямани был великим муфтием в голландской Ост-Индии и Малайе. Это и определило мировоззрение Ямани и его интеллектуальное развитие. После возвращения отца в Саудовскую Аравию дом семьи в Мекке стал местом сбора его учеников. «Это были в основном известные правоведа, они обсуждали с отцом законы и различные случаи в юридической практике, – позднее говорил Ямани. – Я начал прислушиваться к ним, а после того, как они уходили, мы с отцом часто засиживались допоздна – он наставлял меня и оспаривал мои аргументы».

Способности Ямани были отмечены еще в школе. Он уехал сначала учиться в Каирский университет, потом поступил на юридический факультет Нью-Йоркского университета, после чего в течение года изучал международное право на юридическом факультете Гарвардского университета. У него выработалось интуитивное понимание психологии Запада, он научился общаться с американцами, чувствуя себя совершенно свободно. Вернувшись в Саудовскую Аравию, он основал первую в стране юридическую контору. Выполняя обязанности советника в различных правительственных учреждениях, он подготовил контракт на предоставление в 1957 году концессии японскому консорциуму «Арабиан Ойл», который вошел в ряды нефтяных компаний, действующих в Саудовской Аравии.

Ямани выступал с комментариями по юридическим вопросам в разных газетах. Это привлекло к нему внимание такой важной персоны, как молодой принц Фейсал, второй сын короля Ибн Сауда. Фейсал предложил Ямани стать его советником по юридическим вопросам. В 1952 году, когда Фейсал вышел победителем в борьбе за власть со своим братом Саудом, одним из его первых действий было увольнение министра нефти, националиста Абдуллы Тарики и назначение на этот пост 32-летнего Ямани. Ямани в свою очередь первым делом положил конец конфронтации Тарики с «Арамко» и приступил к достижению тех же

самых целей, только с большей тонкостью и искусством, а также эффективностью. «Верните нам Тарики с его демагогией и эмоциональностью! – восклицал один из директоров «Арамко». – Ямани своей мягкостью и доводами прижимает нас к стенке».

К 1973 году Ямани уже в течение 11 лет был министром нефтяной промышленности и приобрел огромный опыт и мастерство дипломата, к тому же он обладал исключительным талантом вести переговоры. Говорил он спокойно, в полголоса, что заставляло оппонентов прислушиваться, стараясь не пропустить ни одного слова. Он почти никогда не терял самообладания: чем сильнее был его гнев, тем спокойнее он становился. Пылкая риторика была не в его стиле. Говоря о чем-либо, он всегда следовал законам логики, переходя от одного положения к другому, останавливаясь на каждом ровно столько, сколько было необходимо, чтобы выделить его суть, связи, императивы и последствия. Все сказанное становилось настолько просто и убедительно, настолько очевидно и неоспоримо, что только глупец мог с ним не согласиться. Такой метод изложения позиции зачаровывал и обезоруживал одних и вызывал ярость других.

Ямани мастерски пользовался своим даром, умением выжидать, глядя на человека немигающим взглядом. Он просто смотрел на собеседника, не произнося ни одного слова и перебирая неизменные четки, пока тот, осознав свое поражение, не переходил к другой теме. Играя в шахматы, он всегда тщательно обдумывал положение противника и просчитывал ходы, которые должны были вывести его на желание противника и просчитывал ходы, которые должны были вывести его на желаемую позицию. Будучи искусным тактиком, мастером маневрирования, когда этого требовали сиюминутные задачи внутренней и внешней политики Саудовской Аравии, он, тем не менее, всегда стремился учитывать и долгосрочные перспективы, как подобало представителю страны с небольшим населением, на долю которой приходилась одна треть всех мировых запасов нефти.

«Как в общественной, так и в личной жизни, во всем, что я делаю, я всегда руководствуюсь долгосрочными перспективами, – сказал он однажды. – Как только вы начинаете думать категориями сегодняшнего дня, вы уже в беде. Такое мышление – тактика для достижения исключительно сиюминутных результатов». На западном мире, по его мнению, лежало проклятие – сконцентрированность на сиюминутных задачах, что являлось неизбежным результатом демократии. По природе Ямани был человеком осторожным, тщательно взвешивавшим каждый свой шаг. «Я не выношу азартных игр, – сказал он в 1976 году, находясь на вершине славы. – Да, я ненавижу их. Игры губят душу. Я никогда не был игроком. Никогда». В нефтяной политике, утверждал Ямани, он никогда не делал ставку на игру. «Это всегда риск. Я обязательно все просчитываю. И если уж я иду на риск, то это означает, что я предпринял все необходимое, чтобы свести его к минимуму. Почти до нуля».

