



О'КОННОР

Империю
НЕФТИ

И * Л

*Издательство
иностранной
литературы*

**THE EMPIRE
OF OIL**

Harvey O'Connor

MONTHLY REVIEW PRESS
NEW YORK, 1955

Х. О'Коннор

**И М П Е Р И Я
Н Е Ф Т И**

ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО
К. Н. КОЗАРЕЗ
и Н. И. КУЗЬМИНСКОГО

ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ
А. А. МАНУКЯНА
и К. Н. КОЗАРЕЗ

РЕДАКТОР
А. Л. ЗЛОТНИКОВ

Издательство
ИНОСТРАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
Москва, 1958

АННОТАЦИЯ

В книге рассматривается широкий круг вопросов, характеризующих положение в нефтяной промышленности США, деятельность нефтяных монополий внутри страны и за границей.

Автор подробно освещает господство монополий в добыче, переработке, транспортировке и сбыте нефти и нефтепродуктов, показывает систему ценообразования в нефтяной промышленности и размеры прибылей, получаемых нефтяными компаниями.

На многочисленных примерах показана борьба монополий с конкурентами, подавление мелких предпринимателей.

В книге дается обзор некоторых анти-трестовских процессов над нефтяными корпорациями и иллюстрируется неэффективность антитрестовского законодательства.

Редакция литературы
по вопросам экономических наук

Заведующий редакцией

кандидат экономических наук

Н. Д. ГАУЗНЕР

ПРЕДИСЛОВИЕ

О нефтяной промышленности США написано огромное число книг, брошюр, памфлетов, отдельных журнальных и газетных статей. Такое внимание к этой отрасли объясняется ее огромной ролью в экономике и политике страны.

В последние десятилетия значительно увеличился удельный вес нефти и газа в энергетическом балансе капиталистических стран. В целом для капиталистического мира доля нефти и газа поднялась с 20,4% в 1929 г. до 48,3% в 1956 г.; в Северной Америке за тот же период доля нефти и газа возросла с 30,4% до 59%¹. В условиях современного капитализма это означало соответствующее увеличение значения нефтяных монополий.

Нефтяная промышленность — одна из наиболее прибыльных отраслей экономики США. В 1956 г. прибыль в нефтеперерабатывающей промышленности составляла 11,6% суммы продаж, тогда как во всей обрабатывающей промышленности в целом она составляла 5,2%².

В результате огромного обогащения нефтяных монополий из 22 крупнейших промышленных компаний США, имевших в конце 1956 г. активы, превышающие 1 млрд. долл., 10 являлись нефтяными. Из общей суммы активов этих 22 промышленных корпораций-миллиардеров, составлявшей 55,9 млрд. долл., на нефтяные монополии приходилось 26,1 млрд. долл.³

Нефтяным корпорациям США принадлежит «пальма первенства» в эксплуатации трудящихся как внутри

¹ Monthly Bulletin of Statistics, UN, May 1957.

² Economic Report of the President, January 1958, p. 18.

³ Fortune, July 1957, Supplement.

страны, так и за ее пределами. Известно, что заграничные капиталовложения нефтяных компаний, составляющие 32,9% всех прямых вложений американского капитала вне США, принесли в 1956 г. 45% всей суммы прибылей¹. Как указывается в настоящей книге, компания «Стандард ойл компани оф Калифорния», первоначально вложившая на Ближнем Востоке 13 млн. долл., получила только за 1948—1954 гг. 337 млн. долл. дивидендов и, кроме того, к концу указанного периода имела вложения на Ближнем Востоке, оценивавшиеся в 385 млн. долл. (стр. 409). Ни по одной другой группе стран расширение иностранными монополиями природных ресурсов, безудержное обогащение монополий за счет народов слаборазвитых стран не проявляются с такой рельефностью, с такой обнаженностью, как по странам, поставляющим на мировой капиталистический рынок нефть. И, что особенно интересно, прогресс в сторону роста добычи и экспорта нефти в этих странах, увеличение удельного веса нефти в их общем экспорте представляют собой одновременно и «прогресс» в размерах их ограбления. Если в промышленно развитых странах общая сумма экспорта примерно совпадает со стоимостью импорта, а в слаборазвитых странах, вывозящих минеральное и сельскохозяйственное сырье, а также продовольствие, стоимость экспорта превышает стоимость импорта в пределах около 20%, то по странам, вывозящим нефть, превышение экспорта над импортом, выражающее в основном ту дань, которую они платят монополиям, составило в 1956 г. 95%.

Внешняя торговля стран, вывозящих в основном нефть и нефтепродукты (в млн. долл.)

	Всего		В том числе			
	Экспорт	Импорт	Страны Латинской Америки		Страны Ближнего Востока	
			Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
1928 г.	524	391	262	166	262	225
1937—1938 гг. (средн. за год)	545	442	310	301	219	130
1952 г.	4822	2610	2315	1687	2364	813
1956 г.	6711	3426	3158	2117	3394	1177

¹ Survey of Current Business, August 1957, p. 24—25.

Особенно велико расхождение по Ближнему Востоку. И это не случайно. Инженерно-геологическая фирма «Джон С. Герольд, инк» отмечает в своем бюллетене «Петролеум аутлук», что доход на вложенный капитал, составляющий в нефтяной промышленности самих США 20%, а в Венесуэле 35%, в странах Ближнего Востока достигает 100% в год¹, а ради таких прибылей, как об этом сто лет тому назад писало цитированное Марксом «Квотерли ревью», капитал не остановится ни перед каким преступлением.

Одним из результатов огромного развития нефтяной промышленности и роста мощи нефтяных монополий явились коренные сдвиги, которые произошли в относительном значении отдельных групп финансовой олигархии США, особенно группы Рокфеллера, финансовая мощь которой основывается в первую очередь на контроле над нефтяными трестами. До второй мировой войны группа Рокфеллеров была второй после Морганов финансовой группой США. Даже в 1948 г. соотношение по сумме активов компаний, контролируемых Морганом и Рокфеллерами, было соответственно 55 млрд. долл. и 26,7 млрд. долл.² Группа Морганов и сейчас занимает первое место, поскольку общая сумма активов компаний, контролируемых ею, достигала в 1956 г. 65,3 млрд. долл. Но соответствующая цифра по группе Рокфеллеров поднялась теперь уже до 61,4 млрд. долл.³, то есть мало чем отличается от финансовой империи группы Морганов. К тому же следует учесть, что тип контроля, осуществляемый группой Рокфеллеров и приближающийся к владению, гораздо более прочен, чем банковский тип контроля, осуществляемый группой Морганов.

Колоссально возросло также политическое влияние этой группы. Хотя правительство современных империалистических государств является исполнительным комитетом по делам всего монополистического капитала страны, нет никакого сомнения, что из всех финансовых групп группа Рокфеллеров имеет наибольшее влияние в нынешнем республиканском правительстве.

¹ Petroleum Outlook, November 1957, p. 209.

² Монополии сегодня, Издательство иностранной литературы, 1951 г., стр. 85.

³ Перло В., Империя финансовых магнатов, Издательство иностранной литературы, 1958 г., стр. 124.

Не удивительно поэтому, что в интересах нефтяных монополий в последние годы в США проведен ряд важных для них мероприятий. В угоду нефтяным магнатам и, в частности, Рокфеллерам был передан штатам контроль над нефтяными запасами, содержащимися в недрах прибрежных отмелей. В угоду им же было прекращено уголовное преследование нефтяных компаний за обман государства при поставках нефти по плану Маршалла, в угоду им же сохраняется система «скидок на истощение недр». Именно нефтяными монополиями продиктована «доктрина Даллеса — Эйзенхауэра»; в докладах, исходящих от группы Рокфеллеров, формулируется самый агрессивный курс, курс на максимальное усиление гонки вооружений.

Книга О'Коннора «Империя нефти» занимает особое место в литературе по нефтяной промышленности.

Автор этой книги не является представителем дипломированной буржуазной науки. Он тесно связан с низовой профсоюзной печатью. О'Коннор известен своими работами, разоблачающими финансовую олигархию США. Из них наибольшую популярность приобрела изданная в 1933 г. книга «Миллионы Меллона», считавшаяся настолько «крамольной», что в Питтсбурге — вотчине Меллонов — книготорговцы боялись даже держать ее у себя, так как наемные хулиганы разбивали стекла в витринах тех магазинов, где она продавалась, избивали покупателей и причиняли всякие другие неприятности. Известна и другая книга этого автора, «История профсоюза рабочих нефтяной промышленности», входившего в Конгресс производственных профсоюзов.

Взгляды О'Коннора далеки от марксизма. В области международных нефтяных проблем его представления не свободны от влияния реакционной американской пропаганды; в нескольких случаях он повторяет ее лживые утверждения в отношении СССР. Однако не в этом суть книги О'Коннора.

Хотя критика монополий у О'Коннора далека от марксистской, тем не менее она несравненно глубже и последовательнее, чем, например, у авторов доклада Федеральной торговой комиссии, посвященного «Международному нефтяному картелю», которых больше всего возмущает тот факт, что чрезмерная жадность монополистов лишает мелких капиталистов их «законной» доли наживы.

В книге О'Коннора охвачен широкий круг вопросов. В отличие, однако, от ряда работ других иностранных авторов, в которых преимущественное внимание уделяется борьбе монополий на международной арене, автор рассматривает в первую очередь хорошо известную ему деятельность нефтяных монополий внутри США. Хотя и в отношении внутренних проблем нефтяной промышленности США у автора нет каких-либо особых открытий, принципиально новых постановок вопроса, однако добросовестное изучение и систематизация всего разоблачительного материала, появлявшегося в разных изданиях, вместе с непосредственным знанием фактов, ставших известными О'Коннору в период его профсоюзной работы, дали ему возможность написать содержательную и интересную книгу. Заслуживают внимания приводимые автором данные о расточительстве в области добычи нефти — данные, свидетельствующие о том, что в США только одна треть имеющейся в месторождениях нефти извлекается на поверхность, данные о системе «подсасывания» нефти с чужих участков и ряд других.

В книге убедительно показано, что так называемая консервация ресурсов, осуществляемая Техасской железнодорожной комиссией и другими органами, преследует в действительности только одну цель — взвинчивание цен; автор указывает, какую роль при этом играет коррупция.

О'Коннор объясняет отрицательное отношение нефтяных монополий к возможности получения жидкого горючего из угля и сланцев тем, что оно сулит им меньшие выгоды, чем дешевая иностранная нефть. А для того, чтобы обеспечить беспрепятственный доступ этим монополиям к дешевым иностранным источникам нефти, они добиваются, как пишет О'Коннор, подавляющего превосходства военной мощи США.

О'Коннор убедительно показывает абсолютную иллюзорность независимости «независимых» компаний в области сбыта нефти, замечая, что у розничных торговцев имеется выбор только между тем, чтобы «быть служащими «Стандард ойл» или ее пленниками». К этому можно было бы добавить, что в условиях ухудшения конъюнктуры наличие квазисамостоятельного сбытового аппарата, принимающего на себя первые удары кризиса и снижающего цены за счет своих прибылей или за

счет той части своего дохода, которая составляет фактически эквивалент заработной платы розничного торговца и членов его семьи, или даже за счет безвозвратной потери вложенных им средств, может даже больше отвечать интересам монополий, чем наличие у них своего собственного розничного аппарата. Автор явно переоценивает деятельность сбытовых кооперативов, рассматривая ее как вызов монополиям. Но он указывает, что на кооперативы приходится только 2,1% всего сбыта в стране нефтепродуктов, и читателю нетрудно увидеть иллюзорность надежд, возлагаемых автором на эти кооперативы как на средство борьбы с монополиями.

В главе об отношениях между нефтяными монополиями и государством автор недостаточно четко объясняет подоплеку недовольства некоторых представителей монополий политикой государства, их брюзжания на государственную бюрократию и их разговоры об «угрозе» со стороны государства, которое якобы стремится все подчинить себе и все регулировать. В то же время автор приводит интересные факты о том, как регулирующие деятельность монополий представители государства оказываются в руках тех, кого они призваны регулировать, и как они в конце концов получают выгодные должности у регулируемых.

Крайне интересна тема о налогах, которой посвящена глава 20 книги. К сожалению, из этой исключительно интересной области автором освещена лишь проблема скидок на истощение недр и мало сказано о вычете из суммы налогов, причитающихся с нефтяных монополий в США, налогов, уплаченных ими за границей.

Скидки на истощение недр представляют собой особенно наглядный пример наглого казнокрадства. Автор указывает, что из-за этих скидок казна ежегодно теряет на налоговом обложении только нефтяных компаний около 500 млн. долл. (стр. 300). (Американские экономисты Эдамс и Грей в своей книге «Монополии в Америке» называют цифру потерь казны из-за этой скидки даже в 700—750 млн. долл. в год.¹) Продолжающееся существование скидки на истощение недр с особой ясностью обнаруживает откровенное прислужничество конгресса и правящей республиканской партии интересам

¹ Walter Adams and Horace Gray, *Monopoly in America, Government as Promoter*, 1935, p. 75.

нефтяных монополий. Недавно Эйзенхауэр на пресс-конференции вновь высказался за сохранение этих скидок. Характерно, что скидки на истощение недр были введены раньше всего в отношении нефтяных монополий и здесь размер их наибольший — 27,5% валового дохода, тогда как по углю они составляют 10%, а по другим отраслям горнорудной промышленности — от 5 до 23% (стр. 302). Скидки предоставляются, помимо всех вычетов, делаемых для покрытия расходов и в совокупности могут во много раз превысить вложения сделанные в нефтепромыслы.

Скидки на истощение недр по своему экономическому содержанию совершенно отличаются от амортизационных отчислений. Это чистый выигрыш монополий — за счет государства, за счет массового налогоплательщика. Любопытно, что даже в официальных документах, характеризующих итоги деятельности компаний США, скидки на истощение недр объединяются не с амортизационными отчислениями, а с прибылью. Скидки на истощение недр — не единственная форма узаконенного, гигантского по своим масштабам казнокрадства. Другой формой его является зачет налогов, уплаченных корпорациями за границей. По закону, принятому в 1918 г., налоги, уплаченные фирмами, имеющими вложения за границей, засчитываются как налоги, уплаченные в США, и вычитаются из налоговой суммы, которая должна уплачиваться в США. Так, в результате этого компания «Арабиан-Америкен ойл» («Арамко»), получившая в 1956 г. прибыль в 282 млн. долл., уплатила правительству США в виде подоходного налога всего 280 тыс. долл., то есть меньше одной десятой процента. Это объясняется тем, что концессионная плата, выплачиваемая в странах, где находятся месторождения нефти, рассматривается в США как налог, уплаченный за границей. Таким образом, концессионная плата, выплачиваемая нефтяными монополиями королю Саудовской Аравии, шейху Кувейта и т. д., целиком и полностью выплачивается за счет «удержаний» у американской казны, а американского налогоплательщика облагают дополнительно, чтобы компенсировать выпадение налоговых поступлений с нефтяных монополий.

Известно, что «Арамко» должна была в 1953 г. уплатить правительству США налог в 111 млн. долл., в 1954 г. —

139,3 млн. долл., в 1955 г.— 176,5 млн. долл. Однако в силу вышеупомянутого закона о засчитывании налогов, уплачиваемых за границей, в сумму налога, подлежащего уплате в США, компания «Арамко» не уплатила правительству США за все эти три года ни одного цента¹.

В результате в период, когда существовал налог на сверхприбыль (1950—1953 гг.), нефтяные монополии, получавшие чудовищные по своим размерам сверхприбыли, не платили, по общему мнению, никаких налогов на сверхприбыль, а из обычного налога платили только 50—60% того, что они должны были бы платить по существующему в США общему законодательству.

В книге мало упоминается о методах, применяемых американскими компаниями с целью свести концессионные платежи до минимума. А таких методов очень много. Как обнаружилось из протеста Саудовской Аравии, компания «Арамко» в конце 1955 г. недоплатила ей 84,7 млн. долл.² Это утаивание доходов «Арамко» достигалось путем продажи нефти компаниям, контролирующим «Арамко» («Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Стандард ойл оф Калифорния», «Техас корпорейшн» и «Сокони-Мобил»), по заведомо заниженным ценам — на 5—10% ниже официальных. «Арамко» не выплачивала также 50% прибыли, получаемой от транспортировки нефти по трансаравийскому нефтепроводу, которая дает дополнительную выручку в 49 центов за баррель при себестоимости в 21 цент за баррель³.

Автор хорошо знает положение в нефтяной промышленности в Западном полушарии. Он восторженно, но с некоторой недооценкой реальных трудностей описывает положение в Мексике, национализацию нефтяной промышленности там в 1938 г. и ее последующее развитие под руководством государственной организации, рассеивая тем самым заговор молчания и клеветы, которым окружает эти явления пресса монополий.

Главы, относящиеся к Восточному полушарию, несколько слабее. Мало нового материала содержат главы о ценах, о международном нефтяном картеле, о Ближнем Востоке. Не выражая особого расположения к феодаль-

¹ US Congress, Senate Report № 1147, Petroleum, the Antitrust Laws and Government Policies, 1957, p. 37.

² New York Times, March 7, 1957.

³ Там же.

ным правящим верхушкам, управляющим, в некоторых ближневосточных странах с помощью взяток, убийств и интриг, к «неустойчивым синтетическим режимам» в них, автор вместе с тем как-то не замечает народа этих стран, его освободительного движения, его права на пользование природными богатствами своей страны. Он даже сочувственно цитирует заявление, что «случайное нахождение источника сырья на территории данной страны не должно вести к ее монополии на это сырье» (стр. 480).

Говоря о нефтяных монополиях международного значения, О'Коннор не анализирует тех изменений, которые имеют место в отношении некоторых из них. В частности, он ничего не говорит о значительно возросшем влиянии американского капитала в «Ройял Датч-Шелл». Дело не только в филиале этой группы — компании «Шелл ойл компани», действующей в США. Здесь влияние американского капитала особенно велико. По свидетельству печати¹, непосредственно в руках американцев находятся акции этой компании стоимостью в 660 млн. долл., или 34,68% всех выпущенных акций. Это уже достаточно серьезное средство для обеспечения влияния американского капитала. Этим, однако, дело не исчерпывается: остальные 65,32% акций, принадлежащие англо-голландской компании «Шелл Кариббиан», находятся в залоге у американских и канадских страховых компаний в связи с выпуском в 1948 г. через банкирский дом «Морган, Стэнли энд компани» облигаций этой компании на сумму в 250 млн. долл. Иначе обстоит дело с «материнскими» компаниями — «Ройял Датч петролеум компани» (голландская часть группы) и «Шелл транспорт энд трейдинг компани» (английская часть группы). Пакет английской компании находится, по-видимому, почти целиком в руках английского капитала. При эмиссии акций «Шелл» на 126 млн. долл. в феврале 1958 г., как полагают, американцами было куплено не больше чем на 12,6 млн. долл. акций. Что же касается голландской компании, то все большая часть акций этой компании переходит в руки американцев. Характерно, что из эмиссии акций в 228 млн. долл. в январе 1957 г. 60% было эмитировано

¹ Wall Street Journal, February 10, 1956.

в США и только 40% в Европе¹. Еще до этой эмиссии акции «Ройял Датч петролеум компани» распределялись следующим образом: голландцы — 37%, американцы — 28%, французы — 23%, швейцарцы — 5%, англичане — 4%, бельгийцы — 3%. После январской эмиссии удельный вес американцев, вероятно, резко возрос. Правда, ни один американец, даже если он владеет многими тысячами акций «Ройял Датч петролеум компани», не может иметь на собрании акционеров больше 120 голосов². Голландцы поэтому держат пока контроль над этой компанией твердо в своих руках. Но при наличии очень большого пакета акций в руках американцев поведение голландцев, которые, имея 60% всех акций группы, до сих пор всегда верно следовали руководству англичан, имеющих 40% акций, может измениться.

Как и при выпуске облигаций для «Шелл Кариббиан» в 1948 г. эмиссионный консорциум при выпуске акций «Ройял Датч петролеум компани» в 1958 г. возглавлял банкирский дом «Морган, Стэнли энд компани». Несомненно, что такой интерес группы Моргана к крупнейшему конкуренту рокфеллеровских нефтяных компаний не случаен. Явная линия на подчинение американцам голландской составной части группы «Ройял Датч-Шелл», представляющая собой очень важный момент в англо-американской борьбе за господство на нефтяном рынке, причудливо переплетается, таким образом, с борьбой финансовых групп внутри США.

В 1957 г. случились некоторые события, которые еще раз выявили, кто побеждает в англо-американской борьбе за господство на нефтяном рынке и где одна из основных причин этой победы. В газете «Таймс» сообщалось о том, что органы контроля над эмиссиями в Англии отказали в просьбе разрешить три очень крупные эмиссии (читай для «Ройял Датч-Шелл»), «поскольку валютное положение Англии этого не позволяет». Почти одновременно в американской печати сообщалось, что значительные суммы валюты были переведены из США в Венесуэлу в связи с приобретением нефтяных концессий там и что они включали банковский кредит, предоставленный иностран-

¹ Wall Street Journal, January 20, 1958.

² Wall Street Journal, February 10, 1956.

ной компании (читай «Ройял Датч-Шелл») для этой же цели ¹.

Не получив в Англии средства для приобретения концессии, группа «Ройял Датч-Шелл» получила эти средства в США. А такие услуги, как известно, не оказываются даром!

Недостаточно освещена в книге проблема англо-американских противоречий на Ближнем Востоке, а также проблема национально-освободительного движения. Сказывается, может быть, общая недооценка автором силы сопротивления англичан. Так, противопоставляя нынешнее положение тому, что было в 1928 г., он говорит, что вторая мировая война превратила угрозу со стороны англичан (для американских монополий.— *Ред.*) в исторический курьез (стр. 367). Между тем эти противоречия актуальны и глубоки и на сегодняшний день. Газета «Уолл-стрит джорнэл» еще недавно писала: «Ненависть — недостаточно сильное слово, чтобы описать чувства многих англичан к «Арамко» ².

Автор написал небольшое дополнение о суэцких событиях. Однако борьба вокруг оазиса Бурайми, английская агрессия в Омане, «доктрина Даллеса — Эйзенхауэра» в книге не освещены. События последних лет на Ближнем Востоке (имевшие место в основном после выхода в свет книги О'Коннора) настолько важны по своему значению, что они требуют специального монографического освещения ³. Значение этих событий заключается, в частности, в том, что в них нашли свое отражение исключительная глубина англо-американских противоречий на Ближнем Востоке; их тесная связь с взаимной борьбой английских и американских нефтяных монополий; политика английского и американского империализма, направленная на

¹ Survey of Current Business, December 1957, p. 8.

² Wall Street Journal, June 28, 1956.

³ Информационный материал об этих событиях и их анализ можно найти в следующих источниках: „Международная жизнь“, № 12 за 1955 г., стр. 95—96, № 3 за 1956 г., стр. 104, № 6 за 1957 г., стр. 126—128 и 129—144; „Коммунист“, № 13 за 1957 г., статья И. Белова „Дипломатия нефти“; „Мировая экономика и международные отношения“, № 3 за 1957 г., статья Г. Мирского „Американский империализм на Ближнем Востоке“; И. П. Беляев „Американский империализм в Саудовской Аравии“, 1957 г.; Р. Н. Андреасян „Доктрина Эйзенхауэра и нефть Ближнего Востока“, 1957 г.; Е. Примаков „Страны Аравии и колониализм“, 1956 г.

подавление национально-освободительного движения народов Ближнего Востока; продолжающееся, несмотря на политику американского империализма, имеющую целью вытеснение английского империализма из Ближнего Востока, их сотрудничество в борьбе против стремления народов Ближнего Востока к независимости; наконец, создание и использование военных блоков и доктрин как орудия этой агрессивной и реакционной политики.

Насильственный захват 26 октября 1955 г. войсками подвластных Англии арабских княжеств Абу Даби и Маската, действующими под руководством английских офицеров, оазиса Бурайми в Саудовской Аравии — это страничка из истории борьбы английских и американских нефтяных монополий за один из богатейших нефтеносных районов мира. Признавая, что этот захват осуществлен в интересах нефтяных компаний, лондонская газета «Таймс» писала: «Важно сохранить суверенитет в Бурайми, потому что, по-видимому, там находятся богатые месторождения нефти, потому что компании производят там разведку нефти и потому что в случае, если его территориальная принадлежность не будет определена, эти компании не смогут быть уверены в сохранности своих капиталовложений». По этому же поводу агентство Франс Пресс писало: «От определения политических границ... зависит определение границ концессий соперничающих компаний США и Англии».

Второй жертвой борьбы нефтяных монополий оказался имамат Оман, который в 1913 г. добился формальной независимости от султана Маската и Англии, а в 1930 г. в результате народного восстания добился и фактической независимости. В ответ на отказ имама Омана признать концессию, предоставленную на территорию имамата Оман султаном Маската компании «Ирак петролеум», войска султана Маската под командованием английских офицеров вторглись в Оман и, несмотря на упорное сопротивление, овладели им. «Объяснением этой операции, писала газета «Таймс», является Фахуд (нефтеносный район, входящий в Оман), расположенный в пустыне, где английские специалисты надеются найти богатые месторождения нефти».

Позорный провал англо-франко-израильской агрессии в Египте был крупнейшим поражением империалистических сил вообще, фактором серьезнейшего ослабления позиций английского империализма в особенности. Это пара-

жение создавало предпосылки дальнейшего развития национально-освободительного движения народов Ближнего Востока и создавало угрозу дальнейшему беззащитному хозяйничанью американских и английских нефтяных монополий на Ближнем Востоке.

Выдвинутая в этих условиях «доктрина Даллеса — Эйзенхауэра» выдается лживой американской пропагандой за средство защиты от «коммунистической агрессии». Однако хорошо известно, что странам Ближнего Востока агрессия угрожает только со стороны империалистических стран, только со стороны США и их союзников.

Сенатор Кефвер убедительно показал в своей речи 1 марта 1957 г. в сенате¹, что в полном соответствии с требованием «Стандард ойл» «доктрина Даллеса — Эйзенхауэра» имеет целью, во-первых, «предостеречь арабские страны против национализации нефтяных концессий, принадлежащих американским нефтяным компаниям; во-вторых, если такая национализация будет иметь место, немедленно санкционировать интервенцию». То же, по существу, доказывает и статья рьяного сторонника «доктрины Даллеса — Эйзенхауэра» Уолтера Леви.

«В рамках нашей международной нефтяной политики, — пишет Леви, — мы должны недвусмысленно заявить о своем намерении обеспечить Западу доступ к ближневосточной нефти и о своей готовности защищать справедливые права и основные позиции наших компаний. Если наши интересы смогут быть своевременно обеспечены с помощью договоров, тем лучше, если же нет, мы должны тем не менее обязаться поддерживать эти интересы с помощью всей силы, имеющейся в нашем распоряжении»². У Леви отброшена всякая болтовня о коммунистической угрозе, верховным арбитром провозглашается сила, а целью — сохранение всевластия нефтяных монополий на Ближнем Востоке. С врага национально-освободительного движения стран Ближнего Востока сброшены все покровы... в органе самих американских монополий.

События в Иордании, где американцы привели к власти реакционный антинародный режим, подготовка ту-

¹ См. журнал „Международная жизнь“, № 6, 1957 г., стр. 126—128 и 129—144.

² Foreign Affairs, April 1957.

реcko-американской агрессии против Сирии, предотвращенная только твердой позицией СССР и других миролюбивых государств, попытки США посеять рознь между арабскими государствами, события в Ливане убедили народы Ближнего Востока в том, что главной целью колониалистской «доктрины Даллеса — Эйзенхауэра» является подавление растущего национально-освободительного движения на Арабском Востоке, поддержка реакционных режимов в интересах сохранения позиций нефтяных монополий.

Изучение проблем нефти, изучение роли и значения нефтяных монополий, в первую очередь нефтяных монополий США, чему посвящена книга О'Коннора, потому, в частности, имеет большое значение, что наряду с военно-стратегическими соображениями, соображениями подготовки агрессии против стран социализма, в полном подчинении внешней политики США интересам нефтяных монополий следует искать ключ к крупнейшему после агрессии в Корее шагу американского империализма — к выдвиганию «доктрины Даллеса — Эйзенхауэра».

А. Манукян и К. Козарез.

* * *

Предпринятая летом 1958 г. США и Англией в угоду англо-американским нефтяным монополиям вооруженная агрессия против Ливана и Иордании, их угрозы военной силой Иракской Республике и Объединенной Арабской Республике резко усилили напряженность в районе Ближнего и Среднего Востока, поставили человечество на грань военной катастрофы.

Смысл доктрины Даллеса-Эйзенхауэра заключается в том, что США, которые в прошлом пытались переложить грязную работу империализма на Арабском Востоке на своих союзников, теперь играют самую активную и непосредственную роль в военно-колониальных авантюрах в этом районе.

Однако воинствующим империалистическим маньякам противостоят миролюбивые и свободолюбивые государства и народы всего мира. Попытки сохранить и вернуть колониальное господство, обеспечить нефтяным монополиям возможность беспрепятственно расхищать природные ресурсы и эксплуатировать трудящихся стран Среднего и Ближнего Востока обречены на провал.

ПРЕДИСЛОВИЕ
К АМЕРИКАНСКОМУ ИЗДАНИЮ

По данным «Ферст нэшнел сити бэнк (Нью-Йорк)», опубликованным в 1955 г. в августовском номере издаваемого этим банком бюллетеня «Мансли леттер», в США насчитывалось не менее 30 нефинансовых корпораций с активами более 1 млрд. долл. Ниже приводятся эти данные:

Отрасль промышленности	Число компаний	Активы (в млрд. долл.)
Нефтяная	10	24,1
Сфера предприятий коммунального обслуживания	5	18,4
Железнодорожный транспорт . .	6	11,8
Автомобильная	2	6,1
Сталелитейная	2	4,9
Химическая	2	3,2
Производство электрооборудования	2	3,0
Торговля	1	1,5
Всего	30	70,0

Из каждых трех корпораций-миллиардеров в США одна является нефтяной компанией. На долю нефтяных компаний приходится 30% всех активов корпораций-миллиардеров. Если мы исключим предприятия коммунального обслуживания и железнодорожные компании и будем

принимать во внимание только те компании, которые принято называть промышленными, то преобладание нефтяных компаний станет подавляющим: среди компаний-миллиардеров имеется 10 нефтяных с активами в 21,1 млрд. долл. против 9 компаний-миллиардеров¹ с активами в 18,7 млрд. долл. *во всех других отраслях промышленности, вместе взятых.*

Говорят, и вполне справедливо, что любой, кто хочет понять США, должен понимать большой бизнес. Не менее верно, что для понимания большого бизнеса нужно понять значение нефти. Нефтяная промышленность олицетворяет собой большой бизнес.

Нефтяные магнаты сознают значение нефтяной промышленности и ежегодно тратят миллионы долларов на то, чтобы представить в выгодном свете перед общественностью себя и систему большого бизнеса, в которой нефтяная промышленность играет столь большую роль. Другое дело — достигает ли это цели. Мы цитируем здесь, поскольку считаем, что это требует неоднократного повторения, отрывок, который О'Коннор избрал в качестве эпиграфа к своей книге:

«Ни одна страна на свете не имеет столь разработанной во всех аспектах технической доктрины о нефти, какой обладают Соединенные Штаты. Ни одна страна не зависит в такой степени от мощи, которую дает нефть. Несмотря на это, вследствие всяческих необоснованных утверждений, скрытности официальных кругов и явного лицемерия, затуманивающих вопрос, на свете мало найдется людей, столь плохо осведомленных о мировом значении добычи и сбыта нефти, как американцы».

Это не напыщенная речь испуганного радикала, это — трезвый голос консервативной «Нью-Йорк геральд трибюн».

¹ В 1957 г. в США насчитывалось 22 промышленные корпорации-миллиардеры. — *Прим. ред.*

Кто должен отвечать за «необоснованные утверждения... и явное лицемерие, затуманивающие вопрос» о нефти? Кто, в самом деле, как не сама нефтяная промышленность, располагающая всеми дорогостоящими средствами массовой пропаганды, имеет легкий доступ к слуху и сознанию общественности?

Нельзя сказать, что в США не делалось попыток изложить факты, касающиеся нефти, с точки зрения потребителей и рабочих, то есть с точки зрения общественных интересов. Такие попытки были, и некоторые из них получили заслуженную известность в анналах истории страны. Это книга Генри Димарест Ллойда «Богатство против благосостояния народа» (1894 г.) и Иды Тарбелл «История Стандард ойл компани», которая появилась ровно через десять лет. В 20-х годах появилась книга Джорджа У. Стокинга «Нефтяная промышленность и конкурентная система. Исследование потерь» (1925 г.), а в 30-х годах — книги Майрона У. Уоткинса «Нефть: стабилизация или консервация» (1937 г.) и Дж. Кемнитцера «Возрождение монополии: критический анализ экономического руководства в нефтяной промышленности Соединенных Штатов» (1938 г.). В конце периода Нового курса при посредстве Временной национальной экономической комиссии было опубликовано большое количество описательного и аналитического материала о деятельности нефтяной промышленности.

Однако за последние годы эта выдающаяся критическая литература мало увеличилась. Пропаганда представителей нефтяных компаний фактически не получала отпора. Между тем размеры и богатство этой отрасли промышленности увеличивались, как никогда прежде. Что касается общественности, то она пребывала в полном неведении, о чем столь красочно писала газета «Нью-Йорк геральд трибюн».

По-видимому, пришло время вновь рассмотреть положение в области нефтяной промышленности в духе

выдающихся критиков прошлого и сторонников перемен. И, как нам кажется, именно это пытается сделать О'Коннор в своей книге «Империя нефти».

Мы, подписавшие это предисловие, имели значительный опыт в написании работ и преподавании в области истории и экономики и думаем, что можем определить первоклассную работу с первого взгляда. «Империя нефти» принадлежит к числу таких работ. Эта книга, основанная на обширных знаниях первоисточников и глубоких исследованиях, представляет сжатый и выразительный, мастерски написанный труд. Если только ее прочтут и изучит достаточное число американцев, они превратятся из наименее осведомленных в наиболее информированных «о мировом значении добычи и сбыта нефти».

*Лео ГУБЕРМАН, Пол СУИЗИ.
Нью-Йорк, октябрь 1955 г.*

„Ни одна страна на свете не имеет столь разработанной во всех аспектах технической доктрины о нефти, какой обладают Соединенные Штаты. Ни одна страна не зависит в такой степени от мощи, которую дает нефть. Несмотря на это, вследствие всяческих необоснованных утверждений, скрытности официальных кругов и явного лицемерия, затуманивающих вопрос, на свете мало найдется людей, столь плохо осведомленных о мировом значении добычи и сбыта нефти, как американцы“.

*(„Нью-Йорк геральд трибюн“,
9 января 1948 г.)*

Часть I

**МАСШТАБЫ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Глава 1

В ЧЬИХ РУКАХ НАХОДИТСЯ КОНТРОЛЬ

В нефтяной промышленности США господствуют 10 корпораций-миллиардеров. Среди них как по размерам, так и по мощи величественно возвышается «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)». Это — всевидящая, всезнающая, законченная корпорация, признающая только себя. Даже ее владельцы, акционеры, взирают с благоговением на эту золотую «Джерси»; для них она неприкосновенна. Она не реагирует на их распоряжения, а следует своему курсу; им остается лишь утверждать решения «корпорации», доверяться мудрости ее самообновляющегося директората, знать, что их дивиденды почти так же неизбежны, как смерть и налоги.

В прошлом эту власть олицетворял один человек — основатель компании Джон Д. Рокфеллер. Его преемники, директора «Джерси», кажутся почти анонимными, затерявшимися в основанной им обширной империи.

Ежегодный доход «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» превышает 7 млрд. долл. — это больше дохода канадского правительства и в 6 раз больше дохода ее богатой латиноамериканской вотчины — Венесуэлы. Она получает ежегодно 0,8 млрд. долл. прибыли, что больше налоговых сборов любого из штатов, за исключением горстки самых крупных.

И все же «Джерси» представляет только одну из нефтяных компаний группы «Стандард ойл», которые выросли, подобно гидре, из материнской компании, когда в 1911 г. Верховный суд США отрубил ей голову. «Сестра» «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» на Среднем Западе — «Стандард ойл компани (Индиана)», вдвое меньшая, имеет активы более чем в 2 млрд. долл.; тесно связанная с ней нью-йоркская «Сокони-вакуум ойл компани»¹ и компания на Западном побережье «Стандард

¹ В 1955 г. переименована в «Сокони мобил ойл компани». — *Прим. ред.*

ойл компани оф Калифорния» — обе занимают видное место среди корпораций-миллиардеров.

К этим гигантам примыкают 6 компаний, не входящих в группу «Стандард»: «Техас компани», «Галф ойл корпорейшн», «Ситиз сервис компани», «Синклер ойл корпорейшн», «Филипс петролеум компани» и «Шелл ойл компани». Все они являются членами узкого клуба корпораций-миллиардеров. Кроме этих, существуют еще и другие нефтяные компании. Из 100 крупнейших промышленных фирм США 20 являются нефтяными; из всех активов этих 100 фирм на долю нефтяных компаний приходится $\frac{1}{3}$, или примерно 23 млрд. долл. Из 17 (см. сноску к стр. 20) промышленных корпораций-миллиардеров 10 — нефтяные, и «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» — самая крупная из них.

Большинство этих компаний представляет собой группы дочерних предприятий; у «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» их более 300, разбросанных по всему миру, ведущих добычу в самых отдаленных уголках земного шара и продающих нефтепродукты всем, кто нуждается в их продукции. В этих операциях за границей нефтяные гиганты тесно связаны друг с другом. «Техас компани», «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл компани» совместно владеют «Арабиэн Америкен ойл компани» (Арамко) с исключительными правами на нефть, скрытую под песками Аравии. Эта четверка вместе с «Галф ойл корпорейшн» входит от США в консорциум, получивший 40% участия в национализированных предприятиях «Англо-Ираниэн ойл компани» в Иране¹. «Стандард ойл компани оф Калифорния» и «Техас компани» владеют «Бахрейн петролеум компани», контролирующей природные богатства этих островов в Персидском заливе; им также принадлежит компания «Калтекс», добывающая нефть в Индонезии и имеющая рынки повсюду. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл компани» владеют «Стандард-вакуум ойл компани», добывающей нефть и сбывающей

¹ Со времени передачи ее собственности в Иране международному консорциуму «Англо-Ираниэн ойл компани» сменила свое название на «Бритиш петролеум компани». Первоначально она именовалась «Англо-Першн ойл компани». В настоящей книге компания упоминается под названием «Англо-Ираниэн ойл компани».

свою продукцию по всему Восточному полушарию. «Галф ойл корпорейшн» совместно с иностранным партнером «Англо-Ираниэн ойл компани» владеет Кувейтом, фантастическим княжеством, как будто непосредственно вышедшим из сказок «Тысяча и одна ночь», возможно являющимся самым богатым концентрированным нефтяным месторождением в мире. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл компани» вместе с «Ройял Датч-Шелл» и «Компани франсез де петроль» контролируют добычу в Ираке. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» единолично контролирует «Креол петролеум корпорейшн» и «Лаго ойл энд трэнспорт компани», которые добывают и перерабатывают почти половину золотого потока нефти из Венесуэлы; она вместе с «Галф» и «Шелл» контролирует 99% добычи в Венесуэле. Штат Техас также является не чем иным, как одной из колоний, причем «Хамбл ойл энд рифайнинг компани», принадлежащая «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», управляет там на правах вице-короля. Огромное влияние этих компаний на внешнюю политику страны обусловлено размерами их инвестиций за границей, составляющих примерно 5,1 млрд. долл., то есть 20% всех американских инвестиций за границей¹. В последние годы наблюдался невероятный рост подобных инвестиций; еще в 1943 г. они составляли только 1,4 млрд. долл. Почти весь этот рост приходится на район Персидского залива, Венесуэлу и Канаду.

Эти взаимосвязанные компании совместно контролируют все основные запасы нефти в мире, исключая страны социализма. Говорить, что они действуют не в унисон и без взаимопонимания — значило бы отрицать их открытые связи в их совместных предприятиях. В отношении их сотрудничества применяется неприятное слово «картель». Они отрицают картельный характер своих союзов, тем не менее повсюду в их сфере влияния добыча развивается и цены устанавливаются с удивительной согласованностью. Невидимые рычаги, которые соразмеряют их усилия, находятся вне сферы контроля таких суверенов, как правительства США и Англии.

В своей стране нефтяные компании Соединенных Штатов также отрицают, что они установили монополию. Цены могут быть одинаковыми на каждой крупной об-

¹ «U. S. News & World Report», April 1, 1955.

служивающей станции, в каждом районе, но это, заявляют они, лишь реакция на законы высшей конкуренции. Производство находится под контролем, и поэтому цены могут оставаться без изменений; но, как они утверждают, это происходит не по их распоряжению, а по указанию различных регулирующих органов, таких, как Техасская железнодорожная комиссия. Даже крупные комбинированные корпорации не могли бы отрицать, что они господствуют на рынке, ибо бесспорно, что они контролируют 85% сбыта нефтепродуктов в США. Однако они не собираются на периодические совещания, чтобы устанавливать цены или квоты добычи. При существующей продуманной системе контроля они не нуждаются в этом.

В категорию «международных» компаний входит всего 5 американских компаний—хозяев Карибского моря и Персидского залива, основных источников нефти за пределами США (кроме стран социализма). Около 20 крупных компаний, включая «большую пятерку», господствуют внутри страны, начиная от добычи и кончая розничной продажей. Несколькими ступенями ниже крупных компаний находится армия тех, кто стремится нажиться на частной эксплуатации величайшего природного богатства. Во главе этой армии стоят миллионеры-нефтеискатели из Техаса, участники азартной гонки за открытием новых месторождений нефти, люди, которые вряд ли могут что-либо потерять благодаря особенностям системы федерального налогового обложения, предусматривающей «скидки на истощение недр». Это — гарольдсоны ханты, х. р. каллэны, клинты мёрчисоны, сиды ричардсоны, образующие цвет нуворишей середины XX в. Располагая миллионами, накопить которые им не стоило труда, эти спекулянты добиваются политического и финансового господства в стране. Эти «независимые» нефтепромышленники вместе с тысячами мелких предпринимателей сталкиваются с «международными» компаниями в актуальном вопросе о ввозе нефти. Не будь импорта нефти, цену на сырую нефть, добываемую в США, можно было бы еще более повысить; и требуется изобретательность компаний, подобных «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», чтобы уравнивать свою ставку на Венесуэлу и Аравию со ставкой на «Хамбл ойл энд рифайнинг компани» и другие филиалы в стране и умиротворять своих нетерпеливых независимых поставщиков сырой нефти. И все же, по-

сколько международные компании за основу цены более дешевой нефти, добываемой за границей, берут цену дорогостоящей тexasской нефти, они не видят смысла в чрезмерном повышении цены внутри страны.

Осуществление политического контроля над важными нефтедобывающими штатами, как Техас, Оклахома, Луизиана и Калифорния,— несложное дело для крупных корпораций. Они с выгодой для себя уступают арену независимым нефтепромышленникам¹. Вследствие частной собственности на землю и недра каждый землевладелец на нефтеносной территории участвует в контроле корпораций над добычей нефти. Предприниматели ежегодно щедро расходуют 1,5 млрд. долл. на аренду, премии и плату за эксплуатацию недр сотням тысяч землевладельцев; и даже тот, кто сейчас не получает ничего, надеется в дальнейшем участвовать в этом доходном предприятии, если и когда геологи обнаружат нефть на его территории.

Создав себе на месте прочную политическую базу, господствующие компании чувствуют себя в безопасности. В международном плане они подыскивают ту или иную политическую партию, отвечающую их требованиям; внутри страны они предпочитают политику республиканской партии и препятствуют проведению неугодной им политики демократической партии с помощью влияния на правящие круги в южных штатах. Чтобы создать общественное мнение, отвечающее их интересам, они расходуют огромные средства, действуя через Информационный комитет нефтяной промышленности, через свою собственную «учрежденческую» рекламу, раздавая субсидии школам, колледжам, специалистам по обработке общественного мнения и организациям, связанным с фермами и другими решающими слоями населения.

Так в тяжелые и хорошие времена господствующие корпорации сохраняют свои прибыли. Они гарантировали себя от всякого риска. Существует лишь один главный риск, от которого они не могут уберечься,— это пробуждение народов, наций и идей. Они решительно борются с этим риском, используя средства из казны своего правительства, накапливая оружие в таких размерах, что земля стонет под его тяжестью.

¹ Информационный комитет нефтяной промышленности сообщал в 1952 г., что имелось 12 тыс. предпринимателей, занимавшихся добычей нефти.

Глава 2

ЧЕТЫРЕ ЭРЫ В ИСТОРИИ НЕФТИ¹

В начале XIX в. с тьмой боролись свечи. Наиболее обеспеченные люди могли позволять себе жечь китовый жир, и Нью-Бедфорд процветал. Нефть, которую добывали, черпая там, где она просачивалась на поверхность земли, была знаменита своими лечебными свойствами, но была слишком дорогой, чтобы ее можно было использовать для освещения.

Эдвин Л. Дрэйк, которого из любезности величали полковником, озаренный простой, действенной и оригинальной идеей, дал больше света. Он скопировал технику бурения соляных скважин и специально бурил на нефть, которая загрязняла многие соляные скважины. В результате нефть стали выкачивать баррелями². Затем была изобретена керосиновая лампа. Она по-прежнему

¹ Ученым еще предстоит написать всеобщую историю нефтяной промышленности. Начальная стадия развития ее в Западной Пенсильвании показана в книге Victor Ross, *The Evolution of the Oil Industry*, Doubleday Page, 1920. Классическим описанием подъема «Стандард ойл» является книга Henry Demarest Lloyd, *Wealth Against Commonwealth*, Harper, 1894.

Роль Рокфеллера всесторонне охарактеризована в книге Earl Latham, *John D. Rockefeller: Robber Baron or Industrial Statesman*, D. C. Heath, 1949. Полная картина нефтяной промышленности вплоть до первой мировой войны дана в книге George Ward Stocking, *The Oil Industry and the Competitive System*, Houghton Mifflin, 1925. О росте крупнейших компаний, не входивших в «Стандард ойл», после открытия в 1901 г. месторождения нефти в Спиндлтопе рассказывается в книгах Harvey O'Connor, *Mellon's Millions*, John Day, 1933 и Craig Thompson, *Since Spindletop: A Human Story of Gulf's First Half-Century*, Gulf Oil, 1951. Период с 1910 г. рассматривается в книге Warren C. Platt, *40 Great Years—The Story of Oil's Competition*, перепечатанной из «National Petroleum News» за 1949 г. Период 30-х годов отражен в обширных отчетах: *Hearings of the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940*. Roy C. Cook, *TNEC Monograph 39, Control of the Petroleum Industry by Major Oil Companies*.

² 1 баррель нефти=0,138 т.

освещает больше домов и хижин на свете, чем электричество.

Историю нефти можно легко связать с именами пяти человек, деятельность которых намеренно или случайно ознаменовала этапы в развитии нефтяной промышленности. В 1859 г. Дрэйк научился добывать нефть из недр, а Джон Д. Рокфеллер научился добывать деньги из нефти. Это Рокфеллер уже в начале эры керосина, меньше всего заботясь о бурении или добыче нефти, много внимания уделял организации рынка для ее сбыта. Он создал свое огромное состояние на керосиновой лампе и смазочных маслах. Когда в США в конце XIX в. стала уходить в прошлое эра керосина, положение Рокфеллера на рынке было столь внушительным и неуязвимым, что в период, последовавший за открытием месторождения нефти в Спиндлтопе в 1901 г., его состояние продолжало быстро нарастать почти без приложения каких-либо усилий для этого.

Вторая эра, эра мазута, открывается именем инженера из Далмации Антони Ф. Лукас, как он предпочитал себя называть вместо своей настоящей фамилии Лукич. Поиски нефти распространились из Ойл-Крик, в западной части Пенсильвании, в Западную Виргинию и Огайо и даже дальше на запад, до Канзаса. Разведчик минералов Лукас считал, что нефть можно найти в соляных куполах, расположенных вдоль побережья Мексиканского залива. В 1901 г. он открыл мощный источник нефти в Спиндлтопе, близ Бомонта (штат Техас). Нефть забила из скважин Спиндлтопа и соседних месторождений в таком огромном количестве, что торговым предприятиям Рокфеллера справиться с ней стало не под силу и потребовались новые возможности для ее сбыта. Техасская нефть стала питать топки английских военных кораблей. Так нефть, которая прежде превращалась большей частью в керосин и смазочные масла, теперь нашла гораздо большее применение в качестве топлива; действительно, в начале этого периода «кислая» нефть Техаса почти не использовалась для других целей, пока нефтеперерабатывающие заводы не научились извлекать легкие «фракции», такие, как керосин и бензин.

Когда Генри Форд создал дешевый и удобный автомобиль, эру мазута сменила эра бензина. Приблизительной, произвольной датой, отделяющей эти две эры, является

1911 г., когда Верховный суд США распустил трест «Стандард ойл». В действительности монополия Рокфеллера была уже ослаблена в результате роста других крупных компаний, базировавшихся на нефти Техаса и Оклахомы, и решение Верховного суда просто узаконило конец незаконного монополистического объединения.

Нефтяная промышленность в ее нынешней форме развилась в эру бензина, но нынешняя структура контроля над ценами и добычей является продуктом великой депрессии, сопровождавшейся неожиданным открытием в 1930 г. К. М. Джойнером («папа») месторождения нефти в восточной части Техаса. Это месторождение, самое богатое из когда-либо обнаруженных в США, начало изливать свои сокровища на рынок в период, когда положение и без того было критическим. Нефть угрожала потопить нефтяную промышленность. Крупным компаниям потребовалось несколько лет, чтобы выработать линию действий. К 1935 г. была выработана и стала действовать официально одобренная политика контролируемого производства и прибыльность этой отрасли промышленности была обеспечена на будущее до тех пор, пока нефть не истощится в недрах и пока можно будет сохранить эту политику.

В течение этой эры крупные американские компании, деятельность которых охватывала весь мир, свергли существовавшую до тех пор англо-голландскую монополию и сами стали хозяевами нефтяных запасов Венесуэлы, Ближнего и Дальнего Востока. В течение этой эры нефть вытеснила также уголь и стала основным источником энергии для железных дорог и предприятий коммунального обслуживания и даже вытеснила каменноугольную смолу в развивающейся промышленности нефтехимии.

Нефть из недр добывать легче, чем уголь, и ее удобнее использовать. То, что ее запасы невелики и что она может стать еще при жизни нынешнего поколения такой же дорогой, какой была до 1859 г., не беспокоит тех, кто наживается на ней. Жгите ее в автомобильных двигателях, в локомотивах, в котельных установках промышленности и на предприятиях коммунального обслуживания, в печах для отопления жилых зданий,— неважно где, пока это драгоценное, незаменимое природное богатство можно превращать через энергию и теплоту в доллары.

Эра керосина

В течение полувека история нефтяной промышленности была также личной историей Джона Д. Рокфеллера; он укротил эту анархическую отрасль промышленности и поставил ее под прямой контроль «Стандард ойл». Методы, применявшиеся этой монополией, получили широкую известность. Конкурентов покупали или разоряли, законодателей и общественных деятелей также покупали (а многих разоряли), законами безнаказанно пренебрегали или обходили их. Когда стало очевидно, что с помощью закона нельзя контролировать эту монолитную монополию, правительство разделило ее на части, надеясь, что наконец найдено средство против ее чрезмерной мощи.

Рокфеллер охотно отказался от риска, связанного с беспорядочной и не поддающейся контролю добычей нефти, переложив его на свободных предпринимателей. Сам он установил контроль над основными каналами, по которым нефть поступала на рынок: по железным дорогам или нефтепроводам. Он вступил в союз с железными дорогами и затем заставил их давать ему скидки не только за перевозку его продукции, но и за перевозку нефти, которую отправляли его конкуренты. После того как другие предприниматели стали прокладывать нефтепроводы, стремясь избавиться от его вымогательств, он скупил их, чтобы обеспечить полный контроль над всей нефтью, которая направлялась из западной части Пенсильвании к морю.

Его первое капиталовложение в нефтяную промышленность было сделано в 1862 г., спустя всего 3 года после открытия Дрэйка; в 1865 г. он организовал свою первую нефтяную компанию; в 1870 г. он объединил ее с заводами Харкнесс и Флэглер и образовал «Стандард ойл». Затем Рокфеллер скупил нью-йоркские нефтеперерабатывающие заводы. От Сент-Луиса до Бостона его фургоны продавали керосин бакалейщикам, а в случае необходимости он даже открывал свои бакалейные лавки, чтобы контролировать розничную торговлю и вытеснить других торговцев керосином.

Рокфеллер был одновременно и беспощадным, таким, каким изображали его враги, и проявлял стремление к сотрудничеству. Он был не волком-одиночкой, а скорее вожаком волчьей стаи, о чем свидетельствуют огромные

богатства семей Харкнесса, Флэглера, Пратта, Роджерса, Уитни, Пэйна, Арчболда и Бэдфорда. Обычно Рокфеллер предлагал определенную цену серьезному конкуренту и разорял его только тогда, когда тот не соглашался принять эту цену. Если предлагаемой ценой были акции «Стандард ойл» и прежний конкурент соглашался на это, он становился несказанно богат, и такими же богачами делались и будут делаться и его наследники до той поры, пока они и «Стандард ойл» будут существовать.

Эра мазута

Конец монополии Рокфеллера явился следствием роковой ошибки в его методах. Ему не нравились потери, имевшие место при добыче нефти, не устраивал его и риск, связанный с поисками нефти. Нефть интересовала его лишь после того, как она была выкачана из скважины и готова для переработки на его нефтеперерабатывающих заводах. Поскольку центр добычи нефти переместился на запад, в Огайо и Индиану, и затем через Миссисипи к новым месторождениям Канзаса, «Стандард ойл» постепенно изменила свое отношение к добыче. Но ее магнаты в Нью-Йорке никогда не слышали о Лукасе, золотоискателе и предпринимателе, искавшем нефть в соляных куполах, который арендовал заброшенный участок в безлюдной, болотистой местности близ Бомонта, в штате Техас. Они не имели особых планов в отношении Техаса, особенно после того, как дочерняя компания «Стандард ойл» была выдворена из штата за нарушение антитрестовского законодательства при торговле керосином.

Зимой 1900/01 г. Лукас бурил купол при помощи вращательного бурения. Дойдя до глубины 575 футов и истощив все свои ресурсы, он обратился за помощью к Джону Х. Гейли — представителю питтсбургской нефтяной фирмы «Гаффи энд Гейли». Гейли серьезно заинтересовался скважиной. 10 января 1901 г. из скважины Лукаса забил мощный нефтяной фонтан, выкинув тысячу футов труб и буровое оборудование на 200-футовую высоту и разрушив буровую вышку. Почти 100 тыс. баррелей нефти выливалось ежедневно из скважины Спиндлтоп, до тех пор пока не удалось ее перекрыть. Хотя полсотни стражников пытались не допускать людей к этому опасному

месту, все же вспыхнул пожар, который уничтожил образовавшееся нефтяное озеро.

Если бы эта скважина была незначительной, она не изменила бы хода истории, но это был мощнейший из когда-либо открытых на американском континенте источников. Фирма «Гаффи энд Гейли» смогла покрыть расходы на бурение, ликвидацию пожара и перекрытие скважины, но найти рынки для сбыта такого огромного потока нефти ей было не под силу. Очевидно, только «Стандард ойл» могла и была готова принять и реализовать такое богатство, однако питтсбургская фирма не желала иметь дело с нью-йоркцами. Поэтому один из партнеров фирмы «Гаффи энд Гейли» Джозеф М. Гаффи решил обратиться к самому богатому человеку в западной Пенсильвании — Эндрю Меллону, светловолосому главе питтсбургского дома Меллонов. Как финансист, Меллон знал, что собой представляет нефть. Его семья построила нефтепровод «Кресент» через южные районы штата к морю, вопреки Рокфеллеру. «Стандард ойл» пыталась приобрести этот нефтепровод, но законодательное собрание приняло закон, запрещающий приобретать конкурирующие нефтепроводы. Впоследствии законодательное собрание другого созыва услужливо отменило этот закон, и Меллоны продали нефтепровод «Стандард ойл», получив хорошую прибыль. Поэтому, когда Гаффи изложил проблему Спиндлтопа Меллону, банкир, очевидно, почувствовал на основании прошлого опыта, что он может потягаться со «Стандард ойл» и в крайнем случае, если возникнет нужда, он продаст этот участок, получив за него хорошую цену. Меллон решил рискнуть и овладеть черным сокровищем Голконды¹. Гаффи получил примерно 750 тыс. долл. и 70 тыс. акций в новой нефтяной компании «Дж. М. Гаффи петролеум», Лукас получил 400 тыс. долл., а Меллоны сохранили 40% акционерного капитала в 15 млн. долл., распространив часть остальных акций среди политических деятелей и друзей в Пенсильвании.

Политические деятели Техаса, по-видимому, потребовали большие выгоды, поэтому один из договоров Гаффи на аренду участков в Спиндлтопе был продан синдикату

¹ Голконда — древний город в Индии, где султаны собирали несметные количества драгоценных камней. В литературе иногда упоминают «сокровища Голконды», подразумевая под этим источник огромных богатств. — *Прим. ред.*

Суэйн — Хогг. Джим Хогг был губернатором, тем самым, который, отличаясь неистощимым тexasским юмором, назвал своих дочерей Айма, Юра и Шеза¹. Гаффи позже рассказывал: «Людей с севера в то время в Техасе не очень уважали. Губернатор Хогг был там влиятельным лицом, и мне хотелось иметь его на своей стороне, так как я собирался затратить много денег».

На основе этой аренды возникла «Техас компани». Она и «Галф ойл» — преемник предприятия «Гаффи» — стали ведущими фирмами, не входившими в «Стандард ойл».

Третья крупная нефтяная компания «Шелл ойл» — также возникла на базе того же Спиндлтопа. Она тогда была известна под названием «Шелл транспорт энд трейдинг компани» (Лондон); о характере деятельности этой компании свидетельствовало ее название². Она начала с мелкой торговли перламутром, получаемым из морских раковин. Эта компания готова была перевозить все, что угодно и куда угодно, даже тexasскую нефть. «Шелл» подписала контракт с «Гаффи» о покупке у последней 4,5 млн. баррелей нефти в последующие 20 лет, главным образом для нужд английского военно-морского флота, по 25 центов за баррель. В то время контракт казался удачным, но позже, когда цена на нефть поднялась до 30 центов и выше за баррель, контракт грозил компании «Гаффи» разорением. Эндрю Меллон во время одной из своих поездок в Лондон смог изменить его условия. К тому времени «Шелл» приобрела танкеры и прочно обосновалась в нефтяной промышленности. Позже она слилась с «Ройял Датч» и стала играть ведущую роль в мировой нефтяной промышленности.

Спиндлтоп стал в области нефти своего рода Клондайком³. Люди стремились к нему со всех концов восточных нефтяных районов и с новых месторождений нефти в центральных штатах, надеясь получить в аренду участки, бурить, играть на бирже и размещать акции. Бомонт внезапно превратился из сонного тexasского городка, известного производством риса, в мировой нефтяной центр.

¹ Непереводаемая игра слов. — *Прим. перев.*

² Шелл — по-английски «раковина». — *Прим. ред.*

³ Местность на Аляске, известная богатым месторождением золота. — *Прим. ред.*

Техасская нефть — тяжелая, асфальтовая, сернистая и «кислая» — не поддавалась процессам переработки, применявшимся на востоке страны к сортам нефти, содержащим малое количество серы. Казалось, что из нее невозможно получить хороший керосин и что она не пригодна для производства смазочных масел. Поэтому приходилось использовать ее в качестве топлива для котельных установок на судах и на промышленных предприятиях, продавая ее по ценам гораздо ниже пенсильванской нефти. Мощные нефтяные фонтаны при примитивных методах добычи того времени способствовали тому, что давление газа в пласту быстро падало и растрачивалось без пользы; после того как начали работать насосы, добыча резко сократилась — с невероятно высокого уровня в 100 тыс. баррелей в день почти до нуля. Затем началась лихорадочная охота за новыми фонтанами, которые в свою очередь тоже быстро истощились. При таком неравномерном поступлении нефти — разом густо, разом пусто — цены на нее резко колебались; в пределах нескольких недель они могли понизиться с 50 до 10 центов за баррель и затем вновь быстро повыситься, после того как очередная фонтанирующая скважина прекращала давать нефть. В 1902 г. цена барреля сырой нефти упала до 5 центов. Не удивительно, что Рокфеллеру такой поворот дел был не по душе.

Эти колебания цен стали чем-то вроде кошмара также и для Меллонов. Они только что разместили облигационный заем в 4 млн. долл., а их собственный эксперт, молодой Уильям Лаример Меллон, обрисовал в своем докладе мрачную картину результатов руководства Гаффи. Поэтому Эндрю Меллон и его племянник поспешили на Бродвей 26, чтобы обсудить положение с магнатами «Стандард ойл» Генри Роджерсом и Джоном Арчболдом, рассчитывая, что решение проблемы Техаса, может быть, удастся переложить на них.

Роджерса, казалось, забавлял горестный рассказ Меллона. «Стандард ойл» предпочитала предоставлять таким людям, как Меллоны, самим решать подобные проблемы; сама же она покупала сырую нефть, перерабатывала ее, продавала и наживала миллионы. Кроме того, Роджерс напомнил Меллонам, что «Стандард ойл» только что была изгнана из Техаса (из-за ее методов сбыта) и что мистер Рокфеллер никогда не вложит и цента в этом

штате. Хотя слово «никогда» означало слишком длительное время, но в то время Меллонам пришлось им удовлетвориться.

Все же оказалось, что это был удачный день для Меллонов и очень неудачный для «Стандард ойл», ибо «Гаффи петролеум» была вынуждена стать первой комбинированной нефтяной компанией, объединяющей все процессы, начиная с изысканий и кончая сбытом. Таким образом, Меллон отказался от старой политики «Стандард ойл» и разработал новую, ставшую основной для новой эры. Питтсбургские банкиры избавились от Гаффи («они вышвырнули меня вон»), реорганизовали его компанию и назвали ее «Галф ойл корпорейшн». Они предпочли бы название «Техас», но синдикат Хогг — Суэйн уже присвоил его, и поэтому Меллоны приняли название, наиболее близкое к Техасу.

«Галф ойл корпорейшн» приобрела новые месторождения на индейской территории, где нефть была лучшего качества и поступала более равномерно. Вскоре Оклахома стала вторым основным штатом по добыче нефти после Калифорнии, и интерес к неустойчивым месторождениям Техаса ослабел¹.

¹ Ведущие штаты по добыче нефти:

Пенсильвания	1859—1894 гг.
Огайо	1895—1903 гг.
Калифорния	1904—1915 гг.
Оклахома	1916—1918 гг.
Калифорния	1919—1920 гг.
Оклахома	1921—1928 гг.
Техас	1929—

Калифорния, важный центр добычи нефти с 80-х годов, была изолирована в географическом и экономическом отношении от остальной части промышленности США. Из-за больших расстояний, отделявших Калифорнию от промышленных центров США, калифорнийскую нефть приходилось сбывать на тихоокеанском побережье, которое было недоступно в экономическом отношении для нефти, добывавшейся к востоку от Скалистых гор. После роспуска «Стандард ойл» в 1911 г. к «Стандард ойл компани оф Калифорния» перешли по наследству дела треста на Западном побережье. Более мелкие калифорнийские компании, такие, как «Юнион ойл», оставались независимыми, а другие были позже приобретены компаниями «Сокони» («Дженерал петролеум»), «Тайд уотер» («Ассошиэйтед») и «Синклер-Ситиз сервис» («Ричфилд ойл корпорейшн»). Но в последние 50 лет большая часть нефти, потребляемая к востоку от Скалистых гор, поступала из Канзаса, Оклахомы, Техаса и Луизианы. (Petroleum Facts and Figures, Ninth Edition, 1950, p. 145—149).

Эра бензина

Первое время бензин считался помехой. Керосин давал доходы, тогда как бензин не находил применения. Честные владельцы нефтеперерабатывающих заводов, чтобы избавиться от бензина, просто выливали его, а менее добросовестные примешивали его к керосину, несмотря на запрещающие это законы; в результате пожары и взрывы вследствие примешивания бензина происходили в США чаще, чем в Англии, где регулирование было строже. Но вскоре, после того как Генри Форд завершил создание автомобиля модели «Т»¹, керосин вновь стал безопасным. В 1911 г., который мы избрали условно как начало эры бензина, так как он совпадает с роспуском монополии «Стандард ойл», насчитывалось 619 тыс. автомобилей, и большая часть бензина продавалась через управляемые вручную колонки, установленные перед бакалейными лавками. К 1930 г. насчитывалось 23 млн. автомобилей на дорогах, и нефтяная промышленность уже имела свои собственные рынки сбыта бензина².

Бензин сулил быстрое обогащение нефтяным компаниям, особенно тем, которые эксплуатировали новые месторождения в западных районах. Продажа мазута в качестве топлива для котельных судов и промышленных предприятий была не очень выгодным делом, так как мазуту приходилось конкурировать с дешевым углем. Бензин же не имел конкурентов. Цены на него были едва доступны потребителям. Прибыли от крупных новых месторождений Юго-Запада, не попавших под контроль «Стандард ойл», когда она имела монополию, способствовали росту дюжины крупных комбинированных компаний. Х. Л. Догерти, смелый учредитель предприятий, искавший нефть и газ для своих компаний коммунального обслуживания на Востоке, укрепил позиции ослабшей «Ситиз сервис»; «независимый» промышленник Гарри Ф. Синклер расширил свою компанию «Консолидейтед ойл компани» методами, которые кое-кто считал «неэтичными»; «Филипс петролеум компани» обосновалась на крупных газовых месторождениях Канзаса, Оклахомы и Техасского

¹ Модель, положившая начало массовому выпуску автомобилей, что обеспечило широкий рынок сбыта для бензина.— *Прим. перев.*

² Petroleum Facts and Figures, Ninth Edition, 1950, p. 82.

выступа; «Скелли ойл компани» и «Мид-континент петролеум корпорейшн» — более мелкие компании — отрезали себе «ломтик» рынков в центральных штатах США.

На Востоке расширили свою деятельность две небольшие компании — «Сан ойл» и «Пьюр ойл», которым удалось пережить период монополии «Стандард ойл»; на Западном побережье, на территории, где господствовала «Стандард ойл», закрепилась компания «Юнион ойл», туда же втиснулась и «Шелл».

Однако «Стандард ойл» выжила. Она продолжала занимать господствующее положение в переработке и сбыте нефти на обширной территории от Миссисипи до Атлантического океана. Ее соперники базировались на новых месторождениях среднеконтинентальных штатов и Юго-Запада, но они вынуждены были пробиваться на главный рынок — на Север и Восток, где была сосредоточена большая часть промышленности Соединенных Штатов.

В эру бензина начиная с 1911 г. основная компания «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» сохранила свою власть на атлантическом побережье к югу от Нью-Йорка; «Стандард ойл компани оф Нью-Йорк», которая стала известна под названием «Сокони», господствовала в Нью-Йорке и Новой Англии. Меньшие компании: «Атлантик», «Тайдуотер» и «Вакуум» — сохранили свои специализированные рынки вдоль морского побережья. На Среднем Западе почти безраздельно господствовала «Стандард ойл компани (Индиана)», за исключением штата Огайо, который являлся вотчиной «Стандард ойл компани (Огайо)» по сбыту и «Огайо ойл» — по добыче. В районе Скалистых гор господствовала «Континентэл ойл компани», а вдоль Западного побережья — «Стандард ойл компани оф Калифорния».

Эти компании стремились заполучить собственные источники сырой нефти. Для «Стандард ойл компани (Индиана)», в частности, была характерна экспансия на Юго-Запад и в районе Скалистых гор. Она предложила купить принадлежавшую Меллону «Галф ойл», но предложение запоздало. Вместо этого она приобрела принадлежавшую И. Л. Догени «Пан-Америкен» с ее собственностью на побережье Мексиканского залива и в Мексике и некоторые владения «Синклер». «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», предав забвению заявление Рокфеллера, что он «никогда» не истратит ни одного цента в Техасе,

приобрела акции «Хамбл ойл энд рифайнинг компани» и стала крупнейшей нефтедобывающей компанией на Юго-Западе. Скупив акции «Картер ойл компани» в Вайоминге, она стала крупным производителем и в районе Скалистых гор. «Сокони», приобретя компанию «Магнолия петролеум», также приступила к добыче нефти в Техасе.

К 1930 г. нефтяная империя в США достигла своих нынешних размеров; ее структура в последние двадцать пять лет сохраняется без существенных изменений. Около 20 компаний достигли положения «крупных» в этой империи, хотя деятельность меньших из них продолжала ограничиваться пределами отдельных штатов. Действительно, только одна «Техас компани» могла утверждать, что она располагает рынками сбыта в каждом штате; но компании из группы «Стандард», вместе взятые, все еще, как и во времена прежней монополии, занимали господствующее положение в стране. Помимо них, пожалуй, лишь 5 компаний имели сбытовые организации почти по всей стране, это были компании: «Техас», «Галф ойл», «Синклер ойл», «Шелл ойл» и «Ситиз сервис».

В 20-х годах казалось, что 20 нефтяных монополий обеспечили себе вечное процветание. Эта надежда внезапно рухнула, когда «папа» Джойнер обнаружил нефть в восточных районах Техаса.

Эра лимитируемой добычи нефти

К. М. Джойнер был всего лишь одним из нефтеискателей, рыскавших в поисках золотого клада на дне буровой скважины. По мере углубления его бура в землю, деньги у него истощались и он прекращал работу. Затем он продавал один из своих договоров на аренду, занимал еще немного денег и возобновлял бурение. 9 октября 1930 г. на глубине 3 тыс. футов Джойнер обнаружил нефть. Это был не Спиндлтоп, а всего лишь скважина с постоянным дебитом в 300 баррелей нефти в сутки, но вместе с началом функционирования этой скважины открылась современная эра нефти¹.

Вскоре было доказано, что нефтеносные пласты в восточном Техасе имеют 2—6 миль в ширину и 40 миль

¹ Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 14, p. 7595.

в длину и представляют собой крупное месторождение высококачественной нефти. Из года в год оценка запасов этого месторождения росла, миллион за миллионом, и в настоящее время определено, что первоначально недра восточного Техаса содержали по меньшей мере 6 млрд. баррелей — величайшее месторождение, когда-либо обнаруженное во всей истории страны.

Если это был счастливый день для «папы» Джойнера, то для крупных компаний он был весьма несчастливым. Несмотря на то, что в их распоряжении имелось стоившее миллионы долларов геофизическое оборудование, они прозевали месторождение восточного Техаса. Когда же они ринулись туда, чтобы захватить участки, то обнаружили, что месторождение было поделено на тысячи небольших участков, принадлежавших мелким фермерам, и, хуже того, на десятки тысяч городских участков. Это было месторождение «бедных малых», и сотни этих мелких предпринимателей вместе с крупными компаниями принялись бурить. Подхлестываемые девизом захвата: «добудь нефть соседа прежде, чем он добудет твою», они — эти мелкие предприниматели и крупные компании — открыли самый расточительный период в истории добычи нефти. Великая депрессия, наступившая в стране, еще больше усугубила катастрофу. В результате абсолютно безрассудных методов эксплуатации месторождений поток нефти хлынул на рынок как раз в то время, когда в ней меньше всего нуждались.

Поток дешевой нефти, поступившей на сотни «кофейников» — мелких нефтеперегонных заводов, угрожал структуре цен, так тщательно разработанной монополиями. Почти каждый мог бурить и действительно бурил скважину, и не нужно было больших капиталов, чтобы построить нефтеперегонную установку для извлечения бензина из нефтяных остатков. Дешевый бензин наводнил города, где пострадавшие от депрессии владельцы автомашин были рады возможности сэкономить средства на горючем для своих старых, потрепанных автомобилей, не заботясь о названии марки бензина.

Перед монополиями встала проблема — обуздать безудержную стихийную деятельность отдельных лиц в восточных районах Техаса и вновь установить контроль над рынком. Законодательные собрания приняли законы, территориальные войска закрыли нефтепромыслы, ошестинив-

шись штыками, Управление восстановления национальной промышленности установило кодекс правил, закон Коннэлли о «нелегальной нефти» покончил с «незаконной» добычей нефти в восточных районах Техаса. Когда с нефтепромыслов наконец перестала поступать нефть, вступили в силу законы штата о регулировании добычи и был восстановлен закон и порядок¹

Не успели монополии «прикрыть» нефтепромыслы и сократить поток нефти до минимума потенциальных возможностей скважин, как началась вторая мировая война, увеличившая спрос и прибыльность. Закон и порядок, установленные на нефтепромыслах в восточном Техасе, стали образцом для страны и успешно пережили войны — большие и малые, холодные и горячие, — спады, расследования конгресса и жалобные вопли мелких предпринимателей, занимавшихся сбытом нефтепродуктов. К 1957 г. положение в нефтяной промышленности США сложилось так благоприятно, как никогда ранее.

¹ См. главу 6 «Консервация», где подробно говорится о введении системы ограничения добычи.

Глава 3

МОНОПОЛИИ И МЕЛКИЕ КОМПАНИИ¹

Корпораций в нефтяной промышленности много, начиная от «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и кончая провинциальными фирмами; некоторые из них ведут добычу, рас-

¹ Статистические данные взяты в основном из ежегодных отчетов компаний. Внутренняя структура «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» была подробно рассмотрена в октябрьском и ноябрьском номерах журнала «Форчун» за 1951 г. Степень контроля Рокфеллеров в различных компаниях группы «Стандард ойл» отражена в списках 100 крупнейших акционеров различных нефтяных компаний, см. Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 14—A, p. 8003—8042, and p. 7713.

Развитие отдельных компаний описано в книгах W a r r e n C. Platt, 40 Great Years — The Story of Oil's Competition, 1949; C r a i g T h o m p s o n, Since Spindletop: A Human Story of Gulf's First Half-Century Gulf Oil, 1951; M a r q u i s J a m e s, The Texaco Story: The First Fifty Years, 1902—1952, Texaco, 1953, а также в различных изданиях компаний. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» издает кварталный журнал «The Lamp»; компания «Хамбл ойл энд рифайнинг» выпускает двухмесячный журнал «The Humble Way»; подобные же внутренние издания для своих служащих и держателей акций имеет большинство крупнейших нефтяных компаний.

Статьи о различных компаниях часто появляются и в двухнедельном журнале, издаваемом в Денвере входящим в КПП Международным Союзом рабочих нефтяной промышленности, — «International Oil Worker». После слияния этого союза с другим профсоюзом издание стало называться «Union News of the Oil, Chemical and Atomic Workers International Union».

F r e d e r i k G. C o q u e r o n and J o s e p h E. P o g u e, Financial Analysis of 30 Oil Companies for 1950, Chase National Bank, Petroleum Department, 1951. См. также последующие издания за 1951, 1952, 1953 и 1954 годы.

E. E. P h e l p s, Financial Analysis of 38 Oil Companies, 1939—1951, Oil Workers International Union, Research and Education Department, Denver, 1952.

Financial Facts About 24 Oil Companies, 1951, Oil Workers International Union, Research and Education Department, 1952.

F r e d e r i k G. C o q u e r o n and J o s e p h E. P o g u e, Capital Formation in the Petroleum Industry, Chase National Bank, Petroleum Department, 1952.

The Case for Wage Increases in Oil and Allied Industries, 1952, которое должно было быть заслушано в Совете по стабилизации заработной платы, Международного союза рабочих нефтяной промышленности.

полагая несколькими буровыми вышками, другие заняты в торговле и имеют склады для оптовой торговли нефтепродуктами и, возможно, небольшую розничную сеть. В этой последней области нефтяной промышленности Американский институт нефти черпает доказательства живучести конкуренции, поскольку она насчитывает около 200 тыс. частных предприятий, претендующих на свою долю в долларе потребителя.

В нефтяной промышленности США полезно провести различие между фирмами, имеющими большие инвестиции за границей, и теми, которые в большей или меньшей степени зависят от добычи нефти внутри страны. Другое различие существует между фирмами, занимающимися как добычей, так и переработкой и сбытом нефти, и теми, кто занят лишь в одной из этих областей деятельности. Среди последних также имеются крупные фирмы, из которых одни занимаются только добычей, а другие только сбытом. У нефтедобывающих компаний отношение чистой прибыли к валовому доходу больше, так как они не занимаются сбытом, где разрыв между выручкой и себестоимостью невелик. С другой стороны, некоторые компании, как «Стандард ойл компани (Кентукки)», занимаются только сбытом; многие нефтедобывающие компании, имеющие обороты в десять раз меньше, чем «Стандард ойл компани (Кентукки)», получают столько же прибыли, сколько она, или даже больше.

Во главе нефтяной промышленности США по размерам активов и прибылей стоят «международные» компании — «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Стандард ойл оф Калифорния», «Сокони-вакуум ойл»; «Галф ойл» и «Техас». Ряды крупнейших монополий замыкают такие комбинированные компании, как, например, «Стандард ойл компани (Индиана)»; «Синклер ойл», «Филипс петролеум», «Ситиз сервис» и другие, зависящие в основном от добычи нефти внутри страны и от покупки импортной нефти¹.

Чем меньше по размерам монополии, тем напряженнее их борьба за существование; слияния среди них — обычное явление, так как они бьются за то, чтобы выжить. Эта тенденция особенно заметна в Оклахоме. «Санрей ойл корпорейшн» поглотила «Барнсдолл ойл компани» и

¹ Список крупнейших монополий приводится на стр. 74 вместе с данными об их валовой и чистой прибыли.

в настоящее время слилась с «Мид-континент петролеум корпорейшн»; «Керр-Макги ойл компани» приобрела «Дипрок ойл корпорейшн»; «Дерби ойл компани» объединилась с «Колорадо ойл энд гэс»; «Чикаго корпорейшн» купила «Чэмплин рифайнинг компани». Другие меньшие из крупных компаний попали в лапы гигантов. «Американ рипабликс корпорейшн» недавно была поглощена «Синклер ойл корпорейшн»; компанию «Кэрби ойл» приобрела «Континентэл ойл компани». Из месяца в месяц крупные монополии поглощают мелких производителей и мелких торговцев, все время с опаской оглядываясь на Министерство юстиции и конгресс.

„Стандард ойл компани (Нью-Джерси)“

«Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», как она официально именуется, является главным наследником старой «Стандард ойл компани», распущенной в 1911 г. Это чудо западного мира, этот колосс, контролирующий поток нефти из богатейших месторождений на Востоке и Западе, собирающий наибольший доход по сравнению со всеми существующими на свете корпорациями, не добывает, не перерабатывает, не перевозит и не сбывает ни капли нефти; он слишком велик, чтобы заниматься этим будничным делом.

«Джерси» (как она себя сокращенно называет) выступает только как холдинг-компания, она мыслит и проектирует. Контроль над 322 компаниями (по последним подсчетам)¹ действительно является тяжелым делом. Если некоторые из этих дочерних компаний, как, например, «Хамбл ойл энд рифайнинг» и «Креол петролеум», сами входят в число крупнейших корпораций мира, то мыслить и проектировать становится даже более важным делом, чем выступать в роли холдинг-компаний.

Писать о такой компании в немногих словах — само по себе является *lèse majesté* (оскорбление величества.— *Прим. перев.*). Группа ученых в настоящее время пишет — на что ассигновано полмиллиона долларов — историю «Джерси», которая, как ожидают, составит четыре

¹ Federal Trade Commission report, «New York Times», September 13, 1951.

толстых тома, не считая специального тома, посвященного истории «Хамбл»¹. Профессор Гарвардской высшей коммерческой школы Н. С. Б. Грас и его 19 помощников работают уже 7 лет; об их работе можно было бы сказать словами Люиса Кэррола:

Если бы семь девушек с семью швабрами
Чистили бы полгода,
Думаете ли вы, — сказал Морж, —
Что они могли бы отчистить все добела? —
Я сомневаюсь в этом, — ответил Плотник
И уронил горькую слезу.

Безусловно, плод их трудов будет более монументальным, чем труд Генри Димареста Ллойда, Иды Тарбелл и других, которые в одиночку пытались описать «Стандард» и ее деятельность.

Через свои дочерние компании «Джерси» осуществляет примерно 20% всех мировых сделок по нефти; она делает это с помощью 155 тыс. человек, работающих у этих компаний. Скромный аппарат самой «Джерси» состоит всего из 1300 человек, которые удобно размещаются на нескольких этажах дома на Рокфеллер-плаца 30, в Нью-Йорке. Ее руководители владеют следующими компаниями и корпорациями, мыслят и проектируют за них:

«Хамбл ойл энд рифайнинг» (87% акций принадлежит «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)») — крупнейшей нефтедобывающей компании в стране, владеющей самым большим в США нефтеперерабатывающим заводом в Бэйтауне, близ Хьюстона.

«Креол петролеум» (95% акций принадлежат компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)»), эксплуатирующей чрезвычайно прибыльные нефтяные месторождения в Венесуэле.

«Эссо стандарт ойл» (полностью принадлежит «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»), перерабатывающей и сбывающей нефть на Атлантическом побережье.

«Картер ойл» (полностью принадлежит «Стандард ойл (Нью-Джерси)»), занимающейся в основном добычей и переработкой нефти в районе Скалистых гор.

¹ «Fortune», October 1951.

«Империэл ойл» (70% акций принадлежит «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)») — крупнейшим нефтяным концерном в Канаде.

«Лаго ойл энд транспорт» (полностью принадлежит «Стандард ойл (Нью-Джерси)»), эксплуатирующей крупнейший в Северной и Южной Америке нефтеперерабатывающий завод на острове Аруба (Голландская Вест-Индия), близ побережья Венесуэлы.

«Этил корпорейшн» (50% акций принадлежит «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»), а другая половина — «Дженерал моторз»), вырабатывающей антидетонационные присадки.

«Арабиэн Америкен ойл» (Арамко) (30% акций принадлежит «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)») — единственной компанией, занимающейся разработкой богатейших месторождений в Саудовской Аравии.

«Стандард-вакуум ойл» (50% акций принадлежит «Стандард ойл (Нью-Джерси)» вместе с «Сокони-вакуум ойл»), занимающейся добычей нефти на Дальнем Востоке и ее сбытом в Восточном полушарии.

Кто владеет «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»? Сказать, что владельцами являются 297 тыс. держателей 65 млн. обыкновенных акций, — значит сказать все и ничего не высказать. Когда был распущен старый трест «Стандард ойл», говорили, что Рокфеллеры владеют 25% акций; в 1939 г., когда в последний раз данные о Рокфеллерах стали известны общественности, им принадлежало 14,52% акций. В 1939 г. Эдвард С. Харкнесс имел круглый миллион акций; Джон Д. Рокфеллер младший — 1 715 722; фонд Рокфеллера — 1 037 505¹. В то время как «Джерси» гордится тем, что 71% ее акционеров владеют менее чем 100 акциями каждый, по данным Временного национального экономического комитета в 1939 г. 47% акций принадлежало 100 крупнейшим акционерам, и большинство из них было потомками старого Рокфеллера и его компаньонов.

Кто контролирует «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»? Кажется, что не Рокфеллеры. Ведь тысяча и один наследник старых пиратов заинтересованы не в

¹ «Life», January 23, 1950, from Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940.

управлении, а в дивидендах. Раз последние удовлетворительны, стоит ли беспокоиться об управлении?

Ответ заключается в том, что один человек не в состоянии контролировать «Джерси». Она слишком велика для этого, настолько велика, что уже нельзя представить себе, чтобы отдельные лица могли или согласились управлять ею. Этой компанией руководит коллектив управляющих, может быть, самый могущественный коллектив, возможный в условиях капитализма. Этот коллектив сам избирает своих членов исключительно из числа руководителей главных компаний. Никаких аутсайдеров — ни банкира, ни представителя поставщиков или потребителей, ни даже представителя акционеров, — никого не допускают в это правление олимпийцев. В нем нет и Юпитера. Председатель ее совета директоров и ее президент — просто первые среди равных, и большинство людей даже не знает их имен. При опросе, проведенном журналом «Форбс» среди деловых кругов, только 1/6 опрошенных могла назвать высшее должностное лицо «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»¹.

«Джерси» — одна из немногих ведущих корпораций, в правление которой входят только управляющие. В последние годы велась решительная борьба за включение в совет директоров по меньшей мере одного представителя акционеров, чтобы независимое лицо могло наблюдать за тем, что там происходит. Усилия оказались тщетными. «По нашему мнению, — сообщали Льюис Д. Джилберт и Джон Дж. Джилберт в 1952 г. в своем докладе о собраниях корпорации, — как бы хорошо ни было управление, в настоящее время существует слишком много вопросов, не связанных с фактическим ведением дела, чтобы позволить и в дальнейшем существовать советам директоров, состоящим из одних управляющих. Деспотизм может быть благожелательным, но тем не менее он остается деспотизмом, пока владельцы акций не получают права иметь своих директоров в этих советах, чтобы решать такие вопросы, как опцион, компенсации, пенсии и тому подобные»².

¹ «Forbes», June 1, 1951.

² 13th Annual Report of Stockholder Activities at Corporation Meetings, 1952 (published by Lewis D. Gilbert and John J. Gilbert, 1165 Park Avenue, New York, City).

Если единственной целью акционеров, добивающихся участия в совете «Джерси», является получение жалования управляющих, то нет смысла поднимать этот вопрос. Председатель совета получает только 213 тыс. долл. — мизерное жалование в сравнении с 581 тыс. долл., выплаченных компанией «Дженерал моторз» в 1952 г. Чарлзу Вильсону, или с 503 тыс. долл., выплачиваемых президенту компании «Дюпон де Немур».

В философском смысле руководители «Джерси» могут заявить, что их корпорация приближается к мистическому понятию, которому просто чужды личные богатства и лестная известность. Пусть чарлзы вильсоны из «Дженерал моторз» и «Дженерал электрик» получают большие жалования, ездят в Вашингтон выполнять тщеславные правительственные миссии, добиваются пышности и славы. Руководители «Джерси» слишком заняты, чтобы тратить попусту время на второстепенные дела. Пусть трумэны, эйзенхауэры, вильсоны, гофманы и форды выполняют поручения; «Джерси» будет довольствоваться определением условий и обстоятельств, ради которых эти поручения должны выполняться.

14 олимпийцев из Совета директоров «Джерси» выбирают 5 человек из своей среды в исполнительный комитет, заседающий ежедневно. Однако любой из 14 может быть членом исполнительного комитета, если он этого захочет. Совет директоров в полном составе заседает еженедельно, но все 14 директоров присутствуют редко. Деловые поездки заносят многих из них на Дальний Восток, в Аравию, Венесуэлу, Техас, причем каждый специализируется в области, порученной ему Советом.

Наряду с Советом директоров существует координационный комитет, состоящий из лучших умов различных отделов компании: добычи, нефтепроводов, морского транспорта, нефтепереработки, сбыта и экономики. Этот комитет изучает существующее положение и готовит программы для Совета; из рядов этого комитета могут выйти будущие директора.

До 1954 г. председателем Совета директоров был Фрэнк Абрамс, человек с университетским образованием, уделявший большое внимание отношениям с общественностью, очень желавший, чтобы страна понимала «Джерси» и правильно судила о ней. Сейчас председателем является бывший президент компании Юджин Хол-

мэн, мускулистый техасец, хорошо знающий дело по своей прежней работе в «Хамбл ойл энд рифайнинг компани».

О результатах работы Совета можно судить по данным об источниках прибылей «Джерси» в 1954 г. (тыс. долл.):

«Креоул петролеум» (Венесуэла)	226 858
«Хамбл ойл энд рифайнинг» (Техас и др.) . . .	107 219
«Импиризл ойл» (Канада)	42 993
«Эссо стандарт»	31 274
«Интернэшнел пегролеум» (Латинская Америка)	21 044
Другие филиалы	95 450

В настоящее время большие средства вложены компаниями в добычу нефти и предпочтительно за границей. В 1950 г., например, $\frac{3}{4}$ прибылей «Джерси» получила от добычи нефти, из которых $\frac{2}{3}$ поступили от дочерних компаний за границей, таких, как «Креол». В 1956 г. при валовой прибыли в 989 млн. долл. «Креол» получила чистой прибыли 336 млн. долл., то есть доля прибыли в валовом доходе составила 34%. Эта доля у компании «Хамбл ойл энд рифайнинг» составила 15%, в то время как у «Эссо стандарт», которая занимается только переработкой и сбытом нефти, она равнялась лишь 3,5%. Из ряда вон выходящая прибыльность производства за границей подчеркивается тем фактом, что почти половина всех прибылей «Джерси» поступила из Латинской Америки, главным образом из Венесуэлы.

Отсюда понятен тот глубокий интерес, который проявляет «Джерси» к внешней политике. Неважно, кто осуществляет эту политику — Ачесон или Даллес, Элиу Рут, Чарлз Эванс Хьюз, Генри Л. Стимсон, Джеймс Ф. Бернс или Джордж Маршалл. И республиканцы, и демократы льют воду на мельницу «Джерси», ибо внешняя политика США находится на службе корпораций, контролирующей самый чувствительный, самый важный, самый необходимый товар в мире — нефть. Без нее военные корабли оказываются на приколе, а самолеты не могут летать. Извиняясь перед Чарлзом Вильсоном и «Дженерал моторз», можно сказать: то, что хорошо для «Джерси», то является *sine qua pop* (непрерывное условие.— *Перев.*) для внешней политики США. Если учесть, что состав Совета директоров «Джерси» постоянен и что он

уделяет большое внимание внешней политике, то государственные секретари США покажутся лишь пролетающими перелетными птицами, а приход и уход президентов США — эпизодическими явлениями в судьбах «Джерси».

Может быть, по этой причине руководители «Джерси» не соизволят занимать политические посты, какими бы высокими они ни были. Если президент США выдвигает программу «четвертого пункта» в качестве главной цели внешней политики, то председатель правления «Джерси» (Юджин Холмэн) может снисходительно заявить, что четвертый пункт его компании «дает больше для повышения жизненного уровня в любом районе, где она может развивать свою деятельность, чем какая бы то ни была государственная программа». Будучи ведущей фирмой по импорту, «Джерси» хотела бы широко распахнуть двери для иностранных товаров под лозунгом «торговля, а не помощь». Советская угроза крупным средневосточным нефтяным месторождениям не выводит «Джерси» из равновесия. В 1952 г. председатель правления Абрамс успокаивал акционеров, напоминая им, что, «чем больше риск, тем больше прибыли». На вопрос о том, не лучше ли прийти к соглашению с Советами в вопросе о ближневосточной нефти, он дипломатично ответил, что корпорация «следует американской политике»¹.

Сомнительно, следует ли разрешать группе из 14 человек, заседающей на Рокфеллер-плаца 30, формулировать условия, на основании которых должна проводиться внешняя политика США? Однако передавать контроль от «политбюро» «Джерси» каким-то государственным секретарям и председателям сенатских комиссий по иностранным делам, возможно, является не менее рискованным делом. Представляется весьма спорным, чтобы такие люди, как Том Коннэлли, Александр Уайли, Дин Ачесон или Джон Фостер Даллес, были лучше четырнадцати человек из правления «Джерси».

Однако если оглянуться назад, то можно сказать, что некоторые решения четырнадцати, видимо, были менее чем желательны с точки зрения интересов страны. В 30-х годах возник вопрос об отношениях между

¹ «New York Times», May 29, 1952.

«Джерси» и «ИГ Фарбениндустри». В настоящее время спор сводится к тому, кто кого одурачил. «Джерси» заявляет, что обманула она. Она утверждает, что надула «ИГ Фарбениндустри» в знаменитой сделке, на основании которой обе компании должны были обмениваться секретами нефтехимических процессов, и говорит, что она не передала никаких важных секретов нацистской военной машине. Это заявление крайне смутило лидеров «ИГ Фарбениндустри». Судя по документам, захваченным американской армией в 1945 г., «ИГ Фарбениндустри» заявила Гитлеру, что она получила от «Джерси» сведения, без которых «нынешний метод ведения войны был бы немислим». Германские вооруженные силы («вермахт») уверяли, что они смогли накопить запас авиационного бензина и смазочных масел благодаря помощи «Джерси». Следует сказать, что «ИГ Фарбениндустри» признала, что она обязана также и «Ройял Датч-Шелл»¹.

Какова бы ни была правда об отношениях между «Джерси» и нацистским химическим объединением, можно с уверенностью сказать, что «Джерси» не передаст никаких секретов советскому химическому тресту.

„Стандард ойл компани (Индиана)“

При ближайшем рассмотрении между «Стандард ойл компани (Индиана)» и «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» — сестрами по плоти — обнаруживается контраст. У «Стандард ойл компани (Индиана)» нет обширных имперских интересов, свойственных «Джерси», ее не тревожит вопрос о том, что может произойти на Суматре, в Аравии или в Венесуэле, лишена она и того влияния на мировую политику, которую оказывает «Джерси».

Как и подобает компании, основанной в Чикаго, для «Стандард ойл компани (Индиана)» достаточно хороши и старые добрые Соединенные Штаты. В 1932 г. она продала свою собственность в Венесуэле и в других странах своей старшей сестре. Ее интерес к иностран-

¹ Investigation of the National Defense Program by a Special Committee, U. S. Senate, 77th Congress, 1st Session, 1942 (The Truman Committee), p. 4561—4584; Guenther Reimann, Patents for Hitler, Victor Gollancz, 1945, p. 55ff.

ным делам ограничивается дивидендами, получаемыми по принадлежащим ей акциям «Джерси». Последняя может интересоваться делами государственного департамента; что касается «Стандард ойл компани (Индиана)», то она проявляет больший интерес к Министерству внутренних дел. Компания подчеркивает, что «все ее директора и служащие живут в Чикаго или его окрестностях»,— это явный кивок в сторону Уолл-стрита. Ее председатель д-р Роберт Вильсон, широко известный в деловых кругах нефтяник, больше интересуется научными изысканиями в области нефти, чем высокой финансовой политикой.

Выдвинутый «Джерси» лозунг «торговля, а не мощь» не встречает поддержки у «Стандард ойл компани (Индиана)». Она критикует увеличивающийся импорт нефти и вместе с менее крупными производителями в США требует введения ограничений импорта. Ее статистический отдел может привести данные о том, что США в ближайшие 15 лет, а может быть вообще никогда, не будут нуждаться ни в одной капле иностранной нефти. Это «может быть вообще никогда» основано на данных собственного исследовательского управления «Стандард ойл компани (Индиана)», которое неустанно ищет пути получения нефти из сланцев, каменного и бурого угля.

По сумме своих активов, составляющих 2 млрд. долл., «Стандард ойл компани (Индиана)» занимает 3-е место после «Джерси» в нефтяной промышленности и 5-е среди всех промышленных компаний Соединенных Штатов. Она занимает 14-е место среди самых прибыльных корпораций страны. Отказавшись от сверхприбылей, получаемых от иностранной нефти, «Стандард ойл компани (Индиана)» рассчитывает, что в конечном счете США, возможно, окажутся более прибыльной страной, чем дюжина Саудовских Аравий.

Эта компания сбывает нефть почти повсюду, за исключением западного побережья. На Среднем Западе сбытом занимаются принадлежащие ей фирмы «Ред краун» и «Уайт краун», в Юте и Айдахо — «Ютоко» (филиал «Юта ойл»), на крайнем Юге — «Пан-Ам» (филиал «Пан-Ам сазерн» и «Пан-Америкен петролеум энд транспорт»); вдоль Атлантического побережья это — «Амоко» (филиал «Америкен ойл»). «Станолинд ойл энд

гэс компани» покупает и добывает нефть для «Стандард ойл компани (Индиана)».

Нефтеперерабатывающий завод компании в Уайтинг, близ Чикаго, является крупнейшим на севере страны; компания имеет и другие крупные нефтеперерабатывающие заводы близ Сент-Луиса и Канзас-сити, в Техасити, Солт-лейк-сити и в Каспер (штат Вайоминг).

Еще в 1939 г. Рокфеллерам принадлежало 13,5% акций компании, а 100 крупнейших акционеров владело $\frac{1}{3}$ ее акций. Как и подобает компании Среднего Запада, она не хочет, чтобы ее связывали с именем Рокфеллера, но в 30-х годах Джон Д. Рокфеллер младший сумел добиться смещения ее представителя Роберта У. Стюарта за его потворство Гарри Ф. Синклеру и И. Л. Догени в деле «Типот доум»¹.

Не испытывала компания и свойственных для нефтяных фирм больших колебаний в прибылях; в 1956 г. она получила чистой прибыли 149 млн. долл. при валовом доходе 1,9 млрд. долл., а за период 1889—1950 гг. ее прибыли составили крупную сумму — 2056 млн. долл.

„Сокони-вакуум ойл компани“ („Сокони мобил ойл“)

Эмблему фирмы — крылатый красный конь — можно встретить во всем мире. «У нас есть прямые или косвенные интересы фактически во всех важных нефтяных районах свободного мира», — хвастается «Сокони» (сокращенное название «Стандард ойл компани (Нью-Йорк)»). Явно намекая на «Англо-Ираниэн ойл компани», которая уложила все яички в одно гнездо (то есть неудачно вложившую свои средства в нефтяные месторождения одной страны), «Сокони» заявляет, что ее предприятия «в географическом отношении разбросаны таким образом, что на какую-либо одну страну за границей приходится не больше $\frac{1}{5}$ всей добываемой компанией сырой нефти».

Добыча, переработка и сбыт ведутся почти на всех континентах, и в одной лишь Западной Европе компания

¹ Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families* (Vanguard Press, 1937), p. 208. («Типот доум» — скандальная история 20-х годов, связанная с передачей в частные руки государственных нефтеносных земель. — Прим. перев.)

«Сокони-вакуум ойл» имеет 5 заводов, перерабатывающих ближневосточную нефть. В союзе с «Джерси» она контролирует все виды деятельности «Стандард-вакуум ойл компани» («Станвак») в Юго-Восточной Азии, Австралии, Индонезии, Японии, Индии, в Восточной и Южной Африке. «Сокони» почти полностью уравнивает свою внутреннюю и внешнюю добычу: 95 млн. баррелей в год в США и 101 млн. за границей. Часть ее сырой нефти поступает от «Арамко», в которой она является младшим партнером.

Среди компаний группы «Стандард» «Сокони-вакуум ойл» наиболее тесно связана с Рокфеллерами. По последним сведениям, Рокфеллерам принадлежало 17% ее акций. Ее контора до 1956 г. находилась на Бродвее 26 — центре прежней монополии Рокфеллера. Будучи второй по величине фирмой в нефтяной промышленности, она занимает четвертое место среди всех промышленных компаний США.

На тихоокеанском побережье она известна под названием «Дженерал петролеум корпорейшн», на Юго-Западе — под названием «Магнолия петролеум компани». Несколько лет назад «Сокони» получила специальное разрешение Верховного суда США слиться с другой компанией из группы «Стандард» — «Вакуум ойл», которая специализируется в производстве смазочных масел¹.

Председатель Совета директоров «Сокони-вакуум ойл компани» Б. Брюстер Дженнингс — влиятельный человек в нефтяной промышленности. Состав Совета директоров «Сокони» украшен именем Грэйсона Л. Керк, который является также президентом Колумбийского университета.

„Техас компани“

Эмблема «Техас компани» — зеленая буква «Т» на фоне красной звезды на высокой колонне — встречается и в самых далеких уголках земли, и в любом штате США.

¹ В 1955 г. «Сокони-вакуум ойл» переименовала свое название на «Сокони мобил ойл», вероятно, для того, чтобы освободиться от названия «Вакуум», значение которого как дочернего предприятия прежнего «Стандард» по производству смазочных масел с годами уменьшилось.

«Техас компани» («Тексако») возникла на базе Спиндлтопа вскоре после того, как фонтан Лукаса, забивший в 1901 г., изменил весь ход развития нефтяной промышленности. Пенсильванский нефтепромышленник Джозеф С. Каллинэн, первым начавший поиски нефти на небольшом месторождении «Корсикана» в Техасе, вместе с бывшим губернатором Хоггом приобрел участок в Спиндлтопе. Они заинтересовали чикагского дельца Джона У. Гэйтса. Горстка решительных и энергичных изыскателей вместе со спекулянтами, согласными идти на риск, выдвинула «Техас компани» настолько, что к 1954 г. она заняла второе место по размерам прибылей, пятое — по величине активов среди всех нефтяных фирм и пятое место по прибылям среди всех промышленных компаний США.

Поскольку на промышленном Севере и Востоке господствовала «Стандард», «Техас компани» пришлось искать рынки по всему миру. Поэтому ее продукция потекла во всех направлениях из Порт-Артура. Компания прочно обосновалась в Колумбии и Венесуэле и проникла во все другие страны Северной, Центральной и Южной Америки, за исключением Аргентины и Парагвая. Она продвинулась вдоль западного побережья Африки. Через филиальные общества она ведет операции в остальной части Африки, вдоль побережья Индийского океана, в Океании и Западной Европе. Положение, которое «Техас» завоевала на рынке сбыта, побудило «Стандард ойл компани оф Калифорния», владевшую обширными аравийскими и бахрейнскими месторождениями нефти, предложить «Техас компани» создать совместную компанию, поскольку «Техас» располагала сбытовым аппаратом, охватывающим страны к востоку от Суэца. Таким образом была создана «Калтекс». Принадлежащая «Техас» компания «Маккол-Фронтенак ойл» является ведущей фирмой в Канаде¹.

Среди наиболее колоритных деятелей, способствовавших распространению влияния «Техас компани» за пределами США, был председатель ее Совета директоров капитан Торкилд Рибер, который из-за явных пронацистских симпатий был вынужден уйти в отставку в 1940 г.

¹ «Oil Forum», June 1952.

„Галф ойл корпорейшн“

«Галф» — старейшая из крупнейших монополий, входящих в группу «Стандард», занимающая четвертое место по активам и пятое по размерам прибылей в нефтяной промышленности,— является еще одним членом группы корпораций-миллиардеров США¹.

Более половины ее акций находится в руках 100 крупнейших акционеров, среди которых преобладают потомки семейства Меллонов и их друзья. По последним данным, четыре Меллона владели каждый по миллиону или более акций, а вся семья — почти 45% обычных акций. Штаб-квартира компании находится в Питтсбурге.

Компания Меллона проявляла деловую активность повсюду, и в настоящее время владеет самым богатым из когда-либо открытых нефтяных месторождений, находящимся в крошечном пустынном княжестве Кувейт, стиснутом между Саудовской Аравией и Ираком. Она делит его с «Англо-Ираниэн ойл компани». Как оказалось, неудача «Англо-Ираниэн ойл компани» в Иране была удачей для ее партнера, ибо пришлось форсировать добычу в Кувейте, чтобы восполнить дефицит в нефти, переставшей поступать из Ирана. В Венесуэле «Галф ойл корпорейшн» владеет «Мене гранде ойл компани» — третьей крупнейшей компанией по добыче нефти. 2/3 добываемой «Галф ойл корпорейшн» нефти приходится на страны за пределами США.

Эмблема «Галф» — оранжевый диск — висит над станциями обслуживания к востоку от линии Техас — Мичиган — лучшим рынком страны, а также в Канаде и во многих других странах. Так как при поисках нефти часто находят залежи серы, компания в 1934 г. купила контрольный пакет акций «Техас галф салфер компани».

Дж. Ф. Дрэйк — председатель исполнительного комитета «Галф» — и председатель Совета директоров Сидни А. Свенсруд являются одними из наиболее высокооплачиваемых руководителей в нефтяной промышленности. Дрэйк, который был в Вашингтоне правой рукой

¹ Craig Thompson, *Since Spindletop: A Human Story of Gulf's First Half-Century*, Gulf Oil, 1951 and Harvey O'Connor, *Mellon's Millions* (John Day, 1933).

Эндрю Меллона, когда последний занимал пост министра финансов, получил в 1953 г. 347 тыс. долл. жалованья. В отличие от «Джерси» нет ни малейшего сомнения в том, что совет директоров «Галф ойл корпорейшн» контролируют крупнейшие акционеры. Меллоны весьма довольны успехами своей нефтяной компании, являющейся еще одной жемчужиной в их короне наряду с «Копперз компани», «Питтсбург коул компани» и «Алюминум компани оф Америка».

„Шелл ойл компани“

«Шелл ойл компани» — единственная иностранная нефтяная компания, развернувшая широкую деятельность в Соединенных Штатах. «Шелл Карибиен» владеет 65,44% акций американской «Шелл ойл компани». В свою очередь 60% акций «Шелл Карибиен» принадлежат «Ройял Датч петролеум компани» и 40% — «Шелл транспорт энд трейдинг компани» (Лондон). Таким образом, голландцы владеют в дочерней американской компании «Шелл» примерно 40%, а англичане — примерно 26% акций. В первые годы в целях расширения предприятий «Шелл» в США привлекались американские капиталы путем продажи меньшей части акций в пределах $\frac{1}{3}$ пакета.

История голландской компании связана с именем сэра Генри Детердинга, голландского клерка с наполеоновским размахом, ставшего английским подданным после того, как он объединил английские и голландские компании, чтобы лучше руководить борьбой против «Стандард ойл»¹ во всемирном масштабе.

«Шелл» ведет большую добычу в США, ее крупнейшие нефтеперерабатывающие заводы находятся в Калифорнии, в Хьюстоне, в Вуд-Ривер, близ Сент-Луиса (штат Иллинойс). В руководстве и управлении делами компании в США находились выдающиеся английские, голландские, немецкие и швейцарские должностные лица и специалисты. «Ройял Датч-Шелл компани» добывала много нефти в Мексике до национализации, а в Венесуэле она занимает второе место по добыче после «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)».

¹ Leonard M. Fanning, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947.

Первоначально деятельность «Шелл» в США до первой мировой войны вызвала антианглийскую реакцию; некоторым американцам тогда казалось, что господствовавшая в то время в мире англо-голландская компания пытается завоевать американский рынок. Одно время она намеревалась поглотить «Юнион ойл», вторую по значению в Калифорнии компанию после «Стандард». Ее дочернее общество «Роксана» было первым нефтедобывающим предприятием «Шелл», занимавшимся эксплуатацией месторождений в центральных штатах.

«Шелл» в США имеет свой собственный совет директоров, во главе с председателем сэром Фрэнсис Хопвудом из «Ройял Датч-Шелл компани».

„Стандард ойл компани оф Калифорния“ („Сокал“)

«Стандард ойл компани оф Калифорния» — нефтяной гигант западного побережья. Занимая лишь шестое место среди компаний по своим активам, она является третьей по счету компанией в нефтяной промышленности по величине прибылей благодаря чрезвычайно доходным инвестициям за границей и своему положению, второй по размерам добычи компании в стране.

Ее рынки охватывают все тихоокеанское побережье и межгорный район; вторжение этой компании на рынки североатлантического побережья в 1945 г. было первым за 20 лет нарушением сложившихся на этом рынке отношений¹.

«Стандард ойл компани оф Калифорния» открыла богатые аравийские месторождения нефти и приняла «Техас компани» в партнеры, чтобы приобрести рынки сбыта в Азии и Америке. Впоследствии «Джерси» и «Сокони» — ее старшие сестры — потребовали доступа к аравийским месторождениям и получили 30 и 10% акций соответственно. Однако Бахрейном «Стандард ойл компани оф Калифорния» и «Техас компани» управляют без чьей-либо помощи, а «Калтекс» добывает нефть также на Дальнем Востоке. В настоящее время они имеют рынки повсюду в капиталистическом мире.