Личность Ямани вызвала неоднозначную реакцию. Многие считали, что это блестящий государственный деятель, дипломат высокого класса, прекрасно разбирающийся во всем, что касается нефти, экономики и политики. «Он был превосходным стратегом, – сказал о нем один из тех, кто сотрудничал с ним в течение 25 лет. – Он никогда не шел напролом к цели. Но никогда и не терял ее из виду».

На Западе Ямани стал воплощением власти ОПЕК и вообще всей той власти, которую дает нефть. Для многих западных лидеров он был разумным и влиятельным партнером в диалоге, и притом очень знающим. Для общественного мнения он был самым заметным и поэтому наиболее критикуемым представителем стран-экспортеров. В самой ОПЕК и в арабском мире некоторые ненавидели его, завидуя известности и славе и считая, что слишком близко стоит к Западу, и что ему оказывают слишком большое внимание и уважение. Завистливые соперники и оппоненты говорили, что его «переоценивают». Одним из директоров «Арамко», часто имевшего с ним дело, больше всего поражала его способность хранить «невозмутимое спокойствие».

Ямани был во всем человеком Фейсала, преданным королю, избравшему его. Король в свою очередь относился к нему как к любимому вассалу и дарил ему огромные земельные владения, стоимость которых колоссально возросла во время нефтяного бума и которые являлись основой его личного состояния. Близкие и доверительные отношения с королем обеспечивали Ямани полную свободу действий, хотя в конечном счете всегда под контролем Фейсала и всегда в пределах, определенных королевской семьей, в которой наиболее важным членом, после самого короля, когда речь шла о нефтяной политике, был его единокровный брат, принц Фахд.

В ноябре 1970 года шах Ирана добился увеличения отчислений от прибылей западных нефтяных компаний с 50 до 55%. Затем компании пришли к выводу, что у них нет иного выбора, кроме как отдавать 55% и в других странах Персидского залива. С этого началась игра скачкообразного повышения цен. Венесуэла приняла закон, который повышал ее долю прибыли до 60%, а также допускал одностороннее повышение цен без согласования с компаниями или переговоров с ними. Конференция ОПЕК утвердила уровень 55% и угрожала закрыть добычу тем компаниям, которые не выполняют требований. Она также настаивала, чтобы переговоры нефтяных компаний велись с региональными группами экспертов, а не с ОПЕК в целом. Затем, в начале 1971 года Ливия выставила новые претензии, опять обойдя Иран. Игра явно грозила стать бесконечной, если компании не образуют единый фронт.

Главным защитником идеи создания общего фронта был Дэвид Барран, президент «Шелл Транспорт энд Трейдинг». «По мнению «Шелл», – говорил Барран, – обвал уже пошел. И без единого фронта компании

будут общипаны одна за другой». Усилиями Баррана был разработан общий подход: компании будут единым блоком вести переговоры с ОПЕК, а не с отдельными странами. Таким образом, надеялись они, поток требований удастся остановить. Добившись от министерства юстиции США отмены одного из положений антимонопольного законодательства, нефтяные компании приступили к созданию «Фронта Юни», то есть объединенного фронта, по типу того блока, что был образован против Советской России в 20-е годы.

Но мир стал сложнее, число активных игроков в нем существенно возросло. «Фронт Юни» охватывал два десятка компаний – американских и неамериканских, около 4/5 нефтедобычи западного мира. Эти компании создали также «ливийскую сеть безопасности» – тайную договоренность о том, что если добыча какой-либо компании будет урезана из-за отказа выполнить требования ливийского правительства, другие компании возместят ее потерю в объемах добытой нефти. 15 января 1971 года компании поспешно направили экспортерам нефти так называемое «Письмо ОПЕК», призывавшее к глобальному, всестороннему урегулированию. Целью его было поддержать объединенный фронт и добиться ведения переговоров с ОПЕК в виде единой организации, а не отдельных экспортеров или их групп, как она того хотела. В противном случае, компании оказывались совершенно беззащитными перед бесконечными скачками цен.

Однако иранский шах был решительно против плана всестороннего урегулирования, поскольку, как он утверждал, «умеренные» не смогут сдерживать «радикалов» – Ливию и Венесуэлу. Тем не менее, если компании предложат разумный подход и будут вести переговоры с каждой страной Персидского залива отдельно, он обещает устойчивое соглашение, которое будет соблюдаться в течение пяти лет. «Если же компании прибегнут к каким-то уловкам, – добавил он, – Персидский залив будет для них закрыт, и никакая нефть оттуда не пойдет».