Располагая такими богатствами за границей и занимая выдающееся положение на западном побережье,

¹ «Oil Daily», December 22, 1952.

эта сан-францисская компания получает от продажи 17 центов прибыли на каждый доллар.

Феноменальный рост этой компании после приобретения ею аравийских нефтеносных участков находит отражение в росте ее чистых прибылей — 36 млн. долл. в 1943 г. и 268 млн. в 1956 г. В то время как ее добыча в штате Калифорния в этот период держалась примерно на одном уровне, добыча компании в Восточном полушарии возросла с 5,7 млн. до 326 млн. баррелей. В Восточном полушарии (главным образом в Аравии) она получила в 1954 г. 117 млн. долл. чистой прибыли на капиталовложения, составляющие, согласно бухгалтерским книгам, 25,6 млн. долл. Однако «Стандард ойл компани оф Калифорния» оценивает *стоимость* этих активов примерно в 400 млн. долл., исключая при этом стоимость нефти в недрах¹.

„Синклер ойл корпорейшн“

«Синклер ойл корпорейшн» в результате собственных усилий пробилась на седьмое место среди крупнейших компаний главным образом потому, что ее основатель Гарри Ф. Синклер действовал методами, которые в некоторых случаях были несколько сомнительными. Рост «Синклер» в последние 30 лет приветствовали как доказательство того, что конкуренция все еще существует; некоторые из применявшихся Синклером методов конкуренции (как, например, нашумевшая история «Типот доум») приобрели дурную славу в стране, и из-за них он лично отсидел 6 месяцев в тюрьме.

Путем отважных поисков нефти в Оклахоме, смелого финансирования и приобретения остатков имущества бывшей фирмы «Стандард прери ойл энд гэс» компания, известная в 30-х годах под названием «Консолидейтед ойл», выдвинулась в число первоклассных фирм. После неудачного опыта деловых связей с республиканцами по поводу сделки в Вайоминге (которая никому не доставила особого удовольствия) Синклер стал одобрительно относиться к Новому курсу Рузвельта. В этом, как и во многих других случаях, он разошелся с политикой, проводимой нефтепромышленниками. Синклер был пер-

¹ «Petroleum Outlook», July 1953, p. 75.

вым — и единственным — нефтяным магнатом, подписавшим общее соглашение с Межнациональным профессиональным союзом рабочих-нефтяников. Он неоднократно с удовольствием подрывал план «Стандарт ойл компани (Нью-Джерси)» в области заработной платы, давая более выгодные условия профсоюзу¹.

Деятельность фирмы «Синклер» протекает главным образом в США; она твердо обосновалась и добывает нефть в центральных штатах и в районе Скалистых гор и имеет широко раскинувшиеся рынки сбыта. На тихоокеанском побережье эта компания вместе с другой независимой компанией — «Ситиз сервис» — контролирует «Ричфилд ойл корпорейшн»².

Компания ведет поиски нефти в Эфиопии и Итальянском Сомали и производит в небольших размерах добычу в Венесуэле. Ее сбытовая сеть в США (вместе с «Ричфилд ойл») охватывает все штаты, за исключением штата Монтана.

Добившись успеха, Синклер покончил со своей ролью независимого предпринимателя. Сейчас он — сторонник крупного капитала и противник бюрократического правительства, как заявляет президент компании П. Спенсер, бывший вайомингский сельский рабочий, являвшийся в 1954 г. также президентом Американского института нефти. «Время настоятельно требует, так сказать, делового государственного руководства, — заявил Спенсер. — И такого рода руководство, конечно, должно осуществляться предпринимателями. Синклер готов и желает принять участие в этой важной кампании».

„Ситиз сервис компани“

Другая независимая нефтяная компания — «Ситиз сервис» — в настоящее время занимает девятое место в этой отрасли промышленности. Это — памятник необычным методам финансирования, применявшимся Генри Л. Догерти, который начал свою деятельность как учредитель компаний коммунального обслуживания, затем проник в область добычи природного газа и завершил тем, что стал нефтепромышленником.

¹ «International Oil Worker», December 24, 1951; May 19, 1952.

² «National Petroleum News», April 11, 1951.

«Бешеное» финансирование было основой деятельности «Ситиз сервис». В 30-х годах, когда компания находилась в критическом положении, было не ясно, выживет ли она. Тем, что компания уцелела, она в значительной мере обязана своим старым служащим, которые покупали акции компании и затем являлись свидетелями того, как они во время великой депрессии почти полностью обесценивались. Торговцы и крупные покупатели, имевшие деловые отношения с фирмой, также были вовлечены в проводившееся Догерти авантюристическое финансирование.

В 1944 г. правительство предоставило компании выбор: либо быть компанией коммунального обслуживания, либо нефтяной компанией. Зная, что приносит больше прибыли, компания выбрала нефтяное дело.

«Ситиз сервис» действует главным образом внутри страны. Она с неодобрением смотрит на поток импортируемой иностранной нефти, который достигал в начале 1953 г., по словам председателя правления У. Э. Джонса, $\frac{1}{6}$ добычи в США и на 13% превышал средний уровень импорта 1952 г. Участники международного нефтяного картеля с подозрением наблюдали за тем, как председатель Совета директоров «Ситиз сервис компани» Джонс выступал в Тегеране в разгар затруднений «Англо-Ираниэн ойл компани». Англичане подозревали США в предательстве; американские участники картеля помнили о той роли, которую сыграла «Ситиз сервис» в нарушении бойкота, который проводили компании «Стандард» и «Шелл» в Мексике.

Рынки «Ситиз сервис» расположены преимущественно в восточной части страны, но она представлена на западном побережье компанией «Ричфилд ойл», которую контролирует совместно с «Синклер ойл корпорейшн». В Лейк Чарлз, штат Луизиана, она вместе с «Континентэл ойл компани» эксплуатирует большой нефтеперерабатывающий завод.

„Филипс петролеум компани“

«Филипс петролеум компани» выделяется среди нефтяных компаний тем, что владеет большими запасами природного газа в крупнейших месторождениях, простирающихся от западных районов Канзаса к Техасскому

выступу. Этим главным образом объясняется то, что она занимает восьмое место среди нефтяных компаний. Она является новым членом клуба корпораций-миллиардеров и быстро идет в гору.

«Филипс петролеум» продает 2 млрд. куб. футов природного газа ежедневно, что составляет 50-процентное увеличение за 5 лет. Она также является ведущей компанией по производству природного бензина, получаемого из природного газа, сжиженных нефтяных газов (газа в баллонах), сажи (используемой в производстве покрышек), получаемой из газа, и занимает видное место в нефтехимической промышленности¹.

«Филипс петролеум» продает свои продукты под маркой «66» в районе Скалистых гор, в бассейне реки Миссисипи и во Флориде. Она гордится своим провинциальным происхождением; ее главная контора находится в Бартлесвилле, штат Оклахома. Это не мешает Дюпонам, так же как и крупным нью-йоркским и бостонским компаниям, быть представленными в ее совете директоров.

„Сан ойл компани“

«Сан ойл компани» («Санок») не такая уж крупная фирма, какими обычно бывают нефтяные компании (нужно было бы 13 «Сан ойл», чтобы составить одну «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»), но она является довольно значительной фирмой. Если одни фирмы являются анонимными, как «Джерси», а другие, как «Галф ойл» и «Техас», выросли после роспуска монополии «Стандард», то «Сан ойл» представляет небольшую тесную семейную группу, которая была не прочь потягаться с Рокфеллером во время его могущества. Но тогда она не была опасным конкурентом, и, возможно, Джону Д. Рокфеллеру хотелось иметь несколько независимых предпринимателей просто для того, чтобы доказать, что он контролирует только 85% нефтяной промышленности, а не все 100.

Основателем «Сан ойл компани» был Джозеф Н. Пью старший, и с тех пор контроль остался в руках этой семьи, причем в настоящее время в Совет директо-

¹ «National Petroleum News», October 7, 1953.

ров входят 7 Пью, а Джозеф Н. Пью младший является его председателем. 85% акций «Сан ойл компани» находятся в руках 100 крупнейших акционеров, и только «Шелл» является концерном, акции которого сосредоточены в руках еще более тесной группы. Семья Пью владеет фирмой «Сан ойл» и дочерней судостроительной фирмой на Делаваре почти как феодальной собственностью.

Пью известны как ультраконсервативные филладельфийские республиканцы, как главные жертвователи средств не только для правого крыла партии, но и для крайне фанатических групп. Этот консерватизм отражается в некоторых их взглядах на перспективы промышленности. Когда все крупнейшие нефтяные монополии считали, что тетраэтиловый свинец *необходим* для повышения качества их бензина, «Сан ойл компани» упорно отказывалась от него, создала свой высокооктановый бензин посредством процесса Гудри и хвасталась, что автомобилисты могли покупать такой же хороший бензин на 2 цента на галлон дешевле, не платя дани «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Дженерал моторз». Но, после того как срок патента на этил истек, «Сан ойл компани» с опозданием присоединилась к остальным нефтяным компаниям.

Патернализм окупился для «Сан ойл компани». Ей никогда не приходилось и никогда не придется торговаться с профсоюзом рабочих нефтяной промышленности, пока благожелательный патернализм заменяет промышленную демократию.

«Сан ойл компани» имеет рынки во всем северо-восточном промышленном поясе, от Индианы до Атлантического океана и во Флориде. Она добывает большое количество нефти на юго-западе.

„Атлантик рифайнинг компани“

Такая нефтяная компания, как «Атлантик рифайнинг», может быть малоизвестной, и все же ее активы превышают полмиллиарда долларов. Несмотря на свое название, эта компания является осколком прежнего блока «Стандард», хотя в настоящее время она отеснена на задний план ее старшими сестрами по «Стандард» — «Джерси», «Сокони», «Стандард ойл компани

(Индиана)» и «Стандард ойл компани оф Калифорния».

Эта филаделфийская компания в прежние времена занималась переработкой и сбытом нефти в районе от Делавара на юг вдоль побережья. В настоящее время она добывает нефть на юго-западе США и в Венесуэле и ввозит нефть из Ближнего Востока, а ее рынки простираются к северу, проникая в Новую Англию.

Рокфеллерам в настоящее время принадлежит небольшая часть акций компании «Атлантик», которую возглавляет бывший филаделфийский поставщик молока Гендерсон Сапли младший.

„Тайдуотер ойл компани“

«Тайдуотер» — одна из тех старых фирм, которые отважились бороться со «Стандард», но затем, когда эта монополия купила контрольный пакет ее акций, ей пришлось подчиниться. С годами контроль Рокфеллера в значительной мере ослаб. В настоящее время ее крупнейшими акционерами являются две лос-анжелесские фирмы — «Мишн корпорейшн» и фирма «Паул Гетти», имеющие капиталовложения во многих нефтяных компаниях; за ними следует одна амстердамская фирма.

«Тайдуотер» сбывает свои смазочные масла «видол — тайдол» по всей стране и в большей части капиталистического мира, а бензин — в среднеатлантических штатах и в Новой Англии. Эта фирма, занимающая прочные позиции на тихоокеанском побережье, также имеет рынки на Гавайских островах и на Филиппинах. Она занимает 16-е место в нефтяной промышленности по активам, а по объему продаж — более близкое место.

„Континентэл ойл компани“

«Континентэл ойл компани» («Коноко») тоже является фирмой, находившейся под контролем прежней «Стандард», в которой участие Рокфеллера уменьшилось. И в этой компании крупную роль играет голландская инвестиционная фирма, являющаяся вторым по величине акционером.

«Континентэл ойл компани» имела большое значение в районе Скалистых гор в качестве агента «Стандард». После роспуска «Стандард» Дж. П. Морган слил фирму

«Марлэнд», находившуюся в Понка-сити (Оклахома), с «Континентэл ойл», и она заняла важное положение также в центральных штатах. Ее штаб-квартира сейчас находится в Понка-сити и Хьюстоне. Компания имеет рынки в районе Скалистых гор, в бассейне реки Миссисипи и на Юго-Западе.

Ее президент Л. Ф. Макколум, один из бывших людей «Джерси», является членом Совета директоров «Дж. П. Морган энд компани».

„Стандард ойл компани (Огайо)“ („Сохайо“)

Если «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» является старшей сестрой фирм группы «Стандард», то «Стандард ойл компани (Огайо)», существующая 84 года, считается их отцом. Подобно большинству прежних фирм, входивших в «Стандард», «Стандард ойл компани (Огайо)» занималась не производством, а только тем, что тогда считалось главным — переработкой и сбытом нефти. Она была одной из немногих старых фирм с такой ограниченной сферой деятельности и после роспуска треста утратила свои позиции.

В 1928 г. ее президентом стал У. Т. Холидэй, один из немногих представителей нефтяной промышленности, который, казалось, всегда занимался проблемами, не имеющими никакого отношения к нефти. Он писал статьи в пользу создания мирового федерального правительства. Он отправился в Гарвардский университет и привлек в качестве помощников несколько «длинноволосых» и «яйцеголовых»¹. Нынешний председатель «Галф ойл корпорейшн» С. А. Свенсруд был одним из них. По их совету «Сохайо» приступила к добыче нефти на Юго-Западе, далеко от излюбленных ею мест, где она начала свою деятельность, и сейчас, по-видимому, является довольно сильной младшей компанией среди гигантов².

„Пьюр ойл компани“

«Пьюр ойл компани» получила свое название от маленькой компании, которой удалось пережить период господства треста «Стандард ойл» и подняться после 1914 г., когда она слилась с «Коламбас продакшн».

¹ Так в США называют интеллигентов. — Прим. перев.

² «World Government News», January 1949.

«Пьюр ойл компани» — одна из меньших нефтяных гигантов — занимает пятнадцатое место в их списке и сбывает нефтепродукты большей частью на Среднем Западе, начиная от Миссисипи и кончая Элегхени. Она ведет добычу нефти на старых месторождениях на Востоке, в Техасе и в центральных районах.

Давно известно, что она является семейной корпорацией Дауэсов, причем Генри М. Дауэс в течение многих лет был председателем ее Совета директоров, а Сюэлл Л. Эвери из «Монтгомери уорд энд компани» — одним из ее директоров. Из-за старомодного чикагского республиканизма она заняла жесткую позицию в отношении Нового курса Рузвельта. Ее сотрудники ответили на это, переделав лозунг компани на лозунг: «Быть бедным, но оставаться с «Пьюр»¹.

«Пьюр» добывает нефть в США, филиалов за границей не имеет, с подозрением относится к международному нефтяному картелю и к бредовой идее мирового господства США, на манер «Чикаго трибюн».

„Юнион ойл компани“

На примере «Юнион ойл компани» можно видеть, в какое тяжелое положение попадает компания, ведущая свои операции в США, конкурирующая с участником международного нефтяного картеля. На Западном побережье «Юнион ойл компани» занимает важное место в добыче и сбыте нефти, она соперничает со «Стандард ойл компани оф Калифорния». И хотя ее активы равны $\frac{1}{3}$ активов последней, прибыли «Юнион ойл» равны лишь 17% прибылей «Стандард ойл компани оф Калифорния». Сливки с аравийской нефти предназначены не для «Юнион ойл компани».

«Юнион» довольно самонадеянно вторглась на восточные рынки с известным изумительным моторным маслом «тритон» пурпурного цвета, которое, как она утверждает, служит дольше, чем любой другой сорт масла. Такая реклама, претендующая на то, что владельцам автомашин не нужно менять масло через каждую тысячу миль, считается почти всеми в нефтяной промышленности «неэтичной».

¹ Игра слов: *pure* — по-английски «чистый». — *Прим. перев.*

Штаб-квартира «Юнион ойл компани» находится в Лос-Анжелесе, в то время как «Стандард ойл компани оф Калифорния» предпочитает Сан-Франциско. Это особенно подчеркивается названием ее большого нефтеперерабатывающего завода в районе Лос-Анжелеса — Эль Сегундо (второй). «Эль Примеро» (первый) находится в Ричмонде, на берегу Сан-Францисского залива.

В совете директоров «Юнион ойл компани» представлены «Диллон Рид» и «Бэнкерз траст оф Нью-Йорк», и в него входил также Герберт Гувер младший, которого правительство послало в Иран в качестве своего агента после падения Мосаддыка, а затем назначило заместителем государственного секретаря. Риз Тэйлор — президент «Юнион ойл компани» — является крупной фигурой в нефтяной промышленности.

„Огайо ойл компани“

«Огайо ойл компани», первоначально занимавшаяся добычей нефти, все еще имеет свою штаб-квартиру в Финдлэй, центре нефтяных месторождений штата Огайо, которые имели большое значение в начале XX в. Все главные акционеры компании принадлежат к семейству Рокфеллера; утверждают, что этому семейству принадлежит 13% акций этой самой прибыльной из меньших гигантов нефтяной промышленности.

Рынки компании расположены на Среднем Западе, к востоку от Миссисипи. Она выступает как крупная добывающая фирма везде, где обнаруживаются месторождения нефти в США и Канаде.

Второстепенные компании

В различных закоулках нефтяной промышленности разместились десятки компаний, многие из которых имеют довольно значительные активы и получают весьма существенные прибыли. Некоторые из них объединяют у себя все процессы, от добычи до сбыта нефти, на ограниченной территории, другие специализируются на добыче, на производстве смазочных масел или в других областях.

Одна группа таких компаний, в большинстве своем комбинированных, обосновалась в Оклахоме и централь-

ных штатах; другая группа компаний, занимающихся по преимуществу добычей, расположилась вдоль побережья Мексиканского залива. Другие незначительные компании, специализирующиеся на производстве смазочных масел, распространили свою деятельность в район, простирающийся от месторождений нефти в западной Пенсильвании, через долину р. Огайо и далее, к району Скалистых гор и западного побережья.

Нефть и банки

Нефтяные монополии, располагающие огромными прибылями и расширяющие свои предприятия путем реинвестиции половины или более своих прибылей, в основном не зависят от финансового контроля извне. Прежние времена, когда нуждающиеся компании обивали пороги у Дж. П. Моргана, ожидая подачек, для большинства нефтяных компаний прошли. Компании Рокфеллера, конечно, никогда не испытывали такого тяжелого положения. «Галф ойл корпорейшн» рано превратилась в провинцию империи Меллона, а «Континентэл ойл компани» зависела от Моргана. Однако в настоящее время именно банки и инвестиционные компании снимают шляпу перед нефтяными монополиями.

«Чейз нэшнел бэнк», получивший в результате недавнего слияния наименование «Чейз Манхэттэн бэнк», известный в качестве банка Рокфеллера, все еще является ведущим нефтяным банком страны. По меньшей мере 16 из хорошо известных компаний пользуются его услугами. В их число входят не только такие компании из группы «Стандард», как «Сокони вакуум ойл», «Стандард ойл компани (Индиана)», «Стандард ойл компани оф Калифорния» и «Стандард ойл компани (Огайо)», но и нерокфеллеровские компании, такие, как «Сан ойл», «Скелли ойл», «Мидконтинент петролеум корпорейшн», «Лайон» и «Континентэл ойл».

«Гаранти траст компани оф Нью-Йорк» обслуживает более десятка ведущих нефтяных компаний как входящих, так и не входящих в группу «Стандард». «Бэнкерз траст компани» и «Хановер бэнк» также являются ведущими нефтяными банками. В Чикаго на нефтяных операциях специализируются «Континентэл Иллинойс нэшнел бэнк энд траст компани» и «Ферст нэшнел».

Но главным нефтяным банком остается «Чейз Манхэттэн бэнк»; его специальный нефтяной отдел публикует ежегодный финансовый анализ деятельности 30 нефтяных компаний (с 1953 г.— 35 компаний), издает стандартный справочник и оказывает особые услуги компаниям и инвесторам.

Банк «Чейз Манхэттэн» публикует также ежегодный финансовый анализ деятельности всей нефтяной промышленности. В 1954 г. общие активы этой отрасли промышленности составляли 41,4 млрд. долл. Она является крупнейшей отраслью промышленности, уступающей в целом по активам только таким отраслям экономики, как сельское хозяйство, железные дороги и предприятия коммунального обслуживания,— все они, между прочим, зависят от нефти как источника энергии.

О развитии нефтяной промышленности между 1934 и 1954 гг. выразительно говорят цифры, приводимые «Чейз Манхэттэн» о 30 компаниях.

	1954 г.	1934 г.
Валовой доход (млн. долл.) . . .	22 762	3 527
Чистая прибыль (млн. долл.) . . .	2 319	157
Доля чистой прибыли в валовом доходе (%)	10,2	4,5
Дивиденды (млн. долл.)	991	128
Доля дивидендов в чистой прибыли (%)	42,7	81,7
Норма прибыли на капитал . . .	11,6	2,9

За период с 1934 по 1950 гг. через руки 30 компаний, обслуживаемых «Чейз Манхэттэн бэнк», прошло более 121 млрд. долл. и их чистая прибыль составила 12 млрд. долл. Подоходные налоги, которые многие считали чуть ли не конфискацией, изъяли из сейфов этих компаний за 17 лет немногим более 4 млрд. долл. Они имели такую небольшую задолженность по займам, что на выплату процентов пошло лишь $\frac{2}{3}$ миллиарда. 12 млрд. долл., списанные на амортизацию, истощение недр и пен-

сии, как раз соответствуют размеру чистой прибыли. Кроме того, примерно 7 млрд. долл. прибылей было реинвестировано и около 5 млрд. долл. осталось на выплату дивидендов.

Финансовые итоги за 1957 г.

(в млн. долл.)¹

Наименование компаний	Валовой доход	Чистая прибыль
«Стандард ойл (Нью-Джерси)»	7832	805
«Сокони-Мобил»	2976	220
«Галф ойл»	2730	354
«Техас»	2344	332
«Стандард ойл (Индиана)»	2010	152
«Шелл ойл»	1765	135
«Стандард ойл оф Калифорния»	1651	288
«Синклер ойл»	1251	79
«Филипс петролеум»	1137	96
«Ситиз сервис»	797	59
«Сан ойл»	772	47
«Континентэл»	609	47
«Атлантик рифайнинг»	566	36
«Тайдуотер»	596	35
«Пьюр ойл»	—	28
«Юнион ойл»	433	38
«Стандард ойл (Огайо)»	419	24
«Санрэй мидконтинент»	358	57
«Огайо ойл»	289	41
«Скелли»	263	37

¹ Цифры округлены до миллиона. Источники: National Petroleum News Fact Book, 1958/59.

Часть II

**ОТ НЕФТЕПРОМЫСЛА
К НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМУ
ЗАВОДУ**

Глава 4

ЗАКОН ДЖУНГЛЕЙ¹

У предприимчивых джентльменов компании «Пенсильвания рок ойл», на средства которых была пробурена первая в мире нефтяная скважина, не было и тени сомнений в том, что зеленовато-черная жидкость, вылившаяся на поверхность, была их собственностью. Земля принадлежала им (близ Тайтасвилла, штат Пенсильвания, на Ойл-Крик), а поэтому принадлежала им и нефть. Это соответствовало старому английскому обычаю, согласно которому собственность на землю предполагала и собственность на недра до глубины, которую мог достичь человек.

Но то, что было так ясно Эдвину Л. Дрэйку, пробурившему эту первую нефтяную скважину, и его работодателям, вскоре оказалось неясным, как только сотни нетерпеливых бурильщиков начали пробивать земную кору вокруг скважины Дрэйка. Стало очевидным, что нефть образует бассейны (или течет в виде ручья от западных районов штата Пенсильвания в Западную Виргинию, как многие тогда думали). Кому первому удавалось извлечь ее на поверхность через свою скважину,

¹ Залегание нефти под землей рассмотрено в изданиях *World Geography of Petroleum*, ed. by Wallace E. Pratt and Dorothy Good, published for the American Geographical Society, Princeton University Press, 1950; *Petroleum*, American Petroleum Institute, 1949.

Правовые стороны собственности на нефть анализируются в изданиях *Legal History of Conservation of Oil and Gas*, American Bar Association, Mineral Law Section, 1939; *Oil for Today... and for Tomorrow*, Interstate Oil Compact Commission, Oklahoma City, 1953.

Обзор первых бурений скважин дан в книге *Victor Ross, The Evolution of the Oil Industry*, Doubleday Page, 1920. Проблемы бурения в 20-х годах и применявшиеся тогда методы добычи (последнее на стр. 140—210) рассмотрены в книге *George Ward Stocking, The Oil Industry and the Competitive System*, Houghton Mifflin 1925. Подробное освещение современной техники добычи дано в издании *National Petroleum Convention, Venezuelan Ministry of Mines and Hydrocarbons*, 1951.

тот и становился ее собственником. Нефть ведь — мигрирующий минерал, она не считается с распределением земельных участков, планами, межеванием на поверхности.

Вопрос о праве собственности на нефть требовал срочного разрешения. Юристы перерыли свои книги, ища ответа. Они нашли, что, согласно обычному праву, минералы принадлежат собственникам земельных участков, в недрах которых они залегают. Но это не разрешило вопроса, поскольку минералы, как было известно еще в прошлых столетиях, неподвижны. Какой смысл имело кому-либо объявлять себя собственником нефти, находящейся в недрах его участка, если соседи энергично выкачивали ее через свои скважины. Кому же принадлежала *эта* нефть?

Не находя более подходящего прецедента, которым можно было бы руководствоваться, юристы обратились к закону, регулирующему право собственности на диких зверей *res ferae naturae*. Собственником дикого животного является тот, кто поймает его, или, как утверждало одно авторитетное лицо, право на кита имеет тот, кто первый вонзает гарпун в него¹. Итак, полностью вошел в силу закон охоты и джунглей. Захвати нефть своего соседа прежде, чем он захватит твою. Естественно, это вызвало большой энтузиазм у тогдашних искателей, вгрызавшихся в недра континента. Пушные звери, леса, даже земля стали жертвой хищников, жадных до легкой добычи. Следующей жертвой была нефть².

Этот закон вызвал изумление во всех неанглосаксонских странах. Там верховная власть — сначала король, а позднее народ — являлась собственником минералов в недрах. Если верховная власть разрешала разрабатывать недра, ей причиталась арендная плата за разработку — «ройялти»; название это сохранилось и поныне даже в странах англосаксонского права³.

Некоторые более щепетильные люди спрашивали,

¹ Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 17, p. 9581.

² Eugene V. Rostow, A National Policy for the Oil Industry, Yale University Press, 1948, p. 16—18, 45; Myron W. Watkins, Oil: Stabilization or Conservation?, Harper, 1937, pp. 38—39.

³ Leonard M. Fanning, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947, Harper, 1947, pp. 17—18.

справедливо ли и разумно ли допускать частное и случайное присвоение природных богатств, которые не попадали под уравнивающие нормы имущественного права? С их сомнениями не считались ни в суде, ни в законодательных органах, но это их не останавливало. Малоизвестные фермерско-рабочие партии и кучки Иеремий, боясь разграбления наследства природы, требовали установления государственной собственности на недра, но природная нефть в частных руках слишком легко превращалась в золото, и это препятствовало тому, чтобы здравый смысл взял верх над жадностью.

С тех пор в отношении нефти господствует право захвата, подходящее для джунглей, пустынь и морей. Охотники за нефтью обшаривали холмы западной части Пенсильвании, равнины Канзаса и Оклахомы, соляные болота и прибрежные отмели Мексиканского залива, озера и пустыни Венесуэлы и Аравии. Повсюду за нефтью охотились, как за зверем, и закон джунглей стал основой деятельности в этой отрасли промышленности. С этой грязной и кровавой историей связаны локальные и мировые войны, революции и коррупция, продолжающийся мировой хаос.

Следует при этом отметить, что в этой злополучной охоте за диким зверем нефти под землей терялось столько же, сколько ее выкачивалось на поверхность. На бурение скважин и на военные и иные усилия, имеющие целью захватить нефтяные богатства, было затрачено столько же средств, сколько когда-либо было получено от их эксплуатации.

Нефть описывали как превратившийся в минерал солнечный свет, падавший на моря. Это означает, что первобытный животный и растительный мир, как, например, планктон, погребенный в палеозойские и мезозойские времена, от 10 до 400 млн. лет назад, вдоль древних отмелей разложился, после того как потрясения планеты погребли и затем подняли эти древние отмели. В результате нефть находят теперь в штате Вайоминг, а также на отмельных землях штата Луизиана. Под большим давлением нефтеносные пески преобразовались в существующие ныне сланцы и известняки, а под давлением скал жидкость выжималась и образовывала бассейны. Предполагают, что некоторую роль сыграли также и биохимические процессы.

«Бассейны» — это не просто нефть и газ, заключенные в пространствах между скалами. Это скорее нефтеносные пески, то есть пористые песчаники и известняки, впитавшие жидкость. Если над бассейном имеется каменная порода, а под ним — непроницаемые горные

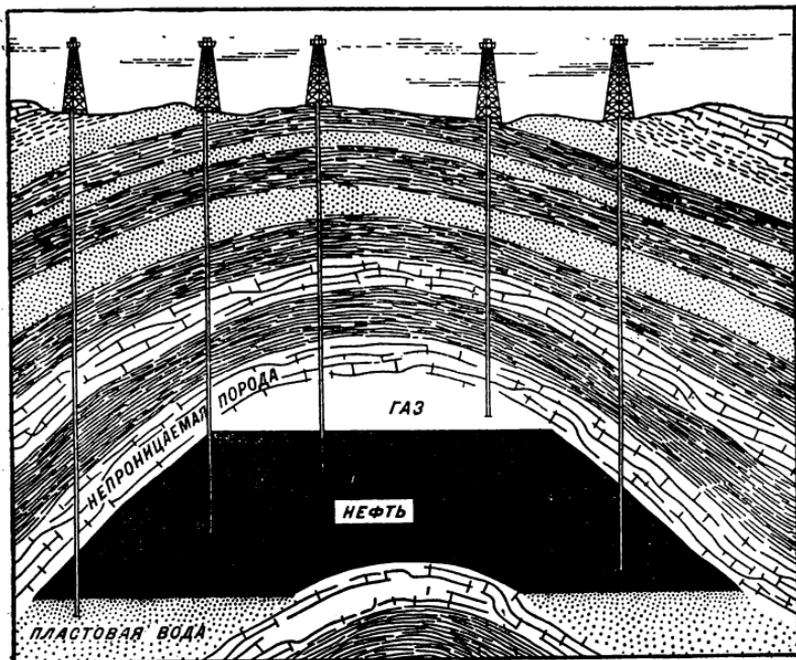


Рис. 1. Типичный геологический разрез нефтяного месторождения. Скважина с левой стороны будет давать только пластовую воду; через четвертую скважину на поверхность будет выступать только газ. Источник: „Oil for Today... and for Tomorrow“ by Interstate Oil Compact Commission, Oklahoma City, 1953, p. 18.

породы, то нефть и газ залегают в естественном резервуаре вместе с водами старого океана. Большинство богатейших месторождений нефти, по-видимому, находится вдоль берегов морей: Мексиканского залива, озера Маракайбо, Карибского моря, Персидского залива, Каспийского моря.

Приводимая иллюстрация показывает довольно распространенный тип нефтяной структуры с характерным «сводом». Иногда газ находится над «нефтеносным песком»; но чаще нефть и газ смешаны и под ними нахо-

дится слой пластовой воды. Скважина, пробуренная с правой или с левой стороны этого месторождения, натолкнется только на слой воды; скважина, пробуренная на краю нефтеносного слоя, даст лишь небольшое количество нефти и затем будет давать пластовую воду. Скважина, пробуренная до верхней части нефтеносных песков, даст только газ. С такими рисками приходится сталкиваться геофизику и бурильщику.

Нефть, газ и вода испытывают огромное давление со стороны окружающих их твердых пород. Как только пробуривается скважина, на поверхность выходит газ, а вместе с ним нефть, песок и твердые породы,— таков нефтяной фонтан, характерный для прошлых лет. В прошлом и даже до недавнего времени расхождение пластового давления никак не сдерживалось (фонтанная добыча). Вскоре весь газ растрачивался, давление падало, и тогда пускали в ход насосы. Вначале благодаря газу нефть сохраняет вязкость, близкую к вязкости керосина; но когда весь газ улетучивается, нефть густеет настолько, что даже с помощью насосов ее не удастся втянуть в скважину. В таких случаях от $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ нефти остается в земле, поскольку к любой песчинке и выемке в твердой породе прилипают частицы нефти. В настоящее время лучшие новейшие достижения техники используются для регулирования потока газа, с тем чтобы поддерживать давление в месте скопления нефти; иногда газ, выходящий на поверхность, нагнетается обратно в скважину для того, чтобы поддерживать давление в месте скопления нефти; для извлечения нефти и газа может быть также использовано давление воды, находящейся под нефтеносным слоем.

Если весь участок земли, под которым находится месторождение нефти, принадлежит одному владельцу, то техника может обеспечить максимально эффективную добычу. Возможно также, что такой участок делят между собой несколько, а иногда и сотни фермеров; но самое кошмарное для инженеров-нефтяников бывает тогда, когда месторождение находится под территорией города (Оклахома-сити, Килгор, Лонг-Бич).

В этом случае вступает в силу право захвата. Каждый собственник стремится пробурить скважину на своем участке так, чтобы успеть извлечь как можно больше нефти из месторождения до того, как его опередит

сосед. Поэтому он будет бурить скважины вдоль границ своего участка, чтобы быть уверенным, что он сможет добыть максимум нефти соседа; его сосед постарается ответить тем же, буря скважины вдоль границ своего участка. Такова картина бурения в сельских местностях; в городах же положение становится еще более невероятным. Там владелец каждого клочка земли бурит по крайней мере одну скважину; но возможно, что он будет бурить и несколько скважин вдоль границ своего земельного надела. Так как его соседи поступают таким же образом, то подпорки вышек бессистемно переплетаются. Район Сигнал-Хилл в городе Лонг-Бич может служить наихудшим примером бурения на городских участках.

Расточительство

Большая часть золота, захваченного испанскими королями в странах Нового Света, и поныне сохраняется в виде монет, слитков и украшений. Даже такой широко используемый металл, как железо, вновь и вновь поступает в металлургические печи в виде лома. Нефть же улетучивается. Будучи извлечена на поверхность, нефть обречается на сожжение в двигателях и печах, в результате она исчезает и не может быть восстановлена, разве только в новые геологические эпохи.

Это необходимое горючее для самолетов и смазка для всех видов шестерен уже одним своим широким применением приговорены к уничтожению. Как топливо, нефть может течь по трубам; при ее сгорании не образуется золы; на судах она занимает меньший объем в бункерах, что позволяет высвободить место для грузов; ее внедрение на железных дорогах дает возможность удлинить безостановочный пробег локомотивов. Нефть и газ дают более половины всей энергии, потребляемой в США, что соответствует, как считают, мускульной энергии 22 млрд. человек. Уголь — громоздкий, распыляющийся при перевозке и складировании, выделяющий при сгорании золу, тяжело добываемый, неудобный в использовании — может выполнять все то, что выполняет нефть, за исключением применения в качестве смазки; однако, для того чтобы уголь мог конкурировать с нефтью, исследовательские работы, которые пока еще подвигаются очень медленно, должны дать возможность найти дешевые способы

его гидрогенизации или газификации. Поэтому, хотя ресурсы угля и лигнита вполне достаточны для того, чтобы обеспечить потребность нескольких поколений, а достоверных запасов нефти хватит только на ограниченное количество лет, именно нефть, а не уголь приносится в жертву на алтарь промышленности и торговли.

Эта жертва, требующая затраты человеческой энергии и материальных ценностей, совершается еще до того, как капля этой жидкости извлечена из недр. В Соединенных Штатах поискам нефти сопутствует расточительство, связанное с махинациями и погоней за нефтью: как только ее находили, она становилась злополучной жертвой жадных рук, которые брали лишь то, что легко давалось, а остальное оставляли в земле. Во всем мире махинации и погоня за нефтью возбуждали не только жадность отдельных лиц, но и ненависть между народами.

Получалось так, что, чем более ценным и невозместимым являлось природное богатство, тем более расточительными были методы его эксплуатации. Расточительство начиналось задолго до того, как приступали к бурению скважины. До принятия закона о ценных бумагах 1933 г. мошенники наводняли страну многообещающими, цветистыми проспектами, а затем разочарованные «инвесторы» оклеивали свои стены яркими сертификатами, выпущенными нефтяными грюндерами. Многие из ожидаемых скважин проникали значительно глубже в карманы доверчивых простаков, чем в землю. В 1918—1922 гг. ежегодно учреждались новые нефтяные компании с общим акционерным капиталом в 2 млрд. долл.; большинство средств, собранных таким путем, разворывалось. В нынешний, более осторожный век инвестиционные дома Уолл-стрита, занимающиеся размещением ценных бумаг, имеют списки нефтяных компаний, акции которых рекомендуются к покупке и которые на их жаргоне именуется «перспективными», поскольку часто не приходится говорить о доходах. В настоящее время, например, в руках грюндеров приманкой служат акции нефтяных фирм, добывающих нефть в Канаде. Средства, привлеченные нефтяными грюндерами за последние 90 лет, достигают миллиардов долларов.

Наряду с мошенниками выступала армия серьезных искателей счастья, надеявшихся за счет одного удачного

открытия, по примеру людей 1849 г., получить возможность вести праздную жизнь. Рассчитывая на удачу, они, владея небольшими средствами, бурили на десятках тысяч мелких участков с помощью подержанных инструментов, ржавого котла и обещаний уплатить, если повезет.

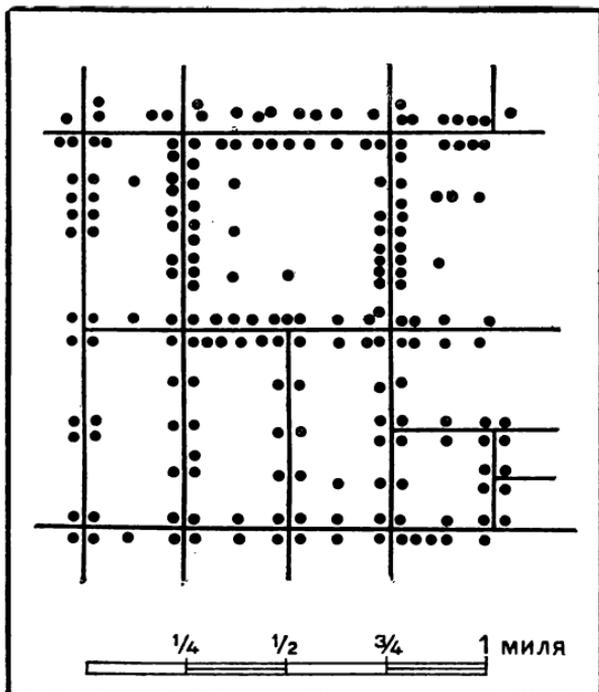


Рис. 2. Расположение нефтяных скважин по отношению к границам участков на нефтяном месторождении Кашинг в Оклахоме.

Почти все скважины пробурены вдоль границ участков, с тем чтобы выкачать как можно больше нефти с участка соседа. Источник. George Ward Stocking, *The Oil Industry and the Competitive System*, Houghton Mifflin, 1925, p. 171.

Это был легион нефтеискателей, действовавших наугад. Довольно часто кто-нибудь из них находил нефть, что вновь вселяло надежду в других.

До 1929 г., по данным геологов-нефтяников Кемнитцера и Арнольда, 95% всех скважин, пробуренных искателями нефти на необследованной территории, оказывались непроизводительными «сухими скважинами»¹. По

¹ R. Arnold and W. J. Kemnitzer, *Petroleum in the United States and Possessions*, Harper, 1931.

оценкам одного из наиболее выдающихся геологов-нефтяников, Е. Де Гольера, вероятность открытия месторождения по отношению к пробуренным скважинам всегда находилась в соотношении 1 к 30 или 40. При лучшей технике шансы увеличивались, однако мелкие предприниматели ею не располагали. Но даже при наличии техники в 1945—1950 гг. только 1 из 9 пробуренных скважин давала нефть; в 1950 г. число сухих скважин составляло около 8000. По оценкам, нефтискатель имеет 1 шанс из 44 открыть месторождение нефти в 1 млн. баррелей и 1 шанс из 1000 — открыть месторождение в 50 млн. баррелей¹.

Однако алчность нефтискателей играла незначительную роль в расточительстве; истинной причиной было применение англосаксонского права (на основании которого владельцы участков являлись собственниками недр), усложненное *res feeae* — правом захвата.

Приводимая схема показывает расположение нефтяных скважин в районе нефтяного месторождения Кашинг, штат Оклахома. Линиями обозначены границы участков, точками — скважины. Почти ни одна скважина не пробурена в центре участка; каждый владелец располагает скважины вдоль границ своего участка, чтобы опередить соседа и извлечь как можно больше его нефти до того, как тот начнет выкачивать нефть данного владельца².

Это зондирование земли наудачу приводит к излишней потере капитала на ненужные скважины; в свою очередь в таких скважинах давление газа и воды быстро падает, приходится пускать в ход насосы; лишившись разжижающего ее газа, густая нефть прилипает к песку, и, в конечном счете, примерно 80% ее остается в земле.

Месторождение нефти в Рейнджер, штат Техас, было расхищено, и через несколько лет процветавшие города этого района превратились в города-призраки; и это не было исключением. В 1918 г. месторождение нефти было открыто в Беркбэрнет (штат Техас). За три недели было пробурено 56 скважин, и фактически каждый участок в городе был как бы «сезам откройся» к богатству — или чем-то подобным. При этом наживались грюндеры и

¹ «The Lamp», June 1951.

² George Ward Stocking, *The Oil Industry and the Competitive System*, Houghton Mifflin, 1925, p. 171.

лица, создававшие им рекламу, а возможно и другие. Вследствие большого поступления нефти вдали от рынков сбыта, в районе, где не было для нее хранилищ, цена на нефть упала настолько, что нефть стали выливать на землю и, не находя для нее сбыта, спускать в реку Ред Ривер. В результате бурения излишних скважин было растрачено около 26 млн. долл. Спустя некоторое время те места, где когда-то родились большие надежды, вновь поросли густой травой. Эту печальную историю можно было бы повторить о каждом из сотни месторождений нефти; названия месторождений, которые некогда вселяли радужные надежды, такие, как Дездемона, Гомер, Керн-Ривер, Смэковер, Оркатт, Тонкава, Мексия, сейчас интересуют только историков.

В США было пробурено около миллиона скважин, из них около 400 тыс. все еще дают нефть большей частью по несколько баррелей в сутки. В одном 1938 г. на бурение 4—5 тыс. ненужных скважин было израсходовано примерно 100 млн. долл., что соответствовало сумме, полученной от налога на добычу, равного примерно 10 центам на баррель¹. Даже если считать, что из этого миллиона скважин нужна была только половина, что само по себе является фантастическим преувеличением, то бесполезно растраченный капитал за все эти годы составил бы 5 млрд. долл. На месторождении Оклахома-сити, открытом в 1928 г., по данным служащего одной нефтяной компании, для бурения всех скважин, необходимых для нормальной эксплуатации, потребовалось бы только 3 млн. долл. вместо фактически израсходованных 70 млн. долл.² В 1937/38 г. из пробуренных 60 тыс. скважин половина была объявлена ненужными. Считая, что в среднем на каждую скважину было израсходовано по 20 тыс. долл., потери составили 300 млн. долл. в год.

В среднем нефтяная скважина в США дает всего 12 баррелей в сутки, или 4,5 тыс. баррелей в год. На месторождении Киркук в Ираке в 1935 г. каждая скважина в среднем давала 600 тыс. баррелей, на месторождении

¹ Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, p. 41.

² *Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings Before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 17, p. 9529.*

Хафт Келл в Иране — 675 тыс. баррелей. Знаменитое месторождение Потреро де Льяно в Мексике за десять лет дало 100 млн. баррелей, в основном из одной скважины.

К миллиардам потерянных долларов, затраченным на бурение ненужных скважин, следует добавить те миллиарды, которые были потеряны вследствие того, что излишнее увеличение числа скважин уменьшало добычу на месторождениях. Все пиво из бочки можно выпустить через одно отверстие, но можно и через дюжину. Однако если отверстие сделать на верху бочки (наподобие нефтяной скважины), то из нее будет выходить лишь пена; если при этом проделать 12 отверстий, то пена выйдет очень быстро. На нефтяном месторождении можно ожидать, что большое давление газа вытолкнет нефть наверх, но если газу позволять выходить бесконтрольно, бурение новых скважин приведет к еще более быстрому уменьшению давления.

По оценке Горного бюро США, опубликованной в 1915 г., после того, как эксплуатация скважин прекращалась, в земле оставалось 80—90% нефти. В настоящее время благодаря более совершенным методам добычи на поверхность поднимается около одной трети всей нефти. Совет по планированию национальных ресурсов подсчитал, что увеличение извлечения нефти на 50% и доведение общей добычи до 45% нефти, находящейся в недрах, дало бы дополнительно в год 600 млн. баррелей нефти, стоившей в 1938 г. один доллар за баррель. По оценкам экспертов этого совета, общая сумма потерь составляла 1 млрд. долл. в год (считая потери капитала и потери в добыче). На месторождении Мидуэй в Калифорнии в 1910/11 г. избытки нефти были столь велики, что было предложено сжигать излишнюю продукцию на поверхности¹.

По другой оценке представителя нефтедобывающих фирм западных районов Пенсильвании, после того как будет прекращена эксплуатация всех действовавших в 1945 г. в США скважин, в недрах останется 100 млрд. баррелей нефти. Сравните это с 28 млрд. баррелей, извлеченными на поверхность до 1945 г., и 20 млрд. барре-

¹ The Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 17, pp. 9512—9556.

лей, которые, как тогда было известно, можно еще было извлечь¹.

Декан юридического факультета Мичиганского университета Генри М. Бэйтс в 1935 г. подытожил это следующим образом: «Причиненный таким образом ущерб (в результате осуществления права захвата), несомненно, достигает миллиардов долларов и представляет самое безрассудное, нелепое расточительство природных богатств, в котором когда-либо был повинен американский народ. Более того, эта сумасшедшая и жадная погоня за богатством не позволила применить в США разумные и эффективные методы добычи, расходы на которую поэтому были неоправданно большими»².

Газета «Талса уорлд» (Талса, штат Оклахома.— *Ред.*), издаваемая близ центра этого грабежа, писала в 1926 г.: «Наш западный мир никогда не видел более путаного и расточительного ведения дела, чем в нефтяной промышленности. Бессмысленная растрата нефти была скандальным явлением в течение всех этих лет. Нет никакого желания как-либо смягчить это утверждение»³.

Если большая часть нефти обречена оставаться добытой в земле, то впоследствии с помощью каких-нибудь вторичных методов добычи, возможно, удастся извлечь часть ее — правда дорогой ценой. Но в отношении улетучившегося газа таких надежд нет. Коль скоро наружный слой земли пробит, проблема заключается не в добыче газа, а скорее в регулировании его улетучивания. Если в 1915 г. Горное бюро считало, что от 80% до 90% нефти все еще оставалось в земле, то с еще большей вероятностью можно утверждать, что более чем 90% всего газа было выпущено в атмосферу. Его главным назначением было выталкивать нефть на поверхность. После того как газ осуществлял это, он оказывался помехой и обычно сжигался у конца трубы, а иногда выпускался в своем естественном виде, пока огромная пелена не обволакивала нефтепромыслы. Она бывала настолько

¹ The Independent Petroleum Company, Hearings before a Special Committee Investigating Petroleum Resources, U. S. Senate, 79th Congress, 2nd session, 1946 (O'Mahoney Hearings), p. 93.

² Samuel N. Pettengill, Hot Oil, Economic Forum, 1936, p. 232.

³ Там же, стр. 73.

густой, что автомобилям запрещался въезд на нефтепромыслы из-за боязни взрыва¹.

На нефтепромысле Кашинг в штате Оклахома было выпущено в 1913 г. такое количество газа, которого хватило бы для удовлетворения всех потребностей жителей Нью-Йорка в топливе для бытовых нужд². Для того чтобы добывать нефть, стоимость которой составляла менее 25 тыс. долл., мирились с потерями газа, оцениваемыми в 75 тыс. долл. в сутки, так как не было ни газопроводов, ни газохранилищ. В 1913 г. эксперт Горного бюро подсчитал, что стоимость выпущенного в атмосферу газа в Оклахоме превышала стоимость всей нефти, добытой в этом штате.

С 1922 по 1934 г. на месторождениях нефти ежедневно выпускалось в воздух в среднем 1,25 млрд. куб. футов газа, что составляет за весь этот период 6000 млрд. куб. футов и эквивалентно 250 млн. т угля (а это было топливо, которое не требовалось добывать в шахтах тяжелым ручным трудом). В 1944 г. из 900 млрд. куб. футов природного газа, добытого в Техасе, более 600 млрд. куб. футов было выпущено в воздух, в 1950 г. — почти 400 млрд. из добытых 1300 млрд. куб. футов.

Но даже эти цифры покажутся мизерными в сравнении с расхищением в восточном Техасе, начавшимся в 1930 г. По оценке Совета по планированию национальных ресурсов, из первых 24 тыс. скважин, пробуренных на этом месторождении, по крайней мере 21 тыс. была совершенно не нужна³. Это означало потерю капитала в 250 млн. долл. Де Гольер заявил, что в восточном Техасе было примерно в 8 раз больше скважин, чем требовалось. Техасская железнодорожная комиссия предписала, чтобы на каждые 10 акров было не более одной скважины, а затем сделала исключения для не менее чем 20 тыс. скважин! Между 1932 и 1938 гг. число скважин увеличилось на 300%, а добыча — на 20%⁴.

¹ George Ward Stocking, *The Oil Industry and the Competitive System*, Houghton Mifflin, 1925, pp. 174 ff.

² Там же, стр. 177—179.

³ *Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 17, p. 9513.*

⁴ *The Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 14, p. 7597.*

Советник по экономическим вопросам при Совете по планированию национальных ресурсов Ралф Дж. Уоткинс так резюмировал положение:

«Огромная растрата капиталов и невозместимых природных богатств, которая наблюдается в нефтяной промышленности, присуща ее экономической структуре, включая множественность собственников и производственных единиц, а также господствующему в этой отрасли закону — праву захвата,— в рамках которого эта промышленность должна функционировать. Следовательно, ответственность за это расточительство должна быть возложена на всех нас, вместе взятых, то есть на правительство, включая суд, поскольку правительство должно определять эти рамки»¹.

Такая откровенность была недопустимой; Совет по планированию национальных ресурсов, к которому нефтепромышленники питали особую неприязнь, был распущен в результате нападков со стороны частных предпринимателей, и вопрос о планировании был снят.

Еще в 1919 г. английский инженер-нефтяник И. Маккей Эдгар с удивительной прозорливостью писал о будущем Америки:

«Размер и великолепие американского наследства и быстрота и бессмысленность, с которыми оно расточалось, являются почти невероятным доказательством человеческой глупости. Пожалуй, ни в одной стране «изобильная фортуна не опорожняла свой рог» с таким разнообразием и щедростью и ни одна страна не могла показать себя более неблагодарной. Американцы обращались и обращаются сейчас со своими ресурсами в духе первых поселенцев, явно и непрерывно расхищая их...

Америка за шестьдесят лет безрассудно растратила наследство, которого при правильном сохранении хватило бы ей по меньшей мере на полтора столетия... Но последствия пятидесяти лет небрежности и бесхозяйственности становятся очевидными сейчас. Как раз в то время, когда американцы привыкли потреблять в двадцать раз больше нефти на душу населения, чем потребляет Англия; когда в результате изобретений безгранично расширилась потребность промышленности в нефти;

¹ The Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, Part 17, p. 9603.

когда стала обычной и верной поговорка — «нефть является королем», так же как двадцать лет назад королем была сталь; когда было достигнуто положение, при котором нефть контролирует деньги, а не деньги контролируют нефть,— США обнаруживают, что их основной источник снабжения внутри страны начинает иссякать и приближается время, когда, вместо того чтобы контролировать мировой нефтяной рынок, им придется бороться с другими странами за свою долю сырой нефти»¹.

Эдгар писал это до великих открытий 20-х и 30-х годов, но тем не менее его слова верны, ибо огромное расточительство в этот период уравнило значение открытий, и потребовалось всего десятилетие горячей и холодной войны, чтобы из страны, экспортирующей нефть, США превратились в страну, импортирующую ее.

¹ «Annals», American Academy of Political and Social Science, May 1920, p. 132.

Глава 5

АРЕНДА И ПЛАТА ЗА РАЗРАБОТКУ НЕДР¹

Если в недрах вашего участка имеется нефть, вам повезло. Вы можете также стать богатым. Если запасы нефти большие и вы являетесь крупным скотоводом в западной части Техаса, вы быстро попадете в число нуворишей. Вы будете развлекаться в Голливуде и ездить на курорт в Канны.

Поскольку это касается вас, то все это произойдет совершенно неожиданно. Не вы создали запасы нефти на вашем участке, не вы открыли ее там и не вы будете добывать ее. Вы просто подпишете документ, может быть договор об аренде № 88, и манна посыплется на вас с неба.

Такого рода манна, согласно статистическим подсчетам компании «Сан ойл», достигает 1 млрд. долл. в год наличными и выплачивается предпринимателями нефтяной и газовой промышленности за аренду, которая дает им право доступа к вашему участку земли, и в качестве платы за разработку недр, если нефть будет найдена². Американский институт нефти утверждает, что «Сан ойл» слишком скромна в своих подсчетах; в 1948 г. нефтяная промышленность выплатила 800 млн. долл. в качестве платы за разработку недр и 400 млн. долл. — в виде арендной платы и премиальных. Если так, то, по скромной оценке в 1952 г., арендная плата и плата за разработку недр превысили 1,5 млрд. долл.

Такие платежи распространяются на десятую часть всей территории США. Одна треть территории штата Техас сдана в аренду нефтяным компаниям³; за этим шта-

¹ Процедура, связанная с арендой и платой за разработку недр, рассмотрена в отчетах *New Sources of Petroleum in the United States, Hearings Before a Special Committee Investigating Petroleum Resources, U. S. Senate, 79th Congress, 1st Session, 1946 (O'Mahoney Hearings)*.

² «New York Times», January 22, 1950.

³ Texas Mid-Continent Oil & Gas Association, Texas Oil and Gas, 1951.

том по размерам площади, сданной в аренду, следуют Флорида, Калифорния, Канзас, Нью-Мексико, Оклахома и Луизиана¹.

Еще в 1925 г. крупный нефтепромышленник из Понкасити (Оклахома) Е. Марлэнд подсчитал, что за разработку недр было выплачено 4 млрд. долл., а среднегодовой уровень таких платежей составляет 200 млн. долл. Основываясь на данных этих авторитетных лиц, можно, по-видимому, считать, что все платежи такого рода с 1859 г. составили примерно 15 млрд. долл.

Когда геологическая разведка сообщает, что земли в тех или иных районах могут оказаться нефтеносными, компания направляет туда своих агентов для арендования как можно большего участка. Если на этом участке еще не обнаружена нефть, арендная плата может составлять от 10 центов до 2 долл. за акр в год. Стандартный договор об аренде № 88 из уважения к праву захвата обуславливает, что в случае обнаружения нефти арендатор обязан произвести бурение, если известно, что принадлежащая собственнику участка нефть кем-то извлекается на поверхность. Договор об аренде № 88 обычно предусматривает, что $\frac{7}{8}$ всей добываемой нефти будет получать компания-арендатор и $\frac{1}{8}$ — собственник участка в качестве платы за разработку недр. Цена нефти, находящейся под землей, составляет примерно один доллар за баррель; когда она поднята на поверхность, за нее платят справочную цену, назначенную для данного месторождения. Существует лишь одна справочная цена, и погоня за лучшими предложениями отсутствует. По существу, никто и не предлагает более высокую цену. Справочная цена устанавливается с учетом удельного веса нефти; чем она легче, тем цена выше².

Если нефть обнаружена до того, как агент компаний заключил договор об аренде, то его работа осложняется. Тогда ему, возможно, придется платить по 1 долл. за акр или гораздо больше, если участок, который он собирается арендовать, находится поблизости от скважины, давшей нефть. В дополнение к этому ему, возможно, придется платить также и премиальные, если перспективы являются многообещающими.

¹ «New York Times», January 22, 1950.

² The Temporary National Economic Committee Monograph 39, pp. 31—13.

В последнее время договоры об аренде часто не содержат оговорки о том, что арендатор должен произвести бурение к определенному сроку. Это предоставляется на усмотрение арендующей компании, и, конечно, существует возможность того, что бурение на этом участке никогда не будет производиться. Такие договоры об аренде могут освободить арендатора от обязанности производить бурение даже в том случае, если нефть собственника участка кем-то извлекается. Вместо этого он может получать определенный процент добытой на этом месторождении нефти соответственно оцененному геологами количеству нефти, которая, возможно, извлекается из недр под участком собственника земли. Этот подсчет в лучшем случае может быть лишь приблизительным, и собственник участка часто чувствует, что его обманывают ¹.

Время от времени «арендная горячка» распространяется на территории, никогда ранее не разрабатывавшиеся, после того, как предварительная разведка дала положительные результаты.

В течение года после открытия в 1951 г. нового нефтеносного района — Виллистонского бассейна — в аренду были сданы $\frac{4}{5}$ всей территории Северной Дакоты. Компания «Шелл ойл» арендовала 8,5 млн. акров, компания «Стандард ойл (Индиана)» — 4 млн. акров, компании «Амерада петролеум» и «Филипс петролеум» — по 1,8 млн. акров каждая, компания «Стандард ойл оф Калифорния» — 3,7 млн. акров. Другие компании поспешили арендовать кто сколько мог ².

По подсчетам, к середине 1951 г. за аренду участков в Виллистонском бассейне было уже выплачено 75 млн. долл. Сделки на продажу половины прав на ископаемые близ действующих нефтескважин заключались по цене 75 долл. за акр (сделка на «половину прав на ископаемые» под каждым акром земли дает право покупателю на половину той восьмой части, получаемой владельцем участка в виде платы за разработку недр, со всей нефти, которая может быть добыта на этом участке). Арендная плата за участки, составлявшая ранее 10 центов за акр,

¹ Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 15, pp. 8568—8583.

² «Barron's», November 12, 1951; «New York Times», Oktober 14, 1952.

поднялась до 1 долл., а близ действующих скважин достигала 25 долл. за акр ¹.

У каждого арендатора и собственника участка появлялись большие надежды разбогатеть. По словам вице-президента «Ассоциации техасских независимых нефтепромышленников и собственников участков, сдаваемых в аренду» Е. Томпсона, на нефти можно и сейчас очень быстро разбогатеть. «Все дело в процентах. Если постоянно играть на процентах, рано или поздно можно добиться удачи» ². То же самое говорят и в Рено, где пытаются счастье на игорных автоматах.

Хотя в бухгалтерских книгах нефтяных компаний каждый год в графу расходов записывается миллиард или более долларов, выплачиваемых за аренду участков и за разработку недр, эти расходы приносят неопределимый политический выигрыш. Не только каждый собственник земельного участка, сданного в аренду, но и легион тех, кто надеется, что под их территорией скрыты запасы нефти, являются верными защитниками права захвата, а значит и защитниками компаний, которые осуществляют этот захват. Поскольку под половиной территории Соединенных Штатов находятся осадочные породы, в которых, возможно, содержится нефть, горячка может начаться почти повсюду. Наличие огромного числа собственников земельных участков, каждый из которых получает или надеется получить плату за сдачу в аренду и эксплуатацию недр, по видимому, и является причиной отсутствия каких-либо серьезных предложений об отказе от права захвата и о введении менее расточительной системы. Переход недр земли в собственность государства означал бы слишком большие потери для частных собственников.

Доходы частных собственников скорее напоминают игру в рулетку, чем вознаграждение за фактический труд. Это — крупнейшая азартная игра в США, но такая игра, которая не вызывает никакого благочестивого протеста ни с кафедры проповедника, ни со скамьи судьи. 15 млрд. долл., выплаченных тем, кто не затратил никакого труда, чтобы их заработать, не вызывают ни удивления, ни возмущений, за исключением тех случаев, когда участок находится на старой индейской территории и принадлежит

¹ «U. S. News & World Report», July 20, 1951.

² «New York Times», September 21, 1952.

какому-либо неизвестному индейцу или его племени. Тогда вид человека, привыкшего ездить на лошади, а теперь разъезжающего в кадиллаке и живущего в красивом особняке вместо примитивной хижины, в которой он жил раньше, несомненно, расстраивает завистливых, и распространяется много сказок о такого рода богатстве, достаемом без затраты труда, и о том, с какой легкостью белые пивяки лишают индейцев несвойственных им богатств.

Рассматривая сдачу в аренду федеральных земель, содержащих минералы, будущие поколения, вероятно, будут недоумевать по поводу того, что даже тогда, когда имелась возможность отказаться от права захвата, мы не воспользовались ею. В самом деле, каждый может арендовать принадлежащий государству участок земли, в недрах которого предполагают наличие нефти, и затем передать его лицу, предложившему самую высокую цену¹. В этом отношении типичным является сообщение в газетах г. Санта-Фе от 17 ноября 1951 г. Как сообщалось, Земельное управление США было завалено 20 тыс. предложений об аренде 81 участка, предлагавшегося для разведки нефти и газа. Эта цифра представляла собой лишь примерный подсчет, так как работники управления не подсчитывали кучи заявлений, а измеряли их стопами.

Поэтому наиболее подходящим для этой покровительствуемой правительством игры было применить систему лотерей, для того чтобы определить, кому из 20 тыс. желающих достанется 81 участок. Счастье выпало, однако, не только 81 претенденту, а также многим сотням спекулянтов, образовавшим паевые группы, подобные пулам, так что большинство участков имело многочисленных арендаторов, для которых арендная плата составляла 50 центов за акр. Многие из них уступили свое право на аренду нефтяным компаниям по 10—15 долл. за акр, даже не увидев нефти. Те же, которые не желали расстаться со своими участками, рассчитывали, что им повезет и они получат долю доходов от добытой нефти... или же останутся ни с чем.

Государственный чиновник, занимающийся землеустройством, Дж. А. Делани заметил по этому поводу: «Зна-

¹ George Ward Stocking, *The Oil Industry and the Competitive System*, Houghton Mifflin, 1925, pp. 276—302.

чительная часть этих людей (арендовавших участки.— *Ред.*) не в состоянии отличить договор об аренде нефтяных участков от водительских прав»¹.

Поскольку федеральная арендная система имеет некоторые черты настоящей спекуляции, явные жулики не замедлили воспользоваться этим. Время от времени Министерство внутренних дел находит нужным предупредить возможных арендаторов, что «любой полноправный гражданин» может подавать заявление об аренде и что нет никакой необходимости прибегать к посредникам. Несмотря на это, за первым туром спекулятивных сделок следует второй; в помещаемых в печати рекламах и объявлениях объявители утверждают, что за каких-нибудь 100 или 200 долл. они могут помочь получить в аренду участки, которые откроют доступ к баснословным богатствам.

В 1945 г. в аренде находилось для разведки нефти и природного газа примерно 4 млн. акров государственных земель, а добыча на этих землях составляла около 5% общей добычи в стране. К тому времени за предыдущие 25 лет федеральное правительство получило в качестве отчислений за нефть, добытую на государственных землях, 125 млн. долл., из которых 68 млн. долл. было передано в федеральный мелиоративный фонд, а 48 млн. долл.— штатам. Было подсчитано, что запасы нефти в недрах государственных земель в основных нефтяных западных штатах составляли 1615 млн. баррелей. В 1944 г. в качестве платы за разработку недр, отчисления с половины всей нефти, добытой на государственных землях, были на уровне лишь 5% по сравнению с 12,5%, обычно выплачиваемыми за разработку недр при аренде у частных землевладельцев². В 1952 г. общая сумма платы за разработку нефти и природного газа, полученная федеральным правительством, составила 28,5 млн. долл. Добыча сырой нефти равнялась 93 млн. баррелей.

Даже такая низкая плата, причитавшаяся правительству за разработку месторождений нефти на государственных землях, казалась корпорациям слишком высокой. Президент компании «Гонолулу ойл» А. Маттей, являвшийся представителем предпринимателей нефтяной промышленности, в 1945 г. настаивал в комиссии конгресса на том,

¹ «New York Times», November 18, 1951.

² «New Sources of Petroleum», pp. 411—440.

чтобы плата за разработку недр была снижена еще больше. Во всяком случае, утверждал он, подобного рода доход для правительства, исчисляющего поступления от налогов десятками миллиардов долларов, является «каплей в море». Он заявил, что не верит, чтобы «доходы правительства как таковые являлись решающим фактором при определении размеров платы за разработку недр, принадлежащих государству». По-видимому, важным моментом здесь являлось стремление привлечь компании к разработке нефти ¹.

В то время как отчисления за разработку недр, получаемые правительством, определяются на основе скользящей шкалы, частные землевладельцы обычно получают отчисления в размере $\frac{1}{8}$ добываемой нефти. Этот размер отчислений был установлен еще на старых западнопенсильванских нефтепромыслах, когда полагали, что арендатору достанется около 25% дохода и что справедливо было бы делить этот доход пополам с собственником земельного участка ². Компании были заинтересованы в сохранении этого размера, хотя практика показывает, что он не соответствует современным условиям. Нефтяные скважины западной Пенсильвании давали незначительное количество нефти, и поэтому доля издержек была высока; дебит скважин в Оклахоме, Техасе и Калифорнии относительно большой, и прибыли от их эксплуатации обычно значительно превышают 25%. Однако предприниматели, располагающие денежными средствами, которыми они могут рисковать, как правило, диктуют свои условия собственнику земли, для которого даже низкая плата за разработку недр представляется неожиданным счастьем.

Государственные земли, в недрах которых имеется нефть, можно было бы держать в резерве до тех пор, пока не иссякнут запасы нефти на частных землях, или передать их для разработки правительственной корпорации, которая послужила бы примером подлинной охраны недр и которую можно было бы также использовать в качестве критерия для сравнения эффективности государственного и частного предприятий как с социальной, так и с других точек зрения. Однако этот вопрос никогда серьезно не рассматривался. Слишком много людей жаждут добиться трофеев в погоне за этим летучим минералом.

¹ «New Sources of Petroleum», pp. 441—445.

² Там же, стр. 429.

Глава 6

КОНСЕРВАЦИЯ¹

Большинство людей заботится о консервировании тогда, когда они испытывают недостаток; нефтяная же промышленность «консервирует» лишь тогда, когда имеются излишки. По существу, само слово «консервация» в применении к нефти следует понимать в пикквикском смысле.

¹ Вопросам «консервации» было уделено основное внимание на заседаниях Временной национальной экономической комиссии. Ниже перечислены показания и заявления многих главных свидетелей, относящихся не только к добыче нефти, но и к переработке, транспортировке и сбыту ее.

Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940.

Part 14:

Показание вице-президента «Чейз нэшнел бэнк» д-ра Джозефа Пог, стр. 7112—7143; представленные им же «The Economics of Conservation and Proration in the Petroleum Industry», pp. 7435—7457, и Economics of the Petroleum Industry, pp. 7457—7491.

Показание президента компании «Сан ойл» Дж. Ховарда Пью, стр. 7163—7265.

Показание представителя компании «Сауспорт петролеум» Мариона М. Грэйвиса, стр. 7265—7291.

Показание собственника нефтеносных земель на нефтепромыслах Оулд Оушн (шт. Техас) Джона Дэйли, стр. 7291—7305; его заявление, стр. 7520—7551.

Показание вице-президента независимой нефтеперерабатывающей компании «Истерн стэйтс петролеум» Луиса Дж. Уэлша, стр. 7333—7461; его заявление, стр. 7573—7591.

Показание независимого адвоката из Фсрт Уорс (шт. Техас) в области нефтяной промышленности Карла Кроули, стр. 7361—7387; его заявление, стр. 7591—7661.

Показание геолога-нефтяника Е. Л. Де Гольера, стр. 7389—7423; его заявление, стр. 7662—7675.

Показание независимого нефтепромышленника, добывающего и перерабатывающего нефть, Джона Шэтфорда, стр. 8147—8205; его заявление, стр. 8517—8568.

Показание представителя Техасской железнодорожной комиссии Эрнеста Томпсона, стр. 8206—8249.

Part 15:

Проблема «консервации» впервые стала настоящей после открытия в 1930 г. нефтяных месторождений в восточной части Техаса. Когда огромное количество дешевой нефти начало поступать на рынок с этих изумительно богатых месторождений в период великой депрессии, перед нефтяной промышленностью возникла угроза неминуемого разорения в результате изобилия. Именно тогда термин «консервация» приобрел свой смысл: нужно было сохранить не нефть, а сохранить прибыльность нефтяной промышленности. Понимая значение этого слова в том смысле, в каком его понимают в нефтяной промышленности, мы сможем в дальнейшем отбросить кавычки.

Цель консервации состоит в том, чтобы ограничить добычу таким уровнем, который обеспечивает наивысшие прибыли для крупнейших корпораций. Это в общих чертах определяет основные принципы консервации, так как она подвержена многим влияниям. Точное определение, которое учитывало бы основные факторы, влияющие на уровень цен и добычу, заняло бы целые страницы текста¹.

Для того чтобы видеть, как консервация в действительности претворяется в жизнь, надо было бы побывать на ежемесячном заседании Техасской железнодорожной комиссии, когда этот высокий орган определяет объем «разрешаемой» добычи на предстоящий месяц. На этом заседании можно услышать, как обмениваются терминами «спрос рынка», «импорт», «запасы в стране», «перепроизводство», «раздел рынка», «стабильность цен». И все же это заседание с официальной точки зрения преследует всего лишь одну цель — консервацию нефти.

Забота о подлинной консервации в нефтяной промышленности едва ли беспокоила предпринимателей до начала 20-х годов нынешнего столетия. В тот период наблюдалась некоторая диспропорция между спросом и предложением

Показание адвоката и руководителя из сферы транспорта Юджина Орвиса, стр. 8309—8323.

Показание президента «Пан-Америкен петролеум энд транспорт компани» д-ра Роберта Уилсона, стр. 8323—8390; его заявление, стр. 8619—8670.

Part 16:

Показание секретаря Национальной ассоциации торговцев нефтью Поля Хэдлика, стр. 8837—8891; его заявление, стр. 9151—9170.

Общие вопросы консервации рассмотрены в Interstate Oil Compact Commission, Oil for Today... and for Tomorrow, Oklahoma City, 1953.

¹ American Petroleum Institute, Petroleum, 1949, pp. 97—112.

нефти, поскольку рост выпуска автомобилей не сопровождался подобным же увеличением добычи нефти внутри страны. Кликуши предсказывали быстрое истощение запасов нефти, и даже президент Кулидж, который обычно считал, что промышленность сама в состоянии позаботиться о нуждах страны, счел необходимым в 1924 г. создать Федеральный совет по вопросам консервации нефти. Эти опасения отпали после открытия в 1926 г. в Оклахоме крупного Семайнольского нефтяного месторождения, а также больших залежей нефти в Техасе. Затем последовало открытие месторождений в Оклахома-сити и в Кеттлмэн-Норс-Доум в Калифорнии в 1928 г.¹

Это был период быстрого роста добычи нефти, и вскоре нефтяная промышленность стала беспокоиться уже не о недостатке нефти, а о ее избытке. В 1930 г. нефть восточного Техаса наводнила рынок; мелкие предприниматели продавали за бесценок добываемую ими нефть небольшим, наскоро построенным нефтеперегонным заводам, которые в свою очередь сбывали бензин по низким ценам в крупных городах Среднего Запада, а мазут — за любую цену в портах Мексиканского залива. Не было никакой возможности остановить этот стремительный поток нефти, поскольку право захвата требовало, чтобы каждый немедленно приступал к бурению, ибо в противном случае существовала угроза, что его нефть достанется соседу.

Крупнейшие корпорации поняли тогда, что они должны пересмотреть значение слова «консервация». В 20-х годах нынешнего столетия они отказались даже от забот Кулиджа об их благосостоянии: они опасались введения контроля со стороны федерального правительства. Теперь они заметили, что это магическое слово, столь мудрое, столь желаемое, столь приемлемое с точки зрения общественного благосостояния, можно будет использовать в интересах нефтяной промышленности, с тем чтобы сохранить размеры ее прибыли. Хотя Кулидж и утверждал, что «нефтяной промышленности можно было бы разрешить самой определить свое будущее», но, к сожалению, Американский институт нефти, созданный и контролируемый крупнейшими компаниями, не имел возможности провести такое самоуправление этой промышленности, которое поз-

¹ Myron W. Watkins, *Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper, 1937, pp. 30—39.

волило бы устанавливать квоты добычи. Министерство юстиции на основании антитрестовского законодательства, а также решений Верховного суда запретило это.

Проблема была сложной, и просто разрешить ее было невозможно. Предприниматели не допускали вмешательства федерального правительства, правительство же не допустило введения контроля над добычей со стороны нефтяной промышленности. Хотя суверенные штаты имели право вводить законы о контроле над добычей, им пришлось бы действовать согласованно, с тем чтобы те штаты, которые первыми введут такие законы, не причинили бы себе вреда. Над такого рода решением размышляли еще до 1930 г., но кризис не был тогда столь острым, чтобы нужно было применять героические усилия, и Американский институт нефти удовлетворился разработкой плана ограничения добычи нефти во всем мире. Но так как для этого требовалась открытая картельная деятельность, Министерство юстиции вновь выразило свое несогласие и от этого плана отказались¹.

К 1931 г. уже больше нельзя было откладывать решения, если хотели предотвратить полную катастрофу в нефтяной промышленности. Министр внутренних дел взывал к штатам, в которых добывалась нефть, чтобы они достигли соглашения, и губернаторы Техаса, Оклахомы и Канзаса, то есть тех штатов, в которых добывалась подавляющая часть нефти, получаемой восточнее Скалистых гор, развили энергичную деятельность. В конце 1931 г. соглашение было достигнуто: были установлены квоты добычи, была введена импортная пошлина на нефть в размере 21 цента на баррель, для того чтобы успокоить независимых нефтепромышленников, добывающих нефть внутри страны, а Министерство внутренних дел на некоторое время прекратило сдачу в аренду государственных нефтеносных участков.

Мелкие предприниматели, почти единственные в нефтяной промышленности получавшие выгоду от перенасыщения рынка, выступили против губернаторов и их соглашения и продолжали добывать нефть в прежних размерах. В Оклахоме и Техасе были вызваны территориальные войска для того, чтобы заставить неподчиняющихся нефте-

¹ Myron W. Watkins, *Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper, 1937, pp. 40—52.

промышленников придерживаться установленных квот добычи; отрядами тexasской национальной гвардии, которые патрулировали восточные тexasские нефтепромыслы, являвшиеся главным источником бедствия для нефтяной промышленности, командовал генерал Джекоб Ф. Уолтерс, который был главным советником компании «Техас»¹.

Однако поспешно разработанные законы о контроле над добычей, принятые во имя консервации, были обжалованы в судебном порядке мелкими независимыми предпринимателями и разнесены в пух и прах судьями, не привыкшими еще к новым концепциям тех, кто хотел бы нарушить богом данное человеку право добывать столько нефти, сколько он пожелает, из принадлежащих ему скважин. Главный судья Верховного суда Оклахомы заявил следующее: «По моему мнению, нормирование добычи нефти порождено монополией, вскормлено деспотичной властью и его потомком явилось уродливое дитя, товарищами которого стали взяточничество, воровство, подкуп и коррупция»².

В этот период справочная цена на сырую нефть, по существу, не имела никакого значения, так как она упала с 1,30 долл. за баррель в начале 1930 г. до самого низкого уровня — 24 цента за баррель — в июле 1931 г. (хотя фактически сырая нефть продавалась даже по 5—6 центов за баррель). Затем цена на нефть стала постепенно повышаться, частично благодаря принудительному закрытию нефтепромыслов с помощью штыков. Цена на бензин за тот же период упала с 17 до 13 центов за галлон. Такой контраст между катастрофическим падением цен на сырую нефть и незначительным снижением цен на бензин свидетельствовал о бедственном положении добывающих компаний и о сравнительно благоприятном положении фирм, занимающихся наряду с добычей нефти ее переработкой и сбытом. В то время как цена на сырую нефть составляла всего 18% цены, существовавшей в начале 1930 г., на бензин она равнялась 76%. Два галлона бензина

¹ William J. Kennitzer, *Rebirth of Monopoly*, Harper, 1938, pp. 122—151; Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, pp. 19—22.

² *Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940, Part 14, p. 7292.*

стоили дороже, чем 42 галлона (один баррель) сырой нефти.

Тем не менее обстановка складывалась неблагоприятно для всех, несмотря на вмешательство территориальных войск. Крупные компании сами добывали большое количество нефти; покупательная способность населения продолжала понижаться; план введения контроля над добычей нефти был безнадежно отвергнут судами. Можно было сказать, однако, что крупные предприниматели страдали в меньшей степени, чем мелкие.

Вскоре после того, как в 1933 г. президентом стал Рузвельт, его министр внутренних дел Гарольд Л. Икес заявил: «На нефтепромыслах широко распространились опасения, что эта важная отрасль промышленности потерпит полный крах. Некоторые штаты откровенно признались в своей неспособности справиться с создавшимся положением. Джентльменские соглашения оказались бесплодными... Губернаторы штатов, в отчаянии опустив руки, настаивали на том, чтобы федеральное правительство вмешалось и навело порядок».

Компания «Стандард ойл (Индиана)», со своей стороны, согласилась с этим. В своем годовом отчете за 1933 г. она причитала, что «конкуренция, вызванная политикой цен, проводимой незначительным меньшинством предпринимателей, привела нефтяную промышленность на край катастрофы». В этом отчете для характеристики бедственного положения нефтяной промышленности было применено слово «разорение». Однако сама компания благодаря закрытию ряда нефтеперерабатывающих заводов и многих нефтепромыслов, отказавшись от пуска в эксплуатацию новых нефтепромыслов и введя для своих рабочих и служащих сокращенную рабочую неделю, сумела все же получить 18 млн. долл. прибыли — что по тому времени было не так уж плохо.

Затруднения в создавшемся положении заключались в том, что нефть восточного Техаса и Оклахома-сити добывалась в прежних размерах, а нефтепродукты, произведенные из этой «нелегальной нефти», наводняли Сент-Луис, Чикаго и другие города, где продавались по низким ценам. Если бы можно было ограничить их производительность настолько, чтобы мелкие нефтеперерабатывающие предприятия вынуждены были прекратить свое существование из-за отсутствия сырья, то крупные нефтяные компании

смогли бы восстановить контроль над ценами. Сенатор Том Коннэлли (Техас) помог нефтяным монополиям, внося в закон о восстановлении национальной промышленности пункт, специально запрещающий перевозку из штата в штат «нелегальной нефти», то есть нефти, добытой вопреки проводимым правительствами штатов мерам по контролю над добычей путем установления квот для скважин и нефтепромыслов. Как только агенты федерального правительства прибыли в восточный Техас и Оклахома-сити, вся продажа нефти там начала осуществляться по лицензиям, выдаваемым федеральным правительством. Объем «контрабандной» добычи нефти снизился с 150 тыс. баррелей до 30 тыс. баррелей в день. После этого цена на сырую нефть повысилась до 1 долл. за баррель, а цена на бензин на рынке «окрепла». Через некоторое время Верховный суд США отменил поправку к закону, внесенную сенатором Коннэлли, как незаконно передающую право конгресса исполнительной власти; тогда Коннэлли добился проведения ее в качестве специальной директивы конгресса. Так она и существует как закон Коннэлли о «нелегальной нефти», и сенатор, безусловно, может претендовать на бессмертие¹.

Между тем законодательные органы Оклахомы избрали неуязвимую для судебных властей формулу, согласно которой ограничение добычи нефти до уровня, соответствующего разумному спросу рынка, считалось правильным способом предотвращения расточительства при добыче и поощрением консервации нефтяных ресурсов. В Техасе сразу же последовали этому примеру. Если такого рода ограничение добычи нефти и приводило к стабилизации цен, то это было чисто случайно и ничего с этим нельзя было поделать. Верховный суд США, поддерживая законодательство штата Оклахома, согласился с этим положением, тем более что в этом законодательстве особо подчеркивалось, что оно никак не может истолковываться как разрешение на установление цен.

Теперь требовалось координировать ограничения, проводившиеся различными штатами, с тем чтобы ни один из них не имел преимущества перед другим. В этом отноше-

¹ William Kemnitzer, *Rebirth of Monopoly*, Harper, 1938, pp. 96—121; Myron W. Watkins, *Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper, 1937, pp. 53—55; Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, pp. 27—30.

нии большую помощь оказал закон о восстановлении национальной промышленности. Прежде всего предприниматели побеспокоились о том, чтобы нефть была изъята из-под общего контроля, осуществляемого Управлением восстановления национальной промышленности. Это было столь специальное дело, утверждали предприниматели, что контроль над ним должен быть передан независимой организации. В результате в период деятельности закона о восстановлении национальной промышленности, нефтяная и газовая отрасли оказались единственными, имеющими своего собственного специального администратора, не зависящего от генерала Хью Джонсона.

Этим администратором оказался министр внутренних дел Гарольд Л. Икес, лай которого оказался значительно хуже, чем укусы. Функции Американского института нефти были переданы комитету по вопросам планирования и координации, состоящему главным образом из представителей крупных компаний. В соответствии с этим было предусмотрено, что каждый месяц Горное бюро будет устанавливать объем добычи нефти по штатам, необходимый для удовлетворения «потребностей рынка». Эти квоты, одобренные администратором, рассылались контрольным организациям штатов, таким, как Техасская железнодорожная комиссия и Оклахомская комиссия по вопросам корпораций. Эти организации в свою очередь составляли в соответствии с указанными квотами разрядки для различных нефтепромыслов и скважин, разрешающие добывать определенное количество нефти.

Когда «Голубой орел» (эмблема Управления восстановления национальной промышленности) умер, среди нефтяников не было пролито ни слезинки. Нефтяная промышленность избавилась от опасности введения федерального контроля, а собственный контроль нефтяных компаний над добычей нефти стал достаточно эффективным и не нуждался в чьей-либо поддержке. 16 февраля 1935 г. конгресс разрешил создать Межштатную объединенную комиссию по нефти, задача которой состояла в координировании контроля над добычей, осуществляемой в нефтедобывающих штатах; Горное бюро продолжало ежемесячно рассылать свою оценку «спроса рынка»; действия властей штатов теперь координировались, и рынок находился под контролем. Один за другим в восточном Техасе закрывались сотни нефтеперерабатывающих заводов, по

мере того как поставки нефти им сокращались; та нефть, которую разрешалось добывать, поступала, как и должно было быть, на нефтеперерабатывающие заводы в Порт-Артуре и Хьюстоне, которые принадлежали монополиям «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Техас», «Галф ойл», «Шелл ойл» и другим. Через несколько лет на крупнейших нефтепромыслах американского континента осталось в эксплуатации всего лишь 3 независимых нефтеперерабатывающих завода ¹.

Результаты оказались поразительными; можно было почти с уверенностью сказать, что великая депрессия была благом для нефтяных монополий, ибо она позволила им законно создать такую систему контроля, которая для других отраслей промышленности остается недостижимой. Ни в одной другой крупной сфере экономической деятельности федеральное и местное правительство не вступало в заговор с предпринимателями, чтобы обеспечить им сбыт продукции по высоким ценам. Если бы Американский институт нефти давал оценку предполагаемого спроса на следующий месяц, из которой вытекало бы, что добычу нефти необходимо сократить, Министерство юстиции в соответствии с многочисленными решениями по этому вопросу Верховного суда США, наверно, обвинило бы его в установлении твердых цен на нефть. Но никто не может обвинить Горное бюро в том, что оно на основании невинных статистических подсчетов дает такую оценку, тем более когда конгресс специально уполномочил его на это. Горное бюро также определяет долю каждого штата в поставках нефти для удовлетворения потребностей рынка. Но это — просто совет, не обязательный для властей штатов, и поэтому он не представляет собой попытку бюрократов федерального правительства навязать свою волю штатам.

Штаты сами координируют свою деятельность добровольно, через Межштатную объединенную комиссию по нефти ². Следует иметь в виду, что и эта комиссия представляет собой чисто добровольный орган, не обладающий правом заставить тот или иной штат следовать его рекомендациям. Почти все нефтедобывающие штаты подпи-

¹ Myron W. Watkins, *Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper 1937, pp. 56—119.

² Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, pp. 40—41.

сали совместное соглашение, а провинции Канады и Венесуэлы присоединились к нему с правом совещательного голоса ¹.

В настоящее время прилагаются усилия к тому, чтобы провинции Канады и Венесуэлы стали полноправными участниками договора. Этот шаг, предпринятый компаниями, являющимися крупными импортерами нефти, направлен на создание континентального нефтяного объединения вместо ныне существующего межштатного. Если бы к этому объединению впоследствии присоединились страны Ближнего Востока, то было бы заключено подлинно международное соглашение по нефти (исключая советский сектор), управляемое нефтяными корпорациями, имеющими крупные инвестиции за границей.

На ежеквартальных заседаниях Межштатной объединенной комиссии собираются тузы нефтяной промышленности. В общих заседаниях комиссии часто принимают участие губернаторы Техаса, Оклахомы, Канзаса и Луизианы, члены регулирующих комиссий штатов, официальные представители федерального правительства и представители крупнейших компаний, а также другие высокопоставленные лица. Однако подлинная работа комиссии ведется в кулуарах и отелях. Здесь промышленные и политические воротилы обсуждают будущее, решают текущие вопросы и поздравляют друг друга с успехами в прошлом. Хотя сама эта комиссия, строго говоря, основана с целью консервации, но прошло несколько лет, прежде чем она стала по-настоящему заниматься вопросами законодательства в области консервации. Это объясняли недостатком средств! Комиссия даже никогда не приступала к составлению образцового законопроекта о консервации нефти для штатов и лишь недавно уделила много внимания технической стороне этой проблемы. Однако в 1939 г. комиссия явилась инициатором созыва совещания в целях агитации за повышение цен на сырую нефть, хотя в соответствии с ее уставом она не имела права ставить подобный вопрос. На своих заседаниях комиссия внимательно изучает оценки Горного бюро о «спросе рынка» и тщательно обсуждает их, несмотря на то, что по закону она не имеет полномочий заниматься этим. Какие бы шаги, направленные на сокращение федерального бюджета, ни

¹ «Oil Daily», March 11, 1953; «New York Times», March 26, 1952.

предпринимались в конгрессе, члены комиссии настойчиво просили, чтобы ассигнования на содержание статистического аппарата Горного бюро не урезались. В самом деле, помимо функций заключающихся в созыве представителей крупнейших компаний и комиссий штатов, которые, по идее, должны регулировать деятельность последних, Межштатная объединенная комиссия является главным образом группой, оказывающей давление на конгресс,— форма «нефтяного лоббизма», действующего под прикрытием официального разрешения¹.

Федеральный закон, на основании которого было заключено объединенное соглашение, обсуждается конгрессом каждые четыре года, когда подходит к концу срок его действия. Обычно с критическими замечаниями по этому закону выступают конгрессмены от республиканской партии, а члены конгресса — демократы из нефтедобывающих штатов — добиваются продления срока его действия. В 1951 г. член конгресса от республиканской партии из штата Массачусетс Джон Хизелтон задал вопрос, не создается ли в промышленности при содействии объединенного соглашения нечто «граничащее с монополией». Член конгресса от республиканской партии из Нью-Джерси Чарлз Уолвертон заметил, что консервация, по-видимому, то возрастает, то уменьшается в соответствии со спросом на рынке. Он выступал в поддержку законопроекта, предусматривавшего представление Межштатной объединенной комиссией ежегодных отчетов антитрестовскому отделу Министерства юстиции. Как председатель комиссии палаты представителей по вопросам торговли в 1953 г., Уолвертон настаивал, чтобы единственным критерием для определения квоты добычи был бы «максимально эффективный размер» ее, без учета фактора спроса рынка. Член конгресса от штата Мэн республиканец Роберт Хэйл требовал, чтобы Министерство юстиции высказало свое мнение относительно работы Межштатной объединенной комиссии. Член конгресса от штата Миннесота республиканец Джозеф П. О'Хара спросил, не стремятся ли предприниматели нефтяной промышленности к продлению срока действия Закона об объединенном соглашении, чтобы

¹ Wilfred Dunbar Webb, *The Interstate Oil Compact: Its Background and Development*, Ph. D. thesis, University of Texas, 1940.

избежать возможных обвинений в нарушении антитрестовского законодательства. Единственным членом конгресса от демократической партии, выступавшим с критическими замечаниями по этому вопросу, был Даниель Дж. Флуд из Пенсильвании; он заявил, что если бы консервация являлась подлинной целью закона, то было бы гораздо лучше сохранять нефть путем расширения использования угля¹.

Однако, обсуждая деятельность комиссии в 1951 г., члены конгресса обнаружили, что они допрашивают призрак. Межштатная объединенная комиссия по нефти, как утверждали ее защитники, не имеет никаких полномочий ограничивать добычу нефти, фиксировать цены или даже что-либо предлагать штатам в этом отношении. Губернатор штата Техас Аллен Шиверс заявил в конгрессе, что если повышение цены является случайным результатом консервации, то «я в этом не вижу ничего плохого». Министр внутренних дел Оскар Чепмэн добавил, что Межштатная объединенная комиссия являлась «полезным инструментом»².

Сенаторы из нефтедобывающих штатов «пришли в ужас», как сообщала газета «Ойл дейли», когда конгресс в 1955 г. дал указание министру юстиции провести детальное изучение деятельности комиссии за истекший год в качестве условия продления ее полномочий еще на четыре года. В соответствии с законопроектом, выдвинутым в сенате, министру юстиции предписывалось доложить, привела ли деятельность комиссии к «стабилизации или установлению твердых цен на нефть или газ, к образованию или увековечению какой-либо монополии или к поощрению какого-либо регулирования добычи или продажи нефти и газа».

Поскольку консервация является важнейшим пунктом для юридического оправдания нефтяного картеля внутри страны, заслуживает внимание мнение судьи Верховного суда США Батлера, высказанное в 1932 г. в поддержку закона, проведенного в штате Оклахома. Он утверждал при единодушной поддержке других членов суда, что закон штата имеет целью предотвращение физической потери нефти. Поэтому во имя консервации добыча может

¹ «Oil Daily», February 2, July 24, 1953.

² Interstate Oil and Gas Compact: Hearings before the Committee on Interstate and Foreign Commerce, 82nd Congress, 1st Session, 1951; «New York Times», June 12, August 22, 1951.

быть ограничена в пределах спроса рынка, хотя было бы незаконно контролировать добычу нефти для того, чтобы стабилизировать цены.

Применение подлинной консервации

«Консервация» — понятие растяжимое. Некоторые утверждают, что для осуществления подлинной консервации следовало бы прекратить добычу на многих нефтепромыслах в США и ввозить нефть из-за границы. Добыча нефти внутри страны до настоящего времени составляла $\frac{2}{3}$ мировой добычи нефти; мы истощали свои собственные ресурсы с вызывающей беспокойство быстротой, в то время как в районе Карибского моря и на Ближнем Востоке, где сосредоточены огромные запасы нефти, добыча производилась лишь в незначительных размерах. Этот довод является не столько следствием сентиментального желания сохранить часть ресурсов для нашего потомства, сколько жизненной необходимостью сохранить в неприкосновенности запасы нефти для военных целей на тот период времени, когда иностранные источники нефти, и особенно Ближнего Востока, могут оказаться для нас недостижимыми¹.

Но консервацию можно рассматривать и с точки зрения целесообразного использования нефти. Разумно ли сжигать половину нефтяных ресурсов страны в топках котлов для отопления жилых и промышленных зданий, а также в котельных предприятий коммунального хозяйства, когда имеются почти неисчерпаемые запасы угля? Не следует ли беречь эту нефть для автомобильного транспорта и смазки? В США $\frac{1}{4}$ добываемой нефти используется для легковых автомобилей, $\frac{1}{4}$ — для других средств транспорта, $\frac{1}{6}$ — для отопления и $\frac{1}{3}$ — для промышленных и других целей.

Если подходить к консервации с любой из этих точек зрения, то нужно резко сократить добычу нефти внутри страны. С этими идеями нефтепромышленники не соглашались. Они стояли за наиболее широкое применение нефти

¹ Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, pp. 29—33; William J. Kemnitz, *Rebirth of Monopoly*, Harper, 1938, pp. 60—77.

для всех целей, поскольку прибыли зависят от объема продаж.

Соображения о поставках для военных целей или о наиболее целесообразном использовании нефти не имеют ничего общего как с оклахомским законом о консервации, так и с его одобрением Верховным судом. Сторонники этого закона беспокоились лишь о том, что при слишком большой добыче нефти в любое время цены снижаются и размеры прибылей при этом сокращаются. В лучшем случае — легализуя картель внутри страны, Верховный суд не учел экономическую действительность и неослабевающую гонку в нефтяной промышленности. В худшем же случае — это был образец юридического шарлатанства со стороны членов суда, закрывающих глаза на фактическое положение дел.

Консервация имеет еще одно значение, если к ней подходить с точки зрения инженеров-нефтяников. Оно может быть резюмировано следующим образом:

1. Не должно быть нефтяных фонтанов и бесконтрольно вытекающей нефти, в результате которых преждевременно теряется давление нефтяных газов.

2. Число нефтескважин должно соответствовать тому минимуму, который определяется геологической структурой данного месторождения. Слишком большое количество скважин приводит к потере давления газов и воды на нефтепромыслах; слишком же малое число скважин может привести к потере нефти во время ее миграции по направлению к скважине.

3. Дебит нефти в каждой скважине должен быть отрегулирован так, чтобы поддерживать равномерное давление по всему месторождению.

4. Отношение газа к нефти в дебите каждой скважины должно быть сведено к минимуму, обеспечивающему нормальный поток нефти.

Конечно, эти принципы консервации не имеют ничего общего с оценкой спроса рынка, публикуемой ежемесячно Горным бюро в целях оказания помощи Техасской железнодорожной комиссии и подобным комиссиям в других штатах при определении квот добычи нефти на последующий месяц¹.

¹ Eugene V. Rostow, A National Policy for the Oil Industry, Yale University Press, 1948, pp. 34—36.

Законодательные органы штатов, конгресс и судебные органы, добиваясь консервации на основании спроса рынка, по существу, конечно, ограничивали этим сомнительным способом право захвата, которое заставляло каждого владельца участка земли красть нефть у своего соседа до того, как последний сумеет обворовать его. Закон диких животных в применении к нефти должен был быть изменен, и этой цели послужила официально одобренная консервация.

И с геологической и с экономической точек зрения сама природа нефти подсказывала необходимость монополии, которая привела бы к рациональной технической эксплуатации по крайней мере целых бассейнов или месторождений вместо добычи на небольших участках, принадлежащих разным хозяевам, мелким фермам и ранчо. Дело в том, что для подлинной консервации потребовалась бы государственная собственность на месторождения нефти и эксплуатация их в соответствии с государственным планом. Но, поскольку природа свободного предпринимательства исключает подобное решение проблемы, единственно возможный метод состоял в том, чтобы передать это богатство крупным корпорациям и поддерживать видимость государственного контроля, передав регулирующую власть комиссиям штатов, которые легче подчиняются влиянию нефтепромышленников, чем комиссия федерального правительства.

Беда заключается в том, что подобного рода решение проблемы нарушает не только государственные интересы, но и принципы классической политической экономии.

Классическая политическая экономия утверждает, что при свободном движении цен на рынке перепроизводство нефти сдерживалось бы путем ограничения разведочных работ, отсрочки введения в эксплуатацию новых нефтепромыслов и сокращения бурения. Если затоваривание рынка приведет к резкому снижению цен на нефтепродукты, добыча нефти будет сокращаться до тех пор, пока цены не повысятся до нормального уровня. Такой режим дал бы возможность не только восторжествовать принципу частного предпринимательства (праву захвата), но и позволил бы независимым нефтедобывающим и нефтеперерабатывающим компаниям, у которых издержки

производства низкие, выжить в трудные времена. Однако это пришлось бы не по вкусу монополиям, которые предпочитают контролируемое, а не свободное предпринимательство¹.

«Унитизация» была одним из мероприятий, на котором долгое время настаивали как на реальном шаге по пути к консервации. При такой системе все участки одного месторождения подчиняются единому управлению в целях осуществления совместной («унитизированной») добычи. Но без принуждения эту систему вряд ли можно будет ввести на старых месторождениях или в тех районах, где земля принадлежит множеству владельцев².

Даже в западной части Техаса, в скотоводческих районах, трудно было ввести такую систему. В новых районах Скарри после многих месяцев усилий удалось объединить для совместной добычи 93% предпринимателей и 80% землевладельцев с общей площадью земли в 47 тыс. акров, на которых имелось 1200 нефтескважин. Как утверждали, это самое крупное объединенное предприятие в стране, производство которого поставлено под такой контроль. Цель объединения состояла в том, чтобы добиться дополнительной добычи 750 тыс. баррелей нефти путем регулирования давления газа в нефтескважинах³.

Крупнейшие компании являются наибольшими энтузиастами «унитизации», так как они стремятся держать под своим контролем нефтепромыслы и месторождения.

В 1946 г. для борьбы против принудительного внедрения «унитизации» была образована Ассоциация тexasских независимых нефтепромышленников и собственников участков, сдаваемых в аренду. Члены ее заявляли: «принудительная унитизация на бумаге, а по существу — социализм»; это обвинение смущает антисоциалистически настроенные крупнейшие компании⁴.

¹ Myron W. Watkins, *Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper, 1937, pp. 247—256; Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, pp. 35—38.

² George Ward Stocking and Myron W. Watkins, *Monopoly and Free Enterprise*, The Twentieth Century Fund, 1951, pp. 389—392.

³ «Oil Daily», April 27, October 23, 1952.

⁴ «Oil Forum», November 1953.

Роль Техасской железнодорожной комиссии

Ведущую роль в системе контроля над добычей нефти занимает Техасская железнодорожная комиссия, поскольку в ее штате добывается почти половина всей получаемой в США нефти. Деятельность этой комиссии на основе магических цифр о размерах спроса на рынке, ежемесячно получаемых от Горного бюро из Вашингтона, служит образцом для подобных комиссий по вопросам добычи нефти в других штатах. Давайте присмотримся к ее деятельности.

Техасская железнодорожная комиссия, созданная в 1891 г. для регулирования работы железных дорог, получила в 1919 г. в свое ведение нефтяную промышленность. Комиссия состоит из трех человек, избираемых сроком на 6 лет; каждые 2 года переизбирается один из членов комиссии. В настоящее время членами комиссии являются Эрнст Томпсон, который входит в нее с 1933 г., Олин Калберсон, являющийся членом комиссии с 1941 г., и Уильям Дж. Мэррей младший, который был избран в 1947 г.

Комиссия собирается на ежемесячные заседания в г. Остине. Ее основная функция сводится к установлению квот добычи на следующий месяц. Исходными данными при этом являются цифры Горного бюро. Комиссию окружают представители нефтяных компаний, которые сообщают свои «предложения» о добыче нефти на предстоящий месяц. Компания «А» заявляет, что ей нужны столько-то тысяч или сотен тысяч баррелей нефти, компания «Б» добавляет свои цифры, и так все компании. Все эти цифры суммируются и сравниваются с оценками Горного бюро. Правительственные организации, такие, как Управление по использованию нефти для оборонных нужд, могут также высказывать свои соображения, особенно в отношении потребностей для военных целей.

После этого комиссия утверждает квоты. Нефтепромыслы могут быть переведены на 19-дневный график работы, а крупнейшие нефтепромыслы в восточной части Техаса могут работать и еще меньшее число дней в месяц. Добыча на этих нефтепромыслах, осуществляемая мелкими предпринимателями, ограничивалась 13 днями в месяц; добыча нефти здесь вообще ограничена примерно 2% производительности нефтескважин. Комиссия при-

нимает свое решение в соответствии с оценками нефтедобывающих компаний и потребителей, а также с учетом возможного импорта нефти.

Ясно, что сокращение или увеличение квот добычи нефти на тот или иной месяц не имеет никакого отношения к консервации в том смысле, в каком ее понимают инженеры-нефтяники. Эти изменения не соответствуют и какому-либо другому разумному пониманию консервации. Старший член комиссии Эрнст Томпсон не делает из этого секрета. Он утверждает, что цена является важнейшим определяющим фактором консервации. «Вы можете позволить себе израсходовать больше средств на добычу при цене нефти в 4 долл., чем при цене в 2,50 долл.» Потребители же, добавляет он, «соглашаются платить ту цену, которая обеспечивает такую защиту и препятствует введению нормирования бензина»¹. Потребители, конечно, не представлены на заседаниях Техасской железнодорожной комиссии. Считается, что их интересы представлены крупнейшими нефтяными компаниями, определяющими цены, которые «соглашаются платить» потребители.

Помимо установления квот добычи, комиссия имеет и другие обязанности. Она разрабатывает правила о размещении нефтескважин и о консервации природного газа. Несмотря на то, что Правило № 1 было направлено против потери природного газа, в 30-х годах ежедневно выпускался в атмосферу миллиард кубических футов природного газа, в результате чего большое количество нефти оставалось в земле из-за недостатка давления². В 40-х годах положение нисколько не улучшилось. Комиссия сената, занимающаяся вопросами мелких предприятий, сообщала, что в январе 1948 г. в Техасе было без пользы сожжено 1475 млн. куб. футов природного газа. Комиссия, возглавляемая консервативным республиканцем сенатором Уэрри, указывала, что для подлинной консервации было бы необходимо, чтобы газ накачивался обратно в нефтеносные пласты, либо рационально использовался, или чтобы были законсервированы нефтескважины. Комиссия при этом добавляла, что если

¹ «Oil Daily», December 16, 1951.

² Robert Lucas Conrod, State Regulation of Oil and Gas Industry in Texas, thesis, University of Texas, 1931.

бы такие нефтескважины, из которых выпускается газ, были закрыты, то необходимость в принудительном нормировании добычи нефти отпала бы.

Не лучше обстояло дело и с вопросом размещения нефтескважин. Правило превосходно и является данью консервации. Практика же такова, что, считаясь с правом захвата, комиссия неохотно вмешивается в богом данное любому техасцу право добывать нефть; исключений так много, что это правило сводится на нет.

Добыча каждой скважины на данном промысле ограничивается не в соответствии с техническими принципами, а просто путем установления квоты. Таким образом, добыча нефти на каждой скважине промысла может быть ограничена до 40 баррелей в сутки. Поэтому предприимчивый хозяин бурит другую нефтескважину и, таким образом, получает квоту в 80 баррелей в сутки. Если это «слишком много» с точки зрения потребностей рынка, комиссия может урезать квоту добычи до 30 баррелей. Тогда бурится еще одна скважина, и добыча трех нефтескважин составляет уже 90 баррелей в сутки. С экономической точки зрения, дополнительные нефтескважины не нужны, на их бурение затрачиваются новые средства, что приводит к повышению цен, которые должен оплачивать потребитель. Кроме того, их бурение производится в условиях, когда в нефтяной промышленности постоянно слышатся жалобы на недостаток нефтяных труб и оборудования.

В течение последних пяти лет, когда добыча нефти внутри страны не обеспечивала потребностей рынка, Техасская железнодорожная комиссия уделяла больше внимания осуществлению подлинной консервации. На новых нефтепромыслах скважины располагались более рационально, и там не было буровых вышек, стоящих впритык друг к другу, как в восточных районах Техаса. Объединения отдельных предпринимателей поощряются настолько, насколько это позволяет ярый техасский индивидуализм. Бесцельное сжигание природного газа практически прекратилось, так как на Востоке открылись новые обширные рынки для этого когда-то бесполезного побочного продукта при добыче нефти. Там, где лишь несколько лет тому назад весь район западного Техаса вокруг Одессы в ночное время озарялся факелами бесполезно горящего газа, сегодня с самолета можно заметить в тем-

ноте лишь случайное небольшое пламя. Было приказано полностью закрыть нефтепромыслы Спраберри Тренд в западной части Техаса до тех пор, пока не будут построены газопроводы для 220 млн. куб. футов газа, которые ранее ежедневно сжигались только в одном этом районе.

Подобные же меры были предприняты властями штатов Оклахома и Канзас. Однако все они не смогли добраться до коренных причин расточительства, то есть до права захвата в той форме, в какой оно применяется в нефтяной промышленности. И из месяца в месяц квоты добычи нефти то увеличиваются, то уменьшаются не в зависимости от максимальной эффективности добычи нефти, а для того, чтобы приспособить добычу к спросу рынка, с тем чтобы обеспечить максимальный уровень прибыли за счет потребителя.

Не следует думать, что деятельность Техасской комиссии проходит у всех на глазах. В Техасе, с характерной для пограничного штата свободой и легкостью, дела вершатся в порядке личных контактов и — к черту всякие правила. Или, по словам представителя Техасского университета Йорка Янга Уилборна, который занимался изучением работы комиссии в 1943 г., ее деятельность ведется «в атмосфере, где решающую роль играют определенные личности и часто мелкие политические расчеты. Существование атмосферы особых политических связей и влияний — вероятно, самая важная черта... в деятельности комиссии»¹. Уилборн жалуется, что интересы общества никогда не могут оказать такого влияния на работу комиссии, какое оказывают интересы отдельных групп. Комиссия не ограничивает свое общение с промышленностью заслушиванием показаний отдельных предпринимателей на своих заседаниях и проведением открытых заседаний, но, по-видимому, поддерживает постоянную связь путем неофициальных встреч, о которых общественность ничего не знает и протоколы которых ей не доступны. По словам Уилборна, в своей информации комиссия также зависит от служащих, подбираемых по принципу политической принадлежности и деятельности. Даже те, кто имеет необходимые технические знания для того, чтобы судить о потенциальных

¹ Young Willborn, Administrative Control of Petroleum Production in Texas, Ph. D. thesis, University of Texas, 1943.

возможностях той или иной нефтескважины, скованы в своих суждениях вследствие своего относительно непрочного положения. Уилборн указывает, что их жалование по своим размерам составляет лишь незначительную часть жалования, выплачиваемого людям, занимающим подобное же положение в контролируемой комиссией промышленности.

Такое разъяснение приводит к другому, более важному выводу. Каждый из трех членов комиссии, являющейся самой влиятельной регулирующей организацией штата в США, получает жалование в размере 17 500 долл. в год, и функции их состоят в том, чтобы выносить решения о работе отрасли промышленности, обороты которой в Техасе оцениваются в 2,5 млрд. долл. в год. Уилборн предусмотрительно ограничился в своих комментариях в этом вопросе замечанием, что «временами избираются подлинно честные и способные люди». Не следует делать поспешных выводов, будто члены Техасской железнодорожной комиссии получают какой-либо дополнительный доход от крупных корпораций, деятельность которых они регулируют. «Скверные старые времена», когда компания «Стандард ойл» держала американских сенаторов и членов федерального суда на своем иждивении, прошли. В настоящее время в Техасе наблюдается следующее: многие политические деятели, оставляя политическую карьеру, могут надеяться на использование их нефтяными компаниями в качестве своих адвокатов. Так, например, бывший член железнодорожной комиссии и бывший губернатор Бофорд Джестер стал советником компании «Магнолия петролеум», являющейся дочерней компанией «Сокони-вакуум ойл» в Техасе. Многие политические деятели имеют скотоводческие фермы, земли которых они сдают на весьма выгодных условиях в аренду для разведки ископаемых, хотя эти фермы могут быть расположены далеко от нефтепромыслов. Крупные независимые нефтяные компании часто обнаруживают на новых участках богатые месторождения; в виде любезности они предоставляют право своим приятелям купить часть своих акций или заключить договор об аренде до того, как станет известно об этих открытиях. Кроме того, часто проводятся избирательные компании, которые надо финансировать. Техас — это большой штат, в котором более двух миллионов избирателей, и выдвижение своей канди-

датуры на выборах обходится дорого. За последние годы ни один из противников нефтяных компаний не смог добиться успеха на выборах.

Независимые компании по сбыту нефти, однако, резко критиковали деятельность картеля внутри страны. Конференция представителей нефтяной промышленности атлантического побережья и Нефтяная ассоциация штата Нью-Йорк, представляющие преимущественно интересы торговцев нефтепродуктами, высказались по этому поводу следующим образом:

«При системе установления цен, в основе которой лежит идея консервации природных богатств, права регулирующих органов штатов имеют преимущество перед всеми законами спроса и предложения. Более того, она подчиняет основной вопрос снабжения нефтяной промышленности сырьем политической деятельности и давлению...

За последнее время слишком часто предприниматели и регулирующие комиссии ошибочно смотрели на нефтяную промышленность просто как на горстку комбинированных компаний, вероятно вследствие их близости к этим компаниям. Однако, как говорится в старой поговорке, они «из-за деревьев не видели леса» и уделяли мало внимания массовой базе нефтяной промышленности — независимым нефтеперерабатывающим и сбытовым компаниям, осуществляющим тысячи различного рода операций.

Как может любая крупная отрасль промышленности, имеющая талантливых руководителей и способная проводить операции в мировом масштабе, с одной стороны, противиться усилиям, направленным на установление национального регулирования, а с другой — мириться с диктатом штата, установлением твердых цен и регулированием добычи?

Для многих из нас, стоящих на нижней ступени лестницы, этот парадокс не может быть оправдан. Не явится ли пассивное сопротивление злоупотреблению одной формы (контроль штата) причиной порождения другой (национальный контроль), которая, несомненно, оказала бы большее влияние на экономику этой отрасли промышленности?»¹

¹ «National Petroleum News», May 11, 1949.

Глава 7

ЗАПАСЫ НЕФТИ¹

На сколько времени хватит запасов нефти?

Учитывая стремления нефтепромышленников добыть как можно больше нефти в возможно более короткий срок, с тем чтобы получить максимальную прибыль, ответ на этот вопрос может показаться мрачным. Но монополии ведут добычу в предположении, что, поскольку нефти всегда хватало, недостатка в ней никогда не будет. Тем не менее среди самих нефтепромышленников встречаются пессимисты, которые отрицают это.

В наш век развития производства синтетических продуктов возможность того, что запасы нефти истощатся в течение жизни одного поколения, не вызывает тех опасений, которые возникали в связи с подобными предсказаниями в двадцатых годах нашего столетия. Разве мы не располагаем атомной энергией, солнечной энергией, а

¹ Petroleum Productive Capacity: A Report on Present and Future Supplies of Oil and Gas, National Petroleum Council, 1952.

New Sources of Petroleum in the United States, Hearings Before a Special Committee Investigating Petroleum Resources, U. S. Senate, 79th Congress, 1st Session (O'Mahoney Hearings), 1945; в особенности показание вице-президента «Сан ойл компани» Дж. Эдгара Пью, стр. 4—47; показание геолога-нефтяника Е. Л. Де Гольера, стр. 54—58, 275—281; заявление помшника министра внутренних дел Майкла Страуса, стр. 317—324.

«Annals», American Academy of Political and Social Science, May 1952, посвященный вопросам консервации: в особенности статьи George A. Lamb, «The Fuel Complex: A Projection», стр. 42—54; Robert E. Hardwiske (адвокат в сфере нефтяной промышленности), «Adequacy of Our Mineral Fuels», стр. 55—72; Eugene Auges (представитель «Галф ресерч энд дивелопмент компани»), «International Fuel Economy», стр. 73—78.

World Geography of Petroleum, ed. by Wallace E. Pratt and Dorothy Good, published for the American Geographical Society, Princeton University Press, 1950; особенно раздел, посвященный ресурсам и запасам, стр. 152—158 и статьи Eugene Stebinger, «The Major Areas of Discovered and Prospective Oil», стр. 325—329, Kirtley F. Mather, «The Availability of Petroleum — Today and Tomorrow», стр. 333—343.

также другими многообещающими заменителями, по сравнению с которыми нефть покажется нам столь же трудоемким источником получения энергии, каким в настоящее время мы считаем уголь? Подобного рода перспективы могут утешить тех, кто беспокоится о нуждах будущего поколения, но они представляют собой слабое утешение для военных, которые хотят получить эту энергию сейчас и притом хотят получить быстро. До настоящего времени как винтовые, так и реактивные самолеты работают на горючем, получаемом из нефти, и не могут использовать ни атомной, ни солнечной энергии.

Среди нас иногда появляются пессимисты. Еще во время первой мировой войны Марк Л. Рекуа, занимавший в то время пост начальника отдела нефти Администрации по вопросам топлива США, заявил:

«Мы либо должны планировать на будущее, либо попадем в зависимость от иностранных источников снабжения; в мирное время мы будем рассчитывать на поставки нефти из какой-либо другой страны для обеспечения потребностей нашего хозяйства, а во время войны мы окажемся во власти противника, который, возможно, будет контролировать источники поставок или пути, по которым нефть может доставляться; в любом случае наши железные дороги и заводы прекратят работу, наши линкоры будут беспомощно покачиваться на якоре и по нашей стране будет шагать торжествующий противник».

В 1918 г. Джозеф Е. Пог, который работал в то время в Смитсонском институте, комментируя оценку потенциальных запасов нефти в США в размере 7 млрд баррелей, заявил: «Нет надежды на то, что могут быть обнаружены еще неизвестные нам крупные месторождения нефти, могущие существенно изменить эту оценку». В 1919 г. главный геолог США сказал, что максимальный уровень добычи нефти будет достигнут в 1921 г.¹

Пог, являющийся в настоящее время директором «Галф ойл корпорейшн» и вице-президентом «Чейз Манхэттэн бэнк» и одновременно консультантом этого банка по вопросам нефти, после 1918 г. изменил свою точку зрения. Но даже в 1925 г. Американский институт нефти (АИН) определял запасы нефти в США всего лишь в 5 млрд. баррелей. Затем последовал ряд открытий крупных

¹ «New Sources of Petroleum», pp. 7—8.

месторождений нефти, среди которых наиболее богатые были обнаружены в восточном Техасе, вследствие чего в 1935 г. разведанные запасы нефти, по данным АИН, определялись в 12 млрд. баррелей. К 1943 г. они достигли 20 млрд., а в 1956 г. — 36 млрд. баррелей¹. Если разделить это количество на 2,9 млрд. баррелей, которые были добыты за один 1956 г., то известных запасов хватит на 12,4 года. Но данные о запасах нефти во многом сходны с данными статистических таблиц смертности населения по возрастам; если человек достигает средней цифры продолжительности жизни, он имеет немало шансов прожить несколько дольше. Постоянно обнаруживаются все новые месторождения нефти.

Официальная точка зрения представителей нефтяной промышленности была выражена Дж. Эдгаром Пью, президентом компании «Сан ойл», который, будучи председателем комиссии по запасам нефти при АИН, заявил, что нефтяные месторождения обнаруживали всегда, когда в этом возникала необходимость, и поэтому их будут находить и впредь. Запасов нефти, сказал он, хватит для предвидимого будущего, а что будет дальше — кто знает, кто может это предсказать?, (И можно было бы добавить — и кого это беспокоит?)

Эта точка зрения оспаривается Е. Де Гольером, выдающимся авторитетом в области геологии нефти. Он утверждает, что после 1938 г. темпы открытия новых месторождений нефти снизились. Значительный прирост запасов нефти, определяемый АИН, указывает он, состоит в основном из увеличения оценки запасов уже открытых месторождений, а не из вновь обнаруженных залежей нефти. Например, АИН исчислил, что за 1951 г. разведанные запасы нефти возросли на 4 млрд. баррелей, но из них только 400 млн. баррелей приходилось на новые месторождения или на новые залежи в районе старых нефтепромыслов.

Кроме того, обнаружение новых запасов нефти требует значительно больших затрат. В 1937 г., по данным АИН, на каждый фут пробуренной скважины приходилось 33,4 барреля вновь обнаруженной нефти; эта цифра постоянно снижалась и в 1954 г. составила 13,2 барреля. В 1940 г. бурение одного фута скважины обходилось

¹ «Oil Daily», March 16, 1955.

в 11,80 долл., а в 1954 г. — в 17,25 долл. Это означает, что себестоимость разведки и добычи одного барреля нефти повысилась с 63 центов в 1940 г. до 1,30 долл. в 1954 г. Нефтяная промышленность в 1954 г. израсходовала 3,4 млрд. долл. на разведку и добычу нефти по сравнению с 1 млрд. долл. в 1940 г. За этот период бурение возросло с 97 млн. до 200 млн. футов¹.

Другой тенденцией, вызывающей беспокойство, является рост доли сухих скважин в общем числе пробуренных скважин. В 1936 г. на сухие скважины приходилось 10%, в 1947 г. — 27% и в 1953 г. — 37,5%. При другом способе подсчета в 1945 г. на каждую скважину, содержащую нефть, в неразведанных районах приходилось 3,62 сухих скважины. В 1951 г. число их возросло до 4,3. Однако при наиболее рискованном виде бурения — бурении «наудачу» — только одна из девяти скважин в 1951 г. давала нефть.

Все эти обескураживающие тенденции, однако, отмечаются такими энтузиастами, как экспертом по вопросам нефти Уоллесом Е. Пратт, главным физиком компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», автором труда «Нефть в недрах земли», а также одним из редакторов книги «Мировая география нефти». Он считает, что размеры доступных запасов нефти находятся в прямой пропорции к площади осадочных пород морского происхождения, не подвергшихся преобразованию, и перспективы обнаружения нефти весьма радужны, поскольку большое количество таких пород разбросано по всему земному шару. Основываясь на таком энтузиазме, было подсчитано, что в морских отмелях на глубине менее 600 футов залегает 1000 млрд. баррелей нефти. Для нахождения этого текущего минерала на такой глубине действительно будет необходим подлинный энтузиазм, поскольку даже для обнаружения нефти на суше и то требуется большая изобретательность человека.

В 1949 г. профессор А. И. Ливорсен из Стэнфорда заявил на Научной конференции ООН по вопросам консервации и использования ресурсов, что при существующем уровне потребления не обнаруженных еще мировых запасов нефти хватит на 500 лет. Хотя известные в то время мировые запасы нефти определялись лишь в 70 млрд.

¹ «Petroleum Outlook», April 1955.

баррелей — которых хватило бы на 20 лет, — в действительности запасы, возможно, достигают 1500 млрд. баррелей, если нефть распределяется равномерно во всех благоприятных для ее залегания породах. Две трети таких пород находятся под водами океанов на глубине до 600 футов. Он добавил, что наши успехи в обнаружении нефти в Соединенных Штатах были достигнуты благодаря «существующим в США законам о праве собственности на минералы, на основании которых частному лицу принадлежит нефть, находящаяся в недрах под его участком, которой он может распоряжаться по своему усмотрению». Государственная собственность, отметил он, является тормозом для эксплуатации недр¹. В конечном счете, однако, может получиться как раз обратное, если бы оказалось, что в Соединенных Штатах в течение жизни одного поколения были истощены наиболее богатые месторождения нефти, в то время как страны с иной системой права собственности на недра только приступают к разработке своих нефтяных месторождений.

Представитель компании «Шелл ойл» М. Кинг Хабберт назвал подсчеты Ливорсена «упражнениями в метафизике» и этим выразил мнение других геологов, которые не разделяли столь оптимистической точки зрения.

Дело в том, что, хотя половина территории США имеет осадочные породы, которые, возможно, содержат нефть, в действительности нефть добывают лишь на 8 тыс. кв. миль из 3 млн. кв. миль. Примерно 1 млн. кв. миль был выделен в районах возможного залегания нефти, но интенсивные изыскательские работы в большинстве случаев не дали результатов². Нефть, возможно, также имеется в ныне известных месторождениях, но на значительно большей глубине; однако до сих пор удавалось бурить только на глубину в 3—4 мили, а расходы на разведочное бурение растут в геометрической прогрессии по мере углубления скважины.

В обнаружении нефти по-прежнему много необъяснимого. Геофизикам в восточном Техасе не удалось найти нефть при помощи чрезвычайно точных приборов, в то время как случайный изыскатель, имеющий при себе простейший инструмент, обнаружил там богатейшие в США

¹ «New York Times», August 23, 1949.

² «New Sources of Petroleum», p. 50.

залежи нефти. Как полагают, гудронистые пески Атабаски в провинции Альберта содержат столько же нефти, сколько до настоящего времени обнаружено во всех странах Западного полушария, но о ее существовании не подозревали до тех пор, пока изыскатели случайно не натолкнулись на нее на небольшом участке, подвергшемся эрозии. Технологи сейчас заняты разработкой методов рентабельного извлечения нефти из этих песков. Тем не менее в наиболее перспективных в этом отношении районах США неоднократно уже проводились изыскательские работы и бурение. Ни в одной стране не бурилось столько разведочных скважин; трудно опровергнуть неблагоприятный вывод, что для США уже миновали лучшие дни в открытии нефтяных месторождений и что центр добычи в ближайшее десятилетие переместится в другие страны, которые только приступили к разработке своих нефтяных месторождений и неисследованные нефтяные ресурсы которых еще ожидают интенсивных изысканий.

Оптимизм компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» в отношении будущего до некоторой степени основывается на данных о мировых запасах нефти. Ее «сестра» — компания «Стандард ойл (Индиана)», которая не имеет запасов нефти за пределами США, должна черпать свой оптимизм из перспектив обнаружения нефтяных месторождений внутри страны. В 1952 г. «Стандард ойл компани (Индиана)» давала следующую оценку развития спроса на нефтепродукты в ближайшие 15 лет (предсказывать на более длительный период нефтяники отказываются):

Спрос на нефтепродукты в США

(в тыс. баррелей в сутки)

1951	7 043
1955	8 300
1960	9 180
1965	9 990
1967	10 280

Этот рост спроса на 46%, как утверждает компания «Стандард ойл (Индиана)», будет удовлетворен за счет производства нефтепродуктов внутри страны с 5-процентным превышением: с учетом импорта (в размере 10% добычи нефти в США) резерв составит 18—20%¹. Пред-

¹ «National Petroleum News», November 12, 1952.

ставители военных властей хотят иметь резерв в размере 25%, но, как утверждает компания «Стандард ойл (Индиана)», они вряд ли этого добьются. Эти оценки спроса означают, что нефтяная промышленность должна изыскать 49 млрд. баррелей нефти, то есть на 7 млрд. баррелей больше, чем было добыто за все время с 1859 г. Основное количество этой нефти должно поступить из центральных штатов и района Мексиканского залива. Интересно отметить, что, по мнению «Стандард ойл компани (Индиана)», через 15 лет прибрежные отмели будут давать примерно 350 тыс. баррелей нефти в сутки. Это составит около 4% всей предполагаемой добычи нефти в 1965 г., то есть намного меньше, чем ожидают те, кто возлагает большие надежды на получение сокровищ со дна океана.

Другим источником оптимизма компании «Стандард ойл (Индиана)» являются надежды на возможное усовершенствование методов извлечения нефти на поверхность. Существующие методы позволяют извлекать из недр лишь от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{3}$ залегающей нефти. Путем нагнетания воды или газа в пласт рассчитывают увеличить извлечение до 40—60%. «Стандард ойл компани (Индиана)» надеется также, что «Великий бассейн» в штатах Невада и Юта, Салинакский бассейн в штатах Канзас и Небраска, а также в юго-восточной части штата Колорадо могут стать крупными нефтедобывающими районами наряду с ныне разрабатываемыми месторождениями Виллистонского бассейна в штатах Северная Дакота, Монтана и провинции Саскатчеван, а также Уинтахского бассейна в штате Юта. Считают, что добычу нефти в штате Калифорния в лучшем случае удастся сохранить на существующем уровне, даже при введении в эксплуатацию нефтепромыслов на прибрежных отмелях. В этом штате ежегодно добывается до 10% имеющихся там запасов нефти по сравнению с 2% в среднем по всему миру¹.

В книге «Энергетические ресурсы — богатство мира», опубликованной в 1952 г. Юджином Эйрсом и Чарлзом А. Скарлоттом, дается прогноз на более длительный период. Они не верят в то, что добыча нефти в ближайшие 15 лет будет непрерывно увеличиваться, как предсказывает «Стандард ойл компани (Индиана)»; по их

¹ «Oil Daliy», April 15, 1953.

мнению, с 1960 г. добыча начнет сокращаться. Они считают, что через 20 лет добыча нефти упадет примерно до 1 млрд. баррелей в год, то есть составит лишь половину того количества, которое добывается в настоящее время. Но если даже в 1975 г. добыча нефти будет удерживаться на существующем ныне уровне, то дефицит нефти составит 4,9 млрд. баррелей, которые придется импортировать¹.

Очевидно, к тому времени нам придется отказаться от использования одной трети добываемой в стране нефти для промышленных и бытовых целей; тогда, возможно, потребности в бензине и смазочных маслах составят лишь 3,5 млрд. баррелей. Около 1,5—2,5 млрд. баррелей нефти (в зависимости от того, сохранится ли добыча на существующем уровне или сократится до 1 млрд. баррелей) придется ввозить или получать за счет других источников. Авторы не верят, что рентабельное производство жидкого горючего из сланцев сможет превысить 300 млн. баррелей в год при наличии конкуренции со стороны импортной нефти. 200 млн. баррелей жидкого горючего можно будет получить из каменного угля в виде побочного продукта при производстве более ценных углеродистых химикатов².

Такая оценка перспектив на длительный период тем более интересна, что Эйрс связан с исследовательским отделом «Галф ойл корпорейшн». В то время как источником оптимизма компании «Стандард ойл (Индиана)» является ее зависимость от запасов нефти в США, «Галф ойл корпорейшн» владеет половиной сказочных запасов нефти в Кувейте, вдоль побережья Персидского залива, и именно поэтому Эйрс более бодро относится к перспективе значительного увеличения импорта нефти. Научная проницательность исследователей компаний «Стандард ойл (Индиана)» и «Галф ойл», как ни странно, приводит их к диаметрально противоположным выводам, хотя они базируются на данных, известных всем ученым. Эксперты компании «Галф ойл», по-видимому, не возлагают больших надежд на широкое развитие производства жидкого горючего из сланцев (пока сущест-

¹ Eugene Ayres and Charles Scarlott, *Energy Resources — The Wealth of the World*, McGraw-Hill, 1952.

² «Annals», American Academy of Political and Social Science, May 1952, pp. 42—54.

вуют запасы нефти в Кувейте), тогда как эксперты «Стандард ойл компани (Индиана)» постоянно и с надеждой трудятся над проблемами, связанными с получением таких синтетических видов горючего.

Эйрс, эксперт «Галф ойл корпорейшн», рассматривая вопрос об использовании энергии ведущими капиталистическими странами, отметил, что Англия создала свою империю на энергии угля. В 1875 г. Англия потребляла угля на душу населения в 30 раз больше, чем остальные страны мира, и Англия являлась великой державой. В настоящее время она потребляет только в 4 раза больше угля, причем потребление его неуклонно снижается. Для США основным источником энергии является нефть. Но кривая потребления нефти в нашей стране уже следует той же злобещей тенденции, что и кривая потребления угля в Англии. В 1930 г. мы потребляли в 30 раз больше нефти на душу населения, чем остальные страны мира; в 1940 г.— в 26 раз; в 1952 г.— в 17 раз; а к 1975 г., заявляет Эйрс, положение с потреблением нефти в США будет весьма напоминать положение, сложившееся сейчас в Англии с потреблением угля, то есть мы будем потреблять на душу населения только в 5 раз больше нефти, чем другие страны мира.

С другой стороны, Эйрс отмечает, что в СССР потребление угля, нефти и газа непрерывно растет; в настоящее время оно составляет лишь 10% уровня потребления США, но каждые 10 лет оно увеличивается на 25%, в то время как доля Соединенных Штатов в мировом потреблении нефти достигла своего максимума в 1910 г. Но ужаснее то, что мы уже израсходовали 61% наших достоверных запасов нефти, тогда как СССР только сейчас приступил к использованию своих запасов. В Советском Союзе разведано менее 4% его вероятных запасов нефти, а потреблено, конечно, еще меньше. Что касается будущего, то эти цифры предвещают мрачные перспективы для Соединенных Штатов. По имеющимся подсчетам, в недрах Советского Союза находится $\frac{1}{4}$ мировых запасов нефти, в то время как в США имеется $\frac{1}{5}$. До настоящего времени на США приходится 63% мировой добычи нефти, причем 61% наших достоверных запасов был безвозвратно исчерпан.

По оценке Эйрса, мировые запасы нефти распределяются следующим образом: Ближний и Средний

Восток — 25%, Советский Союз — 25%, США — 20%, остальные страны американского континента — 20% и прочие страны — 10%.

На основании этого Эйрс заключает, что США должны ввозить как можно больше нефти, сохраняя собственные запасы, и избегать «ненужных» потерь в добыче и потреблении¹. Эти выводы отражают политику «Галф ойл корпорейшн» в отношении использования иностранных источников нефти.

Производство жидкого горючего из сланцев и угля

Гораздо большее значение, чем «метафизические» догадки некоторых геологов и беспредельный оптимизм большинства нефтяных компаний, имеет наличие в штатах Колорадо и Вайоминг колоссальных залежей нефтеносных сланцев, основная часть которых может разрабатываться открытым способом, и лигнита — низкосортного угля — в Северной Дакоте.

Именно о судьбе этих месторождений и ведется негласная жестокая борьба между представителями нефтяной промышленности и теми немногими геологами и экономистами из Министерства внутренних дел, которые по-прежнему отстаивают интересы страны. Переключение министерства с демократических на республиканские концепции может привести к тому, что этот серьезный конфликт закончится легкой победой нефтяных монополий².

Конфликт этот двусторонний. Компании, которые заинтересованы лишь в добыче нефти, резко выступают против попыток развития каких-либо других источников жидкого горючего. В качестве аргумента против постоянных опасений истощения нефтяных запасов они всегда выставляют цену; если нельзя добыть баррель нефти из недр за 2,9 долл., то за 4 или 5 долл. ее можно будет извлечь. Они не заботятся об интересах потребителей; они уверены только в том, что имеются достаточные запасы природной нефти и весь вопрос — лишь в цене.

С другой стороны, компании, объединяющие у себя

¹ «National Petroleum News», November 15, 1950.

² «New York Times», November 11, 1951.

все операции — от добычи до сбыта, — особенно те, которые находятся в Калифорнии, где запасы нефти, по общему признанию, ограничены, а также «Стандард ойл компани (Индиана)», чьи крупные запасы сланцев в районе Скалистых гор имеют к этому прямое отношение, не протестуют против производства жидкого горючего из сланцев. Эти компании настаивают лишь на том, что если это производство когда-либо получит развитие, то осуществлять его будут они. Их довод убедительно прост: если производство синтетического жидкого горючего окажется выгодным, то прибыль должны получать они, если же он будет невыгодным, то понапрасну тратить средства в попытке ускорить развитие этой отрасли должно правительство.

Конфликт выдвинулся на передний план в результате принятия в 1946 г. закона о синтетическом горючем, согласно которому Горному бюро Министерства внутренних дел США было предоставлено право эксплуатировать экспериментальные заводы в целях изучения научной возможности переработки сланцев с такими издержками производства, которые могли бы сравняться с расходами на переработку нефти. На этом основании Горное бюро построило экспериментальный завод в Райфл (штат Колорадо), на котором себестоимость производства была снижена до 2,25—2,50 долл. за баррель и примерно из каждой тонны сланцев удавалось получить почти баррель жидкого горючего. Залежи сланцев в северо-западных районах штата Колорадо, по данным Горного бюро, могут дать около 200 млрд. баррелей жидкого горючего¹.

Компания «Юнион ойл» в штате Калифорния, заинтересованная в пополнении своих запасов, подтверждает эти данные Горного бюро. Президент компании «Юнион ойл» Рииз Х. Тейлор считает, что из сланцев можно получить 100 млрд. баррелей жидкого горючего при издержках производства менее 4,5 долл. на баррель, а может быть гораздо ниже, если будет построен крупный завод. Компания «Юнион ойл» предложила построить завод производительностью в 50 тыс. баррелей в сутки,

¹ «New York Times», September 18, 1949, November 19, 1950; «New York Herald Tribune», February 1, 1949; «U. S. News & World Report», February 11, 1955.

если Министерство обороны возьмет на себя возмещение убытков в случае их возникновения¹.

Национальный совет по нефти, пользующийся поддержкой правительства, израсходовал 300 тыс. долл. на подготовку доклада, в котором утверждается, что бензин можно производить из сланцев при издержках в размере 14,7 цента за галлон по сравнению с оптовой ценой бензина из нефти в 12—13 центов за галлон. Один смелый репортер агентства Ассошиэтед пресс писал, что нефтепромышленники «обеспокоены тем, что правительство обнаружило источник получения дешевого синтетического горючего, который в один прекрасный день значительно подрежет их прибыли. Имелся и сейчас имеется другой повод для беспокойства, а именно, что жидкое горючее, полученное из нефтеносных сланцев, когда-нибудь подорвет нефтяной рынок»².

Национальный совет по нефти отметил, что такой разрыв в цене в пользу бензина, получаемого из нефти, естественно, снимает вопрос о производстве жидкого горючего из сланцев. Если же в будущем окажется необходимым вырабатывать горючее из сланцев, то нефтяная промышленность охотно возьмется за это, конечно, при условии получения прибыли.

У Национального совета по нефти оказалось еще меньше доводов в пользу производства жидкого горючего из угля. Он заявил, что стоимость галлона бензина, произведенного путем гидрогенизации угля, составит 43,5 цента. Однако представители нью-йоркской технической фирмы «Эбаско сервисиз», изучавшие работу экспериментального завода Министерства внутренних дел США в Луизиане (штат Миссури), заявили, что бензин можно производить по 11 центов за галлон, если правильно распределить затраты между многими продуктами, полученными в процессе гидрогенизации и газификации угля. Компания «Ф. Эберштад энд К⁰» разработала программу строительства в южном Иллинойсе углехимического завода «Колкем» стоимостью в 400 млн. долл. для произ-

¹ «U. S. News & World Report», February 25, 1949.

² «National Petroleum News», October 28, 1953; «New York Times», June 16, 1952; National Petroleum Council, Petroleum Productive Capacity: A Report on Present and Future Supplies of Oil and Gas, 1952; статья А. Рубеля, вице-президента «Юнион ойл» в «Journal of Petroleum Technology», February 1954, pp. 9—19.

водства 30 тыс. баррелей бензина и химикалий в сутки, причем основной экономический эффект будет обеспечен за счет выработки химикалий. Журнал «Форчун» писал в связи с этим, что в указанном проекте были синтезированы крупные финансовые интересы, передовая техника, нефть и политика¹.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» скептически отнесся к интересу, проявляемому Министерством внутренних дел к такого рода проектам: «Дело все более и более начинает походить на то, писал он, будто министерство намерено проводить кампанию по обработке общественного мнения, в результате чего либо частные предприятия будут вынуждены преждевременно начать производство синтетического горючего в промышленных масштабах, либо народ предложит правительству вмешаться в это дело». Однако эти опасения, высказанные 3 октября 1951 г., отпали после прихода республиканцев к власти². Одним из первых актов нового правительства было закрытие завода в Луизиане (штат Миссури). Министр внутренних дел Маккей объявил в 1954 г., что завод по переработке сланцев в Райфлэ (штат Колорадо) также будет закрыт.

Газета «Ойл дейли» откровенно писала: «Нефтяная промышленность согласна допустить продолжение экспериментальных работ на «опытных заводах», но на временной основе и лишь при наличии контроля с ее стороны. Несмотря на это, некоторые физики и экономисты, занимающиеся вопросами нефти, признают, что, возможно, в течение ближайших десяти лет, а в некоторых районах (таких, как тихоокеанское побережье) эра производства синтетического горючего может наступить значительно раньше, чем полагает большинство людей. Развитие техники в скором времени может привести к разработке желаемого технологического процесса. В промышленности идет борьба мнений. Одни придерживаются отрицательного отношения к синтетическому горючему, утверждая, что оно не нужно и нерентабельно; другие положительно относятся к этому, но считают, что если производство синтетического горючего когда-либо станет

¹ «Fortune», November 1951.

² «National Petroleum News», October 3, 1951.

возможным, то оно должно осуществляться только ныне существующими корпорациями¹.

Президент компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» Юджин Холмэн свел весь спор к одному: «Когда наступит время и синтетическое горючее станет необходимым, мы, конечно, будем его производить»².

Самым удивительным в этом споре является то, что военные круги так мало обеспокоены тем, что страна не сможет производить нефтепродуктов в достаточном количестве. Они, по-видимому, соглашаются с мнением компаний, располагающих крупными запасами нефти за пределами страны, и рассчитывают, что этими запасами можно будет располагать, если и когда в них возникнет необходимость. В действительности же столь пренебрежительное отношение к энергичному развитию производства нефтепродуктов из местных сланцев и лигнита является еще одним доводом в пользу стремления добиться такого подавляющего превосходства военной мощи, которое может обеспечить во время войны доступ к источникам нефти в Венесуэле и на Ближнем и Среднем Востоке.

¹ «Oil Daily», January 21, 1953.

² «National Petroleum News», November 14, 1951.

Глава 8.

ТРАНСПОРТИРОВКА ¹

Неопределенность и предчувствие, беспорядок и изобретательность, грубый индивидуализм и упорство — все это спутники процесса поисков и добычи нефти. Будучи покоренным, этот текущий минерал нагнетается в нефтепровод и попадает в совершенно иной мир, где все

¹ Обзор попыток подчинить нефтепроводы контролю и регулированию федерального правительства дан в книге R o s t o w, A National Policy for the Oil Industry, pp. 57—66. Вопросы транспортировки нефти рассмотрены в издании Petroleum, American Petroleum Institute, 1949, pp. 59—68. Статистические данные по транспортировке приведены в Petroleum Facts and Figures, American Petroleum Institute, 1954 edition, pp. 181—226.

Комиссия по торговле между штатами (Бюро экономики и статистики транспорта) ежегодно публикует «Statistics of Oil Pipe Line Companies». Контроль крупнейших нефтяных компаний над нефтепроводами рассмотрен в книгах W i l l i a m K e m n i t z e r, Rebirth of Monopoly, Harper, 1938, pp. 78—95 и G e o r g e W a r d S t o c k i n g, The Oil Industry and the Competitive System, Houghton Mifflin, 1925, pp. 211—237.

Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings Before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940.

Part 14:

Показание д-ра Джона Айза из Канзасского университета, стр. 7105—7107.

Показание и заявление представителя «Сан ойл компани» Дж. Ховарда Пью, стр. 7178—7180, 7199—7204, 7249—7257, 7261—7265.

Показание вице-президента «Истерн стейтс петролеум компани» Луиса Дж. Уэлша, стр. 7338—7343.

Показание Карла Кроули, стр. 7376—7378, 7385—7387.

Part 14 A:

Экономические данные по транспортировке, стр. 7719—7731.

Part 15:

Показание представителя Американского института нефти Фэйета Б. Доу, стр. 8262—8308.

Part 17:

Показание президента «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» Уильяма Фэриша, стр. 9715—9717, 9730—9736, 9753—9762.

Temporary National Economic Committee Monograph 39, Control of the Petroleum Industry by Major Oil Companies, pp. 19—28, 37—39.

находится под контролем, осуществляемым бесшумно и эффективно. Транспортировка по нефтепроводам или танкерами — это вторая крупная отрасль нефтяной промышленности. Здесь суматоха и крик прекращаются и их заменяет спокойный, властный порядок крупных корпораций. Половина нефти может *добываться* независимыми предпринимателями, но у того шлагбаума, где нефть попадает в нефтепровод, вся иллюзия независимости исчезает.

Будь то на расстоянии нескольких миль или на расстоянии до половины континента в стороне от шумных нефтепромыслов, насосная станция на линии нефтепровода представляет собой уже особый мир. Единственный шум, который можно услышать здесь, — это гул двигателей, перекачивающих нефть по нефтепроводу к следующей насосной станции. Часто насосные станции расположены в сельской местности, на фоне красивого ландшафта, где у кирпичного или бетонного здания журчит ручей и весь участок пронизывает атмосфера сельского очарования. Не слышно хриплого воя и скрежета бурового оборудования, позабыт тяжелый труд бурильщиков, шоферов грузовых машин, слесарей по ремонту буровых скважин, подсобных рабочих и буровых мастеров. Под монотонное гудение моторов несколько механиков спокойно передвигаются среди циферблатов и вентиляей.

На нефтепромыслах успех еще во многом зависит от случайности: заложенная наудачу скважина может дать много нефти, и предприниматель неожиданно может стать владельцем богатого месторождения. Но над скважиной владельца или его промыслом стоят крупные корпорации, которые предписывают ему, сколько нефти он может добывать и в какие сроки. Строительство нефтепровода от месторождений района Мексиканского залива через центральные штаты до Чикаго обходится от 20 до 100 млн. долл. Для того чтобы проложить нефтепровод на расстояние тысячи миль, требуется работа целой армии топографов, инженеров, геологов-разведчиков и юристов. Огромные трубоукладчики ползут через прерии вслед за механическими канавокопателями. Когда нефтепровод готов к эксплуатации, прокладываются частные телефонные и телеграфные линии, устанавливаются даже коротковолновые радиопередатчики и приемники, при помощи которых каждая насосная станция может поддер-

живать связь с другими насосными станциями и с главной конторой.

Такие артерии, по которым течет кровь нефтяной промышленности, могут сооружать лишь монополии. Даже они иногда объединяют свои ресурсы для сооружения и эксплуатации таких нефтепроводов, стоимость мили которых составляет от 50 тыс. до 100 тыс. долл. От промыслов к магистральным нефтепроводам прокладываются нефтепроводы меньшего диаметра, которые называются «сборными линиями». По крупным нефтепроводам, диаметр которых достигает 20—30 дюймов, нефть перекачивают на нефтеперерабатывающие заводы, а оттуда по трубопроводам нефтепродукты направляют к основным рынкам сбыта. По этим трубопроводам могут перекачиваться различные нефтепродукты, один вслед за другим, при этом происходит лишь незначительное смешивание различных жидкостей. В 1953 г. насчитывалось 134 тыс. миль трубопроводов, по которым перекачивалось 10 млн. баррелей нефти и нефтепродуктов в сутки, то есть по ним транспортировалась одна восьмая часть по весу всех грузов, перевозимых в Соединенных Штатах.

Танкеры являются морскими нефтепроводами. Они связывают восточное побережье и Мексиканский залив, Венесуэлу и Ближний Восток. Среди них имеются и танкеры каботажного плавания, и речные суденышки в несколько сот тонн, и сверхтанкеры в 45 тыс. тонн, имеющие скорость хода 18 узлов и перевозящие 250 тыс. баррелей нефти. Помимо этого, все возрастающее количество нефти перевозится по внутренним водным путям — рекам и каналам — на баржах.

В строительство трубопроводов для транспортировки нефти и нефтепродуктов, а также танкеров инвестировано 2 млрд. долл. Кроме того, еще 1 млрд. долл. вложен в железнодорожные цистерны, автоцистерны, баржи и оборудование морских портов. Совершенно очевидно, что такие суммы могли вложить только крупные комбинированные компании. Конечно, независимая нефтедобывающая компания может перевозить свою нефть в железнодорожных цистернах по значительно более высоким ставкам, но фактически в наши дни в железнодорожных цистернах перевозится лишь очень небольшое количество нефти. Монополии контролируют главные артерии — 89% сухопутного и 87% морского транспорта.

По закону нефтепроводы являются «общественным средством транспорта», которые, по идее, доступны каждому, кто обладает нефтью и желает ее перевезти из одного места в другое. Однако лишь незначительное количество нефти, добываемой независимыми компаниями, перекачивается по крупным нефтепроводам. Прежде всего это не имеет смысла, так как цены контролируются как в начальном, так и в конечном пункте нефтепровода. Если независимая компания пользуется нефтепроводом, она может сделать это только тогда, когда это удобно монополиям, если же пропускная способность трубопровода полностью использована, то монополии может оказаться неудобным перекачивать нефть независимой компании. Может быть и так, что минимальное количество нефти, которое принимается для перекачки, будет настолько большим, что оно превзойдет емкости, которыми располагает независимая компания.

Во всяком случае, если независимая компания имеет доступ к этому общественному средству транспорта, она платит своему конкуренту — монополиям — дань, включаемую в ставки за транспортировку. Это напоминает «скверные старые времена» господства монополии «Стандард ойл», когда она вынуждала железные дороги не только предоставлять ей скидку с железнодорожного тарифа за перевозку ее собственной нефти, но требовала также скидки за перевозку нефти ее конкурентов. Согласно свидетельским показаниям, которые давались Временной национальной экономической комиссии, независимые предприниматели платили за перекачку своей нефти в 2—3 раза большую ставку, чем монополии. Жесткие условия, предусматривающие транспортировку только значительных количеств нефти, а также система штрафов в последние годы, как утверждают, были несколько смягчены. Но коль скоро «конь конкуренции был украден, то уже неважно, что дверь сарая, в котором он находился, теперь закрыта на замок». Во всяком случае, маленькому человеку неоднократно советовали по одежке протягивать ножки. Если он не может ворочать миллионами, он по крайней мере может открыть заправочную колонку.

«Свободного рынка сырой нефти не существует (заявила организация «Стандард статистикс, инкорпорейтед») главным образом потому, что фактически все за-

купки ее производятся через концентрированную систему нефтепроводов.

Цена на нефть поэтому является искусственной. В результате этого, а также частично вследствие принятых в нефтяной промышленности методов калькуляции и растущего применения ограничительных квот эта промышленность оказалась связанной с ценами на сырую нефть. Она обуславливает размер прибыли и является решающим фактором, влияющим на расширение и развитие нефтяной промышленности. Таким образом, нефтепроводы стали одним из главных источников мощи нефтяных монополий, повлиявших на расширение добычи нефти»¹.

Обычно владелец нефтескважины имеет доступ лишь к одному нефтепроводу; но даже если ему доступны несколько нефтепроводов, то справочная цена и удельный вес нефти для данного нефтепромысла повсюду одинаковы, поэтому едва ли можно говорить о наличии какой-либо конкуренции, когда продавец встречается с покупателем.

Вы напрасно будете искать в ежедневной печати «рыночные» цены на нефть или бензин. На различных товарных биржах имеются котировочные цены на хлопок и свиней, соевое и льняное масло, кукурузу и пшеницу, каучук и олово — почти на любой товар. Но нефтяной биржи нет. Когда-то была такая биржа, но это было так давно, что лишь немногие, кто до сих пор работает в области нефти, могут помнить это. Компания «Стандард ойл» заявила в 1895 г., что она не будет считаться с биржевыми ценами и будет платить за нефть лишь по своим справочным ценам. Вскоре после этого нефтяная биржа захирела и закрылась, чтобы никогда больше не открываться. Причина этого сегодня так же ясна, как и в 1895 г. В то время «Стандард ойл» контролировала все нефтепроводы и скупала 80% всей пенсильванской нефти. Это был, строго говоря, рынок покупателя — цель всех махинаций Рокфеллера. В настоящее время монополии скупают еще больший процент сырой нефти и контролируют все важнейшие нефтепроводы. Справочная цена компании «Стандард ойл» или ведущей монополии для данного месторождения все еще остается единствен-

¹ Temporary National Economic Committee, Monograph 39, p. 25.

ной ценой для независимой компании, и у нее покупают нефть именно по этой цене, когда она доставляет ее на приемную станцию нефтепровода.

Рокфеллер понял, что нефтепровод являлся дросселем нефтяной промышленности. Он служил также финансовым регулятором, могущим приспособиться к требованиям монополий. Даже когда добыча или сбыт нефти являются убыточными — а в этих двух областях как раз и подвизаются многочисленные независимые предприниматели, — искусственно поддерживаемые на высоком уровне прибыли от эксплуатации нефтепроводов все же могут обеспечить в целом крупным комбинированным компаниям получение прибыли. Комиссия по торговле между штатами сообщала в 1933 г., что доходы, приносимые нефтепроводами, были «поразительными, если учесть тот факт, что они были получены в период всеобщей промышленной депрессии». За период с 1929 по 1937 г. дивиденды составляли в среднем 33,2% в год. В годы депрессии — 1929—1933 гг. — дивиденды 17 крупнейших компаний, владеющих нефтепроводами, составили, по данным комиссии, 98% общей суммы капиталовложений¹.

Нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, сбытовая компании могли терпеть убыток, но комбинированная компания благодаря манипуляциям с «доходами» от нефтепроводов работала безубыточно. Из 12 нефтяных монополий, докладывавших Временной национальной экономической комиссии о своей деятельности в период тревожных лет депрессии, 9 сообщили, что понесли убытки на нефтепереработке, 7 — на сбыте, 1 — на добыче, но ни одна из них не сообщала об убытках на транспортировке нефти.

Нефтепроводы являются стражем контроля над добычей, над устанавливаемыми в штатах квотами и их распределением, своеобразным полицейским над «нелегальной нефтью». За исключением незначительного количества, вся нефть рано или поздно в виде сырья или готовых нефтепродуктов должна попасть в нефтепровод; так как подавляющее количество нефти скупают монополии, то нефть сверх «потребности рынка» не может поступить в значительных количествах к потребителю.

¹ Temporary National Economic Committee, Monograph, 39, p. 22.

Нефтепроводы являются врагами мелких нефтеперерабатывающих заводов, расположенных на нефтепромыслах, и, таким образом, служат монополиям также в качестве инструмента для контроля над рынком. Существование огромных нефтеперерабатывающих заводов на побережье Мексиканского залива, в районе Великих озер и на Восточном побережье стало возможным благодаря нефтепроводам, которые собирают нефть со всего Юго-Западного района страны и перекачивают ее в утробу этих каталитических чудовищ. Какие бы преимущества ни имел небольшой нефтеперерабатывающий завод благодаря своему близкому расположению к нефтепромыслам, он не может ими воспользоваться, так как не имеет доступа к более крупным рынкам сбыта, поскольку он не владеет трубопроводами для транспортировки своей продукции и должен платить дань своим крупным конкурентам за пользование их средствами транспорта.

Федеральное правительство в течение более полстолетия вело серьезную и в то же время комическую борьбу с компаниями, владеющими нефтепроводами. Еще в 1906 г. по закону Хепбарна нефтепроводы были объявлены общественными средствами транспорта, но компании игнорировали этот закон до тех пор, пока он не был подтвержден в 1914 г. Верховным судом США. Первоначальный проект этого закона, предложенный сенатом, запрещал владельцам общественного транспорта перевозить товары, в которых они непосредственно были заинтересованы. Это лишило бы компании, владеющие нефтеперерабатывающими заводами, а также сбытовые компании, возможности иметь свои собственные нефтепроводы. Однако при окончательном обсуждении законопроекта в палате представителей слова «общественные средства транспорта» были заменены словами «железные дороги», и, таким образом, закон не коснулся нефтяных компаний.

После 1914 г. компании были вполне согласны предоставить свои транспортные средства в общее пользование, но лишь для таких количеств нефти, которые составляли от 25 тыс. до 100 тыс. баррелей. К 1922 г. Комиссия по торговле между штатами наконец установила минимальное количество нефти, принимаемое для транспортировки, — в 10 тыс. баррелей, но так как это касалось лишь

некоторых пунктов поставки, то распоряжение комиссии в значительной степени оказалось неэффективным. В 1928 г. Федеральная торговая комиссия докладывала, что компании группы «Стандард ойл» даже не побеспокоились о том, чтобы предоставить свои нефтепроводы в общее пользование; а в 1936 г. Ассоциация независимых нефтяных компаний жаловалась, что большинство фирм рассматривает свои нефтепроводы как заводское оборудование, а компания «Шелл ойл» отказалась объявить ставки за пользование ее нефтепроводами, несмотря на предписания закона Хепбарна.

Проблема получения независимыми компаниями разрешения на транспортировку нефти по нефтепроводам, контролируемым монополиями, казалась столь неразрешимой, что в 1915 г. Федеральная торговая комиссия рекомендовала отделить транспортировку нефти от остальной деятельности монополий,— героический шаг, который был испробован ранее в отношении железных дорог, перевозящих антрацит, а позже — в отношении мясоконсервной промышленности. Довод в пользу отделения нефтепроводов от их владельцев, то есть от нефтяных компаний, казался президенту Рузвельту в 1933 г. настолько убедительным, что он рекомендовал конгрессу принять по этому вопросу чрезвычайный закон. И, в самом деле, в разделе 9 закона о восстановлении национальной промышленности конгресс предоставил президенту необходимые для этого полномочия в противовес предусматриваемому тем же разделом закона запрету в отношении «нелегальной нефти». Президент был уполномочен лишать любую холдинг-компанию контроля над нефтепроводом, если «нечестными действиями или чрезмерными ценами (она) будет стремиться к установлению монополии». В то время как раздел закона, касающийся нелегальной нефти, был немедленно и энергично проведен в жизнь, в отношении лишения компаний контроля над нефтепроводами за противозаконные действия, в соответствии с разделом 9 закона, никогда ничего не предпринималось.

Комиссия по торговле между штатами позже предложила ограничить размер ставки за перекачку нефти 8% от суммы капиталовложений. Так как это требовало подсчета нормы прибыли на сумму, складывающуюся из чрезвычайно запутанного сочетания первоначальных за-

трат, амортизации, стоимости воспроизводства и т. д., то из этого предложения мало что могло получиться.

Во всяком случае, теперь норма прибыли и ставки, взимаемые за транспортировку нефти, не являются решающим фактором, поскольку продукция подвержена жесткому контролю с помощью системы ограничения добычи, а рынок от скважины до заправочной станции крепко зажат в руках монополий. В настоящее время ни один независимый предприниматель не мечтает, что он может получить большую цену за свою нефть, если он перекачает ее на нефтеперерабатывающий завод, а не продаст на месте добычи.

Однако, до того как был введен легализованный контроль над добычей путем нормирования и других подобных мер, нефтепроводы представляли собой средство, при помощи которого монополии вынуждали независимых предпринимателей продавать нефть на месте добычи (или строить свой относительно менее эффективный «чайник» — маленький нефтеперегонный завод для переработки добытой нефти). В тот период, как указывал в 1914 г. судья Холмс, компания «Стандард ойл» «стала хозяином нефтепромыслов, не будучи их собственником, и транспортировала через половину континента один из важнейших в международной торговле товаров, поступающий от многих владельцев, но путем принуждения, на которое «Стандард ойл компани» была мастер, транспортируя его весь как свой собственный товар».

Глава 9

НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ЗАВОДЫ¹

Настоящее величие нефтяной промышленности лучше всего проявляется на современном нефтеперерабатывающем заводе. Там в грандиозном промышленном соборе, именуемом заводом каталитического крекинга, используется все, что известно человеку в области химии, с тем чтобы расщепить молекулы и преобразовать их. Ночью, когда тысячи огней прорезают темноту вдоль возвышающихся платформ, галерей и лестниц, завод каталитического крекинга являет собой одно из волшебных зрелищ технологии XX в.

Нефть представляет собой определенное сочетание молекул водорода и углерода, которые на заводах каталитического крекинга расщепляются, преобразовываются и собираются вновь в различном порядке. Само название

¹ Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings Before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940. Part 15: заявление президента «Пап Америкэн рифайнинг энд транспорт компани», д-ра Роберта Уилсона, стр. 8619—8670.

The Independent Petroleum Company: Hearings Before a Special Committee Investigating Petroleum Resources, U. S. Senate, 79th Congress, 2nd Session, 1946: показание представителя «Нэшнел петролеум асосиэйшн» и «Уэстерн рифайнерз асосиэйшн» Фэйета Б. Доу, стр. 176—178, 187—208.

Период деятельности Управления восстановления национальной промышленности освещен в книге *Muron W. Watkins, Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper, 1937, pp. 152—168; процесс переработки нефти рассмотрен в издании *Petroleum, American Petroleum Institute*, 1949, pp. 69—82; статистические данные приведены в издании *Petroleum Facts and Figures, American Petroleum Institute*, 1954 edition, pp. 155—180.

Eugene V. Rostow, A National Policy for the Oil Industry, Yale University Press, 1948, pp. 67—69; *Eugene V. Rostow and Arthur S. Sachs, Vertical Integration Re-examined*, «Yale Law Journal», 1952, pp. 856—914.

Затруднения нефтепромышленников восточного Техаса, занятых переработкой нефти, в связи с системой квот показаны в книге *William J. Kemnitz, Rebirth of Monopoly*, Harper, 1938, pp. 152—164.

этих процессов — полимеризация, алкилирование, гидрогенизация, изомеризация — говорит о сложных химических реакциях, с помощью которых осуществляется переработка. В этих синтетических храмах, не имеющих ни стен ни крыш, свершаются обряды, известные в целом лишь верховным жрецам лабораторий.

Какая пропасть отделяет эти заводы от ранее существовавших мелких, примитивных «чайников» и «кофейников» — нефтеперегонных предприятий, принцип действия которых мог легко понять квалифицированный рабочий. Там нефть наливалась в закрывающийся куб и с помощью топки, находящейся под ним, нагревалась до температуры кипения. По мере повышения температуры более легкие фракции поднимались в виде паров первого погона, получаемого при перегонке нефти, — керосина и бензина. Через трубу пары направлялись в конденсатор, где они подвергались охлаждению, сжижались и отводились. То, что оставалось, представляло собой нефтяные остатки, продаваемые как мазут, а более густая масса — как асфальт, деготь и нефтяной кокс.

В эпоху керосина, столь хорошо известную Рокфеллеру, бензин являлся нежелательным побочным продуктом, который иногда смешивался с керосином, вследствие чего последний становился взрывчатым. Генри Форд изменил все это. Бензин стал самым ценным продуктом. Поскольку при примитивном способе перегонки удавалось извлекать бензин лишь из $\frac{1}{4}$ загруженной нефти, были введены трубчатые перегонные кубы. Проходя в топке по трубам длиной в несколько тысяч футов, нефть подогревалась до температуры свыше 700° , что было достаточно для превращения в пар всей нефти, кроме наиболее тяжелых фракций. Это имело еще и то преимущество, что процесс перегонки становился непрерывным, так как нефть можно было постоянно нагнетать в трубы по мере того, как пары поднимались в ректификационную колонну, где они конденсировались на различной высоте.

Этот процесс и теперь является первой стадией переработки, при которой нефть разгоняется на различные фракции. Остающиеся после получения бензина продукты подвергаются дополнительному нагреву под давлением, с тем чтобы изменить строение молекул. Это и есть термический крекинг. Если в целях ускорения химической реакции вводится катализатор, то это уже катали-

тический крекинг. С помощью таких методов переработки сырой нефти удается увеличить выход бензина до 50%. При дальнейшей переработке повышается октановое число бензина¹, что позволяет использовать его в авиации и в двигателях с высокой степенью сжатия. Теоретически почти вся нефть может быть переработана в бензин.

С помощью химических процессов можно достичь даже большего. Путем перегруппировки молекул и преобразования их нефть может быть превращена в кладовую для быстро развивающейся нефтехимии, которая вытесняет химическую промышленность, базирующуюся на переработке каменноугольной смолы. Многие крупные нефтеперерабатывающие заводы соединены трубами с расположенными поблизости химическими предприятиями, на которых производятся красители, медикаменты, пластмассы, синтетический каучук, моющие средства, взрывчатые вещества и еще тысяча и один продукт, получаемый из нефти.

В 1925 г. из нефти получали менее 1% органических химикалий, а сейчас — почти 50%. Основной район производства химикалий перемещается из среднеатлантических штатов на побережье Мексиканского залива, где на всем протяжении от Нового Орлеана до Корпус-Кристи вырастают новые заводы. Большая часть из 15 млрд. долл., вложенных в расширение химической промышленности после 1940 г., была израсходована в значительной степени на получение химических продуктов из нефти и природного газа, а не из каменноугольной смолы².

Крупные заводы каталитического крекинга, возвышающиеся на сто и более футов, являются детищем нефтепроводов, которые непрерывно питают их нефтью из сотен тысяч скважин. Небольшой нефтеперерабатывающий завод, расположенный непосредственно на нефтепромысле, не может конкурировать с ними: месторождение может истощиться, небольшой нефтеперерабатывающий завод может быть слишком удален от крупных рынков, и даже если он оснащен современным оборудованием, то

¹ Октановое число равняется процентному содержанию изооктана в смеси изооктана и нормального гептана, эквивалентной по детонационной стойкости испытываемому топливу.

² «New York Times», February 2, November 23, 1952; «New York Herald Tribune», October 21, 1951.

зависит от трубопровода, принадлежащего монополии, а для того, чтобы его продукция могла попасть к покупателю, ему приходится уплачивать своему конкуренту определенный сбор. Если это завод прямой перегонки, получающий лишь бензин из нефти, то он вообще не является конкурентом. Если владелец его не имеет ни скважин, ни нефтепроводов, ни своего собственного бытового аппарата, он является сиротой в нефтяной промышленности. Что бы такой завод ни покупал и ни продавал, он будет находиться в худшем положении, чем монополии, объединяющие у себя все звенья от добычи до сбыта, и факт его существования можно объяснить лишь изобретательностью его владельцев либо его особенно удачным расположением.

Крупнейшие нефтеперерабатывающие заводы, принадлежащие монополиям, сосредоточены вдоль побережья Мексиканского залива от Батон-Руж до Корпус-Кристи, вдоль побережья Великих озер от Чикаго до Кливленда, в районах Сент-Луиса, Нью-Йорка, Филадельфии, Лос-Анжелеса и Сан-Франциско.

Менее мощные монополии владеют довольно крупными современными нефтеперерабатывающими заводами, расположенными в среднеконтинентальных штатах. Они удерживают свои позиции благодаря тому, что находятся поблизости от своих источников сырья и неподалеку от крупных рынков Среднего Запада. Типичными представителями таких провинциальных фирм, которые теснятся в районе между Скалистыми горами и рекой Миссисипи, являются «Скелли ойл компани» и «Мид-континент ойл компани». К 1940 г. все нефтеперерабатывающие заводы, не принадлежавшие монополиям, исчезли с Атлантического побережья; из 74 заводов, которыми всего лишь за пять лет до этого хвастался восточный Техас, осталось только 3. Среднесуточная мощность нефтеперерабатывающих заводов в Техасе, принадлежащих монополиям, составляла тогда в среднем 77 тыс. баррелей, а заводов, принадлежащих независимым компаниям, — только 8 тыс. баррелей. Монополиям принадлежало в США более 80% всех мощностей по прямой перегонке и 90% мощностей крекинг-установок. Федеральная торговая комиссия заявила в 1950 г., что на долю монополий приходится 83% всей перерабатываемой в Соединенных Штатах нефти.

То, что случилось в 30-х годах в восточном Техасе, живо описывается Уильямом Дж. Кемнитцером. Он считает, что типичный нефтеперерабатывающий завод в этом районе располагает 20 скважинами, дающими 10 тыс. баррелей нефти в сутки; он сбывает свою продукцию через независимых оптовых торговцев. Поскольку он свободен в своих действиях, не обременен большими накладными расходами, быть может, использует купленную по пониженным ценам нелегально добытую нефть, он имеет возможность продавать свои нефтепродукты по ценам на несколько центов ниже, чем цены монополий. За это его называют головорезом и обманщиком. Время от времени монополии выбрасывают свою продукцию на его рынок по еще более низким ценам, чтобы лишить его оборотного капитала и испортить ему жизнь; единственной причиной того, что они шадят независимого предпринимателя, является опасение, что его полное банкротство может привести к открытому общественному скандалу.

Если мелкая независимая нефтеперерабатывающая компания продолжает упорствовать, монополии добиваются того, что Техасская железнодорожная комиссия уменьшает квоты добычи. Размер добычи для скважин компании сокращается до 20 баррелей в сутки, вследствие чего она имеет только 400 баррелей нефти вместо 10 тыс. Это вынуждает ее покупать нефть у других предпринимателей по справочной цене. Если она выдерживает это и остается на рынке, ее могут пригласить присоединиться к «агентству», организованному монополиями для того, чтобы устранить с рынка бензин, продаваемый по низким ценам. Компанию закрепляют за определенной монополией в качестве «вальсирующего партнера». Монополия платит данному небольшому независимому заводу за его дешевый бензин ту цену, которую он выручал ранее, и поэтому ему не нужно больше изыскивать рынки для сбыта своего бензина. Это значительно упрощает его положение, но в результате он теряет непосредственную связь со своими традиционными покупателями. Теперь он становится придатком монополии, одним из ее заводов по переработке нефти. В другом случае монополии могут поднять цены на сырую нефть и снизить цены на бензин. Мелкая нефтеперерабатывающая компания падает тогда в «ножницы».

Прибегая то к одной, то к другой уловке, но главным

образом с помощью установления квот на добычу нефти, монополии добились того, что к 1940 г. почти все независимые компании в восточном Техасе оказались побежденными.

Залогом успеха является, таким образом, комбинирование. Нефтеперерабатывающая компания должна контролировать значительную часть добычи — обычно половину перерабатываемой ею нефти; она должна иметь сеть сборных линий на нефтепромыслах, крупный нефтепровод до нефтеперерабатывающего завода и трубопровод для нефтепродуктов до рынков сбыта, где она должна располагать своим сбытовым аппаратом, в частности нефтескладами и бензоколонками, причем последние должны или принадлежать ей, или контролироваться ею путем взятия в аренду.

Насколько важна для некомбинированных компаний разница между прибылью и убытком, было продемонстрировано в 1953 г., когда независимые нефтеперерабатывающие компании выступили в суде против повышения цен на нефть. Повышение цены на нефть на 35 центов или понижение цены на нефтепродукты на 5%, заявили они, привело бы к тому, что многие небольшие нефтеперерабатывающие заводы оказались бы убыточными и в конце концов были бы вынуждены прекратить существование¹.

Профессор права Иэйльского университета Юджин В. Ростов утверждает, что независимый предприниматель, владеющий нефтеперерабатывающим заводом, мог бы добиться успеха. Новейшие методы крекинг-процесса могут быть приобретены через специализированные технические фирмы; они могут даже построить для него нефтеперерабатывающий завод за 2 млн. долл. или более. К несчастью, признает Ростов, монополии контролируют доступ к нефти и рынкам, а установленный ими контроль над патентами является серьезным препятствием.

На все сложнейшие процессы переработки, имеющие внушительные длинные названия, взяты соответствующие патенты. До недавнего времени многие из этих патентов являлись собственностью различных монополий, но меж-

¹ «Oil Daily», March 6, 1953.

ду ними происходили такие острые стычки по поводу нарушений патентного права и т. п., что в конце концов они вынуждены были заключить соглашения о предоставлении друг другу права на использование патентов. Это так походило на патентный пул, что Министерство юстиции заявило протест. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» связана с не менее чем 10 патентными компаниями; некоторые из монополий объединяются для осуществления контроля над тем или иным патентом. Большая часть таких патентов доступна и для независимого предпринимателя, имеющего нефтеперерабатывающий завод, но за вознаграждение, представляющее собой еще один сбор, который он должен платить своему конкуренту за право существовать.

«Этил корпорейшн», которой совместно владеют «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Дженерал моторз корпорейшн», находится в особом положении. До недавнего времени «Этил корпорейшн» обладала исключительным правом на патент, что обязывало всех — как монополии, так и мелкие компании — платить ей дань, а, следовательно, косвенно и компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» за право пользования ее патентованным продуктом. «Сан ойл компани», сопротивлявшаяся этому в течение многих лет, только недавно сдала свои позиции, хотя она все еще продает бензин только одного сорта и по одной цене.

В то время как примитивный нефтеперегонный завод получает из нефти лишь столько бензина, сколько он в состоянии извлечь, а остатки продает как мазут, комплексные нефтеперерабатывающие заводы могут приспособить свое производство к нуждам рынка. При приближении летнего сезона увеличивается выпуск бензина, а осенью производится больше мазута для удовлетворения потребностей рынка в зимнее время. От спроса рынка зависит количество производимого авиационного бензина, лигроина, керосина, дизельного топлива, нефтяных газов для производства синтетического каучука, пластических масс, спирта, промышленного мазута, смазочных масел, парафина, кокса и асфальта. Выход отдельных нефтепродуктов может быть изменен по желанию, и, чем более технически оснащенным является нефтеперерабатывающий завод, тем больше у него возможностей приспособливаться к нуждам рынка.

Рост импорта из Венесуэлы и подача природного газа по газопроводу на восточное побережье приводят к изменению характера производства нефтепродуктов в США. Компаниям, имеющим нефтеперерабатывающие заводы в центральных районах страны и на западном побережье, пришлось увеличить производство бензина, дизельного топлива, смазочных масел и специальных продуктов, тогда как спрос на мазут удовлетворялся в основном за счет поставок из Венесуэлы. Монополии, занимающиеся добычей и переработкой венесуэльской нефти — «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Галф ойл корпорейшн» и «Шелл ойл компани» — могут получить выгоды от этих изменений; те же компании, которые зависят от добычи нефти внутри страны, вынуждены вкладывать большие средства на переоборудование заводов, с тем чтобы перерабатывать остающийся у них мазут в нефтепродукты, пользующиеся большим спросом на рынке¹.

Бензин является наиболее доходным продуктом нефтяной промышленности, потому что он не имеет конкурентов. Его сбыт по выгодным ценам является главной целью нефтяной промышленности. Нефтяные же остатки, вообще говоря, продаются по цене, которую соглашается платить покупатель. Мазут может, например, конкурировать с углем; химикалии, получаемые из нефти, конкурируют с химическими продуктами, получаемыми из каменноугольной смолы.

Много споров вызвал вопрос о том, что является действительным источником доходов в нефтяной промышленности. Является ли этим источником добыча нефти, или контроль над нефтепроводами, или эксплуатация нефтеперерабатывающих заводов или бензозаправочных станций? Для комбинированной компании, по-видимому, необходимы все четыре звена, чтобы обеспечить общую прибыльность. Сбыт может осуществляться в убыток, но монополии считают, что отсутствие контроля над сбытовой сетью скажется на доходности других звеньев. Доходы от эксплуатации нефтепроводов, хотя и являются значительными, представляют собой чисто бухгалтерские операции, поскольку компании могут устанавливать за транспортировку своей собственной продукции высокую или низкую плату по своему усмотрению. Переработка

¹ «New York Times», November 6, 1949.

Крупнейшие нефтеперерабатывающие заводы США ¹

Компания-владелец	Местонахождение	Мощности по переработке нефти (в тыс. баррелей в день)
«Хамбл ойл энд рифайнинг компани» (дочерняя компания «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»)	Бейтаун (Техас)	282
«Эссо стандард ойл компани» (дочерняя компания «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»)	Батон-Руж (Луизиана)	265,6
«Галф ойл корпорейшн»	Порт-Артур (Техас)	245
«Техас компани»	Порт-Артур (Техас)	210
«Стандард ойл компани (Индиана)»	Уайтинг (Индиана)	195
«Галф рифайнинг компани»	Филадельфия (Пенсильвания)	183
«Магнолия петролеум корпорейшн» (филиал «Сокони мобил ойл компани»)	Бомонт (Техас)	182,5
«Ситиз сервис ойл компани»	Лейк-Чарльз (Луизиана)	175
«Шелл ойл компани»	Вуд-Ривер (Иллинойс)	170
«Стандард ойл компани оф Калифорния»	Ричмонд (Калифорния)	165
«Эссо стандард ойл компани» (филиал «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»)	Линден (Нью-Джерси)	163,4
«Сан ойл компани»	Маркес-Хук (Пенсильвания)	145
«Пан-Америкен петролеум энд транспорт компани» (дочерняя компания «Стандард ойл компани (Индиана)»)	Техас-сити (Техас)	145

Компания-владелец	Местонахождение	Мощности по переработке нефти (в тыс. баррелей в день)
«Атлантик рифайнинг компани»	Филадельфия (Пенсильвания)	142,9
«Шелл ойл компани»	Хьюстон (Техас)	125
«Дженерал петролеум компани» (филиал «Сокони мобил ойл компани»)	Торранс (Калифорния)	125
«Синклер ойл компани»	Хьюстон (Техас)	125
«Стандард ойл компани оф Ка- лифорния»	Эль-Сегундо (Калифорния)	120
«Ричфилд ойл компани» (дочер- няя компания «Синклер ойл корпорейшн» и «Ситиз сервис ойл компани»)	Уотсон (Калифорния)	115
«Синклер ойл корпорейшн» . . .	Ист-Чикаго (Индиана)	110
«Синклер ойл корпорейшн» . . .	Маркес-Хук (Пенсильвания)	100

¹ («Нефтеперерабатывающие заводы в США, включая крекинг-установки»; Информационный циркуляр 7693 Горного отдела Министерства внутренних дел США.) Цифры приводятся по состоянию на 1 января 1955 г.

нефти — важное звено этой отрасли промышленности — является недостижимой для чрезмерно самонадеянных независимых компаний. Но реальные доходы, по мнению большинства нефтепромышленников, приносит добыча нефти, остальные же звенья просто охраняют этот жизненно важный источник, откуда черпаются все блага. Представители «Стандард ойл компани оф Калифорния» утверждают, например, что ее издержки по добыче и сбыту одного барреля нефти составляют всего лишь 88 центов, а продажная цена равна 2,90 долл.¹

¹ «Cooperative Consumer», September 30, 1953.

Хотя практичный нефтепромышленник считает, что прибыль приносит главным образом добыча нефти и ее сбыт в виде бензина, экономисту такие рассуждения представляются чересчур метафизическими, поскольку нефтяная промышленность является фактически монолитной, а не простым соединением отдельных частей и звеньев. Действительный источник прибыли лежит в том, что розничные цены могут быть установлены на уровне, намного превышающем все издержки по добыче, переработке, транспортировке и сбыту. Прибыли компаний, имеющих доступ к дешевой иностранной нефти, являются колоссальными.

Практичный нефтепромышленник может оправдать свой собственный подход к вопросу о прибыльности только тем, что в двух крайних звеньях этой отрасли промышленности — добыче и сбыте — имеется ряд независимых компаний. Поэтому цены должны устанавливаться на нефть, бензин и другие продукты. На основании этих цен можно определить, какое из звеньев является наиболее прибыльным. Но для комбинированных компаний вопрос о том, какое звено является наиболее прибыльным, представляет интерес лишь с точки зрения отчетности — для них прибыльной является вся операция в целом.

Часть III

**ДЖУНГЛИ
РЫНКА**

Глава 10

ПРОДАЖА БЕНЗИНА¹

Эффективность контроля над добычей нефти проверяется на рынке. После того как нефть доставлена по нефтепроводам и переработана на заводах, полученные

¹ Обзор рынка и установления цен до 1925 г. дан в книге George Ward Stocking, *The Oil Industry and the Competitive System*, Houghton Mifflin, 1925; обзор рынка и установление цен в 30-х годах дан в книгах Mignon W. Watkins, *Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper, 1937, pp. 169—193; William J. Kemnitzer, *Rebirth of Monopoly*, Harper, 1938, pp. 180—203. Связанные с этим судебные решения изложены в книге Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, pp. 70—87. Современное положение рассматривается в статье Joel B. Dirlam and Alfred E. Kahn, «Leadership and Conflict in the Pricing of Gasoline», *Yale Law Journal*, 1952, pp. 818—855.

Описание современной структуры рынка дано в издании *Petroleum*, American Petroleum Institute, 1949, pp. 83—96; общие статистические данные приводятся в издании *Petroleum Facts and Figures*, American Petroleum Institute, 1954 ed., pp. 227—244.

Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings Before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940.

Part 14:

Показание представителя «Саутпорт петролеум компани» Мариона М. Трэйвиса, стр. 7265—7291.

Part 15:

Показание представителей независимых нефтепромышленников Пенсильвании, стр. 8458—8485.

Показание вице-президента «Стандард ойл компани (Огайо)» Сидней Суенсруда, стр. 8391—8456; его заявление, стр. 8671—8718.

Показание секретаря Национальной ассоциации торговцев нефтью Поля Хэдлика, стр. 8837—8891; его заявление, стр. 9151—9170.

Part 16:

Показание президента Ассоциации розничных торговцев нефтью А. Хьюита и секретаря этой ассоциации Л. Хартли, стр. 9023—9066.

Показание секретаря Ассоциации розничных торговцев нефтью штата Мэриленд Х. Крусэмела, стр. 8934—8950; его заявление, стр. 9211—9219.

Показание президента «Нью дизл ойл компани» (Кантон, шт. Огайо), Джорджа Б. Ингрэма, стр. 8951—8987; его заявление, стр. 9219—9244.

Показание главного инспектора Федеральной торговой комиссии Джэймса Хортонa, стр. 9127—9147; его заявление, стр. 9347—9367; *Temporary National Economic Committee, Monograph 39, pp. 41—50.*

из нее продукты поступают примерно на 200 тыс. заправочных станций, которые продают их на сумму 9 млрд. долл. в год. Если цена на бензин одинакова на всех крупных заправочных станциях в данном районе, значит контроль находится на должной высоте, и доходы поступают в таких размерах, что они могли бы устыдить самого Маммона.

Это достижение является вершиной славы нефтяного картеля; оно доказывает его изобретательность во всех звеньях — от геологоразведочных партий, занятых поисками нефти, до крупных нефтеперерабатывающих заводов. Суметь так овладеть рынком, где любой предприниматель, имеющий несколько тысяч долларов, может открыть заправочную станцию, делает честь бесконечной способности ведущих фирм утверждать свое господство.

Внешне на рынке как будто царит хаос: на всех крупных перекрестках страны имеются четыре станции с эмблемами: «Эссо» («Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»), крылатый красный конь («Сокони-вакуум»), зеленая буква «Т» на фоне красной звезды над высокой колонной («Техас»), оранжевый диск («Галф ойл») и прочие. Здесь расходуются сотни миллионов долларов на кажущуюся бессмысленную конкурентную борьбу, с тем чтобы продать по одной и той же цене бензин одного и того же качества; но ежегодные финансовые отчеты показывают, что это выгодный, надежный бизнес.

Около 80% этих 200 тыс. станций находится под непосредственным контролем монополий. Некоторые станции открыто принадлежат монополиям, другие сдаются в аренду, с тем чтобы избежать существующих в отдельных штатах налогов на цепные лавки или для того, чтобы обойти предписания законов о социальном страховании и труде. Но арендатор — этот символ свободного предпринимательства в нефтяной промышленности — связан либо контрактом, либо договоренностью только со своим поставщиком и больше ни с кем.

Это делается вопреки закону Клейтона, который запрещает промышленным корпорациям связывать арендатора или покупателя договором, дающим корпорациям исключительное право поставки в целях ослабления конкуренции, создания монополии или поддержания цен на высоком уровне. Но закон Клейтона зависит от того, как

трактует его суд, и на деле такие договоры существуют, находясь на едва различимой грани между прямым беззаконием и юридической санкцией. Торговец как оптовый, так и розничный, является частью сбытового аппарата монополии. Его действительная свобода заключается в привилегии нести убытки, возникающие в результате рисков, существующих на рынке.

Нельзя сказать, что монополии без труда овладели рынком. На самом деле сцена больше всего напоминает клетку с дикими зверями, перед которыми стоит дрессировщик, отгоняя их кнутом и холостыми выстрелами, и заставляет делать то, что от них требуется. Редко выдается год, когда Министерство юстиции не преследует какую-нибудь монополию или группу монополий, когда Федеральная торговая комиссия не расследует аналогичные законам джунглей методы борьбы на рынке; и не было такого положения, чтобы торговцы не рычали на своих поставщиков, требуя увеличения разницы между покупной и продажной ценой (*margin*), — той доли цента, которая отделяет их от тех, которые находятся в рядах разорившихся.

И монополии непрестанно соперничают друг с другом в увеличении сбыта, снижая цену на долю цента при продаже своей продукции крупным промышленным компаниям или предприятиям коммунального обслуживания и предоставляя скидки под видом «услуг», стремясь хотя бы на сотую часть процента увеличить свою долю сбыта на рынке. В торговых организациях они бесконечно проповедуют необходимость соблюдения «этики» и сохранения любыми средствами единого фронта по отношению к потребителям в вопросе о ценах; на деле же их управляющие, ведающие сбытом, рыщут по джунглям рынка в поисках выгодных сделок, магических средств для обмана потребителей и изыскания скрытых преимуществ в собственном законе нефтяной промышленности.

Поэтому не удивительно, что предприниматели нефтяной промышленности чувствуют себя оскорбленными, когда неосведомленные люди говорят, что в ней нет конкуренции. Свирепая конкуренция имеет место везде и всюду, во всевозможных формах, но с одним исключением: цена на бензин должна быть одинаковой на всех «этичных» станциях.

Расходы, связанные с этой конкуренцией, ошеломляют, но их несут, в основном, владельцы 50 млн. легковых и грузовых автомобилей. Это их тяжелая участь, а не предпринимателей нефтяной промышленности.

Крупный магнат Гарри Синклер коротко заявил об этом: «Мы построили слишком много станций обслуживания, попусту тратили рабочую силу, осуществляли встречные перевозки на миллионах и миллионах излишних миль и выбросили сотни миллионов долларов на расходы по сбыту продукции». Обследование, осуществленное его компанией, показало, что, для того чтобы полностью и должным образом обслужить потребителей, было бы достаточно 35% имевшихся в то время станций. Но эти ненужные расходы, добавил Синклер, свойственны «нашей системе «свободного предпринимательства», за сохранение которой мы боремся».

Синклер в качестве доказательства сослался на обследование, проведенное нефтяными компаниями в 1932 г., которое показало, что в строительство излишних станций обслуживания был вложен 1 млрд. долл., что на их содержание бесполезно тратилось 455 млн. долл. в год, а это эквивалентно сумме, которой было бы достаточно, чтобы понизить цену каждого галлона бензина на 2,5 цента. Из 156 тыс. станций обслуживания 111 тыс. считались ненужными. Более позднее обследование, предпринятое нефтяными компаниями в районе с населением в 85 тыс. человек, показало, что из 16 оптовых бензоскладов 13 можно было бы закрыть; из 37 автоцистерн были нужны только 9; из 315 заправочных станций 187 было предназначено к законсервированию в связи с чрезвычайным положением, вызванным войной. Другое обследование, проведенное в Калифорнии, показало, что из 12 600 существующих там заправочных станций 8600 были не нужны¹.

В двух противоположных звеньях нефтяной промышленности — добыче и сбыте — на практике наблюдается поразительное сходство. Если Смит бурит скважину на принадлежащей ему земле, Джоунс, его сосед, должен немедленно пробурить и у себя скважину; если «Эссо»

¹ L e l a n d J. G o r d o n, Economics for Consumers, American Book Company, 1944, p. 390.

строит заправочную станцию на одном углу перекрестка, «Техас компани» должна построить свою станцию на противоположном углу. Если «Галф ойл корпорейшн» строит новую станцию, которая блещет отделкой из стали и хрома, то станция «Техас компани», построенная на противоположной стороне улицы в стиле конца 30-х годов, должна быть снесена, чтобы уступить место новой, отличающейся еще большим блеском. В действительности монополии тратят десятки тысяч долларов в год на изучение капризов шоферов, которые приводили к тому, что они предпочитали одну заправочную станцию другой. В этих исследованиях используются самые последние приемы социальной статистики для того, чтобы определить, почему шофер предпочитает платить 29,5 цента за галлон именно этой станции, а не те же 29,5 цента другой. Это сложный вопрос, связанный с «психологией», своенравием человека — высшего представителя животного мира — и великолепием «сервиса». Это важно еще и потому, что на каждые 200 автомобилей приходится одна заправочная станция.

Вопрос приобретает еще большее значение, когда речь идет об удержании контроля монополий над рынком. Независимый торговец не может тратить громадные средства на приобретение или аренду земельного участка в желаемом районе или на блестящую отделку и роскошное оборудование новых станций. Этим объясняется, почему монополии контролируют около 85% сбыта бензина. Если строится в два раза больше станций, чем нужно, и если они оснащаются излишним оборудованием, как однажды заявил председатель Национальной ассоциации торговцев нефтью, то это — цена, которую платит потребитель за баснословные прибыли, о которых ежегодно сообщают монополии. Даже кризис в Корее, который привел к нехватке стали и других дефицитных материалов, не положил конец этим ненужным расходам. В конце 1951 г. предсказывалось, что в 1952 г. будет построено 24 тыс. станций обслуживания, то есть в два раза больше, чем в 1951 г.¹

В общих чертах механика распределения и доставки нефтепродуктов потребителям проста. Полученные из нефти продукты поступают по трубопроводам или пере-

¹ «Oil Daily», December 16, 1951.

возятся в автоцистернах в центры распределения. В стране насчитывается 28 тыс. нефтехранилищ, откуда нефтепродукты развозятся в автоцистернах на заправочные станции, а также поставляются промышленным и торговым предприятиям. Монополиям принадлежат примерно 20 тыс. из этих хранилищ. Нефтепродукты, не продаваемые непосредственно монополиями, реализуются 8 тысячами оптовых торговцев, из которых 80% имеет контракты, связывающие их с монополиями. Достающаяся оптовому торговцу разница между ценой, по которой он приобретает бензин у монополии, и ценой, по которой он его продает, составляет примерно 2 цента на галлон, в то время как для розничных бензозаправочных станций эта разница составляет в среднем 3,5 цента.

Большинство станций обслуживания, носящих название определенной компании, принадлежат ей и сдаются в аренду, причем плата за аренду определяется в зависимости от количества проданного бензина, обычно из расчета 1 цент с галлона из достающейся арендатору разницы между покупной и продажной ценой в 3,5 цента. Монополии содержат специальные контрольные станции, которые служат своего рода мерилем для определения размера спроса. Арендатора, не сумевшего продать требуемое количество бензина, могут быстро отстранить от дел — иногда условия аренды предусматривают 24-часовой срок предупреждения, иногда 10- или 30-дневный.

Торговцы обязаны иметь весь ассортимент продукции данной компании, известный в торговле как «ТВА» (tires, batteries, accessories — покрышки, аккумуляторы и запасные части), а также смазочные масла и густые смазки.

В старые времена империя компании «Стандард ойл» была разделена на 11 географических провинций, каждая из которых управлялась ее дочерней компанией. За последние 40 лет в результате роста монополий, не входящих в группу «Стандард ойл», положение несколько изменилось, но в общем все еще существуют «лидеры цен», которые задают тон в различных районах сбыта. Обычная процедура изменения цен заключается в объявлении ведущей монополией назначенных ею новых цен на нефть, на бензин (франко-цистерна) или на мазут. В течение нескольких дней другие монополии объявляют, что они также изменяют свои цены в соот-

ветствии с «рынком». Иногда одна из монополий, взвесив все факторы за и против, объявляет об изменении цены и затем напряженно следит, будет ли принят ее вызов. Так случилось в 1953 г., когда «Сокони-вакуум ойл компани», «Синклер ойл корпорейшн» и «Атлантик рифайнинг компани» объявили о повышении цен на бензин в Нью-Йорке. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», и без того получающая большие прибыли, не желая беспокоить курицу, которая кладет золотые яйца, воздержалась от повышения цен. Менее крупные компании покорно отступили и отменили повышение цен¹. В 1948 г. «Филипс петролеум компани» повысила цены на сырую нефть с 2,65 долл. до 3 долл. (за баррель), и «Синклер ойл корпорейшн» с готовностью последовала за ней. Дочерние компании «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» — «Хамбл ойл энд рифайнинг компани» и «Магнолиа петролеум компани» — наложили вето на это повышение. «Филипс петролеум компани» и «Синклер ойл корпорейшн» с неохотой вернулись к прежним ценам, резко порицая компании, импортирующие дешевую нефть, за то, что они сковывают действия фирм, добывающих нефть внутри страны. Несколько месяцев спустя «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» ответила на это снижением цен на мазут с целью обеспечения более широкого рынка сбыта для своей венесуэльской продукции. В результате прибыль от этой продукции, которая доставалась владельцам национальных нефтеперерабатывающих заводов, сократилась на 25 центов на баррель, что поставило в тяжелое положение предпринимателей среднеконтинентальных штатов США, попавших в ножицы «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»².

В связи с этим инцидентом редактор раздела, касающегося нефти, газеты «Нью-Йорк таймс» Кармикэл с подкупающей прямоотой объяснил читателям положение, создавшееся с ценами на нефтепродукты. Цены на мазут снизились, заявил он, потому что многие промышленные предприятия и компании коммунального обслуживания начали переходить на использование угля. За этим не последует, объяснил он, соответствующего снижения цен на другие нефтепродукты, поскольку Техас-

¹ «New York Times», March 6, 1953.

² «New York Herald Tribune», December 17, 1948.

ская железнодорожная комиссия сократила квоты добычи нефти в штате Техас и сами компании сократили добычу венесуэльской нефти, так что, «учитывая сокращение добычи нефти, нефтепромышленники надеются, что они будут в состоянии удержать существующий уровень цен. В этой связи указывается, что для бензина не существует заменителей»¹.

От внимания Кармикэла не ускользнули противоречия в деле установления цен:

«Со стратегией поддержания цен на определенном уровне, однако, связана способность препятствовать добыче слишком большого количества нефти в Техасе и Венесуэле и в то же время расширять добычу на Ближнем и Среднем Востоке. Компании, действующие на Ближнем и Среднем Востоке, полагают, что по политическим и другим соображениям было бы неразумно не расширять как можно быстрее добычу в этом районе.

Хотя стоимость добычи нефти за границей значительно ниже, чем в США, возможно, что существующий уровень импорта нефти не окажет решающего влияния на цены каких-либо нефтепродуктов, за исключением мазута. Это зависит от способности регулирующих органов нефтедобывающих штатов сдерживать добычу в стране, с тем чтобы большая часть излишней иностранной нефти сбывалась в США до тех пор, пока не появится возможность выгодно продавать ее за пределами Соединенных Штатов».

Годом позже Кармикэл смог дополнить свои комментарии следующим соображением:

«В обычных условиях такое резкое снижение цен на мазут (какое имело место в 1949 г.) привело бы к снижению цен на бензин. Однако, поскольку не было заменителя бензина и поскольку спрос на него возрастал, цены на бензин были несколько повышены в попытке компенсировать часть убытков, явившихся результатом снижения цен на другие нефтепродукты. Благодаря тому, что регулирующие органы поддерживали добычу нефти на уровне спроса, цены на рынке бензина оставались в общем устойчивыми до конца года, когда они были несколько снижены»².

¹ «New York Times», January 24, 1949.

² «New York Times», January 3, 1950.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» коротко ответил на протесты потребителей по поводу положения, обрисованного Кармиклом. «Потребители бензина,— писал журнал в передовой статье,— вместо жалоб на то, что нефтяные компании подвергают их дискриминации, повышая цены на бензин в момент, когда снижаются цены на дизельное топливо и мазут, должны благодарить свою счастливую звезду за то, что сейчас нет Управления по контролю над ценами, которое препятствовало бы этой естественной тенденции в условиях системы конкурирующего свободного предпринимательства»¹.

Это не успокоило сенатора Гомера Фергюсона (республиканец от штата Мичиган), который заявил: «Холодная зима и нехватка мазута являются одной из причин повышения цен на бензин. В то же время и теплая зима способствует росту цен на бензин. Значительный импорт нефти используется для оправдания повышения цен на бензин, но то же самое происходит и при недостаточном ее импорте. И так далее»².

Весьма правдоподобное соотношение различных составных элементов цены одного галлона бензина в Нью-Йорке в 1949 г.³, согласно сообщению агентства Ассошиэтед пресс (нефтяная промышленность очень скупа на подобные аналитические данные), показало, что они распределяются следующим образом (см. стр. 166).

Директор «Сокони-вакуум ойл компани» А. Л. Никерсон был вызван в 1949 г. в сенатскую подкомиссию по делам мелких предприятий, чтобы дать объяснения по поводу того, почему бензин продавался в Манчестере (штат Нью-Гэмпшир) в розничной сети по цене 14,06 цента (без налога), а в Литл-Роке (штат Арканзас), близ центра нефтяных месторождений, по цене 15,2 цента за галлон (без налога). «Расходы на транспортировку могут вводить в сильное заблуждение,— объяснил Никерсон,— цены в различных пунктах в различное время бывают разными»⁴.

Действительно, это трудно объяснить, что признают и сами монополии. Например, если годовой оборот ком-

¹ «National Petroleum News», May 25, 1949.

² «National Petroleum News», June 7, 14, 1950.

³ «Avalanche», April 9, 1949, Associated Press dispatch in Lubbeck, Texas.

⁴ «New York Times», July 1, 1949.

Цена на нефть у скважины	6,20	цента
Перекачка по нефтепроводам на нефтеперерабатывающий завод	0,50	»
Расходы на заработную плату на нефтеперерабатывающем заводе	0,67	»
Другие расходы, связанные с переработкой нефти, . . .	1,00	»
Прибыль нефтеперерабатывающего завода	1,63	»
Доставка нефти с побережья Мексиканского залива до Нью-Йорка танкерами	1,20	»
Доставка на бензохранилища	2,20	»
Хранение и т. п.,	0,57	»
Прибыль торговца (распределителя)	0,33	»
<hr/>		
Итого	14,30	цента
Федеральный налог	1,50	»
Налог штата Нью-Йорк	4,00	»
Наценка станции обслуживания	5,70—6,20	»
<hr/>		
Розничная цена	26	центов

пании достигает 6 млрд. долл. в год и она получает полмиллиарда долларов прибыли, производит тысячу и один нефтепродукт в результате эксплуатации множества нефтеперерабатывающих заводов и десятков тысяч скважин, расположенных в дюжине различных стран, действительно, почти невозможно сказать, во что обходится один галлон бензина. Монополии не могут даже «выявить», получают ли они вообще какую-либо прибыль от непосредственного сбыта, указывает Национальный совет оптовых торговцев нефтью и добавляет, что ответы, полученные на этот вопрос от 24 монополий, были «неудовлетворительными», «уклончивыми» и «ничего не раскрывающими»¹.

Говорили, что эта загадочная система цен основана на формуле «Талса плюс». Некоторая часть бензина предлагается владельцами мелких нефтеперерабатывающих заводов на условиях франко-цистерна в Талсе, и монополии покупают его по цене, которая, как заявляют, складывается на «рынке». Таким образом, цены на бензин на побережье Великих озер базируются на этой цене плюс расходы на транспортировку нефтепродуктов в

¹ «National Petroleum News», August 6, 1952.

цистернах. Конечно, нефтепродукты перекачиваются по трубопроводам, и добавление расходов на их мнимую транспортировку в цистернах является столь же надуманным, сколь и сами рыночные цены франко-цистерна Талса, которые, как утверждают независимые предприниматели, искусственно то повышаются, то понижаются.

Случайные предложения бензина и других нефтепродуктов поступают также от владельцев небольших нефтеперерабатывающих заводов на побережье Мексиканского залива. На основании этих цен плюс расходы на транспортировку устанавливается цена в нью-йоркском порту. До недавнего времени этот «рынок» в Хьюстоне регулировал даже цены на ближневосточную нефть.

Возможно, что вопрос о том, как устанавливается цена, еще не совсем ясен. Поэтому попытаемся объяснить его по-другому. Коротко можно сказать, что мазут продается по ценам, конкурирующим с ценами на уголь. Цены на бензин, не имеющий конкурентов, устанавливаются на уровне, который выдерживает рынок,— очень искусная калькуляция. Другие нефтепродукты продаются по ценам, калькуляция которых весьма различна и зависит от того, существует ли по данному товару подлинная конкуренция или же он полностью монополизирован.

«Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», получающая колоссальные сверхприбыли от добычи венесуэльской и ближневосточной нефти, очевидно, не заинтересована в том, чтобы получать более 17 центов прибыли на каждый доллар проданной продукции, из опасения, что это возбудит слишком большое любопытство и (или) зависть в конгрессе и других органах. Это приводит к тому, что не столь мощные монополии и другие звенья нефтяной промышленности, зависящие в основном от добычи нефти только в США, получают меньше прибыли, чем они могли бы иметь при иных обстоятельствах. Вот почему, когда эти монополии время от времени протягивают лапу, чтобы получить дополнительные прибыли путем повышения цен, «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» дает им резкий отпор, если она чувствует, что это ставит под угрозу увеличение ее собственных высоких прибылей.

Что касается потребителя, то нефтяные компании полагают, что контрнаступление лучше, чем оборона, если дело доходит до объяснения того, чем определяется уровень цен на бензин на заправочных станциях. Компания «Юнион ойл» в крупных рекламных объявлениях, помещенных в прессе в момент, когда только что были повышены цены на бензин, задавала вопрос: «Почему цены на бензин не выше?» Если потребитель дочитывал объявление до конца, он чувствовал себя счастливым, что платил только 30 центов за галлон, вместо 50¹.

¹ «Oil Daily», October 16, 1953.

Глава 11.

ОПТОВЫЙ ТОРГОВЕЦ И МОНОПОЛИЯ¹

Искры, возникающие из трения между оптовым торговцем и монополией, освещают темные углы нефтяной промышленности. Вспыхивающие время от времени «войны» цен, забастовки розничных торговцев, сенсационные сообщения о которых появляются в газетах под огромными заголовками, просачивание «нелегального» бензина на станции, которые продают его по пониженным ценам,— все это внешние проявления той отчаянной борьбы, которую ведут оптовые и розничные торговцы против снижения разницы между покупной и продажной ценой, по которой они приобретают и продают бензин, за сохранение этой разницы или за ее увеличение.

Закон захвата в торговле для оптовых и розничных торговцев проявляется в борьбе за разницу между ценой по-

¹ Investigation of Concentration of Economic Power: Hearings Before the Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 2nd Session, 1940.

Part 14:

Показание представителя «Саутпорт петролеум компани» Мариона М. Трейвиса, стр. 7265—7291.

Part 16:

Показание секретаря Национальной ассоциации торговцев нефтью Поля Хэдлика, стр. 8837—8891; его заявление, стр. 9151—9170.

Показание генерального управляющего Ассоциации оптовых торговцев автомашинами и запасными частями Б. Руарка, стр. 8920—8933; его заявление, стр. 9196—9204.

Показание исполнительного секретаря Ассоциации розничных торговцев нефтью штата Мэриленд Хенри Крусэмел, стр. 8934—8950; его заявление, стр. 9205—9219.

Показание президента Ассоциации розничных торговцев нефтью А. Хьюета и секретаря этой ассоциации Л. Хартли, стр. 9023—9066; их заявления, стр. 9305—9310.

Part 17:

Показание председателя Национальной ассоциации розничных торговцев нефтью Уилмера Р. Шаха, стр. 9429—9507.

Oil Supply and Distribution Problems: A Final Report of the Special Committee to Study Problems of American Small Business, U. S. Senate 80th Congress, 1st Session (Wherry Committee), 1949.

купки и ценой продажи, а для монополий — в борьбе за увеличение продаж бензина. Эти факторы — разница между покупной и продажной ценой и увеличение продаж — взаимосвязаны, поскольку монополии занимаются не только добычей, переработкой и транспортировкой, но и сами выступают в качестве оптовых и розничных торговцев, конкурируя с якобы независимыми оптовыми и розничными торговцами, которые крепко привязаны к ним путем более или менее явных договоров об исключительном праве поставки¹. Кроме того, 20% торговых предприятий находится в руках «независимых» предпринимателей, чья независимость, однако, включает их зависимость от монополий как поставщиков.

Эти независимые предприниматели в одном отношении имеют большое значение для монополий — их существование является доказательством наличия конкуренции в нефтяной промышленности и того, что каждый энергичный человек с сильной волей, располагающий небольшими средствами, тоже может кое-что заработать. Но независимые предприниматели, как те, которые связаны с монополиями договорами об исключительном праве поставки, так и те, которые действуют на свой страх и риск, находят, что их роль свободных предпринимателей в значительной мере ограничивается тем, что их поставщики являются одновременно и их конкурентами. Управляющий районной конторой монополии не может устоять перед искушением отбить у независимых предпринимателей солидных торговых и промышленных клиентов; независимый предприниматель едва ли может конкурировать с монополией в цене, которую та предлагает за аренду дорогостоящих земельных участков на оживленных перекрестках, или в строительстве первоклассных станций обслуживания, он также не может организовать в целях рекламы передачу по радио опер и симфоний, как бы его сердце ни трепетало от любви к изящным искусствам.

¹ Согласно сведениям Информационного комитета нефтяной промышленности, в 1952 г. насчитывалось 44 тыс. предприятий, занимавшихся добычей, переработкой, транспортировкой и оптовой продажей нефтепродуктов. В розничной сети насчитывалось 188 тыс. станций обслуживания, из которых 177 тыс. классифицировались как отдельные предприятия, находившиеся в собственности лиц, располагавших не более чем одной станцией. По подсчетам того же комитета, в нефтяной промышленности имелось 14 тыс. оптовых станций, 11 тыс. розничных торговцев мазутом и 5,5 тыс. розничных торговцев газом в баллонах.

Для защиты своих интересов оптовые и розничные торговцы имеют самые различные организации — местные, штатные и национальные. Монополии по-дружески обходятся с этими организациями, парируя нажим разоряемых оптовых торговцев с помощью учтивых аргументов, цель которых — показать, что торговцы должны быть счастливы, что вообще находятся еще при деле. Об этих организациях можно сказать, что в их деятельности отражается лихорадочное состояние рынка; временами их кошачий концерт отравляет жизнь монополиям. Они ловко умеют заставить конгрессменов, чувствительных к крикам, выслушать жалобы, что свободное предпринимательство растаптывается монополиями, и выжимают все из своих связей с различными клубами деловых людей, чтобы возбудить недоверие к «нефтяной промышленности». Поскольку это больное место во взаимоотношениях монополий с общественностью, монополии отвечают успокоительными заявлениями, противопоставлением одних групп другим и оскорблениями. Но в одном вопросе монополии несговорчивы: они не намерены вести переговоры с оптовыми и розничными торговцами о заключении коллективных договоров. Президент «Стандард ойл компани (Огайо)» А. А. Стамбо жаловался в 1949 г. Ассоциации торговцев нефтью штата Огайо на то, что ее члены пытаются ввести коллективный договор в качестве дубинки для того, чтобы выбить из монополий большую разницу между покупной и продажной ценой. Такой договор, поучал он их, игнорирует потребителя, попахивает социализмом и ведет к коммунизму. Тем не менее разгневанные торговцы штата Огайо, которые пытались добиться лишь небольшого увеличения прибыли, выступили за лишение монополий права распоряжаться нефтепроводами и заниматься сбытом продукции¹.

Время от времени, когда нажим торговцев становится слишком сильным, монополии идут на различные уступки. Они могут немного увеличить разницу между покупной и продажной ценой, слегка задобрить лиц, выступающих от имени организации торговцев, чтобы заставить их смягчить тон речей, или же монополии начинают подстрекать лиц, играющих подчиненную роль в организации, чтобы они перерезали им горло. Несмотря на резко отрицатель-

¹ «National Petroleum News», April 6, 1949.

ную позицию президента Стамбо в вопросе заключения коллективного договора с оптовыми и розничными торговцами, эта борьба весьма напоминает те неприятности, которые испытывают монополии в отношениях с профсоюзом, в который входят рабочие, занятые на их предприятиях.

Положение временами становится настолько серьезным, что вмешивается Американский институт нефти — верховный суд нефтяной промышленности. В 1951 г. на съезд Американского института нефти для изложения своей позиции был приглашен представитель Национального совета оптовых торговцев нефтью Отис Эллис. Его соображения сводились к следующему:

1) Оптовый торговец чувствует, что его терпят в нефтяной промышленности лишь потому, что существует антitrustовское законодательство.

2) Управляющие местными конторами монополий являются простыми «марионетками», но оптовые торговцы только через них могут поддерживать связь со своими поставщиками.

3) Оптовый торговец чувствует, что он не может ничего изменить в договоре с монополией. Ему вручают «договор, состоящий из множества слов, и он должен или принять его или потерять своего поставщика». Изменения в договоре не допускаются. Ему говорят: согласишься с ним или отклони его.

4) Оптового торговца глубоко возмущает то, что монополии продают нефтепродукты промышленным и торговым предприятиям по более низкой цене, чем ему. Разве оптовый торговец должен довольствоваться «только крохами и не может получить часть сливок?»

5) В периоды нехватки нефтепродуктов оптовый торговец чувствует, что ему недопоставляют их, в то время как потребности непосредственных клиентов монополий удовлетворяются¹.

После этой речи монополии поручили своим управляющим пригласить оптовых торговцев для консультации. Были устроены встречи за круглым столом, чтобы позволить оптовым торговцам высказаться. Монополии следовали хорошему приему психиатров и получили возможность поближе присмотреться к торговцам и выявить

¹ «National Petroleum News», June 6, 1951.

действительных «агитаторов». Это послужило в какой-то степени ответом на второй пункт выдвинутых Эллисом положений; ни один из других пунктов не подвергался обсуждению. Было произнесено немало хвалебных слов в адрес Национального совета оптовых торговцев нефтью за его сотрудничество в таком полезном обмене мнениями, и в течение некоторого периода времени действительно казалось, что обсуждение претензий является неплохим способом их урегулирования¹.

Однако Ассоциация оптовых торговцев нефтью Южной Каролины не была удовлетворена этим. Все же разница между покупной и продажной ценой оставалась такой же, как и раньше, несмотря на встречи за круглым столом и успокоительные объяснения, данные управляющими монополий. Ассоциация решила, что после проведенного ею обследования монополии должны быть лишены права сбывать нефтепродукты; эта позиция встретила единодушную поддержку членов ассоциации².

В нашей стране, говорилось в докладе ассоциации, только в нефтяной промышленности производство и сбыт сосредоточены в одних руках. Оптовые торговцы высмеяли жупел государственного контроля, которым их пугали в случае отделения производства от сбыта.

«Такой подход предполагает, писала ассоциация, что в настоящее время нет никакого контроля. В действительности тот контроль, который существует, является совершенным для компаний, занимающихся только добычей нефти, и для нефтяных комбинированных компаний. Поскольку этот контроль в такой мере соответствует их целям, они хотят заставить вас поверить, что в нефтяной промышленности существует система свободного предпринимательства...

Конкуренция в области сбыта нефтепродуктов со стороны комбинированных компаний несправедлива для тех, кто занимается только сбытом. По мере того как усиливается тенденция к расширению и поглощению в сфере сбыта, господство монополий в нефтяной промышленности становится все более полным. Позиции комбинированных компаний укрепляются благодаря получению прибылей от добычи и переработки нефти, эксплуатации нефтепрово-

¹ «National Petroleum News», December 26, 1951, February 27, 1952.

² «National Petroleum News», January 30, March 26, 1952; «Oil Daily», April 1, 1952.

дов и танкерного флота. Они, таким образом, могут использовать прибыли, получаемые от наиболее доходных звеньев нефтяной промышленности, для компенсации убытков, связанных со сбытом продукции». В докладе указывалось, что прибыли монополий от добычи нефти обеспечиваются предоставлением им льгот на истощение недр, установлением импортных пошлин на нефть, законодательством штатов о квотах добычи, законом Коннэлли о «нелегальной» нефти, Межштатным соглашением по нефти и ежемесячными прогнозами Горного бюро США.

Оптовые торговцы Южной Каролины заявили, что монополии терпят убытки на сбыте продукции. «Это заявление может быть подвергнуто сомнению, но ни одна из монополий никогда не раскрывала своих книг, чтобы показать, во что обходится содержание ее сбытового аппарата. Там, где эти сведения были выявлены по требованию государственных органов, фигурировали только убытки». Если такие цифры приводятся и показывают прибыль, говорится далее в докладе, их следует проверить, с тем чтобы определить, устанавливаются ли цены для своего отдела оптовой торговли на той же основе, что и для оптовых торговцев, и убедиться, включены ли в эти цены все расходы, в том числе и расходы на рекламу.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс», друг каждого частного к нефтяной промышленности, предупредил мелких предпринимателей, что в джунглях (нефтяного бизнеса.— *Ред.*) есть худшее зло, чем монополии. Страшно то, что «люди, являющиеся руководителями местных отделений различных клубов бизнесменов и Торговой палаты у себя в городах, серьезно обсуждают вопрос об обращении к правительству с просьбой вмешаться и ввести регулирование, против которого, как им самим известно, они возражают в принципе». Журнал признал, что независимые торговцы с некоторым чувством злобы читают блестящие отчеты о доходах монополий, в то время как их собственные доходы падают. Одна группа оптовых торговцев даже купила место в газете, чтобы объяснить, что они не ответственны за повышение цен и фантастические прибыли монополий и что в действительности они получали большие доходы, когда прибыли монополий были меньше ¹.

¹ «National Petroleum News», January 19, 1950.

Журнал сам провел опрос, в результате которого были собраны следующие высказывания:

Большая проблема — это «получение приличной разницы между покупной и продажной ценой, устанавливаемой крупнейшими компаниями» (штат Арканзас).

«Монополия — это крупная компания, применяющая нечестную тактику и располагающая неограниченными средствами» (штат Флорида).

«В нашем районе разница между покупной и продажной ценой на шины, батареи и запасные части» очень небольшая (штат Джорджия).

«Иметь постоянный источник снабжения нефтепродуктами, которые по своему качеству и цене могут конкурировать с нефтепродуктами монополий» (штат Миссури).

«Диктуемая монополиями разница в ценах, по которым оптовые торговцы покупают и продают нефтепродукты, очень небольшая. Цены на бензин в нашем районе устанавливает монополия, и мы вынуждены следовать за ней» (штат Нью-Мексико).

«Монополии — я против них. Сколько хорошего можно было бы совершить, если бы они делили хлеб с оптовыми торговцами вместо того, чтобы с черного хода подавать его в виде милостыни, и притом иногда покрытый плесенью» (штат Теннесси).

«Монополии платят такие цены за приобретение земельных участков и строительство станций обслуживания, какие совершенно немыслимы для оптового торговца» (штат Техас).

«Когда мы начали свою деятельность, разница между ценой нефтепродуктов на нефтеперерабатывающем заводе и розничной ценой составляла 7 центов, из которых оптовый торговец получал 4 цента и розничный — 3 цента. Теперь оптовый торговец получает менее 3 центов, а розничный — остаток разницы» (штат Пенсильвания)¹.

Требование отделения сбыта от остальной деятельности монополий — это та большая дубинка, которой размахивают многие организации оптовых торговцев, чтобы нагнать страх на крупные компании. Когда монополии, отвечая в 1952 г. на вопросы анкеты, заявили, что они не могут отделить расходы по сбыту продукции от других расходов, Национальный совет оптовых торговцев нефтью

¹ «National Petroleum News», October 18, 1950.

сделал очевидный вывод, что операции по сбыту осуществлялись в убыток. С притворной заботливостью совет умолял монополии отказаться не только от сбыта нефтепродуктов, но и от больших убытков, которые они несли в этой области.

Президент Нефтяной ассоциации Северо-Запада осудил «некоторых представителей крупного капитала — несомненно, меньшинство, — которые толкуют о свободном предпринимательстве и в то же время делают все возможное, чтобы уничтожить мелкого предпринимателя, как будто он является иностранным врагом». Независимые предприниматели не завидуют монополиям в том, что они пользуются правом на ускоренную амортизацию оборудования новых заводов и льготами на истощение нефтяных ресурсов, «но когда эти средства используются для покрытия убытков, связанных со сбытом продукции, с тем чтобы вытеснить с рынка независимого оптового торговца, тогда он начинает задумываться и понимать, что тут что-то неладно»¹.

Такие подозрения не тронули «Нэшнел петролеум ньюс». Этот журнал не принял всерьез идею о том, что источником доходов является эксплуатация нефтепроводов; хорошо известно также, что не нефтеперерабатывающие заводы служат источником всего богатства, поскольку многие из них, принадлежащие независимым предпринимателям, закрываются, и, кроме того, известно, что имелись огромные убытки, связанные с добычей нефти. Журнал считал, что источником доходов должен быть сбыт, а критика оптовых торговцев была неправильно адресована².

Тем не менее журнал признал, что «для нефтяной промышленности в целом мало хорошего в том, что в настоящее время проявляется слишком большая враждебность к нефтяным монополиям со стороны оптовых и розничных торговцев, а также комиссионеров. Монополии знали, что это прежде всего может привести к тому, что федеральное правительство еще более усилит наступление на монополии и его, возможно, поддержат власти различных штатов». Редактор журнала добавил, что «нерешительность и близорукость руководящих деятелей нефтяной

¹ «National Petroleum News», October 17, 1951.

² Там же.

промышленности и игнорирование ими интересов других в этой промышленности» являются причиной множества неурядиц в нефтяной промышленности, включая мизерную разницу в ценах в пользу оптовых торговцев¹.

Председатель Национального совета оптовых торговцев нефтью Джон Харпер вновь вернулся к старому вопросу об убытках монополий в области сбыта. «Многие монополии,— заявил он,— откровенно признают, что они терпят убытки на сбыте, и я не верю, что сбытовой отдел какой-либо монополии может существовать без использования прибылей других звеньев и постоянного кредитования и вложения капитала за счет этих звеньев»². Оптовые торговцы, настаивал Харпер, более успешно сбывают продукцию, чем монополии.

Сообщали, что Национальная ассоциация торговцев нефтью, изучив вопрос о контроле в нефтяной промышленности, пришла к выводу, что «существующие законы, декреты, распоряжения, а также деятельность органов федерального правительства и властей штатов, регулирующих деятельность нефтяной промышленности, привели к тому, что эта отрасль стала монополией небольшой группы комбинированных компаний». Потребители, заявила ассоциация, тем самым не были защищены от «чрезмерно высоких цен». Ассоциация ударила прямо в сердце нефтяной промышленности, выставив требование о том, чтобы законы штатов о консервации ресурсов наряду с законом Коннэлли о «нелегальной» нефти были отменены, чтобы конгресс аннулировал принятое им решение об утверждении закона, на основании которого была образована Межштатная объединенная комиссия по нефти, и чтобы были прекращены ассигнования на нужды Горного бюро США и тем самым был положен конец его предсказаниям так называемого рыночного спроса³.

Представитель независимой компании «Эшленд ойл энд рифайнинг» Пол Блейзер заявил на заседании «Импайр стейт петролеум ассошиэйшн», что нефтепромышленникам, уже «в значительной степени превратно понимаемым» общественностью и правительством, следо-

¹ «National Petroleum News», July 4, 1951.

² «National Petroleum News», January 23, 1952.

³ «National Petroleum News», November 8, 1950.

вало бы отказаться от установления единых цен, стандартизации качества, вымогательств владельцев нефтепроводов, взаимных поставок нефтепродуктов и экстравагантных рекламных объявлений. Монополии, сказал он, ответственны за существование «в два раза большего числа станций обслуживания, чем нам нужно»¹.

Ассоциация осудила монополии за расточительство, обеспечивающее им господство в области сбыта. Такие методы, как предложение предоставить и установить новое оборудование там, где объем операций не оправдывает такого вложения капитала, оказание розничным торговцам бесплатно услуг по усовершенствованию оборудования станций, предоставление займов с небольшими процентами, установление для розничных торговцев больших скидок, чем для оптовых торговцев, затрата средств на приобретение или снятие в аренду земельных участков и сооружение зданий, намного превосходящих предполагаемый объем деловых операций,— все это резко увеличивало расходы по сбыту, которые были не по плечу независимому торговцу или которые навсегда связывали его с поставщиком².