Переговоры начались в Тегеране. «Фронт Юни» представлял Джордж Пирси, управляющий «Эксон» по странам Ближнего Востока, и лорд Страталмонд, управляющий «Бритиш Петролеум», по профессии юрист. Компании считали, что в борьбе с шахом они располагают поддержкой правительств США, но, прибыв в Тегеран, Пирси и Страталмонд обнаружили, что Вашингтон уже согласился с мнением шаха. Они были поражены и возмущены. «Это делает переговоры чертовски глупым занятием», – сказал Пирси.

19 января Пирси и Страталмонд встретились с членами регионального комитета ОПЕК – иранским министром финансов Джамшидом Амузегаром, министром нефтяной промышленности Саудовской Аравии Заки Ямани, Саадунем Хаммади (ученая степень по экономике Висконсинского университета). Министры были непреклонны. Они согласились обсудить цены на нефть только по странам Персидского залива, а не по странам ОПЕК. И это было все. Таким образом, никаких результатов достигнуто не было. Как ни тяжело было, но нефтедобывающие компании признали, что придется отказаться от попыток всестороннего подхода – иного выбора не было. Они согласились вести переговоры с каждой страной в отдельности. В противном случае, никакого урегулирования вообще не будет достигнуто, страны-экспортеры будут просто назначать цены. Компаниям необходимо было любой ценой сохранить видимость, хотя бы только видимость, что экспортеры действуют на основании оговоренных с ними цен, а не просто решают эти вопросы сами.

14 февраля 1971 года в Тегеране компании капитулировали. Новое соглашение похоронило принцип «50 на 50». Новое соглашение устанавливало 55%, как минимальную долю правительства, и поднимало цену барреля нефти на 30%, сохраняя возможность дальнейшего ежегодного повышения. Экспортеры торжественно обещали: никаких повышений в следующие пять лет сверх того, о чем уже было договорено. Тегеранское соглашение явилось своеобразным водоразделом: инициатива перешла от компаний к странам-экспортерам. «Это было настоящим поворотным пунктом для ОПЕК, – сказал один из ее представителей. – После тегеранского соглашения власть перешла к ОПЕК».

23 августа 1973 года президент Египта Анвар Садат неожиданно направился в Эр-Рияд для встречи с королем Фейсалом. У египетского президента были важные новости. Он сообщил королю, что обдумывает вопрос о войне с Израилем. Она будет внезапной, и он хочет заручиться поддержкой и помощью Саудовской Аравии. Садат получил заверения и в том, и в другом. Фейсал пошел настолько далеко, что обещал Садату полмиллиарда долларов на ведение военной кампании. И, заверил король, он не подведет с использованием «нефтяного оружия». «Только учтите фактор времени, – добавил король. – Мы не хотели бы использовать нашу нефть в какой-то краткосрочной войне, которая длится два-три дня, а затем выдыхается. Это должна быть акция, которая благодаря своей длительности мобилизует мировое общественное мнение».

6 октября 1973 года за несколько минут до 2.00 ночи, когда по календарю того года наступил самый чтимый еврейский праздник Йом Киппур, 22 египетских реактивных самолета взмыли в небо. Их целями были командные пункты и позиции израильтян на восточном берегу Суэцкого канала и Синайском полуострове. Несколько минут спустя огонь по всей линии фронта открыли свыше 3 тыс. полевых орудий. Почти одновременно сирийские самолеты нанесли удар по северной границе Израиля, а за ним последовал артиллерийский обстрел из 700 орудий. Так началась «октябрьская война», четвертая из арабо-израильских войн – самая разрушительная и напряженная из всех, война, которая привела к крайне серьезным последствиям. Оружие участникам конфликта поставлялось супердержавами: США и СССР. Но один из самых мощных видов оружия принадлежал исключительно Ближнему Востоку. Это было «нефтяное

оружие», эмбарго, сокращение добычи нефти и ограничение экспорта – оружие, по словам тогдашнего госсекретаря США Генри Киссинджера, «бесповоротно изменившее сложившийся в послевоенный период мир».

Эмбарго, как и сама война, явилось полной неожиданностью и потрясением. Но в ретроспективе все представлялось по некоторым признакам очевидным. К 1973 году нефть стала жизненной силой мировой экономики, ее добывали и использовали, не задумываясь о будущем. За весь послевоенный период соотношение спроса и предложения никогда не было таким напряженным, а взаимоотношения стран-экспортеров и нефтяных компаний продолжали усложняться. Это была ситуация, при которой любой дополнительный нажим мог вызвать кризис – в данном случае кризис глобального масштаба.