Представитель Национального совета оптовых торговцев нефтью Отис Эллис предупреждал, что сами монополии помогают оптовым торговцам составлять требования об отделении сбыта от остальных звеньев нефтяной промышленности. Если и дальше будет уменьшаться разница в ценах, будет переманиваться промышленная клиентура и подобные манипуляции не прекратятся, у оптовых торговцев не останется другого выхода, как обратиться за помощью к федеральному правительству³.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» был обеспокоен. Монополии считают, заявил он, что требование об отделении сбыта от их остальной деятельности исходит исключительно от «неосведомленных конгрессменов и социальных прожектеров из Министерства юстиции, которые поставили своей целью покончить с «крупным капиталом» только потому, что он является «крупным». Истина же заключается в том, писал журнал, что за требованием об отделении сбыта стоят торговцы нефтью.

¹ «National Petroleum News», May 24, 1950.

² Там же.

³ «National Petroleum News», November 8, 1950.

«Независимые конкуренты,— писал журнал,— полагают, что проводимая по отношению к ним политика монополий является беспощадной, необдуманной, игнорирующей их права и кровные интересы, и, как считают некоторые, политика монополий в действительности направлена на уничтожение конкуренции... Все еще существует широко распространенное мнение, что монополии получают колоссальные прибыли от добычи, эксплуатации нефтепроводов и переработки нефти, которые они используют для компенсации чрезмерных потерь в области сбыта, с тем чтобы уничтожить конкуренцию». Эти глупые представления, добавил журнал, указывают на то, что «усиление и углубление конкуренции» является совершенно необходимым для самих монополий¹.

Журнал высказался за организацию совещаний «на высоком уровне» между монополиями и Национальным советом оптовых торговцев нефтью. «Крупнейшие компании столько раз ущемляли интересы независимых предпринимателей за последние два десятка лет, начиная со времени разработки кодексов, и заставляли их часами сидеть на холодных жестких скамьях в приемных, что со стороны Американского института нефти было бы любезностью, если бы он сделал первый шаг для начала переговоров»².

Монополиям действительно следовало бы прекратить щеголять бросающимися в глаза вывесками с крылатой красной лошадью — эмблемой «Сокони», с эмблемами «Галф ойл корпорейшн», «Эссо» и другими, потому что это создает у людей впечатление, что они господствуют в нефтяной промышленности. Было бы намного лучше, если бы на вывесках гораздо более крупными буквами было написано «Джонни Джоунс ойл компани». Во время автомобильной поездки из Кливленда в Бостон, писал редактор журнала, единственными замеченными им признаками существования конкуренции в нефтяной промышленности были: принадлежащий оптовому торговцу грузовик, который взбирался на холм в Пенсильвании, и небольшая вывеска под мостом в Хартфорде. Именно такого рода вещи, заявил он, создают у людей впечатление, что конкуренции не существует³.

¹ «National Petroleum News», November 1, 1950.

² «National Petroleum News», October 25, 1950.

³ «National Petroleum News», January 9, 1952.

Независимые предприниматели постоянно обсуждают различные способы борьбы с монополиями. Некоторые выступают за отделение сбыта от остальной деятельности нефтяной промышленности, другие — за отмену различных федеральных законов и законов штатов, ограничивающих добычу нефти. Ассоциация независимых нефтепромышленников штата Джорджия потребовала установления федерального контроля над ценами на нефть и нефтепродукты и законодательного установления разницы между покупной и продажной ценой для оптовых и розничных торговцев¹. Ассоциация указала также на проводимую монополиями политику сбивания цен путем продажи нефтепродуктов непосредственно промышленным предприятиям по ценам более низким, чем оптовым торговцам, и на то, что монополии подвергают оптовиков дискриминации во время нехватки нефтепродуктов на рынке. «Мы хотим, чтобы общественность знала,— заявила Ассоциация,— а монополии запомнили, что наш сектор нефтяной промышленности ничего не получил от неоднократного повышения цен в прошлом... Чем скорее мы начнем ругаться, тем внушительнее будут наши позиции в борьбе за то, чтобы заставить монополии проводить честную политику»².

Ассоциация оптовых торговцев нефтью Северной Каролины обсуждала предложение о создании своего собственного нефтеперерабатывающего завода, с тем чтобы избежать жесткого контроля монополий на этом участке промышленности. Ассоциация торговцев нефтью штата Огайо заявила, что ее удовлетворит повышение разницы между покупной и продажной ценой не менее чем на 0,5 цента, чтобы спасти «оптовых торговцев от ликвидации предприятий и изменить слишком недоброжелательное отношение к поставщикам».

Ассоциация торговцев нефтью штата Теннесси разработала программу из трех пунктов, предусматривающую, в частности, повышение разницы между покупной и продажной ценой «любыми имеющимися в распоряжении правительства и другими законными средствами»; лишение монополий права заниматься сбытом, если нельзя будет достигнуть облегчения положения торговцев другим

¹ «National Petroleum News», January 26, 1949.

² «National Petroleum News», January 23, 1952.

путем; отказ поддерживать пропагандистскую службу нефтяной промышленности, если монополии не будут честно сотрудничать¹.

В соседней Южной Каролине организация оптовых торговцев указывала, что отделение производства от сбыта успешно осуществлено в мясной промышленности и кинопромышленности. Секретарь организации заявил, что, когда он работал в сбытовом аппарате одной из монополий, от него требовали только одно — «не иметь убытков». «Сводить концы с концами считалось вполне достаточным», — сказал он².

Официальный орган Нефтяной ассоциации штата Висконсин, казалось, потерял терпение. Он писал:

«За последние два года появилось множество книг, проходили бурные дискуссии и т. п. об отношениях с общественностью и о том, что нефтяная промышленность является прогрессивной отраслью. — Ничего подобного! Может ли быть прогрессивной отрасль, которая преследует и душит свою главную опору («рубит сук, на котором сидит») — человека, стоящего на линии огня, независимого торговца. В чем мы нуждаемся — это в разработке более совершенной программы отношений внутри промышленности, и тогда отношения с общественностью наладятся сами собой.

Мы слишком долго пытались разрешить этот вопрос с помощью дипломатии, такта и других мирных средств, но безуспешно; в чем мы нуждаемся теперь — это в еще одном хорошем «мэдисоновском процессе», который привел бы к установлению обязательного правительственного контроля. Похоже на то, что это, по-видимому, единственное средство разрешения проблемы»³.

В 1949 г. сенатор Джиллетт (штат Айова) внес в конгресс три законопроекта об изъятии из ведения монополий операций по транспортировке и сбыту нефтепродуктов. Он заявил, что независимые оптовые торговцы «практически единодушно» поддерживают эти мероприятия. Его поддержала Ассоциация независимых оптовых торговцев нефтью штата Айова, а отдел оптовиков Ассоциации торговцев нефтью штата Кентукки заявил, что он

¹ «National Petroleum News», February 5, 1951.

² «National Petroleum News», November 21, 1951.

³ «National Petroleum News», January 5, 1949.

поддержит Национальный совет оптовых торговцев нефтью в стремлении осуществить эти мероприятия¹.

Когда вопрос об отделении производства от сбыта чрезвычайно обострился, журнал «Нэшнел петролеум ньюс» стал размышлять о том, имеет ли смысл для монополий участвовать во всех операциях в нефтяной промышленности. Не лучше ли будет для них сохранить за собой три четверти всех операций, чем быть уничтоженными вообще в результате какого-нибудь политического взрыва?

«Те, которые говорят, что в нефтяной промышленности должны быть объединены все операции,— писал журнал,— закрывают глаза на ряд самых очевидных фактов, и странно то, что некоторые профессора экономики колледжей, к которым все чаще и чаще обращаются за советом монополии, по-видимому, менее всего способны оценить отдельные факты. Такие профессора утверждают, что монополии не могут ограничить свои функции отдельными вопросами, связанными с расходами на приобретение нового оборудования, издержками производства и инвентаризацией. Они лишь вздымают руки и вежливо говорят: «Отделение невозможно».

Но у монополий были свои причины бороться против отделения сбыта. Операции по сбыту могут не приносить прибыли, но на убытках, понесенных на этом участке нефтяной промышленности, держится вся структура цен, благодаря которой обеспечивается общая прибыльность остальных секторов этой отрасли. Представитель «Сокони-вакуум ойл компани» А. Л. Никерсон знал это. Он был встревожен кампанией за отделение сбыта и осудил ее как «социалистический эксперимент», который в нынешние трудные времена «помогает и поддерживает наших врагов». «Наше правительство,— заявил он в 1950 г.,— не может позволить себе заниматься в нынешних условиях политическими манипуляциями, социалистическими и идеологическими экспериментами. Им следует немедленно и беспощадно положить конец... Если отделение сбыта является лишь шагом, направленным в конечном счете к полной дезинтеграции нефтяной промышленности, оно приобретает явно опасный и губительный характер»².

Этот представитель «Сокони-вакуум ойл компани» за-

¹ «National Petroleum News», January 26, March 2, February 16, 1949.

² «National Petroleum News», September 20, 27, 1950.

тронул большое место. Чем кончатся эти разговоры об отделении сбыта? Моррис Паркер предсказал, к чему это приведет. Вице-президент «Сентрал Уэст ойл корпорейшн оф Саут Бенд» (штат Индиана), президент Ассоциации независимых торговцев нефтью штата Индиана и член Национального совета оптовых торговцев нефтью мистер Паркер выразил это следующими словами:

«Мы, независимые торговцы, чувствуем, что концентрация капитала, имеющая место в области добычи, транспортировки и переработки нефти, приведет в конечном счете к положению, когда монополии смогут, если захотят, получать такие доходы, которые, возможно, будет трудно оправдать. Если такое положение создастся, оно, несомненно, приведет к национализации нефтяной промышленности»¹.

Получалось нечто вроде бумеранга. Сбытовой сектор нефтяной промышленности — торговцы, униженные и отвергнутые монополиями, не возлагали никаких надежд на нефтяную промышленность или ее представителей — Американский институт нефти и Национальный совет по нефти². Журнал «Нэшнел петролеум ньюс», не стесняясь, заявлял:

«Американский институт нефти в прошлом так унижал оптовых торговцев... что он почти или совсем не пользовался поддержкой независимых предпринимателей... Американский институт нефти, считающийся представителем главным образом монополий, никак не может занять положение, которое он занимал бы, если бы его признавали также справедливым представителем независимых предпринимателей...

Руководящие деятели нефтяной промышленности и руководящие круги в Вашингтоне должны пересмотреть также вопрос о представительстве оптовых торговцев в Национальном совете по нефти, который в настоящее время не имеет того авторитета у независимых компаний, какой он должен был иметь. Что касается оптовых торговцев — а их 15 тысяч, — то правильнее было бы сказать, что на Совет смотрят как на придаток Американского института нефти»³.

¹ «National Petroleum News», May 4, 1949.

² «New York Times», November 9, 1949. Вопрос об образовании Национального совета по нефти обсуждается ниже, в главе 18, стр. 260.

³ «National Petroleum News», February 27, 1952.

В 1952 г. журнал «Нэшнел петролеум ньюс» опубликовал передовую статью, в которой выражал сочувствие «Хамбл ойл энд рифайнинг компани» в связи с значительными расходами на приобретение нового оборудования и обращался к правительству с просьбой проявить большую щедрость при определении размера амортизационных отчислений. Ф. С. Вейс, торговец из Толедо, комментировал это на страницах того же журнала следующим образом: «Вы разрываете мое сердце! Давайте соберемся все вместе, запасемся простынями, поплачем о бедной, бедной «Хамбл ойл энд рифайнинг компани», которая в прошлом году получила лишь 169 480 тыс. долл. прибыли. Что же говорить о бедном оптовом торговце, который закончил тот же год с убытком? Где он возьмет деньги, чтобы заменить свое оборудование?»

После второй мировой войны оптовый торговец отошел на задний план и наблюдал, как нефтяные монополии повышали розничные цены на бензин; цена одного галлона бензина была повышена в общей сложности на 7 центов. Сколько из них получил оптовый торговец?

Я могу сказать только от имени своей компании — ни единого цента»¹.

Последнее слово, однако, следует оставить за представителем Национального совета оптовых торговцев нефтью Отисом Эллисом. Отвечая на разосланную монополиям анкету этого совета о расходах, связанных со сбытом продукции, одна из компаний признала, что, возможно, «экономика сбыта» не позволит увеличить разницу (между покупной и продажной ценой). Иначе говоря, зачем монополии должны увеличивать разницу в ценах в пользу независимых торговцев, если они сами могут осуществлять сбыт и удерживать для себя эту разницу. «Если это правда,— возмутился Эллис,— я пересмотрю свою позицию по вопросу об отделении сбыта, о скидках на истощение нефтяных ресурсов и свои нынешние взгляды на так называемую систему «свободного, конкурирующего предпринимательства» и буду бороться всеми имеющимися в моем распоряжении средствами в Федеральной торговой комиссии, Министерстве юстиции и конгрессе Соединенных Штатов за уничтожение силы, порождаемой

¹ «National Petroleum News», April 30, 1952.

интеграцией, которая является единственным фактором, способствовавшим созданию такого положения»¹.

В 1955 г., как и во многие предыдущие годы, сенатская комиссия расследовала источники и причины отчаянных воплей, раздававшихся в джунглях рынка; организации оптовых торговцев протестовали против недостаточной разницы между покупной и продажной ценой и переманивания крупных промышленных потребителей поставщиками-конкурентами и заваливали жалобами Министерство юстиции и федеральные суды. Эллис вновь повторил: «Я никогда не был так близок к изменению своей позиции относительно отделения сбыта, как сейчас»².

В результате «жадного стремления монополий к увеличению сбыта» бензина была сведена на нет стоившая многих усилий разъяснительная работа, проводившаяся Американским институтом нефти среди независимых мелких розничных торговцев; а внутри самой нефтяной промышленности продолжало расти число недовольных. Это были союзники для любого будущего решительного натиска против чрезмерно самонадеянных монополий.

¹ «National Petroleum News», April 16, 1952.

² «National Petroleum News», March 1955.

Глава 12

НЕУРЯДИЦЫ НА РЫНКЕ

«Это — самое странное явление, которое когда-либо видела нефтяная промышленность», — писал журнал «Нэшнел петролеум ньюс», сообщая о забастовке розничных торговцев в штате Нью-Джерси в 1950 г. Розничные торговцы, выведенные из терпения войнами цен, не только закрыли свои колонки, но, объединившись в группы, объезжали все еще действующие станции, уговаривая владельцев также закрыть их, иногда, по словам журнала, угрожая при этом оружием. Затем они все отправились в Трентон, чтобы потребовать от губернатора принятия каких-либо мер против снижения цен.

Эта забастовка, предостерегал «Нэшнел петролеум ньюс», представляла собой явный заговор, имевший целью поддержать высокий уровень цен. Мелким предпринимателям не следует думать, что они могут договариваться о повышении цен лишь потому, что они являются мелкими, говорили им¹.

Губернатор назначил комиссию для рассмотрения жалоб розничных торговцев. В составленном ею докладе говорилось:

«Общий уровень розничных цен на бензин определенного качества и марки является до некоторой степени искусственным по своему характеру и не соответствует регулирующему экономическому закону спроса и предложения. Относительная стабильность цен в «нормальных» условиях и то, что они не снижаются, когда на рынке имеются излишки продукции, до некоторой степени доказывает, что уровень цен определяется скорее на основании сговора между сотрудничающими компаниями, отделениями одной и той же компании и даже конкурирующими друг с другом сбытовыми фирмами, чем экономическими факторами»².

¹ «National Petroleum News», August 23, 1950.

² Press release, Governor's office, Trenton, New Jersey, June 14, 1951.

Комиссия пришла к выводу, что, поскольку уровень розничных цен «поддерживается искусственно, не исключено, что войны цен на бензин являются результатом провала соглашения о ценах... От снижения цен выиграли потребители», хотя «положение самих розничных торговцев является незавидным». Комиссия предложила очень слабое утешение торговцам. «Хотя из-за усиления конкуренции их доходы от продажи бензина заметно уменьшились вследствие сокращения разницы между ценами, по которым они покупают и продают его, этот вопрос должен быть урегулирован путем переговоров между розничным торговцем и той компанией, которую он представляет, и не требует установления какой-либо формы правительственного контроля».

«Нэшнел петролеум ньюс» был обеспокоен тем, что три консервативных бизнесмена, входивших в состав комиссии, назначенной губернатором, так неправильно поняли положение с ценами. Следует уделить больше внимания объяснению того, призывал журнал, «как действует конкуренция в области сбыта на станции обслуживания... Нефтяная промышленность должна винить только себя за то, что дает слишком много пищи яркой фантазии комиссии и общественности»¹.

Войны цен являются другой стороной медали в области фиксирования цен. Временами лихорадка вспыхивает в обычно хорошо контролируемом секторе сбыта нефтяной промышленности. Причины могут быть различные. Близ нефтяных месторождений продукция может просачиваться на рынок и по неконтролируемым каналам. В больших городах и вокруг них может возникнуть необходимость распродать временно образовавшиеся излишки бензина без нарушения установившейся структуры цен. В таких случаях монополии вместо продажи излишков бензина по сниженным ценам через своих постоянных розничных торговцев предпочитают продавать их дешевле нефирменным розничным торговцам. В густонаселенных районах перспективы расширения сбыта могут побудить некоторых розничных торговцев в целях привлечения покупателей пойти на снижение цен. Или, как отмечает журнал «Нэшнел петролеум ньюс», разница между покупной и продажной ценой, получаемая

¹ «National Petroleum News», June 20, 1951.

оптовыми и розничными торговцами, возможно, еще не настолько уменьшилась, чтобы не позволить им «мечтать» об увеличении сбыта путем снижения цен. Возможно также, что поставщик предоставляет субсидии некоторым розничным торговцам, поощряя их тем самым увеличить сбыт бензина в условиях скрытой войны, которая непрерывно ведется между самими монополиями. И когда монополии заключают непосредственно с крупными потребителями сделки на продажу бензина по ценам, более низким, чем те, по которым они продают его оптовым и розничным торговцам, последние в свою очередь могут снизить свои продажные цены¹.

В Провиденсе, штат Род-Айленд, в мае 1951 г. началась война цен. Цены на бензин, обычно достигавшие 25,5 цента, упали до 19,9 цента за галлон. Монополии предоставили субсидии своим розничным торговцам в размере 3 центов на галлон, с тем чтобы они приняли участие в войне цен. Член конгресса Фогарти заподозрил, что целью этого, возможно, «является устранение конкуренции посредством продажи бензина по цене ниже себестоимости и последующего повышения цен на бензин, как только конкуренция будет устранена»².

Члены Ассоциации независимых розничных торговцев бензином штата Род-Айленд и многие другие торговцы, которые не входили в эту организацию, потому что она «никогда ничего не добилась», вошли в местное отделение профсоюза шоферов грузовых машин и складских рабочих, чтобы положить конец войнам цен, которые «разоряют нас». Этот любопытный поворот в сторону профсоюза, к авторитету, стабильности и финансовым ресурсам которого, как мощной организации, взывали торговцы, для того чтобы добиться сплоченности, которой иначе они не могли достичь, был далеко не единичным случаем. Профсоюз шоферов грузовых машин и складских рабочих проявил готовность в различных районах принимать в свои ряды розничных торговцев, не придавая слишком большого значения вопросу, являются ли они предпринимателями и (или) служащими. В конечном счете, если говорить о технической стороне вопроса, разве розничный торговец, связанный с монополией догово-

¹ «National Petroleum News», December 12, 1951.

² «Providence Journal», July 10, 1951.

ром об исключительном праве поставки, не является служащим? ¹

Иногда война цен направлялась против независимого нефтеперерабатывающего завода. Так случилось в Мемфисе в ноябре — декабре 1952 г., когда было решено разорить находившийся там кооперативный нефтеперерабатывающий завод Дельта, принадлежавший Ассоциации фермеров штата Миссури. Кооператив соорудил на заводе установку каталитического крекинга, которая позволила бы увеличить его среднесуточную производительность с 1700 до 3000 баррелей. Такое строительство требовало больших средств; была поставлена задача подорвать расширяющийся рынок сбыта кооператива и поставить его в затруднительное финансовое положение как раз в то время, когда ему был необходим оборотный капитал.

Заправочные станции монополий стали продавать бензин в розницу по цене на 6 центов ниже той, которую брал кооператив с оптовых покупателей. Кооператив остался непреклонным и отказался снизить цены. Но его покупатели отправились с автоцистернами на станции монополий и сказали: «Наполните их». Эта идея принадлежала вдове Жозефине Маккинон, оптовому продавцу бензина. Более того, г-жа Маккинон обратилась за содействием к полисменам. Из Нового Орлеана прибыли расследователи Федеральной торговой комиссии. Благодаря инициативе предприимчивой вдовы всю страну облетели фотографии, на которых были изображены принадлежащие независимым предпринимателям автоцистерны, стоящие у заправочных станций монополий. Когда запасы бензина стали истощаться, управляющие станций прекратили продажу бензина. Заправочные станции, по словам юристов, не являются предприятиями коммунального обслуживания и не обязаны обслуживать потребителей, а также объяснять причины отказа.

Было подсчитано, что, пока длилась война, владельцы машин сэкономили на покупке бензина 450 тыс. долл., в то время как монополии истратили 350 тыс. долл. на субсидии своим розничным торговцам, чтобы они могли снизить цены. В проигрыше оказались Ассоциация фермеров штата Миссури и ее розничные торговцы; они не

¹ «Providence Journal», June 19, 1951.

были вытеснены с рынка, им был лишь причинен серьезный ущерб. Такова была цель этой стратегии — предупредить фермеров, чтобы они не рассчитывали получать слишком много доходов от своего нефтяного кооператива ¹.

Во время этой войны в Мемфисе группа крупных розничных торговцев в Нэшвилле опубликовала объявление, в котором указывала, что качество продаваемого независимыми компаниями бензина ниже качества бензина, выпускаемого монополиями. Объявление вызвало некоторое замешательство в нефтяной промышленности, поскольку было хорошо известно, что некоторые монополии продавали независимым предпринимателям бензин, не имевший марки, но который по качеству ничем не отличался от их бензина с маркой. Делалось это с целью увеличить количество продаваемого бензина и избавиться от временных излишков, не подрывая при этом рынка марочного бензина; часто это делается для того, чтобы позволить фирмам, торгующим бензином, не имеющим марки, а также бензином с маркой независимых компаний, подорвать продажи розничных торговцев, продающих бензин под маркой монополий (то есть своих собственных торговцев), что, конечно, вызывает их крайнее возмущение ².

Возможно, что самым трудным районом в стране с точки зрения установления цен на бензин является Лос-Анжелес. В этом густонаселенном центре с недостаточно развитой системой общественного транспорта, большими нефтяными месторождениями и множеством мелких независимых нефтеперерабатывающих заводов установление монополиями контроля над ценами весьма затруднено. В течение многих лет монополии вели наступление на независимые нефтеперерабатывающие заводы, вытесняя их из промышленности или поглощая их. В начале 1950 г. здесь вспыхнула одна из периодических войн цен.

Ассоциация владельцев станций обслуживания в Сан-Фернандо Вэли указывала в объявлении, опубликованном в печати:

«Когда у вас скапливается слишком много нефтепродуктов, вы снижаете цены и выручаете меньше. Избавьтесь от своих излишков и дайте публике передышку. Правильно?»

¹ «National Petroleum News», January 14, 1953.

² «National Petroleum News», December 24, 1952.

Неправильно! — говорят монополии. Продолжайте сбывать продукцию владельцу заправочной станции по тем же ценам, но заставьте его продавать дешевле. Отбирайте из его мизерной прибыли столько, чтобы он не мог продолжать дело, и угрожайте ему аннулированием договора об аренде, если он будет жаловаться!..

Нашими злейшими конкурентами сегодня являются корпорации, продающие нам бензин. Не спрашивайте нас, почему, — мы сами не понимаем этого. Но это так»¹.

Несколько месяцев спустя, когда война цен все еще продолжалась, секретарь Ассоциации владельцев бензиновых станций самообслуживания горько жаловался Министерству юстиции². «Монополии, — заявил он, — изобрели метод нанесения нам ущерба. Это организованный ими тайный сговор, направленный на то, чтобы вытеснить нас — независимых владельцев станций самообслуживания — с рынка». Цены на бензин франко-цистерна оставались неизменными, несмотря на войну розничных цен. Метод монополий, сказал он, заключался в том, что отдельным розничным торговцам предоставлялись скидки с цен, а также дополнительные скидки в связи с конкурентной борьбой и льготы по арендным платежам, в результате чего публикуемая цена на бензин франко-железнодорожная цистерна не соответствовала фактической рыночной цене. В некоторых случаях торговцы, арендующие станции у монополий, продавали бензин по 18,9 цента за галлон, в то время как цена на бензин франко-цистерна составляла 19,6 цента³. Он призывал владельцев станций самообслуживания помогать друг другу и крепить свою организацию. «Учитывая, что надежд на помощь со стороны правительства почти нет, а членам ассоциации приходится иметь дело с действительностью, им лучше серьезно отнестись к угрозе, исходящей от монополий».

Очевидный выход для независимого предпринимателя из создавшегося тяжелого положения — это сдать свои позиции и подчиниться монополии. Так поступила в 1952 г. «Милтон ойл компани», выступавшая на рынке

¹ «National Petroleum News», March 15, 1950.

² На станции самообслуживания покупатели сами заливают бензин в баки. Служащий станции — часто девушка, одетая в форму, — ведет лишь учет количества бензина и получает деньги.

³ «National Petroleum News», July 5, 1950.

штата Миссури. Эта компания сбывала продукцию через 500 станций, на которых имелись вывески с названием марки продаваемого ею бензина «Диксел». Это, между прочим, было одной из причин, побудивших Гарри Милтона покончить со своей независимостью и стать частью сбытового аппарата «Ситиз сервис ойл компани». Его вывески размером в 48 дюймов стоили 25 долл. каждая, но они устарели; «Ситиз сервис ойл компани» подготовила вывески размером в 72 дюйма и стоимостью в 300 долл. каждая.

Милтон считает, что, став филиалом «Ситиз сервис ойл компани», он сможет расширить свои операции и торговать на рынках, ранее недоступных для него. «Средний оптовый торговец,— объяснил он,— не может расширить свои операции, продавая бензин с маркой независимой компании, и организовать такое же рекламирование продукции, как монополия. Оптовый торговец, продающий бензин с маркой независимой компании, проиграет, а монополии выиграют».

Монополии, заявил Милтон, не снабжают независимых предпринимателей во время нехватки бензина, а торговцы почти не могут рассчитывать на получение нефтепродуктов с нефтеперерабатывающих заводов независимых компаний, поскольку эти небольшие компании не располагают средствами для того, чтобы конкурировать с монополиями в повышении октанового числа бензина, что требует затраты больших средств на модернизацию оборудования их заводов.

Присоединение к «Ситиз сервис ойл компани» дает возможность воспользоваться ее рекламой, организованной в общенациональном масштабе, ее программами подготовки кадров продавцов и содействия расширению сбыта, а также обеспечивает бесперебойное снабжение нефтепродуктами и возможность получения кредита во всей стране. Таким образом, вывески с названием «Диксел» были сняты и на их месте были повешены вывески «Ситиз сервис ойл компани». Так был сделан еще один шаг в процессе концентрации ¹.

Власти штатов пытались проникнуть в тайну установления цен на бензин и становились в тупик. Часто люди, занимающиеся расследованием, ищут следы тайного сго-

¹ «National Petroleum News», January 21, 1953.

вора монополий, участники которого, встречаясь, приходят к соглашению об установлении фиксированной цены, причем записывают это в документе, который можно представить суду с тем, чтобы положить конец монополии. То, что они в действительности обнаруживают, является слишком расплывчатым, чтобы можно было предъявить судьям.

В Северной Каролине, например, заинтересовались тем фактом, что на всех станциях бензин продавался по одной и той же цене, тогда как раньше периодически происходили короткие и яростные войны цен, которые причиняли беспокойство оптовым и розничным торговцам и давали населению повод думать, что с него берут слишком высокие цены. В 1951 г. губернатор штата назначил комиссию для расследования этого вопроса.

Были представлены доклады большинства и меньшинства членов комиссии. Большинство заявило, что очень «подозрительно» выглядит тот факт, что цены всегда одинаковы во всем штате, за исключением тех случаев, когда вспыхивают войны цен, но что нет доказательств наличия сговора, если не считать предположений, которые можно сделать на основании фактически одновременного изменения цен, о котором время от времени объявляют монополии. Большинство рекомендовало принять поправку к антитрестовскому законодательству штата, отменяющую необходимость представления письменных доказательств существования соглашений об установлении цен.

Меньшинство высказалось более откровенно. Оно заявило, что антитрестовское законодательство бессильно перед лицом того, что, в сущности, является усиливающейся монополией, получающей беспрецедентные прибыли. Меньшинство рекомендовало, чтобы комиссии по делам коммунальных предприятий штата было предоставлено такое же право регулировать цены на бензин, каким она пользуется в вопросах регулирования платы за услуги, оказываемые другими коммунальными предприятиями. Прокурор штата пошел даже еще дальше, предложив, чтобы одновременное изменение цен, которое проводится вслед за изменением цены ведущей на рынке компании, а также объявление одинаковых цен рассматривались как первостепенное доказательство нарушения антитрестовского законодательства.

Назначенная губернатором комиссия заявила, что девять монополий, осуществляющих операции в Северной Каролине, сообщили об увеличении своих прибылей на 21% (в масштабе всей страны), что от продажи одного галлона бензина они получали от 1,27 до 2,53 цента прибыли и что их чистая прибыль составила от 8 до 13% суммы всех поступлений. Было установлено, что «Эссо ойл компани», на долю которой приходилось 30% сбыта бензина в этом штате, является господствующей компанией, а устанавливаемые ею цены представляли собой стандарт. Подсчет показал, что владельцы машин в Северной Каролине платили ежегодно за бензин на 2—3 млн. долл. больше, чем потребители в штате Виргиния.

Один из членов комиссии, бывший управляющий «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», высказал сомнения в правильности той точки зрения, что существует какая-либо дискриминация в ценах. Он заявил: «Вмешательство правительства в осуществление предпринимателем права устанавливать цены на свою продукцию по своему усмотрению несовместимо с системой свободного предпринимательства»¹.

Законодательные власти штата Мичиган также интересовались структурой цен, которая, как говорили, контролировалась в этом штате «Стандард ойл компани (Индиана)». Секретарь Мичиганской нефтяной ассоциации утверждал в 1951 г., что он сомневается в том, что монополии заключают тайные соглашения о ценах, но добавил: «Я должен признаться, что способ, с помощью которого отдельный нефтепромышленник или поставщик приходит к выводу о необходимости установления данной цены для определенного района или определенной категории потребителей, всегда был покрыт мраком неизвестности»².

Суверенный штат Техас так часто возбуждал антитрестовские процессы против нефтяных монополий и они оказывались такими безрезультатными, что недвусмысленно намекают, будто эти процессы являлись не чем иным, как вымогательством, направленным на то, чтобы развязать кошельки лоббистов нефтяных компаний во время решающих выборов.

¹ «National Petroleum News», January 14, 1953.

² «National Petroleum News», December 5, 1951.

Последний по времени процесс проходил 21 февраля 1949 г. по инициативе министра юстиции П. Даниэля, позже избранного в сенат США. Он обвинил десять компаний в том, что они, после того как в июле 1946 г. истек срок действия полномочий Управления по контролю над ценами, шесть раз договаривались об одинаковом, исключаящем конкуренцию повышении цен на бензин. В 1948 г. 8 монополий объединили свои усилия с тем, чтобы воспрепятствовать повышению цен на сырую нефть, крупными покупателями которой они являлись¹. Даниэль заявил, что упомянутые 10 компаний контролируют 90% розничных сбытовых точек в штате с помощью договоров об исключительном праве поставки. Хотя каждая компания хвастается превосходством своего бензина, они часто обмениваются нефтепродуктами в зависимости от конъюнктуры рынка. Техасский бензин, утверждал Даниэль, продается на Атлантическом побережье по более низким ценам, чем в Техасе. Во всем Техасе существует одна цена, несмотря на разницу в стоимости перевозки.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» фыркнул в ответ, заявив, что Даниэль основывался на «экономике детского сада», доказывая, что существование одинаковых цен свидетельствует о наличии монополии. Это, добавил он, обычная практика представителей тех, кого журнал назвал «толпой». Если бы штат выиграл дело, каким бы образом эти 10 компаний определили, спрашивал журнал, кто же остался в проигрыше? В 1955 г. этот иск все еще находился в процессе рассмотрения, ожидая дальнейшей возможности быть полезным техасской политике.

В соседнем штате Арканзас губернатор Сид Макмас потребовал возбудить судебный иск против «крупных розничных торговцев бензином» за установление одинаковых цен на этот товар. Он заявил, что пять крупных компаний брали за галлон бензина в Арканзасе на 2 цента больше, чем в соседних штатах, в результате чего за период с 1947 по 1951 г. потребители переплатили 40 млн. долл.²

В 1955 г. законодательное собрание штата Монтана распорядилось начать расследование методов установления цен на бензин. Автор законопроекта жаловался, что жители штата должны были платить надбавку, равную

¹ «National Petroleum News», March 2, 1949, August 23, 1950.

² «National Petroleum News» January 23, 1952.

стоимости транспортировки бензина в цистернах из Талсы, штат Оклахома, хотя они приобретали бензин, произведенный из нефти, добытой и переработанной в Монтане¹. Пока не известно, прольет ли расследование в Монтане больше света на загадочные процессы установления цен на бензин, чем расследования, проводившиеся в Нью-Джерси, Мичигане и дюжине других штатов. Монополии, опираясь на авторитет ученых-экономистов, которые доказывают, что здоровая конкуренция на свободном рынке приводит к установлению одинаковых цен, одурачивали как следователей, так и законодателей. Когда негодование общественности становилось очень сильным, монополии обычно слегка ослабляли давление на цены и морочили голову независимым розничным торговцам до тех пор, пока буря не стихала. Множеству мелких розничных торговцев и сбитым с толку законодателям было, конечно, трудно бороться с системой цен, которая диктовалась из Нью-Йорка горсткой корпораций-миллиардеров.

¹ «The Gasoline Retailer», March 16, 1955.

Часть IV

**ВЗАИМООТНОШЕНИЯ
ВНУТРИ СТРАНЫ**

Глава 13

МОНОПОЛИИ И ОБЩЕСТВЕННОСТЬ

В отрасли промышленности, которая подтвердила свою преданность системе, основанной на единой цене, и не предлагает более выгодных сделок, реклама предприятия, рассчитанная на создание ему престижа, служит двойной цели: держать перед глазами общественности имя рекламодателя и бороться с распространенными заблуждениями общественности в вопросах цен, прибылей и величины предприятий.

Такая реклама, по убеждению «Стандард ойл компани (Индиана)», помогает продавать товары, а также «осуществляет свою основную функцию, искусно выставляя доводы в пользу свободного предпринимательства». Дело не в том, что «Стандард ойл компани (Индиана)» прибегает к таким избитым фразам, как «свободное предпринимательство», комментировал журнал «Нэшнел петролеум ньюс». Например, одно рекламное объявление было озаглавлено: «Как остаться счастливым после свадьбы». Служащий компании и его невеста — бывшая служащая компании — открыли этот секрет, так как их будущее благополучие было основано на работе у компании. Здесь не нужны прямые нападки на бесполезную правительственную систему «социального» обеспечения¹.

В прибылях нет ничего такого, чтобы их стыдиться, заявляет «Стандард ойл компани (Индиана)», когда вы посылаете по почте чеки с дивидендами для 40 тыс. женщин — держателей акций. Выгодно родиться в Америке — провозглашается в другом рекламном объявлении, на котором изображены пухленький младенец и представители различных слоев населения: пенсионеры, рабочие, держатели акций, потребители — все члены большой счастливой семьи «Стандард ойл компани (Индиана)». Что касается прибылей, то они «помогают оплачивать расходы

¹ «National Petroleum News», May 31, October 25, 1950

на новое оборудование, которым пользуются наши рабочие», так что и потребители выигрывают в результате улучшения качества продукции. Это их дивиденды¹.

Тема невежества людей является излюбленной у крупных фирменных рекламодателей. Размышление над этим самым дорогостоящим разъяснительным аппаратом в мире указывает на их несомненную службу целям просвещения. По словам руководителя отдела взаимоотношений с общественностью компании «Сан ойл», американцы не понимают существующей в стране системы предпринимательства и им приходится разъяснять ее. Соотношение между ценами и прибылями, например, «ставит серьезную задачу перед данной отраслью промышленности»².

«Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» придерживается трезвого авторитетного тона в своих взаимоотношениях с общественностью. Она предпочитает говорить об удовлетворении «потребности свободных людей в нефти», чем о свадьбах или посещениях церкви. Типичным в этом отношении является объявление «Джерси за рубежом» — привлекающая внимание реклама размером в 3 страницы, опубликованная в журналах «Сатердей ревью оф литерэчур» и «Харперс мэгэзин». В объявлении говорится, что крупной компании требуется много времени, чтобы разработать такие проекты предприятий, как в Венесуэле и Саудовской Аравии. «Джерси» — противница картелей... открыто и честно ведет свои деловые операции... отстаивает энергичную конкуренцию... верит в свободный поток товаров и услуг» и содействует экономическому развитию всех стран, где у нее вложены капиталы³.

Такой спокойный стиль присущ «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», но, когда Министерство юстиции выступает с иском, направленным на отделение сбыта от других операций таких компаний, как «Стандард ойл оф Калифорния» и «Юнион ойл», эти компании в своих рекламных объявлениях совсем не деликатничают.

«Что это за «интеграция», за которую они нападают на вас?», — спрашивает озадаченный рыбак. «Стандард ойл компани оф Калифорния» объясняет на понятном ему языке: рыбак ловит рыбу и продает ее в своем собствен-

¹ «National Petroleum News», October 5, November 8, 1950, May 16, 1951.

² «New York Times», February 4, 1949.

³ «Harper's», January 1953.

ном магазине, так же как «Стандард ойл компани оф Калифорния» добывает нефть и продает ее на своих собственных станциях¹.

«Что я потеряю, если будет нарушена ваша целостность?» — спрашивает гражданин в очках. Реклама компании изображает лабораторию, араба на верблюде на фоне нефтяных вышек, заправочную станцию и бомбардировщик, заправляемый горючим. «Мы верим, что можем лучше осуществлять все это, сохраняя свои крупные размеры», — объясняет «Стандард ойл компани оф Калифорния»².

«Кому в действительности принадлежит «Стандард ойл»?» — спрашивает недоверчивый наблюдатель, который, возможно, слышал что-то плохое о Рокфеллере. Нептому крупному финансовому воротиле, карикатура которого изображена в объявлении, а 115 тыс. акционеров, из которых лишь очень немногие могут быть названы богатыми, отвечает «Стандард ойл оф Калифорния». В рекламе изображены пастор, сестра милосердия, профессор, служащий и другие простые люди.

«Юнион ойл компани» предпочитает рекламу более общего характера. «Что плохого в прибылях в настоящее время?» — спрашивает она. За последние двадцать лет, говорится в объявлении, «левые пропагандисты настолько раздули вопрос о прибылях, что многие честные американцы стали думать, что в прибылях, возможно, действительно есть что-то плохое». Но в рекламе показывается, что большая часть прибылей вновь вкладывается в производство, с тем чтобы увеличить занятость и улучшить качество товаров, продаваемых потребителям, и что только 40% прибылей получают держатели акций³.

Подытоживая свои рекламные объявления, связанные с иском Министерства юстиции об отделении сбыта от производства, «Стандард ойл компани оф Калифорния» обратилась к своим акционерам, служащим и клиентам с просьбой «оказать помощь и поддержку в нашей общей борьбе против этой попытки сокрушить вашу компанию, вашу промышленность и вашу историческую свободу». Иск был охарактеризован как «одна из стадий развертывающейся политической борьбы, направленной на то, что-

¹ «Oil Forum», January 1952.

² «Oil Forum», December 1951.

³ «U. S. News & World Report», March 9, 1951.

бы уничтожить преуспевающий американский институт крупного бизнеса». Это «приведет к правительственному контролю над всеми сторонами американской жизни, то есть к утрате свободы»¹.

Значительная часть рекламных объявлений посвящена самовосхвалению в завуалированной форме. В рекламном объявлении нефтяной промышленности, занимающем две страницы, показано, как крупные и мелкие компании участвуют в торгах на аренду земельных участков в Северной Дакоте. Это объявление побудило газету «Нью-Йорк таймс» выступить с хвалебной передовой статьей о той роли, которую сыграл стимул прибыльности в поощрении разведки нефтяных месторождений в Северной Дакоте, что в свою очередь побудило Информационный комитет нефтяной промышленности перепечатать эту статью с добавлением хвалебных отзывов в адрес «Нью-Йорк таймс», стимула прибыльности, Северной Дакоты и нефтяной промышленности².

Газета «Нью-Йорк геральд трибюн» поместила рекламное объявление нефтяной промышленности в виде информационного сообщения этой газеты о том, «как нефтепромышленники США удовлетворили рекордный спрос в 1951 г.» «Рискованное предприятие» — гласил подзаголовок, хотя в этом году прибыли монополий были выше, чем когда-либо. В объявлении «Нью-Йорк геральд трибюн» именовалась «великой американской газетой» и говорилось, что «она приветствует нефтяную промышленность»³.

Такая реклама стала слишком походить на «перпетуум-мобиле»⁴ самовосхваления. Это явилось фактором, побудившим журнал «Форчун» провести исследование в области системы рекламы, с тем чтобы посмотреть, оправдываются ли расходы на нее. «Форчун» подсчитал, что корпорации ежегодно тратят 100 млн. долл. на защиту свободного предпринимательства (в том числе нефтяная промышленность — 10 млн. долл.) и что «она не стоит и ломаного гроша»⁵.

¹ «National Petroleum News», June 14, 1950.

² «New York Times», October 7, 1951; February 10, 1952.

³ «New York Herald Tribune», January 2, 1952.

⁴ Латинское выражение, означающее «вечное движение», «вечный двигатель». — *Прим. перев.*

⁵ «Fortune», September 1950.

Эта кампания, заявил «Форчун», «является психологически нездоровой, абстрактной, вредной, носит оборонительный характер. Самым важным является то, что во многих отношениях она свидетельствует о потрясающем отсутствии веры в американский народ и в отдельных случаях о явном презрении к нему».

Что касается приводимых в объявлениях «фактов», писал «Форчун», то они зачастую являются совсем не фактами, а «выводами». Ни разу еще со времени войны, когда нам говорили, что солдаты сражаются за яблочный пирог и холодильники, «нас не оскорбляли подобными вредными интерпретациями американской мечты».

Говоря о простых людях, следует сказать, что, по-видимому, для них рекламные объявления в конечном счете не имели значения. Большинство людей читает объявления, в которых приводятся цены, а в объявлениях нефтяной промышленности их нет. В остальном система рекламы по крайней мере дает работу растущей вспомогательной отрасли и кормит тех, кто работает в полиграфической промышленности.

Во времена процветания люди воспринимают систему предпринимательства в зависимости от того, что она им дает, и мало беспокоятся о том, является ли она свободной или контролируемой. В периоды бедствий рекламные объявления, если о них вообще будут помнить, явятся предметом мрачных размышлений. Они привлекут внимание тех, для кого история начинается со свежей газеты, но эти люди представляются слишком ненадежными, чтобы на них могла опереться нефтяная промышленность в бурные времена.

Более подходящими для завоевания друзей, если не для воздействия на людей, являются финансируемые нефтяной промышленностью радио- и телевизионные передачи. В этой области лидирует «Техас компани» — единственная компания, сбывающая свою продукцию во всех 48 штатах США. Хотя деятельность компаний группы «Стандард ойл» охватывает всю страну, каждая из них обслуживает главным образом свою провинцию. Поэтому инициатива в финансировании наиболее обширной программы передач в целях установления контакта с общественностью предоставляется крупнейшей компании, не входящей в группу «Стандард ойл». «Техас компани» так и поступала в течение нескольких лет, финансируя

телевизионную программу «М-р Бэрл у телевизора», передававшуюся каждый вторник по вечерам для 25 млн. зрителей. Восторг зрителей во всей стране по поводу интересных программ м-ра Бэрла означал «деньги в банке», заявила «Техас компани» своим торговцам¹.

Если эта программа была рассчитана на миллионы зрителей, включая и детей, то трансляции спектаклей из «Метрополитэн опера» по субботам зимой были предназначены для избранных. Было передано 18 дневных спектаклей по более чем 250 радиостанциям «Американ бродкастинг корпорейшн» от двух до пяти часов дня, а иногда и дольше, если опера затягивалась. Можно извинить «Техас компани» за ее гордость по поводу получения свидетельства от Национальной федерации женских клубов за ее заслуги в области культуры. Любители музыки были благодарны не только за передачи, но и за короткие рекламные объявления, в которых не очень распространялись на тему о вкладе «Техас компани»².

«Ситиз сервис ойл компани» предпочитает передачи легкой музыки; за последние 25 лет она израсходовала на финансирование 1300 радиопрограмм 18 млн. долл. На финансирование ее нынешней программы «Джаз Америки» ежегодно уходит 1 млн. долл.— треть всех средств, выделенных ею на рекламу. Компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Пьюр ойл», «Сан ойл», «Ричфилд ойл», «Шелл ойл» и «Сокони-вакуум ойл» организуют репортаж новостей; «Атлантик рифайнинг компани», «Стандард ойл компани (Индиана)», «Тайдуотер ойл компани» и «Хамбл ойл энд рифайнинг компани» предпочитают организовывать спортивные репортажи и обозрения³.

«Пьюр ойл компани» в течение 14 лет финансировала выступления Ханса В. Колтенборна, передававшиеся по всей стране, хотя деятельность компании ограничивается определенным районом. Но семья Дауэс так же заинтересована в общественных услугах, как и в нефти, и выпады Колтенборна против ползучего социализма демократов и профсоюзов как раз соответствуют взглядам Дауэса. Немалое число розничных торговцев, сбывающих

¹ «National Petroleum News», December 5, 1951.

² News release, American Broadcasting Company, November 14, 1951.

³ «Sponsor», February 11, 1952.

продукцию компании «Пьюр ойл», жаловались, что передачи Колтенборна отрицательно сказываются на их операциях, однако эту чикагскую республиканскую семью такие передачи полностью устраивают¹.

Радио и телевидение прекрасно отвечают нуждам таких корпораций. Во-первых, слушатель и зритель не могут оспаривать то, что им преподносится, и в момент трансляции нет конкуренции за овладение его вниманием. Во-вторых, поскольку подобные программы могут финансировать только те, кто обладает миллионами, маловероятно, что радиослушателям и телезрителям будут преподноситься неправильные идеи. В Америке принято, что корпорации несут расходы по организации увеселительных и информационных программ по всей стране, следовательно, они могут полностью распоряжаться. Здесь не нужно преклоняться перед лозунгами объективности, так как распорядители откровенно признают, что это чисто коммерческое предприятие, хотя и преподносимое под флагом служения обществу. Комментаторы, нанимаемые нефтяными компаниями, всегда отличаются крайне правыми убеждениями, и сомнительно, чтобы компании прибегали к услугам других с менее правыми, и уж во всяком случае не с левыми убеждениями.

Живое слово все еще остается лучшим средством пропаганды, и «Сокони-вакуум ойл компани» пользуется этим, посылая на собрания своих ораторов. За один только год 317 представителей компании выступили на 463 собраниях, на которых присутствовало 69 тыс. человек. Поддержание дружественных отношений с прессой является обязательным, и приглашения представителей печати на коктейль, чтобы встретить новое административное лицо или заслушать важное сообщение, являются обычной практикой. То же самое относится к приемам, устраиваемым для приезжих журналистов; примером является прием, устроенный «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» для делегатов Межамериканской конференции печати².

Более претенциозными являются такие мероприятия, как устроенные «Континентэл ойл компани» торжества

¹ «Sponsor», May 19, 1952.

² «National Petroleum News», November 29, 1950; «New York Times», October 8, 1950.

по случаю расширения ее крупного нефтеперерабатывающего завода в Понка-сити. Завод расположен там, где начинается территория Запада, близ Чероки-Стрип, известного по голливудским съемкам. «Континентэл ойл компани» пригласила из различных районов страны для участия в торжествах около 50 журналистов, специалистов в области нефти, финансов и экономики, которые были доставлены на место самолетом. К несчастью, редактор журнала «Нэшнел петролеум ньюс», также приглашенный на торжество, втянул своих собратьев по печати в беседу. Он ужаснулся, когда обнаружил, что даже среди этих ведущих журналистов было много таких, которые не понимали загадочных процессов ценообразования. Они верили, что цены «произвольно и без всякого объяснения навязываются уже давно страдающему населению». Редактор журнала вернулся в свою контору, покачивая головой по поводу неудачи монополий, не сумевших даже на таком блестящем спектакле, который был устроен в Понка-сити, разъяснить это всем. Журналисты, специализировавшиеся на экономических вопросах, возможно, поняли, что одной из причин того, почему цены должны повышаться, является необходимость финансировать такие рекламные мероприятия, участниками одного из которых они только что были¹.

Печатные органы, имеющиеся у большинства компаний, предназначены больше для «семей» служащих, акционеров и потребителей. Самым примечательным из них является журнал «Лэмп» — орган «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», выходящий ежеквартально, прекрасно издаваемый журнал, который сообщает о политике и достижениях компании. Многие компании выпускают также фильмы; цель некоторых из них — показать школьникам технологические процессы в нефтяной промышленности. Наиболее известным является фильм «Луизианская история», поставленный Робертом Флэхерти для «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)». В фильме повествуется о жизни мальчика в болотах Луизианы; кадры, рассказывающие о деятельности компании на морских отмелях, имеют в фильме второстепенное значение. Более целеустремленным является фильм, рассчитанный на фермерскую аудиторию, — «Человек на зем-

¹ «National Petroleum News», November 2, 1949.

ле», в котором популяризируются сельскохозяйственные машины, работающие на нефтяном горючем, и рассказывается об успехах «в условиях конкуренции».

На службе просвещения

Совершенно очевидно, что промышленность, которая так часто выражала свою озабоченность по поводу невежества американского народа в вопросах экономики, должна оказывать помощь в развитии образования. В этом отношении вечное попрошайничество университетов, а также характер федеральной налоговой системы, поощряет щедрость корпораций.

В деле организации финансовой помощи высшим учебным заведениям со стороны промышленных корпораций первое место принадлежит бывшему председателю совета директоров «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» Фрэнку Абрамсу. Совместно со своими коллегами из «Дженерал моторз», «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», «Контейнер корпорейшн оф Америка» и «Армстронг корк компани» он учредил Совет по оказанию финансовой помощи учебным заведениям. Корпорации, говорит Абрамс, ежегодно предоставляют на нужды просвещения около 235 млн. долл., тогда как они могли бы давать 1750 млн. долл. за счет суммы, составляющей 5% их доходов, которая не облагается налогом. Прелесть такого дара заключается в том, что, предоставляя 5500 долл., компания на самом деле расходует лишь 1000 долл., поскольку, по закону о налогах 1954 г., разница идет за счет дяди Сэма, хотя это ставится в заслугу корпорации¹. В 1954 г. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» передала 1 млн. долл. 138 высшим учебным заведениям.

Наградой явится не только то, что они прослывят благодетелями, поддерживая стоящее дело, отмечает Абрамс. Он полагает, что в будущем стране и «вкладам акционеров в корпорации» грозит большая опасность, если в США не будет «благоразумных и зрелых людей, на которых мы сможем положиться... По моему мнению, нера-

¹ «Fortune», December 1952; «New York Times», October 12, 1952, February 12, 1953; «U. S. News & World Report», August 24, 1951; Beardsley Rume and Theodore Geiger, The Five Per Cent, National Planning Association, 1951.

зумно, исходя из деловых соображений, отказывать этим институтам в поддержке, необходимой им»¹.

Обращаясь к Ассоциации американских колледжей, председатель совета директоров «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» подчеркнул необходимость оказания финансовой помощи учебным заведениям. «Мир, процветание и безопасность государства может в такой же степени зависеть от того, как мы относимся к нашим учителям и священникам, как и от любого другого влияния. Мы должны предоставить им не только хлеб и масло, но и возможность совершать доброе дело. Американский народ утверждает, что юридические лица, которые мы называем корпорациями, несут ответственность перед обществом. По нашему мнению, американский народ прав»².

С практической точки зрения также было бы неправильно, сказал Абрамс, если бы корпорации сидели на шее частных учебных заведений, настойчиво требуя инженеров и других специалистов и в то же время ничем не содействуя их обучению³.

Остается урегулировать одну неприятную деталь; во многих штатах разгневанный акционер может возбудить судебное дело против любого члена совета директоров за разбазаривание фондов корпорации (на благотворительные цели), и, к сожалению, подобное законодательство существует в самом штате Нью-Джерси, что сдерживает стремление «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» предоставлять такую помощь. Была выражена надежда, что штаты займут более разумную позицию в этом вопросе, так как, объяснил Абрамс, многие директора располагают скромными личными средствами.

В законодательстве не содержалось статей, которые препятствовали бы компании «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» предоставлять помощь тем колледжам, которые обременены излишним числом преподавателей. Компания пригласила 10 таких преподавателей и зачислила их в свой аппарат, выплачивая их жалованье непосредственно колледжам. Цель этого эксперимента, заявил Абрамс, — «содействовать расширению кругозора преподавателей и влить струю свежей мысли в повседневную ра-

¹ «The Lamp», March 1953.

² «American», Austin, Texas, March, 21, 1949.

³ «Saturday Review», April 19, 1952.

боту компании». Эта программа «могла бы помочь разрешить в течение нескольких лет проблему безработицы среди преподавателей и вместе с тем значительно улучшить взаимопонимание между университетскими кругами и промышленностью... То, что мы делаем, мы надеемся, является скромным началом в достижении этой цели»¹.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» восторженно отнесся к такому мероприятию. «Для отрасли промышленности, деятельность которой, к сожалению, зачастую неправильно истолковывается, мы не видим большего пробела, который нуждался бы в устранении, и лучшего пути для осуществления этого в интересах каждого, кого это затрагивает». Один из «профессоров «Стандард ойл компани (Нью Джерси)» работает над проблемами взаимоотношений с общественностью, другой разрабатывает программу взаимоотношений с акционерами, в то время как третий составляет проект нового руководства для отдела, занимающегося вопросами взаимоотношений со служащими»².

Другой метод оказания помощи университетам — поручение им исследовательских работ. По словам Абрамса, 25% всех ведущихся колледжами исследовательских работ для промышленности оплачивается нефтяными компаниями³. 6 нефтяных компаний передали Массачусетскому технологическому институту 1325 тыс. долл. для осуществления пятилетней программы исследовательских работ в области изучения атомного ядра, физики, химии и химического машиностроения⁴.

Абрамс и его коллеги из других отраслей крупной промышленности предупреждали, что отказ от финансовой поддержки высших учебных заведений приведет к вмешательству федерального правительства. «Уже были разговоры о правительственных субсидиях колледжам, — предупреждал «Нэшнел петролеум ньюс», — и высказывались опасения, что с помощью субсидий свобода и независимость высшей школы будут урезаны. Мы не предлагаем, чтобы нефтяная промышленность одна справилась с этой волной... Она может просто помочь».

¹ «New York Times», May 18, 1951; «National Petroleum News», September 26, October 17, 1951.

² «National Petroleum News», September 26, 1951.

³ «New York Times», October 20, 1949.

⁴ «Providence Journal», November 28, 1948.

Сенатор Дж. Уильям Фулбрайт (демократ от штата Арканзас) высказывал опасения, что осуществление этой программы может вызвать осложнения. Выступая в Нью-Йорке в 1955 г. на обеде, устроенном в честь Национальной литературной премии, он привел отдельные выдержки из выпущенной «Сокони-вакуум ойл компани» брошюры, которая распространялась среди студентов колледжей, стремившихся после окончания учебного заведения попасть на работу в эту компанию. «Вольнодумство,— предупреждали авторы брошюры,— может причинить множество неприятностей. «Измы» отжили. Бизнес, оставаясь бизнесом, естественно, неблагоприятно относится к неистовому или даже к умеренному радикалу».

Смущенная «Сокони-вакуум ойл компани» объявила, что содержание брошюры пересмотрено и текст, вызывающий неодобрение, удален из нее. Но она в течение 7 лет распространяла эту брошюру по колледжам без единого протеста со стороны руководства этих учебных заведений, пока на нее не обратили внимания в органе Принстонского университета «Алюмни уикли»¹.

Что касается профессорско-преподавательского состава, то вряд ли можно сказать, что нефтяная промышленность полностью применяет по отношению к нему те же методы, какими пользуется Маккарти. Взять, например, Йэйльский университет, один из профессоров права которого опубликовал книгу, где подверг серьезной критике монополистические тенденции в нефтяной промышленности. Вместо того чтобы осудить д-ра Ростова за его книгу «Национальная политика для нефтяной промышленности», Американский институт нефти ловко парировал удар, выделив средства и заказав через издательство Йэйльского университета монографию о конкуренции внутри данной отрасли промышленности. Для выполнения этой работы были подобраны 2 представителя нефтяной промышленности и 4 в высшей степени почтенных профессора, «не связанных с политикой» и «беспристрастных», и им было дано указание заняться изучением вопросов, связанных с добычей и консервацией нефти, интеграцией, ценами и механизмом цен.

Первая из монографий, подготовленная к опубликованию профессором конъюнктуры Калифорнийского уни-

¹ «Saturday Review», February 12, 19, 1955.

верситета в Лос-Анжелесе Ральфом Кэсседи младшим, подтверждает высказывание Американского института нефти, что в розничной торговой сети происходит довольно значительное маневрирование ценами и понижение их. В появившихся в торгово-промышленной печати восторженных рецензиях на эту книгу вообще не упоминалось о единой системе установления фиксированных цен на тexasкую, венесуэльскую и аравийскую нефть,— что представляет собой самую важную часть дела. Профессор, разумеется, согласился с тем, что, возможно, и практикуется в некоторой степени фиксирование цен, но оно осуществляется мелкими, получающими небольшой доход розничными торговцами в некоторых неустойчивых районах. Если и есть на что жаловаться, утверждал он, так это на то, что конкурентная борьба, возможно, является «слишком интенсивной»¹.

Хотя уход Дуайта Эйзенхауэра с поста президента Колумбийского университета являлся выигрышем для нефтяной промышленности, поскольку во время избирательной кампании он выступал против передачи нефтеносных прибрежных отмелей в собственность федерального правительства, этот известный университет мало потерял в своем понимании проблем, стоящих перед нефтяной промышленностью. Место Эйзенхауэра занял один из членов совета директоров «Сокони-вакуум ойл компани» доктор Грейсон Кэрк. После своего назначения доктор Кэрк объявил, что он не видит ничего плохого в том, что совмещает эти два поста. Вскоре после этого руководитель отдела взаимоотношений с общественностью на высшем уровне компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» был назначен деканом коммерческого факультета Колумбийского университета².

Благодаря щедрым субсидиям многие ученые наконец начали обращать внимание на нефтяную промышленность, которой они раньше пренебрегали. Преподавателю колледжа в Аллегени доктору Полу Гидденсу, чья книга «Юность нефти» была широко распространена среди высших учебных заведений и библиотек Ассоциацией компаний, добывающих нефть пенсильванских сортов, было в 1947 г. поручено написать историю «Стан-

¹ «National Petroleum News», March 3, 1954; «New York Times», June 18, 1954.

² «New York Times», January 6, 1953.

дарт ойл компани (Индиана)». «Возможность провести объективное и самостоятельное исследование деятельности компании,— заявил он,— без какой-либо цензуры и имея доступ ко всем ее архивам была настолько необычной, что я принял предложение»¹.

В 1952 г., к 50-й годовщине своего существования, «Техас компани» заказала М. Джеймсу написать ее историю. Одна за другой стали публиковаться биографии светил нефтяной промышленности, таких, как Майк Бенедум, бывший сенатор Том Коннэлли, Эрнст О. Томпсон из Техасской железнодорожной комиссии, Хью Рой Каллен и У. Л. Коннэлли — старейший деятель «Синклер ойл компани».

Но до сих пор еще не написана общая история нефтяной промышленности — любопытная деталь, характеризующая как эту отрасль, так и эрудицию в этом вопросе. Карл Коук Ристер, который благодаря любезности «Стандарт ойл компани (Нью-Джерси)» написал книгу о нефтяной промышленности Юго-Запада, в настоящее время работает над историей нефтяной промышленности; книга охватывает столетний период и намечена к опубликованию в 1959 г. Северо-западный университет также наметил выпуск такой же работы.

Два выпускника коммерческого факультета Гарвардского университета написали объемистую книгу «Рост нефтяных комбинированных компаний», в которой главным образом разбирается период после 1911 г., когда был распущен трест «Стандарт ойл». Они пришли к выводу, что нефтеперерабатывающие компании должны объединять у себя все секторы этой промышленности; на комбинированные компании приходится 93% переработки нефти в стране, 85% пропускной способности сборных линий нефтепроводов, 81% пропускной способности магистральных нефтепроводов и 92% пропускной способности трубопроводов для транспортировки нефтепродуктов. 30 лет назад доля мелких компаний по переработке нефти составляла 28%, в настоящее время она сократилась до 15%².

На средства, предоставленные «Стандарт ойл компани (Нью-Джерси)», Карл Коук Ристер написал книгу

¹ «National Petroleum News», February 2, October 12, 1949.

² «National Petroleum News», February 24, July 14, 1954; «New York Times», February 15, 1954; John G. McLean and Robert Wil-

«Нефть: Титан Юго-Запада», а фонд Оклахомского университета издал ее в 1949 г. «Хамбл ойл энд рифайнинг компани», дочернее предприятие «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» в Техасе, заказала К. Портеру, биографу Джона Якоба Астора, написать ее историю¹.

Книга «Магическая нефть: Слуга мира», написанная в 1951 г. доктором Альфредом Листоном из «Южного методиста» в Далласе, является «опровержением критики в адрес нефтяной промышленности и системы свободного предпринимательства». К 50-й годовщине своего существования «Галф ойл корпорейшн» выпустила богато иллюстрированную книгу Крэга Томпсона «Со времени Спидлтопа», в которой изложена история компании.

В 1952 г. была опубликована подготовленная Томасом Холлимэном «благодаря сотрудничеству служащих «Шелл ойл компани» книга «Нефтепромышленники», представляющая собой историю нефтяной промышленности в фотографиях. Фрэнк Тэйлор и Эрл Уэлти написали книгу «Черная бонанца» — историю компании «Юнион ойл оф Калифорния», в которой научное исследование сочеталось с журналистским чутьем; эта книга «доносит до вас романтику и колорит сказочной истории нефти»².

«Стандард ойл компани оф Калифорния» сделала больше для дела просвещения, чем любая другая нефтяная компания. Ее деятельность охватывает учебные заведения всех ступеней, от начальных школ до университетов. Необходимость этого подчеркнута в составленном в 1948 г. исследовании, из которого следует, что треть учителей западного побережья считала, что «Стандард ойл компани оф Калифорния» является «плохой» компанией. Поэтому она начала рассылать начальным и средним школам различные учебные пособия — фильмы о нефтяной промышленности, литературу, модели машин и тому подобное.

В 1951 г. преподаватели десятка колледжей были приглашены в Сан-Франциско для ознакомления в течение двух недель с деятельностью компании. Им показа-

J i a m N a i g h, The Growth of Integrated Oil Companies, Harvard Graduate School of Business Administration, Harvard University Press, 1953.

¹ «Saturday Review», August 27, 1949.

² «National Petroleum News», October 4, 1950.

ли крупнейшее предприятие компании в Ричмонде, и руководители компании и их заместители, не считаясь со временем, давали пояснения о деятельности компании. Единственное, что требовали от этих преподавателей,— это представить письменное сообщение о своих впечатлениях¹.

В результате, как заявила газета «Ойл дейли», гости-преподаватели «стали вдумчивыми и влиятельными друзьями». Один даже предложил «помочь заглушить в среде преподавателей пропаганду, направленную против бизнеса». Новое обследование показало, что только 13% учителей западного побережья считает, что «Стандард ойл компани оф Калифорния» является «плохой». Результаты были настолько успешными, что компания решила продолжать осуществление этой программы еще в течение двух лет, охватив ею преподавателей более 50 колледжей.

«Стандард ойл компани оф Калифорния» действует через сектор просвещения в отделе взаимоотношений с общественностью. За один год компания распространила по учебным заведениям 6 тыс. миниатюрных макетов нефтепромыслов, в следующем году она послала модели нефтеперерабатывающих заводов. Компания учредила 36 стипендий в 500 долл. каждая для студентов колледжей, чтобы «обеспечить будущее американское руководство демократией». 66 стипендий «Будущие фермеры Америки» и юношеских сельскохозяйственных клубов от 200 до 350 долл. присуждаются заслуживающим их студентам².

В 1954 г. после трех лет ошибок и безуспешных попыток Информационный комитет нефтяной промышленности разработал окончательную программу, которая должна была внедряться в средних школах страны. Ее цель — передать точку зрения нефтяной промышленности десяти миллионам учащихся средних школ — рассматривается как самая важная часть работы комитета. От небольших начинаний, которые в качестве эксперимента были сделаны в 24 районах, предполагалось в 1955 г. перейти к развертыванию пропаганды среди двух-трех миллионов учащихся.

¹ «National Petroleum News», September 3, 1952; «Oil Daily», November 10, 1952.

² «National Petroleum News», September 17, 1952.

Глава 14

МОНОПОЛИИ И ПОТРЕБИТЕЛЬ

Суметь выделить достоинства различных марок бензина с примерно одним и тем же октановым числом и убедить население покупать одну марку вместо другой— значит проявить исключительную изобретательность. Составители рекламы, работающие по заданиям нефтяных компаний, мужественно справились с этим делом. Магическим «присадкам» к бензину стали сопутствовать магические эпитеты¹.

В 1953 г. «Шелл ойл компани» объявила о «крупнейшем за последние 31 год успехе в деле улучшения качества бензина». Утверждалось, что производимый компанией трикрезилфосфат увеличивает мощность двигателя «в пределах до» 15% и удлиняет срок работы запальной свечи «в пределах до» 150%. «Ситиз сервис ойл компани» ответила на это «первым в мире бензином пяти измерений», который ликвидировал детонацию. Та же компания хвасталась, что она содержит лаборатории, в которых работают подготовленные кадры «нефтяников-психиатров».

Чтобы не оказаться позади, компания «Эссо» (филиал «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)») убеждала владельцев автомашин «испробовать лучший сорт бензина из всех, которые вы можете купить». Как и приличествует имперскому могуществу «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», этот сорт бензина превозносился во всех журналах страны, на всех стендах для объявлений и афиш; его характеризовали словами: «абсолютная

¹ Кампания по рекламированию «присадок» началась в печати с весны 1953 г. Присадки представляют собой химикалии, добавляемые к бензину для повышения его эффективности как горючего. Тетраэтиловый свинец является присадкой, применяемой для борьбы с детонацией в двигателе. Так как эта присадка оставляет осадок, вызывающий «преждевременную вспышку», то другие присадки используются для предотвращения этого. Среди них — трикрезилфосфат (ТКФ).

мощь» (зловещая, если не намеренная хвала этой могущественной корпорации).

Компания «Стандард ойл (Индиана)» следила за сражением имен прилагательных и в рекламе своего бензина «Амоко», производимого на заводах восточного побережья, писала: «Извините нас! Исключите нас из гонки по изобретению все новых и новых присадок, так как бензин «Амоко» является единственным сортом бензина, не нуждающимся ни в какой присадке». При этом она добавила: «и он не оставляет металлических осадков». Делая владельцу автомашины другой таинственный намек, компания заявляла, что ее бензин получают из «чистой нефти». Из деликатного чувства уважения к деловой этике она не объяснила, какое сырье используют другие компании.

Компания «Стандард ойл (Огайо)» хвасталась, что она «с сегодняшнего дня выпустила... новое, стоившее многие миллионы долларов горючее, которое придает вашей машине такой ход, о котором никогда раньше и не помышляли. Марафонский бензин каталитического крекинга обеспечивает вашей машине мягкость хода и силу тигра». В то же время компания «Филипс» утверждала, рекламируя свой сорт бензина «66», что, «когда дело коснется «рывка с места», этот сорт бензина обеспечит его». «Сокони-вакуум ойл компани» обладает бензином, который обеспечивает максимальную мощность двигателя; «Синклер ойл компани» производит «первый в мире бензин, не допускающий ржавчины»; что касается сорта бензина компании «Шелл ойл», то он обычно настолько эффективен, что двигатель прямо рвется из автомобиля. «Это активированный бензин!» — кричит счастливый водитель.

«Техас компани» противопоставила всему этому бензин «высший октан, властелин неба, усиленный петроксом», который обеспечивает «увеличение возможного срока эксплуатации двигателя на 60% при максимальной нагрузке». Компания «Сан ойл» объявила, что ее обычный бензин «даст возможность сделать на каждый затраченный доллар больше миль при наилучшей работе двигателя, чем дорогостоящий высокосортный бензин». Компания «Тайдуотер ойл» выпустила «развивающий безграничную скорость бензин — А этил». Компания «Стандард ойл (Индиана)», избегая многословия в названии своего бензина, похвасталась новыми сортами горючего, «на-

столько революционными, что они могут сэкономить владельцам машин до двух галлонов бензина на бак».

Члены Национальной ассоциации нефти были обеспокоены и сконфужены. В то время как компании «Шелл ойл» и «Техас» поддерживали применение присадок, компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Сан ойл» и «Атлантик» заявили, что нужны более легкие сорта бензина и нефти. «Этил ойл корпорейшн» дипломатично рекламировала как применение присадок, так и более легкие сорта бензина. Сообщалось, что сотрудники лабораторий задумывались над тем, «внедрятся ли присадки и другие сильнодействующие средства или они разрушат даже наилучшие из двигателей, обладающих большой степенью сжатия»¹.

Дж. Кармикэл из газеты «Нью-Йорк таймс» заявил, что мелкие нефтеперерабатывающие заводы не в состоянии будут выдержать конкуренцию новых сортов бензина. Руководители предприятий нефтяной промышленности, сообщал он, не высказывали свое мнение до получения «основательных выводов» относительно ценности присадок².

Рекламный журнал «Тайд», обозревая поле битвы этих сверхмощных эпитетов, предупредил, что нефтяные компании «накликают на себя те же опасности, порождаемые разнузданной рекламой, что и компании, выпускающие сигареты». Характеризуя излишества нефтяных компаний как «одно из наиболее ярких проявлений раздутой рекламы нашего времени», «Тайд» предостерегал, что нефтяная промышленность может потерять доверие общественности.

Президент «Юнион ойл компани» Рииз Тейлор суммировал за своих коллег положение в следующих словах: «Я имею основание заявить, что мы избегаем необдуманности в деле применения присадок к бензину, описываемых повсюду в газетах и в рекламе, вывешиваемой на досках для афиш и объявлений. Наши парни в научно-исследовательских лабораториях подвергают все эти так называемые удивительные химикалии самому тщательно-му изучению. Они находят, что износ двигателей, порча

¹ «Oil Daily», April 19, 1954; «National Petroleum News», April 21, 1954.

² «New York Times», April 18, 1954; «Oil Daily», April 19, 1954.

клапанов и т. п., являющиеся результатом использования бензина с добавлением присадок, более чем обесценивают приносимую ими пользу, если таковая вообще имеется. Мы нашли, что заменителя хорошего бензина не существует»¹.

Когда полет фантазии в изобретении высокопарных прилагательных и вздорных существительных превзошел все границы воображения, компания «Стандард ойл оф Калифорния» решила остановиться. Во время своего вторжения на рынок Новой Англии компания говорила, что «чемпионы не нуждаются в фокусах... мы отказываемся прибегать к динамической позе и хвастаться по поводу того, каким образом с помощью крекинга молекулы перегруппировываются для получения бензина «Калсо» (сокращенное название компании «Стандард ойл оф Калифорния»). Компания признала, что «не существует никакого другого способа получения бензина, который обеспечивал бы максимальный коэффициент полезного действия, максимальный пробег и экономию, а поэтому зачем претендовать на то, что это исключительный процесс?»

Что касается вопроса об октане, заявила компания, то «вы не услышали от нас болтовни о нем. Утверждать, что октановое число вашего бензина выше, чем среднее октановое число бензина других марок, является не чем иным, как болтовней». Таким образом, было признано, что «мы знаем, что бензин «Калсо» хорош, что он лучше большинства сортов и не превзойден ни одним другим сортом бензина»².

Высмеивая рекламу других компаний среднего запада, независимая компания «Наф-Сол» заявила, что «никакой бензин не обеспечит двигателю мощность большую, чем та, которую заложили в него конструкторы... Ни уран, ни трескучие фразы, ни адские атомные средства не состряпаны учеными зефира (ранее называвшимися нефтяниками) с тем, чтобы придать вашему автомобилю стремительность реактивного двигателя... Ученые зефира признают, что для получения хорошего бензина они и сейчас используют тот же основной компонент, что и в прежние времена... Давайте прямо посмотрим на вещи, друзья; все, что вам необходимо для семейного лимузина или

¹ «National Petroleum News», July 7, 1954.

² «National Petroleum News», November 1, 1950.

колымаги — это всего-навсего хороший бензин — зефир». «Наф-Сол» напомнила владельцам автомашин, что большинство автомобилей нуждаются «в обычном хорошем бензине»¹.

Журнал «Адвертайзинг эйдж» сочувствовал авторам, работающим в нефтяной промышленности, в их трудной задаче превратить «ничего» в «нечто». Приводились четыре разновидности «ничего»: 1) преувеличенные обещания выгод, не подкрепленные фактами; 2) организация остроумных или приятных «увеселений»; 3) безвредные и бессмысленные утверждения общего порядка; 4) заявления чересчур технического характера, которые специалист не может понять.

При выборе «100 наилучших реклам» в их число попала лишь одна реклама нефтяной компании. Журнал «Адвертайзинг эйдж» не отрицал, что перед этой отраслью промышленности стояла трудная проблема, так как мало что можно сказать о достоинстве одного сорта по сравнению с другим. Но, заявил он, даже реклама крупных компаний была рассчитана на средних владельцев автомашин, обладающих «интеллектуальной любовью к сурку»².

Величина октанового числа может привести к некоторой путанице, поскольку существует два метода ее определения — моторный и лабораторный. В январе 1953 г. среднее октановое число высококачественного бензина в 48 городах составляло по моторному методу 82,5, а по лабораторному — 90,78. Содержание тетраэтилового свинца (что в свою очередь является чем-то иным) определялось в 2,1 куб. см на галлон, то есть ниже, чем в октябре 1952 г., когда оно равнялось 2,25 куб. см.

Среднее октановое число обычного бензина составляло 79,08 по моторному методу и 84,3 — по лабораторному. Содержание свинца в обычном бензине равнялось 1,78 куб. см на галлон³.

Октановые числа и содержание свинца в бензине значительно отличаются друг от друга в разных районах, иногда они бывают различными и в пределах одного района. Согласно данным подробного обзора главного

¹ «National Petroleum News», November 1, 1950.

² «Oil Daily», June 5, 1953.

³ «Oil Daily», January 27, 1953.

поставщика тетраэтилового свинца компании «Дюпон де Немур», в 1953 г. октановое число высокосортного бензина колебалось от 78,2 в Кэлгери (провинция Альберта в Канаде) до 85,2 в Корпус-Кристи (штат Техас), а содержание свинца — от 1,05 куб. см в Солт-Лейк-сити до 2,85 куб. см в Ванкувере (провинция Британская Колумбия). Для обычного бензина октановое число колебалось от 75,1 в Солт-Лейк-сити до 81,5 в Нью-Йорке, а содержание свинца — от 0,43 куб. см в Солт-Лейк-сити до 2,34 куб. см в Шривпорте (штат Луизиана). Следует отметить, что октановое число обычного бензина в Нью-Йорке было выше, чем у высококачественного бензина в Кэлгери, а также, что в обычном бензине в Шривпорте содержится больше свинца, чем в высококачественном бензине в Кэлгери¹. В обзоре компании «Дюпон де Немур» признавалось, что одна треть из взятых проб обычного бензина содержала столько же свинца, сколько содержал высококачественный бензин, или даже больше, а две пробы высококачественного бензина вовсе не содержали свинца!

Журнал «Ридерс дайджест» буквально вызвал волнение, поместив в своем номере за апрель 1949 г. статью, в которой владельцам автомашин давался совет придерживаться бензина «обычного» сорта, если они хотят сэкономить деньги. Автор статьи Харланд Манчестер сослался на Американскую автомобильную ассоциацию, которая заявила, что «массовое заблуждение» в отношении высококачественного бензина обходится владельцам автомашин в 200 млн. долл. в год. Федеральное правительство, заявил он, объявило водителям своих 71 тыс. машин, что конструкция двигателей обеспечивает их нормальную работу при использовании бензина обычного сорта².

Агент по закупкам для штата Северная Каролина, изучая этот вопрос, установил, что разница между высококачественным и обычным бензином очень мала, а разговоры о том, что немарочное, или «второсортное», горючее может вызвать порчу двигателя, являются «чистейшим вздором». «В действительности вполне возможно,— сказал он,— что это тот же бензин, который наливает-

¹ «Oil Daily», April 28, 1953.

² «National Petroleum News», April 13, 1949.

ся из стоящей поодаль кистерны, принадлежащей известной монополии»¹.

В своем кругу представители «Этил корпорейшн» откровенно высказываются относительно причины, почему владельцы автомашин платят за бензин известной торговой марки на 2 цента за галлон больше. Хвастаясь в торговой печати громадным ростом объема продаж со времени своего основания в 1923 г., «Этил корпорейшн» спрашивает:

«Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, что вызвало этот громадный рост? Одной из причин, как мы считаем, является кампания, проводимая из года в год «Этил корпорейшн» по рекламированию и поощрению сбыта бензина марки «Этил». Например, к владельцам автомашин постоянно обращались через журналы, радио, а в настоящее время через телевизоры... В 1952 г. журнал, издаваемый «Этил корпорейшн» в целях рекламы, ежемесячно распространялся среди 48 млн. человек... В ближайшие годы появится миллион новых владельцев автомашин. Этим людям также необходимо привлечь в качестве покупателей, чтобы поддерживать сбыт. Вот почему в плане «Этил корпорейшн» на будущее включены проведение широкой кампании по рекламе и увеличению сбыта, а также различного рода программы по подготовке продавцов для розничной сети»².

В упомянутой статье журнала «Ридерс дайджест» приводилось также обращение Управления федеральных поставок Министерства финансов США ко всем министерствам менять смазочные масла только весной и осенью или после того, как машина пройдет 4000 миль, — в зависимости от того, что наступит раньше. Автомашины, совершающие частые короткие пробеги в условиях холодной погоды или эксплуатируемые на песчаных или пыльных дорогах, должны чаще менять смазочное масло.

Но нефтяная промышленность убеждает владельцев автомобилей производить эту замену каждый месяц или через каждые 1000 миль, смотря по тому, что наступит раньше. В этом вопросе нефтяные компании вступают в непримиримое противоречие с автомобильными компаниями, которые возмущаются клеветой на свои двигате-

¹ «National Petroleum News», April 5, 1951.

² «National Petroleum News», January 28, 1953.

ли. Автомобильные заводы советуют делать замену смазочных масел примерно через каждые 2000—2500 миль или два раза в год, в зависимости от того, что наступит раньше. Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» был обеспокоен такого рода трениями и предложил организовать встречу представителей этих двух отраслей промышленности «на высоком уровне» для разрешения спора. Журнал нефтяной промышленности подчеркивал, что он «не призывает к тому, чтобы автомобильным компаниям «заткнули рты», но ставит лишь вопрос о том, что нефтяная промышленность собирается противопоставить открыто выраженным взглядам этих людей»¹.

Лучшим ответом нефтяной промышленности на рекомендации Министерства финансов является то, что водителями правительственных машин являются шоферы-профессионалы и что эти машины обслуживаются механиками, а поэтому их нельзя сравнивать с машинами, которые водят частные лица. Последним нельзя доверить суждение о том, нормально ли эксплуатируются их автомашины, и поэтому предложение менять смазочное масло после каждой тысячи миль пробега является страхованием от порчи двигателя².

Смазочное масло никогда не приходит в негодность, оно только загрязняется, заявляет Ассоциация предприятий по регенерированию масел. Ассоциация утверждает, что каждый год теряется 12 млн. баррелей моторного масла вследствие того, что его выбрасывают. Военно-воздушные силы США, а также многие авиалинии и железные дороги покупают регенерированное масло. Отмечается, что такие масла по качеству выше «новых» масел, поскольку они подвергаются дополнительному процессу очистки. Ассоциация превзошла автомобильные компании, утверждая, что нет необходимости менять в автомашине масло до того, как она прошла 10 тыс. миль³.

В довершение ко всему сказанному нефтяная промышленность подвергается в настоящее время нападкам изнутри. «Юнион ойл компани» вторглась на рынки восточного побережья со своим «тритоном»—«изумительным пурпурным моторным маслом», которое, как утвержда-

¹ «National Petroleum News», October 11, 1950.

² «National Petroleum News», April 13, 1949.

³ «Providence Journal», July 20, 1952.

ют, выдержало пробег в 30 тыс. миль по побережью Тихого океана и обнаружило не больше признаков снижения качества, чем «обычное» масло после пробега в 1000 миль. «Гости с восточного побережья даже брали его с собой и продолжали заказывать его по почте». Это, заявила «Юнион ойл компани», побудило ее предоставить всем владельцам автомашин на восточном побережье возможность покупать «тритон».

Во всяком случае, владельцы автомашин отказываются от привычки менять масло через каждую тысячу миль пробега, если они ее вообще когда-либо имели. Соотношение продаваемого на заправочных станциях масла к продаваемому бензину снизилось с 1,62% в 1947 г. до 1,31% в 1952 г. Покупателей, поднял крик журнал «Нэшнел петролеум ньюс», следует осведомлять о том, как часто должно меняться смазочное масло, и обслуживающему персоналу заправочных станций необходимо дать указание «поднимать капот двигателя» как можно чаще. Первоочередной проблемой здесь является пробудить активность служащего, чтобы он указывал на необходимость замены масла, и журнал возмущался упрямством или ленью руководителей заправочных станций и их служащих, не использующих языка, глаз и рук для того, чтобы намекнуть, что «масло грязное, сэр»¹.

Когда различные марки бензина продаются в одном районе по одной и той же цене, что побуждает водителей машин покупать бензин определенной марки? Это упражнение в высокой мистике завладело вниманием экспертов, работающих в нефтяной промышленности, и даже возбудило любопытство компании «Дюпон де Немур», отдел нефтяных химикалий которой поручил фирме «Нэшнел аналитс инкорпорейтед» разгадать тайну. Агенты этой фирмы произвели наблюдения над 21 тыс. водителей машин и беседовали с ними на 1193 станциях и, кроме того, получили интервью в 3100 домах.

Малоутешительные результаты, преданные гласности в 1953 г., показали, что только 12% потребителей выбрали заправочные станции, исходя из марки бензина. Около 40% руководствовалось предоставляемыми удобствами и 31% избирало станции из-за приветливого обращения. Владельцы автомашин, более пожилые по воз-

¹ «National Petroleum News», September 17, 1952.

расту и с более высоким доходом, заинтересованы в услугах; более молодые и с меньшим доходом предпочитают дружбу. Из тех, кто делает покупки на разных станциях, большинство заезжает на любую ближайшую станцию. Примерно 40% водителей машин, по существу, безразлично, имеет ли бензин марку или нет, но едва ли можно сказать, что реклама — это напрасная трата денег, ибо 41% владельцев автомашин требует определенную марку. Для 20% подходит ближайшая станция, расположенная с правой стороны дороги. Цена не являлась существенным фактором; менее 3% искало бензин, продаваемый по пониженным ценам — дань эффективности контроля над ценами¹.

В период второй мировой войны организацией, именуемой «Брэнд неймз фаундейшн», которую лояльно поддерживали монополии, была проведена кампания за введение определенных названий марок бензина. Главной целью организации являлась борьба против деления бензина на сорта, как, например, сорт А, Б и т. д., сторонниками которого были некоторые представители правительства. Организация напоминала потребителям, что при покупке бензина вместо этих сортов «покупателям предлагается широкий выбор всегда имеющегося в наличии и немедленно отпускаемого бензина различных марок». Они не были обязаны покупать бензин, исходя из октанового числа и содержания свинца; такая информация, но без упоминания названий марок, имелась, конечно, в обзорах, составляемых компанией «Дюпон де Немур». В результате нефтеперерабатывающему заводу «не приходится приспособливать свои идеи к определенному комплексу одобренных правительством спецификаций, а окончательное суждение предоставляется самому покупателю». Не имея под рукой лаборатории, какой располагает «Дюпон де Немур», покупатель, как окончательный судья, мог, разумеется, ошибаться; но человеку свойственно ошибаться.

Марки бензина «являются символами образа жизни». Организация «Брэнд неймз фаундейшн» обеспечивает учебными пособиями курсы по изучению экономики страны, курсы по изучению социальных наук, а также женские клубы. «В прошлом, — отмечает она, — женские

¹ „Oil Daily“, February 12, 1953.

клубы и другие группы, создающие общественное мнение, являлись излюбленным форумом для атак на систему названий марок и торговых знаков». Эта организация является инициатором проведения в нефтяной промышленности ежегодных конкурсов для выявления ведущей станции обслуживания по продаже марочного бензина¹.

Было бы приятно верить, что внешнее великолепие бензозаправочных станций гарантирует автомобилистам первоклассное обслуживание, даже если цена на бензин одна и та же на всех станциях. К сожалению, это не так. Ф. А. Бин — торговец нефтью — является своего рода единоличным исследовательским учреждением, занимающимся изучением таких вопросов. В течение многих лет он писал статьи на эту тему для журнала «Нэшнел петролеум ньюс», и его отчет о поездке по юго-восточным штатам (он проехал около 5000 миль) является весьма интересным². Этот отчет произвел такое впечатление на журнал, что он был перепечатан для промышленности в виде брошюры. Здесь приводится его краткое содержание.

Бин посетил 78 заправочных станций, но пропустил раза в четыре больше станций, так как еще с шоссе он мог видеть грязь, беспорядок и слоняющихся там бездельников. Из посещенных 78 станций только одна могла считаться первоклассной во всех отношениях.

Обследованные станции были грязнее, хуже обслуживали посетителей и обладали меньшей пропускной способностью, чем 18 месяцев назад, когда он писал о них. Служащие станций, заметив, что номер его машины выдан другим штатом, уделяли ему минимум внимания, полагая, что он вряд ли вновь заедет к ним. Управляющие и служащие «абсолютно ничего не знают» относительно нефтепродуктов, которые они продают. По сравнению с другими предприятиями, с которыми он в разное время сталкивался, здесь больше, чем где-либо, недоставало умения торговать.

Бин в качестве лица, интересующегося нефтяной промышленностью, как правило, вел разговоры с руководителями и администраторами тех компаний, мимо заправочных станций которых он проезжал. Один оптовый

¹ «National Petroleum News», October, 15, 1952.

² «National Petroleum News», August 10, 1949.

торговец, владеющий 100 станциями, заявил ему: «Бензин есть бензин, независимо от того, где вы его покупаете. Октановое число не имеет никакого значения». Инспектор бензозаправочных станций сказал ему, что его обычный бензин имел октановое число 92, а высококачественный — 100! Заместитель заведующего станциями обслуживания одного из административных округов на вопрос о том, почему надо покупать высококачественный бензин, ответил: «Компания получит больше денег, если вы сделаете это».

Другой администратор, которому был задан вопрос относительно различных методов испытаний смазочных масел, применяемых у него на заводе, заявил, что «подобная информация является секретной, она имеет большое значение для конкуренции, и о ней нельзя рассказывать посторонним». Один торговец сказал, что его поставщик предоставил ему эту информацию, но он никогда не читал ее. Другой не знал, какое значение имеют испытания, но был уверен, что смазочное масло, стоящее 40 центов, лучше, ибо оно стоит дороже.

На двух станциях в бак машины Бина залили грязный, разбавленный водой бензин. Бензин на той и другой станции был марочным, но поставщики не несли ответственности за розничных продавцов поставляемой им продукции.

Несмотря на то, что на заправочных станциях сиденья в уборных облучаются фиолетовыми лучами в целях дезинфекции, и на наличие других широко рекламируемых удобств, Бин разделил все станции по чистоте следующим образом: хорошие до отличных — 23,8%; удовлетворительные — 30,1%; неудовлетворительные до плохих — 46,1%. Что касается «туалетных комнат», то 61,5% из них были признаны грязными или совершенно отвратительными. Только 6% были безупречно чистыми, а остальные представляли собой нечто среднее между чистыми и грязными.

На 39,6% станций обслуживание было найдено неудовлетворительным или ужасным. Только на одной станции обслуживание было таким, каким оно должно быть. Бин обнаружил, что обычным способом «чистки» переднего стекла автомобиля было смачивание грязной замши в грязной воде, отжимание ее и затем протирание ею стекла. К счастью, никто не пытался протирать боко-

вые и заднее стекла. Единственный ремонт, потребовавшийся во время всей поездки Бина, был вызван небрежностью, допущенной на станции обслуживания. В период морозов радиатор машины Бина проверялся на пяти различных станциях, и тем не менее Бин не знал, в порядке ли радиатор. Только на двух станциях из 78 по инициативе обслуживающего персонала было предложено проверить аккумуляторную батарею без просьбы со стороны владельца машины. Бин обнаружил, что получить надлежащую батарею было нелегким делом. Только на двух станциях имелась доброкачественная питьевая вода; на остальных считали, что все проезжающие предпочитают покупать кока-кола, независимо от того, нравится ли им этот напиток или нет.

На 57,6% всех станций никто не предлагал проверить масло в двигателе; лишь на одной посоветовали переменить смазочное масло. На 64,1% станций, по мнению Бина, было бы неразумно доверить персоналу произвести полную смазку машины; однако две станции, которые, как он полагал, были достаточно компетентными для этого, не оправдали его надежд, поэтому Бин пришел к выводу, что названный им процент слишком низок. На одной великолепной станции, украшенной вывеской монополии, один служащий заявил, что на это потребуется 45 минут, другой — 30 минут. Но машина была готова через 15 минут. Бин, сам имеющий отношение к нефтяной промышленности, считает, что невозможно произвести должным образом смазку машины за 15 минут. Поэтому он решил прибегнуть к услугам другой станции, где обнаружилось, что на первой станции не была проверена жидкость в тормозах. Затем машина была направлена в агентство по сбыту, где обнаружили, что на обеих предыдущих станциях не открывали ни картер заднего моста, ни коробку передач.

Хотя в данный сезон каждая нефтяная компания в программах радиопередач делала упор на «подготовку к зиме», ни одна станция ничего не предложила сделать в этом отношении. Плохое обслуживание и мошенничество совершенно ожесточили Бина против монополий.

«Все эти компании,— заявляет он,— постоянно твердят водителям машин, какими хорошими являются они и их розничные торговцы. Если бы они были наполовину так хороши, как они стремятся показать себя, водители

машин скоро почувствовали бы это и начали бы так их восхвалять, что нефтяные компании могли бы сэкономить значительную часть своих нынешних расходов на рекламу».

Рассматривая станции обслуживания со всех точек зрения, Бин нашел, что лишь одну шестую часть из 78 станций можно считать более чем удовлетворительными (а он проехал мимо более 300 станций, которые не заслуживали внимания). Удовлетворительные станции составляли 29,6%, а станции, которые он относил к разряду неудовлетворительных и плохих, составляли 53,8%.

Эта поездка Бина ограничивалась юго-восточными штатами, тогда как его предыдущие поездки охватили восточную часть страны и большую часть Запада. «Между отдельными частями страны существует лишь небольшое различие. Водитель машины, расходующий деньги, не получает должного обслуживания и тогда, когда он является постоянным клиентом станции, и он знает об этом... Если нефтяная промышленность, подобно некоторым другим отраслям, не наведет сама у себя порядка, то кто-нибудь, вероятно какая-либо правительственная организация или организация штата, сделает это за нее».

Таково положение на заправочных станциях — венце славы моторизованной цивилизации Америки.

Глава 15

КОНКУРЕНЦИЯ КООПЕРАТИВОВ¹

Есть ли такая система добычи и сбыта нефти, которая выгодна потребителям и позволяет избежать зло, происходящее от монополий? Кооперативы заявляют, что они нашли такую систему.

Их метод разрешения проблемы не является ни в коей мере теоретическим, необходимость заставила их прибегнуть к нему, а опыт помог им усовершенствовать его. Еще в начале 20-х годов нашего века местные фермерские кооперативы пришли к выводу, что они могли бы с большой выгодой для своих членов начать торговать в своих магазинах горючим и смазочными материалами, закупая их оптом. По мере механизации фермерского хозяйства сбыт нефтепродуктов стал одной из важнейших сторон деятельности местных кооперативов; некоторые оборудовали бензиновые колонки и стали даже развозить бензин в собственных автоцистернах. С развитием этой стороны деятельности кооперативов оптовые кооперативы начали совершать закупки для местных кооперативов, в результате чего были сэкономлены значительные средства.

Расширению роли кооперативов в сбыте нефтепродуктов способствовали три фактора. В 20-х годах разница между покупной и продажной ценой у монополий при продаже нефтепродуктов составляла 6—9 центов за галлон, или 30—40 центов на доллар, что, конечно, намного превышало издержки производства. Большую часть этой разницы кооперативы могли передать своим членам. Монополии предпочитали сбыту в сельских местностях массовый сбыт в городах, поэтому кооперативы получили возможность закрепить свои позиции. Кроме того, имев-

¹ Развитие нефтяных кооперативов рассмотрено в книге W a r r e n M a t h e r Petroleum Operations of Farmers Cooperatives, U. S. Department of Agriculture, Farm Credit Administration, May 1951. Тенденции последних лет обобщены в Petroleum Cooperatives, 1953—1954; Cooperative League of the U. S. A., 1955.

шиеся смазочные материалы совершенно не годились по своему качеству для сельскохозяйственных машин, поэтому оптовые кооперативы фактически были вынуждены создавать свои заводы по производству густой и жидкой смазки, иначе тракторы и сельскохозяйственный инвентарь членов кооператива могли выйти из строя.

Росту нефтяных кооперативов содействовали ведущие фермерские организации: Среднезападное фермерское бюро к востоку от Миссисипи, Фермерский союз к западу от Миссисипи и фермерские ассоциации вдоль атлантического побережья и в штатах, расположенных вдоль северной части тихоокеанского побережья страны. Кое-где монополии мстили кооперативам и назначали розничные цены более низкие, чем цены у оптовых кооперативов, стараясь этим уничтожить конкурентов. В таких случаях кооперативы часто приостанавливали свою деятельность в области нефти до тех пор, пока война цен не прекращалась; большинство кооперативов выдерживало конкуренцию и даже развивалось благодаря поддержке оптовых предприятий при крупных фермерских организациях и благодаря доходам от тех видов своей торговли, которые не были связаны с нефтью.

В конце 20-х — начале 30-х годов многие кооперативы получали при сбыте нефтепродуктов до 10% прибыли на каждый доллар. Кооперативы штата Индиана зарабатывали от 3,5 до 3,7 центов на каждом галлоне бензина. После 1935 г. прибыль упала до 5—7%, а в 1950 г. она в среднем составляла около 4%. Такое снижение прибыли свидетельствовало об успехе кооперативов, ибо оно показывало, что нефтяные монополии в результате конкуренции кооперативов вынуждены были уменьшить прибыль, получаемую в сельских местностях. Еще более важным достижением было улучшение качества нефтепродуктов, обеспечение отпуска товаров полной мерой постоянным покупателям из числа кооперативов, а также честность в сделках.

К концу 1950 г. насчитывалось 2230 местных кооперативов, торгующих нефтепродуктами. Им принадлежало 2685 оптовых установок, 2000 заправок станций и 5660 автоцистерн. Кооперативы снабжали 1 млн. ферм более чем 2 млрд. галлонов горючего, что составляло около $\frac{1}{5}$ всего горючего, потребляемого фермерами в районе действия кооперативов. В целом на долю кооперативов

приходилось 2,1% всего потребления нефтепродуктов в стране, а вложения кооперативов во все виды производства и сбыта нефти составляли 178 млн. долл., то есть всего около 1% всех вложений 30 крупнейших нефтяных компаний, или всего $\frac{1}{3}$ годовой прибыли «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)».

Из приведенных данных видно, что хотя доля кооперативов в производстве и сбыте нефти в целом по стране очень мала, однако в отдельных районах их значение велико. В штате Иллинойс, например, кооперативы снабжают фермеров 40% нефтепродуктов, потребляемых ими. По данным переписи 1950 г., $\frac{1}{6}$ всех крупных бензозаправочных станций (продающих в год продукции на 300 тыс. долл. и более) принадлежит кооперативам¹.

Наиболее поразительным примером успеха является Ассоциация потребительских кооперативов Канзас-сити (штат Миссури), возглавляемая Говардом А. Кауденом. В 1929 г. этот кооператив начал свою деятельность в области смазочных материалов, вложив в дело капитал в 3 тыс. долл. Благодаря получаемым большим прибылям и высокому качеству смазочных материалов ассоциация сумела организовать крупное и процветающее нефтяное предприятие. В 1939 г. ассоциация построила небольшой нефтеперерабатывающий завод в Филипсбурге (штат Канзас). Это был первый нефтеперерабатывающий завод, принадлежащий целиком кооперативу. По сравнению с гигантами на побережье Мексиканского залива это завод небольшой, однако он мог похвастаться тем, что на его открытии присутствовало 27 тыс. членов кооператива и граждан города. Но как только этот завод начал работать, он вынужден был закрыться из-за нехватки сырья. В отчете ассоциации за 1940 г. этот эпизод описан так:

«Нефтяная компания, которая совершенно не проявляла интереса к нефтяным пластам в районе завода и отказывалась соединить с ними свои нефтепроводы, стала стремиться сделать это, как только начал строиться кооперативный нефтепровод... Компания провела свой нефтепровод параллельно нашему на протяжении 12—15 миль и приложила все усилия к тому, чтобы не дать возможности кооперативу соединиться с нефтяными скважинами,

¹ «National Petroleum News», March 19, 1952.

тем самым лишив нас необходимого количества сырья — 3000 баррелей сырой нефти в день...

Наши затруднения с сырьем явились следствием изменений в Положении о нормировании добычи нефти в штате... Наша заявка в апреле предусматривала 90 тыс. баррелей... Комиссия штата по делам корпораций предоставила только 26 тыс. баррелей. Ассоциация потребительских кооперативов немедленно передала свою заявку на повторное рассмотрение. Однако заявка не была удовлетворена, поскольку стало ясно, что получение специальных привилегий сопряжено с рядом трудностей или вовсе невозможно, а комиссия в соответствии с законом не имеет права предоставлять разрешение на неиспользуемые количества нефти...

Тем временем ассоциация, имеющая в штате Канзас около 50 тыс. членов, начала оказывать давление на правительство штата, с тем чтобы оно помогло разрешить вопрос... Поставщиков, снабжавших ассоциацию различными товарами и имевших также нефтяные скважины в районе кооперативного нефтеперерабатывающего завода, заставили сдавать нефть на этот завод. Пронесся слух о том, что Министерство юстиции в Вашингтоне решило расследовать наше дело с целью пресечения незаконных действий монополий... Когда наконец дорога была проложена, все бросились продавать свою нефть кооперативу... Тогда директора кооператива голосовали за удлинение нефтепровода на 22 мили, что позволило нам пользоваться нефтью, добываемой в общем более чем в 90 точках».

После этого кооператив начал искать нефть вдоль всего нефтепровода и стал сам бурить скважины. Сейчас кооператив имеет почти 1000 собственных скважин.

«Прежде,— заявил в 1946 г. Кауден,— нефть добывали для того чтобы сделать несколько человек миллиардерами. Большинство фермеров нищало, обрабатывая верхний слой земли и не подозревая, какие богатства они могли бы извлечь для себя из добываемой здесь нефти. Теперь, когда фермеры разрабатывают недра земли на кооперативных началах, когда они сообща владеют нефтепроводами и нефтеперерабатывающими заводами, они могут получать прибыль, немыслимую при старой системе частных доходов».

Нефтеперерабатывающий завод в Филипсбурге окупился в течение двух лет. Неожиданной удачей явилось

открытие, что цены на нефть зависят от так называемых «базисных пунктов» в различных производящих районах. Это позволило ассоциации сэкономить фиктивные транспортные расходы.

Вторая мировая война тяжело отразилась на сельских местностях. Ввиду дефицита нефти нефтяные монополии не считали нужным снабжать районы, которые зависели от оптовых кооперативов и кооперативных заправок станций и которые привели к сокращению прибылей монополий. «Пусть сами о себе заботятся» — таково было отношение монополий. В качестве меры самозащиты Ассоциация потребительских кооперативов и другие нефтяные кооперативы вынуждены были приобретать нефтеперерабатывающие заводы для обеспечения своих членов нефтепродуктами. Ассоциация потребительских кооперативов купила небольшой завод в Скоттсблафе (штат Небраска), а когда оба нефтеперерабатывающих завода ассоциации уже не могли удовлетворить спроса, она объединилась с несколькими оптовыми кооперативами и приобрела в Макферсоне (штат Канзас) завод производительностью 17 500 баррелей в день. В 1944 г. был куплен четвертый нефтеперерабатывающий завод в Кофейвилле (штат Канзас), который мог также вырабатывать смазочные материалы. Этот продукт шел также на экспорт, так как нашел большой спрос у европейских кооперативов.

Другие кооперативы также были вынуждены покупать нефтеперерабатывающие заводы; некоторые из них приобретали по дешевке маленькие старые «чайники». Однако даже при работе на таких заводах прибыль была так велика, что очень скоро — когда появились необходимые материалы — эти заводики были превращены в современные заводы, оснащенные новейшим оборудованием для термического и каталитического крекинга. Крупнейшие из них: Техасский нефтеперерабатывающий завод, принадлежащий ряду восточных кооперативов, Национальный кооперативный завод в Макферсоне, принадлежащий Ассоциации потребительских кооперативов и некоторым другим местным кооперативам, завод Ассоциации потребительских кооперативов в Кофейвилле, завод Фермерского союза в Лореле (штат Монтана) и завод Фермерского бюро штата Индиана в Маунт-Вернон. Каждый из этих заводов перерабатывает более 10 тыс. баррелей нефти в день. Заводы в Кофейвилле, Маунт-Вернон, Лореле,

Макферсоне, Левелленде, Техасе, Луисвилле и Форт-Уорте имеют установки для термического крекинга производительностью 3 тыс. баррелей в день и более. Однако все кооперативы, вместе взятые, имели в 1954 г. заводы общей производительностью всего 157 тыс. баррелей в день, то есть меньше, чем производительность одного гигантского завода фирмы «Хамбл ойл энд рифайнинг компани», принадлежащей «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», расположенного в Бейтауне (штат Техас), производительностью 282 тыс. баррелей. Продукция кооперативных нефтеперерабатывающих заводов в США в 1954 г. составляла лишь около 1,8% продукции всех нефтеперерабатывающих заводов в стране, хотя в штате Канзас эта доля составляла 25%.

В 1953/54 бюджетном году продажа нефтепродуктов Ассоциацией потребительских кооперативов, крупнейшей из кооперативных организаций, составила 64,7 млн. долл. Кроме этой ассоциации, нефтью занимались следующие крупные кооперативные нефтяные организации: Центральная биржа фермерского союза, Оптовый кооператив центральных штатов (штат Миннесота), Фермерский снабженческий кооператив штата Иллинойс, Тихоокеанский снабженческий кооператив северо-запада тихоокеанского побережья США, Кооператив фермерского бюро штата Индиана, Фермерская ассоциация штата Миссури, Биржа фермерской кооперативной лиги штата Нью-Йорк и Фермерское кооперативное бюро штата Огайо. Однако лишь немногие из этих организаций сосредоточили в своих руках весь цикл — от добычи нефти до сбыта нефтепродуктов, как это имеет место в Ассоциации потребительских кооперативов.

Значение нефтеперерабатывающих заводов для фермеров трудно переоценить. В 40-х годах фермерам было важно не столько то, что они могли экономить на расходах по приобретению нефтепродуктов, сколько то, что они вообще могли приобретать эти продукты тогда, когда монополии сосредоточили продажу своей продукции на более прибыльных рынках сбыта. В период с 1940 до 1944 г. чистая экономия кооперативных нефтеперерабатывающих заводов составляла от 15 до 30 центов на каждый переработанный баррель нефти, а в 1947—1948 гг. экономия достигала 50—65 центов на баррель. За счет этой экономии кооперативы, как правило, смогли распла-

таться за приобретенные заводы и частично оплатить расходы по модернизации купленных ими старых заводов. Однако в 1949—1950 гг. положение кооперативов ухудшилось в связи с тем, что нефтяные монополии снизили цены на горючее и мазут, импортируемые из Венесуэлы. Некоторые кооперативы понесли убыток, другие с трудом сводили концы с концами. С этого времени зависимость кооперативов от внутренних источников снабжения ставила их в невыгодное положение по сравнению с компаниями, имеющими доступ к нефтяным месторождениям Венесуэлы и Среднего Востока.

Чтобы застраховать себя на случай внезапного изменения цен на сырую нефть и для обеспечения своего снабжения сырьем в периоды его нехватки, кооперативы были вынуждены сами взяться за добычу нефти. К концу 1954 г. кооперативы владели 2927 нефтяными скважинами, что составляло весьма скромную цифру — 0,6% всех скважин на территории США. Кооперативы, занимающиеся как переработкой, так и добычей нефти, покрывают свою потребность в нефти менее чем на 20%. Чтобы обеспечить себе надежное положение в области снабжения, кооперативы должны были бы обладать скважинами, дающими по крайней мере 50% необходимой им нефти, и контролировать добычу еще 25%. Но разведка новых месторождений нефти является весьма дорогим и рискованным делом, и только Ассоциация потребительских кооперативов в состоянии содержать штат геологов и бригады по разведке нефти.

В большинстве нефтяных кооперативов в соответствии со знаменитыми рочдельскими принципами каждый член кооператива независимо от числа принадлежащих ему паев имеет только один голос. Обычно выпускаются паи стоимостью 10 и 25 долларов, а дивиденды обычно не превышают 4—5%. Прибыль, распределяемая ежегодно пропорционально сумме закупленных членом кооператива товаров, называется возмещением покупателям. Фактически возмещение было скромным, поскольку кооперативы вынуждены были тратить большую часть своей прибыли на приобретение нового оборудования, с тем чтобы противостоять все увеличивающейся конкуренции монополий.

Кооперативы во многих отношениях слишком мало мощны для того, чтобы претендовать на большую долю

в сбыте. Их слабое участие в добыче нефти означает, что они должны платить за сырье по справочной цене, и поэтому они полностью зависят от политики цен, проводимой нефтяными монополиями. Недостаток собственных нефтепроводов и других видов транспорта заставляет кооперативы ограничиваться местными рынками и выплачивать своим конкурентам значительные суммы за использование их нефтепроводов или же нести излишние расходы, фрахтуя железнодорожные цистерны.

Являясь фермерскими организациями, кооперативы связаны с ограниченным рынком, обслуживание которого в сельских местностях обходится дороже по сравнению с территорией, выбранной нефтяными монополиями в густонаселенных городских районах. Кроме того, и это еще более важно, кооперативный сектор нефтяной промышленности может развиваться только за счет собственных ресурсов. Затруднен доступ кооперативов на главные фондовые рынки, где крупные нефтяные компании имеют возможность размещать многомиллионные займы. Некоторую финансовую помощь кооперативам оказывает Управление фермерского кредита, но она строго ограничена законом и бюрократической процедурой.

Поэтому кооперативы во многом зависят от своих членов в отношении распространения паев. Своим же успехом в деле снижения цен монополиями кооперативы уменьшили возможность обращения за средствами к фермерам. Кроме того, необходимость ассигнования крупных сумм на расширение производства уменьшает размеры возмещений, которые они могут предоставлять по закупкам своим членам.

Однако, несмотря на все это, кооперативы процветали в своей ограниченной сфере, пользуясь благоприятным отношением федеральных властей в Вашингтоне, которые поддерживали фермерские цены и предоставляли кооперативам ограниченный кредит. Министерство юстиции смогло до некоторой степени защитить интересы кооперативов в вопросах сбыта. В 1947 г. Ассоциация потребительских кооперативов и ряд кооперативов США и других стран основали Международную ассоциацию нефтяных кооперативных организаций. Правление этой ассоциации находится в Нью-Йорке, а ее отделение — в Лондоне. Ассоциация ведет международную торговлю главным образом на базе оптовых сделок или комиссионного воз-

награждения, хотя она надеется, если представится возможность, заняться добычей и переработкой нефти. В 1950 г. в ассоциации был представлен 21 кооператив из 15 стран.

Создание Международной ассоциации нефтяных кооперативных организаций явилось результатом первых поставок жидкого топлива в Европу, произведенных в 1934 г. Ассоциацией потребительских кооперативов США. Политика английских и американских нефтяных компаний, направленная на удушение конкурентов, лишала европейские кооперативы возможности обеспечить свое снабжение нефтью. Нефтяной картель устанавливает твердую цену на нефть, и кооперативы могут рассчитывать только на ту прибыль, которая возможна при этой цене. В 1937 г. президент Ассоциации потребительских кооперативов Кауден на заседании Международного кооперативного альянса в Париже предложил создать Международный нефтяной кооператив. Вторая мировая война положила конец таким мечтам, по крайней мере на время.

В 1945 г. Кауден был в Лондоне на съезде Международного кооперативного торгового агентства, где он снова внес свое предложение. Комитет пяти, куда входили представители кооперативов Англии, Шотландии, Швеции и Франции, основал эту организацию в 1947 г.

Между тем 21 кооперативная делегация из 13 стран посетила правление Ассоциации потребительских кооперативов в Канзас-сити, и крупные партии жидкого топлива были направлены во Францию, Швецию, Австралию, Южную Африку и Голландию. Шведы организовали национальный нефтяной кооператив. Конечный пункт нефтепровода этого кооператива находился в Мальмё, планировалось создание своего нефтеперерабатывающего завода. Аналогичный кооператив возник в Норвегии.

Ассоциация потребительских кооперативов ввозила сырую нефть из стран Среднего Востока, а другие районные кооперативы закупали нефть, принадлежащую венесуэльскому правительству. По иронии судьбы, эта ассоциация экспортировала нефтепродукты в Иран — страну, являющуюся крупнейшим поставщиком нефти; это было следствием англо-иранского спора.

В своей борьбе с конкуренцией со стороны кооперативов монополии прибегают иногда к войне цен, как это

было в Мемфисе¹, чтобы свести на нет прибыли кооперативов; они предоставляют большие скидки крупным фермерам, потребляющим нефтепродукты, чтобы уменьшить прибыли, которые мог бы получить от них кооператив, чьим постоянным покупателем они являлись; кроме того, монополии снижают цены на нефтепродукты в сельских местностях, чтобы поставить кооперативы в тяжелое положение. Еще более важным оружием являются находящиеся в руках монополий контроль над добычей нефти, крупные нефтеперерабатывающие заводы, сеть нефтепроводов по всей стране и танкерный флот, что обеспечивает им победу в борьбе с более мелкими организациями, будь то кооперативы или мелкие независимые фирмы. Хотя нефтяные компании несколько снисходительно относятся к мелким кооперативам, последние имеют перед ними то преимущество, что их борьба пользуется широкой поддержкой фермеров. Фермеры используют трибуну конгресса и оказывают влияние на Министерство юстиции. Хотя такая поддержка и не может открыть кооперативам дорогу к широкому и быстрому развитию, она дает им возможность уцелеть в конкурентной борьбе и даже расти.

Нефтяная промышленность предпочитает наносить фланговый удар, нападая не на кооперативы как таковые, а на предоставляемые им «налоговые льготы». Национальная ассоциация за равное налогообложение ведет постоянную пропагандистскую кампанию по поводу того, что кооперативы не облагаются налогами, потому что их «прибыли» распределяются среди членов в качестве «возмещения».

Это нацелено в самое сердце кооперативной идеи. Кооперативы продают продукцию по существующим рыночным ценам и распределяют прибыль между своими членами как возмещение. Эта прибыль — возмещение постоянным клиентам — является доходом членов кооператива, а не кооператива как организации. Если этот доход будет обложен высоким налогом, как доход кооператива, то кооперативы потеряют основной стимул к продолжению своей деятельности. Национальная ассоциация за равное налогообложение хорошо понимает это и поэтому настаивает на своей программе.

Кооперативы приводят для своей защиты аналогию

¹ См. стр. 189.

между прежним и нынешним фермером. Фермер в период до механизации сам растил для себя лошадей и корм для них и не платил налогов ни за лошадей, ни за корма. Сейчас фермер применяет трактор и другие сельскохозяйственные орудия, которые он должен покупать, и заправляет их нефтепродуктами, которые ему также приходится покупать на рынке. Следует ли штрафовать фермера, если он предпочитает «растить» свои собственные тракторы и свои собственные нефтепродукты через свои собственные кооперативы?

Национальная ассоциация за равное налогообложение ведет постоянную кампанию, одной из характерных черт которой является «консервированная» реклама. Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» разъясняет, что «эта реклама может финансироваться отдельными компаниями или же финансироваться сообща группой предприятий или ассоциацией. Реклама может публиковаться от вашего имени или от имени любой группы или же от имени Национальной ассоциации за равное налогообложение»¹.

Подобная закулисная деятельность не встречает одобрения со стороны конгрессменов, избранных от сельскохозяйственных штатов. Председатель бюджетной комиссии палаты представителей консерватор Даниель Рид подверг жестокой критике группу, пропагандирующую равное налогообложение, особенно после направленной против него кампании, организованной лоббистами этой группы в избирательном округе в штате Нью-Йорк, по которому его кандидатура баллотировалась с 1918 г. «Деятельность этой организации является не чем иным, как шантажом крупного масштаба в интересах кучки беззастенчивых профессиональных закулисных политиканов и агитаторов», — сказал Рид. Эта лига была организована чикагской фирмой «промышленных консультантов», которая получила солидные суммы от нефтяных компаний и крупных коммунальных и мукомольных предприятий².

Вопрос о налогообложении кооперативов время от времени снова поднимается. Так было в штате Колорадо, когда Ассоциации потребительских кооперативов в 1952 г. достался контракт на поставку штату 35 тыс. галлонов смазочного масла для автодорожного транспорта. Ком-

¹ «National Petroleum News», August 8, 1951.

² «New Republic», September 10, 1951.

пания «Стандард ойл (Индиана)» запротестовала, заявив, что снабжение правительственных организаций штата находится вне сферы деятельности фермерского кооператива, который должен снабжать только своих членов, и что торги на получение контракта являлись недобросовестной конкуренцией вследствие особого положения кооператива в отношении налогов. Ассоциация потребительских кооперативов отрицала это и заявила, что она не пользуется какими-либо преимуществами в отношении налогообложения. «Недобросовестным», утверждала она, нельзя считать ни то, что Ассоциация производит смазочные масла более рентабельно, чем «Стандард ойл компани (Индиана)», ни то, что она продает их с меньшей накидкой на себестоимость. Власти штата решили, что штат Колорадо должен стремиться получать продукцию по самой низкой цене независимо от поставщика и что законы штата не запрещают иметь дело с кооперативами¹.

Сдерживание картеля

Кооператоры утверждают, что их движение является единственным эффективным фактором, сдерживающим монополии. Они указывают, что антitrustовские законы не смогли ограничить власть монополий, и считают, что дальнейшая концентрация в нефтяной промышленности может привести к национализации, которой они также не сочувствуют.

Глава Ассоциации потребительских кооперативов Говард Кауден считает, что нефтяная промышленность является ярким примером монополий в стране. Приводя цифры, характеризующие масштабы контроля монополий в области добычи, транспортировки, переработки и сбыта нефти, он указывает, что их высокие прибыли объясняются именно этим.

«Повсюду в стране слышны причитания «меньшей братии», включая независимых владельцев нефтеперерабатывающих заводов, оптовых и розничных торговцев нефтепродуктами», — говорит Кауден. «Комиссии по делам мелких предприятий в сенате и в палате представителей являются их стеной плача. Где бы эти комиссии ни заседали, перед ними проходила печальная процессия

¹ «Cooperative Consumer», January 31, 1952.

«разоренных и обобранных» предпринимателей, повествующих о том, как их выживают монополии не только в нефтяной промышленности, но и во всех других отраслях. Эти «свободные» предприниматели не нуждаются в квалифицированном мнении Гэллапа, Кросли или Ропера, чтобы предвидеть свою судьбу, если существующее положение вещей не изменится....

Мелкие предприятия, будь то кооперативные или другие, стоят перед лицом потрясающей концентрации богатства и могущества практически почти в каждой области. Каким же образом мы можем спасти страну от нефтяной монополии? (Я заменил бы слово «страну» словом «мир», так как нефтяные монополии имеют не только национальный, но и международный характер...)

Потребительские кооперативы дают возможность мелким предприятиям бороться с промышленными гигантами, возможность сдерживать накопление богатства и могущества в нечестных руках. Но для эффективной борьбы с монополиями кооперативы должны неизмеримо вырасти¹.

Кооперативы пробовали войти в контакт с независимыми оптовиками для совместных действий, и кое-где эти шаги увенчались успехом². Хотя кооперативы сами вряд ли в состоянии мобилизовать крупные суммы, необходимые для инвестиций, чтобы сравняться по величине хотя бы с меньшими нефтяными монополиями, но тем не менее идея союза независимых предпринимателей и кооперативов в вопросах сбыта весьма заманчива. Кооперативы обладают опытом в добыче и переработке нефти, необходимым для освобождения мелких торговцев от зависимости, в которой они находятся, от своих нынешних поставщиков.

«Кооперативы,— заявил в заключение Кауден,— это единственные известные мне организации, которые могут успешно бороться с крупными комбинатами. Только развитие кооперативов даст возможность мирными и эволю-

¹ Howard A. Cowden, *How Can We Save the Nation from an Oil Monopoly?*, Consumers Cooperative Association, 1949.

Весной 1955 г. подкомиссия палаты представителей США по делам мелких предприятий еще раз рассматривала гору жалоб различных торговцев бензином на контроль над рынком со стороны монополий. Очевидно, говоря о положении на рынках сбыта, Кауден имел в виду не только кооперативы.

² «National Petroleum News», January 12, February 2, 1949.

ционными методами передать предметы первой необходимости во владение и управление людям с небольшими средствами, людям, которые как отдельные личности, работая в одиночку, уже раздавлены. Кооператив — это единственное предприятие, которое в своих операциях учитывает такую абстракцию, как интересы общества. Потребительский кооператив воплощает интересы общества.

Мне кажется, что выход для маленького человека достаточно ясен. Миллионы маленьких людей должны принять меры по ограничению монополий путем объединения в потребительские кооперативы. Они должны быть готовы вступить в борьбу. Если они готовы к этому, то они могут не сомневаться, что их численное превосходство обеспечит им активный антитрестовский орган, который даст возможность «открыть новую страницу». Вполне вероятно также, что постепенно отпадет надобность в антитрестовском органе, поскольку созданные потребителями организации окрепнут настолько, что смогут во всех случаях сами постоять за себя.

«Кооперативы не ищут монополии для себя», — добавляет Кауден. Он приводит в пример Швецию, где кооперативам принадлежит около 12% всех предприятий, и считает, что этого вполне достаточно для регулирования цен, назначаемых частными корпорациями.

Глава 16

ПРОФСОЮЗЫ В НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ¹

Свободное предпринимательство и монополии в одинаковой степени способствовали созданию рабочим нефтяной промышленности тяжелых условий. Компании предпочитают иметь дело со своими рабочими как с отдельными лицами, а рабочие предпочитают объединяться, поскольку они видят, что в организации — сила. Подавляющее большинство рабочих нефтеперерабатывающей промышленности, большинство рабочих, обслуживающих нефтепроводы, и часть бурильщиков объединены в профсоюзы. Самым крупным профсоюзом является международный профсоюз рабочих нефтяной, химической и атомной промышленности, входящий в Конгресс производственных профсоюзов (КПП). Этот профсоюз образовался в 1955 г. в результате объединения профсоюзов рабочих нефтяной и химической промышленности. Однако значительное число рабочих состоит в независимых профсоюзах и в профсоюзах, входящих в Американскую федерацию труда (АФТ) ².

¹ Рост профсоюза показан в книге Harvey O'Connor, *The History of the Oil Workers International Union*, Denver, 1950, изданной этим профсоюзом.

² По подсчетам Американского института нефти, в 1954 г. в нефтяной промышленности было занято 1648 тыс. человек. Из них 305 тыс. было занято добычей, 129 тыс. — транспортировкой, 211 тыс. — переработкой нефти, 242 тыс. — в оптовой торговле и 761 тыс. — в розничной торговле нефтью. В среднем рабочий на нефтеперерабатывающем заводе зарабатывал в неделю 94,19 долл. (2,31 долл. в час), а в сбыче нефти — 90,39 долл. Рабочая неделя в среднем продолжалась 40,9 часа.

Иные данные приводит «Статистический справочник о мировой нефтяной промышленности», издание 1953/54 г. В нем указывается, что разведкой нефти занято 90 тыс. человек, бурением — 59 тыс., добычей — 125 тыс., транспортировкой — 26 тыс., переработкой — 150 тыс., получением бензина непосредственно из природного газа — 28 тыс., в танкерном флоте — 29 тыс. и в управленческом аппарате — 241 тыс., а всего — 747 тыс. человек. В розничной торговле справочник насчитывает 853 тыс. человек и в оптовой — 96 тыс. человек. Общее число работников составляет 1696 тыс. Если к этому прибавить 90 тыс.

«Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» никогда не питала любви к профсоюзам. В доброе старое время монополия не допускала профсоюзы; в 20-х годах поощрялись соглашения между рабочими и администрацией предприятия. Когда на основании закона о национальных трудовых отношениях (закон Вагнера) в 1937 г. подобные соглашения были признаны незаконными, так как заключались так называемыми компаниейскими профсоюзами, организации рабочих на предприятиях «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» постепенно переросли в независимые профсоюзы.

Профсоюзное движение в нефтяной промышленности вначале ограничивалось нефтедобывающими районами в Пенсильвании и Огайо, где время от времени делались попытки организовать рабочих. Это движение достигло высшей точки в начале 900-х годов, когда организовался межнациональный профсоюз, входящий в Американскую федерацию труда, который вскоре распался. Профсоюзное движение никогда не распространялось на рабочих нефтеперерабатывающих заводов или рабочих, обслуживающих нефтепроводы Рокфеллера; если рабочий был недоволен, он мог уйти или быть уволенным. «Стандард ойл» в начале 900-х годов привозила рабочих для своих нефтеперерабатывающих заводов, находящихся на побережье, из Южной и Восточной Европы и даже из стран Ближнего Востока. Во время первой мировой войны на нефтеперерабатывающих заводах в нью-йоркском порту возникали бунты, поскольку стачками нельзя было назвать эти неорганизованные, никем не возглавляемые и стихийные вспышки. Они жестоко подавлялись охранниками фирмы, а также полицией и шерифами Бейоны. Восстания, происшедшие вскоре после «кровавой расправы в Ладлоу», где милиция штата Колорадо зверски расправилась с женами и детьми бастовавших шахтеров угольных шахт, принадлежавших Рокфеллеру, вызвали по всей стране движение сторонников либерального отно-

человек, занятых обслуживанием, и 144 тыс. человек, работающих в области снабжения и оборудования, то общее число занятых в нефтяной промышленности достигнет, согласно справочнику, 1930 тыс. человек.

По данным Американского института нефти, капиталовложения на одного работника составляют около 20 тыс. долл. Однако если брать только добычу, переработку и транспортировку нефти, то капиталовложения на одного работника возрастут до 41 тыс. долл.

шения к труду, и сделали имя Рокфеллера крайне непопулярным.

Именно после этого «Стандард ойл» начала проводить «Новый курс». Обеспокоенные общественным осуждением компаньоны Рокфеллера пригласили для налаживания отношений с рабочими молодого специалиста по социальным отношениям Маккензи Кинга. Он рекомендовал ввести систему «отеческого попечения»: пенсии, продажу рабочим акций, улучшение культурно-бытовых условий и отношений между рабочими и администрацией. Будущий премьер-министр Канады разработал систему, которая в 20-х годах стала известна как «американский путь» в отношениях с рабочими. Особенно хитроумным был план отношений между рабочими и администрацией. Он предусматривал выбор рабочими советов, состоящих наполовину из рабочих и наполовину из представителей администрации. Советы занимались вопросами здравоохранения, безопасности труда и организации отдыха рабочих. Таким образом, «Стандард ойл» сумела выявить настоящих лидеров, перетянуть их в число администрации методом продвижения по службе, дать рабочим отдушину для жалоб, а администрации — способ узнавать настроение рабочих. Этот план после его осуществления в «Стандард ойл» был широко применен и в других отраслях промышленности и стал образцом того, что позднее получило известность как компанийский профсоюз. Эта политика в соединении с щедрыми пожертвованиями и деятельностью Айви Ли, возглавлявшего отдел связей с общественностью, позолотила имя Рокфеллера и создала ореол вокруг старого человека, который раньше был самой ненавистной фигурой среди промышленников США.

Расцветающая промышленность Юго-Запада США не прибегала к тактике Рокфеллера. Закаленные в борьбе предприниматели Техаса и Оклахомы не нуждались в таких мерах, ведь к их услугам имелся почти неисчерпаемый источник рабочей силы в лице сборщиков хлопка, готовых работать на добыче нефти или на нефтеперерабатывающих заводах. Однако в период нехватки рабочей силы во время первой мировой войны профсоюзы распространились к востоку от Калифорнии и возник новый межнациональный профсоюз в системе Американской федерации труда. В 1917 г. забастовка рабочих в Техасе, выступивших с требованием восьмичасового рабочего дня,

была подавлена при помощи силы и голода; 4 года спустя калифорнийские профсоюзы прекратили свое существование. Тем не менее профсоюзы добились установления восьмичасового рабочего дня и оставили по себе память о необходимости взаимной помощи среди трудящихся.

Послевоенный золотой век для предпринимателей завершился мрачной великой депрессией. Отчаяние охватило нефтяные промыслы страны. Затем пришел Рузвельт и появились надежда и раздел 7а закона о восстановлении национальной промышленности, где говорилось, что рабочие имеют право организовывать свои профсоюзы. Как бы по мановению волшебной палочки профсоюзы стали возникать по всей стране, от океана до океана. Группа людей, которая поддерживала в Калифорнии устав Американской федерации труда, отправилась в Вашингтон, чтобы представить Администрации национального восстановления оговорки рабочих, касающиеся кодекса нефтяной промышленности. Американский институт нефти сначала не включил требования раздела 7а в свой проект кодекса. Лидер профсоюза Гарвей Флемминг настоял на его включении вместе с требованием 36-часовой рабочей недели для уменьшения безработицы.

Но когда «голубой орел»¹ умер, профсоюзы убедились в том, что раздел 7а плохо защищает их. Уцелела только горстка сильных местных профсоюзов, главным образом на нефтеперерабатывающих заводах. Они ожидали принятия закона Вагнера в 1937 г., который подтвердил бы их право на организацию. Под защитой этого закона и при поддержке нового промышленного тред-юнионизма Конгресса производственных профсоюзов организация медленно стала оживать и в 1940 г. при новом руководстве превратилась в межнациональный профсоюз рабочих нефтяной промышленности. И снова мировая война способствовала росту профсоюзов; нехватка рабочей силы, необходимость избегать стачек, выборы, предусмотренные Национальным управлением по трудовым отношениям, — все это помогло организовать в профсоюзы большинству рабочих нефтеперерабатывающих заводов, расположенных вдоль побережья Мексиканского залива — сердца нефтяной промышленности, — и ликвидировать существо-

¹ Эмблема Администрации национального восстановления. — *Прим. ред.*

завшую разницу в оплате труда рабочих в северных и южных штатах.

В послевоенный период профсоюзы, организовав ряд общих забастовок, успешно боролись с контролем компаний группы «Стандард ойл» над политикой цен в нефтяной промышленности. Тот факт, что компания вынуждена была перезаключать договоры со своими компаниейскими союзами и согласиться при этом на выполнение условий, достигнутых в других местах Конгрессом производственных профсоюзов, постепенно подорвал существовавшую систему компанийских союзов. После принятия закона Вагнера советы рабочих и администрации (с 50-процентным представительством рабочих) с трудом превращались в организации рабочих, но даже в таком преобразованном виде они неоднократно были признаны незаконными Национальным управлением трудовых отношений. Каждый раз эти союзы компаний «Стандард ойл» реорганизовывались и наконец в 1950 г. действительно стали более или менее независимыми от компании. В 1952 г. профсоюз компании «Стандард ойл (Индиана)» присоединился к общей забастовке, объявленной союзом, входящим в КПП. В 1954 г. представители профсоюзных организаций компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» собрались совместно с профсоюзами, входящими в КПП, независимыми профсоюзами и профсоюзами, входящими в АФТ, для создания новой организации, имеющей целью объединение большинства организованных рабочих нефтяников к северу от Рио-Гранде.

Необычайно искусные в области технологических процессов и в вопросах организации корпораций, нефтяные компании — даже группы «Стандард ойл» — не могли ничего придумать для того, чтобы воспрепятствовать стремлению своих рабочих к независимости. Грубое сопротивление таких компаний, как «Шелл ойл», «Техас компани» и «Галф ойл корпорейшн», было только на руку профсоюзам; более обходительное отношение компаний группы «Стандард ойл» лишь оттягивало развязку. Компания «Стандард ойл (Индиана)» даже пошла на создание федерации всех профсоюзных организаций, имеющих на ее предприятиях, только для того, чтобы лучше отразить наступление КПП. Однако во время войны в Корее профсоюз компании «Стандард ойл (Индиана)» присоединился к общей забастовке, организованной КПП,

АФТ и независимыми профсоюзами (Калифорния не должна была участвовать в стачке, чтобы не нарушать снабжения фронта военными материалами). Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» негодовал: «на фронте такие стачки называются «мятежом и бунтом» и даже **«изменой»**, каким бы резким и ужасным это слово ни казалось». Позднее журнал заявил: «Наша страна все быстрее идет к тому, что обманутые и разгневанные граждане возьмутся за оружие и пойдут на борьбу против тех, кто, видимо, изо всех сил старается ухудшить наше внутреннее положение и саботировать усилия наших вооруженных сил, в то время как положение на фронте все более и более ухудшается»¹.

Хотя профсоюзы компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и не приняли участия в общей забастовке 1952 г., едва ли можно было сказать, что их отношение является особенно обнадеживающим. Журнал «Форчун» с сожалением отмечал, что отношения компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» с рабочими «за последнее время настолько ухудшились, что существует опасность нарушения необычайно длительных мирных производственных отношений рабочих с предпринимателями». «Форчун» с тревогой писал, что профсоюзы компании явно становятся классово сознательными. «Иногда им кажется, что если бы «Джерси» платила каждому рабочему 10 тыс. долл. в год (а для этого у нее есть средства), то это было бы в их глазах только новой унижающей формой эксплуатации». Видимо, компания должна «признать и принять организацию и руководство профсоюза как благо»².

В основном с подобными проблемами компании сталкиваются главным образом на своих нефтеперерабатывающих заводах. Там рабочие представляют собой весьма стабильную силу, защищенную правилами старшинства и стажа, которые практически обеспечивают трудящемуся работу до конца жизни. Доля заработной платы в стоимости нефтепродуктов ничтожна (около 2,5% розничной цены бензина); процессы труда в значительной степени механизированы.

На предприятиях, занимающихся добычей нефти, такой стабильности нет — это последнее убежище свободного предпринимательства в нефтяной промышленности.

¹ «National Petroleum News», December 26, 1951; May 14, 1952.

² «Fortune», October, 1951.

Постоянно перемещающаяся разведка новых месторождений приводит к большой текучести среди бурильщиков; бригады бурильщиков бродят по всем нефтяным местам от Техаса до Альберты. Эта текучесть сводила на нет усилия профсоюза, направленные на организацию рабочих. Так же трудно объединить в профсоюз рабочих противоположной части нефтяной промышленности — сбытовой сети. Здесь характерны мелкие структурные единицы — склады и пункты розничной торговли; в них находят опору обман и шантаж, а честное профсоюзное движение не может возникнуть вследствие больших расходов по организации распыленных групп и невозможности в этих условиях добиться заключения с ними договоров. Небольшие успехи среди этих групп имеет профсоюз шоферов грузовых машин и складских рабочих, входящий в АФТ, а профсоюзу КПП почти ничего не удалось сделать.

Если бы крупные профсоюзы компаний группы «Стандард ойл» объединились с другими профсоюзами, то такая организация смогла бы распространить свое влияние на все секторы нефтяной промышленности, начиная от нефтеперерабатывающих заводов и нефтепроводов до добычи и сбыта. Такая перспектива, таящая угрозу заключения общенациональных коллективных договоров, как в угольной, сталелитейной и автомобильной промышленности, является пугалом нефтяной промышленности. Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» писал, что председатель профсоюза рабочих нефтяной, химической и атомной промышленности (КПП) О. А. Найт «близок к тому, чтобы стать самой могущественной фигурой в истории рабочего движения США»¹. Журнал считает, что новый профсоюз рабочих нефтяной, химической и атомной промышленности скоро станет таким же мощным, как объединенный профсоюз рабочих горнорудной промышленности, возглавляемый Джоном Льюисом. Но нефть в значительно большей степени, чем уголь, является движущей силой всей американской промышленности и транспорта. Переход власти над такой силой от владельцев и администрации к рабочим был бы сам по себе крупным переворотом в деле демократизации управления. Нефтяная промышленность содрогается при мысли об этом, но она в течение последних двадцати лет ничего не смогла поделать с ра-

¹ «National Petroleum News», February 24, 1954.

стущей среди ее рабочих самоорганизацией; мастерство нефтяных компаний в технике не было подкреплено равноценным мастерством в социальных отношениях, когда приходилось иметь дело с людьми, будь то рабочие, потребители или избиратели.

В будущем можно ожидать дальнейшего слияния профсоюза рабочих нефтяной, химической и атомной промышленности, входящего в КПП, с профсоюзом рабочих химической промышленности, входящим в АФТ, и с различными независимыми профсоюзами, выросшими на основе организаций, которым в 30-х годах покровительствовали нефтяные компании. Такое слияние почти миллиона рабочих в основной и в высшей степени стратегической отрасли промышленности сделало бы объединенный профсоюз потенциально самым могущественным в стране, гораздо более могущественным, чем приходящий в упадок объединенный профсоюз рабочих горнорудной промышленности.

Если корпорации и впредь будут проводить свою нынешнюю враждебную политику, то такой профсоюз будет вынужден пойти по воинственному пути существующего профсоюза рабочих нефтяной, химической и атомной промышленности (КПП). Поскольку нефтяные компании, кроме группы «Стандард ойл», продолжают держаться за свой непреклонный индивидуализм, то можно с уверенностью сказать, что враждебность предпринимателей по отношению к профсоюзам не уменьшится. Пока профсоюзам можно будет добиваться улучшения условий труда и жизненного уровня путем таких конфликтов, профсоюз рабочих нефтяной, химической и атомной промышленности вряд ли изменит знамени «деловых профсоюзов», характеризующих рабочее движение в США. Когда же дальнейший прогресс с помощью традиционных методов станет невозможным, нефтяники, являющиеся одними из наиболее высокооплачиваемых рабочих во всей промышленности США, вполне могут оказаться среди тех, кто проложит новые пути к улучшению жизни. Если эти новые пути потребуют национализации нефтяной промышленности, то профсоюзу придется только обратиться к своей собственной учредительной конвенции 1918 г., в которой он настаивал на национализации нефтяной промышленности наряду с другими основными отраслями промышленности.

Часть V

**НЕФТЯНАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
И ПРАВИТЕЛЬСТВО**

Глава 17

УГРОЗА ПРАВИТЕЛЬСТВА

Средь бела дня нефтяная промышленность проявляет агрессивность, самоуверенность, даже нахальство в своих претензиях на «знание дела» и на то, что она «может все сделать». Она рассматривает мир как свою вотчину и намерена извлечь все выгоды из этого.

Но ночь наполнена страхами и смятением, притаившимися привидениями и спрутами, которые бесшумно обвивают своими щупальцами нефтяную промышленность, увлекая ее в пропасть, в ил, из которого образовалась нефть. Это — кошмар, в котором промышленность безнадежно борется за свое существование. Подобно мечтателю, который выпил слишком много вина и слишком плотно поел, тузам нефтяной промышленности чудятся пугала социализма и коммунизма, безумно пляшущие над Капитолием и Белым домом. Даже когда с приходом Эйзенхауэра наступил наконец рассвет и казалось, что измученный спящий проснется среди яркого нового дня, неясные страхи продолжали владеть им.

Корнем всех этих зол являлись люди. Люди ненавидели, или предполагалось, что они ненавидят, такую централизованную власть; они завидовали, или предполагалось, что они завидуют, громадным прибылям, полученным от эксплуатации природных богатств; они требовали, или существовали опасения, что они могут потребовать, чтобы над частной властью был усилен общественный контроль. В демократической стране мнение людей надо привлечь на свою сторону, а такие вредные и алчные мысли — уничтожить; по крайней мере надо запретить высказывать их. «Деловые люди,— заявил в 1953 г. президент компании «Юнион ойл» Рииз Тейлор,— никогда не должны полагать... что нашу экономическую систему понимает и восхищается ею большинство американского народа»¹.

¹ «Oil Daily», May 26, 1953.

Американский институт нефти, изучая проблему в конце второй мировой войны, предложил в 1947 г. для ее разрешения организовать Информационный комитет нефтяной промышленности (ИКНП). Для начала комитет провел опрос среди населения, чтобы статистическим путем выяснить мнение людей. Опрос 10 276 человек дал следующие результаты.

Только меньшинство (41%) считало, что в нефтяной промышленности существует довольно сильная конкуренция; четверть опрошенных полагало, что компании не выпускают на рынок новейшие и лучшие нефтепродукты; пятая часть — что доходы компании чрезмерны; десятая часть — что эта отрасль промышленности является довольно пакостной со своими нефтяными скандалами, монополистическими тенденциями и сложными международными связями; 17% опрошенных считало, что правительство должно проводить более жесткую политику (по отношению к нефтяной промышленности); 15% опрошенных действительно верило в целесообразность передачи этой промышленности в собственность федерального правительства¹.

Джордж Фрейермат из «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», в то время председатель ИКНП, изложил это в следующих словах: «Умы людей представляют собой огромный вакуум. Мы не можем позволить, чтобы другие заполнили этот вакуум. Мы обязаны выдвинуть идеи, которые должны заполнить умы людей. Именно это пытаются делать ИКНП».

ИКНП пытается достичь этой цели с помощью обширной программы реклам в основных газетах и журналах, путем широкого распространения брошюр, листовок и плакатов, придумывая легко запоминаемые лозунги, такие, как **«нефть прогрессивна»**, а также путем отражения нападок на нефтяную промышленность, появляющихся в печати или высказываемых на собраниях. Все это увенчивается большим ежегодным празднеством, известным как **«Неделя прогресса в нефтяной промышленности»**, во время которого представители этой промышленности восхваляют ее на завтраках и банкетах, на устраиваемых ими парадах автоцистерн, на вывешиваемых транспаран-

¹ «International Oil Worker», November 3, 1952.

тах и в рассылаемых газетам приветственных адресах, которые печатаются от имени редакций.

Увы, пропаганда не достигала цели! К 1954 г. ИКНП открыл, что по сравнению с 1950 г. увеличилось число людей, выступающих за правительственное регулирование деятельности нефтяной промышленности. Больше людей — 42% против 30% в 1950 г. — считало, что цены на бензин слишком высоки. И 77% из этого числа возлагали вину за это на нефтяные монополии, которые, как они полагали, контролируют нефтяную промышленность. За правильность этих цифр ручалась корпорация Принстона по изучению мнений в своем обзоре, сделанном для ИКНП.

Беда заключалась в том, заявил президент «Шелл ойл компани» Г. С. М. Бэрнс, что «так много людей не желает выслушать нас». Серьезной задачей нефтяной промышленности являлось «рассеять миф о монополии»¹.

Руководство взаимоотношениями нефтяной промышленности с общественностью — дело нелегкое. Независимо от того, что сделано для привлечения друзей и для воздействия на общественность, всегда найдутся люди, критикующие недостаточные успехи и жаждущие подать бесплатный совет. Например, довольно тщательно подготовленные завтраки, обеды и банкеты, которые украшают «Неделю прогресса в нефтяной промышленности», по мнению газеты «Ойл дейли», являются в основном пустой затеей: «Мы говорим только самим себе». В 1951 г. во время этой недели на приеме в гостинице Валдорф-Астория было установлено, что каждый представитель нефтяной промышленности обязан привести с собой приятеля, не имеющего отношения к этой промышленности, с которого никакой платы не брали. «Ойл дейли» высказывала опасения, что «несколько теорий, некоторая сумма денег, приправленные речами, завтраками и общественными зрелищами», могут оказаться «наиболее дорогостоящей пустой затеей в области взаимоотношений с общественностью»².

И с какой стати, зачем нужно было нефтяной промышленности хвастаться своей мощью, когда это слу-

¹ «Oil Daily», November 10, 1953; «National Petroleum News», November 18, 1953.

² «Oil Daily», December 13, 1951.

шало такое большое число оптовых и розничных торговцев? «Было отмечено,— писал журнал «Нэшнел петролеум ньюс»,— что это рекламирование своей **мощи** в то время, когда правительство и радикально настроенные люди, включая многих оптовых торговцев и розничных продавцов бензина, выступают с нападками на нефтяную промышленность как раз из-за ее **мощи**, представляется несколько неуместным»¹.

Является фактом, что многие из организаций оптовых и розничных торговцев в штатах «не участвуют» в «Неделе прогресса в нефтяной промышленности». Они рассматривают ее как выставку, устраиваемую монополиями, и готовы принять в ней участие, если они будут уверены в том, что им перепадет часть прибылей. «Нэшнел петролеум ньюс» имел другие запоздалые мысли по поводу пропагандистской кампании. Когда был учрежден ИКНП, проверка показала наличие отрицательного мнения общественности о нефтяной промышленности, «после чего были применены припарки в виде обширной рекламы». Но более подробная проверка, заявлял журнал, показала бы, что подлинной причиной «отрицательного мнения» общественности являются «безрассудные, небрежные, а иногда безжалостные методы ведения конкурентной борьбы». Монополии должны прекратить практику скупки независимых компаний; если потребуются, монополии должны финансировать продажу одних независимых компаний другим независимым компаниям, с тем чтобы остановить постоянный процесс их поглощения. «Этот нефтяной бизнес является настолько громадным, а не просто большим, что связанные с ним политические осложнения будут непрерывно усугубляться, если не будет разработана и проведена в жизнь лучшая всеобъемлющая политика с целью обеспечения и защиты конкуренции».

Простое отрицание наличия фиксированных цен явно не поможет делу, предупреждал «Нэшнел петролеум ньюс». Рассказы с юмористическими картинками и самовосхваление нефтяной промышленности не помогают обывателю понять, почему цены на бензин везде одинаковы. Ответ на вопрос, почему цены одинаковы, «по-видимому, потребует привлечения некоторых лучших умов,

¹ «National Petroleum News», June 14, 1950.

которые детально знакомы с работой нефтяной промышленности. Этим умам, возможно, придется посвятить данной задаче все свое время, причем в течение длительного периода, ибо задача является большой и останется такой на протяжении нескольких лет»¹.

Это опять работа для семи девушек с семьей швабрами из Люиса Кэррола.

В порыве искренности журнал даже простил правительству и народу вину за непрерывные нападки на нефтяную промышленность:

«Монополии, которые выделили средства для рекламной кампании Американского института нефти, стоящей 2 млн. долл. в год, проглядели тот простой факт, что вся направленная против них шумиха поднята так или иначе конкурентами, которые считали, что монополии нанесли им ущерб. Со времени, предшествовавшего «процессу о роспуске» старой «Стандард ойл», приблизительно 50 лет назад, не было существенных нападков на крупные компании, которые не исходили бы от тех или иных конкурентов в области добычи, переработки или сбыта, считавших, что с ними плохо обошлись все или некоторые из крупнейших компаний»².

Иногда журнал «Нэшнел петролеум ньюс» чувствует, что здесь работает какая-то тайная враждебная сила. «Трудно определить, что это за сила. Ясно, что опорочить нефтяную промышленность в США и в остальных странах мира было бы приятно коммунистам. Однако за последние годы неоднократно становилось ясным также и то, что, помимо коммунистов, существуют другие лица, интригующие против нефтяной промышленности»³.

Каким-то образом эти «другие» почему-то всегда пролезают на высокие посты в Вашингтоне — настолько часто, что можно подумать, будто правительство так же настроено «против нефтяной промышленности», как и нефтяная промышленность настроена «против правительства». При этом не имеет значения, кто находится у власти — республиканцы или демократы. Любое правительство является вызовом и угрозой для промышленности, которая предпочитает сама управлять собой. И Теодор

¹ «National Petroleum News», November 1, 1950.

² «National Petroleum News», April 15, 1953.

³ «National Petroleum News», September 16, 1953.

и Франклин Рузвельт были проклятием. Даже при Эйзенхауэре, утверждает «Нэшнел петролеум ньюс», «возможно, что все придирчивые обвинители уехали теперь из Вашингтона домой, но мы слышали рассказы о некоторых якобы «хороших» республиканцах, которые могут быть не менее фанатично настроенными против большого бизнеса, чем когда-либо был настроен любой сторонник Нового курса»¹.

Сознание, что эта борьба неизбежна, не только добавило нотку страха в выступлениях нефтяной промышленности, но явилось причиной того, что она стала противницей наиболее твердокаменного из республиканцев — покойного сенатора Уэрри от штата Небраска. Проведенное его комиссией в 1947—1948 гг. расследование деятельности нефтяной промышленности не оказало, как писал «Нэшнел петролеум ньюс», помощи никому, «кроме коммунистов и других, кто стремится уничтожить нашу систему предпринимательства, основанную на конкуренции, и наше демократическое правительство». Если бы его расследование продолжалось, нефтяная промышленность имела бы основание «драться за справедливое отношение, невзирая на крики со стороны Уэрри или на его «натравливание» того, что он считает своим «гестапо», на представителей нефтяной промышленности, и на его угрозы заключить их в тюрьму». В другом случае его обвиняли в том, что он «стремился превзойти Иосифа Сталина».

Что касается конгресса, где большинство мест занимали представители республиканской партии, парламентским лидером которой был Уэрри, то «если какой-либо конгресс и создавал для нефтяной промышленности неприкрытый ад, то это был конгресс 80-го созыва... Что было плохо, почти тревожно — это то видимое ликование, с которым республиканцы заняли места в конгрессе». Фактически же конгресс 80-го созыва не принял никаких действий против нефтяной промышленности, за исключением того, что поручил Уэрри провести расследование ее деятельности².

У. Олтон Джонс из «Ситиз сервис компани», будучи президентом Американского института нефти, изложил

¹ «National Petroleum News», February 18, 1953.

² «National Petroleum News», November 15, 1950.

вопрос в следующей краткой форме: «Угроза свободе выходит за пределы партийных политических рамок. Осел¹, стоящий у власти и идущий по пути к полному тоталитарному режиму, является не в большей степени сторонником коммунизма, чем слон², который ревет, что он сделает это лучше»³.

Фактически многие из должностных лиц нефтяной промышленности, кажется, предпочитают бороться с коммунизмом скорее у себя в стране, чем за границей, ибо это связано с меньшим налогообложением. Но если начнется война, то, как заявил «Нэшнел петролеум ньюс», «не сомневайтесь, это будет не просто война против огромной и могущественной иностранной державы, но это будет также война против греховно и даже предательски расточительной бюрократии в США»⁴.

Из всего этого неосведомленный иностранный гость может заключить, что Соединенные Штаты стоят на пороге гражданской войны и что, прежде чем сможет быть побежден коммунизм за границей, должно быть сперва свергнуто правительство США, являющееся помощником Кремля, и что Соединенные Штаты находятся в состоянии перехода от сумерек социализма к мраку диктатуры. Такие сигналы исходят от лиц, занимающих самое различное положение в нефтяной промышленности, и, по-видимому, имеют оттенок навязчивой бредовой идеи.

¹ Осел — эмблема демократической партии в США.— *Прим. ред.*

² Слон — эмблема республиканской партии в США.— *Прим. ред.*

³ «New York Times», October 9, 1951.

⁴ «National Petroleum News», August 30, 1950.

Глава 18

МОНОПОЛИИ И ВАШИНГТОН¹

Нефтяная промышленность и правительство поддерживают между собою связь через Национальный совет по нефти — единственную пользующуюся покровительством правительства частную организацию в Вашингтоне. Такая организация очень удобна. Если правительство считает необходимым проводить определенную национальную политику в области нефти, то министру внутренних дел нужно лишь уведомить об этом Национальный совет по нефти — и последний дает соответствующие указания. То, что подобная политика имеет несколько расплывчатые грани, не умаляет ее сильной приверженности принципу, провозглашенному Джоном Джеем еще в первые годы существования республики: «Страной должны управлять те, кому она принадлежит».

Правительство осуществляет связь через Управление по нефти и газу Министерства внутренних дел. Это управление следит за выполнением закона Коннэлли (о незаконной добыче нефти), являющегося одним из основных законов в области регулирования добычи нефти и цен на нее. Управление по нефти и газу унаследовало также некоторые функции, оставшиеся после роспуска Управления по поставкам нефти для нужд войны, которое возглавлялось министром внутренних дел, но не входило в состав этого министерства².

Национальный совет по нефти был создан в 1946 г., возглавлял его министр внутренних дел Дж. А. Краг.

¹ National Petroleum Council, Membership Lists, Articles of Organization, Documents of Establishment, Exchange of Correspondence between Attorney General and the Secretary of the Interior, January 20, 1953, издано National Petroleum Council.

Описание прибрежных нефтеносных отелей дано в издании World Geography of Petroleum, edited by Wallace E. Pratt and Dorothy Good, for the American Geographical Society, Princeton University Press, 1950, pp. 319—324. Oil for the Lamps of Learning, speech by Senator Lister Hill in the U. S. Senate, издана в 1951 г.

² «National Petroleum News», November 9, 1949.

Члены совета назначаются министром предположительно из числа лиц, предложенных Американским институтом нефти, а оплата их производится за счет добровольных взносов самих членов совета. Такая курьезная форма оплаты, видимо, должна означать, что корпорации, у которых работают члены этого совета, будут их также оплачивать и участвовать в содержании штата совета. Однако финансовые отчеты совета не публикуются.

Но даже при таком положении вещей некоторые секторы нефтяной промышленности по различным причинам с подозрением относятся к Национальному совету по нефти. Независимые предприниматели, занимающиеся сбытом, считают его послушным орудием Американского института нефти; с другой стороны, журнал «Нэшнел петролеум ньюс» критиковал совет за то, что он является «правительственным» органом. Если правительство желает знать нужды нефтяной промышленности, пусть оно справляется о них непосредственно в Американском институте нефти, совет же — это ловушка, куда увлекают нефтяную промышленность для установления над ней бюрократического контроля¹.

Эта организационная структура подверглась суровому испытанию, когда 3 октября 1950 г. во время корейского кризиса была создана Администрация по поставкам нефти на оборону. В Вашингтоне существует давнишняя традиция, согласно которой во главе правительственных учреждений, даже если их членами являются представители промышленности, должны стоять правительственные должностные лица. Конгресс всегда активно поддерживал эту традицию. Нефтяная же промышленность, с другой стороны, решительно против бюрократического руководства учреждением, столь тесно связанным с проблемой мобилизации нефтяных ресурсов для холодной войны. Бюрократы, если они занимают посты руководителей ведомств и комитетов, могут устанавливать повестку дня и определять, какие вопросы следует обсуждать.

Министр внутренних дел Оскар Чепмэн передал спор на разрешение Белого дома. Он сообщил президенту Трумэну, что нефтяная промышленность настаивает на контроле над Администрацией по поставкам нефти на

¹ «National Petroleum News», November 23, 1949.

оборону, в противном случае эта администрация должна быть ликвидирована. Было найдено остроумное компромиссное решение: сам Чепмэн стал председателем Администрации по поставкам нефти на оборону, которая была превращена в независимое учреждение, стоящее вне Министерства внутренних дел. Фактическое же руководство этим учреждением было передано в руки заместителя председателя, которым был назначен Брюс К. Браун от корпорации «Пан-Америкен саузерн» (отделение компании «Стандард ойл (Индиана)»)¹.

Но немедленно возникли новые осложнения. Министерство юстиции настаивало на том, чтобы сотрудники Администрации по поставкам нефти на оборону оплачивались правительством как государственные служащие. Однако Брюс Браун и другие высокопоставленные лица отказывались работать за правительственное жалование; они требовали, чтобы обычно получаемое ими жалование уплачивалось им соответствующими корпорациями и чтобы сами они считались в долгосрочном отпуске. И снова Чепмэну пришлось идти в Белый дом, чтобы разрешить спор, и он одержал победу. Выбора фактически не было: или должны были работать лица, оплачиваемые фирмами, или там вообще некому было бы работать. Министерство юстиции со своими устаревшими идеями вынуждено было ретироваться, зализывая раны².

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» напомнил по этому поводу, что нефтяная промышленность исправила ошибку, сделанную в начале второй мировой войны. В тот период среди руководителей Управления по поставкам нефти для нужд войны было слишком много некомпетентных людей. «Частично это объяснялось недальновидностью руководителей фирм, которые посылали в правительственные органы тех людей, без которых легче можно было обойтись... Во время второй мировой войны некоторые из подобного рода людей, казалось, были злы на своих работодателей и на другие фирмы». К концу войны это положение было исправлено и «промышленность поставила столько своих хороших

¹ «National Petroleum News», October 4, 1950, January 31, 1951; «Oil Daily», December 8, 1952.

² «Oil Daily», June 25, 1952.

руководителей на командные посты в нужные ей государственные органы, что ущерб, нанесенный ей бюрократией, был по крайней мере значительно уменьшен»¹.

Национальный совет по нефти избирает своего председателя без всякого давления со стороны правительства. В настоящее время председателем совета является Уолтер С. Халланан из компании «Плимут ойл». В 1952 г. он временно занимал пост председателя Республиканской национальной конвенции. Однако подкомиссия палаты представителей по делам монополий отрицательно отнеслась к такой практике, исходя из принципа, что неразумно разрешать представителям промышленности «возглавлять промышленные отделы, которые руководят деятельностью их собственных или конкурирующих компаний... Нет никакого оправдания тому, чтобы Национальный совет по нефти или его подкомитеты действовали на началах, существенно отличающихся от тех, которые были установлены после тщательного рассмотрения и обсуждения для других консультативных органов правительства»².

В связи с нехваткой нефти в 1948 г. высказывалось много различных соображений о национальной политике в отношении нефти, определение которой относится прежде всего к компетенции Национального совета по нефти. Но никакой политики не было, и в действительности мало кто, кроме деятелей нефтяной промышленности, был достаточно осведомлен для того, чтобы сформулировать такую политику. Нефтяная промышленность одержала большую победу, монополизировав сведения о себе самой. Это заставило газету «Нью-Йорк геральд трибюн» пожаловаться:

«Ни одна страна на свете не имеет столь разработанной во всех аспектах технической доктрины о нефти, какой обладают Соединенные Штаты. Ни одна страна не зависит в такой степени от мощи, которую дает нефть. Несмотря на это, вследствие всяческих необоснованных утверждений, скрытности официальных кругов и явного лицемерия, затуманивающих вопрос, на свете мало найдется людей, столь плохо осведомленных о мировом значении добычи и сбыта нефти, как американцы»³.

¹ «National Petroleum News», August 30, 1950.

² «National Petroleum News», October 31, 1951.

³ «New York Herald Tribune», January 9, 1948.

(И снова американский народ обругали за его экономическое невежество.)

Правительство, видимо, поняв, что у него нет своих экспертов для борьбы с кризисом, обратилось за советом к своему официальному органу — Национальному совету по нефти. Министр Краг предупреждал об угрозе, которая может возникнуть вследствие использования отечественной нефти для целей отопления и в результате подхода к проблеме «с узкой точки зрения долларов и центов». Краг, как и его преемник Чепмэн, выступал за «быстрое развитие производства синтетического топлива» для «защиты будущего США». Он заявил, что это может потребовать финансовой поддержки со стороны правительства¹. В это время Уоллес Пратт, эксперт компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», ратовал на сокращение использования отечественных месторождений нефти и за увеличение ввоза нефти из стран Среднего Востока. Он даже придерживался той точки зрения, чтобы приостановить разработку нефтяных месторождений Венесуэлы до того времени, когда средневосточная нефть станет недоступной вследствие войны².

Предложения вице-президента «Чейз Манхэттен бэнк» и директора «Галф ойл корпорейшн» Джозефа Е. Пог опередили доклад, который должен был быть представлен Национальным советом по нефти министру внутренних дел. Пог считал, что тревожиться не надо, и был решительно против каких-либо государственных ассигнований на строительство заводов синтетического горючего. Он заявлял, что нет необходимости в новых федеральных законах или административных мерах, а следует лишь поощрять эффективную и хорошо знающую свое дело частную промышленность, не стесненную в личном предпринимательстве правительственным регулированием. Однако правительство должно оказывать дружескую дипломатическую помощь тем компаниям, которые имеют капиталовложения за границей.

Регулирование добычи вполне могло быть оставлено в руках Техасской железнодорожной комиссии и аналогичных органов, а также Межштатной объединенной комиссии по нефти. Бюрократические ведомства совершен-

¹ Annual Report of the Secretary of the Interior, 1948.

² «New York Times», September 24, 1948.

но не должны вмешиваться в политику цен; в мирное время вообще не должно быть никакого контроля.

Следует поощрять американские фирмы к разработке нефтяных месторождений в других странах, а морские пути перевозки нефти должны эксплуатироваться под руководством морского ведомства. США должны договориться с Мексикой об использовании американских капиталов для разработки нефти в этой стране, а также сохранять дружеские отношения с Венесуэлой.

Правительство не должно претендовать на нефтяные месторождения на прибрежных отмелях; следует продолжать предоставление скидок на истощение недр для того, чтобы содействовать разведке новых месторождений; фирмы, эксплуатирующие нефтяные месторождения, принадлежащие правительству, должны быть поставлены в более благоприятные условия; Министерство юстиции не должно придерживаться «извращенных» взглядов в отношении интеграции и монополии.

Что же касается синтетических продуктов, то вопреки опасениям министра Крага частная промышленность сумеет развить их производство, когда это понадобится. Крупных запасов нефти не следует делать. Власть Федеральной комиссии по энергетике над добычей природного газа должна быть уменьшена¹.

Свой доклад о политике, которую должна проводить страна в области нефти, Национальный совет по нефти представил несколько месяцев спустя, 13 января 1949 г. Во многом он касался тех же вопросов. Совет считал, что в случае войны регулированием цен должна заниматься организация типа Управления по поставкам нефти для нужд войны, а не типа Управления регулирования цен².

Министр Чепмэн с благодарностью принял доклад совета, который фактически лег в основу национальной политики в отношении нефти.

Несколько позже по просьбе министра Чепмэна доклад на ту же тему был представлен библиотекой конгресса. Этот доклад бил тревогу по поводу разбазаривания национальных нефтяных ресурсов и требовал быст-

¹ Joseph E. Pogue, *Oil and National Policy*, Chase National Bank, 1948.

² *A National Oil Policy for the United States: A Report of the National Petroleum Council*, 1949.

рой разработки программы производства синтетического горючего. По поводу этого дерзкого вмешательства в дела промышленности журнал «Нэшнел петролеум ньюс» с возмущением писал:

«И какое, черт возьми, дело до этого бюрократам, работающим в библиотеке конгресса? С каких пор они обладают необходимыми знаниями, чтобы иметь компетентное мнение по данному вопросу, и кто их просил соваться со своим мнением? Мы голосуем за то, чтобы дать им указание вернуться к своим картотекам и к стиранию пыли с книг, этим они лучше оплатили бы многострадальным налогоплательщикам»¹.

Итак, экономическое невежество особенно в отношении нефти должно было быть неоспоримой привилегией американского народа.

Нефтеносные прибрежные отмели

По мнению компетентных геологов, в районе континентального шельфа² залегает гораздо больше нефти, чем в недрах суши. Континенты более обширны, чем это показывают карты. В недавние эпохи море затопило огромные площади материка. Морское дно у берегов постепенно понижается до 600 футов, а затем круто опускается до подлинно океанских глубин.

У берегов Техаса, Луизианы и Флориды этот континентальный шельф углубляется в Мексиканский залив в некоторых местах на несколько сот миль и более; у берегов Калифорнии океанские глубины наблюдаются уже на расстоянии нескольких километров от берега. Никто никогда не обращал внимания на эти подводные земли, пока геологи не начали интересоваться огромными осадочными отложениями под водой.

Если никто толком не знал, кому принадлежит нефть в недрах, когда были обнаружены первые месторождения в западной части Пенсильвании, то в отношении нефти на дне моря сомнения были еще большими, потому что никто, в сущности, не знал, кому принадлежит земля, находящаяся под водой. Первые люди, добывавшие нефть

¹ «National Petroleum News», August 29, 1951.

² Мелководная часть моря, образовавшаяся в результате затопления континента.— *Прим. ред.*

из недр земли, могли по крайней мере сослаться на право захвата — закон, касающийся собственности на диких животных. Но в отношении континентального шельфа не существовало буквально никакого закона. По-видимому, та земля, на которую никто никогда не претендовал, принадлежала всем, то есть государству. Суды никогда не занимались подводной землей, за исключением участков, обнажающихся во время отлива.

Здесь были поставлены на карту сокровища, равных которым нельзя найти в истории. По оценке, сделанной в 1949 г. Е. Де Гольером, геологом-нефтяником из Далласа, под морским дном залегают запасы нефти, исчисляемые в 15 млрд. баррелей, которые доступны человеку при современном состоянии техники. При цене в 2,65 долл. за баррель это дало бы около 40 млрд. долл., природный газ принес бы еще 10 млрд. долл. Сам Де Гольер считает свою оценку весьма ориентировочной. Действительная же величина может быть вдвое меньше или вдесятеро больше. Если бы был разработан способ подводного бурения на глубину более 100 футов, то добытое богатство могло бы возрасти до 500 млрд. долл. Однако такие предположения очень похожи на подсчеты триллионов золота, содержащихся в морской воде, если бы только был найден экономичный способ его извлечения.

Бурение под водой — это не мечта. Еще в 20-х годах в Лонг-Биче (Калифорния) бурились скважины на прибрежных отмелях; в 40-х годах была начата добыча нефти на прибрежных отмелях в дельте Миссисипи, не говоря уже о том, что большая часть нефти в Венесуэле добывается в озере Маракайбо.

Тут самопроизвольно начало возникать понятие о собственности на морское дно, и это было очень благоприятно для корпораций. Они с восторгом заключали договоры с различными штатами, а те с не меньшим удовольствием получали доходы от платы за аренду и разработку недр. О законе же никто не беспокоился. Конечно, никто не сомневался в том, что суверенитет государства простирается на три мили от берега, то есть на пушечный выстрел времен старого парусного флота. Но это относилось только к территориальным водам.

Этот вопрос пришлось разрешать Гарольду Икесу, когда он в 1933 г. стал министром внутренних дел. Не

долго думая, он решил, что власти штатов имеют право сдавать в аренду участки морского дна, примыкающего к берегам штатов,— решение, за которое в последующие годы ему пришлось жестоко поплатиться. Президент Рузвельт оказался более любознательным, когда вести об успешном глубоководном бурении компании «Сьюпириор ойл» у берегов Калифорнии достигли столицы. Он попросил Икеса и Гарри Гопкинса тщательно изучить этот вопрос. Те сообщили, что это спорный вопрос, который никогда еще не разрешался в судебном порядке.

19 августа 1937 г. сенат единодушно утвердил совместную резолюцию, согласно которой собственность на прибрежные отмели закреплялась за федеральным правительством и которая уполномочивала Министерство юстиции возбуждать судебные иски против нарушителей этой монополии государства. Комиссия палаты представителей одобрила эту резолюцию, однако в самой палате этот вопрос не обсуждался. Президент Рузвельт просил конгресс передать эти земли в резерв военно-морского флота, однако никакие шаги в этом направлении приняты не были. Война отсрочила дальнейшие действия правительства, хотя корпорации были начеку.

Должна была разразиться битва за величайшие в истории, еще не разработанные богатства. С одной стороны, находилось федеральное правительство, вначале нерешительное, затем поглощенное военными проблемами и, наконец, вступившее в схватку, когда битва уже была проиграна. С другой стороны, были 4 штата, у берегов которых обнаружена нефть: в Луизиане и Калифорнии уже были открыты богатейшие месторождения, в Техасе и Флориде шла успешная разведка. С одной точки зрения, казалось, что это была борьба, ведущаяся с незапамятных времен за права между федеральным правительством и штатами. Однако, с другой точки зрения, вряд ли могло быть выгодным для 44 штатов отдавать национальное имущество остальным четырем.

Набатный колокол возвестил об одном из самых любопытных эпизодов во всей американской истории. Так, республиканская партия намеревалась расколоть прочный Юг; сама демократическая партия разделилась надвое; техасская демократическая партия считала нужным поддерживать республиканского кандидата в президенты, а имя баллотируемого вместе с ним кандидата в

вице-президенты намеревались замазывать кистью, обмакнутой в нефть. Республиканская партия, которая на протяжении многих десятков лет была поборницей федерального принципа, встала на защиту прав штатов; даже почитаемое имя Томаса Джефферсона, противника особых привилегий, было призвано в защиту диксикратов¹.

Для корпораций это был вопрос исключительной важности. Дело заключалось не в том, будут ли они вносить плату за аренду и разработку недр штатам или федеральному правительству, поскольку условия, вероятно, были бы почти одинаковы. Их пугал призрак федерального контроля. Если бы подводные участки стали собственностью Вашингтона, то когда-нибудь правительство могло бы выполнить требование Рузвельта и объявить эти земли резервом военно-морского флота². Или, что еще хуже, правительство могло бы последовать совету Леланда Олдса, бывшего уполномоченного Федеральной комиссии по энергетике, который лишился своего поста из-за столкновений с компаниями по добыче природного газа. Олдс предлагал, чтобы правительство не сдавало подводные участки в аренду частным корпорациям, а основало государственную нефтяную корпорацию, деятельность которой служила бы критерием, при помощи которого оно могло бы определять, каковы резонные издержки производства и цены³. Существовала также возможность, что правительство, развивая свою политику, могло бы нарушить деликатную систему контроля над производством и ценами, которую так легко было навязать правительственным комиссиям в нефтяных штатах.

Чем больше размышляли корпорации о возможности федерального контроля над обширным подводным царством, тем более они тревожились. Даже консервативное правительство могло бы испытывать давление со стороны конгресса, порожденное независимыми факторами в нефтяной промышленности и потребителями. Было бы неразумно предоставить контроль Вашингтону, кто бы ни возглавлял правительство и каким бы он ни был надежным по своим убеждениям. «Ползучий социализм» под-

¹ Диксикраты — реакционные представители южных штатов в конгрессе. — *Прим. ред.*

² «National Petroleum News», May 23, 1951.

³ «New York Times», October 27, 1949.

крадывался именно к Вашингтону, а не к Остину, Батон-Ружу или Сакраменто; никто не знал, сумеет ли правительство, обладающее нефтяным сокровищем в 40 млрд. долл., устоять против соблазна использовать его.

Здесь удобно было применить принцип «разделяй и властвуй». Лучше иметь дело с четырьмя штатами, легко поддающимися влиянию корпораций, чем с одним федеральным правительством. Корпорациям не было нужды вымолвить даже словечко; их официальный орган — Национальный совет по нефти в любую минуту мог прийти на помощь и обвести всех вокруг пальца. Играя на алчности четырех штатов, можно было создать фронт, завладеть политическими рычагами и трибуной. Корпорациям не нужно было открывать рта, достаточно было открыть кошельки.

Совместная борьба

С самого начала корпорациям сопутствовала удача. Им удалось связать с данным вопросом термин «прибрежные отмели», что было первостепенной пропагандистской находкой. Пресса от океана до океана трубила о нефти в «прибрежных отмелях», а все знали, что земли, омываемые приливами, в соответствии с бесчисленными решениями судов являлись собственностью штатов. Федеральное правительство упрекали в стремлении захватить эти земли. Правда с некоторым опозданием, было объявлено, что речь идет о подводных землях, начиная с нижней отметки горизонта воды и до трехмильного лимита. Однако, поскольку за этими землями укрепилось их название, пресса уже не вдавалась в такие тонкости. Это была нефть в прибрежных отмелях, и это оставалось нефтью в прибрежных отмелях.

Уже 20 сентября 1945 г. палата представителей при 11 голосах против подтвердила право четырех штатов на прибрежную нефть; сенат высказался в том же духе, однако там было достаточное число голосов против, чтобы поддержать вето президента Трумэна.

В послевоенный период Министерство юстиции рассматривало вопрос о возбуждении судебного иска против Калифорнии за право на прибрежную нефть. Это не привлекало внимания до тех пор, пока в начале февраля 1946 г. президент Трумэн не заявил на пресс-конферен-

ции, что он будет и впредь поддерживать кандидатуру представителя калифорнийских нефтяных кругов Эда Паули на пост помощника министра военно-морского флота. Это произошло после того, как министр Икес засвидетельствовал, что Паули, бывший главный казначей демократической партии, «сделал самое нечестное предложение, когда-либо сделанное мне». Речь шла о том, сказал Икес, что если бы Министерство юстиции отсрочило судебный процесс против Калифорнии, то в фонд избирательной кампании демократической партии поступило бы 300 тыс. долл.¹ Запах нефти уже поднимался с «прибрежных отмелей», как ядовитые испарения.

Трумэн заявил, что Икес мог ошибиться. Раздражительный и злой старик, увидев «на горизонте маленькое темное облачко, которое могло перерасти в огромный скандал», предпочел подать в отставку, объяснив свой шаг в письме из 2000 слов. «Я не могу оставаться в правительстве, где предполагают, что я должен стать клятвопреступником ради партии. Я никогда не был известен как человек, легкомысленно обращающийся с правдой»². Позже Трумэн отказался от назначения Паули, но Икес уже вышел из состава кабинета, а запах нефти прибрежных отмелей отравлял уже не республиканскую, а демократическую партию. Наступила эра, когда личные отношения стали играть большую роль в вопросах управления. Демократы лишились 300 тыс. долл. от нефтепромышленников и приобрели дурную репутацию.

С запозданием, в январе 1947 г., то есть спустя десять лет после решения сената о передаче прибрежных отмелей в собственность федерального правительства и спустя год с лишним после решения обеих палат о передаче спорных земель четырем штатам, Министерство юстиции начало судебный процесс против Калифорнии. 23 июня 1947 г. Верховный суд США шестью голосами против двух решил, что федеральное правительство имеет «высшие права» на прибрежные земли Калифорнии. Однако суд добавил, что конгресс может, если пожелает, передать эти земли штатам.

Поскольку решение касалось только Калифорнии, Техас бросился сдавать в аренду свои прибрежные земли,

¹ Wesley C. Clark, «Annals», American Academy of Political and Social Science, March 1952.

² «New York Times», February 4, 1952.

получив при этом 8,3 млн. долл. арендной платы и премиальных платежей. Несколько позже штат Миссисипи сдал в аренду 800 тыс. акров морского дна. Луизиана давно уже вовсю черпала средства из этого золото-черного источника.

В 1948 г. на Юге вспыхнуло движение диксикратов, питаемое нефтью. В Техасе его возглавлял адвокат компании «Хамбл ойл энд рифайнинг» («Стандард ойл (Нью-Джерси)»); в Алабаме лидер диксикратов работал на несколько нефтяных монополий, в Луизиане движение возглавлял нефтепромышленник Леандер Б. Перес. В Техасе сторонников прав штата на прибрежные отмели поддерживали Джесси Джоунс, бывший губернатор Коук Стивенсон и Г. Р. Каллен; все они были теснейшим образом связаны с нефтяными кругами¹. Избранником диксикратов был республиканский кандидат в президенты Томас Дьюи — золотой парень нью-йоркских финансовых кругов и особенно банка «Чейз Манхэттен бэнк» и компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)».

Газета «Атланта констительюшн» писала, что диксикратов финансируют нефтяные компании. «Грязная связь между этим фактом и лихорадочной поддержкой делегациями Юга пункта партийной платформы, одобряющего захват нефти прибрежных отмелей, настолько очевидна, что не требует комментариев», — писали по этому поводу братья Олсон в «Нью-Йорк геральд трибюн»². Бывший губернатор штата Джорджия Эллис Арнолл заявил, что «нефтяные лоббисты организовали и контролировали конвенцию диксикратов в Бирмингеме и управляли ее руководящим и программным комитетами, как марионетками»³.

Когда отважный Трумэн вопреки всем предсказаниям победил на выборах 1948 г., он отомстил, приказав возбудить судебное дело против Техаса и Луизианы за захват собственности федерального правительства.

Сенатор от Техаса Том Коннэлли превзошел самого себя: «Нападение федерального правительства на прибрежные отмели, — грозил он, — это крупный шаг на пути к национальному социализму и жестокий удар по пра-

¹ Thomas L. Stokes, «Providence Journal», August 29, 1948; «New Republic», November 1, 1948.

² «New York Herald Tribune», July 14, 1948.

³ «Labor News», Fort Worth, October 14, 1948.

вам штатов. Следующим шагом тех, кто затеял спор о прибрежных отмелях, несомненно, явится национализация всей нефтяной промышленности»¹.

В 1948 г. Икес, который простил Трумэну его неучитовость в случае с Паули, поскольку президент проводил новый курс за права федерального правительства, подерживал его. Икес призвал ассигновать средства, которые будут извлечены федеральным правительством из прибрежных нефтеносных земель, на нужды просвещения. В своем лучшем полемическом стиле Икес обрушился на двух своих заклятых врагов — лидера республиканцев в палате представителей и сенатора от штата Невада:

«Джо Мартин и сенатор Маккарен и иже с ними, чьи сердца разрываются от любви к богатым и мощным нефтяным компаниям, думали, что господь бог сотворил эти богатейшие месторождения нефти для того, чтобы ими пользовались рокфеллеры, пью, меллоны, синклеры и все прочие увертливые патриоты Техаса и Луизианы, которые финансировали нефтекратов в надежде замарать президента Трумэна в результате подлой игры»².

В последние 4 года своей жизни Икес был как бы комитетом, состоящим из него одного, борющимся за федеральные права на нефть. Он предупреждал, что уже началось быстрое разграбление величайшей в истории Америки государственной собственности. «Эпизод с «Типот доум» был всего-навсего мелкой карманной кражей по сравнению с тем, что происходит сейчас при потворстве или, в лучшем случае, при усыпляющем безразличии высокопоставленных государственных должностных лиц. Я никогда не видел подобного циничного отношения к тому, что может стать величайшим преступлением в истории Америки, если только вовремя не вмешается полиция. Даже большинство газет отказалось вмешаться в это дело»³.

Икес выступал против того, что он называл затянувшимся саботажем федерального судебного процесса высокопоставленными официальными лицами Министерства юстиции и Министерства внутренних дел, среди которых

¹ «New York Times», December 22, 1948.

² «New York Times», January 24, 1949.

³ «New Republic», March 27, 1950.

находились Том Кларк, позже ставший членом Верховного суда, Джулиус Краг и Оскар Чепмэн — министры внутренних дел, бывшие преемники Икеса¹.

5 июня 1950 г. Верховный суд США подтвердил свое решение относительно Калифорнии, заявив, что федеральное правительство имеет высшие права и в отношении прибрежных земель Техаса и Луизианы. Домогательство Луизианы о закреплении за штатом права на морское дно на расстояние до 27 миль от берега было признано столь же мало обоснованным, как и подобное требование Калифорнии, и отклонено 6 голосами судей против одного².

Однако по делу Техаса голоса судей разделились: 4 против 3; Джексон и Кларк, как бывшие министры юстиции, в голосовании не участвовали. Большинство суда высказалось в том смысле, что Техас вступил в Союз штатов на том же условии, что и первые 13 штатов, поэтому он не имеет никаких особых прав на морскую границу, проходящую на расстоянии 10,5 миль от берега. Формулировка мнения большинства о национальном суверенитете позволила юристам по-разному толковать решение суда, смотря по тому, чьи интересы они защищали. Техас также воспользовался тем, что большинство, подписавшее решение, представляло меньше половины всего состава суда³.

Интерпретация решения Верховного суда о высших национальных суверенных правах встревожила Американскую ассоциацию юристов и повергла штаты, округа и города в страх за свою судьбу. Они вопили, что для правительства нет ничего святого, что безжалостная федеральная колесница Джаггернаута может прокатиться по рекам, заливам, гаваням, застроенным землям, на которых стоят Бостон и Нью-Йорк, по ценной железной руде на дне озера Сьюпириор.

Когда Министерство юстиции стало выполнять решение Верховного суда и потребовало у штатов отчета о доходах, полученных за аренду федеральных земель, Эд Госсет, член конгресса от штата Техас, вышел из себя:

¹ «New Republic», May 22, October 2, 1950.

² «National Petroleum News», June 7, 1950.

³ «American Political Science Review», March 1951.

«Властолюбивые и опьяненные властью молодчики, управляющие Министерством юстиции и Министерством внутренних дел, никого не удивили своими решениями о прибрежных отмелях. Они готовы отнять у штатов последние остатки суверенитета. Заместитель министра юстиции Шейлок Перлмэн будет делать все, что в его силах, чтобы вырезать последний фунт мяса из Техаса и Луизианы»¹. Впоследствии Госсет покинул конгресс и стал отъявленным лоббистом.

Газета «Даллас морнинг ньюс» напечатала серию статей под общим названием «Великий захват», причем статьи были направлены отнюдь не против нефтяных компаний. Скорее наоборот: «Захват прибрежных отмелей федеральными властями угрожает праву собственности во всей Америке. Последствия этого шага ужасны». Статьи были направлены главным образом против Гарольда Икеса, который вел борьбу почти в одиночестве. Серия статей, опубликованных в «Ньюс», перепечатывалась ведущими газетами страны, и Икес вынужден был ответить:

«Сейчас Капитолий кишит нефтяными лоббистами, которые, как всегда, перебирают засаленными пальцами хрустящие банкноты, которые они могут тратить по своему усмотрению там, где они принесут наибольшую пользу. Их мечта — добиться любой ценой формального отказа конгресса от прав на нефтеносные прибрежные отмели, чтобы таким образом изъять их из собственности всего народа; в результате налогоплательщики потеряют буквально миллиарды долларов, которые могли бы пойти на обучение их детей. Ловкие делегаты хотят обогатиться за счет детей. Они даже не согласны предоставить эти подводные земли, являющиеся национальной собственностью, нашим вооруженным силам в качестве резерва или предназначить их для оплаты государственного долга. Никогда еще безжалостная алчность не выступала в столь отвратительной наготе. Сейчас в Вашингтоне можно видеть человеческую натуру в ее самых худших проявлениях, и это происходит там, где предполагается, что преданные сенаторы и члены палаты представителей действуют в интересах государства из уважения к присяге, которую они давали, вступая в

¹ «New York Times», September 17, 1950.

должность. Маммон торжествует, а гражданская добродетель спешит укрыться. Нефть продолжает загрязнять чистый поток нашей демократической власти»¹.

В палату представителей был внесен законопроект, автором которого был член палаты Уолтер, демократ от штата Пенсильвания, соавтор закона Маккарена об иммиграции. Законопроект Уолтера предусматривал не только передачу федеральных прав на трехмильную подводную территорию, но увеличение этих границ для Техаса до 10,5 миль. Кроме того, чтобы показать щедрость правительства, законопроект предусматривал передачу $\frac{3}{8}$ всех доходов от нефти, добытой в районе континентального шельфа в сторону моря за пределами, предоставленными штатам. Законопроект был одобрен 265 голосами против 109.

Газета «Нью-Йорк таймс» писала, что законопроект являлся «даром национальных ресурсов важнейшего экономического и стратегического значения трем отдельным штатам. Законопроект Уолтера носит название Закон о затопленных землях. Нам кажется, что было бы правильнее, поскольку это касается американского народа, назвать его Законом о затопленных прудах»².

В сенате сенатор О'Махони предложил «временный законопроект, который, казалось, был весьма щедрым для штатов. В течение пяти лет власти штатов могли бы накладывать вето на решения федерального правительства о сдаче в аренду нефтеносных земель, если такая аренда подвергала опасности аренду земель, сданных самими штатами. Штаты получили бы также право распоряжаться уже полученными доходами и в течение пяти лет получали бы $\frac{3}{8}$ федеральных доходов от нефти, извлеченной из континентального шельфа за пределами трехмильной границы. Сенатор Листер Хилл и десять других внесли законопроект о передаче доходов, получаемых федеральными властями за аренду прибрежных нефтеносных земель, на нужды школ всех штатов. Этот законопроект поддержали Американская федерация труда, Конгресс производственных профсоюзов, Национальная ассоциация фермеров, Национальный фермер-

¹ «New Republic», March 26, 1951.

² «New York Times», July 31, 1951.

ский союз, Американский совет по образованию и другие организации ¹.

Сенатор О'Махони пытался отсрочить обсуждение, но 2 апреля 1952 г. состоялось голосование, и сенат 50 голосами против 35 принял другой законопроект (сенатора Холлэнда от штата Флорида), которым прибрежные отмели передавались в собственность штатам. Особую остроту придало обсуждению появление впервые в истории сената явного лоббиста в зале заседаний. Сенатору Холлэнду удалось с помощью горстки присутствующих коллег нарушить процедурные правила и допустить Уолтера Р. Джонсона на заседание сената в помощь себе во время своей трехчасовой речи. Джонсон получал 18 тыс. долл. в год как лоббист прокурора штата. Холлэнд и не претендовал на компетентность в вопросах о прибрежных нефтеносных землях. Позже лидеры сената заверили, что лоббисты никогда больше не будут допускаться на заседания ².

На совместном заседании сенат и палата представителей согласились ограничить права штатов на участки расстоянием до трех миль от берега, и законопроект был послан в Белый дом. Президент Трумэн еще до этого выражал недовольство законопроектом. Он не собирался поддерживать то, «что пожелали лоббисты нефтепромышленников. Они хотят, чтобы мы передали такое огромное сокровище в руки горстки штатов, где мощные частные нефтяные компании надеются эксплуатировать его в своих интересах». Задетый за живое нападками на него со стороны его противников, президент возмутился: «Они еще говорят о коррупции! Они еще говорят о краже у народа! Сами же они хотят ограбить всю нацию среди бела дня и в колоссальном масштабе» ³. Президент наложил вето на законопроект.

Победителю достаются трофеи

Вето Трумэна, наложенное на законопроект о передаче нефтеносных прибрежных отмелей в распоряжение штатов, стало одним из основных вопросов предвыбор-

¹ «Oil Daily», January 23, 1952; «New York Times», February 10, 1952.

² «New York Times», March 26, 1952.

³ «New York Times», May 18, 1952.

ной кампании по выборам президента в 1952 г. Кандидат республиканской партии (Эйзенхауэр — *Ред.*) не претендовал на то, что он глубоко разбирается в сложностях внутренней политики, но руководители предвыборной кампании прекрасно в этом разбирались, и они заверили техасских сторонников республиканской партии в том, что республиканский кандидат держит правильную линию в нефтяном вопросе. Когда в один из июньских дней в Детройте его спросили, как он относится к решению Верховного суда, подтвердившего право федерального правительства на прибрежные отмели, то кандидат выразил большое удивление по поводу этого решения, однако он заверил представителей прессы, что считает необходимым повиноваться решению суда.

Это заявление заставило содрогнуться сердца техасцев. Три дня спустя в Денвере кандидат в президенты уже обнаружил некоторое, правда поспешное, знакомство с вопросом. Он заявил, что, с одной стороны, убежден в праве федерального правительства контролировать национальные ресурсы, но, с другой стороны, не видит в этом препятствия для «передачи прибрежных отмелей в собственность штатов»¹.

Ко времени своего приезда в Луизиану — штат, наиболее заинтересованный в подводных нефтеносных участках, — кандидат в президенты выучил свой урок назубок. Переданный ему текст речи, который он стал зачитывать, гласил: «Наступление на прибрежные отмели является лишь одним из шагов существующего правительства, направленных на умножение своей власти и богатства». Что касается компромисса его противника, состоящего в том, что «в оловянные кружки штатов бросается милостыня, размеры которой определяет Вашингтон по своему произволу», то кандидат от республиканской партии назвал его «скверной сделкой».

«Политика вашингтонских заправил — это политика захвата... Если они присваивают прибрежные отмели Луизианы, Техаса и Калифорнии, то как они поступят с Великими озерами? Ведь их приравнивают к открытому морю. Большая часть города Чикаго построена на участках, прежде затопленных озером Мичиган. А что будет с озерами и реками Оклахомы, Айовы, Иллинойса и Кан-

¹ «New York Times», June 7, 1953.

заса? Что будет с железной рудой, залегающей под судорожными водами в штате Миннесота, и с каменным углем, находящимся под водой в штатах Пенсильвания, Западная Виргиния и других? Что будет с рыбным промыслом в штате Флорида, с водорослями в штате Мэн, с недвижимостью, построенной на осушенных участках, ранее затопленных площадей в штатах Нью-Йорк и Массачусетс?»¹

Некоторые из его сторонников в восточных штатах недовольно морщились, но, как убедили кандидата руководители его предвыборной кампании, подобные его выступления помогут завоевать избирателей Луизианы и Техаса.

В штате Калифорния, где прибрежные месторождения нефти уступали только прибрежным месторождениям штата Луизиана, вопрос о нефти стоял в центре предвыборной борьбы. Эрла Уоррена — республиканско-демократического губернатора штата, — которого также выдвинули кандидатом в президенты, подозревали в том, что он федералист. Уоррен отпарировал заявлением, что «независимые нефтяные круги» в Калифорнии щедро давали деньги на кампанию «поношения»: Лидером этих кругов он назвал У. М. Кекка, президента компании «Сьюпириор ойл», которая первой стала бурить прибрежные отмели, а богатого нефтепромышленника Джека Смита Уоррена назвал «увертливой мальчишкой на побегушках у Кекка». «Независимые нефтяные круги» беззлобно напомнили, что в 1942 г. именно они финансировали предвыборную кампанию Уоррена на пост губернатора, — так на что же он жалуется?»²

Нефть прибрежных отмелей глубоко проникала в калифорнийскую политику. Было объявлено, что кандидатура Уоррена на пост президента была выставлена лишь для того, чтобы несколько умерить большое честолюбие сенатора Ричарда Никсона — чудо-парня политических кругов Золотого штата³. «Независимые нефтяные круги» приняли участие в финансировании кампании Никсона против коммунизма и федеральной собственности на прибрежные отмели. Деятельность этих кругов послу-

¹ «New York Times», October 14, 1952.

² «New York Times», March 5, 6, 1952.

³ Прозвище штата Калифорния в США. — *Прим. ред.*

жила завершающей сенсацией в национальной предвыборной кампании, когда одно время казалось (после того как он (Никсон.— А. З.) добился выдвижения своей кандидатуры на пост вице-президента), что он может быть отвергнут кандидатом на пост президента от той же партии. Своим знаменитым выступлением по телевидению находчивый Никсон сумел предотвратить катастрофу, но недоверие к нему не улеглось и продолжало преследовать его даже после вступления в должность.

Правительство Эйзенхауэра

По различным оценкам, расходы на предвыборную президентскую кампанию 1952 г. составили около 100 млн. долл. Бывший радиокomentатор Американской федерации труда Фрэнк Эдвардс заявил, что половину этой суммы внесли нефтяные круги, причем все в поддержку Эйзенхауэра. Опровергнуть это заявление было невозможно, поскольку никто из компетентных лиц не желал ярко осветить темные закоулки финансовой поддержки, оказываемой корпорациями политическим партиям.

На юго-западе страны нефтяные круги действовали через демократические партии штатов, которые поддерживали национальную республиканскую партию. В Калифорнии подобная измена не наблюдалась. Нефтепромышленники западного побережья с огромным энтузиазмом поддерживали Ричарда Никсона, баллотировавшегося вместе с Эйзенхауэром. Как показало изучение источников средств, поступивших в фонд Никсона на предвыборную кампанию, эта поддержка была не только моральной.

Для нефтепромышленников победа на выборах означала главным образом устранение федерального контроля над нефтеносными прибрежными отмелями. Стоимость запасов нефти здесь один из ведущих геологов-нефтяников Е. Де Гольер оценивал примерно в 40 млрд. долл. Фирмы, добывающие природный газ, ликовали при мысли, что Федеральную комиссию по энергетике будут контролировать республиканцы; все приветствовали перспективу замены руководства Федеральной торговой комиссии деловыми людьми. Ведущие монополии могли ожидать, что Министерство юстиции с большим

пониманием отнесется к их картельной деятельности внутри страны и за границей¹.

К несчастью, в стране существовал конгресс с обычной частью «социалистически настроенных» республиканцев, причем некоторые из них занимали высокие посты. Это в основном были представители восточных и среднезападных штатов, которые являлись в большей степени потребителями, чем производителями нефти, и конгрессмены, выбранные этими штатами, готовы были прислушаться к мнению своих избирателей, будь то независимые торговцы нефтью или просто потребители. Положение было настолько острым, что покойный сенатор Тоби, республиканец от штата Нью-Гемпшир, преудреждал президента Эйзенхауэра:

«Я знаю, какое давление на вас, республиканцев, оказывают нефтяные и газовые предприниматели... Однако я думаю, что нам следует быть проникательными и разумными, учитывая конечные политические результаты, в отношении темпа и размеров уступок нашим союзникам»².

Фактом первостепенной важности для крупных нефтяных монополий, имеющих вложения за границей, явилось назначение Уинтропа У. Олдрича, председателя банка «Чейз Манхэттэн бэнк» послом в Англии. Это означало, что в Лондоне будет находиться зять Рокфеллера, который будет блюсти интересы «Стандард ойл» и поддерживать связь с его единственными иностранными соперниками — «Шелл» и «Англо-Ираниэн ойл компани».

Во главе Министерства военно-морского флота, крупнейшего потребителя нефти в стране, был поставлен нефтепромышленник Роберт Б. Андерсон, который, как руководитель известных нефтяных и скотоводческих предприятий Уэггонера в Техасе и член Национального совета по нефти, по своему опыту прекрасно знал проблемы, стоящие перед нефтяной промышленностью. Он отлично понимал желание нефтяной промышленности получать льготы на истощение недр в размере 27,5% и мог разъяснить правительству необходимость таких льгот. Благодаря «парфянской стреле»³ президента

¹ «National Petroleum News», November 12, 1952.

² «Providence Journal», March 1, 1953.

³ Мероприятие, приберегаемое ко времени ухода.— *Прим. ред.*

Трумэна, выразившейся в передаче нефтеносных прибрежных отмелей в резерв военно-морского флота, Андерсон мог распоряжаться этим богатством до той поры, когда оно будет передано Техасу, Луизиане и Калифорнии ¹.

Министерство юстиции возглавил Герберт Браунелл, который способствовал «реалистическому» проведению в жизнь антитрестовских законов.

Но даже в таких условиях журнал «Нэшнел петролеум ньюс» предупреждал Эйзенхауэра, что ослабленная оппозиция станет более «резкой и злой». С целью вернуться к власти в 1956 г. эти круги, «конечно, будут пользоваться поддержкой всех подрывных сил мира, доход которых к завоеванию мира был наконец остановлен избранием Эйзенхауэра».

Внутри страны существовал враг, с которым необходимо было бороться, и что еще хуже, как предупреждал журнал, «необходимо также считаться с тем фактором, что крепкое ядро федеральной бюрократии в глубине души все еще верно Новому курсу. Возможно даже, что нужно будет в случае необходимости противодействовать самому президенту или тем лицам, которых он привел в Вашингтон и назначил на высокие посты» ².

„Прибрежные отмели наши“

После победы на выборах те силы, которые выступали за права штатов, перешли к делу. Вопрос теперь заключался лишь в том, чем они удовлетворятся. Ясно было, что предел в три мили, предусматривавшийся законопроектом Холлэнда — Уолтера (отклоненным президентом путем наложения вето), теперь уже был недостаточен. Леандер Перес, неутомимый луизианский нефтепромышленник, возглавлявший борьбу в своем штате, заявил, что теперь штаты не удовлетворятся правами на прибрежные отмели расстоянием менее 60 миль от берега.

Уверенность в благоприятной политике победивших республиканцев сменилась яростным негодованием, когда президент Трумэн за четыре дня до своего ухода из

¹ «Oil Daily», December 23, 1952.

² «National Petroleum News», January 28, 1953.

Белого дома нанес под занавес удар по «нефтяным лоббистам». Он объявил, что нефтеносные прибрежные отмели являются частью нефтяных резервов военно-морского флота США, находящихся под юрисдикцией Министерства обороны. Эта мысль вовсе не была новой: в 1937 г. президент Рузвельт предложил конгрессу передать нефтеносные прибрежные отмели в резерв военно-морского флота.

В своем последнем распоряжении Трумэн оценил новый резерв военно-морского флота в 250 млрд. долл. Он заявил, что 22 известных прибрежных месторождения нефти трех штатов имели разведанные запасы в 492 млн. баррелей, а по оценочным данным — 15 млрд. баррелей. «Я всегда считал и продолжаю считать, что для США было бы верхом безрассудства отдать огромные количества нефти, содержащиеся в континентальном шельфе, а затем покупать ту же самую нефть по высоким ценам для нужд армии, военно-морского флота и военно-воздушных сил»¹.

Однако о главном Трумэн почти ничего не сказал. Он не указал, что считает федеральное правительство способным эксплуатировать нефтяные месторождения военно-морского флота; федеральное правительство стало бы сдавать эти месторождения в аренду тем же заинтересованным кругам, как это сделали бы и штаты, а нефть стала бы сбываться через те же каналы, что и нефть, полученная из других источников. Основное различие заключалось бы в том, что плата за разработку недр — обычно около 12,5% — выплачивалась бы федеральному правительству, а не штатам. В соответствии с системой регулирования добычи и цен, введенной во время нахождения у власти правительства Рузвельта и Трумэна, цена на нефть для дяди Сэма была бы такой же, как и для других заслуживающих сравнения покупателей, независимо от того, кому принадлежат прибрежные отмели.

Законопроект, представленный в палату представителей, согласно тексту, одобренному ее комиссией, предусматривал передачу прав на приобретенные земли штатам. Однако если бы оспаривалось соответствие этого решения конституции, то штаты даже и в этом слу-

¹ «New York Times», January 17, 1953.

чае, имели бы право разрабатывать эти ресурсы. Все заливы, гавани, проливы, перешейки, каналы и острова должны были считаться находящимися во внутренних водах, а 3-мильную и 10,5-мильную границу следовало считать от линии, проведенной вне внутренних вод. Кроме того, законопроект уполномочивал штаты взимать налоги за добычу и переработку нефти и газа в месторождениях, расположенных за пределами 3-мильной и 10,5-мильной границы, но федеральному правительству великодушно предоставлялось право «преимущественной покупки», если оно пожелает приобрести нефть, добытую в прежде принадлежащих ему месторождениях. Позже палата представителей, исключив статьи, относящиеся к налогам на добычу и к охране континентального шельфа, 285 голосами против 108 (в 1951 г. результат голосования составил 265 против 109) приняла законопроект¹.

Когда в сенате развернулись дебаты о «прибрежных отмелях», их ценность возросла до астрономической цифры в 500 млрд. долл. Сенатор Дуглас (демократ от штата Иллинойс), оценивая месторождения в 300 млрд. долл., заявил, что эта сумма в тысячедолларовых банкнотах была бы по высоте равна 300 памятникам Вашингтону. Другие делили эту сумму между штатами, чтобы показать, как много они теряли, отдавая федеральную собственность. При этом предполагалось, что со дна Мексиканского залива можно будет достать без особых затрат на 100 млрд. долл. нефти или около этого. Когда сенатор Холлэнд от штата Флорида, автор законопроекта о передаче прав на нефтеносные прибрежные отмели штатам, заявил, что штаты будут удивлены тем, как мало они смогут получать за сдачу этих месторождений в аренду, он был близок к истине. Те, кто делил пирог, забывали, что обычно собственник месторождений получает только 1/8 добытой нефти, а остальное принадлежит компаниям, которые должны оплатить расходы по разведке и бурению².

Затянувшиеся прения почти не изменили результатов голосования. В сенате закон был принят 56 голосами против 35 (в 1952 г.— 50 голосов против 35)³.

¹ «New York Times», March 12, 18, 25, April 1, 2, 1953.

² «New York Times», April 21, 23, 25, 26, May 1, 1953.

³ «New York Times», May 6, 1953.

Газеты федералистского направления, такие, как «Нью-Йорк таймс», которые боролись против «передачи» прав на нефтеносные прибрежные отмели, утешались тем, что федеральное правительство сохранило по крайней мере право на морское дно вне границ, закрепленных за штатами. Здесь федеральному правительству принадлежали крупные владения, особенно у берегов Луизианы. Хотя этот штат добивался «исторических» границ в пределах 27 миль от берега, он фактически получил прибрежные отмели в пределах трех миль (лимит, обусловленный при покупке Луизианы). Что касается дна в дельте Миссисипи, то оно постепенно понижается и теперь даже в 20 милях от берега имеются скважины на глубине в 60 футов.

Алабама и Род-Айленд пытались оспаривать право конгресса передавать их долю в нефтеносных прибрежных отмелях трем или четырем привилегированным штатам, но Верховный суд 6 голосами против 2 (что соответствовало результатам выборов 14 марта 1954 г.) отклонил жалобу этих двух несогласных штатов. Большинство суда считало, что пограничные земли представляют собой недвижимую собственность, которую конгресс по своему желанию может передавать. Однако члену суда Блэку казалось, что конгресс вряд ли имеет право продавать или даже отдавать Атлантический и Тихий океан, а член суда Дуглас высказал подозрение, что «пущены в ход мощные политические силы», чтобы «в интересах привилегированного меньшинства» отвергнуть теорию, согласно которой нация имеет высшие права на подводные земли¹.

Теперь оставалось только довести победу до ее логического конца. Во владении правительства все еще находились крупные запасы нефтеносных сланцев в Скалистых горах и лигнита в Северной и Южной Дакоте, что представляло угрозу частному предпринимательству. Эти месторождения также следовало передать штатам, чтобы над нефтяными компаниями не висела угроза диктата или конкуренции со стороны Вашингтона. Если нефть «прибрежных отмелей» имела ярлык с обозначением цены в несколько сот миллиардов долларов, то на ярлыке месторождений сланцев и лигнита стояла цифра

¹ «New York Times», March 16, 1954.

в триллион долларов. Такая возможность казалась несколько невероятной, но не более невероятной, чем вид большой страны, отдающей окраинные земли вдоль своих берегов¹.

Конечную цель сформулировал сенатор Хью Батлер от штата Небраска, когда новый министр внутренних дел Дуглас Маккей (бывший губернатор штата Орегон) был запрошен по этому поводу. «Я считаю нужным заявить здесь,— сказал Батлер,— что когда вопрос о прибрежных отмелях будет решен — а я думаю, что он будет окончательно решен на этой сессии,— то возникнут планы внесения законопроекта о применении того же принципа к государственным землям, находящимся ныне в распоряжении федерального правительства на территории штатов». Маккей напомнил сенаторам, что он всегда принадлежал к губернаторам, выступающим «за права штатов, и что он не намерен менять свои взгляды на управление в связи с вхождением в состав правительства». В ответ на похвалу сенатора Даниэля от штата Техас министр сказал: «Я надеюсь, что не разочарую вас».

¹ «Harper's», February 1953.

Глава 19

ПРОВИНЦИЯ ТЕХАС

Техас является главным нефтедобывающим штатом, в котором добывается почти половина всей нефти и сосредоточено более половины всех разведанных нефтяных ресурсов страны. В Техасе нефть имеется везде; крупнейшие месторождения в западном Техасе уступают лишь огромным богатствам восточной части Техаса. Нефтяные богатства побережья Мексиканского залива сочетаются с колоссальными запасами газа в техасском выступе; богатства северных и юго-западных районов Техаса лишь дополняют этот сказочный рог изобилия, дарами которого природа щедро наградила этот штат. И все это принадлежит корпорациям!

Роберт Колверт, председатель демократической партии штата Техас, столь же консервативный, как и большинство политических деятелей штата Одинокой звезды¹, в 1947 г. сделал довольно откровенное заявление, когда он представлял члена Техасской железнодорожной комиссии «Львиному клубу» в Хиллсборо.

«Может быть, не совсем полезно говорить об этом,— заявил он,— но нефтяная промышленность полностью контролирует правительство и политику штата». Нефтяная промышленность стала настолько крупной, что она контролирует «хозяйственную, политическую и общественную жизнь. Прибыль нефтяной промышленности столь велика, а пути и средства ее влияния настолько многочисленны и так далеко простираются, что эта промышленность может осуществлять любую правительственную программу, с которой она соглашается, и нанести поражение любой другой программе, направленной против нее»².

В Техасе никто не оспаривает правдивости этого заявления. 6 главных корпораций производят или поку-

¹ Так в США называется штат Техас.— *Прим. ред.*

² «International Oil Worker», March 10, 1947.

пают более 80% всего золотого потока нефти в штате. На долю одной лишь компании «Хамбл ойл энд рифайнинг» («Стандард ойл (Нью-Джерси)») приходится 15,5% добываемой здесь нефти; на долю «Пан-Американ петролеум энд транспорт компани» («Стандард ойл компани (Индиана)») — 6,9; «Галф ойл корпорейшн» — 6,6; «Магнолиа петролеум компани» («Сокони-вакуум») — 4,8; «Техас компани» — 4,7; «Шелл ойл компани» — 3,5%. Поскольку эти компании обычно добывают только около половины своих потребностей, то с учетом потребления указанные проценты следует примерно удвоить¹.

Ведущей является «Хамбл ойл энд рифайнинг компани», которая занимает господствующее положение в Техасской среднеконтинентальной нефтяной и газовой ассоциации, однако ее партнеры сами настолько велики, что «Хамбл ойл» можно назвать только первой среди равных. Их главные руководители участвуют в тесном объединении, контролирующем нефть, серу, природный газ, коммунальное хозяйство, недвижимость и банковское дело штата Одинокой звезды.

Почти такую же важную роль в делах Техаса играют крупные независимые нефтепромышленники, большинство которых является людьми скромного происхождения, разбогатевшими благодаря открытию нефтяных месторождений. Среди этих людей наиболее типичным является Хью Рой Каллен из компании «Квинтана петролеум». Это один из наиболее удачливых охотников за нефтью, который открыл Томпсоновское месторождение нефти на побережье Мексиканского залива, оцененное в 20 млн. долл. Затем открытие месторождений О'Коннор, тоже на побережье Мексиканского залива, около Виктории, превратило его в одного из самых крупных независимых нефтепромышленников. Его состояние оценивается примерно в 1 млрд. долл.²

Не зная, что делать с такими большими деньгами, Каллен увлекся общественно-благотворительными делами и создал фонд Каллена, располагающий, как говорят, средствами в сумме 160 млн. долл., которые пред-

¹ Melvin M. Webber, Production of Crude Petroleum in Texas: A Statistical Analysis, Ph. D. thesis, University of Texas, 1948.

² Ed Kilman and Theon Wright, Hugh Roy Cullen: A Story of American Opportunity, Prentice-Hall, 1954.

назначались главным образом для улучшения здравоохранения и образования в Техасе. Хьюстонский университет, являющийся любимцем Каллена, получил от него около 20 млн. долл. Когда он стал попечителем университета, это был маленький бедный институт; сегодня его университетский городок один из самых великолепных в стране. Комиссиям конгресса по расследованию никогда не следует беспокоиться о том, что коммунистические или социалистические идеи проникнут в свежие, новые здания университета. В награду за важную футбольную победу в 1953 г. Каллен подарил университету еще 2250 тыс. долл.¹

Дух общественности Каллена проникает также и в политику. Он вступил в путаную полемику с одним из своих коллег по Хьюстонскому университету — Джесси Джонсом, которого он подозревает в «интернационализме»².

Каллен, будучи настоящим диксикратом, присоединился к Глену Маккарти, тоже нефтепромышленнику, с целью поддержать «вторжение» генерала Макартура в Техас после его возвращения из Японии. Затея оказалась не очень удачной, но расходы не могли сильно задеть обладателей таких состояний³.

В 1951 г. Каллен скупил часть акций радиокompании «Либерти бродкастинг компани», располагавшей 431 станцией в 43 штатах. Джон Т. Флинн, один из лидеров антиинтернационализма, был приглашен на должность редактора последних новостей и политического комментатора, а комментаторы-«интернационалисты» либо ушли, либо были уволены⁴.

Старый сенатор Коннэлли, несмотря на безупречную службу тexasским нефтяным магнатам, был вынужден уйти с поста, когда его стал бойкотировать Каллен. Будучи председателем комиссии сената по внешнеполитическим связям, Коннэлли был заподозрен в заигрывании с интернационализмом. И хотя монополии сожалели о том, что старика так бесцеремонно вытурили из комиссии, они все же согласились с доводом Каллена о том,

¹ «New York Times», November 21, 1953.

² «Nation», November 3, 1951.

³ «New Republic», June 25, 1951; «Nation», June 30, 1951.

⁴ «New Republic», October 6, 1951; «Nation», November 3, 1951.

что лучше иметь на этом посту молодого человека с перспективой долголетней службы, чем старика, «который долго не протянет»¹. Преемником Коннэлли оказался Прайс Даниэль, который в то время занимал пост прокурора штата и в течение трех лет тянул дело, возбужденное против десяти монополий в связи с нарушением антитрестовских законов. Он внезапно вытащил это дело на свет божий, до того как была выставлена его кандидатура, хотя до этого не говорил о нем в течение 18 месяцев. Таким образом ему удалось убедить избирателей в своем отвращении к монополиям. Каллену и его коллегам-нефтепромышленникам он заявил, что всегда отстаивал скидку в размере 27,5% на истощение недр, которая является главным источником их богатства. К этому он присоединил сообщение о своей приверженности закону Тафта — Хартли, чтобы подчеркнуть свое презрение к профсоюзам, и провозгласил свое намерение бороться с «гражданскими правами» до последнего вздоха. Радиостанции Каллена и Фултон Люис младший обеспечили Даниэлю шумную рекламу, и он одержал легкую победу после успешно завершеного опасного предприятия, состоящего в создании Коннэлли репутации либерала.

Одним из партнеров Каллена по омоложению американского сената был загадочный Гарольдсон Л. Хант из Далласа, который, как говорят, зарабатывает по 1 млн. долл. в неделю благодаря скидке в размере 27,5% на истощение недр. Другими магнатами, обогащающимися за счет огромных сумм, удерживаемых ими в качестве компенсации за истощение недр, являются Клинт Мёрчисон из Далласа и Сид Ричардсон из Форт-Уорта. Большинство этих нефтепромышленников предпочитают жить в своих огромных скотоводческих поместьях, а некоторые имеют уединенные имения с оборудованными собственными аэродромами даже в Мексике².

Хант, подобно Каллену, также увлекается благотворительной деятельностью и не прочь использовать часть своих денег на необлагаемые налогами культурно-просветительные цели. Его Форум фактов в Далласе публикует журнал новостей, проводит опрос общественного

¹ «Labour News», Fort Worth, January 31, 1952.

² «U. S. News & World Report», March 4, 1955.

мнения и финансирует радио- и телевизионные программы, передаваемые по всей Америке.

В силу «общественного» характера этих программ они приносят более миллиона долларов в год дохода с 222 станций. Бывший руководитель Форума фактов сейчас работает в Федеральной комиссии по вопросам связи, а бывшая сотрудница исследовательского отдела сейчас является супругой Джозефа Р. Маккарти.

Форум фактов является безусловно националистской организацией. Она обещает, что «ни один доллар из ее доходов никогда не будет ни прямо, ни косвенно использован для Объединенных Наций». Опрос общественного мнения, проводимый этой организацией, содержит, например, такие вопросы: «Была ли вызвана война в Корее прокоммунистами в США?», «Усиливается ли подрывная деятельность в школах?», «Благоприятно ли отзываются рецензенты о книгах, высмеивающих патриотизм?» В обзорах последних событий радио- и телепередач, в опросных кампаниях Форум фактов преподносит обе стороны вопросов таким образом, что либеральные и консервативные взгляды без разбора оказываются на одной стороне, а свои ультранационалистические, крайне правые взгляды — на другой. Форум фактов осуждает представление о том, что Соединенные Штаты являются «демократией», тогда как на самом деле они являются «республикой»¹.

Сенатор Джо Маккарти (республиканец от штата Висконсин) выступал в радио- и телепередачах Форума фактов и рекламировался в качестве пророка. Интересное освещение деятельности Форума фактов было сделано в связи с происшествием, имевшим место в 1953 г. Фредерик У. Коллинз, 'вашингтонский корреспондент «Провидэнс джорнэл», был приглашен участвовать в передаче, во время которой передавали записанное на пленку выступление Маккарти. Виктор А. Джонстон, исполнительный директор республиканского национального сенаторского комитета, помог в устройстве передачи в качестве посредника, причем за выступление в этой передаче корреспонденту «Провидэнс джорнэл» должно было быть уплачено 125 долл. Коллинз в конце концов решил отказаться от выступления и не явился

¹ «Labour News», Fort Worth, Texas, June 28, 1953.

в студию, но впоследствии он попросил Джонстона рассказать ему о том, какое отношение имеет Хант к этим радиопередачам. Ниже приводится отчет Коллинза по этому вопросу.

«Он (Джонстон) заявил, что Хант очень богатый человек, который стремится тратить свои деньги на выборы угодных ему сенаторов и членов палаты представителей, и что разговоры о желании Ханта сделать Маккарти президентом совершенно ни на чем не основаны. Хант, сказал он далее, имеет доход в два или три миллиона долларов в неделю, а он, Джонстон, просто помогает ему тратить деньги на «ребят нашего типа». О Ханте ничего дурного сказать нельзя, добавил Джонстон...

Таким образом, оказывается, что Маккарти поймал человека, имеющего еженедельный доход в два-три миллиона, результатом чего явились частые появления Маккарти в телевизионных программах, которые заранее записываются на пленку с его ведома и одобрения и рассылаются по всей стране для показа в качестве якобы экспромтом организованных бесед. Неплохо будет помнить об этом, когда на экране вашего телевизора появится следующая передача, организованная «Форумом фактов»¹.

Клинт Мёрчисон, один из самых богатых нефтепромышленников Техаса, заявил корреспонденту газеты «Нью-Йорк пост», что сенатор Маккарти просил его отдать ему одну действующую нефтяную скважину. Мёрчисон затратил около 25 тыс. долл. на мероприятия, организованные под руководством Маккарти. Среди них были кампании, проведенные с целью поражения сенатора Милларда Тайдингса (демократа от штата Мэриленд) и сенатора Уильяма Бентона (демократа от штата Коннектикут). Несмотря на это, Мёрчисон говорит, что ему не очень нравится Маккарти. «Черт побери, у меня в конгрессе имеется десяток людей, о которых лучше отзываются, чем о Маккарти. Я не нуждаюсь в нем ради влияния». В 1952 г. Мёрчисон затратил около 100 тыс. долл. на проведение независимой политической кампании².

¹ «Providence Journal», September 20, 1953.

² «Nation», August 22, 1953.

Тем не менее сенатор Маккарти, вообще говоря, находится на хорошем счету у баронов нефти и скота в Хьюстоне, Далласе и Форт-Уорте. В 1953 г., когда сенатор женился, они прислали ему в качестве свадебного подарка кадиллак — роскошный автомобиль стоимостью в 6 тыс. долл., а также сертификат, выданный губернатором Шиверсом, удостоверяющий, что «Джо Маккарти — настоящий американец — отныне официально признается техасцем»¹.

Совместный доход 20 наиболее богатых техасских нефтепромышленников мог бы покрыть все оперативные расходы штата в сумме 350 млн. долл. в год. К счастью для них, вероятность того, что им придется платить хотя бы 1% этой суммы, весьма мала, поскольку в Техасе нет закона о подоходном налоге. В одном лишь Хьюстоне насчитывается около 400 миллионов. Даллас, являющийся соперником этого города на побережье Мексиканского залива, конечно, не может удовлетвориться меньшим числом богачей; в Форт-Уорт и Сан-Антонио имеется, пожалуй, по сотне миллионов или около того².

Эти люди живут по-разному: одни из них живут в простых условиях, другие — в роскоши. Возможно, никто еще не привлекал к себе столь большого внимания общественности, как Глен Маккарти, который в 1949 г. устроил такое празднество по случаю открытия отеля Шамрок в Хьюстоне, что оно побило все прежние рекорды сногшибательной расточительности. Жизнь техасских нефтяных миллионеров в послевоенные годы была отражена во многих романах, в которых ее называли «сказочной», причем наиболее пронизательным, вероятно, является роман «Гигант» Эдны Фербер. Но эти люди получают удовольствие от всего, даже когда видят свою жизнь, изображенную в романах, в которых уже не остается места для воображения³.

Они являются абсолютными властителями Техаса благодаря конституции 1876 г., которая в те времена

¹ «New York Times», October 22, 1953.

² Hart Stilwell, *Our Sovereign States*, edited by Robert S. Allen (Vanguard Press, 1949); «New York Times», March 8, 1953.

³ «New York Times», February 26, April 8, 1952; «National Petroleum News», February 13, 1952.

была составлена с расчетом на слабую административную власть. Штат управляется законодательным собранием, которое собирается раз в два года. Членам законодательного собрания платят по 10 долл. в день в течение 120 дней и по 5 долл. в день, если сессии длятся более трех месяцев. В результате этого законодатели в большинстве своем являются адвокатами с богатой частной практикой, которые могут позволить себе представлять своих клиентов в Остине. Меньшая часть законодателей состоит из студентов юридического факультета Техасского университета и других достойных молодых людей, которым 10 долл. в день помогают расплачиваться за жилье и питание.