17 октября 1973 года сначала один Генри Киссинджер, а затем вместе с президентом Никсоном приняли четырех арабских министров во главе с саудовцем Омаром Саккафом, которого Киссинджер охарактеризовал как человека «спокойного и мудрого». Затем госсекретарь направился в розарий Белого дома, где сообщил журналистам, что переговоры прошли в конструктивной и дружеской атмосфере. После встречи Киссинджер сообщил своему аппарату, что его удивило отсутствие каких-либо упоминаний о нефти и что арабы вряд ли начнут нефтяную войну против США. Однако как раз в этот же день, 17 октября, происходила и другая встреча, и там было принято совсем другое решение – собравшиеся в Эль-Кувейте арабские министры решили начать именно нефтяную войну и сократить поставки нефти странам, поддерживающим Израиль.

Арабские министры приняли решение о частичном эмбарго: сократить добычу нефти на 5% от уровня сентября, а затем сокращать на 5% в каждом следующем месяце. Поставки же нефти «дружественным странам» было решено сохранить на прежнем уровне. Девять министров также приняли секретную резолюцию, рекомендовавшую «вести самые жесткие сокращения для США», имея в виду, что «такое постепенное сокращение добычи приведет к полному прекращению поставок нефти в США каждой отдельной страной – участницей этой резолюции». Несколько стран немедленно заявили, что они начнут с 10, а не 5-процентного сокращения. Но независимо от размера, это было более эффективное средство давления, чем запрет на экспорт в какую-либо одну страну, поскольку нефть всегда можно перевозить из одного места в другое, что и происходило во время кризисов 1956 и 1967 годов. Сокращение добычи также означало уменьшение абсолютного объема поставок.

Это был хорошо продуманный и умный план: перспектива ежемесячных сокращений плюс дифференциация стран-потребителей максимально повысят неопределенность, создадут напряженность и соперничество как в самих странах импортерах, так и между ними. Одной из явных целей этого плана было сразу же вызвать раскол среди промышленных стран.

Повышение цен и захват странами ОПЕК единоличной власти над их уровнем были логическим продолжением того, что уже давно висело в воздухе. Решение же использовать «нефтяное оружие» шло своим отдельным путем. «Достаточно сказать, – писал в своем комментарии «Миддл Ист Экономик Сервей», – что новая арабо-израильская война сделала позиции арабской стороны в переговорах по ценам более жесткой». А затем журнал делал вывод, который показал, насколько он недооценил развитие дальнейших событий: «К тому же сокращение добычи приведет к дальнейшему повышению цен».

В субботу, 20 октября, в два часа ночи Киссинджер вылетел в Москву (СССР выступил в качестве посредника) для обсуждения условий перемирия. Уже в самолете он узнал еще одну ошеломляющую новость: в ответ на предложение военной помощи Израилю Саудовская Аравия, перешагнув установленный порог сокращения добычи, прекратила все до последнего барреля поставки нефти в США. Другие арабские страны уже поступили так же, или готовились к этому. «Нефтяное оружие» теперь полностью вступило в игру. Существовавший почти три десятилетия послевоенный нефтяной порядок окончательно ушел в небытие.

В начале ноября 1973 года, всего через две недели после решения применить «нефтяное оружие», арабские министры решили увеличить сокращение нефтедобычи. Но каков был в действительности объем недополученной нефти? В первой половине октября суммарный объем арабских поставок составлял 20,8 млн. баррелей в день. В декабре, в наиболее острый период эмбарго, – 15, 8 млн. баррелей. Но теперь в США не было резервных запасов. Это обусловило важнейшие изменения и в политике, и в нефтяной отрасли по сравнению с недавним прошлым. Всего шесть лет назад во время Шестидневной войны 1967 года резервные запасы Америки были единственным и самым главным фактором, позволявшим обеспечивать энергетическую безопасность стран Запада не только во время послевоенных энергетических кризисов, но и во время Второй мировой войны. Теперь такого «запаса прочности» не было: США утратили эту возможность влиять на мировой нефтяной рынок.

Не имеет смысла пересказывать дальнейший ход событий, они хорошо известны. В мае 1973 года Киссинджеру удалось добиться сирийско-израильского разъединения, и мирный процесс начался. В июне Ричард Никсон посетил Израиль, Египет, Сирию и Саудовскую Аравию. Эмбарго стало теперь историей, хотя и очень недалекой. Главный же урок из событий тех дней, который вынес весь мир – ОПЕК больше не является «недееспособной организацией». И решающую роль в ней играет именно Саудовская Аравия, что в очередной раз подтверждают события последних полутора лет.