Сенат, состоящий из 31 сенатора, выбирается из представителей крупного промышленного и финансового капитала. В палате представителей больше плебеев. Владельцы нефтяных и газовых предприятий подкармливают неимущих. «Лояльный» демократ, то есть верный сторонник национальной платформы в предвыборной кампании, если он молод, может рассчитывать на помощь даже в случае, если у него не все в порядке с голосами избирателей. Такие организации, как Техасская среднеконтинентальная нефтяная и газовая ассоциация и Ассоциация техасских независимых нефтепромышленников и собственников участков, сдаваемых в аренду, являются щедрыми хозяевами во время сессий законодательного собрания; их методы были зло высмеяны бывшим сенатором США «папашей» О'Даниэлем, который в одном из своих знаменитых выступлений на лоне природы описал процедуру соблазна ими при помощи бифштекса и виски «хороших деревенских парней», которые никогда не занимались законодательством.

И чем хорош Техас — это тем, что в упомянутых отношениях мало лицемерия. В этом западном штате по традиции радушно встречают новых людей и считается верхом невежливости, если хорошо снабженные деньгами лоббисты не выручат нуждающегося. Довольно типичным для такого непреднамеренного отношения является совершенно искреннее признание, сделанное автору этих строк одним из молодых законодателей, о заботливости, которой он был окружен владельцами нефтяных и газовых предприятий. Они организовали для него несколько хороших

арендных договоров, которые приносили ему несколько тысяч в год, пока он изучал право. Он был весьма признателен им, а ему и в голову не приходило подумать о какой-нибудь коррупции, тем более что вся оказанная ему поддержка не была обусловлена тем, что он должен отдать свой голос в пользу какого-либо законодательного мероприятия.

Он с увлечением подробно рассказывал о банкете, устроенном одной из нефтяных и газовых ассоциаций, на котором ему была оказана честь быть посаженным за главный стол. За столом говорили об одном непокорном законодателе, поведение которого вызвало глубокий антагонизм среди присутствующих джентльменов. Один из них назвал сумму денег, которую он собирается выложить во время ближайшей избирательной кампании для того, чтобы нанести поражение проштрафившемуся политическому деятелю, а другие тут же стали выкрикивать еще большие суммы, как на аукционе.

В Техасе хорошо знают, как об этом открыто заявил председатель демократической партии Колверт, что штатом руководят нефтяные и газовые промышленники, и никто не волнуется из-за этого. Печать всех направлений, от весьма консервативной до откровенно реакционной, довольствуется бесстрастным изложением событий, происходящих в столице штата. Лоббисты упоминаются редко; об устраиваемых ими празднествах в честь законодателей появляются лишь маленькие заметки, а то и вовсе ничего не сообщают. Их деловые связи с заправилками из Остина не получают никакой огласки.

Несмотря на все это, в Техасе существует очень сильная оппозиция влиянию нефтепромышленников. Она частью состоит из гордых техасцев, придерживающихся различных взглядов, но которым не нравится, что их штатом управляют корпорации янки; некоторые из них указывают на республику Одинокой звезды как на провинцию Уолл-стрита, несметные богатства которой обогащают далеких собственников. Хотя их штат стоит на первом месте в стране по запасам нефти, он занимает по доходам на душу населения только 34-е место. Остальная часть оппозиции состоит из организованных рабочих, причем наиболее спаянной секцией является отделение профсоюза рабочих нефтяной, химической и атомной промышленности, входящего в Конгресс производственных проф-

союзов. Будучи непосредственно знакомой с методами корпораций, эта организация в течение пятнадцати лет неустанно работала над созданием прогрессивного профсоюза, над тем, чтобы сломать стены, воздвигнутые против негров, и над тем, чтобы обеспечить штату получение больших выгод от его природных богатств.

Подобная оппозиция и необходимость охранять руководящее положение Техасской железнодорожной комиссии заставляют нефтяных лоббистов пошевелиться. Техасская оппозиция весьма разнообразна и энергична. В конце концов Мори Маверик, который боролся с поддерживаемой нефтепромышленниками группой «Техас регуляр», на национальном съезде демократической партии в 1952 г. вместе с делегацией из Сан-Антонио, в состав которой входили мексиканцы и негры, был не меньшим техасским феноменом, чем Х. Р. Халлен. Нефтепромышленникам — членам совета Техасского университета — удалось изгнать президента университета Гомера П. Рейни; но Рейни в 1946 г. баллотировался в губернаторы штата, выдвинув такую политическую платформу, которую можно было рассматривать как передовую даже для сторонника Нового курса на севере, и получил $\frac{1}{3}$ всех голосов. Невозможность для людей, подобных Рейни, получить больше трети голосов обусловлена в настоящее время наличием избирательного ценза, в силу которого беднейшие граждане, как белые, так и черные, лишены возможности участвовать в выборах.

В Техасе забыты уроки времен депрессии, они были смыты волной процветания, которая прошла по штату в результате колоссального роста нефтяной, газовой и нефтехимической промышленности за последние годы. И вот к этому все более повышающемуся плато богатства, легко добываемому из недр природы, высоко вознеслись новоявленные богачи, живущие свободно и шикарно, рука об руку с нефтяными корпорациями, которые рассматривают Техас почти наравне с Венесуэлой и Аравией как провинцию, предназначенную для их обогащения.

Контроль над Техасом означает контроль над нефтью США. Если контролировать добычу нефти в Техасе, можно ограничить производство и в соседних штатах Оклахома и Луизиана, а эти три штата дают около $\frac{4}{5}$ всей добычи нефти в стране, не считая Калифорнии. При контроле добычи нефти уровень цен регулируется сам собой

и прибыль течет в сундуки монополий, не считаясь с рисками, которые угрожают менее удачливым отраслям промышленности.

К счастью для нефтепромышленников, еще задолго до того, как было обнаружено, что Техас расположен на нефтяном озере, законы штата определили, что доходы, получаемые от государственных земель, должны быть направлены в школьный фонд и на поддержку Техасского университета. А теперь, когда доходы, поступающие для этих целей, казалось, должны были еще больше увеличиться за счет богатств прибрежных отмелей, наступление на права Техаса означало наступление на его школы. Именно поэтому губернатор Аллен Шиверс из Порт-Артура, самого крупного нефтеперерабатывающего центра США, ринулся в бой на защиту техасских ребятишек. Он поехал в Спрингфилд (штат Иллинойс) для того, чтобы посоветоваться со знаменосцем демократической партии Эдлаем Стивенсоном. Как губернатор губернатору, Стивенсон сказал Шиверсу, что он сторонник федеральной собственности на прибрежные отмели, но хочет, чтобы штаты, имеющие морское побережье, уступили ломтик своего пирога. Шиверс поспешно вернулся в Остин, с тем чтобы просить граждан сообщить предстоящему съезду демократической партии штата об их мнении относительно этой угрозы школам штата.

Немедленно по всему штату стали, как грибы, вырастать различные организации, вроде ассоциаций «Храни прибрежные отмели», «Защита техасской собственности» и др., столь же недолговечные, как и майские мухи Мексиканского залива. Весь штат утопал в листовках. Дети приносили их домой из школ, в которых их распространяли ассоциации родителей и учителей, объединившихся для защиты образования.

Запятнанные «лояльные» демократы боялись даже заикнуться об этом вопросе. Патриотизм жителей штата Одинокой звезды был значительно более важным, чем национальный суверенитет штата, в котором одной из главных шуток являлась специально отпечатанная карта, на которой был изображен огромный Техас и прилепившиеся к его широко раскинувшимся границам остальные 47 штатов США. Лояльные техасцы обращались в своих воззваниях к врожденным демократическим предрассудкам штата и обвиняли своих противников, техасских «ре-

гуляров», в том, что они являются замаскированными республиканцами.

Эти обвинения не вызвали очень большого возмущения. Съезд республиканской партии штата принял всю предвыборную платформу демократической партии как свою собственную¹. Техасские «регуляры» в качестве ответной меры объединились с демократическими кандидатами, возглавляемыми Эйзенхауэром и Никсоном. Казалось, что лояльные демократы почти превратились в какую-то третью партию. И хотя ни одна из ежедневных газет в крупных городах не отстаивала национальной программы демократов, когда после выборов были подсчитаны голоса, оказалось, что не менее 970 тыс. техасцев остались «лояльными» против 1100 тыс. голосов, поданных за Эйзенхауэра.

Сколько денег израсходовали корпорации на тexasкую избирательную кампанию — никто и никогда не узнает. Газета «Нью-Йорк таймс» сообщала на основании информации, полученной из «надежных источников», что в Техасе на избрание Эйзенхауэра было израсходовано миллион долларов. Ассоциация «Демократы — за Эйзенхауэра» сообщила, что их центр в штате затратил 250 тыс. долл., но эта сумма не включала расходов, произведенных из городских и окружных фондов. Республиканский комитет штата заявил, что он израсходовал 500 тыс. долл., из которых 263 тыс. долл. было отправлено в распоряжение национального комитета. Кроме этого, добавлял «Таймс», отдельные богачи давали крупные суммы национальным комитетам обеих партий. Что касается Техасского комитета демократической партии, то он практически ничего не делал в продолжение всей кампании, в связи с чем пришлось создать отдельную организацию в поддержку кандидатуры Стивенсона².

Подобный подсчет затрат на спасение Техаса является поверхностным. В конце концов только пресса может сказать, сколько денег было затрачено на рекламу. Радио благодаря Каллену и его союзникам было предоставлено для этой цели без всякой компенсации. Машина пропаганды, которая в продажных странах должна быть обильно «смазана», в Техасе не нуждалась в такой смаз-

¹ «New York Times», October 5, 1952.

² «New York Times», December 1, 1952.

ке. Обе политические партии штата были в полном распоряжении нефтепромышленников, заинтересованных в прибрежных отмелях,— причем за обычную цену.

Нефтяные и газовые лоббисты вообще всегда щедры и были необычайно щедрыми во время выборов, поэтому было бы несправедливо принимать в расчет только их необычные расходы как характеризующие все их затраты на распространение «экономического невежества» среди народа.

Глава 20

НАЛОГИ — КЛАД ДЛЯ МИЛЛИОНЕРОВ

На основе теории, гласящей, что чем больше вы выкачиваете нефти из скважины, тем меньше у вас ее остается, была разработана остроумная налоговая политика, обеспечивающая рост крупнейшей и наиболее наглой группы миллионеров, которых страна не видела с конца прошлого столетия, когда процветали бароны-разбойники.

Магическое средство называется «скидкой на истощение недр». По заявлению Министерства финансов, это самая большая из всех лазеек в налоговом законодательстве, через которую только на одной нефти теряется более 500 млн. долл. в год налоговых средств. Невероятные истории о «непристойно богатых» техасских миллионерах, чьи состояния оцениваются в миллиард долларов, большей частью накопленных за последние 20 лет, возникли из глубоких недр скидки на истощение.

Когда из валового дохода, полученного от эксплуатации действующих скважин, вычитаются 27,5% и, кроме того, вычитаются все потери от сухих скважин, то дядя Сэм обнаруживает, что в некоторых случаях он не в состоянии вырвать даже пенни из рук этих новейших нуворишей. По данным Министерства финансов, за период с 1943 по 1947 г. 10 нефтепромышленников имели доход более чем 1 млн. долл. в год каждый, а уплатили подоходный налог в размере от 63,5% до менее 1% этой суммы. Если бы не магическая скидка, их налоги составили бы до 90%! Если бы была отменена скидка на истощение недр и разрешили бы производить только обычные амортизационные отчисления, то, по подсчетам сенатора Губерта Хемфри (демократ от штата Миннесота), в законопроекте о налогообложении на 1951 г. можно было бы не предусматривать никакого увеличения налогов на лиц, имеющих доход менее 4 тыс. долл. в год¹.

¹ «New York Times», February 9, 1950; March 2, 1952.

Теория о скидке на истощение недр совершенно не похожа на теорию об амортизационных отчислениях, которая применяется к обычным предприятиям. Если завод, на строительство которого израсходован 1 млн. долл., будет находиться в эксплуатации в течение 20 лет, то владелец может вычитать из валового дохода по 50 тыс. долл. в год на амортизацию.

Но размер отчислений на амортизацию нефтяной скважины определяется не ее стоимостью. Если скважина, которая обошлась в 100 тыс. долл., будет в течение 10 лет давать нефти на 500 тыс. долл. в год, а затем истощится, то обычные амортизационные отчисления равнялись бы 10 тыс. долл. в год. Однако, вместо того чтобы установить такую амортизацию вложенных капиталов, законы о налогах разрешают владельцу вычитать из валового дохода, полученного от эксплуатации скважины, 27,5% ежегодно, то есть 137,5 тыс. долл. в год. Таким образом, вложив первоначально 100 тыс. долл., владелец скважины в течение 10 лет удержал бы из суммы, подлежащей уплате в качестве подоходного налога, 1375 тыс. долл.¹

«Я не знаю никакой другой лазейки в налоговом законодательстве, которая была бы такой же несправедливой, как чрезмерное освобождение от обложения налогами вследствие истощения недр, которым сейчас пользуются нефтяные и горнорудные компании», — заявил президент Трумэн в своем послании по бюджету на 1950 г. «Перспективная программа разработки природных богатств не требует, чтобы мы ежегодно отдавали сотни миллионов долларов в виде освобождения от налогов привилегированного меньшинства за счет большинства».

Эта несправедливость была показана на примере 12 миллионеров-нефтепромышленников, которые в 1943—1947 гг. уплатили в среднем подоходный налог в размере только 22,5% их доходов, что на 0,5—1% меньше, чем налог, взимающийся в военное время с первых 2000 долл. дохода, облагаемого налогом. В 1947 г. нефтяные компании, используя скидку на истощение недр, смогли удержать сумму в 13 раз большую, чем та, которую им разрешили бы удерживать на основе амортизационных отчислений, установленных для большинства отраслей про-

¹ Hubert H. Humphrey, Tax Loop Holes, Public Affairs Institute, 1952.

мышленности. В 1953 г. Национальная ассоциация торговцев нефтью подсчитала, что правительство могло бы получить в виде поступлений от налогов более 1 млрд. долл., если бы оно ввело скидку, соответствующую фактическому истощению, вместо единой скидки в 27,5%¹.

Другие отрасли горнорудной промышленности стремились добиться этой милостыни, которая начала выдаваться с 1926 г. Компании по добыче серы имеют скидку в 23%, угольные — в 10% и остальные отрасли горнорудной промышленности — от 5 до 15%. В настоящее время право на такую скидку получили и компании, добывающие песок, гравий, камень, глину, раковины устриц, моллюсков и соль.

Все попытки закрыть эту лазейку рассматривались почти как кощунственное посягательство на привилегии нефтяной промышленности. Когда в 1950 г. бюджетная комиссия палаты представителей под председательством Роберта Дутона, консервативного демократа от штата Северная Каролина, собиралась рекомендовать снижение скидки с 27,5 до 15%, председатель палаты представителей Сэм Рейберн, техасец, немедленно вмешался. «Председатель палаты представителей, — заявил Дутон, — резко возражал против какого бы то ни было изменения в условиях, касающихся скидки на истощение недр в нефтяной промышленности. Я знаю, что он открыто заявлял об этом другим членам комиссии. Лично я считал, что эта лазейка должна быть закрыта, что она является несправедливой, но остальные так ратовали за сохранение ее, что ничего нельзя было поделать»².

Для спекулянта особого типа, который рискует миллионами на нефтедобыче и разведке, скидка на истощение недр представляет собой магические слова «Сезам, откройся», позволяющие проникнуть в пещеру современных сорока разбойников. Состояния таких людей, как Х. Р. Каллен, Глен Маккарти, Х. Л. Хант, за небольшой отрезок времени возросли до таких размеров, для достижения которых Джону Д. Рокфеллеру потребовалось полжизни терпеливого планирования.

Рискованное бурение скважин, стимулируемое скидкой на истощение недр, является крупнейшей спекуляци-

¹ «New York Times», September 23, 1953.

² «New Republic», June 12, 1950.

ей нашего века. Если риску подвергается крупная сумма и владелец ее подпадает под категорию лиц, облагаемых по налоговой ставке в 90 %, он вряд ли может проиграть. Если его скважина окажется сухой, все издержки по бурению вычитаются из валового дохода. Если скважина окажется производительной, все «неосязаемые» расходы, такие, как расходы на проведение предварительных геологических изысканий, заработную плату, оборудование и горючее, затраченное при бурении, часто достигающие 60 % всех издержек, вычитаются из сумм, облагаемых налогом. А кроме того, существует еще скидка на истощение недр.

Если прибыли рискующего таковы, что последние 100 тыс. долл. его дохода подлежат обложению налогом в размере 90 %, а новая скважина потребовала затраты 100 тыс. долл., то, даже если скважина и окажется сухой, по существу, все, что он сделал,— это оплатил расходы по бурению, вместо того чтобы заплатить налоги. Если он рискует 900 тыс. долл., подлежащих обложению по ставке в 90 %, и пробурил 8 скважин, оказавшихся сухими, израсходовав по 100 тыс. долл. на каждую, то фортуна обещает ему, что следующая скважина будет производительной. Всего на 8 сухих скважинах он потеряет 80 тыс. долл., а на последней, давшей нефть, он может заработать кучу денег¹.

Чтобы подчеркнуть риск, которому подвергается нефтяная промышленность, нефтяные компании предложили конгрессменам такую невинную схему: картонный круг был разделен на девять сегментов, восемь из них изображали «сухие скважины», а девятый был разделен так, чтобы показать различные степени успеха при поисках нефти. Большинство конгрессменов, на которых не распространяется ставка налогового обложения в 90 %, были настолько поражены степенью риска, что проголосовали за сохранение скидки на истощение недр в размере 27,5 %.

Однако настойчивый и обладающий здравым смыслом опытный нефтискатель должен в конце концов добиться успеха. Весь вопрос заключается в том, чтобы пробурить достаточно большое число скважин и, таким образом, устранить невыгодное соотношение 8 : 1. Это, разумеется,

¹ «Fortune», April 1953.

не игра для мелких предпринимателей, а величайшее неожиданное счастье для человека, приготовившегося уплатить в пользу дяди Сэма налог по ставке в 80% и более.

Некоторые фирмы Уолл-стрита проводят множество спекулятивных операций, основанных на скидке на истощение недр. В одной из них минимальный гарантийный взнос составляет 50 тыс. долл. Такие операции основаны на платежах за разработку недр, аренде, правах на разработку минеральных ресурсов и пр. Если на рискующего распространяется налоговая ставка в 90%, то все, чем он рискует,— это 10 центами на каждый доллар, который он ставит на колесо фортуны. Если ему не повезет (8 против 1, что скважина окажется сухой), он может вычесть свою долю расходов из суммы, подлежащей уплате в качестве подоходного налога. Если ему повезет, он может вычесть 27,5 цента из каждого доллара причитающегося с него подоходного налога на валовой доход от добычи нефти, а также удержать 10% с оставшейся суммы (7,25 цента), то есть то, что ему разрешили бы сохранить, если бы доход поступил из какого-либо другого источника; в результате он получает 35 центов с каждого доллара дохода вместо 10 центов, которые он имел бы, если бы не было специальной привилегии для нефтепромышленников. Следовательно, на каждый свободный доллар своего дохода, который он вкладывает в нефтяную промышленность, он выигрывает 25 центов. И если вместо того, чтобы получить свой доход, он продает свое участие в предприятии и получает лишь прибыль на капитал, то налоговое законодательство разрешает ему удерживать 74 цента из каждого заработанного таким образом доллара.

Спекулянту такого рода не нужно обладать ни знаниями в области нефти, ни даже видеть когда-либо скважину. В Нью-Йорке имеются маклеры, которые заботятся об этом, а также много почтенных компаний, которые специализируются на нефтяном деле и предостерегают «мелкоту» от участия в такой игре. Их интересуют только те, кто готов израсходовать 25 тыс. долл. в год и более в течение короткого периода времени. По подсчетам, около 250 млн. долл. расходуется в год на такого рода спекуляции с нефтью, и только одному Бюро внутренних доходов известно, сколько правительство теряет на этом.

То, что является риском для аутсайдера, который мо-

жет выиграть только благодаря льготам, предусмотренным федеральным налоговым законодательством, то для нефтяных монополий является верным делом. Вооруженные самыми новейшими геофизическими данными и располагая сотнями миллионов долларов для изыскательских работ, они получают большую часть своих прибылей именно на таких операциях. Добыча нефти представляет собой самый крупный источник их обогащения¹..., а скидка на истощение недр является ключом к нему.

Чувствительные к критике нефтепромышленники утверждают, что эта скидка имеет жизненно важное значение для расширения добычи нефти, которая в свою очередь крайне необходима для национальной обороны. Без нее, как доказывают нефтепромышленники, разведка нефти пошла бы на убыль; не было бы достаточного стимула для бурения на неисследованных участках. В результате недостаток сырой нефти привел бы к повышению цен на бензин и в конечном итоге пострадал бы потребитель. В этих доводах умышленно игнорируется тот факт, что цены на бензин все равно растут. Остается вопрос о том, должно ли разведочное бурение стимулировать спекуляцию или же быть планируемой общественной функцией, тем более что природные запасы нефти ограничены.

Редактор по отделу финансов газеты «Нью-Йорк геральд трибюн» отмечал, что эти скидки были «предоставлены тем смелым людям, которые рисковали своими деньгами, вложив их в добывающие отрасли промышленности, то есть это такие привилегии, которые не распространяются ни на вас, ни на меня, ни на фабриканта, производящего такие предметы, как консервные банки и мыло. В результате вкладчики капитала предпочитают акции компаний, добывающих нефть»². Консультанты по финансовым вопросам называют покупку акций нефтяных компаний «инвестициями, защищенными от налогов»; это высказывание столь распространено, что казначей «Хамбл ойл энд рифайнинг компани» запротестовал, заявив, что они оказывают «плохую услугу» нефтяной промышленности³.

Особенно интересуются скидкой на истощение недр независимые торговцы нефтью, так как они считают,

¹ См. стр. 153.

² «New York Herald Tribune», September 24, 1951.

³ «Oil Daily», April 21, 1954.

что монополии компенсируют потери, возникающие при реализации продукции, за счет колоссальных прибылей от добычи, получение которых стало возможным с помощью магического средства — скидки в 27,5%. Национальный совет оптовых торговцев нефтью дал указания своему комитету по вопросам экономической концентрации изучить вопрос с этой точки зрения. Однако Ч. Арнольд из Ассоциации нефтяных компаний Северо-Запада предостерег совет, заявив: «Мы занимаемся самообманом, рассчитывая, что крупные компании предоставят нам данные о том, как они используют средства, получаемые от скидки на истощение недр». Он высказал опасение, что комбинированные компании используют прибыли, «полученные от скидки на истощение недр, транспортировки и до некоторой степени от ускоренной амортизации, которые никто из нас не получает, для вытеснения нас из этой отрасли... Если они добьются своего, то через 10 лет не останется независимых оптовых торговцев».

Глава 21

ДИЛЕММА ИМПОРТА¹

Первый важный закон, принятый правительством Эйзенхауэра, представлял собой дань нефтяным компаниям; этот закон устранял угрозу федерального контроля над нефтеносными прибрежными отмелями. Вторым важным законодательным вопросом, волновавшим нефтяную промышленность, был вопрос об импорте, который поставил новое правительство перед весьма трудной дилеммой.

Каждое предлагаемое разрешение вопроса было чревато последствиями, поскольку интересы нефтяной промышленности разделились. Монополии, занимавшиеся главным образом добычей внутри страны, являлись сторонниками таможенных барьеров, сдерживающих напор венесуэльской и средневосточной сырой нефти; надежды независимых нефтяных компаний Юго-Западного района на повышение цен тонули в потоке импортируемой иностранной нефти. Но компания «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и ее крупнейшие партнеры по импорту возражали против любых ограничительных мер конгресса. Ссылаясь на военные нужды и на опасность ухудшения и без того слабых связей США с другими государствами, в которых добывается нефть, крупные импортеры могли апеллировать и к государственному департаменту и к Министерству обороны и просить о поддержке. Поскольку это касалось правительства, «иностранным» монополиям, конечно, не грозила никакая опасность. Но конгресс, как всегда, внушая сомнения и беспокойство, был рупором для недругов нефтяной промышленности².

¹ Точка зрения крупнейших нефтяных компаний на эту проблему излагается в издании *Foreign Oil and Imports*, American Petroleum Institute, 1953. В «*National Petroleum News*», March 18, 1953, в качестве специального обзора была опубликована статья «*The Imports Controversy: Its Pros and Cons*».

² «*Oil Daily*», May 5, 1953.

Действительно, «отечественные» промышленники представляли собой огромную силу, потому что им не стоило большого труда заполучить себе союзников. Основной их силой являлись делегации нефтедобывающих штатов. Их поддерживали республиканцы Севера, традиционные сторонники протекционизма, угольные компании, быстро терявшие свои рынки сбыта из-за увеличивающегося импорта мазута из Венесуэлы, восточные железные дороги, занимающиеся перевозками угля, а также профсоюзы железнодорожников и объединенный профсоюз рабочих горнорудной промышленности, работа которых находилась под угрозой.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» сокрушался по поводу разногласий среди нефтепромышленников и умолял обе стороны прийти к соглашению ради соображений высокой политики. «В противном случае в нефтяной промышленности не будет покоя и правительство Эйзенхауэра не сможет защитить ее; ее будут тревожить, чтобы способствовать возможному поражению Эйзенхауэра на следующих выборах, и тревожить в такой степени, чтобы перед нефтяной промышленностью встали еще более серьезные проблемы в течение ближайших четырех лет, причем в такое время, когда ее стратегическое положение еще будет самым слабым»¹.

Суммированным выражением этой проблемы является соотношение между импортом и внутренней неиспользуемой производственной мощностью нефтепромыслов. К 1955 г. неиспользуемые производственные мощности составляли примерно 2 млн. баррелей в день², тогда как объем импорта доходил до 1,5 млн. баррелей. Если бы было разрешено эксплуатировать нефтяные скважины, то не было бы надобности в импорте. Решение проблемы было столь очевидным для независимых производителей и отечественных нефтяных монополий, что не нуждалось в обсуждении. Однако интернационалисты Уолл-стрита и государственного департамента принесли их в жертву «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Сокони-вакуум ойл», «Стандард ойл оф Калифорния», «Техас компани», «Галф ойл» и «Шелл ойл» для обеспечения им высоких прибылей. Эти компании возмутились

¹ «National Petroleum News», November 19, 1952.

² «New York Times», May 23, 1954.

против наступления на них. Разве их венесуэльская нефть не была такой же американской, как тexasская или оклахомская нефть? Разве эта нефть не добывалась, не перерабатывалась и не сбывалась компаниями США и не стала при этом полностью американской?

Эта проблема возникла недавно. С тех пор как Рокфеллер начал зажигать лампы в Китае, нефть США стала крупной статьей внешней торговли. После Спиндлтопа этой нефтью стали снабжаться корабли британского военно-морского флота. За исключением короткого периода в начале 20-х годов, когда сырую нефть импортировали из Мексики, Соединенные Штаты всегда больше экспортировали нефти, чем импортировали. Но в 1948 г. соотношение изменилось. Нефть из богатых нефтеносных районов Венесуэлы и Среднего Востока начала вытеснять нефть США с внешних рынков и даже наводнять восточное побережье США. В 1947 г. импорт составлял 8% добычи внутри страны, в 1951 г. он достиг 12%, а в 1955 г. — примерно 15%. Приблизительно половину импорта составляла сырая нефть, а вторую половину — нефтяные остатки (из которых были извлечены бензин и другие легкие фракции). Большая часть такой нефти поступала из Венесуэлы, хотя количество нефти из района Персидского залива постоянно увеличивалось, а в Калифорнию рекой текла индонезийская нефть. На долю «Креол петролеум корпорейшн», венесуэльской дочерней компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», приходилась $\frac{1}{3}$ общего количества поступавшей нефти.

По подсчетам Национальной угольной ассоциации, увеличение ввоза иностранной нефти нанесло угольной промышленности ущерб в сумме 165 млн. долл. в год. В добавление к этому, как сообщали представители угольной промышленности, железные дороги имели ежегодно убытки в размере 94 млн. долл., шахтеры — 84 млн. долл., железнодорожники — 47 млн. долл., тогда как налоговые учреждения недополучали от налогов примерно 43 млн. долл.¹

Конечно, президент компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» Юджин Холмэн неодобрительно относился к ограничению импорта сырой нефти в пределах 10% внут-

¹ «Providence Journal», November 22, 1953.

ренного производства. Он ссылался на нужды национальной обороны, тревожную обстановку в Венесуэле и на вред, причиняемый потребителям, предпочитающим покупать нефть вместо угля¹.

Действительно, из Венесуэлы поступали обескураживающие новости. По Венесуэле прокатилась «волна экономического национализма» в виде протеста против законопроектов, обсуждающихся в конгрессе США. Газета «Эль универсаль» в Каракасе гремела: «Венесуэла не может позволить, чтобы ее хозяйством управляли конгрессмены США». Венесуэльская Национальная ассоциация торговцев предупреждала, что Венесуэла «не поколеблется принять специальные меры для защиты национальных интересов, если этого потребуют обстоятельства»².

Правящая военная хунта, сделавшая так много для того, чтобы «Креол петролеум корпорейшн» («Стандард ойл»), «Мене гранде ойл компани» («Галф ойл корпорейшн») и «Шелл ойл» могли загрэбать колоссальные прибыли в стране, спокойствие в которой поддерживалось силой штыков, оказалась очень непокладистой и преследующей свои личные выгоды. Наблюдая за успехами национализации в Мексике и за положением в Иране, хунта разрешила своим экономистам печатать статьи в прессе (подвергающейся цензуре), в которых они говорили о необходимости для Венесуэлы взять управление собственной нефтяной промышленностью в свои руки. Американские корпорации не на шутку встревожились. Прошли добрые старые времена, когда легко было добиться дипломатического успеха в подобных делах путем посылки одной канонерки, а теперь причин для волнений было более чем достаточно.

Положение в Техасе было критическим. Нефтяные монополии и независимые нефтепромышленники подготовили почву для того, чтобы штат голосовал за Эйзенхауэра. Несмотря на то, что им дали право на разработку прибрежных отмелей, заключенные в них сокровища можно было извлечь главным образом только в будущем. В настоящее время ситуация была весьма неблагоприятной. Техасская железнодорожная комиссия и

¹ «New York Times», April 16, 1953.

² «Oil Daily», April 30, 1953.

месяца в месяц сокращала количество рабочих дней, в течение которых разрешалась добыча нефти¹. Генерал Томпсон, председатель этой комиссии, оказался в затруднительном положении. Некоторые из его лучших друзей были управляющими крупных компаний, импортировавших нефть, другие его лучшие друзья были независимыми производителями, ругавшими проклятый импорт, из-за которого падали цены на их сырую нефть. Конечно, более крупные персоны стояли на стороне импортеров, но самому Томпсону и его коллегам по комиссии один раз в 6 лет приходилось иметь дело с избирателями Техаса. Поэтому он тоже просил крупных импортеров добровольно сократить свой ввоз нефти².

Однако Ассоциация техасских независимых нефтепромышленников и собственников участков, сдаваемых в аренду, не была столь миролюбиво настроена. Она требовала увеличения числа рабочих дней на нефтепромыслах в Техасе, с тем чтобы дать возможность штату повысить добычу нефти и восстановить частично те недостающие 400 тыс. баррелей в день, которые ввозились из-за границы. По заявлению ассоциации, сокращение рабочих дней обходилось экономике штата в миллион долларов в день, и что-то было явно не в порядке с законом «рыночного спроса», коль скоро он позволял иностранцам жиреть за счет нищеты Техаса³.

Это уже было серьезным осложнением. Тронуть священный закон «рыночного спроса», эту основу контроля над ценами и добычей, осуществляемого монополиями, — значило поразить в самое сердце нефтяной картель. Это было равносильно открытому бунту, и можно было быть уверенным, что если Техас пойдет на увеличение рабочих дней у себя, то Оклахома, Канзас и Луизиана последуют его примеру. Итак, либо Венесуэла должна быть исключена, либо рухнет вся структура цен на нефть.

¹ Число разрешенных рабочих дней на нефтепромыслах в Техасе сократилось с 291 в среднем в 1945—1949 гг. до 194 в 1954 г. По годам эти данные были следующими: в 1950 г. — 230 дней; 1951 г. — 278; 1952 г. — 259; 1953 г. — 236; 1954 г. — 194; в среднем за 1950—1954 гг. число рабочих дней составляло 239. В мае 1955 г. Техасская железнодорожная комиссия установила количество рабочих дней для июня и июля по 16. (Texas Pacific Coal and Oil Company, Annual Report for 1954.)

² «Oil Daily», May 5, 1953.

³ «Oil Daily», November 10, 1952; May 5, 1953.

Может быть, Самсон не был еще настолько слеп, чтобы повалить колонны храма, но его угрозы звучали зловеще.

А. Рубель, вице-президент компании «Юнион ойл», заявил Американской независимой нефтяной ассоциации: «Вы, как отечественные нефтедобывающие предприятия, в силу законов штата обязаны с целью сохранения запасов нефти ограничить свою добычу, чтобы дать место для ненужного импорта»¹. В то время работа нефтяных скважин в Техасе была разрешена только в течение 15—17 дней в месяц. Однако самым большим оскорблением, по-видимому, было прибытие в феврале 1954 г. в Хьюстон судна с кувейтской нефтью.

Американская независимая нефтяная ассоциация мало верила обещаниям импортеров ограничить ввоз иностранной нефти. Она считала, что «конгресс в настоящее время должен взять на себя ответственность в интересах государства». Эта ассоциация «не была создана для ликвидации нефтяной промышленности страны». Она требовала, чтобы конгресс ограничил импорт нефти 10% добычи внутри страны².

Рассел-Б. Браун, представитель Американской независимой нефтяной ассоциации, подозревал, что федеральные ведомства при Эйзенхауэре, так же как и при Трумэне, находились под сильным влиянием «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и ее дочерних компаний. Браун говорил: «Слишком часто, когда какой-нибудь представитель правительства поощряет пагубные предложения, мы видим за ним тень этих компаний». «Мы с беспокойством наблюдали за тем, с какой легкостью должностные лица нашего государственного департамента, Министерства торговли и других ведомств заменялись должностными лицами из числа импортеров нефти»³.

Торговое соглашение 1952 г. с Венесуэлой, на основании которого были понижены таможенные пошлины на импортную нефть, послужило сигналом для возобновления протестов со стороны пострадавших нефтедобывающих и угольных компаний. Соглашение игнорировало обе альтернативные рекомендации Тарифной комис-

¹ «Oil Daily», May 5, 1954.

² «Oil Daily», March 18, 1953.

³ «Oil Daily», January 7, 23, 1953.

сии США, одну — относительно сохранения существующей таможенной пошлины в 10,5 цента с барреля для квоты, равной 5% добычи нефтеперерабатывающих предприятий США, и 21 цент с барреля со всего количества сверх этой квоты; другая же рекомендация предусматривала одну таможенную пошлину в размере 10,5 цента. В комиссии по поводу этих рекомендаций голоса разделились (3 за первую и 3 за вторую); она не приняла во внимание также требование о введении карательной пошлины в размере 1,05 долл. с барреля.

Венесуэльское соглашение, применяемое ко всему импорту нефти из стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования, предусматривает понижение таможенной пошлины до установленного законом минимума в 5,25 цента для тяжелой нефти и в 10,5 цента для нефти с большим удельным весом, пригодной для переработки.

Таможенные пошлины являются налогом, который оплачивается в данном случае либо венесуэльским правительством в виде уменьшенных доходов, либо потребителями США в виде переплаты на ценах. Новое обложение, принимающее за основу существующие цены на нефть, составило 2% налога. В 30-х годах сопоставимая цифра равнялась 20% ¹.

И — как будто этого было еще недостаточно для нефтедобывающих фирм страны! — Управление по ресурсам для национальной безопасности рекомендовало в 1952 г. вообще отменить таможенные пошлины, если это будет необходимо, и его в этом поддержало Управление по обеспечению взаимной безопасности. По этому вопросу предпочли не добиваться особого одобрения конгресса, а обойти этот барьер, добившись закона, разрешающего исполнительной власти (президенту) действовать по своему усмотрению. В этом отношении Управление по ресурсам следовало в том направлении, которого придерживалась образованная президентом Комиссия по вопросам стратегических запасов (Комиссия Палея) ².

Местным нефтепромышленникам не нравились такие идеи. Когда Хью Стюарт, директор Управления нефти и

¹ «New York Times», February 28, 1954.

² «Oil Daily», June 24, 1952; «New York Times», June 24, 1952; «Oil Daily», December 23, 1952.

газа Министерства внутренних дел, высказал предположение, что импорт не причинил им никакого ущерба, Американская независимая нефтяная ассоциация была возмущена. Советник Рассел Б. Браун заявил, что Стюарт «дал ответ, обычно даваемый фирмой «Техас компани». (Раньше Стюарт был администратором компании «Техас».) «Когда президент или какое-нибудь другое должностное лицо «Техас компани» возражает против законного мероприятия или пытается повлиять на общественное мнение в пользу импорта, то открытое и публичное выступление против него не представляет затруднений. Можно очень быстро установить, что он действует в интересах своей фирмы. Если же служащий этой фирмы, назначенный на ответственный пост в федеральном правительстве, продолжает там проводить политику своих прежних работодателей, то настало время поднять вопрос, имеет ли он право оставаться на этом посту»¹.

Канадская нефть нравилась Ассоциации техасских независимых нефтепромышленников, собственникам участков, сдаваемых в аренду, и Американской независимой нефтяной ассоциации не больше, чем венесуэльская. Их особенно раздражало то, что «Стандард ойл оф Калифорния» и другие монополии западного побережья предпочитали транспортировать по нефтепроводам сырую нефть с нефтепромыслов в провинции Альберта, а не из Техаса. Действительно, нефтяные монополии обвинялись в блокировании нефтепровода из западного Техаса в Калифорнию, где все больше и больше ощущалась нехватка нефти².

Американская ассоциация независимых нефтеперерабатывающих предприятий также была готова к борьбе. Эта ассоциация сетовала на то, что возрастающий импорт мазута представляет собой угрозу самому существованию независимых нефтеперерабатывающих компаний.

Мелкие нефтеперерабатывающие заводы не могли конкурировать с теми ценами, по которым мазут выбрасывался на рынок США; следовательно, они были вынуждены либо устанавливать дорогостоящее оборудование для расщепления (крекинга) своих нефтяных ос-

¹ «National Petroleum News», February 22, 1950.

² «New York Herald Tribune», March 1, 1953.

татков с целью получения таких продуктов, которые являются более ходовым товаром, либо совсем ликвидировать свое производство ¹.

Для крупных «международных» компаний низкие издержки производства иностранной сырой нефти были, конечно, главным преимуществом. Издержки производства их нефти держались в строгой тайне, но Министерство торговли США в 1946 г. подсчитало, что баррель аравийской сырой нефти обходится в 30 центов, а венесуэльской — в 50 центов, тогда как издержки производства сырой нефти, добываемой в районе Мексиканского залива, составляли 1,85 долл. ² В то время техасская сырая нефть продавалась по 2,65 долл., этой ценой руководствовались при определении мировой цены. В 1955 г. Экономическая комиссия ООН для Европы определяла издержки производства аравийской нефти в 35 центов за баррель.

В 1955 г. цена на нефть, добываемую в районе Мексиканского залива, была 2,90 долл.; соответственно возросла цена и на иностранную нефть. Разница в пользу аравийской и венесуэльской сырой нефти была, конечно, поглощена в виде прибыли, а потребители не получили от этого никаких выгод. Внутренние цены базировались исключительно на цене нефти, добываемой в районе Мексиканского залива.

Иначе обстояло дело с мазутом из Венесуэлы. После получения из сырой нефти бензина и других высокоценных нефтепродуктов на больших нефтеперерабатывающих заводах «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Шелл ойл», находящихся на голландских островах, расположенных недалеко от побережья Венесуэлы, эти продукты отправляются в Латинскую Америку и Европу, а мазут отгружается на восточное побережье США, где он конкурирует с углем.

По заявлению представителей угольной промышленности, крупные импортеры нефти умышленно пошли на искусственное понижение цен на мазут, чтобы вытеснить уголь с рынка. Мазут, который продавали в 1950 г. по 1,65 долл. за баррель, был почти на доллар дешевле той

¹ «Oil Daily», March 12, 1953.

² Raymond F. Mikesell and Hollis B. Cherry, *Arabian Oil*, University of North Carolina Press, 1949, p. 19.

сырой нефти, из которой он был получен. Эта цена значительно отличалась от цены на мазут в 1949 г., составлявшей 3,05 долл. за баррель. Национальная угольная ассоциация отмечала, что цена была резко понижена как раз в то время, когда цена на бензин и другие нефтепродукты стала повышаться. Представитель угольной промышленности в Нью-Йорке заявил: «Кажется вполне очевидным, что эта нефть, полученная главным образом из Южной Америки, выбрасывается на рынок в ущерб не только предприятиям, добывающим антрацит и битуминозный уголь, но и отечественным независимым нефтедобывающим предприятиям, а также миллионам владельцев автомобилей, которые, по существу, субсидируют крупных промышленных потребителей мазута»¹.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» ринулся на защиту монополий, импортирующих нефть. «Когда говорят об импорте или синтетическом топливе или требуют проведения «национальной политики в отношении нефти», то за всем этим стоят представители угольной промышленности, в том числе Джон Л. Люис. Они всячески стремятся ущемить нефтяную промышленность любым способом»².

Национальная угольная ассоциация заигрывала с Американской независимой нефтяной ассоциацией, вызвав этим сильное недовольство монополий, импортирующих нефть, которые считали, что такой мезальянс граничит с предательством. С другой стороны, Национальный совет оптовых торговцев нефтью вел борьбу как с угольной промышленностью, так и с группами независимых нефтедобывающих предприятий, так как он нуждался в дешевом мазуте из Венесуэлы, который являлся источником жизненной силы для многих членов этого совета. Оптовые торговцы грозили, что если альянсу углепромышленников и независимых производителей нефти удастся провести сокращение импорта нефти через конгресс, то Национальный совет оптовых торговцев нефтью сделает запрос в конгрессе относительно «структуры цен и прибылей» отечественных нефтедобывающих предприятий, а также побудит конгрессменов проверить, не являются ли принятые скидки на истощение недр для

¹ «New York Times», May 23, 1950; «Oil Daily», January 9, 1953.

² «National Petroleum News», March 21, 1951.

нефте- и угледобычи чрезмерными, и если да, то в какой степени»¹.

Вопрос об импорте нефти стоял в 1955 г. в центре президентской программы внешней торговли. Внесенная поправка имела целью сократить импорт нефти до 10% национальной добычи. Крупные импортирующие компании парировали удар обещанием сохранить импорт на уровне 1945 г., и их обещание было принято.

Компании, зависящие от внутреннего производства, оказались в критическом положении. Несмотря на общее увеличение прибылей нефтяной промышленности на 1,2% по сравнению с 1953 г., 25 наиболее крупных компаний заявили, что их доходы понизились, и лишь 16 компаний сообщили о повышении их доходов. В числе тех компаний, доходы которых возросли, были все «международные» компании, за исключением «Сокони-вакуум ойл компани». «Отечественные компании считали импорт и связанное с ним строгое ограничение внутреннего производства причинами испытываемых ими трудностей. 29 компаний заявили, что в 1954 г. их производство внутри страны сократилось, и только 10 компаний имели возможность увеличить свое производство. В годовых отчетах примерно 15 компаний определенно указали, что виной всему является импорт нефти; они требовали исправления создавшегося положения, предпочтительнее путем вмешательства конгресса.

«Эшлэнд ойл энд рифайнинг компани», занимающаяся переработкой и сбытом нефти, жаловалась на то, что она оказалась в тисках между конкурирующим с нею оптовым рынком и фиксированными ценами на сырую нефть, которую ей приходится покупать. По заявлению этой компании, цена на сырую нефть была стабилизирована вследствие строгого нормирования добычи, причем положение усугублялось импортом иностранной сырой нефти с низкими издержками производства. Небольшая компания «Дип рок ойл корпорейшн» заявила, что отечественные компании находятся в явно невыгодном положении во всех отраслях нефтяной промышленности, так как они не имеют тех преимуществ, которые обеспечивает поступление иностранной дешевой нефти.

¹ «Oil Daily», March 6, 1953; «National Petroleum News», April 1, 1953.

Компания «Плимут ойл», которой пришлось сократить добычу в Техасе, требовала принятия «решительных мер для защиты внутреннего рынка от новых убытков». А крупная компания «Стандард ойл (Индиана)» протестовала по поводу того, что ее добыча нефти в Техасе была сокращена на 30% в результате пересмотра производственных квот в 1951—1954 гг., а за тот же период импорт нефти увеличился на 35%. «Совершенно ясно, что импорт частично заменяет, а не пополняет добычу внутри страны». Компания «Сан ойл» заявила, что ей приходится покупать по 30 тыс. баррелей нефти в день, которые недодавали ее собственные скважины в течение 1954 г. вследствие их консервации. Чистая прибыль компании «Сан ойл», как она утверждала, была бы на 10 млн. долл. больше, если бы компания могла добывать нефть из собственных скважин. В порядке самозащиты компания покупала сырую нефть на Среднем Востоке, чтобы «компенсировать... часть неустоек, которые постоянно уплачивают компании, перерабатывающие нефть, добываемую внутри страны». Как бы в ответ на такие «ужасные лишения» большая пятерка американских компаний в иранском консорциуме предложила другим фирмам США 5% иранской добычи нефти, если они вложат капиталы в этот консорциум¹.

Наряду с неприятностями, связанными со стиркой на людях грязного белья нефтяной промышленности, что подрывало достоинство «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и ее дочерних компаний, их, по-видимому, серьезно встревожила угроза, что конгресс может осуществить сокращение импорта нефти. Принадлежащая «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» компания «Креол петролеум» объявила, что добыча нефти в Венесуэле была сокращена; компания «Хамбл ойл энд рифайнинг», принадлежащая той же «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», заявила о своей преданности техасскому производству нефти. Совет директоров «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», заседавший в Нью-Йорке на Рокфеллер-плаца 30, полностью взвесил создавшееся положение и разработал свою стратегию таким образом, чтобы гармонично сочетать нужды компаний «Креол петролеум» в Венесуэле и «Хамбл ойл энд рифайнинг» в Техасе. Это

¹ См. стр. 465.

требовало много такта и терпения, поскольку ни Техас, ни Венесуэла не были особенно умеренны в своих претензиях на рынок США. Именно благодаря замечательному умению находить разумные компромиссы с наибольшей выгодой для компании совет директоров «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» заслужил то высокое уважение, которым он пользуется среди знатоков управления промышленностью.

Глава 22

ПОПЫТКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ¹

Конгресс, Министерство юстиции, Федеральная торговая комиссия, федеральные судьи, начиная от окружных судов и кончая Верховным судом США, а также Администрация национального восстановления — все они старались время от времени ввести нормы права в джунгли рынка нефти. После 50 лет таких попыток Национальная федерация мелких предприятий в 1949 г. все еще взывала о помощи к Министерству юстиции, требуя, чтобы оно приняло какие-нибудь эффективные меры. Независимые торговцы нефтью, заявила федерация, претендовавшая на то, что она говорит от имени 130 тыс. членов, «лишены их поставщиками своих самых элементарных прав как независимые предприниматели»².

Закон Клейтона

Договор об исключительном праве поставки, которым независимые оптовые и розничные торговцы привязаны к снабжающей их нефтяной монополии, являлся главным орудием, применявшимся для овладения рынком. В 1914 г. законом Клейтона были специально запрещены такие договоры. Торговцу, заключавшему договор с поставщиком, не возбранялось заключать договоры и с другими продавцами. Язык закона казался простым и ясным, намерение вполне очевидным. Однако Верховный суд США в 1923 г., согласно формулировке судьи Макрейнольдса, установил, что договор об исключительном праве поставки, налагающий обязательство на арен-

¹ Обзор судебных решений по многим упомянутым здесь делам дан в книге Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, p. 70—89; обзор периода деятельности Управления восстановления национальной промышленности дан в книге Myron W. Watkins, *Oil: Stabilization or Conservation?*, Harper, 1937, pp. 72—193.

² «National Petroleum News», January 12, 1949.

датора продавать в колонках Синклера только продукты Синклера, не препятствовал ему покупать или арендовать другие колонки для реализации продукции других поставщиков¹.

Как это было справедливо! Ничто не мешало торговцу устанавливать другие колонки, хотя Синклер после этого мог либо взять обратно свое оборудование, либо назначить более высокую цену на свою продукцию. Торговец мог также в случае расторжения договора с Синклером подписать аналогичный договор об аренде с другой нефтяной монополией. Но и эта аренда была связана с целым рядом запутанных положений, фактически мешавших ему произвести свободный выбор. Монополия предоставляла кредит, существовала двойная аренда, векселя, покупка инвентаря, то есть все то лишнее, что связали с договором об аренде адвокаты корпораций. При помощи таких махинаций рыночная толпа была сформирована в фаланги похожих друг на друга торговцев, которые все подчинялись в области цен жезлу нефтяных маршалов.

Администрация национального восстановления

В 1929 г. Федеральная торговая комиссия пыталась несколько расчистить заросли в этих джунглях путем применения кодекса Гувера о честной практике, который устанавливал условия торговли. Исполнение этого кодекса было добровольным, но не настолько добровольным, чтобы избежать правовые ловушки в Техасе, где указанный кодекс рассматривался как орудие монополии.

По закону 1933 г. о восстановлении национальной промышленности этот кодекс 1929 г. был положен в основу тщательно разработанного положения для нефтяной промышленности. Установление твердых цен было трудной проблемой; все мелкие фирмы были за твердые цены, так как они защитили бы их от монополий. Монополии также стояли за установление твердых цен, но они не хотели доверить осуществление этого дела федеральным органам. Если цены должны устанавливаться на

¹ Federal Trade Commission versus Sinclair Refining Company, 261 U. S. 463, 1923.

предельном уровне, то монополии сами сделают это. Был выработан компромисс, предусматривающий твердые размеры прибыли, но он не подлежал принудительному введению в действие посредством кодекса Администрации национального восстановления. Это было скорее добровольное соглашение, и тем, кто не хотел к нему присоединиться, следовало позаботиться об устранении «дешевого бензина» с рынка с помощью пула. Министерство юстиции холодно отнеслось к этому компромиссу, а монополии не проявили по отношению к нему энтузиазма, поэтому от этого дела отказались. Монополии продолжали устанавливать твердые цены окольным путем, то есть путем контроля над производством, что в конце концов является более эффективным и постоянным.

Кодекс честной практики на рынке касался таких «крупных» проблем, как, например, вопрос о том, какую часть автомобиля можно чистить бесплатно, какой величины должны быть цифры цен на вывесках, вопрос об установлении максимальной поощрительной премии в размере 2 центов. В качестве уступки независимым компаниям указывалось, что монополии должны уравнивать свои прибыли в разных отраслях нефтяной промышленности, дабы устранить опасения независимых фирм, считавших, что убытки, которые монополии несут при продаже нефтепродуктов, компенсируются доходами от других частей нефтяной промышленности. Однако это оказалось неприменимым, так как монополии утверждали, что они никогда не смогут подразделить свои издержки производства.

Другое правило категорически запрещало договоры об исключительном праве поставки, но оно явно игнорировалось, к большому огорчению мелких фирм западной Пенсильвании, специализировавшихся на производстве смазочных масел. В течение 20 месяцев они были отрезаны от своих рынков, пока администратор по проведению кодекса не добился выполнения этого правила. Но даже и тогда оно не распространялось на бензин. А поскольку это был самый важный продукт, договоры об исключительном праве поставки фактически получили одобрение правительства, несмотря на то, что это противоречило закону Клейтона. Это была одна из наиболее важных побед нефтяной промышленности, так как после того, как кодекс вместе с законом о восстановлении нацио-

нальной промышленности был похоронен, исключительное право на поставку осталось как косвенно санкционированный правительственным органом институт, нарушающий права мелких торговцев.

Дело компании „Сокони-вакуум ойл“

Независимые компании горько сетовали на это новое постигшее их несчастье. Конгрессмены, прислушавшись к их жалобам, стали тревожить Министерство юстиции. В 1936 году были составлены обвинительные акты против «Сокони-вакуум ойл компани» и других монополий, выступавших на Среднем Западе страны. Дело слушалось в городе Мэдисон, штат Висконсин. Как утверждало Министерство юстиции, в период между 1931 и 1936 гг. эти нефтяные монополии на ежегодных совещаниях в Чикаго устанавливали размер прибыли, условия поставок для торговцев, имеющих убытки. На таких совещаниях торговцы, конечно, не присутствовали. После апелляции дело поступило в Верховный суд США в 1940 г. Монополии не отрицали, что оптовым торговцам были навязаны единообразные контракты, что были установлены единые скидки и что структура цен строилась на ценах бензина, производимого в Талса, независимо от фактического места происхождения. Если «дешевый» бензин мог быть реализован в Талса, то надо было только контролировать снабжение в этом пункте для установления цены по всему Среднему Западу. Компания «Сокони-вакуум ойл» и ее союзники, само собой разумеется, не устанавливали никаких твердых цен в Талса; они лишь организовывали рынок таким образом, что никакой другой, кроме желаемой ими цены, получиться не могло¹.

Верховный суд был крайне возмущен, узнав о том, что в нефтяной промышленности процветают такие методы, тем более что это не отрицалось обвиняемыми монополиями. Их попытки оправдаться ссылкой на то, что такая практика была одобрена Министерством внутренних дел и Администрацией национального восстановления, не имели

¹ United States versus Socony-Vacuum Oil Company, 310 U. S. 150, 1940; George Ward Stocking and Myron W. Watkins, Monopoly and Free Enterprise, The Twentieth Century Fund, 1951, pp. 284—288.

успеха. Суд признал, что федеральные должностные лица не имеют права игнорировать закон. Компании «Сокони-вакуум ойл» и ее партнерам пришлось уплатить штраф во искупление своих грехов.

Это была замечательная победа, вызвавшая бесконечные ученые дискуссии между юристами, изобиловавшие пространными комментариями. Однако против розничных торговцев и оптовиков, располагавших ресурсами от нескольких тысяч долларов до нескольких миллионов, все еще выступали гигантские монополии, обладавшие миллиардами долларов. А монополии могли позволить себе пригласить самых дорогих и авторитетных адвокатов.

В 1955 г. законодательные органы штата Монтана утверждали, что цены в этом штате на нефть, добытую на его территории, базируются на ценах рынка наличного товара в Талса плюс стоимость транспортировки в цистернах до Монтаны. Но поскольку монополии отрицали факт базирования своих цен на ценах в Талса, то по крайней мере им казалось ясным, что они не нарушают решения суда по делу «Сокони-вакуум ойл компани».

Дело компании „Этил корпорейшн“

Министерство юстиции в 1940 г. одержало также победу по делу против фирмы «Этил корпорейшн». Для того чтобы крепче привязать к себе рынок, «Этил корпорейшн» не выдавала лицензии по своему патенту, а вместо этого сама производила жидкость, устраняющую детонацию в двигателях, и продавала ее непосредственно нефтеперерабатывающим заводам. Но это делалось на определенных условиях. Каждый галлон этого горючего «особого качества» надлежало продавать на 2 цента дороже стоимости «обычного» горючего, хотя стоимость жидкости составляла всего лишь $\frac{1}{3}$ цента на один галлон бензина. Торговец тоже должен быть «этичным¹», то есть он должен войти в заговор против потребителей, отказавшись от конкуренции в области цен. Верховный суд США признал, что «Этил корпорейшн», которая наполовину принадлежала «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», использовала

¹ Игра слов: этичный и этилированный звучат в английском языке одинаково.—Прим. перев.

разницу в цене для контроля над ценой необработанного бензина. Однако это не мешает тому, что бензин «особого качества» (то есть антидетонационный) все еще продается на 2 цента дороже¹.

В 1953 г. Министерство юстиции снова возбудило дело против «Этил корпорейшн» в антитрестовском судебном процессе Дюпона. На этот раз Министерство хотело, чтобы «Этил корпорейшн» отделилась от Дюпона (хотя компания «Стандард ойл (Нью-Джерси)», которая владела компанией «Этил корпорейшн» совместно с Дюпоном, несомненно, оказывала гораздо большее влияние на рынок).

«Дюпон де Немур» и «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», каждая в отдельности, по заявлению Министерства, получили от «Этил корпорейшн» до 1947 г., когда истек срок ее патента, прибыль в размере 81 млн. долл. К этому времени многие шоферы настолько привыкли к качеству продукции фирмы «Этил корпорейшн», что продолжали платить надбавку в размере 2 центов, несмотря на то, что, по свидетельству д-ра Дж. Хилберта, начальника Бюро сельскохозяйственной и промышленной химии Министерства земледелия, антидетонационный бензин требуется только примерно в течение 5% времени эксплуатации машин. По заявлению Хилберта, простой бензин так же пригоден для нормальной эксплуатации машин с небольшой нагрузкой и при нормальной скорости на ровных дорогах², как и бензин, за который уплачивается надбавка. Эта информация могла отрицательно сказаться на потреблении антидетонационного бензина, но, как отмечала «Этил корпорейшн» в торговой прессе, ее реклама в общей прессе способствовала тому, что миллионы шоферов требуют такой бензин на заправочных станциях.

„Дело матушки Хаббард“

В 1940 г. Министерство юстиции возбудило против нефтяной промышленности процесс, получивший название «дело матушки Хаббард», потому что оно затрагивало

¹ Ethyl Gasoline Corporation versus United States, 309 U. S. 436, 1940; George Ward Stocking and Myron W. Watkins, Monopoly and Free Enterprise, The Twentieth Century Fund, 1951, pp. 472—473.

² «National Petroleum News», May 25, 1949.

многие вопросы, относящиеся к области нефти. Министерство заявило, что Американский институт нефти и крупнейшие нефтяные компании являлись монополистическими объединениями, господствующими во всех частях нефтяной промышленности благодаря своим размерам, интеграции, связывающим условиям, установлению твердых цен и ограничению производства¹.

Но потом началась вторая мировая война, требовавшая для достижения победы сотрудничества тех монополий, против которых были выдвинуты обвинения. В самом деле, нельзя было вести войну, а тем более одержать победу, если бы фирмы, которым было предъявлено обвинение, не сотрудничали с правительством, обвинившим их. Поэтому судебное дело было надолго положено под сукно. В 1946 г. это дело снова вытащили, но ни министр юстиции Том Кларк (из Техаса), ни его преемник Дж. Говард Макгрэт не торопились пускать его в ход, и оно спокойно скончалось в 1951 г. при обстоятельствах, которые в другое время и в других странах, вероятно, вызвали бы больше любопытства, чем это было проявлено в США².

Может быть, оно не имело особенно большого значения, потому что наряду со всеобъемлющим характером выдвинутых обвинений целью этого процесса было добиться предупредительного судебного постановления, которое сдерживало бы нефтяные монополии от применения некоторой предосудительной практики. Опыт предыдущих антитрестовских судебных процессов свидетельствует о неэффективности таких судебных постановлений, направленных против неблагоприятной торговой практики; они приводили лишь к тому, что побуждали искушенных в подобных делах адвокатов корпораций находить другие методы для достижения желаемой цели. Что касается предложения устранить вредные последствия концентрации путем разделения нефтяной промышленности на 4 основные части, что неоднократно поддерживалось конгрессом, судебными инстанциями и даже президентами,— то это предложение было игнорировано в процессе.

¹ United States versus American Petroleum Institute, Civil Action No 8523, D. C., 1940.

² «New York Times», June 7, 1951; «National Petroleum News», June 13, 1951.

Дело компании „Стандард ойл (Индиана)“

Любые попытки заняться вопросами торговой практики в комплексной промышленности могут оказаться довольно сложными, как это показало так называемое «Детройтское дело», затронувшее компанию «Стандард ойл (Индиана)». В 1951 г. голоса в Верховном суде США разделились (5 за и 3 против) по этому делу, которое было представлено еще в 1940 г. Министерство юстиции настолько далеко разошлось во мнениях с Федеральной торговой комиссией, настаивавшей на вынесении обвинений, что оно отказалось вести это дело, поэтому отстаивать точку зрения Федеральной торговой комиссии пришлось ее собственным адвокатам¹.

Основным вопросом в этом деле была «добросовестность» в конкуренции — формулировка, которую, по всей вероятности, придумали сами юристы, чтобы обеспечить себя работой. Спор шел о том, действовала ли монополия добросовестно, когда снижала цены, чтобы бороться с конкуренцией, или же просто старалась разорить конкурента. По закону Клейтона, добросовестность является безусловным критерием защиты против обвинений в нечестной конкуренции. Закон Робинсона — Патмэна, принятый в 1936 г., пошел еще дальше, разрешив ответчику ссылаться в свое оправдание на добросовестность не в качестве своей основной защиты, а лишь для опровержения, если это потребует, какой-либо формулировки в обвинениях, выдвинутых правительством. Федеральная торговая комиссия обвинила компанию «Стандард ойл (Индиана)» в том, что последняя понизила цену для своих четырех оптовых торговцев с целью выравняться с предложением, сделанным ее конкурентом. Двое из этих торговцев соответственно снизили цены своим клиентам, что нанесло большой ущерб конкурентам этих торговцев. Но закон Робинсона — Патмэна запрещал дискриминацию в ценах, назначаемых поставщиком своим клиентам. Цены на одинаковые количества товара должны быть равными для всех. «Стандард ойл компани (Индиана)» заявила, что она пошла на уступки в цене из добросовестных побужде-

¹ In re Standard Oil Company, 41 F. T. C. 263, 173 Fed. 2nd 210, 1951; „New York Times“, November 8, 1949, June 6, 1950; „National Petroleum News“, February 16, 1949.

ний, чтобы выдержать конкуренцию; если бы она не могла иногда снижать цены, чтобы привести их в соответствие с местными условиями, она бы потеряла значительную часть своего рынка сбыта¹.

Большинство членов Верховного суда признало, что компания «Стандард ойл (Индиана)» в самом деле действовала добросовестно и что других доказательств больше не требуется вопреки закону Робинсона — Патмэна. Меньшинство же утверждало, что решение суда оставило «широко открытым» вопрос о том, что может делать продавец в связи с дискриминацией в ценах.

Дело „Стандард ойл компани оф Калифорния“

Если спорные вопросы в деле компании «Стандард ойл (Индиана)» были в достаточной степени ясны, то суждения, высказывавшиеся в 1951 г. по делу компании «Стандард ойл компани оф Калифорния», представляют собой классическую иллюстрацию той путаницы, которая существует в самом понимании термина «монополия», как это было видно из выступлений деятелей правосудия.

По этому делу голоса в Верховном суде распределились следующим образом: 5 за, 4 против. Большинство считало, что в заключенных компанией «Стандард ойл оф Калифорния» 5937 договорах об исключительном праве поставки был нарушен закон Клейтона, так как эти договоры «создавали именно такие потенциальные препятствия свободной конкуренции», которые закон стремился устранить. Такие договоры «исключают всякую возможность для конкурирующих поставщиков получить заказы торговца»².

Проверив те же факты, 4 других ученых судей пришли к противоположному выводу. Но все судьи без исключения сошлись во мнении, что как наличие договоров об исключительном праве поставки, так и их отсутствие все

¹ „Christian Science Monitor“, April 24, 1950; „New Republic“, January 29, June 2, 1951; „New York Times“, January 9, 1951; „National Petroleum News“, January 10, 17, 1951.

² United States versus Standard Oil Company, 78 Fed. Supp. 850, 1948, 337 U. S. 293, 1949.

равно привело бы к созданию монополии! Не удивительно, что, узнав о таком определении, публика пришла в замешательство.

Большинство судей отметило, что «Стандард ойл компани оф Калифорния» и другие крупнейшие нефтяные монополии посредством таких договоров сохраняют свой контроль над рынками и предотвращают возможность для «опоздавшего отвоевать себе больше, чем незначительную часть рынка». Однако, добавляло большинство, лишенная таких контрактов компания «Стандард ойл оф Калифорния» могла бы вернуться к своей прежней практике открытого владения заправочными станциями через дочернее общество.

То же самое доказывал судья Дуглас, стоявший на стороне меньшинства; он предсказывал, что «Стандард ойл компани оф Калифорния» создаст нефтяную империю в области розничной торговли. Решение большинства, по его мнению, толкает монополии на путь «опасного усиления власти монополий» и «помогает переделывать Америку по образу картелей».

Судья Джексон, тоже один из противников, считал, что нельзя оставить «Стандард ойл компани оф Калифорния» во власти капризных розничных торговцев, потому что тогда у нее не будет стимула для создания достаточных запасов.

В действительности же расхождение мнений в суде показало, что у розничных торговцев есть лишь один выбор — либо быть пленниками «Стандард ойл компани оф Калифорния», либо быть ее служащими. И такой выбор предоставляет им система свободного предпринимательства после шестидесяти лет действия антитрестовского закона Шермана! Судья Дуглас объяснил, что «экономические теории, которые суд вкладывал в антитрестовские законы, скорее поощряли, чем обескураживали, монополии. В результате влияния философии большого бизнеса (как видно из приведенных судебных процессов) крупные предприятия становились все крупнее и крупнее. Монополии процветали. Власть картелей в стране все возрастала. Тресты усиливались. Все меньше и меньше остается места для независимых предпринимателей».

«Конкуренция монополий, — продолжал он, — является режимом дружественных союзов, быстрого и легкого согласования цен без учета интересов промышленных ассо-

циаций, то есть тем, что Брандейс, мягко выражаясь, называл «сотрудничеством»¹.

Что касается розничных торговцев, сбывающих нефтепродукты компании «Стандард ойл оф Калифорния», то они продолжают существовать почти так же, как и раньше: примерно 1100 из них заведуют заправочными станциями «Стандард стейшнс», непосредственно принадлежащими этой компании; около 6 тыс. человек управляют заправочными станциями «Шеврон» в качестве формально независимых от компании торговцев, причем они свободно могут переключиться на любую другую компанию, если пожелают, но оставаясь зависимыми от компании «Стандард ойл оф Калифорния» в отношении ее продукции, деловых связей и репутации.

Дело „Ричфилд ойл корпорейшн“

По другому калифорнийскому делу корпорации «Ричфилд ойл», дочернему предприятию «Синклер ойл корпорейшн» и «Ситиз сервис компани», действующей на западном побережье, было предписано прекратить ее арендную тактику. Это касалось заправочных станций, принадлежащих «Ричфилд ойл корпорейшн», сдаваемых в аренду торговцам, а также станций, принадлежащих торговцам, но сдаваемых ими в аренду «Ричфилд ойл корпорейшн», которая в свою очередь сдавала их в аренду тем же торговцам,— то есть имела место двойная аренда. Федеральный суд первой инстанции постановил, что арендатор, уплачивающий арендную плату, является хозяином в своем собственном помещении и может по своему усмотрению торговать любыми товарами. Арендатор не может быть одновременно агентом (служащим). Договоры об исключительном праве поставки были предназначены для того, чтобы «исключить всякую конкуренцию». Эти договоры охватывали не только нефтепродукты, но распространялись и на покрышки, аккумуляторы и другие принадлежности. Арендаторы должны были продавать и эти товары, поставляемые «Ричфилд ойл корпорейшн», хотя они могли бы получить более выгодные условия у других фирм. Особенностью арендного

¹ «Platt's Oilgram», News Supplement, June 13, 1949; «National Petroleum News», June 15, 1949.

договора «Ричфилд ойл корпорейшн» являлось условие, разрешавшее этой корпорации аннулировать договор в течение 24 час.¹

В 1952 г. Верховный суд США единогласно поддержал решение суда первой инстанции (все 7 членов голосовали за решение). «Ричфилд ойл корпорейшн» было приказано исключить условие об аннулировании договора в течение 24 час. и ограничить возможность аннулирования случаями нарушения письменного контракта, а не нарушения устной договоренности, причем компания была обязана извещать канцелярию министра юстиции всякий раз, когда расторгается договор об аренде².

Юрист одной из восточных монополий (не пожелавший, чтобы была названа его фамилия), интересовавшийся решением по делу «Ричфилд ойл корпорейшн», заявил: «Я сомневаюсь, сможет ли это решение отразиться на деятельности значительного числа компаний. Я убежден в том, что ваш средний торговец является независимым, а не действует по принуждению. Доказательство перед вашими глазами — вы видите конкурирующие товары на заправочных станциях.

Это не касается бензина, я согласен с вами; но их не принуждают. Просто дело в том, что, когда на станции разные колонки, это очень неприятно выглядит.

Вы знаете, что многие торговцы любят говорить о своей зависимости. Однако это лишь влюбное алиби. Если потребитель спрашивает ту марку бензина, которой у торговца нет, то он отвечает: «Мой поставщик не позволяет мне торговать этим товаром». Если потребителя возмущает высокая цена на бензин, то торговец отвечает: «Мой поставщик назначает отпускные цены». Таким путем ему легче отговориться»³.

Торговцы, сбывающие нефтепродукты «Ричфилд ойл корпорейшн», добились более стабильных договоров и, если они того хотят, могут продавать бензин других фирм. Чаще всего, как это было и раньше, они продолжают торговать продуктами одной компании. Обычно торговец не имеет ни места для различных колонок, ни склонности создавать путаницу и ненужные расходы, связанные с ре-

¹ «National Petroleum News», May 16, 23, June 13, July 11, 1951.

² «National Petroleum News», April 23, 1952.

³ «National Petroleum News», July 11, 1951.

ализацией различной продукции. Что касается шофера, предпочитающего товар определенной марки, то, поскольку цена и качество одинаковы, он может выбрать то, что ему надо на протяжении всего пути, если не на каждой заправочной станции.

Покупка активов

В 1951 г. в закон Клейтона была внесена поправка, запрещающая покупку активов фирм-конкурентов. Это было сделано с целью закрыть лазейку в этом законе, которая давала возможность обойти запрет на покупку акций и на установление контроля над фирмой-конкурентом.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» с тревогой сообщил о трудном положении, в какое попадет пожилой человек, пожелавший продать свою компанию. Ведь единственным достаточно крупным для такой сделки покупателем может быть большая корпорация, ведущая дела в той же области. Пожилой человек оказывается привязанным к своей компании. Он должен конкурировать, хочет он того или нет ¹.

В этой жалобе зазвучали и чисто личные нотки, когда в 1953 г. редактор и издатель журнала «Нэшнел петролеум ньюс», проживший долгую жизнь, полностью продал свое издательское предприятие организации Макгроу-Хилл — ведущей фирме в области издания периодической литературы. После того как он, по его словам, на протяжении всей своей жизни сражался за интересы независимых нефтяных компаний, он отказался от своей собственной независимости.

Дело компании „Атлас сапплай“

Конкурируйте, но не «слишком интенсивно» — такую печальную мораль усвоили компании группы «Стандард ойл» в 1951 г., когда они согласились отказаться от некоторых методов покупки покрышек, аккумуляторов и запасных частей для находившейся в их совместном владении «Атлас сапплай компани».

Компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Стандард ойл (Индиана)», «Стандард ойл (Огайо)», «Стандард ойл

¹ «National Petroleum News», December 5, 1951.

(Кентукки)» и «Стандард ойл оф Калифорния», а также принадлежащая им «Атлас сапплай компани» обвинялись Федеральной торговой комиссией в нечестной конкуренции, потому что при совершаемых ими массовых закупках они получали скидки на 10—30% больше, чем те, которые предоставлялись независимым торговцам покрышек. Курьезной особенностью этой сделки было то, что компания «Атлас сапплай» фактически не купила и не продала ни одной покрышки. Фабрикант покрышек платил «Атлас сапплай компани» за «сверхнормативный» пробег с каждой покрышки, заказанной связанными с нею компаниями «Стандард ойл». Фактическим вкладом компании «Атлас сапплай» было наблюдение за тем, чтобы торговцы, сбывавшие нефтепродукты компаний группы «Стандард ойл», покупали товары только у компании, связанной с «Атлас сапплай компани». Группа «Стандард — Атлас» часто понижала цены настолько, жаловалась Национальная ассоциация независимых торговцев покрышками, что производители покрышек вынуждены были повышать цены на покрышки, продаваемые независимым компаниям, чтобы таким путем обеспечить себе прибыль. Другой курьезной чертой компании «Атлас сапплай» было то, что она строго придерживалась рочдельских кооперативных принципов: она выплачивала дивиденды компаниям группы «Стандард ойл» в соответствии со стоимостью их закупок, а не пропорционально их капиталовложениям в компании «Атлас сапплай»¹.

В 1951 г. компании группы «Стандард ойл» и «Атлас сапплай компани» условились придерживаться постановления Федеральной торговой комиссии, чтобы избежать, как они объясняли, больших затрат средств и времени на тяжбы. Они указывали на трудности, мешающие им придерживаться законов, которые хотя и предусматривают необходимость конкуренции, но вместе с тем побуждают их «конкурировать не слишком эффективно».

«Хотя и предполагается, что каждый покупатель,— поясняла компания «Стандард ойл оф Калифорния»,— стремится покупать по наиболее низкой цене, однако, по закону Робинсона — Патмэна, как бы странно это ни ка-

¹ «New York Times», July 25, 1950; «National Petroleum News», July 5, 26, 1950.

залось, он должен остерегаться получить более низкую цену, чем его конкурент, покупающий у того же поставщика».

Дела компаний западного побережья

Прекратив «дело матушки Хаббард», Министерство юстиции объяснило, что оно будет форсировать разбор других дел, возбужденных против различных групп нефтяной промышленности. Это были судебные дела против «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Ричфилд ойл корпорейшн» и «Сан ойл компани», решение по которым, касавшееся договоров на исключительное право поставки, было вынесено в 1951—1952 гг., и младший отпрыск «матушки Хаббард» — судебное дело, возбужденное в 1950 г. против ведущих компаний западного побережья, все еще не рассмотренное федеральным судом в 1955 г. Согласно заявлению Министерства юстиции, из материалов начатого им дела против компаний западного побережья видно, что независимые компании не могут пользоваться нефтепроводами, патенты предоставляются только через пулы, которые требуют чрезмерно высоких отчислений за право пользования патентами, поставки сырой нефти контролируются небольшой группой компаний, цены на сырую нефть и нефтепродукты являются твердыми, предусматриваемая законом программа консервации запасов нефти используется для ограничения добычи, а различные торговцы не могут получить товары по таким ценам, которые дали бы им возможность конкурировать¹.

С тех пор, как в 70-х годах прошлого века началась добыча нефти из первых скважин Калифорнии, западное побережье стало экономическим районом, более или менее независимым от остальной части страны. Изобилие нефти в Калифорнии и большие расстояния от скважин в центральных штатах и на побережье Мексиканского залива препятствовали всякой физической связи с рынком. Компания «Стандард ойл оф Калифорния» является наиболее мощным производителем и торговцем во всей этой области; кроме нее, там выступала «Шелл ойл», которая была одной из рано вторгшихся в этот район компаний. Компаниям «Юнион ойл» и «Тайдуотер» тоже удалось за-

¹ «New York Times», June 7, 1951.

крепиться в этом районе. Корпорация «Дженерал петролеум» стала дочерним обществом «Сокони-вакуум ойл». «Ричфилд ойл корпорейшн», находящаяся в совместном владении «Синклер ойл» и «Ситиз сервис», а также «Техас компани» являются остальными крупными фирмами западного побережья.

Все они были замешаны в судебном процессе, возбужденном Министерством юстиции. Согласно обвинительному заключению, эти фирмы контролируют 94 % добычи сырой нефти, 97 % магистральных трубопроводов для сырой нефти, 77 % сборных нефтепроводов, 90 % мощности по переработке нефти и 86 % розничной торговли.

Интерес Министерства юстиции к подобному положению, казалось, был несколько запоздалым ввиду того, что мероприятия, обеспечивающие контроль над добычей, проводились совершенно открыто.

В остальных нефтеносных районах, кроме Калифорнии, такая деятельность регулируется тщательно разработанными законами штата либо межштатным законодательством; в штате Калифорния ведущие нефтепромышленники без всякого закона устанавливают квоты добычи для нефтяных скважин и нефтяных промыслов через Комитет калифорнийских нефтепромышленников по сохранению нефтяных запасов. Избиратели Калифорнии в 1939 г. отвергли закон о «сохранении запасов нефти», в результате чего нефтяные монополии приступили к осуществлению своей политики в отношении сохранения запасов нефти. Как и повсеместно в стране, монополии, следуя за лидером, устанавливают свои цены на сырую нефть в местах ее добычи.

Прилагаются новые усилия к тому, чтобы провести закон о «контроле над добычей нефти» в целях сохранения запасов; против закона борются калифорнийские независимые компании и фирма «Юнион ойл» — единственная среди монополий. Несмотря на то, что компания «Юнион ойл» больше, чем какая-либо другая компания, предана «действительной консервации», она видит в предлагаемом законопроекте лишь орудие, при помощи которого крупные импортеры западного побережья — «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Техас компани» и «Сокони-вакуум ойл компани» («Дженерал петролеум») — стремятся урезать нефтедобычу в Золотом штате (Калифорния) в пользу импорта из Аравии и Индонезии.

Рынок тихоокеанского побережья находится под жест-

ким контролем монополий, за исключением района Лос-Анжелеса, где имеется большое число скважин независимых нефтяных компаний и немного оставшихся независимыми нефтеперерабатывающих заводов. Северо-запад тихоокеанского побережья, в частности, находится в особенно большой зависимости от кучки нефтяных монополий в отношении снабжения нефтепродуктами ¹.

Министерство юстиции обвиняет нефтяные монополии в том, что они скупали независимые нефтеперерабатывающие заводы или контролируют их производство, отказывали в предоставлении нефтепроводов, кроме как на дискриминационных условиях, и повышали цены на сырую нефть без повышения цены на бензин, с тем чтобы поставить в тяжелое положение нефтеперерабатывающие заводы независимых компаний.

Для того чтобы раз и навсегда положить конец всякой дискриминации в области торговли нефтепродуктами, в предъявленном иске содержится требование, чтобы монополии не имели сбытового аппарата, чтобы их транспортные средства и склады были доступны всем, чтобы контракты на покупку сырой нефти ограничивались сроком на один год и чтобы приобретение любого конкурирующего предприятия было одобрено судом ².

Если бы правительство выиграло этот первый процесс по отделению производства от сбыта, это послужило бы примером для остальной части нефтяной промышленности. Однако следует отметить, что вопреки взглядам самих монополий о необходимости контроля над сбытом, чтобы иметь возможность контролировать весь механизм ценообразования, некоторые экономисты установили, что крупным компаниям без этого контроля было бы лучше. Они освободились бы от больших и непроизводительных расходов на торговлю в условиях конкуренции, и это бремя было бы переложено на плечи независимых оптовых и розничных торговцев. Возможно даже, что публике пришлось бы покупать дорожные карты и платить за пользование комнатами отдыха!

Даже журнал «Нэшнел петролеум ньюс» не разделял опасений монополий в отношении катастрофических по-

¹ Eugene V. Rostow and Arthur S. Sachs, Vertical Integration Re-examined, «Yale Law Journal», 1952, p. 904—905.

² «National Petroleum News», December 31, 1952.

следствий такого «разделения». Отделение сбыта от производства не разорило ни мясокомбинаты, ни кинопромышленников; подобным примером является также получающая большие прибыли компания «Кока-кола», которая пренебрегает такими мелочами, как розлив в бутылки и розничная продажа своей продукции.

Этот журнал рассуждал о том, «как освободилась бы нефтяная промышленность от наступления законодательных органов и антимонопольных преследований», если бы торговля была отделена от других видов ее деятельности. Нефтяная промышленность могла бы «пользоваться благами более здоровой конкуренции и прибылями»¹.

Эти рассуждения не помешали обвиняемым компаниям западного побережья подготовить энергичную защиту по иску об отделении сбыта от производства; они предпочитали преимущества «законного брака» со своим рынком, чем улучшение обслуживания своей клиентуры.

Большая часть исков Министерства юстиции была направлена против предосудительной торговой практики. Но если бы даже министерство одержало более крупные победы и иски повлекли за собой гораздо более серьезные последствия, то и в этом случае они вряд ли могли бы нарушить контроль над рынком, осуществляемый нефтяными монополиями. Дело компаний западного побережья, которое с 1950 г. и до сих пор еще находится на рассмотрении, ставит более серьезную задачу — устранить контроль монополий над торговлей. Если Министерство юстиции выиграет это дело, — хотя нет уверенности в том, что оно не уклонится от решения спора либо путем отказа от иска, как оно поступило в деле «матушки Хаббард», либо скомпрометирует его жалкой половинчатой мерой, — тогда монополии утратят возможность контролировать сбыт на западном побережье. Результат, возможно, будет в конечном счете благоприятным для нефтяных монополий, так как они избавятся от убытков, связанных со сбытом.

Наиболее знаменитая из всех побед Министерства юстиции — роспуск треста «Стандард ойл» в 1911 г. — очень мало повлияла, как выяснилось впоследствии, на развитие монополий.

¹ «National Petroleum News» May 23, 1951.

Глава 23

К НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ В ОТНОШЕНИИ НЕФТИ¹

Проблема монополий обусловила несколько различных линий действия:

1) Отменить все антитрестовские законы как неэффективные, лицемерные или вредные и предоставить все законам природы и воле божественного провидения, как говорил об этом Джон Д. Рокфеллер-младший в своей знаменитой лекции об американской красавице-розе².

2) Оставить все по-прежнему.

3) Расчленить промышленность на 4 части, причем каждая из них должна быть независимой, затем произвести последующее разделение каждой части по географическому признаку (подобно «Эссо стандарт ойл», сбытовой дочерней компании «Стандарт ойл компани (Нью-Джерси)»).

4) Создать федеральную комиссию для руководства нефтяной промышленностью.

5) Национализировать нефтяную промышленность.

¹ Различные стороны введения в силу закона рассмотрены в отчетах Temporary National Economic Committee Monograph 38: A Study of the Construction and Enforcement of Federal Antitrust Laws (Milton Handler), 1941; а также в книге M y r o n W. W a t k i n s, Oil: Stabilization or Conservation?, Harper, 1937, pp. 247—256. Вопрос о национализации затронут в книге H a r r y W. L a i d l e r, Toward Nationalization of Industry, League for Industrial Democracy, 1949, pp. 13—16.

² Рокфеллер, читавший лекцию в колледже, дал следующее исчерпывающее объяснение своим слушателям: «Американская красавица-роза может быть выращена великолепной и благоухающей, возбуждающей признательность выростившему ее садовнику только в том случае, если в жертву будут принесены ранние бутоны, растущие вокруг нее. Это не проявление пагубной тенденции в делах. Это просто выражение законов природы и божественного провидения» (R i c h a r d H o f s t a d t e r, Social Darwinism in American Thought, University of Pennsylvania Press, 1944, p. 31).

Изменение существа закона

К 50-м годам XX в. метод Рокфеллера открыто поддерживали лишь безумцы в нефтяной промышленности, хотя многие другие представители монополий про себя могли считать, что рокфеллеровский путь является наиболее честным и прямым. Но они чувствовали отвращение к политическим осложнениям, поскольку эти беспокойные мелкие предприниматели, занимающиеся производством и сбытом нефти, поднимающие шум и беспорядки, ценятся монополиями на вес золота как живое доказательство того, что какая-то конкуренция все же существует. Американский институт нефти может с гордостью заявить, что в нефтяной промышленности существуют 200 тыс. смелых свободных предпринимателей, хотя большинство из них по рукам и ногам связаны договорами об исключительном праве поставки и другими такими же кабальными обязательствами.

Собрание членов Национальной нефтяной ассоциации в 1953 г. рекомендовало приступить к изменению антитрестовских законов, не привлекая всеобщего внимания. Президент П. Спенсер от «Синклер ойл корпорейшн» требовал пересмотра и нового формулирования этих законов, в которых должно быть специально подтверждено право контроля над производством и ценообразованием, а конкуренция должна быть ограничена правом выбора марок нефтепродуктов. Лишь «нечестная, грабительская, мошенническая и аморальная практика» должна быть раз и навсегда запрещена; должно восторжествовать правило благоразумия.

Руководитель «Синклер ойл корпорейшн» подчеркивал, что «наша промышленность должна быть свободна от контроля, чтобы полностью развернуть свою инициативу и производственную мощь... Пожалуй, ни в одной другой отрасли промышленности так сильно не ощущается необходимость отмены контроля со стороны Вашингтона и замены его контролем, осуществляемым самой нефтяной промышленностью»¹.

Большинство монополий, вероятно, согласилось бы с этим.

¹ «National Petroleum News», April 22, 1953.

Статус-кво

На практике, однако, они предпочитают сохранить нынешнее положение вещей. Хотя принудительное исполнение устаревших законов, которое проводится от времени до времени, очень раздражает нефтепромышленников, это все же лучшая форма компромисса, причем такая, которая была испытана на практике в течение многих лет. Мелкая сошка, если ей удастся заставить прислушиваться к себе, может найти довольно ненадежную защиту, обращаясь за помощью в различные правительственные органы.

С точки зрения этих органов, более либеральное отношение к выполнению законов является опасным в политическом отношении, поскольку небольшие фирмы, мелкие независимые производители, а также не столь независимые торговцы располагают голосами и влиянием в своих общинах, которые могут быть использованы для того, чтобы беспокоить монополии. Более твердое исполнение законов является также политически опасным, так как это может вызвать отчуждение монополий и крупных независимых нефтепромышленников. Их финансовая поддержка необходима для пополнения денежных сундуков обеих главных политических партий, для проведения партийной линии во внешнеполитических делах и для достижения единства национальной политики внутри страны.

Расчленение комбинированных компаний

Юджин В. Ростов, профессор юридического факультета Иэйльского университета, в своей книге «Национальная политика для нефтяной промышленности» выдвинул радикальное предложение — расчленить каждую комбинированную компанию на четыре основные части, связанные с добычей, переработкой нефти, транспортировкой и сбытом, с последующим разделением каждой из этих крупных частей по географическому признаку. Он высказался также в том смысле, что было бы разумным отделить заграничные операции отечественных компаний, а также отделить их от нефтехимической промышленности ¹.

¹ Eugene V. Rostow, *A National Policy for the Oil Industry*, Yale University Press, 1948, p. 119—148.

Все это могло бы быть осуществлено по плану Ю. Ростова на основании судебного постановления. Он предпочитает судебные решения, потому что они являются «хирургическими», и, коль скоро постановление выполняется, нет никакой необходимости в дополнительных распоряжениях. Федеральной бюрократии не потребовалось бы вмешиваться в дела независимых отраслевых компаний, за исключением Комиссии по торговле между штатами, регулирующей режим нефтепроводов и ставки за их использование.

Любой закон о расчленении компаний, доказывает Ростов, должен содержать подробные предписания, например: небольшая нефтеперерабатывающая компания не может доставлять свою продукцию на рынок; владелец нефтяных скважин не может строить нефтеперерабатывающий завод. Несомненно, что юристы корпораций нашли бы лазейки между крупными частями расчлененной нефтяной промышленности и сразу же внесли бы массу оговорок и исключений, которые свели бы на нет положения закона. Надо полагать, что конгресс вряд ли согласился бы ввести в действие такое драконовское законодательство о расчленении компаний.

Однако расчленение возможно согласно разделу 2 закона Шермана, который, по мнению Ростова, не ограничивается таким архаичным определением монополии как «единственный господствующий продавец». Он считает возможность свободного появления новых фирм в промышленности и на рынке существенным отличием между конкурентным и монопольным рынком и что решающим показателем монополистического могущества является степень контроля над ценами.

Ростов достаточно оптимистичен, если он верит, что расчленение комбинированных нефтяных компаний в свете новых тенденций в толковании законов не сопряжено с «непреодолимыми препятствиями». Но барьеры имеются. Прежде всего Министерство юстиции должно возбудить судебный процесс. После этого должны сказать свое слово суды. Ростов является также сторонником ликвидации права захвата нефтяных месторождений и так называемых законов о консервации в нефтяных штатах. Он заменил бы их принудительным объединением на основании федерального закона после расчленения монополий. Тогда под действием рыночных сил определились бы нефтепро-

мыслы с низкими издержками, которые стали бы эксплуатироваться как физические единицы (в пределах здоровой геологической практики), а месторождения с высокими издержками производства перешли бы в резерв. Если для того, чтобы поддержать эксплуатацию малопроизводительных скважин (старых скважин, которые при помощи насосов дают всего несколько баррелей нефти в день), необходимы были субсидии, их можно было бы предоставлять непосредственно и это обошлось бы дешевле, нежели обеспечение их доходности за счет более высокой доходности других скважин.

Иллюзия регулирования

Четвертой альтернативой, не упоминаемой Ростовом в своей юридической панацее, является государственное регулирование, направленное если не на ликвидацию картелей, то по крайней мере на сокращение их доходов, получаемых в результате того, что они обирают казну, а также на то, чтобы оставить открытой дорогу для небольших предприятий. Здесь нет ничего действительно конкретного, о чем можно было бы говорить, потому что еще никто не предложил более эффективных способов урегулирования дела в нефтяной промышленности, чем те, которые уже применяются и оказались недостаточными в отраслях коммунального обслуживания.

В 1946 г. Фонд двадцатого века финансировал претенциозное исследование картелей и монополий, проводившееся под руководством Джорджа У. Стокинга и Майрона У. Уоткинса, которые составили себе имя ученых своими исследованиями в области нефтяной промышленности. Они пришли к заключению, что экономика сама не может регулировать себя в интересах государства. Государственное же регулирование наталкивается на «апатию общественности, коренящуюся в широко распространенном экономическом невежестве, а также в изобретательном сопротивлении влиятельных заинтересованных кругов». Но, констатируя очевидный факт экономического невежества, авторы не объясняют причин его существования в государстве, которое известно своими замечательными учебными заведениями, высоким уровнем грамотности и сильной жадной знаний. Это экономическое невежество, порождающее апатию, является не чем иным, как одним

из методов, используемых «изобретательным сопротивлением влиятельных заинтересованных кругов», и может явиться объектом плодотворных исследований. Характер государственных учебных и информационных заведений, конечным продуктом которых является «экономическое невежество», предоставляющих монополию экономической мудрости промышленникам, мог бы дать ключ для объяснения этой проблемы.

Опыт, говорят Стокинг и Уоткинс, показывает, что ревнители государственного регулирования обычно находятся под пятой тех, дела которых они призваны регулировать. Нажим заинтересованных кругов больше того, какой могут выдержать избранные или назначенные для регулирования лица. Как сказал судья Дуглас, «конечно, не будь это непрактичным, каждое регулирующее учреждение следовало бы упразднить после 10-летней деятельности и вместо него создать новый механизм». Рекомендация, надо сказать, весьма печальная.

«Вся карьера этих людей (регулирующих лиц) зависит от благосостояния той промышленности, деятельность которой они регулируют», говорят Стокинг и Уоткинс. «Многие из них надеются получить и действительно получают выгодные посты в регулируемых ими предприятиях, для которых они вполне подходят по своему опыту административной работы. Следовательно, некритичное предположение, что регулирование деятельности промышленности через правительственных уполномоченных может обеспечить эффективную защиту интересов потребителя, едва ли является обоснованным»¹.

Единственной практически целесообразной альтернативой регулирования через правительственных уполномоченных, согласно Стокингу и Уоткинсу, является деловой синдикализм типа Администрации национального восстановления. В настоящее время, говорят эти авторы, потребность в такой организации невелика, однако возникновение новой депрессии, порождающей проблемы, которые нельзя разрешить в рамках нынешней системы контроля над ценами и производством, несомненно, вновь вызовет необходимость в создании новой Администрации национального восстановления.

¹ George W. Stocking and Myron W. Watkins, Monopoly and Free Enterprise, The Twentieth Century Fund, 1951, p. 522.

Все это особенно относится к нефтяной промышленности, самой крупной, наиболее могущественной и трудно контролируемой промышленности в стране.

Национализация

На далеком горизонте маячит перспектива национализации нефтяной промышленности. Ее распространение из Советской страны в 1917 г. в Мексику, где она была осуществлена в 1938 г., затем в другие латиноамериканские страны и в Иран в 1951 г. намекает о будущем.

Узы, тесно связывающие правительства с их основными отраслями промышленности, столь явные в большинстве других стран, были завуалированы в Соединенных Штатах. Демократические круги возражали против громкого афиширования общности интересов; корпорации же со своей стороны не хотели явно выраженного союза. Они предпочитают, чтобы правительство ограничивало свою деятельность поддержанием закона и порядка как внутри страны, так и среди неверных и не совало нос в дела корпораций. Однако напряжение международной обстановки, возникающее из-за методов, при помощи которых поддерживается закон и порядок на земном шаре, бросает корпорации и правительство в объятия друг друга, независимо от того, нравятся ли им это или нет. Это особенно касается нефти, из-за которой правительству приходится применять некоторые наиболее срочные меры по поддержанию закона и порядка за океаном.

И хотя угроза национализации нефтяной промышленности в США является весьма отдаленной, нефтяные корпорации видят, что то, что они называют «ползучим социализмом», медленно, но верно подкрадывается через правительственные учреждения, целеустремленно, как осьминог, выпускает свои щупальцы, с тем чтобы охватить корпорации холодным и липким объятием.

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс», резюмируя речи, произнесенные на заседании Нефтяной ассоциации Пенсильвании 19 октября 1949 г., писал, что «левые и идеалисты хотят осуществить национализацию нефтяной промышленности».

«Вы можете сказать, что то, что происходит в Европе, не может произойти у нас», — заметил вице-президент «Эссо стандард ойл оф Пенсильвания» У. Блэк. «Я счи-

таю, что, если мы быстро не информируем американский народ, это может произойти здесь,— это уже происходит».

«Американцы не хотят ни коммунизма, ни социализма, если им преподносят их под этими названиями. Однако они могут быть прельщены идеей, что «небольшой» контроль может быть неплохой идеей». Те, кто желает только небольшого контроля, представляют собой, «по моему мнению, наиболее опасную группу людей»¹.

Джордж Д. Макданиэл, один из директоров «Сокони-вакуум ойл компани», в своем выступлении на том же заседании заявил, что некогда он не принимал подобные высказывания всерьез, но сейчас «я уже больше не сомневаюсь». Ссылаясь на угрозы в конгрессе отделить нефтяную промышленность от ее сбытовых функций, он сказал, что «это является лишь одним из шагов на пути к окончательной и полной национализации, которую сторонники правительственного контроля намерены осуществить в будущем».

Даже возвращение к власти республиканцев не устранило опасений среди некоторых. Вице-президент «Ферст нэшнел бэнк оф Даллас» Артур А. Смит, выступая в 1953 г. на совещании членов Американской независимой нефтяной ассоциации, предупреждал:

«Есть основания полагать, что, несмотря на серьезный удар, социалистическая тенденция неуклонно развивается, и нет сомнения в том, что основные отрасли крупной промышленности обречены на национализацию. А нефтяная промышленность стоит одной из первых в этом списке»².

Фактически почти единственным голосом, раздавшимся в последние годы в пользу национализации, был голос покойного Бенджамин Марша, секретаря организации Народные лоббисты, которая боролась за национализацию всех энергетических ресурсов. Был ли Бенджамин Марш последним представителем эры популизма³ или пророком грядущих событий — может показать только время.

¹ «National Petroleum News», October 19, 1949.

² «Oil Daily», April 29, 1953.

³ Популисты — члены народной партии, основанной в 1891г.; они отстаивали необходимость передачи железных дорог в собственность государства, ограничения земельной собственности и других мероприятий прогрессивного характера. — *Прим. ред.*

Во время расцвета Рокфеллера не одна горячая просьба была направлена правительству взять этот всемогущий нефтяной трест в свои руки. Аграрная партия, партия популистов и радикальная рабочая партия выставляли это требование как один из главных пунктов своих программ. В первой же резолюции, принятой на учредительном съезде межнационального профсоюза рабочих нефтяной промышленности в 1918 г., содержалось требование национализировать наряду с другими основными отраслями и нефтяную промышленность. Члены профсоюза, опасавшиеся, что в конце первой мировой войны во взаимоотношениях между трудом и капиталом вновь возродится закон джунглей, предвидели, какова будет судьба их профсоюза в предстоящие тяжелые годы, если он, слабый и тщедушный, должен будет схватиться с корпорациями без вмешательства правительства¹. При Новом курсе профсоюз был слишком занят повседневной борьбой и слишком полагался на успех, которого он надеялся добиться с помощью правительства, чтобы возвращаться к своей исходной резолюции. Ну а теперь даже президент Конгресса производственных профсоюзов Уолтер Рейтер, когда-то бывший социалист, и тот не является сторонником национализации; вообще сейчас было бы трудно найти выдающееся лицо в профсоюзном движении, в правительстве или где-либо в другом месте, которое могло бы предложить такое решение².

Нельзя сказать, что о национализации не говорят вообще; говорят, но не прямо, а путем горячих предупреждений нефтяной промышленности о необходимости внести изменения в ее деятельность. В последней главе книги «Нефть: «Стабилизация или консервация?» Майрон У. Уоткинс, один из давнишних ведущих исследователей тенденций в нефтяной промышленности, предостерегал от «невнимательности, подозрительности и беспощадной агрессивности» владельцев нефтяных скважин, о непрестанном стремлении монополий к господству, следующим образом резюмируя свои опасения:

«Ни в каком справедливом смысле нельзя рассматривать интересы предпринимателей как более важные, чем интересы экономически обездоленных людей (рабочих и

¹ Harvey O'Connor, History of the Oil Workers International Union, published by the union, Denver, 1950, p. 15.

² «U. S. News & World Report», April 6, 1951.

потребителей), и поэтому дающие первым исключительное право пользоваться привилегией контроля. Консервацию нефтяных ресурсов страны, этого невозместимого природного богатства, ни в коем случае нельзя без опасения доверить эгоистичным, недалководидным уловкам группы особо заинтересованных лиц, то есть людям, которые являются представителями бизнеса. Действительная стабилизация может быть достигнута только в результате разработки системы промышленного контроля, которую можно было бы очень легко создать в духе кооперации. Это обеспечило бы защиту и развитие интересов рабочих и потребителей, короче говоря общественных интересов, не в качестве случайного побочного продукта при получении прибыли, а по крайней мере в качестве объекта координированных действий при выработке политики»¹.

Но даже этот предостерегающий голос был далек от требования национализации.

Епископ методистской церкви Дж. Бромли Окснэм, одно время являвшийся главой Федерального церковного совета, в одном из обращений в 1947 г., говоря об основных силах, которые стимулируют появление новых концепций, сказал:

«Движущей силой уходящего в прошлое общества являлось преследование своекорыстных интересов. Основные плоды труда попадали в руки собственников средств производства. Владельцы собственности смотрели на государство как на инструмент, который мог быть использован ими в своих целях, а основной философией являлась философия материалистическая.

В грядущем обществе высшей целью будет обеспечение всеобщего благополучия. Вознаграждение будет определяться размером услуг, предоставленных обществу, и, таким образом, величие человека будет зависеть от того, насколько велики его услуги. Потребности людей будут удовлетворяться в общественном порядке, и все социально контролируемые неравенства будут устранены. Разумное планирование и свобода будут гарантировать безопасность. Права будут соответствовать обязанностям, среди которых будет труд, обязательный для всех»².

¹ M y r o n W. W a t k i n s, Oil: Stabilization or Conservation?, Harper, 1937, p. 256.

² Address by Bishop Oxnam at Ecumenical Methodist Conference, Springfield, Mass., September 26, 1947.

Президент Рузвельт охарактеризовал этот вопрос следующими словами: «Власть тех немногих, которые управляют экономической жизнью страны, должна быть распределена среди многих или передана государству и его демократически ответственному правительству»¹.

Однако преемник Рузвельта, как оказалось, не питал подобных чувств, а президент Эйзенхауэр занял прямо противоположную позицию; он настоял на передаче государственных нефтеносных прибрежных отмелей для того, чтобы устранить опасения корпораций, боявшихся покушений федеральных властей на их права.

Последнее авторитетное академическое заявление о необходимости осуществления национализации было сделано д-ром Джоном Айзе, профессором экономики Канзасского университета, автором книги «Политика Соединенных Штатов в области нефти». В 1929 г. д-р Айзе призывал к обобществлению земель и природных богатств, из которых «нефть, пожалуй, должна быть первой». Он утверждал, что правительство должно всегда сохранять право собственности на залежи минералов, леса, пустынные и живописные территории, гидроэнергию, гавани, побережье и городские земли. Землевладелец и спекулянт «в значительной степени являются паразитами общества»².

Он доказывал, что частная собственность на природные богатства отвлекает людей от продуктивного труда, уменьшает общественный продукт и подрывает моральные устои народа, способствует потере капиталов и природных ресурсов и образованию монополий. Подобные действия стимулировали появление «типичной, бодрой и напыщенной интеллектуальной недобросовестности, пожалуй, наилучшим образом воплощенной в нашей безудержной американской помощи», говорил Айзе, думая, по всей вероятности, о банальной личности тexasского нефтепромышленника.

«Частная собственность на нефтяные и газовые месторождения, вероятно, породила более неблагоприятные результаты, чем частная собственность на любые другие природные богатства. Она сопровождалась перепроизвод-

¹ Цитировано Alpheus T. Mason в «American Political Science Review», June 1950, p. 330.

² Dr. John I. Se, Our Vanishing Oil Resources, League for Industrial Democracy, 1929.

ством нефти, неустойчивостью нефтяной промышленности, большими колебаниями цен на продукцию, потерей нефти, потерей капитала, напрасными затратами человеческой энергии, спекуляцией, мошенничеством, расточительством и ярко выраженным социальным неравенством, развитием монополистических условий как единственного средства избежать невыносимых условий частной конкуренции».

Д-р Айзе указывал на наиболее вопиющие потери в период, предшествовавший контролю над добычей, и на расточительную практику, которая продолжается до сих пор, в добыче, сбыте и использовании невозместимого топлива для отопления и в электростанциях. Он заявил, что вопрос о том, когда истощатся запасы нефти в результате их расточительного использования, через десять или сорок лет, не имеет существенного значения. Все залежи нефти, все еще находящиеся в руках государства, должны быть законсервированы и сохранены до того неопределенного будущего, когда истощатся месторождения, находящиеся в частной собственности. Необходимо увеличить государственные резервы за счет покупки новых нефтяных месторождений. Было слишком поздно, жаловался д-р Айзе, покупать земли, находившиеся в частном владении, поскольку стоимость их была завышена. Лишь в вопросе о ценах он был заодно с нефтепромышленниками — он тоже считал необходимым поднять цену на сырую нефть. Но его целью было вытеснение нефти с рынка (которую перестанут покупать по слишком высоким ценам), для того чтобы дать возможность использовать другое топливо.

С того времени ни один выдающийся ученый не выступал с публичными высказываниями в пользу обобществления нефти. Такие высказывания обоснованы следующими соображениями: этическими, то есть нефть, являющаяся природным богатством, принадлежит всем и не должна находиться в частной собственности; экономическими, так как частное владение привело к постыдным потерям, бесхозяйственному использованию нефти и совершенно невероятным прибылям; политическими, то есть господствующее положение частных лиц в нефтяном деле является угрозой для демократии в силу коррупции правительства и лишения граждан их права определять свою собственную судьбу.

Эти соображения притупились после двух мировых войн и перед перспективой третьей мировой войны. Гово-

речь о потерях нефти в сравнении с потерями, причиненными войной, кажется тривиальным: тем, кто говорит об этике и о социальных факторах, в настоящее время грозит опасность быть обвиненными в критике американского образа жизни; а что касается беспокойства по поводу влияния нефти на демократию, то оно, пожалуй, излишне, поскольку нефть смазывает обе демократические партии.

Перспектива национализации в настоящее время, очевидно, зависит от возникновения какого-либо крупного кризиса, который может вызвать крах экономической системы и который маловероятен до тех пор, пока система может держаться на военной экономике; или от какой-либо катастрофы, непредвиденного обстоятельства, как, например, крах или поражение в мировой войне; или от разрешения чреватых войной международных вопросов, что может снова позволить разумно подойти к решению проблемы национализации, не опасаясь ни террора, ни насилия.

Угроза перепроизводства

Тяготеющие над рынком излишки сырой нефти, как добытой в США, так и поступившей из-за границы, ставят неизбежную проблему о взаимоотношениях нефтяной промышленности и правительства. Учитывая, что в США законсервирована добыча, измеряемая почти 2 млн. баррелей нефти в день, и принимая во внимание, что месторождения в Венесуэле и в районе Персидского залива также используются лишь в небольшой части их потенциальных возможностей, нефтяной промышленности придется прибегать к сотрудничеству правительства для торможения добычи нефти в целях сохранения прибыльности.

Перепроизводство является характерным не только в сфере добычи нефти, но также в нефтепереработке и сбыте. Угроза перепроизводства не осталась незамеченной самой нефтяной промышленностью. В 1953 г. газета «Ойл дейли» писала об этой проблеме:

«Нефтяная промышленность переживает огромное перепроизводство—по крайней мере потенциальное, которое может в любой момент превратиться в экономически губительную действительность». Общая заинтересованность нефтяной промышленности—и экономики в целом—

в здоровой, разумной политике в области производства со стороны каждого предпринимателя в нефтяной промышленности требуется больше, чем когда-либо раньше. Необходимость признания этого так непреодолима, что преувеличить ее нельзя... Ясным, простым и неоспоримым является факт, что эта промышленность работает под угрозой перепроизводства, настолько большого и настолько потенциально разорительного, что в течение короткого времени могут оказаться поглощенными буквально все активы даже самых прочных компаний, если ничего не будет предпринято... Поэтому каждый нефтепромышленник обязан осуществлять самоконтроль. Если он будет проводить близорукую политику, направленную на получение немедленных прибылей, невзирая на общее состояние промышленности, которая поддерживает его и обеспечивает ему средства к существованию, он может на мгновение улучшить свое относительное положение. Относительное благополучие, купленное ценой содействия краху, едва ли является разумной целью, не так ли? Долг промышленника, как нам кажется, заключается в том, чтобы вести дела, не гоняясь за получением любой ценой возможно более крупной доли в сделках, а стремясь к получению такой разумной доли, которая может быть удовлетворена и использована в разумных условиях, — и таким образом быть полезным промышленности наиболее правильным, наиболее продуктивным, наиболее эффективным и наиболее выгодным способом»¹.

«Ойл дейли» предостерегала: «просвещенный эгоизм говорит, что, заботясь о прибылях, нужно заботиться и о том, чтобы выжил и их источник»².

Журнал «Нэшнел петролеум ньюс» более мрачно оценивал события, чем его коллега-ежедневник. За многие годы этот журнал научился не принимать во внимание «просвещенный эгоизм» в нефтяной промышленности. Проблема перепроизводства может быть разрешена лишь посредством крутых мер. Эти меры должны быть приняты либо правительством, либо промышленностью. Вопрос о том, что они должны быть проведены правительством, даже не ставился, потому что в этом случае правительственный контроль «почти наверняка привел бы неф-

¹ «Oil Daily», January 28, 1953.

² «Oil Daily», February 13, 1953.

тяную промышленность—да и всю страну—к социализму или этатизму».

Но как мог бы быть организован контроль самой промышленностью, чтобы предотвратить катастрофу? «Если бы эти уже существующие излишки выбросить на вольный рынок, то цены на все нефтепродукты по всей стране, несомненно, полетели бы вниз».

Очевидно, продолжал журнал, ответ лежит в таком изменении юридического толкования антитрестовских законов, в результате которого нефтяная промышленность «могла осуществлять в сотрудничестве с правительством такие ограничения в торговле, которые могут разрешить большую проблему, изложенную в начале этой редакционной статьи». Это следует проделать без новых законодательных актов конгресса, а также без вмешательства со стороны Федеральной торговой комиссии или Министерства юстиции. Таким образом, можно будет избежать новых воплей со стороны общественности против этого смелого возрождения делового синдикализма в духе закона о восстановлении национальной промышленности, но без такого закона.

Эти юридические изменения антитрестовских законов, писал далее «Нэшнел петролеум ньюс», должны сопровождаться кампанией в печати, «потому что никто не знает, сколько может оказаться противников среди чиновников и юристов, которые откажутся менять свои взгляды, сложившиеся за последние 20 лет»¹.

Тяготеющий потенциальный излишек, созданный войной, может обрушиться на рынок, если будет заключен мир. Это был тот призрак, который преследовал высшие сферы в нефтяной промышленности и побудил журнал «Нэшнел петролеум ньюс» выступить с требованием радикальных, но спокойных и немедленных действий.

Р. Фоллис, председатель совета директоров «Стандард ойл компани оф Калифорния»—нефтяной компании, которая была теснейшим образом связана с корейской проблемой, обрисовал две возможности. «Как мне представляется, можно получить двоякого рода мир»,—заявил Фоллис на собрании Нью-Йоркского общества «Секьюрити анализтс». Одним из них будет такой, при котором страна сможет продолжать вооружаться и держать весьма

¹ «National Petroleum News», April 22, 1953.

значительные силы на Дальнем Востоке, «чтобы быть уверенным в том, что мир в Корее не будет нарушен». Эффект такого мира в отношении нефтяной промышленности, сказал он, «будет весьма незначительным, потому что для снабжения армии, сражающейся в Корее, как это ни странно, требуется лишь немного большее количество нефти по сравнению с количеством нефти, расходуемым в Корее не сражающейся армией».

С другой стороны, если можно было бы по-настоящему договориться с Советским Союзом и Соединенные Штаты присоединились бы к программе разоружения, то «воздействие на нефтяную промышленность, да и на всю экономику, было бы ужасающим. Мне было бы даже трудно поверить, что нечто подобное может случиться»¹.

В общем казалось легче продолжать холодную войну в течение неопределенного времени и заботиться об излишках нефтяной промышленности посредством мероприятий, которые в необходимой мере получили бы одобрение и поддержку со стороны правительства. На основании прошлого опыта вряд ли можно было предполагать, что правительство откажется принять участие в этом деле.

¹ «Wall Street Journal», April 1, 1953.

Часть VI

**НЕФТЯНАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
ЗА ГРАНИЦЕЙ**

Глава 24

БОРЬБА ЗА МИРОВЫЕ ИСТОЧНИКИ НЕФТИ

Провидение щедрой рукой беспорядочно разбросало запасы нефти по всему миру, под океанами и пустынями, проявляя полное безразличие к потребностям промышленно-развитых стран XX в. Из великих держав лишь Соединенные Штаты и Советский Союз наделены крупными удобно расположенными запасами, находящимися в их собственных недрах. В эпоху нефти превосходство этих двух крупных держав основывается на месторождениях, которые всегда доступны для эксплуатации. Крупнейшие страны Западной Европы, а также Япония, Китай и Индия большую часть необходимого им жидкого горючего вынуждены получать из-за границы. Военные нужды, еще более требовательные, чем нужды промышленности, превратили нефть в 20-х и 30-х годах нынешнего столетия в основной предмет вожелений цивилизации, в стратегическое сокровище, которое, более чем какой-либо другой товар, влияло на обострение напряженности, могущей взорвать мир. Неравномерное распределение этого важнейшего сырья в запутанном клубке враждующих государств, подчиненных в большинстве случаев воле частных корпораций, которые сами являются сверхгосударствами, обеспечило нефти политическую и дипломатическую воспламеняемость.

Рыская в поисках нефти по всему миру, эти крупные корпорации в отношении своей добычи руководствовались законом *res ferae naturae* — законом захвата. Одно время $\frac{5}{6}$ территории Ирана находилось в руках одной английской компании; одна корпорация США владеет единственным реальным богатством Аравии на $\frac{2}{3}$ ее территории; княжества вдоль побережья Персидского залива, от Кувейта до Омана, являются феодальными владениями монополий. Незаметные деспоты, владения которых были почти никому не известны, неожиданно разбогатели в результате простого подписания концес-

сионных соглашений. Король, который существовал за счет сборов с паломников, направляющихся в священные места мусульман — Мекку и Медину, превратился в течение нескольких лет в одного из богатейших людей на земном шаре. Если бы доходы шейха Кувейта поделить поровну между его подданными, то по своему жизненному уровню они заняли бы второе место в мире. Один предприимчивый армянин¹, который сумел получить концессию у турецкого султана, нажил колоссальное богатство, основанное лишь на 5% участия в одной компании.

Нефтяные корпорации смогли возглавить ряды крупнейших богачей благодаря феноменальным ресурсам Ближнего и Среднего Востока. «Ройял Датч-Шелл» за 60 лет превратилась в крупнейшую промышленную корпорацию всей Западной Европы; «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» возвысилась до такого же положения в странах Нового света. Другие компании — «Англо-Ираниэн ойл», «Сокони-вакуум ойл», «Галф ойл», «Техас» и «Стандард ойл оф Калифорния» — также необычайно быстро разрослись до громадных размеров, применяя *legea naturae*.

Эти 7 английских и американских корпораций контролируют 80% мировых запасов нефти (исключая Советский Союз), и на них приходится добрая половина ежегодной добычи нефти.

Стремительный рост значения района Ближнего и Среднего Востока за последние 10 лет оказал огромное влияние на мировую экономику и политику. Вместе с превращением Советского Союза после второй мировой войны в крупнейшее государство в Евразии этот рост коренным образом изменил соотношение сил и разрушил, по крайней мере на время, надежду на единство мира, которая промелькнула в конце войны.

До второй мировой войны в странах Ближнего и Среднего Востока добывалось всего лишь 100 млн. баррелей нефти в год; в 1956 г. добыча достигла 1275 млн. баррелей — стремительнейший рост за 16 лет. На долю США до второй мировой войны приходилось почти $\frac{2}{3}$ мировой добычи нефти, а в 1952 г. — немногим более половины; они фактически превратились в страну, им-

¹ Речь идет о Г. С. Гюльбенкяне, которому принадлежат 5% акций «Ирак петролеум компани». — *Прим. ред.*

портирующую нефть, и, если бы не ввоз из Венесуэлы и Аравии, восточное побережье США замерзало бы зимой. Пессимисты даже дошли до утверждений, что в отношении внутреннего снабжения нефтью США превращается в неимущую страну. В то время как нефтяная скважина в США дает в сутки в среднем всего лишь 12 баррелей, среднесуточный дебит скважины в Венесуэле составляет 225 баррелей, а в странах Ближнего и Среднего Востока — 5 тыс. баррелей. В то время как в США нефтискатели рассчитывали обнаружить 1 продуктивную скважину на 8 сухих, в странах Ближнего и Среднего Востока имелись районы, где никогда не попадались сухие скважины. Каждый прокол земной коры давал нефть в изобилии, и целые месторождения консервировались¹.

Поток нефти сопровождался потоком прибылей. Чистая прибыль компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» — самой мощной нефтяной монополии — в 1956 г. достигла 808 млн. долл., из которых менее 1/3 поступило от ее дочерних предприятий в США. «Ройял Датч-Шелл» в 1956 г. получила огромную прибыль в размере 504 млн. долл. от операций в Венесуэле, США, на о. Борнео, в Индонезии, Ираке и дюжине других стран. «Англо-Ираниэн ойл компани», лишившись богатств Ирана, продолжала выплачивать дивиденды в прежних размерах благодаря тому, что ей принадлежит половина сказочных нефтяных богатств Кувейта. Компании «Техас», «Стандард ойл оф Калифорния» и «Галф ойл» большую часть прибыли получили за счет эксплуатации месторождений за границей; «Сокони-вакуум ойл компани» делила со «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» прибыли, получаемые в Индонезии.

Большая семерка нефтяных монополий обладает на мировом рынке нефти столь непререкаемой властью, что может изменять цены, полностью пренебрегая законами спроса и предложения. Блокируя иранскую нефть и временно отказываясь от эксплуатации нефтяных месторождений в этой стране, строго ограничивая добычу в Саудовской Аравии, продолжая дальнейшую разведку нефти скорее из здорового чувства любопытства, чем из необходимости добычи в условиях, когда независимые амери-

¹ «National Petroleum News», November 15, 1950; Arabian American Oil Company, Arabian Oil and the World Oil Shortage, N. D., p. 16.

канские нефтедобывающие компании в тревоге протестовали против потока иностранной нефти, захлестывающего страну, большая семерка в 1953 г. все же смогла повысить цену нефти на 25 центов на баррель. Воспользовавшись Суэцким кризисом в 1956/57 г., картель получил возможность повысить цены еще на 35 центов на баррель. Прибыли, которые в 1952 г. достигли наивысшего уровня в истории этой и любой другой отрасли промышленности, продолжали расти, несмотря на жалобы со стороны меньших независимых компаний и потребителей во всех странах.

В XIX в. дело обстояло проще. Все страны мира снабжал нефтью один Джон Д. Рокфеллер. Почти до конца столетия, кроме США, фактически не было другого крупного источника поставок нефти, а в Соединенных Штатах не было более крупного поставщика нефти, чем трест «Стандард ойл». Его танкеры бороздили моря и океаны и разгружались во всех портах от Лондона до Шанхая. В те времена в основном поставлялись осветительный керосин для Китая и Индии и смазочные масла для всех стран мира.

Но к 90-м годам абсолютная монополия «Стандард ойл» стала разваливаться. На Кавказе шведско-русское «Товарищество братьев Нобель» разрабатывало богатейшее месторождение нефти. На короткий период с 1898 г. по 1901 г. Россия даже обогнала США по размерам добычи нефти. Европейский банкирский дом Ротшильдов, оказывая помощь царю в разрешении его финансовых проблем, помог и себе, отхватив участки бакинских нефтепромыслов. Ротшильды, не будучи друзьями Рокфеллера, спасли в 1898 г. молодую компанию «Ройял Датч петролеум», не дав ей попасть в лапы Рокфеллера, и помогли ей пробиться с индонезийской нефтью на некоторые рынки Дальнего Востока, потеснив «Стандард ойл»¹.

Предприимчивая лондонская фирма Сэмюэл, вместе со своей компанией, которая покупала и обрабатывала морские раковины в Индонезии, продавая их как безделушки, начала перевозить нефть как для компании «Ройял Датч», так и для «Стандард ойл», а затем сама

¹ Ludwell Denny, We Fight for Oil, Knopf, 1928, p. 31; Leonard M. Fanning, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947, p. 58.

«Большая семерка»

Компании	Активы (в млн. долл.)	При- были были (в млн. долл.)	Добыча (в млн. баррелей)	Доля в мировой добыче (в %)	Продажи (в млн. долл.)	Запасы ¹ (в млрд. баррелей)	Основные источники
«Стандард ойл (Нью-Джерси)»	4314	585	691	13,2	5662	13,8	США, Венесуэла, Саудовская Ара- вия, Канада, Ирак, Индонезия, Перу
«Ройял Датч-Шелл»	3472	377	643	12,2	5183	7,9	Венесуэла, США, Борнео, Индо- незия, Ирак
«Сокони-вакуум ойл»	2257	184	196	3,7	1609	6,0	США, Саудовская Аравия, Ирак, Катар, Венесуэла, Колумбия, Канада
«Галф ойл»	1969	183	302	5,8	1705	10,3	Кувейт, Венесуэла, США
«Техас»	1946	226	303	5,8	1574	6,3	США, Саудовская Аравия, Бах- рейн, Индонезия, Канада
«Стандард ойл оф Калифорния»	1679	212	234	4,5	1113	6,3	США, Саудовская Аравия, Бах- рейн, Индонезия, Канада
«Англо-Ираниэн ойл» («Бритиш петролеум»)	996	67	252	4,8	— ²	14,0	США, Саудовская Аравия, Бах- рейн, Индонезия, Канада Иран, Ирак, Кувейт, Катар
Итого	16 633	1834	2621	50,0	16 846 (неполные данные)	64,6	

¹ Запасы нефти американских компаний равны 42,7 млрд. баррелей, а английских — 21,9 млрд. баррелей.² Данные не публиковались.
(Данные об активах, прибылях, добыче и продажах взяты из годовых отчетов компаний за 1954 г. Данные о запасах взяты из оценок запасов на 1949 г. по докладу Федеральной торговой комиссии: The International Petroleum Cartel, стр. 23— (с учетом изменений в результате национализации нефтяной промышленности в Иране).

рискнула приступить к поискам нефти. К досаде Ротшильдов, началась трехсторонняя война между компаниями «Шелл транспорт энд трейдинг» (Сэмюэля), «Ройял Датч» и «Стандард ойл», несмотря на то, что в 1902 г. Ротшильдам удалось уговорить обе европейские компании жить в мире. Чтобы успешнее бороться с «Стандард ойл» за мировые рынки сбыта керосина и смазочных масел и за быстро расширяющиеся рынки для техасского и мексиканского мазута, используемого в качестве бункерного топлива как для военных, так и торговых судов, эти две компании спустя пять лет слились в одну, где 60% акций принадлежало компании «Ройял Датч» как основному партнеру, а 40% — «Шелл транспорт энд трейдинг».

Пользуясь поддержкой Министерства иностранных дел Англии и преимущественным правом проникновения в английские и голландские владения и на их рынки, компания «Ройял Датч-Шелл» до первой мировой войны процветала. В отличие от «Стандард ойл» того времени это объединение придавало большое значение добыче нефти и занималось ею повсюду на земном шаре, где только было возможно. «Стандард ойл», имея в США доступ к богатейшим в мире нефтяным месторождениям, не видела особой нужды в поисках за пределами страны чего-либо, кроме рынков сбыта. Экономическая самообеспеченность в области добычи нефти сопровождалась изоляционизмом в политике, в результате чего мир достался группе «Ройял Датч-Шелл».

В 1912 г. «Ройял Датч-Шелл» вторглась даже в США через свои компании «Калифорния ойл филдз» и «Роксана ойл», которая действовала в центральных штатах. Ее экспансия была столь быстрой, что через несколько лет половина всего количества нефти, добываемого «Ройял Датч-Шелл», поступала из скважин в США. С тех пор «Ройял Датч-Шелл» остается одной из крупных нефтедобывающих компаний в Соединенных Штатах¹.

Англичане пролезли также в Мексику — тыл дяди Сэма. Нефтяной грюндер из Лос-Анжелеса Эдвард Л. Догени учредил в 1900 г. свою компанию «Мексикан петролеум»; четыре года спустя он пробурил скважину Пес № I, которая дала в целом 3,5 млн. баррелей нефти

¹ L u d w e l l D e n n y, We Fight for Oil, Knopf, 1928, pp. 31—45.

и открыла одну из самых драматических глав в истории нефти. За все время эксплуатации скважина Хуан Касино № 7 дала 80 млн. баррелей; среднесуточный дебит на скважине Серро Асул № 4 быстро достиг 260 тыс. баррелей прежде, чем удалось перекрыть ее. Добыча только на последних двух скважинах удовлетворяла потребности компании «Мексикан петролеум» в нефти в течение многих лет¹.

Динамика мировой добычи нефти с 1880 по 1954 г.

(в млн. баррелей)

Годы	США	Мексика	Венесуэла	Иран	Ирак	Саудовская Аравия и Кувейт	Весь мир	Доля США в мировой добыче, %
1880	26	—	—	—	—	—	30	87
1900	63	—	—	—	—	—	149	42
1920	442	157	—	12	—	—	688	64
1940	1353	44	185	66	24	5	2149	63
1950	1973	72	546	242	50	336	3786	52
1954	2564	85	694	22	229	695	5244	49
1957	2920	91	1 014	262	164	777	6730	43

Источники. Данные за 1880—1940 гг. взяты из «Петролеум фэктс энд фигерс», изд. 9; данные за 1950 г.— из «Петролеум фэктс энд фигерс», изд. 10; данные за 1954 г. и 1957 г.— из годового отчета компании «Ройял Датч-Шелл» за 1954 г. и 1957 г.

Открытие этих удивительных месторождений в старые добрые времена нефтяных фонтанов, бесконтрольно выбрасывавших миллионы баррелей нефти, огромных пожаров, которые бушевали иногда до тех пор, пока не истощалась нефть, и горящих газов, ярко озарявших ночное небо, немедленно привлекли внимание англичан. В 1906 г. капиталы Пирсона последовали за Догени в Мексику, и через четыре года была пробурена самая знаменитая из всех скважин — Потреро дель Льяно № 4, которая дала 100 млн. баррелей, прежде чем запасы нефти истощились. «Ройял Датч-Шелл» скупила предприятия Пирсона в то время, когда Мексика становилась второй

¹ Leonard M. Fanning, American Oil Operations Abroad McGraw-Hill, 1947, pp. 24—25; Pan American Petroleum & Transport, Company, Mexican Petroleum, 1922, p. 56. •

страной в мире по добыче нефти. В 1921 г. добыча нефти в Мексике составляла 40% количества, добываемого в США. Но иностранные компании интересовались лишь фонтанной добычей, «минированием» нефти. Огромное давление газа быстро растрачивалось, а пластовая вода проникла в знаменитое Золотое ущелье близ Тампико. К 1930 г. Мексика стала играть второстепенную роль в добыче нефти, ее затмила быстро увеличивающая добычу нефти Венесуэла.

Если Мексика быстро утратила свое значение на мировом нефтяном рынке, то иначе обстояло дело с Ираном. В 1901 г. предприимчивый англичанин Уильям Н. Д'Арси сумел добиться от шаха Ирана концессии на $\frac{5}{6}$ территории страны. 7 лет спустя он обнаружил нефть в районе Месджеде — Сулейман, близ Персидского залива, а затем учредил компанию «Англо-Першн ойл» (позднее «Англо-Ираниэн»). Одна скважина Ф-7 за десять лет дала около 30 млн. баррелей нефти. Примерно в это время военно-морской флот Англии переключился с угля на жидкое топливо; Уинстон Черчилль — первый лорд адмиралтейства, придавая исключительно важное значение гарантированному снабжению нефтью, предложил правительству купить контрольный пакет акций. Не опасаясь «ползучего социализма», правительство его величества инвестировало в это предприятие около 2,5 млн. ф. ст. — что было, несомненно, одним из самых выгодных капиталовложений в истории. Правительство довольствовалось тем, что в совете директоров «Англо-першн ойл компани» находилось два его представителя, которые, как было договорено, пользовались правом вето лишь при решении политических проблем и вопросов, связанных с поставкой нефти военно-морскому флоту, но не вмешивались в обычную коммерческую деятельность компании. К 1922 г. центр добычи нефти в Азии переместился из Индонезии, где господствовала компания «Ройял Датч-Шелл», в Иран на нефтепромыслы «Англо-першн ойл компани». В те дни во всем районе Персидского залива не было ни одного американца¹.

¹ World Geography of Petroleum, pp. 160, 172; Alfred M. Lees-ton, Magic Oil, Juan Pablos Books, 1951, p. 97; Leonard M. Fanning, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947, pp. 59—61; British Information Services, Anglo-Iranian Oil Company: Some Background Notes, May, 1951, and Anglo-Iranian Oil Negotiations, June, 1951.

**Разведанные запасы и добыча с момента
начала эксплуатации ¹**

(в млн. т)

Страна	Разведанные запасы на 1957 г.	Добыча за 1857—1953 гг.
Кувейт	6 750	142
Саудовская Аравия	5 275	228
США	4 040	6 830
Иран	4 025	357
Ирак	2 900	128
Венесуэла	1 860	1 070
Индонезия	745	214
Мексика	350	385
Канада	410	43

¹ На перечисленные выше страны приходится около 90% всех известных запасов нефти в капиталистических странах.

Источники. Цифры по разведанным запасам взяты из «Statistical Review of the World Oil Industry» 1956 г., а по добыче— из «Petroleum Facts and Figures», 11-е издание, 1954 г.

К концу первой мировой войны в США пришли к ужасному выводу, что под угрозой находится не только преобладающее влияние Соединенных Штатов на мировом рынке, но и обеспечение нужд страны в нефти за счет собственных запасов. Из-за политики треста «Стандард ойл» и обособленного положения США в стране не придавалось должного значения наличию огромных запасов нефти за ее пределами. Интенсивная эксплуатация месторождений нефти в США в целях обеспечения военных поставок, наряду с сокращением числа новых месторождений в стране, фактически привела к необходимости ввозить нефть из Мексики для покрытия дефицита на внутреннем рынке ¹.

Война выявила исключительное значение нефти для обеспечения победы. Зимой 1917 г., когда наступил ре-

¹ Louis Fisher, Oil Imperialism, International Publishers, 1926, pp. 241, 244—245.

шающий момент войны, французский премьер-министр Клемансо обратился к президенту Вильсону, сказав, что нефть «в грядущих сражениях» так же необходима, как кровь. После того как война была выиграна, отчасти благодаря ресурсам США, лорд Керзон мог заявить, что «союзники приплыли к победе на волне нефти»¹.

Нефть была не только средством для достижения победы, но и наградой за нее. Англичане, голландцы и французы начали делить богатство Месопотамии. Анри Беранже, во время войны — главный комиссар по снабжению Франции нефтью и позднее посол в Вашингтоне, резюмировал это следующим образом:

«Кто владеет нефтью, будет владеть миром, потому что благодаря мазуту он будет господствовать на море, благодаря авиационному бензину — в воздухе, благодаря автомобильному бензину и осветительному керосину — на суше. И в дополнение он будет править своими братьями в экономическом отношении, обладая фантастическим богатством, которое он извлечет из нефти — этого удивительного вещества, за которым охотятся больше, чем за золотом, и которое гораздо ценнее, чем само золото»².

Столкнувшись с этими новыми условиями, «Стандард ойл» быстро пересмотрела свою политику в области добычи. Она прибрала к рукам компании «Хамбл ойл энд рифайнинг», действующую в Техасе и «Картер ойл» — в районе Скалистых гор. Затем, пользуясь поддержкой Государственного департамента, она начала поиски нефти по всему земному шару. Любопытно сейчас напомнить, что всего лишь четверть века тому назад американская внешняя политика определялась борьбой между «Стандард ойл» и «Ройял Датч-Шелл». В Лондон были направлены такие резкие ноты, что из политических соображений их опубликование считалось неуместным; министр внутренних дел США, некий Альберт Б. Фолл, запретил компании «Ройял Датч-Шелл» подавать заявки на аренду государственных нефтяных участков в стране; патриотически настроенные акционеры компании «Юнион ойл» объединились для того, чтобы не дать возможности «Ройял Датч-Шелл» завладеть контрольным пакетом акций их компании, действовавшей на западном побережье;

¹ Ludwell Denny, *We Fight for Oil*, Knopf, 1928, p. 16.

² Там же, pp. 16—17.

были написаны книги о предстоящей битве за господство между Англией и Соединенными Штатами. Ладвел Денни в своей книге «Мы боремся за нефть» (1928 г.) писал:

«(Эта война за нефть) знаменательна как часть более широкой борьбы за мировое господство между двумя великими экономическими империями. Если рассматривать ее отдельно, она представляется фантастической, невозможной; но на фоне более широкого конфликта она кажется трагически неизбежной. Не было бы никакой серьезной борьбы из-за нефти, если бы Америка неожиданно не выросла в империю, угрожающую длительному торговому и военно-морскому главенству Великобритании».

В заключительной части книги Денни писал:

«Война возможна. Война вероятна, если только обе империи путем взаимных уступок не постараются примирить свои противоречивые интересы. Это потребует соответствующего раздела источников сырья и рынков сбыта, а также раздела морского господства без ущемления прав более слабых наций. Если когда-либо свершится подобное дипломатическое чудо, нефть может перестать быть причиной международных конфликтов»¹.

Но в результате второй мировой войны угроза со стороны Англии стала представлять лишь исторический интерес, вместо нее возникла угроза со стороны СССР. Столкнувшись теперь с мощью Советского Союза и ростом национализма на Ближнем и Среднем Востоке, «Ройял Датч-Шелл» и Англия вынуждены согласиться на роль младшего партнера «Стандард ойл» и Соединенных Штатов, хотя все они стоят перед новой угрозой — Советским Союзом, чьи запасы нефти, как подозревают, намного превышают то, что осталось от жадно поглощаемых ресурсов США.

¹ L u d w e l l D e n n y, We Fight for Oil, Knopf, 1928, p. 4, 32, 41, 43, 274.

Глава 25

ПРОВИНЦИЯ ВЕНЕСУЭЛА¹

Из стран Америки поступило $\frac{3}{4}$ всей добытой до сих пор в мире нефти, причем большая часть ее была получена с нефтепромыслов, находящихся вдоль побережья Мексиканского залива и Карибского моря. В XX в. американские нефтяные компании, выступающие за пределами США, постепенно продвигались на юг. В 10-х годах неожиданно засияла Мексика; но когда в 20-х годах из Золотого ущелья перестала поступать нефть, быстро выдвинулась вперед Венесуэла. Боливарские нефтепромыслы на восточном берегу озера Маракаибо стали крупнейшим в мире поставщиком нефти. Несмотря на резкое увеличение добычи нефти в Саудовской Аравии после второй мировой войны, Венесуэла в 1957 г. все еще была крупнейшей нефтедобывающей страной в мире, кроме США, и ее добыча почти равнялась добыче нефти в Саудовской Аравии и Кувейте, вместе взятых. Помимо Мексики и Венесуэлы, только Аргентина, Канада, Колумбия, Перу и Тринидад на американском континенте добывали значительное количество нефти, но все вместе они давали только $\frac{1}{6}$ часть добычи в Венесуэле².

В те дни, когда трест «Стандард ойл» не интересовался добычей нефти за границей — даже в районе близлежащего Карибского моря, — восточное побережье озера Маракаибо было жемчужиной «Ройял Датч-Шелл». После первой мировой войны, когда американские компании были выведены из состояния благодушия, компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» устремились на восток, в сторону Персидского залива, в поисках концессий, тогда как «Стандард ойл компани

¹ Физико-техническое описание нефтяной промышленности Венесуэлы дано в отчетах National Petroleum Convention, September 9—18, 1951, Ministry of Mines and Hydrocarbons, Caracas, 1952. Полезные исторические сведения содержатся в книге Edwin Lieuwen, Petroleum in Venezuela, University of California Press, 1955.

² World Geography of Petroleum, pp. 45, 60; Alfred M. Lees-ton, Magic Oil, Juan Pablos Books, 1951, p. 191.

(Индиана)», которая всегда предпочитала не выходить за пределы американского континента, направилась на юг к Венесуэле. «Стандард ойл (Индиана)» обнаружила, что «Ройял Датч-Шелл» удобно расположилась вдоль побережья озера Маракайбо, поэтому в 1922 г. она должна была довольствоваться тем, что тогда, казалось, было второсортными месторождениями на прибрежных отмелях. «Галф ойл корпорейшн», интересовавшаяся также Колумбией, приняла участие в разработках «морской зоны» шириной в 3300 футов, которая проходила параллельно прибрежным концессиям «Ройял Датч-Шелл». Поскольку владелец «Галф ойл корпорейшн» был в то время также министром финансов, меллоновская компания без особых затруднений получила место рядом с «Стандард ойл (Индиана)»¹.

К этому времени добыча нефти в Мексике начала резко падать. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», которая увязла в затянувшихся переговорах в Ираке и испытывала беспокойство в связи с сокращением добычи на принадлежащих ей нефтепромыслах в Мексике, решила двинуться в Венесуэлу. Ее «сестра» «Стандард ойл компани (Индиана)», занятая добычей нефти в среднезападных районах США, сочла нужным в 1932 г. передать свою маракайбскую концессию «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», которая начала осваивать отмельные земли в сторону моря, еще дальше от берега, вплоть до границы морской зоны².

«Стандард ойл компани (Индиана)» объяснила это тем, что новые пошлины и квоты, установленные на импорт венесуэльской нефти, неблагоприятно скажутся на делах компании. Она не имела разветвленного по всему миру сбытового аппарата, чтобы продавать ту часть добываемой ею за границей нефти, которую она не могла ввозить в США; а «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» могла найти рынки сбыта для венесуэльской нефти в Европе и Латинской Америке.

Последующее расширение эксплуатации этих месторождений было столь быстрым, что в 1937 г. Венесуэла вытеснила Мексику, заняв второе место в мире по добыче нефти; на нее приходилось около 40% мирового экспорта

¹ Ludwell Denny, *We Fight for Oil*, Knopf, 1928, p. 110.

² Craig Thompson, *Since Spindletop*, Gulf Oil Company, 1951, p. 74.

нефти. Более 99% добычи нефти в стране контролировалось тремя компаниями: около половины — компанией «Стандард ойл (Нью-Джерси)» («Креол петролеум корпорейшн»), одна треть — «Ройял Датч-Шелл», а остальные — «Галф ойл корпорейшн» («Мене гранде»).

В середине 30-х годов в восточной части Венесуэлы в Ансоатеги и в соседних штатах были обнаружены богатые месторождения более легкой и более ценной нефти, чем маракайбская. Хотя компания «Галф ойл» первая открыла эти месторождения, ей пришлось поделиться со «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» как по политическим, так и по экономическим соображениям. Обеспечение сбыта огромных запасов венесуэльской нефти представляло собой для этих двух компаний щекотливую дипломатическую проблему. В 30-х годах США вообще трещали под ударами депрессии, особенно нефтяная промышленность, из-за проблем, порожденных открытием новых обширных месторождений нефти в восточном Техасе. Местные нефтепромышленники резко возражали против импорта венесуэльской нефти, которая, по их словам, подрывала внутренний рынок. В середине 30-х годов им удалось добиться ограничения импорта: квота импортной нефти была снижена до 4,5% добычи внутри страны, позже эта квота была повышена до 5%. Следовательно, основная часть венесуэльской нефти должна была направляться на европейские рынки¹.

Три компании — «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Ройял Датч-Шелл», «Галф ойл» — по соглашению «объединили» свою добычу нефти в районе озера Маракайбо; теперь «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» занялась новой проблемой, появившейся в связи с открытием нефти в восточных районах Венесуэлы. В 1937—1938 гг. было условлено, что «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл» приобретут половину активов «Галф ойл корпорейшн» и получают половину добываемой ею нефти; их собственность была объявлена «объединенными» концессиями. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» заплатила 100 млн. долл. за приобретение половины активов «Мене гранде ойл компа-

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission submitted to the Subcommittee on Monopoly of the Select Committee on Small Business, United States Senate, 82nd Congress 2nd Session, 1952, pp. 163, 167—169.

ни», принадлежащей «Галф ойл корпорейшн», затем продала одну четверть «Ройял Датч-Шелл» за 50 млн. долл. После этой сделки 50% активов «Мене гранде» осталось в руках «Галф ойл корпорейшн» и по 25% имели «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл». Однако «Ройял Датч-Шелл» не была равноправной с «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»; возникавшие разногласия должны были передаваться на рассмотрение руководителей двух компаний, но, если они также расходились во мнениях, решение «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» считалось окончательным¹.

Этот совместный контроль над добычей венесуэльской нефти имел целью преодолеть создавшуюся сложную международную ситуацию, а также требовательность Венесуэлы, престарелый кровавый диктатор которой — Хуан Висенте Гомес — умер в 1935 г. Поскольку полуфеодальный режим Гомеса был ликвидирован и на смену ему пришли демократические порядки, нефтяные компании должны были образовать единый фронт для противопоставления его новым правителям Венесуэлы. Более того, деликатный вопрос вывоза в США максимального количества венесуэльской нефти, которое допускалось нефтедобывающими компаниями Соединенных Штатов — приблизительно одной трети венесуэльской продукции, — требовал от «большой тройки» проведения единой политики. На европейских рынках венесуэльская нефть должна была сбываться наряду со средневосточной — без ущерба для обеих. Поскольку «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» действовала сообща с «Ройял Датч-Шелл» и «Англо-Ираниэн ойл компани» на Ближнем и Среднем Востоке и с «Ройял Датч-Шелл» и «Галф ойл корпорейшн» в Венесуэле, возможностей для возникновения недоразумений было мало².

Для компаний доказательством хорошей политики в

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission submitted to the Subcommittee on Monopoly of the Select Committee on Small Business, United States Senate, 82nd Congress, 2nd Session, 1952, pp. 171, 175, 177, 179, 180, 184.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission submitted to the Subcommittee on Monopoly of the Select Committee on Small Business, United States Senate, 82nd Congress, 2nd Session, 1952, pp. 175, 184; World Geography of Petroleum, p. 50; «Venezuela Up-to-Date», Venezuela Embassy, Washington, September 1953.

области добычи являются цены. В течение некоторого времени венесуэльская нефть продавалась по ценам, существовавшим в портах Мексиканского залива, что обеспечивало превосходные прибыли; впоследствии цены на эту нефть были установлены на базе цен района Карибского моря, которые почти не отличались от цен в портах Мексиканского залива. Когда в середине 1953 г. цены на нефть в США повысились на 25 центов, соответственно поднялась цена на венесуэльскую нефть. Это отвечало политике международного картеля, хотя вряд ли можно было утверждать, что аргумент в пользу повышения цен на нефть в США — стимулировать добычу ради создания достаточных резервов в стране на случай войны — был более применим к Венесуэле, чем к Ближнему и Среднему Востоку.

Самым замечательным трофеем «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» является компания «Креол петролеум». 95% акций этой компании принадлежит «Стандард ойл (Нью-Джерси)». В 1956 г. чистая прибыль «Креол петролеум» составила 336 млн. долл., из которых 291 млн. долл. были выплачены в виде дивидендов. Это почти соответствовало ее выплатам правительству Венесуэлы на основе соглашения о 50-процентном отчислении из прибылей; такая же сумма пошла на выплату заработной платы и покрытие других расходов. Как и для Ближнего и Среднего Востока, казалось, что для характеристики такого положения вещей существовало только одно подходящее прилагательное — «баснословный», хотя оно чересчур часто применяется. Никогда еще такое небольшое число компаний столь быстро не зарабатывало так много денег. Если предположить, что «Ройял Датч-Шелл» и «Галф ойл корпорейшн» вместе получили такую же прибыль в результате политики «унитизации», проводимой во главе с компанией «Креол петролеум», то общая годовая прибыль от добычи венесуэльской нефти превысила 600 млн. долл. Но это еще не все, ибо данные о прибылях касались главным образом добычи на территории Венесуэлы. Прибыли от перевозки и переработки большей части нефти и от сбыта ее отражались в отчетах других дочерних компаний «Стандард ойл (Нью-Джерси)», таких, как «Лаго ойл энд транспорт компани» и «Эссо стандард ойл компани»¹.

¹ Creole Petroleum Corporation, Annual Report for 1952.

Такое процветание возбудило «алчность» у венесуэльцев. Пока правил диктатор Гомес, никаких неприятностей не было. Палачи и тюремщики глушили критику. Но после его смерти в 1935 г. Венесуэла вышла из мрачного века гражданской войны, анархии и военного деспотизма. В истории трудно найти более печальные страницы, чем те, которые относятся к Венесуэле — стране, которая дала Боливара, освободившего ее от испанцев, и которого она прокляла как своего «врага» даже до его смерти.

Как только после 1935 г. образовались партии, печать стала необычайно любопытной; нефтяники и рабочие других специальностей организовали профсоюзы, и страна вступила в полосу подлинного собственного «нового курса». В 1943 г. компании были наконец вынуждены согласиться на дележ прибылей пополам с правительством. По заключенному соглашению различные платежи, как-то: концессионные, налоги и сборы — должны были в сумме соответствовать размеру чистой прибыли, остающейся у компании. Причиной уступок компаний был беспокоивший их опасный рост национализма в Латинской Америке, как и во всем мире. Всего за несколько лет до этого Мексика изгнала «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Ройял Датч-Шелл» и «Галф ойл корпорейшн» вместе с другими иностранными компаниями и национализировала у себя нефтяную промышленность. Эта экспроприация вызвала глубокий интерес у всех венесуэльцев и горячую поддержку у многих из них. Конечно, положение здесь было совершенно иным, поскольку Мексика обеспечивала потребности своего внутреннего рынка, в то время как Венесуэла потребляла только 6% добываемой в стране нефти и, таким образом, зависела от рынков сбыта, снабжаемых международным картелем. Все же этот пример уверенности в себе возбуждал гордость латиноамериканцев. Максимально используя положение, компании со своей стороны скромно утверждали, что дележ прибылей пополам является их вкладом в политику «добрососедских отношений»¹.

После того как в 1945 г. партия «Демократическое действие» с помощью армии пришла в Каракасе к власти, профсоюзы стали преуспевать и требовали все боль-

¹ «Venezuela Up-to-Date», January 1953.

шего и большего. Был принят прогрессивный закон о труде, который по размаху далеко превзошел умеренный закон Вагнера в США и подкреплял усилия новых профсоюзов. Хотя компания «Креол петролеум» могла позволить себе быть щедрой (акционеры обычно получали в виде дивидендов больше, чем рабочие в виде заработной платы), влияние профсоюзов в правительстве тревожило правящие круги в Каракасе так же, как и в Мехико. Для удовлетворения требований о повышении заработной платы денег было достаточно, но право управлять неделимо. Поэтому в 1948 г. правительство партии «Демократическое действие» было свергнуто в результате военного заговора; затем была запрещена Федерация рабочих нефтяной промышленности, ее лидеры заключены в тюрьму и рабочее движение подавлено. Число рабочих, занятых на промыслах компании «Креол петролеум», сократилось с 20,5 тыс. в 1949 г. до 14,4 тыс. в 1954 г., хотя добыча возросла на 35%. По примеру политики, проводившейся «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» в 20-х годах в США, в 1950 г. были созданы комитеты из представителей рабочих и администрации, чтобы отвести угрозу вмешательства сильных независимых профсоюзов, оспаривавших prerogatives администрации¹.

Еще более важным для компаний было устранить угрозу создания единого фронта рабочих, крестьян и интеллигенции, который мог бы привести к национализации, и установить старую привычную систему военной диктатуры. Хунта, опирающаяся на военную силу и пользующаяся политической поддержкой крупных землевладельцев и нарождающихся местных промышленников — причем как те, так и другие субсидировались правительством, — являлась более надежной основой для ближайшего будущего компаний.

Со своей стороны новая хунта ловко выторговывала у компаний все больше и больше уступок в качестве вознаграждения за стабилизацию положения в Венесуэле. Она отправила миссии на Ближний и Средний Восток, чтобы установить контакт с правительствами Ирана, Ирака и Саудовской Аравии. В подверженной цензуре печати Каракаса хунта разрешила публиковать

¹ «Venezuela Up-to-Date», June 1953.

сдержанные высказывания о том, что Мосаддык имел некоторые основания сражаться с английскими «империалистами», что национализация имеет и хорошие стороны, что Венесуэла является дойной коровой даже при существующем дефиците прибылей — пополам.

Было известно, например, что основная часть добываемой в стране нефти отправлялась на находящиеся поблизости голландские острова Аруба и Кюрасао для переработки на предприятиях «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл». На этих островах, находящихся под властью голландцев, не существовало угрозы национализации и не было политической неустойчивости. Крупнейший в странах Америки нефтеперерабатывающий завод прибыльно функционировал на о. Аруба, где голландцы отрицательно относились к профсоюзам и в 1951 г. пустили в ход морскую пехоту для подавления забастовки рабочих и служащих «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)». Хунту огорчало оскорбление, нанесенное гордости Венесуэлы, которое усматривалось в том, что 80% добываемой в стране нефти перерабатывалось на иностранных островах, которые по праву принадлежали ей; но в то время гораздо важнее была потеря доходов, попадавших в руки голландцев¹.

Наибольшее беспокойство у всех венесуэльцев вызывала абсолютная зависимость страны от нефтяных компаний. $\frac{3}{4}$ годового бюджета страны в 750 млн. долл. поступало от добычи нефти; несмотря на это, Венесуэла не имела возможности осуществлять ни малейшего контроля над политикой международного картеля, который устанавливал уровень добычи согласно своим собственным потребностям, а не в соответствии с нуждами Венесуэлы. Кризисные явления 1948—1949 гг. сократили правительственные доходы с 208 млн. долл. в 1948 г. до 147 млн. долл. в 1949 г.; к 1957 г. хунта оказалась настолько зависимой от доходов от добычи нефти и так тяжелы были ее обязательства, что подобное сокращение доходов могло бы означать как политическую, так и экономическую катастрофу.

Фантастическое процветание, которое снизошло на Каракас, превратив его за двадцать лет из захолустно-

¹ «Venezuela Up-to-Date», June 1953.

го латиноамериканского городишки, где дома толпились вокруг городской площади и люди мечтали, сидя в своих двориках, в современный город, пригороды которого, украшенные богатыми домами, разместились в долине высоко в Андах,— это процветание столь же нереально, как любая голливудская продукция. Если бы истощились запасы нефти, то, как предсказывает один из видных экономистов Венесуэлы Артуро Услар-Пьетри, пораженный этим несчастьем город, угасающий среди гор пустых холодильников, умолкших радиоприемников и заглохших из-за отсутствия бензина кадиллаков, нуждался бы в чрезвычайной помощи международного Красного Креста¹.

До обнаружения нефти Венесуэла кое-как кормила себя. Сегодня же она производит только половину потребляемых ею кукурузы и мяса, одну треть овощей и зерна и половину молока. Сейчас на обширных льяносах, простирающихся до Ориноко, пасется меньше крупного рогатого скота, чем во времена революции 1812 г. Вся экономика страны зависит от доходов, поступающих от нефти. 25 лет назад экспорт товаров, исключая нефть, составлял 20 млн. долл., в настоящее время их вывоз находится примерно на том же уровне; но если бы не субсидии, то ни единого грамма кофе или какао-бобов не удалось бы экспортировать из страны. Крупные землевладельцы получают правительственные субсидии; отрасли промышленности, удовлетворяющие нужды паразитических слоев населения, существуют на субсидии и благодаря покровительственным пошлинам. Вся структура развалилась бы, как карточный домик, если снять эти подпорки.

Цены так же высоки, как Анды; боливар — это единственная валюта в мире, не считая швейцарского франка и канадского доллара, которая превосходит американский доллар по твердости. Цены на импортируемые товары — основные предметы потребления средней и крупной буржуазии — равны нью-йоркским ценам, плюс транспортные расходы, плюс импортные пошлины, плюс расходы по доставке в Каракас, плюс наценки импортеров, оптовых и розничных торговцев. Товары, произво-

¹ Arturi Uzlar-Pietri, De Una a Otra Venezuela, Ediciones Mesa Redonda, Caracas, 1949, p. 36.

димые в Венесуэле, продаются по цене, равной нью-йоркской, плюс пошлина и прибыль.

Все это, конечно, кажется поразительным для $\frac{9}{10}$ населения, живущего за пределами заколдованного мира нефти. Жизнь этих людей, пораженных болезнями и истощенных голодом, ютящихся в крохотных домишках на склонах гор или в крестьянских хижинах на латифундиях, мало чем отличается от той, которую они вели до обнаружения нефти. По меньшей мере 200 тыс. человек бежали из сельских районов в позолоченный Каракас, где они живут под мостами, вдоль водосточных канав или высоко на горных склонах в трущобах, иронически называемых «ранчо», построенных из отбросов городского хозяйства и разного хлама. Привлекательные правительственные печатные издания, превозносящие красоты столицы, естественно, игнорируют эти жилища забытых людей.

Такое положение чревато двойной опасностью для страны. Даже если бы доходы от нефти поступали вечно и были постоянными, они все равно поддерживали бы однобокое, уродливое развитие экономики страны, которая существует на доходы от экспорта природного богатства и тратит их за границей на импорт товаров, которые для большинства населения абсолютно недоступны. Но такое развитие экономики мало волнует остальные 10% населения, которые участвуют в современном пиру Валтасара. Над ними висит реальная и неминуемая угроза — сокращение спроса на венесуэльскую нефть на внешнем рынке, либо вследствие экономической депрессии, либо вследствие роста поставок ближневосточной нефти, более дешевой, чем нефть, добываемая в районе озера Маракайбо и Ансоатеги.

Хотя цена на маракайбскую и кувейтскую нефть почти одна и та же, этого нельзя сказать об издержках производства. Если компании, входящие в картель, смогут заработать от продажи аравийской нефти больше денег, чем от венесуэльской, они сделают это постепенно. До второй мировой войны Венесуэла была основным поставщиком нефти для Европы; сегодня она уступила место Ближнему и Среднему Востоку. Это сокращение вывоза в Европу временно компенсировалось увеличением поставок в страны Латинской Америки и постоянным ростом экспорта в США. Приблизительно $\frac{1}{3}$ добываемой

в Венесуэле нефти направляется в США, $\frac{1}{3}$ — в Европу и $\frac{1}{3}$ — в страны Латинской Америки. Однако, как это уже было прежде, депрессия может подорвать рынки сбыта. В наши дни Венесуэла воздвигла дорогостоящее, великолепное сооружение роскошного обслуживания привилегированных классов, которые требуют миллиарда боливаров в год для удовлетворения своих потребностей. Удар по экономической базе западного мира мог бы опрокинуть венесуэльское сооружение.

Хуже всего то, что Венесуэла ничего не могла бы предпринять против этого. Решения о свертывании добычи были бы приняты не во дворце или в здании законодательных властей в Каракасе, а в Рокфеллер-плаца на далеком Манхэттене в Нью-Йорке. Хунта узнала бы о смертном приговоре основной отрасли промышленности страны из тех же радиопередач, которые слушает в домах буржуазия Каракаса. Таков парадный мундир национального суверенитета!

Глава 26

ДВЕРИ ОТКРЫВАЮТСЯ... И ЗАКРЫВАЮТСЯ

К концу первой мировой войны Англия, подобно кошке, проглотившей канарейку, чувствовала большое удовлетворение. Германия — ее основной конкурент в Европе — была побеждена. Надеялись на то, что идеализм президента Вильсона не позволит ему интересоваться столь грязным делом, как русская и ближневосточная нефть. К тому же Соединенные Штаты были богаты нефтью. Трофеи принадлежали тем, кто пролил кровь на нефтепромыслах Месопотамии и стоял на страже богатств Персии.

Некоторые англичане даже тайно злорадствовали. Нефтяной банкир сэр Эдвард Маккей Эдгар заявил: «Положение Англии неуязвимо. Все известные, возможные или вероятные месторождения нефти за пределами Соединенных Штатов находятся в руках англичан либо под британским управлением или контролем, или же финансируются британским капиталом»¹.

Компания «Ройял Датч-Шелл» выкупила акции предприятий Ротшильда в России и контролировала добычу в Индонезии, которая в то время была крупнейшей нефтедобывающей страной в Азии; совместно с «Англо-Ираниэн компани» она владела известными в то время месторождениями Ближнего и Среднего Востока и Бирмы. «Шелл ойл» закрепились в Мексике и в самих США; вместе с другими английскими фирмами она скупала права на концессии повсюду в странах Центральной Америки и в Колумбии. Серьезно обеспокоенные американские патриоты предостерегали, что англичане получали концессии на территории, непосредственно прилегающей к самому Панамскому каналу; желтая пресса подняла ужасную тревогу².

¹ Ludwell Denny, *We Fight for Oil*, Knopf, 1928, p. 18.

² Ludwell Denny, *We Fight for Oil*, pp. 37, 95 ff, 117 ff.; Leonard M. Fanning, *American Oil Operations Abroad*, McGraw-Hill, 1947, pp. 62—63.

Сенат терзался в муках. В 1920 г. сенатор Фелан от штата Калифорния внес законопроект об учреждении «Нефтяной корпорации США» в целях приобретения нефтяных концессий в других странах с помощью американских дипломатов и адмиралов. Провал в сенате вопроса о вступлении США в Лигу наций частично явился следствием разочарования многих людей, которые усматривали в этой организации ширму для колониальных захватов, свершавшихся под прикрытием «мандатов». Эти подмандатные территории располагались вокруг богатых нефтью остатков бывшей турецкой империи¹.

«Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» была выведена из состояния безразличия к концессиям за границей. Она внимательно присматривалась к другим странам и не пренебрегала тем, от чего другие отказывались. Так, она скупила 50% акций нефтяных предприятий Нобеля в России, хотя они уже были национализированы большевиками. Поскольку Нобели были русскими подданными, «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» не могла даже направить протест через дипломатические каналы².

«Единственно, что сейчас необходимо — это проведение Соединенными Штатами агрессивной внешней политики», — заявил председатель совета директоров «Стандард ойл (Нью-Джерси)» А. Бэдфорд. На этот раз Федеральная торговая комиссия согласилась с этой компанией и рекомендовала оказывать за границей «всю необходимую дипломатическую поддержку в приобретении и эксплуатации месторождений нефти». Вскоре это было проверено в Месопотамии, которая была передана под мандат Англии и получила название Ирак.

До первой мировой войны английские и немецкие капиталисты торговались с визирем султана относительно земель, находящихся между Тигром и Евфратом. Колби М. Честер — американский адмирал в отставке — также добивался предоставления концессий. Великий визирь

¹ Leonard M. Fanning, *American Oil Operations Abroad*, McGraw-Hill, 1947, p. 4; Ludwell Denny, *We Fight for Oil*, Knopf, 1928, pp. 36, 38.

² Ludwell Denny, *We Fight for Oil*, Knopf, 1928, pp. 32, 169; Louis Fischer, *Oil Imperialism*, International Publishers, 1926, pp. 43, 222; Leonard M. Fanning, *American Oil Operations Abroad*, McGraw-Hill, 1947, p. 89.

предусмотрительно изъяс эти нефтеносные земли из государственной собственности, передав их в «личную казну» султана. За кулисами выступал предприимчивый армянин Галуст Саркисович Гюльбенкян, который одной рукой действовал в Баку, а другой ворочал крупными финансовыми делами. Он служил, как говорили, в качестве подставного лица сэра Генри Детердинга — Наполеона компании «Ройял Датч-Шелл». После того как в 1909 г. младотурки свергли султана и его визиря, Гюльбенкян начал подготавливать почву для создания будущей «Тёркиш петролеум компани». «Анатолийская железнодорожная компания», принадлежавшая немецкому банку «Дёйче банк», имела концессию, которая давала ей право вести поиски нефти в районе Мосула и Багдада на расстоянии 20 км по обе стороны намеченного полотна железной дороги. В 1912 г. эта концессия была включена в новое соглашение, на основании которого «Дёйче банк» получал 25% акций компании «Тёркиш (позднее Ирак) петролеум», остальные акции которой принадлежали «Ройял Датч-Шелл» и «Англо-Ираниэн ойл компани», за исключением 5%, выделенных Гюльбенкяну по его настоянию в качестве компенсации за его усилия. Но когда в 1914 г. в Европе вспыхнула война, новая компания не успела еще заключить фактического соглашения о концессии с турецким правительством¹.

Компания «Тёркиш петролеум», которая не добилась утверждения концессии ни от прежней Турции, ни от нового Ирака, в 1918 г. представляла собой основной военный трофей на Ближнем Востоке. В 1920 г. англичане и французы поделили старую империю между собой — разумеется, на основании мандатов Лиги наций: Париж взял Сирию и Ливан, а Лондон — все остальное. 25-процентная доля немецкого участия в компании «Тёркиш петролеум» была передана французам в обмен на разрешение проложить нефтепровод по территории Сирии и

¹ L u d w e l l D e n n y, We Fight for Oil, Knopf, 1928, pp. 19, 22, 151, 156; International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission submitted to the Subcommittee on Monopoly of the Select Committee on Small Business, United States Senate, 82nd Congress, 2nd Session, 1952, p. 47; G e o r g e L e n c z o w s k i, The Middle East in World Affairs, Cornell University Press, 1952, p. 424; A l f r e d M. L e e s t o n, Magic Oil, Juan Pablos Books, 1951, p. 110; «New Yorker», September 30, 1950.

Ливана. Компаниям «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум», сердито стучавшимся в закрытые двери, было отказано даже в праве посылки геологоразведочных партий в Ирак¹.

В связи с этим разгорелась дипломатическая борьба. Государственный департамент в нотах сначала возмущенных, а затем все более грозных требовал «открытых дверей» на территории бывшей турецкой империи. Министерство иностранных дел Англии было вежливым, уклончивым и медлило с ответами. Чтобы в США не распространилось мнение, будто Государственный департамент выступает в защиту интересов только компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», в 1921 г. была создана компания «Ниэр ист дивелопмент» с участием 7 крупнейших компаний; к 1928 г. 5 из них выбыли. Некоторые, рассчитывая на более прибыльные операции в других странах Ближнего Востока, не хотели связывать себя ограничительными обязательствами, которые навязали друг другу партнеры по компании «Ирак петролеум»².

Не надо думать, что компании Соединенных Штатов выступали в Лондоне в качестве просителей. Несмотря на то, что англичане хвастались своим превосходством в области нефти, на США фактически приходилось $\frac{2}{3}$ мировой добычи нефти и 58% мирового экспорта. Хотя английские концессии в Восточном полушарии выглядели весьма внушительно, однако являлось фактом, что как Оклахома, так и Калифорния давали нефти больше, чем все страны Азии, вместе взятые. «Англо-Америкен ойл компани» — старинный филиал монополии «Стандард ойл» в Англии — более половины всех сделок по нефти осуществляла непосредственно на этом тесном небольшом острове. Когда стало очевидно, что «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» не собирается мириться с тем, что ее не допустят на Ближний и Средний Восток, сэр Чарлз Гринуэй из «Англо-Ираниэн ойл компани» в 1922 г.

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 50—51; L u d w e l l D e n n y, We Fight for Oil, Knopf, 1928, pp. 35, 152.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952 p. 51; L e o n a r d M. F a n n i n g, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947, pp. 5—6; L u d w e l l D e n n y, We Fight for Oil, Knopf, 1928, p. 37; L o u i s F i s c h e r, Oil Imperialism, International Publishers, 1926, p. 216.

вступил в переговоры с А. Бэдфордом, занимавшим аналогичное положение в «Стандард ойл (Нью-Джерси)»¹.

После шести лет сложного маневрирования было достигнуто соглашение, на основании которого компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» приобрели долю в 23,75% в «Ирак (бывшая Тёркиш) петролеум компани». Три такие же доли получили компании «Англо-Ираниэн ойл», «Ройял Датч-Шелл» и «Компани франсез дэ петроль», а остальные 5% были переданы учредителю Гюльбенкяну. Богатства Ближнего и Среднего Востока, насколько тогда было известно партнерам по «Ирак петролеум компани», находились в руках двух английских, двух американских и одной французской компании. Все другие не должны были допускаться. Никаких разговоров об «открытых дверях» больше не было слышно².

На несколько старомодном языке это товарищество именовалось «братством торговцев нефтью», но братья вскоре увязли в спорах о «красной черте». «Красная черта» была проведена на карте вокруг бывшей Турецкой империи (за исключением самой Турции), и «братья» были обязаны не выхватывать друг у друга концессии внутри очерченной территории. Но в 1927 г. «Галф ойл корпорейшн», являясь в то время еще «братом» в этом пробном товариществе, которое должно было официально оформиться через год, получила преимущественное право на концессию на о. Бахрейн в Персидском заливе, близ берегов Аравийского полуострова. Остальные партнеры настаивали на том, что эта концессия находится в пределах красной черты, тогда как «Галф ойл корпорейшн» не без основания могла утверждать, ссылаясь на исторические факты, что Бахрейнские о-ва никогда не принадлежали Турции и что на них претендовала Персия. В 1928 г. «Галф ойл корпорейшн» быстро окольным путем передала опцион на бахрейнскую концессию компании «Стандард ойл оф Калифорния», которая не являлась «братом» в «Ирак петролеум компани» и, сле-

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 53; L u d w e l l D e n n y, We Fight for Oil, Knopf, 1928, p. 43.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 54, 61; L e o n a r d M. F a n n i n g, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947, p. 7.

довательно, не была связана соглашением о красной черте¹.

Едва ли можно расценивать как оплошность то, что англичане пренебрегли Бахрейнскими о-вами, где они пользовались наибольшей властью над местным шейхом или над соседними районами Аравии. Геологи «Англо-Ираниэн ойл компани» уже обследовали этот район и пришли к выводу, что там нет нефти. Фактически в 1928 г., когда было официально оформлено соглашение между участниками «Ирак петролеум компани», единственной крупной нефтедобывающей страной на Ближнем и Среднем Востоке был Иран. Разведка подтвердила наличие колоссальных запасов нефти в районе Мосула, но добыча там развернулась всерьез позднее.

Компания «Стандард ойл оф Калифорния» обнаружила нефть на Бахрейнских о-вах, в непосредственной близости от морского побережья, но она не располагала сбытовым аппаратом в районах к востоку от Суэцкого канала. А у «Техас компани» такой аппарат имелся. Вследствие этого в 1936 г. нефтедобывающая компания и компания с рынками сбыта объединились и создали новую компанию «Калтекс петролеум», акции которой были поделены пополам между ее участниками².

Несколько позже «Стандард ойл оф Калифорния» перепрыгнула через Персидский залив с Бахрейнских о-вов в район Эль Хаса, который король Саудовской Аравии Ибн Сауд отвоевал у своих собратьев — бедуинских принцев. И на этот раз «Стандард ойл компани оф Калифорния» приняла «Техас компани» на правах партнера в новую компанию «Арабиэн-Америкен ойл» («Арамко»).

Теперь стало очевидным, что компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» в ажиотаже ухватились на Ближнем и Среднем Востоке не за ту добычу. Связанные соглашением о красной черте с компанией «Ирак петролеум», они не могли захватить богатые концессии в Аравии. «Калтекс» и «Арамко» вскоре доказали, что запасы нефти на их концессиях были столь

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 57, 65, 72, 84; L e o n a r d M. F a n n i n g, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947, p. 92.

² L e o n a r d M. F a n n i n g, American Oil Operations Abroad, McGraw-Hill, 1947, p. 92.

же велики, как и в Ираке, и при этом полностью принадлежали им, а не должны были делиться с англичанами, французами или с Гюльбенкяном.

Компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» жаждали источников нефти, а «Калтекс» нуждалась как в финансовой поддержке более мощных монополий группы «Стандард», так и в их распространенных по всему свету рынках сбыта; но более всего она нуждалась в их моральной поддержке, в их благожелательном отношении. На Ближнем Востоке — этом пороховом погребе — американским компаниям было бы неразумно действовать без взаимопонимания. Опасность со стороны Советского Союза, растущий национализм мусульманских народов, скрытая настороженность английских компаний, которые рассматривали их как незваных пришельцев, — все это толкало компании Соединенных Штатов в объятия друг другу ¹.

Однако договориться было трудно. Французы и Гюльбенкян не потерпели бы, чтобы компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл», их партнеры по «Ирак петролеум», присоединились к «Калтекс» в компании «Арабиэн-Америкен ойл», если бы им также не было разрешено участвовать в этом деле. В этом, собственно, и заключалась цель «братского» соглашения о красной черте. Они должны были делиться, и притом поровну ².

Как для французов, так и для Гюльбенкяна этот вопрос имел решающее значение. По иронии судьбы, ни в одной из частей обширной французской империи до 1956/57 г. (когда были открыты месторождения в пустыне Алжира) не было обнаружено значительных запасов нефти, все, что она имела — это $\frac{1}{4}$ пакета акций в «Ирак петролеум компани», а это совершенно не удовлетворяло потребностей французского внутреннего рынка. Что касается Гюльбенкяна, то его драгоценные 5% в «Ирак петролеум» являлись для бедняги основным источником дохода. Для «Англо-Ираниэн ойл компани» и «Ройял Датч-Шелл» — остальных партнеров вопрос не стоял так остро. Помимо половины пакета акций в «Ирак

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 76—77.

² Там же, p. 99.

петролеум», они располагали месторождениями нефти в Иране, Венесуэле, Индонезии и Бирме. Поэтому две английские и четыре американские компании без особого труда пришли к соглашению, разрешающему двум американским партнерам по «Ирак петролеум» объединиться с «Калтекс» в Аравии.

Но Гюльбенкяна, которому принадлежало 5% акций, взорвало, когда он узнал об этом тайном соглашении. Он телеграфировал, что «ни запугивание, ни искусное юридическое построение не убедят меня, если только это не будет подтверждено судом, в том, что ИПК («Ирак петролеум компани») может быть использована большинством для поддержания контроля над ценами, предотвращения конкуренции и укрепления монополистической системы группировок лишь в своих собственных интересах, в ущерб компании и меньшинству».

Судебное разбирательство менее всего устраивало партнеров, составлявших большинство. Как заявил один из директоров, «проверить в суде, правильно ли мы понимаем наши права,— означает раскрыть содержание соглашения от 1928 г. (о красной черте), а возможно, и целого ряда других документов, чего мы в интересах нашего предприятия хотели бы избежать». Сокровенные связи международного нефтяного картеля не должны стать достоянием гласности¹.

Поэтому Гюльбенкяна и французов задобрили, сделав им существенные уступки, хотя они так и не получили доступа к богатствам Аравии. Тем не менее г-н «Пять процентов» (то есть Гюльбенкян.— *Ред.*) считался в некоторых кругах самым богатым человеком в мире (по некоторым оценкам он имел до 1 млрд. долл.), с которым могли соперничать только его коллеги нефтяные магнаты — король Саудовской Аравии, шейх Кувейта и немногие техасские богачи. Известно, что этот знаток нефти владел одной из самых прекрасных в мире коллекций картин и другими бесценными произведениями искусства².

В то время как «Арабиэн-Америкен ойл компани», которая теперь принадлежала четырем американским

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 80.

² Alfred M. Leeston, Magic Oil, Juan Pablos Books, 1951, p. 110; «New Yorker», September 30, 1950.

компаниям¹, вела поиски в песках пустыни, с тем чтобы выяснить, что она приобрела, «Ирак петролеум компани» расширила свои концессии в самом Ираке. К богатым месторождениям Киркука прибавились месторождения Мосула и Басры, причем последнее оказалось самым богатым из всех месторождений нефти в Ираке. На полуострове Катар, к югу от концессии «Арамко», она приобрела концессию, в недрах территории которой запасы нефти, по оценкам, достигали 1,5 млрд. баррелей. Дополнительные концессии были получены у невежественных шейхов вдоль побережья Договорного Омана².

Чтобы упростить проблему уплаты подоходного налога американскому и английскому правительствам, «братья-торговцы» из «Ирак петролеум» договорились показывать прибыли как можно меньшими. Нефть должна была распределяться между участниками компании и сбываться по их усмотрению, а прибыли поступать к ним, а не к «Ирак петролеум». Правительство Ирака была недовольно таким сговором, а также тем поразительным фактом, что его собственная нефть продавалась его собственному населению внутри собственной страны по ценам, базирующимся на ценах в портах Мексиканского залива. Как и большинство нефтяных компаний в США и в других странах, «Ирак петролеум компани» не могла или не хотела раскрывать калькуляцию себестоимости добычи нефти, чтобы не дать правительству представление о базе, исходя из которой должны быть исчислены справедливые отчисления за разработку недр. Компания заявила, что цена, по которой ее участники получали нефть, являлась чисто произвольной; кроме того, эти компании смешивали иракскую нефть с иранской и аравийской, и поэтому кто мог сказать, каковы фактические издержки?³

В 1950 г. отчисления Ираку за добычу нефти были увеличены, но вскоре после того, как король Саудовской Аравии добился повышения размера отчислений за добычу нефти в его стране до 50% прибыли компании, Ирак почувствовал, что он все еще много недополучает.

¹ См. стр. 400—401.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 84—85; World Geography of Petroleum, p. 162.

³ International Petroleum Cartel Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 61, 91—92.

Вдобавок в целях увеличения добычи в Иране и Саудовской Аравии разработка нефтяных месторождений в Ираке сдерживалась, и тем самым сокращался размер отчислений, который зависел от объема добычи нефти. После того как в 1951 г. Иран национализировал свою нефтяную промышленность, движение за проведение таких же мер возникло и в Ираке. Иракское правительство желало также, чтобы в совет директоров компании входило некоторое число граждан Ирака в целях получения сведений о деятельности компании из первоисточников, а также чтобы была расширена подготовка представителей местного населения для занятия более высоких постов в компании. К 1952 г. принцип раздела чистой прибыли пополам был распространен и на Ирак, хотя правительство все еще жаловалось, что при начислении платежей его обсчитывали и фактически оно получало лишь 35% действительной, чистой прибыли. С другой стороны, в связи с прекращением в 1952 г. добычи нефти в Иране возникла необходимость в резком увеличении добычи в Ираке, в результате чего в 1953 г. прибыль участников «Ирак петролеум компани» достигла, как сообщали, 110 млн. долл. Утверждали, что это составляло $\frac{1}{3}$ суммы продаж — неплохая прибыль, настолько неплохая, что, как указывали в Ираке, она равнялась 50% капитала, вложенного компанией. На это «братья-торговцы» из «Ирак петролеум» могли, конечно, возразить, что прибыль является результатом риска, а риск был большим, если учесть обстановку на Ближнем Востоке¹.

Что касается «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», то, по оценкам, к 1939 г. она полностью возместила свои капиталы, вложенные в компанию «Ирак петролеум»².

Агнакарри

После того как Государственному департаменту и компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» удалось от-

¹ «New York Times», November 9, 1949, January 16, August 12, 1950, June 24, 28, July 11, August 14, 1951; Press Release of Federal Trade Commission, September 10, 1953, pp. 10, 13; «New Statesman & Nation», May 31, 1951; «Oil Forum», October 1951; «Petroleum Outlook», June 1953; «Oil Daily», February 22, 1952.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 95.

крыть двери в Ирак, а «Калтекс» обнаружила громадные запасы нефти вдоль побережья Аравийского полуострова, крупнейшие компании, эксплуатирующие богатства Ближнего и Среднего Востока, должны были прийти к соглашению как в отношении цен, так и объема добычи. Теперь в их распоряжении находились такие богатые залежи нефти, что, если бы дать возможность добыче расти бесконтрольно, цены на нефть понизились бы. Эта проблема отнюдь не носила академического характера.

К этому вопросу «Сокони-вакуум ойл» проявила значительно больший интерес и значительно раньше, чем «Стандард ойл (Нью-Джерси)». В связи с решением Верховного суда в 1911 г. о роспуске треста «Стандард ойл», «Сокони» получила в наследство большую часть владений этой монополии в Азии, а «Вакуум ойл» — рынки сбыта прибыльных смазочных масел во всех странах мира. В Восточном полушарии компании «Ройял Датч-Шелл» и «Сокони» вели многочисленные «войны цен» и неоднократно заключали перемирие. В 1926 г. они отчаянно боролись друг с другом в Индии. Спор разгорелся из-за русской нефти. «Ройял Датч-Шелл» объявила бойкот русской нефти подобно тому, как позднее в 1938 г. эта же компания вместе со «Стандард ойл (Нью-Джерси)» бойкотировала мексиканскую нефть, а в 1951 г. международный нефтяной картель бойкотировал нефть Ирана. Компанию «Сокони» призывали соблюдать бойкот русской нефти, но она отказалась. Эта американская компания, не располагая другими удобными источниками снабжения своих рынков в Азии, нуждалась в нефтепродуктах большевиков, даже несмотря на то, что сэр Генри Детердинг называл их «краденными». Война цен распространялась на все рынки, и в Мексике стали накаляться даже отношения между компаниями «Ройял Датч-Шелл» и «Стандард ойл (Нью-Джерси)»¹.

В 1928 г. сэр Генри, устав от войны цен, пригласил сэра Джона Кэдмана из «Англо-Ираниэн ойл компани» и Уолтера Тигла из «Стандард ойл компани (Нью-Джер-

¹ Ludwell Denny, We Fight for Oil, Knopf, 1928, pp. 183, 186, 233, 296; International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 197—199.

си)» — старшего брата компании «Сокони» — поохотиться на куропаток в поместьях своего замка Акнакарри в северной Шотландии. Было объявлено, что «основной целью этого визита является охота», и, фигурально выражаясь, так оно и было. Но намеченной жертвой являлись мировые запасы нефти, которые эта «Большая тройка» собиралась поделить между собой¹.

«Охотники на куропаток» объявили тогда, что «чрезмерная конкуренция привела к наблюдающемуся в настоящее время колоссальному перепроизводству нефти, когда во всем мире оказались законсервированными скважины производительностью, равной примерно 60% добываемой нефти, фактически идущей на потребление». Они ссылались на быстрый рост добычи в Венесуэле и на открытие исключительно богатых месторождений нефти в Техасе и Оклахоме, а также на перспективы в недалеком будущем добычи в Ираке. Кроме того, увеличивалась добыча на нефтепромыслах «Англо-Ираниэн ойл» в Иране, на принадлежащих «Ройял Датч-Шелл» и другим компаниям нефтепромыслах в Румынии, а также на нефтепромыслах в России. В то время, в 1928 г., еще не были обнаружены залежи нефти в восточном Техасе и никто не подозревал о наличии огромных запасов нефти в Саудовской Аравии и Кувейте.

«Некоторые политики, — заявляли далекие от политики джентльмены в замке Акнакарри, — пользуясь поддержкой части прессы, стремились создать у общественности мнение, будто нефтяная промышленность руководствуется лишь алчностью и сама является инициатором методов бессмысленного расточительства». Соглашение, достигнутое этими охотниками, известное как соглашение Акнакарри² или соглашение о соблюдении «статус-кво», преследовало цель рассеять любые подозрения в алчности и бессмысленном расточительстве. Оно предусматривало следующее:

1) Сохранение «статус-кво» 1928 г. в относительном положении членов «Большой тройки» на мировых рынках.

2) В целях установления контроля над перепроизвод-

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 199.

² Условия соглашения были опубликованы в отраслевой прессе, но, по-видимому, не обратили на себя внимание общей печати.

ством действующие мощности должны были предоставляться другим нефтяным компаниям за меньшую плату, чем обошлось бы создание новых мощностей, предназначенных для их собственных нужд, но не меньшую, чем сумма, в которую они обошлись владельцу.

3) Новые мощности должны устанавливаться только в случае необходимости, и удваивание мощностей должно быть прекращено.

4) Цены на нефтепродукты должны быть одинаковыми во всех районах производства, что приведет к ликвидации конкуренции в области цен, но создаст для нефтепромышленников преимущество на рынках, географически близко от них расположенных.

5) Поставки нефти должны осуществляться из ближайшего к рынку нефтедобывающего района.

6) В случае если добыча превысит потребности рынка, либо она должна быть сокращена, либо излишняя нефть должна быть предложена на других рынках, но по ценам не ниже тех, которые преобладают на этих рынках¹.

Эти мероприятия, как объяснялось, оградят потребителей от повышения издержек добычи, вызываемого увеличением мощностей, и, таким образом, будут способствовать росту потребления.

Это был проект соглашения о создании международного нефтяного картеля, где излагались в общих чертах основные принципы, на основании которых участники могли извлекать прибыль, совместно эксплуатируя мировые ресурсы нефти. Таким образом, прекратилась война между компаниями «Сокони» и «Ройял Датч-Шелл», и цены на нефть в Индии были повышены. Закончилась война цен и в Мексике, после того как были поделены сферы влияния между английскими и американскими компаниями.

Не удивительно, что участники «Ирак петролеум компани» не очень стремились оспаривать соглашение о красной черте на суде с г-ном «Пять процентов» и французскими партнерами; подробности картельного сговора явились бы вещественным доказательством в такой тяжбе. Учитывая антитрестовское законодательство Соеди-

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 199—200.

ненных Штатов, было обусловлено, что соглашение Акнакарри не распространяется на США. Однако через год, в 1929 г., 17 американских компаний создали на основе закона Уэбба—Померина¹ Ассоциацию по экспорту нефти, которая устанавливала квоты и единые цены в соответствии с договоренностью, достигнутой в Акнакарри².

На систему цен, принятую в Акнакарри, не могло быть распространено антитрестовское законодательство Соединенных Штатов, поскольку обуславливалось, что она не может быть применена в пределах США. Все «братья» договорились принять за базу цен своей нефти цены в портах Мексиканского залива. Поскольку издержки по добыче нефти в Соединенных Штатах были самыми высокими в мире, это устраивало всех участников. Английские компании обогащались за счет продаж по непомерно высоким ценам иранской и иракской нефти, издержки по добыче которой были низкими; а компании США, помимо значительных прибылей от добычи нефти в своей стране, наживали баснословные барыши от эксплуатации нефтяных месторождений за пределами Соединенных Штатов.

¹ Закон Уэбба—Померина от 1918 г. разрешал компаниям США одной и той же отрасли промышленности создавать совместные организации по экспорту в целях расширения сбыта американских товаров на внешних рынках. В законе специально оговаривалось, что на эти организации не распространяются положения антитрестовского законодательства.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 201—203, 207, 218, 352.

Глава 27

БОГАТСТВА АРАВИИ

Богатейшие новые месторождения нефти Саудовской Аравии и Кувейта свалились на мировой нефтяной рынок в такое время, когда добыча в Иране и Ираке находилась на высоком уровне, в связи с чем потребовалась необычайная изобретательность «Большой тройки» — участников соглашения Акнакарри. Не они открыли эти новые месторождения нефти, будучи связаны по рукам и ногам заключенным ими же самими проклятым соглашением о красной черте. Осуществление «Большой тройкой» соглашения о сохранении статус-кво во всем мире было крайне затруднительно в условиях, когда за пределами их владений оказались запасы, определяемые примерно в 50 млрд. баррелей.

В XIX в. Соединенные Штаты являлись мировым центром добычи нефти; на пороге нового столетия наряду с США на передний план на короткий период выдвинулась Россия. В 10-х годах в течение непродолжительного времени бурно развивалась добыча нефти в Мексике. В Азии центр добычи нефти постепенно переместился из Индонезии в Иран, а теперь он готовился перейти на противоположный берег Персидского залива на Аравийский полуостров. Добыча нефти на всем Ближнем и Среднем Востоке, составлявшая в 1939 г. лишь 6,5% мировой добычи (исключая Советский Союз), к 1954 г. достигла почти 20% (несмотря на бездействие нефтяных скважин в Иране). Здесь было сосредоточено больше половины мировых запасов нефти (без СССР), а в США — только четверть. С 1939 по 1952 г. добыча нефти на Ближнем и Среднем Востоке возросла на 533%, в то время как в Венесуэле — на 218% и в США — на 81%¹.

¹ Press Release of the Federal Trade Commission, September 10, 1953, pp. 14—15.

Запасы нефти в странах Ближнего и Среднего Востока определялись в 1954 г. в 77,5 млрд. баррелей; годом позже официальная оценка была увеличена до 125 млрд. баррелей, а в 1956 г. главный геолог «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» Уоллес Пратт определил запасы нефти в районе Персидского залива в 230 млрд. баррелей. Если это так, то в этом районе сосредоточены $\frac{5}{6}$ известных мировых запасов нефти. Судя по размерам добычи нефти в 1956 г., запасов нефти в районе Персидского залива (по оценке Пратта) хватило бы примерно на 200 лет, тогда как запасы нефти в США истощились бы через 12 лет (исключая открытие новых месторождений), а в Венесуэле — через 14,6 года. И какие это месторождения! Запасы месторождения Абкаик в Саудовской Аравии — одного из нескольких — по своим размерам превышают запасы восточного Техаса — крупнейшего месторождения нефти в США. Но тогда как в восточном Техасе, запасы нефти которого исчисляются в 5 млрд. баррелей; имеется 26 тыс. скважин, «Арабиэн-Америкен ойл компани» получает всю нефть в Абкаике из 62 скважин ¹.

Если бы международный картель не установил контроля над этими месторождениями, то это для него было бы равносильно отказу от гегемонии. Для «Стандард ойл оф Калифорния» и «Техас компани» — владельцев этих месторождений — было бы безрассудной храбростью и политической глупостью бросать вызов картелю. «Стандард ойл компани оф Калифорния» завладела новым Клондайком, доставшимся ей от «Галф ойл корпорейшн», которая на основании соглашения о красной черте была обязана ничего не приобретать без согласия других участников «Ирак петролеум компани». Опцион «Галф ойл корпорейшн» распространялся на концессию на о. Бахрейн, где в 1932 г. «Стандард ойл компани оф Калифорния» обнаружила нефть, на основании чего в 1936 г. она заключила договор с «Техас компани» в целях получения рынков сбыта к востоку от Суэцкого канала ².

¹ World Geography of Petroleum, p. 162; Arabian American Oil Company, Middle East Oil Developments, 1952.

² World Geography of Petroleum, p. 224; International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 73, 113.

Открытие этих месторождений, несомненно, должно было вызвать немалую досаду у «Англо-Ираниэн ойл компани», геологи которой утверждали, что на всем восточном побережье Аравийского полуострова и прилегающих к нему островах нефти нет. Если на о. Бахрейн была обнаружена нефть, то можно было полагать, что под подобными же песками в районе Эль Хаса (всего в нескольких милях) в Аравии также залегает нефть. Все взоры обратились к королю Ибн Сауду — основателю Саудовской Аравии. Этот властелин, вождь свирепого племени вахаби, правоверной мусульманской секты, ежегодно пополнял свою королевскую казну 2—4 млн. долл., взимаемыми с благочестивых египетских и индийских паломников, направлявшихся в святые места — Мекку и Медину. Поскольку его кочевые племена предъявляли ограниченный спрос на иностранные товары, поступления от импортных пошлин были весьма невелики; основным источником доходов короля был поток паломников. «Ирак петролеум компани» подала заявку на концессию в Эль Хаса, но эту концессию получила «Стандард ойл компани оф Калифорния», предложившая большую сумму. Ибн Сауд отдал предпочтение компании «Стандард ойл оф Калифорния» не только потому, что она предложила больше наличными, но также вследствие того, что он не доверял англичанам, которые подчинили себе королей Ирака и Иордании, его ненавистных врагов. Он предпочел противодействующую силу. Полученные им 30 тыс. ф. ст. золотом (247 тыс. долл.) кажутся ничтожной суммой в свете последующих открытий, но в 1933 г. это была самая крупная сумма, которую Ибн Сауд когда-либо видел сразу. Позднее концессия была расширена и охватила $\frac{2}{3}$ территории Саудовской Аравии, став крупнейшей концессией в истории¹.

В 1936 г. «Стандард ойл компани оф Калифорния» привлекла к участию в концессии в Саудовской Аравии

¹ George Lenczowski, *The Middle East in World Affairs*, Cornell University Press, 1952, pp. 211, 339, 347, 416; Raymond F. Mikesell and Hollis B. Chenery, *Arabian Oil*, University of North Carolina Press, 1949, p. 72; *World Geography of Petroleum*, p. 222; Leonard M. Fanning, *American Oil Operations Abroad*, McGrawHill, 1947, p. 93; «City Club Bulletin», Chicago, April 5, 1948; *International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission*, 1952, pp. 114, 116; Alfred M. Leeston, *Magic Oil*, Juan Pablos Books, 1951, p. 77.

также «Техас компани», и в 1944 г. новую компанию окрестили в «Арабиэн-Америкен ойл компани» («Арамко»). Когда в 1938 г. обнаруженные запасы нефти оказались достаточными для ведения добычи в промышленных масштабах, на побережье Персидского залива в Рас-Тануре был построен нефтеперерабатывающий завод, а по дну залива был проложен нефтепровод для снабжения нефтью завода компании «Калтекс» на о. Бахрейн. С началом второй мировой войны эти работы временно прекратились.

Король Ибн Сауд оказался в весьма затруднительном положении, поскольку поступления от нефти не увеличивались и война приостановила также поток паломников. В отчаянии король пригрозил аннулировать эту драгоценную концессию, если ему не будет выплачено в виде аванса 30 млн. долл. Именно тогда Джэймс Моффет, бывший ранее исполнительным вице-президентом «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», а в то время — глава компаний «Бахрейн петролеум» и «Калтекс», поспешил в Вашингтон, чтобы убедить правительство субсидировать Ибн Сауда до окончания войны. То, что произошло, явилось, по словам сенатора Оуэна Брюстера — республиканца от штата Мэн, — «поразительным проявлением жадности монополий в такое время, когда наша страна испытывала наиболее острую нужду»¹. Специальная сенатская комиссия, расследовавшая осуществление программы обеспечения национальной безопасности, сообщила в 1948 г., что компании «Арамко» и «Калтекс» побудили правительство гарантировать заем в размере 99 млн. долл., выданных Саудовской Аравии, обещая продавать военно-морскому флоту США мазут по 40 центов за баррель (цена в то время составляла 1,05 долл.). Не желая принимать такое непосредственное участие в субсидировании нефтяного короля, Вашингтон перепоручил это англичанам, но выплатил соответствующую сумму путем поставок по ленд-лизу. В свою очередь король

¹ Additional Report of the Special Committee Investigating the National Defense Program, U.S. Senate, 80th Congress, 1st Session (Brewster Committee), 1948; George Lenczowski, *The Middle East in World Affairs*, Cornell University Press, 1952, p. 348; Raymond F. Mikesell and Hollis B. Chenery, *Arabian Oil*, University of North Carolina Press, 1949, pp. 132—137; International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 118, 359.

дал согласие на превращение аэродрома «Арамко» в Дахране в американскую военную базу либо в дополнение, либо для замены баз в Абадане и Суэце.

Тревожное положение в Аравии заставило министра внутренних дел Икеса, который тогда одновременно являлся главой Управления по использованию нефти для военных нужд, предложить, чтобы правительство США приобрело контрольный пакет акций «Арамко», так же как поступила Англия в 1914 г., купив акции «Англо-Ираниэн ойл компани». Икес рассказывал, что сначала «Стандард ойл компани оф Калифорния», а затем «Техас компани» затягивали переговоры. После того как Роммель был изгнан из Африки и перспективы «Калтекс» в Саудовской Аравии улучшились, обе компании отклонили предложение Икеса. Они отказались продать что бы то ни было или даже принять дядю Сэма в качестве младшего партнера на условиях, которые означали бы установление контроля над ценами и добычей; они, видимо, были уверены в том, что правительство в любом случае будет защищать их, независимо от того, имеет ли Министерство финансов свои капиталы в Саудовской Аравии и Кувейте или ничего не имеет, кроме счетов Министерства обороны, которые подлежали оплате за охрану этих отдаленных и связанных с риском владений¹.

В результате всего этого, хотя королю и была оказана помощь, военно-морской флот США все же платил за мазут по 1,05 долл. за баррель. Сенатская комиссия выразила недовольство тем, что правительство переплатило за мазут 38,5 млн. долл. «Нефтяные компании, — заявила она, — проявили беспрецедентное отсутствие добросовестности, жадное стремление к получению огромных прибылей, хотя в то же время они постоянно искали защиты и финансовой помощи у правительства США в целях сохранения своих обширных концессий»².

¹ Navy Purchases of Middle East Oil, Special Committee Investigating the National Defense Program, U. S. Senate, 80th Congress, 1st Session (Brewster Committee), 1948; Raymond F. Mikesell and Hollis B. Chenery, *Arabian Oil*, University of North Carolina Press, 1949, pp. 90—95, 133; International Petroleum Cartel, Staff Report of the Federal Trade Commission, 1952, p. 359.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 359; Raymond F. Mikesell and Hollis B. Chenery, *Arabian Oil*, University of North Carolina Press, 1949, p. 133.

Правительство не могло даже взыскать подоходного налога с компаний «Арамко» и «Калтекс», указывала далее комиссия. Дочерние предприятия этих компаний были организованы в Канаде и на Багамских островах с тем, чтобы поглощать прибыли военного времени, не выплачивая налогов правительству США; если бы не это, причитал сенатор Брюстер, «90% из полученной прибыли в 117 млн. долл.» подлежали бы налогообложению. «Это хорошее доказательство того, как корпорации, действующие под иностранными флагами, все же ищут защиты у американского флага».

После суэцких событий внимание американской общественности вновь было обращено на то, что «Арамко» и другие американские компании, действующие на Ближнем и Среднем Востоке, уклоняются от уплаты налогов правительству США. Подкомиссия сената по делам монополий, возглавляемая О'Махони, установила, что компания «Арамко» благодаря соглашению с королем Саудовской Аравии о равном дележе прибылей выплатила в 1956 г. казначейству США в виде налогов номинальную сумму (280 тыс. долл.) при прибыли в 280 млн. долл. В соглашении с Саудовской Аравией оговаривалось, что суммы, которые «Арамко» выплачивает, ей будут частично засчитываться как подоходный налог; закон США о налогообложении предусматривает, что налоги, выплачиваемые американскими компаниями за границей, могут засчитываться в сумму, подлежащую оплате казначейству США. Таким образом, за период с 1950 по 1956 г. компания «Арамко» избежала уплаты налогов американскому правительству в размере 956 млн. долл.

Примерно в это же время палата представителей голосовала за передачу нефтеносных морских отмелей в собственность штатов. Член палаты Адольф Сабат, демократ от штата Иллинойс, заявил: «Мы тратим миллиарды долларов на нефть в Аравии, которую в случае войны мы никогда не сможем получить. Мы ставим под угрозу мир во всем мире потому, что мы хотим защитить интересы немногих английских и американских нефтяных компаний. В то же время, проводя этот законопроект, мы отдаем земли, содержащие больше нефти, чем в Аравии, и находящиеся непосредственно в США»¹.

¹ «In Fact», May 24, 1948.

В 1949 г. история «Арамко» и короля Саудовской Аравии вновь всплыла в связи с тем, что Джэймс Моффет, который к тому времени ушел с поста главы компаний «Бахрейн петролеум» и «Калтекс», предъявил иск «Арамко» в размере 6 млн. долл. за услуги, которые, по его словам, он оказал, когда добился помощи для «Арамко» в связи с настойчивыми требованиями короля Ибн Сауда об уплате все большей и большей суммы денег. Моффета едва ли можно было причислять к политическим противникам компаний. Сын компаньона Рокфеллера, он был первым вице-президентом компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)», когда в 1933 г. он принял предложенный ему президентом Рузвельтом пост главы Совещательного комитета по вопросам нефти Управления восстановления национальной промышленности. Компания «Стандард ойл (Нью-Джерси)», утверждал он, в результате этого уволила его с поста, обеспечивающего ему 125 тыс. долл. в год. После этого он стал вице-президентом «Стандард ойл компани оф Калифорния»; с этого поста он ушел в отставку, с тем чтобы занять должность главы Федерального управления жилищного строительства. В Вашингтоне, заявил он, «я фактически делал больше и мог оказать большие услуги «Стандард ойл компани», чем если бы оставался в правлении на Рокфеллер-плаца 30 в Нью-Йорке». Поэтому он обратился к «Стандард ойл компани оф Калифорния» с требованием возместить ему 100 тыс. долл., которые он израсходовал, находясь на государственной службе в Вашингтоне, и в 1942 г. согласился на возмещение в 25 тыс. долл.¹

Моффет заявил, что он был основным действующим лицом в оформлении сделки, на основании которой англичане за счет средств, полученных от США по ленд-лизу, позаботились о короле Ибн Сауде, и сберег для «Арамко» за пятилетний период 30 млн. долл. Присяжные присудили выплатить ему в качестве вознаграждения 1150 тыс. долл. и, кроме того, 500 тыс. долл. в виде процентов. Суд, однако, отклонил решение о выплате вознаграждения, заявив, что сделки, влекущие за собой

¹ «New York Times», February 2, 4, 19, 1949; March 26, 1953; «New York Herald Tribune», February 16, 1949; George Lenczowski, *The Middle East World Affairs*, Cornell University Press, 1952, p. 349.

продажу государственным служащими своего влияния, противоречат политике правительства. Это высокомерное решение суда вызвало восхищение и сберегло «Стандард ойл компани оф Калифорния» 1650 тыс. долл.¹

По окончании войны эта компания совместно с «Техас компани» продолжала разработку своих богатейших месторождений нефти в Аравии. Им потребовалось примерно 200 млн. долл. на то, чтобы проложить нефтепровод длиною в тысячу миль до побережья Средиземного моря. Но что еще важнее — им необходимы были рынки сбыта, значительно более емкие, чем те, которыми располагала «Техас компани» к востоку от Суэцкого канала. Вследствие этого «Стандард ойл компани оф Калифорния» пришлось пойти на сделку со своим старшим братом «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», имевшим и средства и рынки сбыта. До того времени отношения между этими компаниями были несколько натянутыми, о чем, вероятно, свидетельствовал переход Моффета с поста первого вице-президента «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» на пост вице-президента «Стандард ойл компани оф Калифорния» по вопросам Аравии и о-ва Бахрейн. С уходом Моффета две братские компании вновь сблизились. Компании «Стандард ойл оф Калифорния» и «Техас» сократили свою долю участия в «Арамко» с 50% каждая до 30%; «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» получила также 30%, а «Сокони-вакуум» — остальные 10%. На основании этой сделки компания «Техас» предоставила «Калтекс» свои рынки сбыта к западу от Суэцкого канала — в районе Средиземного моря и в Европе; этот факт убедительно свидетельствовал о том, что до тех пор «Техас» не могла этого сделать, поскольку она была связана международным картельным соглашением о сохранении «статус-кво»².

«Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» уплатила 76,5 млн. долл., а «Сокони-вакуум ойл компани» — 25,5 млн. долл. за приобретенные ими акции «Арамко»; кроме того, они на ряд лет отказались от причитающей-

¹ «New York Herald Tribune», February 16, 1949; «New York Times», March 26, 1953.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 119, 122; Alfred M. Leeston, Magic Oil, Juan Pablos Books, 1951, p. 84.

ся им доли прибылей «Арамко», так что в действительности их вступление в компанию с «Калтекс» обошлось им примерно в 450 млн. долл. Обладая меньшинством акций, компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум» в целях защиты своих позиций настояли на принятии оговорки, согласно которой для изменения устава «Арамко», а также для заключения всех крупных сделок требуется согласие большинства в $\frac{2}{3}$ голосов.

Так, компании «Стандард ойл оф Калифорния» и «Техас» получили крупную выгоду от привлечения в Аравию двух старших компаний группы «Стандард», приобрели необходимые им рынки сбыта в Европе и, кроме того, гарантию по займу в размере 102 млн. долл. на строительство трансаравийского нефтепровода («Тэплайн»). Вероятно, не менее важным, чем получение средств на строительство нефтепровода, явился единый фронт четырех компаний в вопросе получения разрешения Вашингтона на закупку столь необходимых им труб в период, когда того же безнадежно добивались нефтепромышленники внутри самих США¹.

Кувейт

Аравийский полуостров окаймлен многими так называемыми независимыми «суверенными» карликовыми государствами. Во главе каждого из них стоит полновластный султан или шейх, который кое-как перебивается, собирая пошлину с немногочисленных грузов, пересекающих границы его владений. Без этих сборов многие шейхи Договорного Омана, Омана, Хадрамаута и Дофара были бы вынуждены либо нищенствовать, либо заниматься бандитизмом. Доходы некоторых из них не превышают 10 долл. в месяц. Чиновники, которых с трудом можно отличить от нищих, останавливают путешественника перед убогой таможней и взимают с него пошлины².

Высшей властью в этих султанатах и княжествах пользуется английский агент. В силу торжественных договоров, заключенных между правителями этих карликовых государств и англичанами, контроль над их внеш-

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 123—124.

² «Overseas News Agency», June 17, 1953.

ними сношениями был передан Лондону; в отдельных случаях высшая власть навязывает законы и порядки самим правителям.

Таким является княжество Кувейт. В прежние времена его основным достоянием был прекрасный порт в северной части Персидского залива. Немцы присматривались к Кувейту как к возможному конечному пункту их железной дороги от Берлина до Багдада на побережье Персидского залива; затем в 1899 г. шейх провозгласил свою независимость от Турции и подписал договор с Англией о передаче последней фактического контроля над внешними сношениями Кувейта¹.

Когда геологи «Англо-Ираниэн ойл компани» заявили, что на восточном побережье Аравийского полуострова нет нефти, они имели в виду также Кувейт и ближайший район Басра в Ираке. После того как компания «Стандард ойл оф Калифорния» доказала, что нефть на о. Бахрейн имеется, компания «Галф ойл» проявила интерес к этим странам. Но эта меллоновская компания не могла добиваться нефти Бахрейна и Аравии, поскольку она была связана соглашением о красной черте с партнерами по «Ирак петролеум компани». Поэтому она отказалась от участия в компании «Ирак петролеум» и приступила к осаде княжества Кувейт². Английский агент забеспокоился. И вновь был призван Государственный департамент, чтобы открыть закрытую дверь, как это было во времена борьбы за Ирак. Тот факт, что послом США в Лондоне в 1931 г. был не кто иной, как Эндрю Меллон, основной владелец «Галф ойл корпорейшн», усиливал настойчивость требований Государственного департамента³.

¹ World Geography of Petroleum, p. 199.

² «Галф ойл корпорейшн» была одной из семи компаний, вошедших в «Ниэр ист дивелопмент компани», созданную в 1921 г. в целях приобретения доли участия в «Ирак петролеум компани». После сформлиния в 1928 г. соглашения между партнерами «Ирак петролеум компани» она вышла из состава «Ниэр ист дивелопмент». Но еще ранее, в 1927 г., «Галф ойл» заинтересовалась приобретением концессии в Кувейте. Поскольку участие в «Ирак петролеум компани» налагало обязательства, вытекающие из ее соглашения о «красной черте», это помешало бы «Галф ойл корпорейшн» получить концессию в Кувейте без разрешения компании, «Галф ойл» предпочла отказаться от участия в «Ирак петролеум» и обеспечить себе свободу действий вдоль Персидского залива.

³ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 130.

Поскольку шейх Кувейта был вынужден дать обещание англичанам никогда не предоставлять концессий без их согласия, то едва ли он мог свободно вести переговоры с «Галф ойл корпорейшн». Англичане в лице «Англо-Ираниэн ойл компани» ревностно следили за тем, как он вел переговоры, и потребовали 50-процентной доли участия в любой концессии, которую получит «Галф ойл корпорейшн». Таким образом, в 1934 г. компания «Англо-Ираниэн ойл» сумела исправить допущенную ею ранее ошибку (когда она заявила, что в этом районе нет нефти) и получить 50% акций в компании «Кувейт ойл». Один из пунктов соглашения предусматривал, что ни одна из сторон не должна использовать кувейтскую нефть в целях «подрыва или нанесения ущерба» торговле или позициям другой стороны на рынке. Кроме того, «Англо-Ираниэн ойл компани» добилась признания своих прав на индийский рынок и огородила его от проникновения «Галф ойл корпорейшн»¹.

В 1938 г. в Кувейте были обнаружены сказочные месторождения нефти в районе Бургана. Это было раем для нефтеискателей, где, как говорили, ни одна из пробуренных скважин не оказывалась сухой. В недрах этого крохотного голого участка пустыни, который мог поместиться в любом уголке штата Техас, находились запасы нефти, которые, как полагали, превышают по размерам запасы нефти всей Северной Америки. Огромный поток нефти был настолько угрожающим, что «Англо-Ираниэн ойл компани», которая к тому времени полностью обеспечивала свои потребности за счет эксплуатации нефтяных месторождений в Иране и Ираке, обусловила ограничение добычи в Кувейте; в случае, если «Галф ойл корпорейшн» потребуется нефть в этом районе, она могла получить от «Англо-Ираниэн ойл компани» иранскую нефть по себестоимости. Хотя эти условия и не очень устраивали «Галф ойл корпорейшн», ей все же пришлось принять их, поскольку она фактически находилась на положении младшего партнера на территории, контролируемой англичанами².

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 129, 131, 133.

² Там же, p. 129.

Однако в 1951—1952 гг. фортуна изменила «Англо-Ираниэн ойл компани» в Иране. Несчастье «Англо-Ираниэн» оказалось счастьем для «Галф ойл корпорейшн». Добыча нефти в Кувейте с 6 млн. баррелей в 1946 г. поднялась до 273 млн. баррелей в 1952 г., то есть до уровня, превышавшего добычу в Иране за любой год. В 1953 г. Кувейт фактически превзошел Саудовскую Аравию¹.

В то время как «Англо-Ираниэн ойл компани» испытывала острую нужду в кувейтской нефти, «Галф ойл корпорейшн» испытывала затруднения в сбыте столь громадного количества нефти, внезапно оказавшегося в ее распоряжении. Принадлежащие ей скважины в США и Венесуэле давали достаточное количество нефти для удовлетворения потребности внутри страны и для экспорта. Поэтому «Галф ойл корпорейшн» заключила сделку с «Шелл петролеум компани» — дочерней фирмой «Ройял Датч-Шелл» — на продажу 175 тыс. баррелей кувейтской нефти в день на период до 1969 г., что составляло примерно $\frac{1}{8}$ всех подсчитанных запасов нефти этого княжества.

Соглашение между компаниями «Галф ойл» и «Шелл петролеум» обязывало обе стороны не снижать цены и не вытеснять друг друга с рынков сбыта. Это было закреплено оговоркой, предусматривавшей, что «Галф ойл корпорейшн» будет продавать нефть «Шелл петролеум компани» не по заранее определенной цене, а будет получать 50% прибыли от сбыта кувейтской нефти компанией «Шелл петролеум»².

Это соглашение обеспечивало «Галф ойл корпорейшн» сбыт, а «Ройял Датч-Шелл» — снабжение нефтью, ликвидируя, таким образом, ее прежнюю зависимость от поступления нефти из Ирака, в размере доли ее участия в «Ирак петролеум компани», и из ее индонезийских нефтепромыслов для снабжения рынков в Восточном полушарии. Часть кувейтской нефти, которая оставалась у «Галф ойл корпорейшн» после поставок «Шелл петролеум компани», она продавала компаниям «Сокони-вакуум ойл» и «Атлантик рифайнинг», и в 1950 г. примерно

¹ «Chicago Tribune», December 20, 1953.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 132, 134, 138, 139.

40 тыс. баррелей нефти ежедневно отгружалось на Восточное побережье США ¹.

До неприятных для «Англо-Ираниэн ойл компани» событий в Иране эта компания также испытывала трудности в сбыте кувейтской нефти. Вскоре после заключения сделки между компаниями «Галф ойл» и «Шелл петролеум» компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум» согласились купить у «Англо-Ираниэн ойл компани» 1,3 млрд. баррелей нефти с поставкой в течение 20 лет. Все три компании договорились о совместном строительстве нефтепровода, который должен был соединить нефтепромыслы Бургана и Ирана с портами Средиземного моря. И в этом случае компании группы «Стандард» могли предложить что-то более ценное, чем золото, — а именно трубы, которые могли быть приобретены в нужном количестве только в США, где в них также ощущалась нехватка.

Таким образом, посредством этой системы соглашений компании «Англо-Ираниэн ойл», «Ройял Датч-Шелл», «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Сокони-вакуум ойл» и «Галф ойл» оказались связанными братскими узами — один за всех и все за одного. Это подкреплялось, с одной стороны, участием компаний «Англо-Ираниэн ойл», «Ройял Датч-Шелл», «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» в «Ирак петролеум компани» и, с другой стороны, участием компаний «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Сокони-вакуум ойл», «Техас» и «Стандард ойл оф Калифорния» в «Арамко». Ясно, что стержнем всей системы являлась «Стандард ойл (Нью-Джерси)» ².

Поскольку «Англо-Ираниэн» должна была продавать нефть компаниям «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» по цене, равной издержкам плюс прибыль, эти компании столкнулись с проблемами учета. «Англо-Ираниэн ойл компани» не имела ни малейшего желания раскрывать издержки по добыче своей нефти, а «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» — ни малейшего намерения принять на веру версию компании «Англо-Ираниэн ойл». Кто будет проверять бухгалтер-

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 143, 145.

² Там же, pp. 145—146.

скую отчетность? После довольно длительных споров пришли к компромиссному решению: назначить полунезависимых специалистов по проверке отчетности.

Кувейтская нефть, закупаемая «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», должна была сбываться только на рынках, находящихся к западу от Суэцкого канала, с тем чтобы не конкурировать на восточных рынках, где господствовала «Англо-Ираниэн ойл компани». Если компании группы «Стандард» отгружали на восточные рынки более 5% годового количества, подлежащего поставке по соглашению, то они должны были платить за нефть рыночную цену, а не цену, равную издержкам по добыче плюс прибыль¹.

Нейтральная зона

Среди политических странностей десятков «суверенных» княжеств и султанатов, окаймляющих Аравийский полуостров, нет ничего более курьезного, чем существование двух нейтральных зон, отделяющих владения короля Саудовской Аравии и шейха Кувейта от владений короля Ирака. Кочующие бедуины мало считаются с понятием суверенитета, и им совершенно безразлично, где они ищут воду и корм для своих верблюдов и овец. Именно с тем, чтобы изжить враждебность со стороны властителей пустынь и иметь буферные зоны, где кочевники могли бы разбивать свои палатки, не беспокоясь о флагах, и были созданы эти две нейтральные зоны.

Зона, находящаяся к югу от Кувейта, интересовала Ралфа К. Дэйвиса, бывшего представителя «Стандард ойл компани оф Калифорния», являвшегося правой рукой Гарольда Икеса в Управлении по поставкам нефти для нужд войны. В конгрессе было немало разговоров о кучке эгоистичных нефтяных компаний, захватывающих источники нефти на Ближнем и Среднем Востоке; поэтому Государственный департамент решил, что было бы неплохо предложить мелким компаниям небольшой участок для поисков нефти. Это, как надеялись, в какой-то степени ослабило бы нападки на Государственный департамент, который демагоги обвиняли в том, что он

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 150, 157.

соблюдает только интересы компаний группы «Стандард»¹.

С этой целью в 1947 г. Дэйвис организовал компанию «Америкен индипендент ойл» («Аминойл»). Компания «Филипс петролеум» получила 34% акций, «Ханкок ойл» — 15%, «Сигнал ойл» — 15%, «Эшлэнд ойл энд рифайнинг» — 12%, «Дж. С. Аберкромби» — 6%, «Дип рок ойл» — 3%, «Санрэй ойл» — 3%, «Ларио ойл (Глоуб)» — 2%. Дэйвис за свои хлопоты оставил себе 8% акций.

В 1948 г. Дэйвис получил от шейха Кувейта концессию, охватывающую часть нейтральной зоны, находящейся под его контролем; в 1949 г. «Пасифик уэстерн ойл корпорейшн», принадлежащая Полю Гетти в Лос-Анжелесе, получила аналогичную концессию от короля Саудовской Аравии; обе эти компании объединились для ведения разведывательных работ. Но, к несчастью для мелких компаний, миновали те дни, когда можно было получить по дешевке концессию на Аравийском полуострове. Если «Стандард ойл компани оф Калифорния» удалось получить концессию на о. Бахрейн и в Саудовской Аравии за пустячные суммы, то уже к 1948 г. властители пустынь были лучше осведомлены о том, какие богатства находятся в недрах их владений. «Аминойл» была вынуждена уплатить шейху наличными 7,5 млн. долл. и, кроме того, выплачивать ежегодный минимальный аванс в счет платы за разработку недр в размере 625 тыс. долл. независимо от того, будет ли когда-либо обнаружена в этом районе нефть или нет. Наряду с этим она должна была выплачивать 15% прибыли, если таковая будет, и доставить шейху яхту стоимостью в 1 млн. долл. Через год компания Гетти «Пасифик уэстерн ойл» вынуждена была уплатить королю Саудовской Аравии, который к тому времени стал прожженным торговцем, 9,5 млн. долл. за подобную же концессию и аванс в счет платы за разработку недр в 1 млн. долл. в год, независимо от того, будет ли найдена нефть или нет, а если нефть будет обнаружена — то 25% прибылей².

¹ Alfred M. Leeston, *Magic Oil*, Juan Pablos Books, 1951, p. 93; «Wall Street Journal», June 19, 1947; «New York Times», July 7, 1948.

² «New York Times», July 7, 1948, April 2, 1949, March 25, April 30, 1953; «Oil Daily», April 30, 1953; «Dallas Morning News», March 7, 1949; Pacific Western Oil Company, Annual Report for 1952; «Oil Forum», July 1951.

После безрезультатного бурения ряда скважин в 1953 г. была обнаружена нефть в скважине Вафра № 4, дававшая в сутки 3,5 тыс. баррелей нефти среднего удельного веса. К 1957 г. нефтепромысел давал 43 тыс. баррелей в сутки, а запасы в этом районе определялись в 350 млн. баррелей. Найденные запасы были далеки от феноменальных, учитывая то, что компании израсходовали 30 млн. долл. на разработку месторождения. Не было ясно, являются ли месторождения нейтральной зоны продолжением богатейших Бурганских залежей в Кувейте или изолированным коллектором. Таким образом, мелкие независимые компании, как всегда, получили остатки, тогда как сливки сняли крупнейшие компании. Тем временем в «Аминойл» разгорелась острая борьба между группой «Филипс петролеум» и президентом компании Дэйвисом за контроль над компанией, и этот вопрос в 1957 г. был передан для решения в суд¹.

¹ «Oil Forum», February, 1955.

Глава 28

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ НЕФТИ НА БЛИЖНЕМ И СРЕДНЕМ ВОСТОКЕ

Веками народы Ближнего и Среднего Востока существовали в условиях приходящего в упадок феодализма, жили и умирали, причем Запад не обращал на них никакого внимания. Любопытные путешественники возвращались из этих стран, отсталых и далеких, и рассказывали арабские сказки для того, чтобы коротать вечера. Только заморские купцы по караванным путям пересекали побережье и безводные пустыни. Никто, кроме мусульман, не имел доступа в священные города.

Открытие богатейших месторождений нефти быстро превратило Ближний и Средний Восток в центр мировой напряженности. Запад зачарованно взирал на Ближний и Средний Восток с единственной целью — узнать, сколько можно извлечь оттуда богатств и как скоро? Призом было величайшее в мире еще не тронутое богатство.

Американская компания «Стандард ойл оф Калифорния» одна получила в 1948—1954 гг. 645 млн. долл. прибыли от своих капиталовложений в странах Азии. За один только 1954 г. прибыли составили 117 млн. долл. при капиталовложениях в 13 млн. долл. В течение семи лет только одна эта компания выплатила в виде дивидендов 337 млн. долл. В то же самое время активы «Стандард ойл компани оф Калифорния» в Азии, созданные за счет нераспределенных прибылей, достигли 385 млн. долл. На каждый инвестированный доллар компания приобрела активы в 29, 61 долл.

В близлежащем Кувейте прибыли «Галф ойл корпорейшн» в 1956 г., по официальным данным, составили 110 млн. долл., и эта сумма, видимо, равнялась лишь половине общей прибыли, полученной монополиями в Кувейте, поскольку прибыли делились пополам между «Галф ойл корпорейшн» и «Англо-Ираниэн ойл компани».

Эксплуатирующая нефтепромыслы в Венесуэле ком-

пания «Креол петролеум» — дочернее предприятие «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», — которая в течение длительного времени являлась крупнейшей в мире по добыче нефти, в 1952/53 г. уступила первое место компании «Арамко». Какая из двух компаний — «Арамко» или «Кувейт ойл» — добывает больше нефти, установить было трудно, ибо каждая из них в течение некоторого времени добывала примерно по 900 тыс. баррелей нефти в сутки. В 1956 г. «Арамко» добыла примерно 350 млн. баррелей нефти, а «Кувейт ойл» — около 420 млн. Исходя из этого, было подсчитано, что общая прибыль составила почти 600 млн. долл. и что такая же сумма досталась королю Саудовской Аравии и шейху Кувейта. Таким образом, корпорации и правители этих средневековых стран получили приблизительно половину той суммы, на которую пришлось раскошелиться потребителям Европы и Соединенных Штатов.

Корпорации не могли не быть щедрыми по отношению к хозяевам этих феодальных стран. Они были чужими на чужих землях, расположенных на противоположной стороне земного шара. Времена дипломатии канонерских лодок, когда английские крейсера в Персидском заливе могли силой добиваться уступок у шаха, ушли навсегда. «Англо-Ираниэн ойл компани» действовала такими методами и уже больше не была иранской¹. Арабские и мусульманские народы Ближнего и Среднего Востока по мере пробуждения от вековой спячки страдали от унижения их достоинства странами Запада и проявляли горячие националистические чувства. Но еще более опасным для нефтяных компаний было то, что за Кавказским хребтом находился Советский Союз, внимательно наблюдавший за всем, что происходило в песчаных пустынях. Поэтому деление прибылей пополам представляло собой не щедрость, а необходимость.

«Англо-Ираниэн ойл компани», столкнувшись со значительно более грозной опасностью в Иране, предпочла пойти напролом. Дело было не в том, что шотландцы, управляющие компании, оказались более неосмотрительными, чем управляющие «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», а в том, что Англия, очень сильно пострадавшая в двух мировых войнах, чувствовала, что она не

¹ См. стр. 457.

может отказаться даже от пенса своего дохода, который так был нужен для смягчения тяжелого положения в стране. «Ирак петролеум компани», находящаяся под английским контролем, придерживалась такого же мнения. Поэтому «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» вновь пришлось серьезно взглянуть в свои карты и решить, что щедрость — лучшая сторона мудрости. В 1950 г. сделка о делении прибылей пополам была распространена компанией «Арамко» и на короля Саудовской Аравии, а вскоре этому примеру последовала «Кувейт ойл компани», видимо, подгоняемая скорее «Галф ойл корпорейшн», чем «Англо-Ираниэн ойл компани». «Ирак петролеум компани» неохотно согласилась на деление прибылей пополам и то лишь после того, как Иран, ближайший сосед Ирака, вырвал свою собственную нефть у «Англо-Ираниэн ойл компани»¹.

Таким образом, получилось, что казначей короля Ибн Сауда, привыкший иметь в своем распоряжении лишь прикрепленный к поясу мешочек с мелкими золотыми монетами, к 1956 г. получил в виде платежей за разработку недр 280 млн. долл.²

И все-таки жадный король не был удовлетворен. Подобно Мидасу, все, к чему он прикасался, превращалось в золото; человек, который некогда голодал, будучи вождем мародерствующих племен вахаби, теперь заказывал целые парки кадиллаков для своего гарема, окна которых были устроены таким образом, что его фаворитки могли видеть все, что происходит снаружи, но никто не мог заглянуть вовнутрь. Он требовал увеличения добычи нефти, с тем чтобы поступало больше платежей за разработку недр, он стал специалистом по отчетности и требовал калькуляции дохода для того, чтобы увеличить свою чистую прибыль; он предложил «Арамко» перевести свою главную контору с Рокфеллер-плаца в Нью-Йорке в Дахран — нефтяной город в пустыне, снабженный установками для кондиционирования воздуха; он хотел не только 50% прибыли, но и половину директорских постов в «Арамко»; так же как Венесуэла, он

¹ «New York Times», January 3, 1951; Alfred M. Leeston, *Magic Oil*, Juan Pablos Books, 1951, p. 86.

² «U. S. News & World Report», November 16, 1951; «Fortune» October 1952.

добивался установления искусственного обменного курса валюты, чтобы не приходилось получать часть своего дохода в неустойчивых фунтах стерлингов; он хотел, чтобы другие районы его владений, входящие в концессию «Арамко», были быстро исследованы, с тем чтобы можно было добывать как можно больше нефти ради его финансового процветания; он хотел добиться установления гарантированного минимума платежей наличными, с тем чтобы в случае войны и прекращения добычи нефти, он мог продолжать вести такой образ жизни, к которому успел уже привыкнуть¹.

Образ жизни Абд эль Азиз ибн Абд эль Рахман эль Файсал эль Сауда, возглавлявшего пуританское королевство, был восточным по своему великолепию. Его самолет был летающим дворцом с вращающимся тронном, с лифтом до кабины, с тем чтобы стареющему монарху не приходилось взбираться по шлебейскому трапу, и со спальней-гостиной и ванной комнатой. Его автобусный прицеп стоимостью в 250 тыс. долл. с установкой для кондиционирования воздуха, в котором он совершал поездки по своему королевству, был украшен золотым тронном, снабжен кухней и холодильной установкой. За ним почтительно следовала вереница кадиллаков. Его брат эмир Абдулла хвастался новым 30-комнатным дворцом и 88-комнатным гаремом стоимостью более 1 млн. долл.²

Как говорится в сказках, король был властелином буквально всего, что он видел. Его владения именуются Саудовской Аравией, чтобы подчеркнуть, что они лично принадлежат Ибн Сауду. Его слово и свет корана являлись законом. Он правил через министров; однако проблемы, порожденные неожиданным богатством, оказываются столь новыми и так мало имеется среди его подданных людей, которые могли бы разрешить их, что он был вынужден обратиться к деятелям Сирии и других арабских стран с предложением занять многие посты в его кабинете. В его собственной стране 95% населения было неграмотно³.

¹ «New York Times», April 1, 1949; February 13, May 8, 1952, October 11, 1953; «National Petroleum News», January 2, 1949.

² «New York Times», April 29, 1951, July 31, 1952.

³ George Lenczowski, *The Middle East in World Affairs*, Cornell University Press, 1952, p. 355.

Правосудие в Саудовской Аравии осуществляется грубо и быстро. Смертный приговор приводится в исполнение путем сдирания кожи. За незначительные провинности могут быть отрублены руки и нанесены другие увечья. По подсчетам английской комиссии по вопросам борьбы с рабством, в Саудовской Аравии имеется, вероятно, до 750 тыс. рабов. Богатые паломники оплачивают расходы по поездке в Мекку людьми, продавая своих лишних слуг¹.

В этой стране сказок «Тысяча и одной ночи» никакие рабочие организации не разрешены. Профсоюзы, разумеется, незаконны, но в таком же положении находятся и общественные клубы рабочих или любое официальное собрание служащих по любому поводу. Этот порядок распространяется на Саудовскую Аравию, Кувейт и Бахрейнские острова, по крайней мере в отношении рабочих нефтяной промышленности.

Поэтому для всех явилось неожиданностью, когда в октябре 1953 г. 13 тыс. из 15 тыс. арабских рабочих и служащих «Арамко» объявили забастовку; в забастовке, видимо, участвовали все, кроме надзирателей и канцелярских служащих. Более 100 человек, которых подозревали в том, что они осмелились в нарушение закона организовать профсоюз, было заключено в тюрьму. Немедленно было введено военное положение. Как утверждали, бастовавшие требовали повышения заработной платы².

В связи с этим выступлением, сопровождавшимся беспорядками, по сообщению агентств Ассошиэйтед Пресс и Юнайтед Пресс, возникла проблема, которую не предвидели даже иноземные министры этого деспота пустыни. Забастовки и беспорядки были обычным явлением в беспокойном Тегеране и Багдаде, но предполагали, что простые бедуины не способны на такие выступления. Революция могла бы подорвать основу режимов, которые опираются на многолюдные города и деревни, страдающие от грязи и болезней, но не в этом королевстве-пустыне, которое не знало ни городов в современном смысле, ни миллионов пролетарских и крестьянских масс.

¹ «Manchester Guardian», September 10, 1953.

² «New York Times», October 20, 21, 28, 1953.

Эта забастовка была тем более примечательна, что «Арамко», основываясь на системе патернализма в ее особо изощренной форме, применявшейся «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», потратила миллионы долларов на строительство жилищ для рабочих-арабов. «Арамко» проявила даже щедрость (как и в сделке с королем о дележе прибылей пополам), увеличив заработную плату своим рабочим с 27 центов в день в 1940 г. до минимальной ставки в 1,35 долл. в 1952 г. И все же эти люди, которых от кочевников отделяло менее чем одно поколение, не ценили подобных благ. Советский Союз, вооруженный марксистским учением, должно быть, следил за этими событиями с более чем обычным вниманием, хотя даже «Арамко» не утверждала, что забастовка инспирирована русскими агентами¹.

Если эта забастовка произвела ошеломляющее впечатление на Ибн Сауда, то «Арамко» она, должно быть, обескуражила. Политика «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», преобладающая в «Арамко», является самой лучшей политикой, которую могли выработать реалистические, умные люди, осторожно добывающиеся высоких прибылей. И все же арабское яблоко оказалось червивым, несмотря на самую благоприятную обстановку, которую иностранный капитал когда-либо сможет найти в этом несовершенном мире.

«Арамко» старательно избегала высокомерного поведения, свойственного англичанам в Иране. Выдающиеся представители компании низко склонялись перед королем, внимательно относились к каждому его желанию. Он пожелал провести железную дорогу через пустыню от Персидского залива до его столицы Эль-Риад. Инженеры «Арамко» взялись за эту задачу, хотя даже шоссейная дорога могла бы не хуже обслужить ограниченные потребности королевской деревушки. Его кочевники пожелали иметь водопой для своих стад вдоль линии Трансаравийского нефтепровода? На некотором расстоянии от насосных станций нефтепровода были прорыты колодцы и отведены желоба. «Арамко» не публикует финансовых отчетов, но ее годовой отчет о деятельности, представляемый правительству Саудовской Аравии, является одним из самых красивых печатных изданий на

¹ «National Petroleum News», September 12, 1951.

английском или арабском языках. Английский текст помещается в первой половине отчета, арабский — начиная с конца брошюры, причем текст и рисунки идентичны и впереди обоих текстов помещены фотографии его величества. Доброжелательность американцев, хотя и неискренняя, заменяет искреннюю надменность англичан; мнимое уважение заменяет презрение¹.

Дело в том, что алчности короля не уступали корыстные устремления его подданных, рабочих «Арамко», требовавших лучших условий труда. Поскольку неграмотные люди не могут производительно или с безопасностью для себя работать на нефтепромыслах или нефтеперерабатывающих заводах, «Арамко» должна была открыть свои собственные школы. Однако с грамотностью может прийти также просвещение. Если арабы наконец смогут читать, они могут не ограничиться литературой, одобренной компанией и королем. Рождаются идеи, и открываются глаза на окружающий мир. Погонщик верблюдов, который сейчас мало чем отличается от своего предка во времена Магомета, внезапно становится промышленным рабочим XX в.; король, который когда-то кормился за счет паломников, становится одним из самых богатых людей в мире. Аравийский полуостров, отделенный в течение продолжительного времени стеной от современного мира, неожиданно приобщился к этому миру. Если раньше «Арамко» должна была учитывать только отдаленную опасность со стороны Советов, то теперь она должна считаться с жадностью короля и бунтарством его подданных. Итак, если пребывание «Арамко» на Ближнем Востоке может оказаться исторически кратковременным, то тем больше имеется у нее оснований компенсировать это как можно более щедро, пока возможно.

После смерти престарелого короля Саудовской Аравии 9 ноября 1953 г. западные страны столкнулись с новыми осложнениями. Советники короля, по слухам, враждебно настроенные по отношению к Соединенным Штатам, сгруппировались вокруг его сына, нового короля Сауда. По-видимому, он не был в восторге от критических высказываний в американских газетах по по-

¹ «U. S. News & World Report», November 16, 1951; «New York Times», March 21, 1952; «Providence Journal», August 10, 1952.

воду «королевского распутства», освещенных неоновыми лампами дворцов в пустыне и того, что щедрые дары, получаемые от нефти, раздаются 10 тысячам человек королевской свиты, на которую расходуется $\frac{1}{6}$ часть доходов Саудовской Аравии. Лидерам этой самой правоверной из мусульманских сект никогда не нравилась позиция США в отношении Израиля; беспокоила нового правителя Саудовской Аравии и нынешняя помощь США Ираку, которым правит ненавистный хашимитский монарх. Проявляя готовность принять помощь Пентагона в деле модернизации своей армии и проектирования военно-морских и военно-воздушных сил, король Сауд тем не менее в 1954 г. в довольно резкой форме предложил Соединенным Штатам отозвать миссию Управления заграничных операций даже до того, как были израсходованы ассигнованные для Саудовской Аравии 1,6 млн. долл. В то же время миссии ООН по оказанию технической помощи было разрешено оставаться¹.

«Арамко» охватило беспокойство, несмотря на то, что один из министров Саудовской Аравии с улыбкой заверял, что король не намерен в настоящее время национализировать нефтяную промышленность. Более того, король задумал создать торговый флот Саудовской Аравии, а раз так, то не лучше ли начать с приобретения танкерного флота? Не прошло и трех месяцев со времени вступления короля Сауда на престол, как стало известно, что он договорился с Аристотелем Сократом Онассисом, танкерным магнатом, о создании паровой компании «Сауди Арабиэн мэритайм». Правительство Саудовской Аравии должно было получить полтора шиллинга (приблизительно 20 центов) за каждую тонну перевезенной нефти. К большому удивлению «Арамко», соглашение предусматривало, что после 1953 г. американская компания может перевозить свою собственную нефть только на тех судах, которыми она в тот момент располагала. Ей не будет разрешено заменять существующие танкеры, и, после того как они будут выходить из строя, суда Онассиса постепенно возьмут это прибыльное дело в свои руки².

Это могло вызвать весьма серьезные последствия.

¹ «New York Times», December 11, 13, 1953, August 14, 15, 1954; «World Interpreter», April 16, 1954.

² «Oil Daily», February 12, 1954.

Онассис, который родился в Греции, являлся гражданином Аргентины, юридически проживал в Уругвае, имел конторы в Париже и Монте-Карло, выдвинул идею, которая могла возбудить алчность в Каракасе и Джакарте, Багдаде и Боготе. Государственный департамент и Министерство иностранных дел Англии были обеспокоены не менее, чем «Арамко». Если танкеры Онассиса будут перевозить 60% добываемой в Саудовской Аравии нефти, король получит дополнительно еще 50 млн. долл. в год в виде платежей за разработку недр; по этой же причине «Арамко» могла бы потерять прибыли, получаемые от перевозки ее собственной нефти¹.

Государственный департамент выразил протест Саудовской Аравии против «монопольного характера» контракта. Арабы вправе были ответить: «И ты, Брут» — и сослаться на закон Соединенных Штатов, предусматривающий, что 50% поставок в счет американской помощи иностранным государствам должно перевозиться на американских судах. Почему же некоторая часть нефти Саудовской Аравии не должна перевозиться на судах, являющихся номинально арабскими, но фактически принадлежащих Онассису? Представитель Государственного департамента разъяснил, что если эта сделка с нефтяными танкерами состоится, то что удержит другие страны, основной статьей экспорта которых является один товар — либо бананы, либо железная руда, либо марганец — от такого же образа действия?²

«Арамко» не была безоружной. Ее владельцы были также участниками нового консорциума в Иране; если бы увеличилась добыча нефти на иранских нефтепромыслах, то потребность в арабской нефти упала бы и одновременно сократились бы платежи королю Сауду. Нельзя сказать, что «Арамко» сразу же перешла к угрозам. В конце концов общее положение с нефтью было слишком опасным, пламя национализма поднималось слишком высоко, Советы были слишком насторожены, чтобы «Арамко» могла допустить что-либо более серьезное, чем ловкое отражение удара арабского деспота³.

¹ «New York Times», June 23, 1954.

² «New York Times», June 25, 1954; «Providence Journal», June 25, 1954.

³ По инициативе короля Сауда этот спор был передан весной 1955 г. на рассмотрение арбитров от «Арамко» и Саудовской Аравии.

Княжество Кувейт

Если двор короля Саудовской Аравии представляет собой нечто причудливое, поскольку его засыпает золото, получаемое за счет нефти, то положение в Кувейте просто фантастическое. Если бы деньги, текущие к королю Сауду, распределить поровну среди его 6,5 млн. подданных, то их ежегодный доход составил бы только 42 долл. на душу; но платежи за разработку недр, поступающие к шейху Кувейта, при распределении их поровну среди 200 тыс. его подданных, обеспечили бы каждому мужчине, женщине и ребенку годовой доход в размере 1400 долл. Фактически среднегодовой доход в 1951 г. составил около 50 долл. Жители Кувейта, которые потенциально могли бы иметь один из самых высоких в мире доходов, в действительности находились в числе самых бедных людей любой цивилизованной страны ¹.

В этом крошечном уголке земного шара, столь дипломатично вклиненном англичанами между Саудовской Аравией и Ираком, находится портовый город Кувейт, а за ним раскинулась пустыня, в которой нет ни одного оазиса. Однако под этими песками находится Бурганское месторождение нефти, превосходящее запасы Ирана или Ирака и все известные запасы североамериканского континента.

Такое богатство обескураживает. Английский агент, занимающийся делами шейха, не знает, что делать с потоком золота — разве только построить установки для кондиционирования воздуха по всему княжеству? У самого шейха иссякли все идеи; есть предел числу 90-футовых статуй из Парижа, которые могут быть установлены в коридорах его нового дворца; но даже на такие статуи расходуется менее половины однодневного дохода ².

Конечно, этим деньгам можно было бы найти применение. Известно, например, что почти миллион арабских беженцев из Израиля заживо гниет в лагерях в пустыне. Неграмотность в Кувейте составляет почти 100%; до 90% населения больны туберкулезом. Шейх построил установку для дистилляции воды, с тем чтобы

¹ «New York Times», December 15, 1951.

² «New York Times», February 8, November 3, 1952.

не привозить в танкерах солоноватую воду Шат-эль-Араба из Ирака, но народу будто бы не нравится пресная вода и для вкуса добавляется немного воды сомнительной чистоты из Шат-эль-Араба ¹.

Треть доходов шейха, которые, как говорят, составляют около 280 млн. долл. в год, идет на государственные нужды, в том числе на то, чтобы придать древнему городу и его порту современный облик. Еще одна треть поступает в личную казну шейха, а остальную он вкладывает в иностранные ценные бумаги на случай, если истощатся запасы нефти ².

Как и в Саудовской Аравии, шейх правит деспотично, олицетворяя в себе законодательную и исполнительную власть. Убийц секут до тех пор, пока они не умрут; женщин, совершивших преступления, зашивают в мешки и до смерти побивают камнями на площадях. Не допускаются ни профсоюзные организации, ни клубы ³.

Княжество Бахрейн

Дальше в Персидском заливе находятся владения шейха Бахрейна, получающего ежедневно почти 30 тыс. долл. дохода. Из этой суммы он оставляет около 7,5 тыс. долл. для собственных нужд, а остальная сумма идет на государственные нужды. Бахрейн пользуется в Персидском заливе репутацией образцовой страны. Большинство домов имеют водопровод, расширяется сеть школ. Поступая весьма хитро, шейх не позволяет компании «Калтекс» брать на себя обеспечение своих рабочих обычными социальными прелестями — это его прерогатива. Поэтому полиция может держать под более жестким контролем такие склонности жителей Бахрейна к подрывным действиям, как образование профсоюзов или клубов, которые запрещены, как и повсюду вдоль побережья Персидского залива ⁴.

¹ «New Statesman & Nation», October 24, 1953; «Manchester Guardian», September 13, 1951.

² «Fortune», October 1952; «New York Times», December 4, 1951; «Providence Journal», July 30, September 13, 1953.

³ «U. S. News & World Report», November 16, 1951.

⁴ «U. S. News & World Report», November 16, 1951; Report of Oil Mission to Middle East, Project MME/6, November—December 1952, prepared by Loyd A. Haskins, International Representative, Oil Workers International Union, January 6, 1953, reported in «International Oil Worker», April 6, 1953.

Менее могущественные шейхи также пожинают богатый урожай. На полуострове Катар, южнее концессии «Арамко», шейх получает от компании «Ирак петролеум» более 33 млн. долл. в год дохода. Дальше вдоль побережья расположен Договорный Оман, где ненадежное перемирие между англичанами и королем Саудовской Аравии нарушается вооруженными налетами. Господствующие круги считают нужным вооружать мелкие суверенные княжества, расположенные вдоль этого пустынного побережья, с тем чтобы давать отпор солдатам Саудовской Аравии. Существует сильное подозрение, что Саудовская Аравия претендует не столько на пески и кочевников, сколько на нефть, которую хотела бы иметь «Арамко»¹.

Вдоль побережья Персидского залива

Над всем районом вдоль побережья Персидского залива, от Ирана до Катара, висит тяжелый занавес подозрения, страха и ненависти. Положение было бы ненадежным даже в том случае, если бы там не было нефти. Иран — это только один из ярких примеров. Король Ибн Сауд огнем и мечом завоевал себе Саудовскую Аравию. Шейхи вдоль побережья Персидского залива появились в большинстве случаев в результате деятельности английского военно-морского ведомства, вскормленные либо субсидиями, либо платежами за добычу нефти.

Король Саудовской Аравии надеется включить эти арабские княжества в свое королевство. Он преследует цель не только возвеличить себя, но и освободить Аравийский полуостров от ненавистных англичан. Эти притязания на руку компании «Арамко», поскольку они могут помочь расширить ее нефтяные владения за счет месторождений, расположенных в княжествах Договорного Омана, к великому огорчению английской компании «Ирак петролеум». В последние годы шли войны за овладение оазисом Бурайми, где сталкиваются интересы правителей Саудовской Аравии и Муската и Омана. Войска Договорного Омана под командованием англичан воевали здесь против армии Саудовской Аравии, ис-

¹ «New York Times», August 16, 1951, September 3, 1952, March 12, 1953; «New Statesman & Nation», March 14, 1953.

пользующей транспортные средства «Арамко». История Ирака, которая насчитывает примерно только 30 лет, — это история правления с помощью подкупа, убийств и интриг. Для всех этих искусственных режимов характерна непрочность положения. ♦

Такая непрочность режимов усугубляется господствующим духом острой ненависти — ненависти к англичанам за их господство; растущей ненависти к Соединенным Штатам, как их соучастнику; ненависти к Израилю, как к государству, незаконно захватившему арабские земли и выселившему около 1 млн. беженцев; нетерпимость к коммунизму как по религиозным, так и по политическим мотивам. Несмотря на то, что ненависть является общей для всех этих стран, в них нет цементирующей силы, которая могла бы сплотить их ради общей цели, и они недостаточно сильны, чтобы их борьба была эффективной, как это выявилось в войне против Израиля.

Под этой пороховой бочкой лежит нефть, стоимость которой определяется примерно в 250 млрд. долл. Все это принадлежит ненавистным иностранцам, которые надеются при современном уровне прибылей извлечь из Ближнего и Среднего Востока около 60 млрд. долл. или более. В качестве цены для достижения относительной стабильности эти компании готовы выплатить такую же сумму — 60 млрд. долл. — их местным политическим стражам.

Но сама разработка нефтяных источников в свою очередь порождает новые проблемы. Мощная забастовка нанесла ущерб деятельности «Арамко» в Саудовской Аравии — в стране, где не существует профсоюзов; начальник полиции Кувейта, как сообщают, попытался свергнуть шейха, чтобы самому воспользоваться баснословными доходами государства; в Ираке политические перевороты — обычное явление; а в Иране англичан даже на время вытеснили. Зарождение рабочего класса, неизбежное распространение грамотности, наличие огромных легко нажитых сумм в руках правителей и их прихлебателей делает любое равновесие неустойчивым. И поэтому американские и английские компании следуют единственно возможной политике: извлечь из этих стран как можно больше и как можно быстрее, прежде чем их поглотит причина.

Глава 29

УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ¹

Если иранцы жаловались на то, что «Англо-Ираниэн ойл компани» субсидировала военно-морской флот Англии, продавая мазут по ценам с определенной скидкой, в результате чего снижались платежи, причитающиеся Тегерану, то английское правительство во время второй мировой войны предъявляло претензии по другому вопросу, поразительно похожему на тот, который обсуждался одной из сенатских комиссий США. Министрам его величества казалось странным, что в то время, как Англия сражается, защищая свою жизнь, «Англо-Ираниэн ойл компани» продает бункерный мазут, производимый в Иране и отгружаемый из Абадана, по ценам, действующим в портах Мексиканского залива, плюс расходы за перевозку от Хьюстона до Абадана. В связи с обвинениями во взимании «чрезмерных» цен компании «Англо-Ираниэн ойл» и «Калтекс» под сильным нажимом согласились назначить цены на свою нефть, принимая в качестве базы порты Персидского залива. При установлении цен исходили, как и прежде, из того, что нефть «как будто» отгружается из Техаса, но колоссальные расходы на перевозку нефти танкерами из портов Мексиканского залива до Персидского залива были исключены. Правительство его величества хотя и имело двух представителей в совете директоров «Англо-Ираниэн ойл компани», но по-прежнему не могло выяснить, во что обходится производство жидкого топлива².

¹ Статья Walter J. Levy, «The Past, Present and Likely Future Price Structure for the International Oil Trade», The Third World Petroleum Congress — a Report to the Select Committees on Small Business of the Senate and House of Representatives, 82nd Congress, 2nd Session, 1952, pp. 21—37; помещенные там же статьи E. Groen, Secretary, Netherlands Government Office for Petroleum «The Significance of the Marshall Plan for the Petroleum Industry in Europe—Historical Review of the Period 1947—1950», pp. 37—73; E. L. Merpatman, «European Petroleum Refining and Marketing», 74—78.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 356.

После войны справочная цена на нефть в Персидском заливе была установлена на уровне 2,22 долл. за баррель, что точно соответствовало цене на нефть в Техасе и Венесуэле. Позднее, в 1948 г., когда за основу вместо цен в портах Мексиканского залива стали принимать цены в портах Карибского моря и стали объявлять также цены в Рас-Тануре, где находится нефтеперерабатывающий завод «Арамко», цена на ближневосточную нефть снизилась до 2,03 долл. за баррель¹.

Когда в 1948 г. в Европе начал осуществляться план Маршалла, администраторы по его осуществлению были удивлены, узнав, что ближневосточная нефть продается в Нью-Йорке по более низкой цене, чем в Англии и Франции. Крупнейшие нефтяные компании заявили, что это было временным явлением и разница в ценах незначительна; Организация европейского экономического сотрудничества, которая оплачивала счета европейских стран, запротестовала. Для успокоения общественного мнения цена нефти, поставляемой Организацией европейского экономического сотрудничества, была снижена на 15 центов — до 1,88 долл. за баррель. Подлинная причина этого снижения была покрыта такой же тайной, как и размер издержек производства².

В 1949 г. участники соглашения о сохранении статус-кво решили считать пунктом, где уравнивают цены на нефть (независимо от района ее добычи), Нью-Йорк вместо Лондона. После этого в 1950 г. цена на аравийскую нефть была установлена на уровне 1,75 долл. за баррель и оставалась неизменной до 1953 г. При такой базисной цене ближневосточная нефть была «конкурентоспособной», то есть могла доставляться, включая расходы на перевозку, во все пункты вдоль атлантического побережья Америки, от Нью-Йорка до Буэнос-Айреса, по той же цене, что венесуэльская и техасская нефть³.

15 июня 1953 г. цена на нефть в США была повышена на 25 центов, достигнув 2,90 долл. за баррель, с

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 361—363.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 364—366; «National Petroleum News», May 13, 1953.

³ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 367; «National Petroleum News», December 6, 1950; «New York Times», June 10, 1953.

тем чтобы, как указывалось, стимулировать поиски и добычу нефти внутри страны для нужд обороны. Это поставило серьезную проблему перед компаниями-импортерами. Компании «Сокони-вакуум ойл», «Галф ойл», «Техас» и «Стандард ойл оф Калифорния» ввозили каждая ежедневно по 50—70 тыс. баррелей ближневосточной нефти¹. Вопрос заключался в том, как они могли оправдать повышение цены на венесуэльскую и ближневосточную нефть в такое время, когда добыча внутри страны достигла почти рекордного уровня и когда целые нефтепромыслы на Ближнем и Среднем Востоке, включая иранские, были законсервированы, так же как и значительная часть нефтескважин в Венесуэле? Как объяснить потребителям повышение цены, когда уже давно было видно, что прибыли в 1953 г. превысят рекордный уровень 1952 г.?

С другой стороны, как можно было *не* повышать мировые цены? Принципы соглашения Акнакарри о сохранении статус-кво диктовали установление единого уровня цен на нефть во всем мире независимо от места добычи; в противном случае картельное соглашение потеряло бы смысл и вновь подняла бы голову опасная конкуренция между отдельными районами, если не между компаниями².

Эта дилемма была быстро разрешена; в конце концов от повышения цен пострадают лишь потребители, а они, казалось, в политическом отношении были безопасны как в США, так и в Европе — основных центрах потребления. 23 июня 1953 г., через неделю после повышения цены на нефть в США, «Креол петролеум корпорейшн» — дочерняя компания «Стандард ойл (Нью-Джерси)» — повысила справочную цену на венесуэльскую нефть на 10—30 центов на баррель. 8 июля «Галф ойл корпорейшн» подняла цену на кувейтскую нефть на 25 центов. 16 июля ее примеру последовала «Англо-Ираниэн ойл компани», повысив цену как на кувейтскую, так и на иракскую нефть. Поскольку в качестве причины повышения цен едва ли можно было сослаться на нужды «обороны», компании — участники картеля не

¹ Press Release, Federal Trade Commission, September 10, 1952, p. 3.

² «New York Journal of Commerce», July 10, 1953.

тратили попусту времени на оправдания. Чем меньше сказано, тем лучше.

Добыча и прибыли семи крупнейших компаний за пределами США ¹

Компанин	1939 г.	1954 г.	1954 г.	1954 г.
	Добыча (в млн. баррелей)		Чистая прибыль (в млн. долл.)	Прибыль с одного барреля (в центах)
Стандард ойл (Нью-Джерси)	163	527	452	85
Ройял Датч-Шелл	150	486	285	59
Техас	8	141	121	85
Сокони-вакуум ойл	14	101	83	82
Галф ойл	12	202	121	60
Стандард ойл оф Калифор- ниа	6	119	117	99
Англс-Ираниэн ойл	85	225	68	30

¹ Данные за 1939 г. взяты из доклада о нефти Тарифной комиссии США, подготовленного в 1946 г.; данные за 1954 г. приводятся на основании годовых отчетов компаний; сведения о двух английских компаниях относятся к 1953 г.

По оценке Национальной ассоциации торговцев нефтью, это повышение должно было обойтись американским потребителям в 1 млрд. долл.; Национальная ассоциация фермеров считала, что фермерам повышение обойдется в 100 млн. долл.; по подсчетам военного ведомства США, вооруженным силам оно должно было стоить 50 млн. долл., авиатранспортным компаниям — 12 млн. долл.

Тем не менее потребители рассчитывали на то, что, когда «Арамко» закончит строительство своего мощного нефтепровода до портов Средиземного моря, они получат от этого некоторую выгоду. С вводом нефтепровода в эксплуатацию не только снижались расходы на транспортировку нефти, но исключалась также уплата сборов на провоз через Суэцкий канал. Расходы на перевозку нефти танкерами из Персидского залива до восточных портов Средиземного моря оценивались в 45,5 цента на баррель по сравнению с 18 центами при транспортировке по нефтепроводу. Но справочная цена

на нефть, установленная в Сайде (Ливан), оказалась в конце концов равной базисной цене на нефть в Растануре плюс расходы на перевозку нефти танкерами вокруг Аравийского полуострова и через Суэцкий канал. «Арамко» заявила, что она не может установить другой цены. Ведь по нефтепроводу доставлялось лишь 40% нефти, должна ли поэтому компания продавать 40% всей нефти по более низкой цене? ¹

Как бы ни складывались дела для потребителей, компании процветали. В 1948 г. чистая прибыль «Арамко» с каждого барреля нефти составляла 91 цент, в 1949 г.—95 центов, в 1950 г.—85 центов. Это почти вдвое превышало издержки производства. В отчетах о прибылях ² приводились следующие цифры (в млн. долл.):

Компания	1950 г.	1951 г.	1953 г.
«Арабиен-Америкен ойл»	115	159,9	180
«Калтекс-Бахрейн петролеум»	50,6	98,4	115
«Галф ойл (Кувейт)»	22	32	76
«Стандард ойл (Нью-Джерси)» — «Сокони-вакуум ойл» («Стандард- вакуум ойл»)	38,6	43	41

Прибыли, полученные в странах Ближнего Востока в 1953 г., следующим образом распределялись по компаниям (в млн. долл.):

«Стандард ойл компани оф Калифорния»	117,5
«Техас компани»	117,5
«Стандард ойл компани (Нью-Джерси)»	65,5
«Галф ойл корпорейшн»	76,0
«Сокони-вакуум ойл компани»	35,5

В то время как конгресс занимался расследованием причин роста цен на бензин в результате повышения цен на нефть, европейским потребителям не оставалось

¹ International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, pp. 369—370.

² International Petroleum Cartel, Staff Report to the Federal Trade Commission, 1952, p. 377; «Petroleum Outlook», July, 1954.

ничего иного, как жаловаться. Д-р Поль Френкель — английский экономист, занимающийся нефтяными проблемами, заявил с некоторой резкостью: «Если американцы хотят защитить свою нефтяную промышленность, то им следовало бы делать это у собственных границ, а не у источников добычи в других странах, как они это делают». Он утверждал, что для европейского рынка необходима структура цен, отличная от той, которая диктуется нуждами обороны США для поощрения добычи нефти внутри страны. Континентальные страны Европы нуждаются в больших количествах дизельного топлива и мазута и в меньших количествах бензина, чем Соединенные Штаты.

По оценке Управления по обеспечению взаимной безопасности, повышение цен на нефть на 25 центов обойдется Европе дополнительно в 122 млн. долл. в год и усилит и без того значительную утечку долларов. Лондонский журнал «Экономист» подсчитал, что дополнительные расходы составят 130 млн. долл. в национальной валюте и 50 млн. в долларах.

В подобных жалобах не учитывался тот факт, что крупнейшие американские компании добывают нефть как внутри страны, так и за ее пределами. Не было бы большого смысла дочерней компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» — «Креол петролеум» — продавать венесуэльскую нефть в США по 2,65 долл. за баррель, в то время как другая ее дочерняя компания «Хамбл ойл энд рифайнинг» пытается сбывать тexasскую нефть по 2,90 долл. за баррель. Это в одинаковой степени относилось и к ближневосточной нефти. Тем не менее в области нефти возникли осложнения. Советский Союз и Румыния воспользовались повышением цен, чтобы проникнуть на французский и аргентинский рынки; в 1953 г. впервые в истории сократилась добыча нефти в Венесуэле; поощрение добычи нефти в США привело к росту запасов, распространению войн цен, резкому сокращению квоты добычи в нефтедобывающих штатах. Серьезные трудности, возникшие на мировом нефтяном рынке в результате полного отрыва продажных цен от издержек производства, дали повод Египту задать вопрос: «не приносятся ли интересы потребителей нефти во всем мире в жертву структуре цен, основанной на высоких издержках добычи нефти в Соединенных Штатах».

тах»?¹ Заграты, связанные с защитой позиций свободного мира на Ближнем Востоке, ложатся всей своей тяжестью на плечи потребителей во всех странах и не в меньшей степени в США.

Концессионные платежи странам Персидского залива
(в млн. долл.)

Страны	1950 г.	1954 г.	1955 г.
Кувейт	11,7	217,5	280,0
Саудовская Аравия . . .	112,0	180,0	280,0
Ирак	14,0	155,5	223,4
Иран	44,9	—	84,0
Катар	1,0	20,7	36,7
Бахрейн	2,0	11,1	8,5
Итого	185,6	584,8	912,6

Источник. «Banker», November, 1956. London.

После того как доклад Федеральной торговой комиссии о международном нефтяном картеле вновь привлек внимание к странной системе установления цен на ближневосточную нефть, Министерство юстиции 22 августа 1952 г. предъявило иск компаниям «Стандард ойл (Нью-Джерси)», «Калтекс» и «Сокони-вакуум ойл» о возмещении примерно 67 млн. долл.² Это, указывало Министерство, представляло собой сумму, которую Организация европейского экономического сотрудничества и Управление по обеспечению взаимной безопасности переплатили за нефтепродукты, поставленные ими с мая 1949 г. по июнь 1952 г. странам, получавшим помощь по плану Маршалла³. В июне 1951 г. Управление по обеспечению взаимной безопасности прекратило финан-

¹ «New York Times», June 26, 1950.

² «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» в своем годовом отчете за 1954 г. отмечала в связи с предъявленным ей иском на сумму в 52 млн. долл., что «в конечном итоге эта сумма является незначительной по сравнению с общими активами компаний (группы «Стандард»)».

³ «New York Times», August 23, 1952; «National Petroleum News», December 31, 1952.

сирование поставок аравийской нефти, жалуясь на «непомерные» цены, установленные для Европы, в то время как подобные же нефтепродукты на нью-йоркском рынке продавались по более низким ценам.

С апреля 1948 г. по апрель 1952 г. на нефтепродукты приходилось 1389,6 млн. долл. из общей суммы в 13 млрд. долл., израсходованной правительством США на предоставление экономической помощи Европе¹.

Еще в июне 1948 г. сенатор Джозеф О'Махони — демократ от штата Вайоминг — выразил компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» протест против того, что Организация европейского экономического сотрудничества оплачивает «призрачный фрахт». Сенатор заявил, что цена аравийской нефти, доставляемой в Хайфу (Палестина), назначается на базе цен, существующих в портах Мексиканского залива, плюс расходы по перевозке танкерами из Хьюстона в Хайфу. В результате этого, отметил он, цена удваивается².

Газета «Чикаго трибюн» подозрительно фыркала на все мероприятия Организации европейского экономического сотрудничества, которые она рассматривала как заговор Уолл-стрита. Полковник Роберт Р. Маккормик утверждал, что за нею стояли Рокфеллеры и теперь компании группы «Стандард» зарабатывали деньги. Президент компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» Юджин Холмэн с негодованием отверг эти утверждения. Отстаивая свои обвинения, газета «Чикаго трибюн» ответила:

«В передовой статье отмечалось, что члены семейства Рокфеллеров играют важную роль в осуществлении плана Маршалла, который приносит прибыли рокфеллеровским компаниям. Они действовали через организацию, именуемую Комитетом плана Маршалла по содействию восстановлению Европы. Активными членами этого комитета являются Уинтроп У. Олдрич — шурин Джона Д. Рокфеллера младшего и Нелсон А. Рокфеллер — сын Джона Д. Рокфеллера младшего.

Мистер Холмэн возражает против нашего заявления, что Джон Д. Рокфеллер младший является хозяином

¹ «Chicago Daily News», August 25, 1952; «Oil Forum», September 1953.

² «New York Herald Tribune», June 28, 1948.

компаний группы «Стандард». Это мнение можно оспаривать, но это не имеет значения. Вряд ли кто станет отрицать, что семейство Рокфеллеров и различные связанные с ним лица имеют крупные капиталы в этих компаниях и поэтому весьма заинтересованы в их процветании. Мы указывали лишь на то, что некоторые представители семейства Рокфеллеров, как и многие другие крупные богачи, которые живут в Нью-Йорке и его окрестностях, получили хорошие прибыли на средства, затраченные ими для пропаганды плана Маршалла. Ничто из сказанного мистером Холмэном в его письме не опровергает это утверждение»¹.

В начале 1949 г. Организация европейского экономического сотрудничества созвала группу экспертов для расследования вопроса о цене на аравийскую нефть. Но только в конце 1950 г. эта Организация удосужилась распорядиться о снижении цены в размере 50 центов на баррель. «Калтекс» отказалась быть участником в подрыве «конкурентных» цен и решила не принимать больше заказов на поставку нефти Организации европейского экономического сотрудничества².

После того как в августе 1952 г. Министерство юстиции предъявило свой иск по поводу переplat за нефть, Управление по обеспечению взаимной безопасности попросило его расследовать также вопрос о ценах на кувейтскую нефть, поставляемую компаниями «Галф ойл», «Сокони-вакуум ойл» и «Атлантик рифайнинг»³.

Компании, добывающие и перерабатывающие нефть в США, имели свои причины быть недовольными планом восстановления Европы. Строительство новых нефтеперерабатывающих заводов в Англии и континентальных странах Европы, частично финансируемое за счет средств по плану Маршалла и Управления по обеспечению взаимной безопасности, означало, что нефтеперерабатывающие компании Соединенных Штатов, не входящие в картель, потеряют эти рынки сбыта. Но что было еще хуже — возникла угроза, что продукция новых нефтеперерабатывающих заводов вскоре полностью будет удовлетворять потребности европейского рынка, а

¹ Chicago Tribune», February 25, December 13, 1948.

² «New York Times», March 12, 1949, September 6, 10, 1950, April 25, 1952.

³ «New York Times», September 10, 1952.

излишки, которые к 1954 г. определились в 100 тыс. баррелей в день, будут вывозиться в порты Атлантического побережья США. Эти заводы будут, конечно, перерабатывать ближневосточную и венесуэльскую нефть. До второй мировой войны 44,4⁰/₀ спроса Европы на нефть удовлетворялось за счет поставок из американских стран; к 1954 г. их доля упадет до 12,5⁰/₀, а все остальное количество будет поступать из стран Ближнего и Среднего Востока. Еще один потенциальный рынок сбыта для нефти и нефтепродуктов США оказался потерянным, и это частично вследствие того, что средства, предоставленные правительством Соединенных Штатов, были вложены в строительство нефтеперерабатывающих заводов в Европе ¹.

Высказывалось недовольство также и во Франции. До войны на долю независимых компаний приходилось 20⁰/₀ всего импорта нефти в эту страну. Теперь 7 компаний — участников соглашения о сохранении статукво — полностью обеспечивали потребности Франции в нефти по единой цене и на основе одной сделки. Доступ на французский рынок был закрыт, и независимые компании не имели никакой возможности приобретать отдельные небольшие партии нефти в той или иной стране для поставки во Францию, с тем чтобы ослабить нажим на нее ².

Международное братство торговцев нефтью не только подвергалось атакам извне, со стороны независимых нефтедобывающих компаний США, но и само единство между его членами держалось лишь на основе совместно осуществляемого грабежа. Когда же оказалось, что награбленное добро не общее золото, а представляет собой для английских «братьев» фунты стерлингов, а для американских — доллары, то узы, связывающие их, стали ослабевать.

Обстановка становится неприятной, когда рынок сужается в условиях перепроизводства нефти. В такое время младшие партнеры по картелю — «Ройял Датч-Шелл» и «Англо-Ираниэн ойл» — забеспокоились и стали стремиться использовать преимущества, связанные с

¹ «Oil Daily», February 19, 1953.

² «Overseas News Agency», January 24, 1950; «New York Times», October 23, 1951.

былым преобладанием Англии на мировом нефтяном рынке. Подобное положение сложилось как следствие спада деловой активности во всем мире в 1947—1948 гг., когда английское правительство заключило соглашение с Аргентиной на поставку 160 тыс. баррелей нефти и нефтепродуктов ежедневно в основном с нефтепромыслов компаний «Англо-Ираниэн ойл» и «Ройял Датч-Шелл» на Ближнем и Среднем Востоке с оплатой в фунтах стерлингов. В результате американская долларовая нефть¹ была вытеснена из района Ла-Платы. Но что еще более обеспокоило американские компании,— это то обстоятельство, что нефтепродукты, предназначенные для Аргентины, производились на заводах в Англии, построенных с помощью средств, предоставленных по плану Маршалла².

В Швеции примерно в то же время нехватка долларов привела к росту импорта нефти из стран стерлингового блока. В этом английские компании встречали энергичную поддержку со стороны своего правительства, настолько энергичную, что, как заявило одно должностное лицо, работающее в области нефтяной промышленности, «нельзя определить, где прекращается деятельность Министерства иностранных дел Англии и начинается деятельность английских нефтяных корпораций»³. Но в данном случае Государственный департамент, возглавляемый Дином Ачесоном, вместо того чтобы поддержать компании США, по существу, помогал англичанам путем предоставления им долларов через

¹ «Долларовой нефтью» называется такая нефть, добываемая в странах, валюта которых привязана к американскому доллару, как, например, Венесуэла; «стерлинговая нефть» поступает из стран, входящих в стерлинговый блок, таких, как Ирак и Иран. Непосредственно после второй мировой войны, когда США временно являлись единственными поставщиками оборудования для нефтепромыслов, английские компании были вынуждены закупать значительное количество американского оборудования с оплатой в долларах. Это привело к тому, что на добычу «стерлинговой нефти» расходовались доллары, то есть в издержки производства частично включались расходы в валюте обеих стран. Кроме того, в таких странах, как Кувейт, где добыча осуществляется компанией, совместно контролируемой американским и английским капиталом, добываемая нефть оценивается на смешанной долларо-стерлинговой базе.

² Alfred M. Leeston, *Magic Oil*, Juan Pablos Books, 1951, p. 124—127; «New York Times», June 5, 1949; «The Lamp», September 1953.

³ «New York Times», June 5, 1949.

Организацию европейского экономического сотрудничества.

В то время как добыча нефти в США и Венесуэле снижалась, на Ближнем и Среднем Востоке она резко увеличивалась, а ведь $\frac{2}{3}$ ее были стерлинговой нефтью. Таковой была почти вся нефть, поступающая из Ирана и Ирака, а также из Катара, и, кроме того, $\frac{3}{4}$ добычи в Кувейте. Единственной долларовой нефтью являлась та, которая добывалась «Арамко», бахрейнская нефть и четверть кувейтской, которую сбывала «Галф ойл корпорейшн»¹.

Американские компании начали проявлять беспокойство. И тем не менее интересы высокой политики США требовали, чтобы они поддержали англичан и их пошатнувшийся фунт стерлингов, даже если на строительство нефтеперерабатывающих заводов в Англии тратятся доллары американских налогоплательщиков. В этих условиях в 1949 г. компания «Ройял Датч-Шелл» получила от страховых компаний Соединенных Штатов заем в размере 250 млн. долл. на расширение своих предприятий в разных странах мира. Платежи по займу должны были производиться путем поставок в США 50—75 тыс. баррелей в день венесуэльской нефти, добываемой компанией «Шелл». Примерно тогда же англичане девальвировали фунт стерлингов, в результате чего цена на английскую нефть снизилась на 30%. Президент Национального совета по нефти Уолтер Холэнэн высмеял помощь, которую оказывали англичанам различные финансовые группы Соединенных Штатов. Они, заявил он, «переангличивали англичан». Настало время, добавил он, «проявить некоторую заботу об Америке и американцах»².

В конце 1949 г. англичане ввели эмбарго на импорт долларовой нефти. Японцам было даже сообщено, что они не могут использовать свои стерлинговые счета для закупки американской нефти, если впоследствии эта стерлинговая валюта не сможет быть использована компаниями США для приобретения японских товаров для экспорта в страны стерлинговой зоны. Компании «Кал-

¹ «New York Times», June 5, September 18, October 9, 26, 1949; «National Petroleum News», October 19, 1949.

² «New York Times», June 27, September 4, 15, 18, 25, November 5, 1949; «National Petroleum News», October 19, 1949.

текс» и «Стандард-вакуум ойл», позициям которых на рынках Азии это наносило ущерб, выразили энергичный протест¹.

Англичане начали сокращать импорт венесуэльской нефти, оплачиваемой долларами, хотя она и добывалась компанией «Шелл». Государственный департамент США запротестовал, но Национальный совет по нефти утверждал, что этот протест выражал не более чем простое «сожаление». Сенатор Коннэлли настолько возмутился, что назвал эмбарго «враждебным актом по отношению к нашей экономике»².

Англичане предложили, чтобы компании США передали свои концессии английским корпорациям и предоставили Англии право контроля и взимания налогов, а последняя со своей стороны ослабит ограничения на импорт нефти в страны стерлинговой зоны и разрешит продажу некоторого количества долларовой нефти в самой Англии. Пока велся торг, Соединенные Штаты заморозили средства, ассигнованные на финансирование расширения английских нефтеперерабатывающих заводов. В 1950 г. было достигнуто соглашение о сокращении импорта долларовой нефти в Англию с 13 млн. т в год до 9 млн. т и об изменении соотношения между расходами в фунтах стерлингов и долларах на добычу иракской нефти. Компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» дали согласие на то, чтобы их доля иракской нефти, продаваемая в странах стерлинговой зоны, оплачивалась в фунтах стерлингов, которые должны использоваться в этих странах на закупку товаров длительного пользования и на местные нужды компаний. При продажах нефти вне стран стерлинговой зоны они будут выплачивать англичанам 75% издержек производства в фунтах стерлингов и 25% в долларах³.

В начале 1951 г. компаниями «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Сокони-вакуум ойл» было достигнуто новое соглашение, на основании которого эти фирмы должны были снизить «долларовое содержание» в их части иракской нефти до такого же уровня, как у англичан.

¹ «New York Times», December 20, 22, 25, 28, 1949; January 4, 1950, «National Petroleum News», December 28, 1950.

² «New York Times», January 31, February 1, 2, 1950.

³ «New York Times», February 9, 11, 12, March 7, 9, 10, 17; April 5, June 9, 1950; «National Petroleum News», March 8, 1950.

До введения эмбарго американские компании продавали $\frac{3}{4}$ своей нефти в странах стерлинговой зоны на доллары; к 1951 г. эта доля была сокращена до 40%, а к 1954 г. она составляла лишь 30%. К тому времени было подсчитано, что англичане сберегли 250 млн. долл. Это было достигнуто за счет ввоза в Англию стерлинговой нефти на танкерах, фрахтуемых не на доллары, за счет использования фунтов стерлингов для обеспечения большей части потребностей американских компаний в странах Ближнего и Среднего Востока и путем закупки стерлинговой нефти для продажи странам, не входящим в стерлинговую зону. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» на имеющиеся в ее распоряжении фунты стерлингов начала строить в Англии танкеры, расширять там свои нефтеперерабатывающие заводы и заказывать английское оборудование. Это, конечно, привело к сокращению в США заказов на суда, оборудование для нефтепромыслов и нефтеперерабатывающих заводов — новый удар по промышленности Соединенных Штатов¹.

Компания «Сокони-вакуум ойл» готовилась к постройке нефтеперерабатывающего завода в Коритоне (Англия) стоимостью в 30 млн. долл., а строительство огромного нефтеперерабатывающего завода в Фоли (близ Саутгемптона), крупнейшего в Европе, обошлось компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» в 37,5 млн. ф. ст. (105 млн. долл.). Один лишь этот завод обеспечивает $\frac{1}{4}$ всех потребностей Англии в нефтепродуктах. Появление такой прекрасной мишени в случае атомной войны привело к резкому падению цен на недвижимую собственность в районе Нью-Фореста — излюбленного места для удалившихся от дел людей — в среднем на тысячу ф. ст. за каждый участок земли².

Экономистов Англии поражало высокое «долларовое содержание» в английской нефти. Было подсчитано, что в 1950 г. Европа израсходовала 700 млн. долл. на импорт долларовой нефти — в основном аравийской и венесуэльской, но даже иракская нефть имела высокое долларовое содержание, поскольку значительная часть оборудования для ее добычи была приобретена в США. Суть этой тайны, писал корреспондент газеты «Нью-

¹ «New York Times», February 13, 1951; «Manchester Guardian», February 15, 1951.

² «New Statesman & Nation» September 15, 1951.

Йорк таймс» из Женевы, заключается «во внутренних расчетах между крупнейшими международными нефтяными компаниями». Даже английское правительство могло лишь догадываться о том, что происходит в этой области у «Англо-Ираниэн ойл компани», контрольный пакет акций которой принадлежал ему. Расходы в долларах и фунтах стерлингов у этой компании настолько тесно переплетались, что озадачивали посторонних финансовых контролеров, которые в любом случае имели в своем распоряжении лишь немногим более чем скудные годовые отчеты компании, на основании чего они должны были делать выводы¹.

Эти отчеты показывали, что в 1956 г. «Ройял Датч-Шелл» добилась хороших результатов, получив чистую прибыль в размере 180 млн. ф. ст. (504 млн. долл.), и заняла среди нефтяных компаний мира второе место после «Стандард ойл (Нью-Джерси)». Валовой доход составил 2321 млн. ф. ст. (6500 млн. долл.).

В 1953 г. среднесуточная добыча нефти компании «Ройял Датч-Шелл» равнялась 1,3 млн. баррелей по сравнению с 1,8 млн. баррелей у «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», а переработка нефти составляла соответственно 1,7 млн. баррелей и 1,9 млн. баррелей в сутки².

«Англо-Ираниэн ойл компани», несмотря на потерю иранской нефти, также добилась неплохих результатов. Ее чистая прибыль в 1956 г. составила 157 млн. долл., что более чем вдвое превышало прибыль, полученную компанией до национализации ее собственности в Иране.

Эти прибыли не только в основном повышали доходы английских акционеров, но за счет поставок ближневосточной нефти в Англию компаниями «Ройял Датч-Шелл» и «Англо-Ираниэн ойл» эта страна, по подсчетам «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», сэкономила примерно 400 млн. долл., которые в противном случае она израсходовала бы на импорт долларовой нефти из Венесуэлы. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» подсчитала, что ее нефтеперерабатывающий завод в Фоли, продукция которого продается на фунты стерлингов, сократит долларové расходы Англии на 100 млн. долл. в год. Кроме того, Англия получила возможность экспортировать нефтепро-

¹ «New York Times», December 22, 1952, June 8, 1953.

² «New York Times», June 8, 1953.

дукты на сумму в 150 млн. долл. в год, которые иначе поступали бы на рынок из американских источников.

Эти данные, опубликованные в журнале «Лэмп», издаваемом «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», выражали сердечные братские отношения между Джоном Буллем и дядей Сэмом и между членами привилегированного клуба — международного нефтяного картеля. Упомянутые данные вызывали раздражение у независимых нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний в Соединенных Штатах и широко использовались и публиковались в протоколах конгресса. Хотя гляцевые страницы журнала «Лэмп»; издаваемого компанией «Стандард ойл (Нью-Джерси)», вероятно, попадали в руки лиц гораздо более влиятельных в международных вопросах, чем те, которые читали «Конгрешнл рекорд», печатаемый на простой газетной бумаге, независимые нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании несколько утешались тем, что их протесты по крайней мере были опубликованы, даже если они и не читались широкими кругами и детально не обсуждались¹.

Доклад о нефтяном вопросе в Западной Европе

Вопрос о действующей системе установления цен на нефть вновь приковал к себе внимание в 1955 г., когда Экономическая комиссия ООН для Европы опубликовала доклад по этому вопросу². Комиссия возражала против того, что западноевропейским потребителям приходится платить чрезмерно высокие цены вследствие того, что цена на ближневосточную нефть устанавливается на базе высоких цен в США. Доклад Экономической комиссии ООН для Европы, по существу, не сообщал чего-либо нового; этот вопрос тщательно разбирался в 1952 г. в докладе Федеральной торговой комиссии о международном нефтяном картеле.

Депутаты от лейбористской партии выступили в палате общин с разоблачениями «мошеннической организации»; они резко критиковали картель, как главного претендента на звание «общественного врага № 1»³. Журнал «Нью-

¹ «The Lamp», September, November 1953.

² The Price of Oil in Western Europe, published by United Nations' Economic Commission for Europe (Geneva, 1955).

³ «Oil Daily», March 14, 1955; «New York Times», March 19, 1955.

стейтсман энд нэйшн» жаловался: «Нигде в мире не существует больше свободных рыночных цен на нефть. Европа обескровливается вследствие излишне высоких монопольных цен на нефть. Подсчитано, что если странам, исключая США, было бы разрешено закупать нефть по ценам, складывающимся под влиянием действительно экономических факторов, то расходы в долларах «остальных стран мира» сократились бы на 400 млн. долл. в год»¹.

Не было ничего нового и в том, как было воспринято опубликование доклада Экономической комиссии ООН для Европы. В Соединенных Штатах в результате настойчивых требований сенатора Хеннингса — демократа от штата Миссури — и других удалось убедить президента Трумэна исключить из доклада Федеральной торговой комиссии США до его публикации нежелательные места о картеле. Нефтяные монополии твердили, что опубликование доклада будет наруку Кремлю. Журнал «Ойл форум» высказал подозрение: «справедливо задать вопрос, нет ли сочувствующих коммунистам среди членов Федеральной торговой комиссии, ответственных за подготовку «секретного» доклада о международной нефтяной промышленности? Теперь, хотя и с некоторым опозданием, когда этот доклад предан гласности, было бы неплохо проявить бдительность и обязать Федеральное бюро расследований проверить каждого, кто участвовал в подготовке и составлении доклада»².

По сообщению газеты «Уолл-стрит джорнэл», в Женеве было совершенно очевидно, что могущественные нефтяные монополии и представители Государственного департамента США в одинаковой степени возражали против опубликования доклада Экономической комиссии ООН для Европы. Лондонский журнал «Нью стейтсман энд нэйшн» задал вопрос, не скрывал ли генеральный секретарь ООН Хаммаршельд этот доклад³. Точно так же, как было в Вашингтоне с докладом Федеральной торговой комиссии, копии доклада Экономической комиссии ООН для Европы просочились в печать, и поэтому, хотя и с опозданием, пришлось опубликовать его официально. Но Государственный департамент запротестовал, заявив, что в докладе «по-видимому, указывается на желательность

¹ «New Statesman & Nation», February 26, 1955.

² «Oil Forum», September 1952.

³ «New Statesman & Nation», February 26, 1955.

установления правительственного или межправительственного контроля над ценами на нефть. Это противоречило бы политике, проводимой правительством Соединенных Штатов»¹. По сообщению женевского корреспондента газеты «Нью-Йорк таймс», Государственный департамент жаловался Экономической комиссии ООН для Европы, что в нем (в докладе) содержится слишком много взрывчатого материала, который может быть использован людьми, заинтересованными в том, чтобы высечь США за то, что они якобы оказывают губительное влияние на экономику Европы в интересах «монополий»². Председатель совета директоров компании «Стандард ойл оф Калифорния» Р. Фоллис поддержал это высказывание, заявив, что «философия, положенная в основу этого доклада, противоречит политике и интересам Соединенных Штатов»³. Английское правительство дало понять, что оно также согласно с позицией, занятой Государственным департаментом и нефтяными монополиями США⁴.

Что касается самой нефтяной промышленности, то ее представители жаловались в частных беседах на то, что доклад Экономической комиссии ООН для Европы «не содержит откровенного признания того, что вопрос о ценах на ближневосточную нефть является преимущественно политическим, а не экономическим вопросом. Компании платят столько, сколько необходимо для того, чтобы удовлетворять правительства этого района и получать от них разрешение продолжать добычу нефти»⁵.

Нефтяная промышленность имела некоторые основания для того, чтобы жаловаться. В докладе Экономической комиссии ООН для Европы указывалось, что королю Саудовской Аравии должны отчисляться 70 центов с каждого барреля нефти, добытой в стране. Естественно, компании не могли согласиться на получение прибыли в меньших размерах, так что общая прибыль на каждый баррель нефти, продаваемой странам Западной Европы, составляла 1,40 долл. Издержки производства при добыче нефти, по оценке, приведенной в докладе, равнялись 35 центам за баррель⁶.

¹ «New York Times», March 19, 1955.

² «New York Times», March 18, 1955.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ «New Statesman & Nation», March 26, 1955.

Положение можно было обрисовать лишь с помощью прилагательных в превосходной степени, но от этого западноевропейским потребителям было не легче. Последние могли утешаться, читая доклад Экономической комиссии ООН для Европы, так же как некоторые американцы находили утешение в чтении доклада Федеральной торговой комиссии, но было мало надежд на то, что английское, голландское, французское правительства или правительство Соединенных Штатов выступят против высших интересов «большой семерки», составляющей международный нефтяной картель.

Часть VII

БУДУЩЕЕ НЕФТИ

Глава 30

МЕКСИКА — МАЯК НАДЕЖДЫ¹

В свободном мире, охваченном международным нефтяным картелем, небольшое, но стойкое пламя «Петролеос Мексиканос» светит, как маяк надежды, для богатых нефтью, но влачащих жалкое существование стран Латинской Америки и Ближнего и Среднего Востока.

Когда в 1938 г. Мексика экспроприировала собственность «Стандард ойл», «Ройял Датч-Шелл» и нескольких более мелких иностранных компаний и провозгласила свою как экономическую, так и политическую независимость, то многие предсказывали, что в течение самое большее года безрассудно храбрая страна приползет на коленях, умоляя монополии вернуться. Говорили, что «обезьяны» в Мексике не имеют необходимых технических знаний, чтобы управлять одной из самых сложных отраслей промышленности.

Однако история о том, как «Петролеос Мексиканос» («Пемекс») добывала мексиканскую нефть для мексиканского народа, стала одной из самых драматических эпопей современного периода. Поскольку это не соответствует

¹ Точка зрения мексиканцев на национализацию и трения с иностранными компаниями рассмотрены в книгах José Domingo Lavín, *Petróleo: Pasado, Presente y Futuro de Una Industria Mexicana*, EDIAPSA, Mexico, 1950; его же *El Problema Petrolero*, Edición de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, Mexico, 1951; Jesús Silva Herzog, *Petróleo Mexicano*, Fondo de Cultura Económica, Mexico, 1941; группа авторов, *Problemas Industriales de Mexico*, EDIAPSA, Mexico, 1950; Jesús Silva Herzog «La Epopeya del Petróleo en México» в «Cuadernos Americanos» январь—февраль 1953.

Противоположные точки зрения выражены в книгах Present Status of Mexican Oil «Expropriations», Standard Oil Company (New Jersey), 1940; Donald Richberg, *The Mexican Oil Seizure*, Arrow Press, 1939; Josephus Daniels, *Shirt Sleeve Diplomacy*, University of North Carolina Press, 1947; Burt M. McConnell, *Mexico at the Bar of Public Opinion*, Mail and Express Publishing Company, 1939.

Настоящая глава представляет собой сокращенную статью, опубликованную в «Monthly Review», декабрь 1952.

сказкам журнала «Сатердэй ивнинг пост» о свободном предпринимательстве, то об этом мало известно в Соединенных Штатах. Но в штатах Техас и Оклахома нефтепромышленники, которые иногда интересуются промышленностью по ту сторону Рио-Гранде, вынуждены неохотно признавать, что «Пемекс» «справляется с работой».

В 1938 г., когда президент Ласаро Карденас разрубил гордые узел, который в течение жизни целого поколения сковывал политику и экономику страны, реакционеры по обеим сторонам границы поносили его как «коммуниста» или, в лучшем случае, как глупого мечтателя, который мало знаком с суровой действительностью. Борясь против повышения заработной платы, нефтяные компании пренебрегали профсоюзом нефтяников, федеральным арбитражным советом и верховным судом страны; затем они оскорбили Карденаса, будучи уверенными в том, что он уступит в последний момент. Какой другой выход был у него? Правительство не собиралось проводить национализацию и не имело аппарата для управления промышленностью. В действительности национализация была последним отчаянным актом страны, пытавшейся сохранить свое достоинство и независимость от магнатов из «Рокфеллер сентер».

До национализации в 1938 г. природные ресурсы страны в течение 20 лет эксплуатировались в интересах иностранных капиталистов. Это сопровождалось их наглым отношением к правительству и народу, нарочитым игнорированием конституции и законов Мексики и ее попыток ввести налогообложение, постоянным вмешательством во внутренние дела, непрерывным взяточничеством и подкупом чиновников федерального правительства и штатов, финансированием вооруженных восстаний и содержанием «белогвардейских» армий в нефтяных районах.

Искрой, вызвавшей взрыв, послужил отказ компаний платить 1,7 млн. долл. в год, составляющих разницу между их окончательным предложением профсоюзу и той суммой, которую установило правительство. Хотя компании утверждали, что ставка заработной платы, назначенная федеральным правительством, разорит их, было очевидно, что в действительности они боялись чего-то другого — вмешательства правительства одной из латиноамериканских стран в частную империю нефти. «Ройял Датч-Шелл» и «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» всегда навязывали свои собственные условия и не собирались

позволить правительству вмешиваться в их дела. Допустить это — означало бы создать прецедент: презренные слабые правительства могли бы осмелиться указывать международному картелю, на каких условиях он должен вести свою деятельность, какую он должен платить заработную плату, какие налоги. В конце концов, кто знает, быть может, Нью-Йорк, Лондон и Амстердам должны будут вести дела с Мехико, Каракасом и Тегераном на условиях равноправия!

Конечно, Мексика не осмелилась бы довести дело до конца. Добыча в Венесуэле, которая в то время быстро увеличивалась, была дубинкой, которой должны были воспользоваться, чтобы сломить президента Карденаса. Картель не нуждался в мексиканской нефти. Он мог бы покинуть на время Мексику, заблокировать экспорт из страны, приговорить ее к экономическому удушению, и, когда Карденас падет из-за своего безрассудства, картель мог бы любезно пересмотреть свою позицию и вновь возобновить здесь свою деятельность.

Редко, когда правительство сталкивалось с более безнадежной дилеммой. В течение многих лет «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» («Хуастека петролеум компани») и «Ройял Датч-Шелл» («Агвила ойл компани») опустошали Золотое ущелье, превратив этот некогда богатейший в мире нефтяной источник в преждевременную жертву прорвавшейся пластовой воды. Во время продолжительного спора с правительством Мексики относительно налогов нефтеперерабатывающие предприятия превратились в ржавые бадьи. Нефтепроводы, естественно, тянулись к морским портам, с тем чтобы нефть, добытую в стране, можно было быстро отгрузить за границу.

Хотя фирма «Агвила ойл», принадлежавшая «Ройял Датч-Шелл», утверждала, что она является чисто мексиканской корпорацией, имеющей только «формальные» связи с «материнской» компанией, правительство Чемберлена в Англии немедленно осудило экспроприацию, заявив, что она является конфискацией. Кроткие в отношениях с Гитлером и Муссолини, тори становились решительными, когда дело касалось маленькой Мексики. Государственный департамент США реагировал так же резко, как и Министерство иностранных дел Англии, на этот вызов американо-англо-голландскому международному картелю.

Действительно, у Мексики не было своих специалистов-нефтяников, об этом позаботились «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл». Специалисты компаний уехали после экспроприации, оставив свои дома на попечение прислуги, так как были уверены, что вернуться через месяц или два.

Основная часть мексиканской нефти экспортировалась, но теперь мировые рынки оказались отрезанными. «Ройял Датч-Шелл» и «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» известили всех без исключения, что поскольку мексиканская нефть принадлежит им, то, следовательно, возможные покупатели будут приобретать «краденые» товары. Эти компании позаботились отправить почти все вагоны-цистерны в США и отозвали все танкеры.

Почти единственными людьми, кто знал хоть что-нибудь о нефти, естественно, были рабочие-нефтяники. Поэтому они взяли дело в свои руки. Бурильщики и рабочие нефтеперерабатывающих заводов стали заведующими и заняли руководящие посты в «Пемекс». Из рядов профсоюза вышли преданные слуги народа, и тот факт, что «Пемекс» вообще выстояла в эти первые годы, объясняется главным образом их усилиями, полностью поддержанными президентом Карденасом.

Таким образом, национализация нефтяной промышленности была делом рук президента Карденаса и организованных рабочих-нефтяников. Карденас, мексиканский Рузвельт, был великим президентом-радикалом 1934—1940 гг. Он поощрял рост конфедерации трудящихся Мексики, руководимой Висенте Ломбардо Толедано, и крестьянских союзов. Во время кризиса, вызванного экспроприацией, большая часть буржуазии довольствовалась тем, что нападала на Карденаса; церковь молилась за его падение; некоторые генералы надеялись, что он сорвется, и по меньшей мере один из них даже был готов за иностранное золото возглавить мятеж. За непоколебимым президентом стояли организованные рабочие и крестьяне, большая часть интеллигенции и группа мелких предпринимателей и промышленников, которые желали развития подлинно национальной промышленности, свободной от иностранного контроля.

Постепенно с некоторыми заминками производство в Мексике наладилось. Однако оставалась нерешенной большая проблема: как производить тетраэтил. «Этил корпо-

рейшн» — детище «Стандард ойл» и «Дженерал моторз» — имела стопроцентную монополию на производство тетраэтила и считала, что, отказавшись дать лицензию «Пемекс», она может сорвать производство антидетонационного бензина в Мексике. В Соединенные Штаты Америки были посланы мексиканские инженеры, с тем чтобы они самостоятельно могли выяснить все возможное. Наконец, когда в Мехико была построена установка по производству тетраэтилового свинца, руководитель «Ройял Датч-Шелл» посмеялся и заявил, что он выпьет каждую каплю этила, которые смогут произвести мексиканцы. Несмотря на то, что в результате взрывов и отравления погибло несколько экспериментаторов, а другие были изувечены на всю жизнь, через несколько лет «Пемекс» производила эту жидкость, хотя и при расходах в 12 раз больших, чем у «Этил корпорейшн». Когда эта корпорация убедилась, что мексиканцы не только производят жидкость, но и, возможно, стоят на пути к тому, чтобы подорвать ее мировую монополию, была заключена сделка и «Пемекс» получила лицензию.

С началом второй мировой войны бойкот мексиканской нефти был ослаблен. Компания «Синклер ойл», являвшаяся в то время независимой, начала переговоры. Она уменьшила сумму, которую требовала в качестве компенсации, с 32 млн. до 8 млн. долл. и согласилась повысить цену, которую была готова платить за вновь открытую нефть. Следующей, с кем были урегулированы отношения, была компания «Ситиз сервис». Сделки фактически предусматривали, что уплата за экспропрированную собственность будет производиться в течение нескольких лет за счет выручки от части добываемой нефти — операция, рассчитанная на собственные усилия, крайне неприятная для «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл», которые хотели получить всю обусловленную сумму немедленно наличными. Мексика всегда отвергала идею конфискации и заявила, что она готова уплатить справедливую сумму в течение приемлемого периода.

После национализации и отказа президента Карденаса подчиниться картелю, правительству Рузвельта стало ясно, что время, когда к мексиканцам можно было относиться с презрением, ушло безвозвратно. Раз северный ветер не смог сломить сопротивление Мексики, возможно, его сможет ослабить теплое солнце. Симпатичный Джозеф

Даниелс, будучи послом США в Мексике, сумел завершить переговоры о компенсации «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)». Затем на урегулирование своей претензии с неохотой пошла «Ройял Датч-Шелл». Мексика наконец освободилась от давления извне и стала хозяйкой в своем доме в части, касающейся нефти и разработки ее компанией «Пемекс».

Несмотря на ошибки, саботаж и затруднения, вызванные второй мировой войной, «Пемекс» выстояла в первые годы своего существования и затем начала расцветать под руководством Антонио Х. Бермудеса. Этот миллионер нажил состояние на перегонке виски в Чиуауа близ границы Соединенных Штатов; в бытность мэром городка Сьюдад-Хуарес, расположенного напротив Эль-Пасо, он стал известен в стране тем, что навел чистоту в городе; затем его избрали сенатором. Он является редкой фигурой в мексиканских политических кругах — человеком, который разбогател до того, как стал политическим деятелем. Когда в 1946 г. Мигель Алеман был избран президентом, он назначил Бермудеса руководителем «Пемекс».

Получилось так, как будто правительство, сознавая свои недостатки, отгородило стеной компанию «Петролеос Мексиканос». Взятничество, бюрократия и неспособность могли процветать повсюду, но не в «Пемекс», которая имела столь важное значение для будущего страны, что в ней нельзя было терпеть такие излишества.

В нефтяных районах и в Мехико 18 марта празднуют как день экспроприации. В годовщину экономической независимости во дворце изящных искусств устраивается торжество, на котором присутствует президент со свитой. Дипломатическому корпусу отводят бельэтаж; посланники США и Англии вместе с посланниками Венесуэлы и Ирана выслушивают годовой отчет директора «Пемекс» о положении в нефтяной промышленности. До этого в течение двух часов играет музыка, поют, танцуют, играют джазы и оркестры.

По радио на всю страну и по телевизионной сети директор Бермудес делает доклад своим акционерам — 25-миллионному народу Мексики. На городских площадях и в деревнях, в отдаленных горах, где испанский язык все еще является чуждым, слышен голос Бермудеса, делающего деловой доклад о достигнутых успехах. В сжатом виде эти успехи выглядят так:

Год	Добыча, млн. баррелей	Природные запасы, млн. баррелей	Число буренных скважин	Доход, млн. песо	Налоги, млн. песо
1939	42	835	32	243,6	66,4
1947	56	1058	64	759	253
1951	78	1424	268	1838	473

Год	Число рабочих	Фонд заработной платы, млн. песо	Выплата на социальные нужды, млн. песо	Фонд заработной платы и выплата на социальные нужды, млн. песо
1939	17 600	80,7	17,1	97,8
1947	28 822	206,5	43,2	249,7
1951	31 911	273,7	147,8	421,5

Хотя после 1938 г. добыча нефти почти удвоилась, она все еще составляет несколько меньше половины добычи 1921/1922 г., когда нефтепромысел Золотое ущелье занимал первое место в мире по добыче нефти за пределами США. В настоящее время центром добычи в Мексике является открытое в последнее время месторождение Поса-Рика; кстати говоря, находят все новые месторождения, что опровергает сделанное в 1942 г. компанией «Стандард ойл (Нью-Джерси)» заявление о том, что только американцы и англичане знают, как находить нефть. В 1932—1936 гг. не было открыто ни одного месторождения, в 1938—1946 гг. открыли только одно, но с тех пор было обнаружено 31 месторождение.

О плодах национализации можно было отчетливо судить по поразительному росту потребления. В прежние времена большая часть нефти вывозилась в заморские страны через Тампико и Туспан. Из 193 млн. баррелей, добытых в 1921 г., 172 млн. были экспортированы. В 1954 г. из 85 млн. баррелей было вывезено лишь 22 млн. Большая часть доходов от экспорта идет на выплату компенсации «Ройял Датч-Шелл» за собственность, принадлежавшую ее дочерней фирме «Агвила», остальная часть — на финансирование ввоза дорогостоящего оборудования. Если раньше мексиканская нефть шла на удовлетворение нужд иностранцев и за ее счет последние набивали свои

карманы, то в настоящее время она укрепляет государство и доходами от нее кормится страна.

В 1956 г. «Пемекс» наметил пробурить 750 скважин. Это представляет внушительный рост против 1939 г., в сравнении же с намеченной в США программой пробурить 40 тыс. скважин это число является незначительным. Это самое большое место у «Пемекс». Страна не имеет ни средств, ни квалифицированного персонала для осуществления более широкой программы, и она обратилась к иностранным подрядчикам, большей частью американцам, с просьбой помочь увеличить программу. Это дало повод для сообщений, что Мексика «продала» свою мечту о национализации. Контракты предусматривают поставку 15—18% добываемой нефти подрядчику в течение 25 лет плюс 50% добычи до тех пор, пока не будут возмещены его расходы на бурение. Если пробуренная скважина окажется сухой, все расходы несет подрядчик. Собственником нефти остается «Пемекс».

Крупнейшие американские компании презрительно отвергли эти условия; лишь некоторые мелкие фирмы и искатели приключений решили попытать счастья в этой игре. Каковы бы ни были перспективы правительственной «распродажи», нынешние контракты, конечно, не являются выгодными.

«Пемекс», которая, как некогда казалось, была обречена на банкротство, в настоящее время дает почти 500 млн. песо в год в правительственную казну в виде различных налогов. Песо равно примерно 8 центам. В 1936 г., до экспроприации, иностранные фирмы вносили лишь 44 млн. песо, и то кричали, что это конфискация. В настоящее время за счет доходов от «Пемекс» частично оплачивается строительство крупных плотин и ирригационных сооружений, а также расходы по индустриализации страны.

«Мексолина» — 70-октановый бензин, продаваемый по 18 центов за галлон, и «супермекс» — 80-октановый бензин, продаваемый по 23 цента, являются в настоящее время самыми дешевыми сортами бензина, которые продаются где-либо в мире, за исключением Венесуэлы. В прежние времена мексиканцы платили за бензин, произведенный в их стране, больше, чем потребители США платили за тот же бензин, ввезенный в район Мексиканского залива. Хотя для «Пемекс» было бы соблазнительно

улучшить свое финансовое положение, подняв цены по меньшей мере до уровня цен в США, она постоянно руководствовалась целью, выраженной в ее девизе: «Al Servicio de la Patria» (Служба родине).

Директор Бермудес в своем докладе стране за 1952 г. говорил о модернизации старых нефтеперерабатывающих заводов и постройке новых, об удлинении старых и прокладке новых нефтепроводов и, в частности, о широкой программе передачи природного газа по газопроводам в Мехико, Монтеррей и другие города. Иностранные фирмы выпускали этот газ без пользы в воздух, что было недопустимой потерей, составлявшей, может быть, миллиарды долларов. Но компаниям «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл» было наплевать на индустриализацию Мексики. В настоящее время газ способствует удлинению срока эксплуатации месторождений благодаря нагнетанию его обратно в скважины, и он во все больших масштабах используется для промышленных и бытовых целей.

Сбыт — наиболее слабое звено «Пемекс»; железные дороги в этом отношении мало облегчают положение. Они были построены для того, чтобы иностранцы выкачивали сырьё из страны, и поэтому нет подлинно национальной сети железных дорог. Даже Тампико, нефтяной центр, не имеет прямого железнодорожного сообщения со столицей, а северо-западные штаты все еще снабжаются из Калифорнии.

Хотя «Пемекс» сама сбывает большую часть своей продукции, однако и частные предприниматели широко участвуют в сбыте через тысячи заправочных станций, больших и малых, хороших и плохих. В этом сказывается политическое влияние, и ходят слухи о грязных историях.

Экспорт нефти в целях получения долларов и огромный рост внутреннего спроса вызывают нехватку в снабжении нефтепродуктами. Именно для того, чтобы покончить с этим недостатком, вызванным тем, что добычи не хватает для покрытия потребления, «Пемекс» еще в 1949 г. надеялась получить большой заем в Соединенных Штатах. В то время комиссия палаты представителей США, занимавшаяся проблемой увеличения поставок нефти для использования в холодной и горячей войнах, рекомендовала использовать мексиканскую продукцию. Казалось, что интересы обеих сторон вот-вот будут удовлетворены, и

Бермудес представил планы, предусматривавшие капиталовложения в 200 млн. долл. для того, чтобы помочь «Пемекс» расширить добычу. В Вашингтоне представительному директору «Пемекс» улыбались почти все. Но только не Государственный департамент; в этой, по выражению одного мексиканского специалиста по вопросам нефти, «неприкосновенной крепости» «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» можно было получить только совет, но не встретить сочувствия. Мексика должна отказаться от «социализма» в области нефти, должна позволить «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и другим монополиям США вернуться в страну; она должна присоединиться к свободному миру для выгоды международного нефтяного картеля. Мексика отклонила эти золотые цепи.

Касаясь в своем отчете за 1952 г. этого инцидента, Бермудес гордился тем, что «Пемекс» своими силами осуществила программу, представленную политическим деятелям и финансистам Соединенных Штатов, и все еще является хозяином в своем доме. Но необходимость увеличения добычи продолжает существовать; фактом является и то, что ни «Пемекс», ни американские подрядчики не в состоянии добиться этого; такое положение опасно тем, что какое-нибудь будущее мексиканское правительство может капитулировать, если оказываемое на него давление будет очень сильным и политика правительства станет нерешительной.

Заработная плата и условия труда в нефтяной промышленности находятся на значительно более высоком уровне, чем в других отраслях мексиканского хозяйства. Хотя покупательная способность мексиканцев, занятых в нефтяной промышленности, вероятно, в настоящее время не больше, чем до экспроприации, но они работают в более человеческих условиях и пользуются большими преимуществами по социальному обеспечению, чем им удавалось добиться от иностранных компаний. Договор, заключенный профсоюзом, документ на 246 страницах, распространяющийся на всех не руководящих работников, строго соблюдается и время от времени улучшается. Принятое в последнее время положение предусматривает двойную оплату за месячный отпуск, что дает возможность семьям рабочих действительно отдыхать во время их отпуска. «Пемекс» вычитает 10% из заработной платы в фонд сбережений, к которому она сама добавляет 20%, что дает возможность многим

покупать дома, радиоприемники, холодильники, а лицам с более высокой заработной платой — даже автомобили. Рабочие-нефтяники пользуются такими преимуществами, что они представляют в настоящее время замкнутую корпорацию в обществе; свободные рабочие места предоставляются только сыновьям рабочих-нефтяников. Создание такой рабочей аристократии чревато опасностями, заключающимися в отчуждении этого сектора промышленности от серьезных проблем, затрагивающих большинство мексиканского народа.

Мексиканское правительство утверждает, что оно опирается на тройственный союз рабочих, крестьян и мелких предпринимателей — один из «революционных институтов», который политики признают только на словах. За этим фасадом действуют чиновники, которые уходят в отставку миллионерами, имея большие земельные владения и солидные пакеты акций в смешанных компаниях, поощряемых «Националь финансерия»¹.

Многие сознательные члены профсоюзов и представители интеллигенции поддерживают конституционно-революционную партию, как меньшее из двух зол, так же как их коллеги в США поддерживают демократов против республиканцев. Они указывают на всегда существующую на политической арене Мексики возможность создания милитаристского католического реакционного правительства, которое быстро покончило бы с выработанными законами в социальной области и области труда, защищающими многих мексиканцев.

Один промышленник, являющийся в то же время до некоторой степени представителем интеллигенции и писателем, говорил мне недавно: «Демократия — это роскошь богатых стран. Бедные страны, такие, как Мексика, народ которой все еще остается неграмотным, страдает от болезней и нищеты, должны искать другие формы правления, если они не хотят распасться на части и стать добычей капиталистических объединений, таких, как «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл». Правительство, хотя оно и продажно, все же остается решительно националистическим и трудится в общем на благо народа. Коррупция — это цена, которую мы платим за не-

¹ Правительственная организация, стимулирующая развитие экономики. — *Прим. перев.*

зависимость; деловое правительство давно бы уже превратило «Пемекс» в «смешанную» компанию с привлечением средств «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и «Ройял Датч-Шелл», и мы вернулись бы к временам до 1938 г., но уже под властью еще более могущественной силы: наша местная буржуазия оказалась бы крепко зажатой в объятиях Уолл-стрита. Я поддерживаю правительство, но добиваюсь все время распространения идеи «Пемекс» на другие отрасли промышленности. Гордая вера в мексиканизм и наш успех с «Пемекс» являются гарантией того, что мы можем прийти к подлинному социализму. У нас нет другого будущего, достойного этого имени».

Его гордость за «Пемекс» достаточно обоснована, и в общем ее разделяют во всей стране. Даже управляющие «Пемекс», несколько не погрязшие в бюрократизме, с большим энтузиазмом говорят о планах расширения своих заводов. Ржавые бадьи, доставшиеся им в наследство, сданы в лом для переплавки в новое оборудование; современные установки блестят благодаря любовному уходу. Но не всюду существует идеальная чистота. Латинский гуманизм царит даже на нефтеперерабатывающем заводе; в Сьюдад Мадеро, где расположен нефтеперерабатывающий завод, прокладываются широкие улицы с деревьями, газонами, чтобы очистить атмосферу от отвратительных запахов, неизбежных на нефтеперерабатывающих заводах, и чтобы глазу было на чем отдохнуть.

Рестораном на нефтеперерабатывающем заводе имени 18 Марта в Мехико, построенным по последнему слову архитектуры, управляет один из наиболее способных держателей ресторанов. Он пошел на эту работу из патристических чувств, ибо он уже богат и имеет претенциозные заведения в Мехико и в Акапулько. В создании ресторана нашел отражение интерес общественности к предприятию, «находящемуся на службе страны». Ультрасовременная архитектура, сверкающий монель-металл на кухне и на прилавках, приятные столы — все это, возможно, сочли бы «расточительством» на американском нефтеперерабатывающем заводе, но на заводе имени 18 Марта это является частью определенных усилий, направленных на то, чтобы изменить обычный скудный рацион рабочих, ввести в меню молоко и салат, витамины и другие продукты и открыть новые перспективы в важной стороне жизни — питании — в стране, где многие жители

от систематического недоедания из поколения в поколение потеряли даже вкус к еде.

Позади общего зала находится специальная комната для технического персонала, но в настоящее время она используется только для посетителей. Технический персонал заявил, что было бы недемократично отделяться от остальных; но как бы то ни было, ему нравится главная столовая — она является приятным местом.

В стране, охваченной националистическими чувствами, гордящейся своими революционными достижениями, «Пемекс» вряд ли будет продана международному нефтяному картелю. Успешная деятельность «Пемекс» способствовала устранению пессимизма и пораженчества, существовавших в течение веков. Опасения вечных ворчунов, которыми обычно являлись прислужники иностранного капитала и сторонники отжившего прошлого, опровергнуты достижениями национализированной нефтяной промышленности.

Многих мексиканских радикалов волнует вопрос о том, сколько сможет «Пемекс» просуществовать как почти социалистическое предприятие в стране, усердно создающей крупную и мелкую буржуазию, а также класс фермеров и помещиков. Для некоторых «Пемекс» является прелюдией к дальнейшей национализации; они хотели бы даже покончить с эксплуатацией иностранцами месторождений свинца и серебра. Но это не входит в программу правительства. Концентрация богатства и роскоши в Мехико, где нищие должны сторониться, чтобы не попасть под «кадиллаки», предвещает наступление эпохи кулиджверизма.

Уже сам рост «Пемекс» указывает на необходимость большого расширения металлургической промышленности с целью поставки оборудования для добычи и переработки нефти. В отношении поставки сложного оборудования, необходимого для бурения и переработки нефти, Мексика в значительной мере зависит от фирм Соединенных Штатов. Пока «Пемекс» не сможет производить необходимое оборудование внутри страны, она будет и впредь подвергаться давлению со стороны США в виде бойкота и эмбарго — нешуточное предупреждение для мексиканского правительства о необходимости действовать осторожно в международных делах, если оно не хочет, чтобы его нефтяная промышленность была задушена.

Но в ненадежных условиях мексиканской политической жизни «Пемекс» светит людям, как маяк, подтверждая их способность и призывая их к еще большим завоеваниям. Для других стран «Пемекс» является доказательством того, что есть иной выход, помимо господства «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Ройял Датч-Шелл» и «Англо-Ираниэн ойл компани».

Глава 31

УГРОЗА В ИРАНЕ¹

Иран долго оставался вне орбиты компаний США на Среднем Востоке. Компании «Синклер ойл» и «Стандард ойл» рыскали по этой стране после первой мировой войны, но враждебное отношение англичан к вторжению в их заповедник и боязнь Ирана обидеть своего северного соседа предоставлением концессий вдоль побережья Каспийского моря помешали проникновению Соединенных Штатов в Иран².

Катастрофа, постигшая «Англо-Ираниэн ойл компани» в марте 1951 г., когда ее собственность была национализована, поразила как гром среди ясного неба. Пророки предсказывали, что Советский Союз может захватить Иран или сама эта страна может соскользнуть на путь коммунизма. Но никто не ожидал, что правительство, возглавляемое феодальными землевладельцами, прогонит англичан.

Ирачно гадая на кофейной гуще всего лишь за месяц до национализации, губернатор штата Нью-Йорк Дьюи вопрошал: «Вступим ли мы в войну, если красный царь вторгнется в Иран? А если нет, дозволим ли мы ему захватить всю иранскую нефть, затем захватить Ирак и Израиль, а впоследствии, возможно, вторгнуться в Саудовскую Аравию? Позволим ли мы, чтобы этот важный источник снабжения нефтью попал в руки России? Никто не знает. Образуется вакуум, а вакуумы заполняют диктаторы»³.

¹ British Information Services, «Legal Aspects of the Anglo-Iranian Oil Question», June 1951, «Anglo-Iranian Oil Negotiations», June 1951, «Anglo-Iranian Oil Company», May 1951. International Labour Office, Labour Conditions in the Oil Industry in Iran, Geneva, 1950. George Lenkowski, The Middle East in World Affairs, Cornell University, 1952, pp. 153—189.

² Louis Fischer, Oil Imperialism, International Publishers, 1926, p. 225; Ludwell Denny, We Fight for Oil, Knopf, 1928, p. 173.

³ «New York Times», February 13, 1951.

По крайней мере в часть такого вакуума при премьере Мосаддыке двинулись иранцы. Англичане слишком долгое время предлагали слишком мало, и когда они наконец согласились на дележ прибылей пополам, как это было в остальных странах Ближнего и Среднего Востока, было уже поздно, так как терпение иранцев лопнуло.

Тем временем американские компании на Ближнем Востоке здорово нажились на неудачах «Англо-Ираниэн ойл компани». Чтобы заполнить вакуум, образовавшийся в результате прекращения добычи в Иране, «Арамко» увеличила добычу с 200 млн. до 300 млн. баррелей в год в Саудовской Аравии, а в Кувейте добыча возросла со 128 млн. до 273 млн. баррелей. «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», по-видимому, не очень горевала по поводу того, что ее английскому коллеге был нанесен серьезный удар; с другой стороны, образование реального вакуума в самом Иране в результате прекращения добычи и закрытия крупнейшего в мире абаданского нефтеперерабатывающего завода создало постоянную угрозу картелю. К середине 1953 г. Иран начал вывозить небольшие количества нефти по низким ценам в такие страны, как Италия и Япония, не имеющие своей нефти. Поставка в мае 1953 г. четырех партий нефти в 42 тыс. т потребителям, для которых бойкот Ирана международным картелем мало что значил, предвещала бурю¹. В августе иранская армия свергла Мосаддыка, новый премьер-министр Захеда, арестованный англичанами во время второй мировой войны за свои нацистские связи, объявил, что Иран не будет больше заниматься «демпингом» нефти². Картель почувствовал облегчение и начал отвоевывать владения, утраченные «Англо-Ираниэн ойл компани». Уинстон Черчилль, который в 1913 г. в качестве первого лорда адмиралтейства побудил английское правительство купить контрольный пакет акций «Англо-Ираниэн ойл компани», очевидно, не хотел, будучи премьер-министром, председательствовать при ликвидации фирмы, которой он оказывал покровительство.

«Англо-Ираниэн ойл компани», сохраняя в этой неразберихе самоуверенность, отказалась списать свои иранские активы в годовых отчетах; акционеры также утешались

¹ «Oil Forum», September 1953.

² «New York Times», August 26, 1953.

тем, что, в то время как валовая прибыль компании сократилась с 1951 г. до 1952 г. на 33 млн. долл., чистая прибыль уменьшилась только на 3 млн. долл.¹

В противоположность англичанам, упрямо отказывавшимся признать свое поражение, Государственный департамент и Министерство обороны США панически реагировали на закон о национализации нефтяной промышленности в Иране. Пентагон был уверен, что после закрытия абаданского нефтеперерабатывающего завода — главного поставщика авиационного бензина в Восточном полушарии, на рынке выступит СССР. Авиационного бензина не хватало даже для ведения войны в Корее; если бы в 1951 началась мировая война, то, по заявлению американских стратегов, военно-воздушные силы США оказались бы небоеспособными с самого начала. Если бы Советский Союз намеревался воевать, то закрытие абаданского завода послужило бы ему сигналом. Но он не сделал этого.

Государственный департамент предлагал Мосаддыку различные компромиссы, которые в конечном счете увеличивали подозрительность англичан в отношении намерений Соединенных Штатов и, с другой стороны, настраивали иранцев против США, как сообщника англичан. В то время как Государственный департамент опасался, что Иран быстро повернет на путь коммунизма, Министерство иностранных дел Англии твердо придерживалось точки зрения, что Мосаддыка следует проучить. Если начать переговоры с тем, кто провел национализацию в Иране, что тогда может произойти в Ираке, Кувейте и Саудовской Аравии?

Англия и США были уверены в быстром падении Мосаддыка вследствие провала его политики внутри страны. В этом они повторяли подобные же предсказания о падении президента Мексики Карденаса после того, как он в 1938 г. экспроприировал в стране иностранные компании. Но иранцы, которые веками влачили жалкое существование, не почувствовали какого-либо изменения в своей полуголодной жизни после закрытия нефтяных скважин².

По данным иранского правительства, никогда плата за разработку недр не превышала 15% его доходов, а

¹ Anglo-Iranian Oil Company, Annual Report for 1952.

² «U. S. News & World Report», November 9, 1951.

в 1950 г. она составляла 12%. Это равнялось лишь 4% национального дохода страны. С 1911 по 1920 г., утверждал Тегеран, платежи за разработку недр вообще не производились; с 1921 по 1930 г. они составили около 60 млн. долл.; с 1931 по 1941 г. — около 125 млн. долл., из которых большая часть была израсходована на военное снаряжение, позже использованное англичанами и русскими без какой-либо компенсации¹. С 1941 по 1950 г. было получено примерно 250 млн. долл.

С другой стороны, по заявлению иранцев, «Англо-Ираниэн ойл компани» возместила свои первоначальные капиталовложения в 100 млн. долл. примерно 25—30 лет назад, и валовая прибыль, полученная ею с тех пор, в 25 раз превысила первоначально вложенный капитал. Иранцев больше всего раздражало то, что в 1950 г. «Англо-Ираниэн ойл компани» уплатила английскому правительству в виде налогов 142 млн. долл., а правительству Ирана — только 45 млн. долл. в качестве платы за разработку недр. И, более того, 56% дивидендов также поступили в английское казначейство.

По оценке иранцев, валовые доходы компании за период с 1914 г. до национализации составили 5 млрд. долл., из которых английское Морское министерство получило 500 млн. долл. путем покупки у компании по низким ценам бункерного топлива; английское казначейство получило 1,5 млрд. долл. в виде налогов; акционеры — 350 млн. долл. в качестве дивидендов; а компания — 2,7 млрд. долл. в виде отчислений на амортизацию и расширение производства. Не подлежит сомнению, что в 1951 г. Иран получал 18 центов за баррель своей нефти, тогда как Бахрейн получил 35 центов, Саудовская Аравия — 56 центов и Ирак — 60 центов².

У иранцев были и другие поводы для недовольства. Почти весь газ из скважин сжигался без всякой пользы, хотя Тегеран и другие города могли бы использовать его. Бензин продавался по 40 центов за галлон. Указывали, что уровень заработной платы иранских рабо-

¹ Как известно, Советский Союз удовлетворил все претензии иранского правительства, возникшие в прошлом. В том числе в 1954 г. в результате советско-иранских переговоров были урегулированы все имевшиеся взаимные финансовые претензии. — *Прим. ред.*

² «Oil Forum», March 1952; L u d w e l l D e n n y, We Fight for Oil, Knopf, 1928, p. 103; «New Republic», December 8, 1951.

чих был в 4 раза меньше уровня заработной платы венесуэльских рабочих. «Англо-Ираниэн ойл компани» неохотно подготавливала иранцев к занятию ими руководящих постов на абаданском заводе или на нефтепромыслах. Жилищные условия в Абадане после 40 лет хозяйничания англичан были ужасны.

Не удивительно, что религиозный вождь и председатель меджлиса Аятолла Кашани заявил делегации Международной конфедерации свободных профсоюзов, что «Иран может прожить без нефти и что касается меня лично, то я тотчас разрушил бы нефтеперерабатывающий завод в Абадане и забыл бы, что он когда-либо существовал»¹.

Такие настроения, которые Государственный департамент США и Министерство иностранных дел Англии считали «безумными», показывали, какая глубокая рана осталась в душе иранцев после 40 лет близкого знакомства с «Англо-Ираниэн ойл компани». Дворцовые перевороты могли следовать один за другим в Тегеране, но ни одна группа, казалось, не сможет никогда снова договориться с компанией «Англо-Ираниэн ойл».

Еще в 1946 г. тогдашний посол в Вашингтоне Хосейн Ала, ставший впоследствии премьер-министром, которого считали дружественно настроенным по отношению к западным державам, предупреждал, что в области нефти нужна новая политика:

«Казалось бы, что лучшим методом ограждения политических и экономических интересов Ирана, позволяющим в то же время предоставить миру возможность воспользоваться нашими богатыми ресурсами, было бы объединение нефтяных ресурсов Ирана, включая район, контролируемый «Англо-Ираниэн ойл компани», и создание международной корпорации, в которой участвовали бы иранские, американские, английские, советские, французские и голландские компании. Управление можно было бы поручить на некоторый срок техническим специалистам любой страны, не являющейся соседом Ирана. Весь вопрос можно было бы передать на изуче-

¹ Report of Oil Mission to Middle East, Project NME/6, November—December 1952, prepared by L o y d A. H a s k i n s, International Representative, Oil Workers International Union, January 6, 1953, reported in «International Oil Worker», April 6, 1953.

ние. Экономическому и Социальному совету ООН. Ведь занимается же специальный комитет ООН атомной бомбой, почему бы нашей международной организации не заняться нефтью, которая является столь же опасной?»¹.

Это предложение в известной форме вновь было выдвинуто в 1951 г. Международным альянсом нефтяных кооперативов. Альянс заявил президенту Трумэну, что следует признать право Ирана национализировать добычу и переработку нефти, тогда как «Англо-Ираниэн ойл компани» могла бы заниматься транспортировкой и продажей иранских нефтепродуктов. Обе стороны должны заключить долгосрочный контракт с какой-либо международной кооперативной организацией по нефти, в совет которой вошли бы 3 иранца, 3 англичанина и 3 члена от стран-потребителей. Финансирование производства на кооперативных началах гарантировало бы потребителям экономию. Говард Коуден, представитель Ассоциации потребительских кооперативов — крупнейшего нефтяного кооператива в США, выступая за создание такой международной организации, обратился к помощнику государственного секретаря Джорджу Макги, являющемуся специалистом по вопросам Ближнего и Среднего Востока. Он заявил Макги, что Мосаддык принял бы план, если бы его одобрил Государственный департамент.

Как сообщали, Макги ответил: «Об этом предложении кооперативных организаций не может быть и речи. Если Иран хочет разрешить этот спор, ему придется иметь дело с «Англо-Ираниэн ойл компани» или «Ройял Датч-Шелл».

«Но именно этого и требует международный нефтяной картель,— заявил Коуден.— Мосаддык не может согласиться на что-либо подобное. Вы это, наверно, знаете. Для него это было бы равносильно самоубийству. «Англо-Ираниэн ойл» и «Ройял Датч-Шелл» — как раз те две компании, с которыми Иран борется и которые он вышвырнул из страны».

¹ Control of World Oil Resources (Item 36): Proposal for the Creation of a United Nations Petroleum Commission Under the Authority of the Economic and Social Council, Supporting Document No. 2, Presented by the International Cooperative Alliance to the Fifth Session of ECOSOC, Lake Success, N. Y., July 19, 1947.

«Тем не менее,— сказал Макги,— таково положение, и именно на этом мы настаиваем».

«Вы имеете в виду, что на этом настаивает Государственный департамент?»

Макги кивнул утвердительно¹.

Элмер Пэтмэн, лоббист от «Сюпириор ойл компани», критиковавший нефтяной картель, был возмущен. Во время «паники», вызванной прекращением добычи в Иране, сказал он, штат Техас умоляли повесить квоту добычи. Но как только «большая семерка» создала международные комитеты по поставкам, кризис так же внезапно разрешился. Это, сказал он, поставило вопрос о том, удастся ли нам «сохранить какие-либо следы экономики свободного предпринимательства, основанного на конкуренции в нефтяной промышленности в стране или за границей». Он высказал подозрение, что компании, придерживающиеся статус-кво (установки международного нефтяного картеля), диктуют внешнюю политику США.

«Не получается ли фактически в результате этого,— спросил он,— что президент и сенат являются исполнителями, а не творцами нашей внешней политики в области международной нефти?.. Безопасно ли для Соединенных Штатов позволять, чтобы их дипломатическую службу использовали как орудие международного бизнеса в попытке помешать осуществлению националистских замыслов союзников, могущих иметь стратегическое значение?»²

По иронии судьбы, добавил Пэтмэн, как только анти-трестовские законы были отменены, в целях создания с одобрения Министерства юстиции международных комитетов по поставкам представители нефтяной промышленности постарались во время своей ежегодной недели прогресса в области нефтяной промышленности доказать, что эта отрасль основана на конкуренции, является прогрессивной и действует в интересах общества и что цены на ее продукцию определяются экономическими законами спроса и предложения.

¹ Статья R o b e r t S . A l l e n в «New York Post», November 6, 1951.

² The Third World Petroleum Congress, A Report to the Select Committees on Small Business, U. S. Senate and House of Representatives, 82nd Congress, 2nd Session (1952), pp. 12 ff.

Иранский консорциум

Увеличение продаж иранской «краденой нефти» Италии и Японии по низким ценам ускорили падение Мосаддыка в августе 1953 г. и замену его Захеда. Ко «дню труда» государственный секретарь Даллес поручил Герберту Гуверу младшему покончить с хаосом в Иране. То, что для решения этой задачи ему потребовалось больше года, объяснялось упорством, с каким компания «Англо-Ираниэн ойл» добивалась наилучших условий от «большой пятерки» компаний США и ее братской компании «Ройял Датч-Шелл», а также сильной тягой к национализации, которая продолжала существовать в Иране, несмотря на устранение Мосаддыка¹.

Гувер сплотил «большую пятерку» США — «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Сокони-вакуум ойл компани», «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Техас компани» и «Галф ойл корпорейшн» — в единый фронт, который, видимо, оставался прочным во время утомительных переговоров. Они представили своим английским коллегам по переговорам план создания «консорциума»: американские компании должны были поделить пополам с «Англо-Ираниэн ойл компани» богатства Ирана. Как бы этот дележ ни был неприятен «Англо-Ираниэн ойл компани», она вынуждена была отступить. Американская «большая пятерка» в конце концов получила в сумме 40% (из 5 частей по 8% каждая); «Англо-Ираниэн ойл» получила 40%, «Ройял Датч-Шелл» — 14%, а французы ухитрились получить 6%, в то время как первоначально им предполагали дать 5%. Англичане могли утешаться тем, что им по-прежнему принадлежал контрольный пакет акций; фирмы США, вероятно, спекулировали на соперничестве между «Англо-Ираниэн ойл компани» и «Ройял Датч-Шелл» и на недовольстве французов, рассчитывая, таким образом, сохранить за собой господствующее положение².

Было подсчитано, что собственность консорциума составит 1 млрд. долл. Другие компании фактически уплатили «Англо-Ираниэн ойл» 600 млн. долл. (чтобы полу-

¹ «New York Times», October 11, 12, 22, 1953, February 3, 1954.

² «New York Times», December 31, 1953, March 1, 12, 18, April 11, 1954; «Petroleum Outlook», September 1954.

чить долю в ее притязаниях к Ирану), из которых 15% должны были быть уплачены наличными в течение 18 месяцев, а остальное — путем отчислений 10 центов с каждого барреля продаваемой нефти. На основании уровня добычи, предусмотренного соглашением, прибыли «Англо-Ираниэн ойл компани» в 1957 г. от ее собственности в Иране должны были составить 89,7 млн. долл.; прибыли «Ройял Датч-Шелл» — 26,6 млн. долл.; прибыли каждой из пяти американских компаний — 15,2 млн. долл. и французской компании — 11,5 млн. долл.

Позднее стало известно, что каждая из компаний «большой пятерки» Соединенных Штатов согласилась выделить $\frac{1}{8}$ доли в консорциуме в пул для других компаний США, которые пожелают вступить в консорциум. Доля пула в консорциуме составила 5%. Как было сообщено, 9 компаний выразили желание приобрести пай, стоящие по 1 млн. долл., причем каждый пай давал право на получение 1 млн. баррелей нефти в год, когда добыча достигнет намеченного на 1957 г. уровня. При прибылях, определяемых в размере 85 центов с каждого барреля, вложения в 1 млн. долл. каждой из 12 компаний приносили бы по 850 тыс. долл. прибыли ежегодно — неплохая сделка в наше время.

Среди компаний, которые, как сообщалось, вели переговоры о вступлении в консорциум, значились: «Атлантик рифайнинг», «Ричфилд ойл», «Стандард ойл (Огайо)», «Тайдуотер» и две фирмы, имеющие вложения в нейтральной зоне между Кувейтом и Саудовской Аравией, — «Америкен индипендент ойл» и «Пасифик уэстерн ойл». Интересно, что не было сообщений о желании вступить в консорциум других крупных американских компаний, таких, как «Стандард ойл (Индиана)», «Филипс петролеум», «Юнион ойл», «Сан ойл», «Континентэл ойл» и «Пьюр ойл», большинство которых кричало об угрозе импорта нефти.

Решения по заявлениям о допущении в младшие партнеры консорциума принимала фирма «Прайс уотерхауз», ведущая отчетность главных участников консорциума, — «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Галф ойл корпорейшн» и «Ройял Датч-Шелл». Просьба Международного альянса нефтяных кооперативов о предоставлении ей

пая была отвергнута. «Прайс уотерхауз» решила, что его нельзя считать американской компанией¹.

В переговорах с представителями Запада премьер Захеда в качестве своего технического советника использовал Торкилда Рибера, который за слишком явные симпатии к Адольфу Гитлеру был вынужден в 1940 г. уйти в отставку с поста председателя «Техас компани». Что касается его собственной страны, то Захеда решил обойтись без меджлиса, послушного ему, хотя конституция и требует одобрения парламентом любого соглашения по нефти².

Но в этом вопросе консорциум заупрямился. Положение Захеда было весьма опасным; компании настаивали на том, чтобы под любым договором была не только его личная подпись, и он неохотно согласился добиться одобрения меджлиса. Конституция запрещала передачу иранской нефти иностранцам. Это препятствие было устранено путем разработки формулы, на основании которой консорциум учредил две компании, с тем чтобы они «от имени» иранского правительства вели добычу и переработку нефти. Первоначальная идея Захеда, заключавшаяся в том, чтобы консорциум ограничился лишь сбытом нефти и предоставил Иранской национальной нефтяной компании «советников», скоро была забыта. Затем он просил, чтобы консорциум действовал через посредство, например, Международного банка реконструкции и развития, но англичане настаивали на прямом контроле над добычей и переработкой. В Тегеране стали раздаваться раздраженные голоса: «Мы не Мау-Мау и не британские гвианцы, чтобы с нами обращались, как с рабами империалистов», — писала газета, поддерживающая Захеда³.

Окончательная формула, заявил Говард Пейдж; представитель «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», была «столь же эффективной», как право собственности. Эта формула, должным образом ратифицированная 21 октября 1954 г. меджлисом 113 голосами против 5,

¹ «The Cooperative Consumer», March 31, 1955; «Petroleum Week», May 13, 1955.

² «Oil Forum», October 1953; «New York Times», December 30, 1953, February 5, 7, 8, 1954.

³ «New York Times», February 25, April 4, May 20, July 4, 1954; «Nation», April 3, 1954; «Oil Forum», April, July 1954.

предусматривала контроль консорциума в течение 40 лет¹.

Со стороны Ассоциации независимых нефтеперерабатывающих компаний Америки последовала жалоба. Ассоциация утверждала, что те же компании, которые были повинны в отрицательных последствиях импорта нефти в США, в настоящее время связаны друг с другом с одобрения Государственного департамента и Министерства юстиции США в новом картеле, а это лишь увековечит проблемы независимых владельцев нефтеперерабатывающих заводов. Государственный департамент, заявили они, не обращает внимания ни на поток импортной нефти, ни на то, чтобы предоставить независимым компаниям равные возможности в доступе к иностранной нефти. Это было преувеличением, ибо государственный секретарь Даллес направил их протест Гуверу для принятия необходимых мер².

У консорциума были более неотложные проблемы. Ведя переговоры друг с другом и с Захеди, они знали, что все время правители Саудовской Аравии, Ирака, Венесуэлы и других стран, богатых нефтью, внимательно изучали каждый пункт соглашения. Не должно было быть и намека на то, что Иран, национализировав нефтяную промышленность, добился лучших условий в каком-либо отношении. Иран приобрел право на получение половины прибылей, как и другие страны, его добыча должна была расти постепенно в течение трех лет, и не было лазейки, используя которую какой-нибудь новый Онассис мог бы заключить сделку о танкерах. Консорциум надеялся, что доказал, что ни одна страна ничего не выгадает путем национализации, что никто не может надеяться сбывать нефть, минуя картель³.

В признании заслуг Гувера он был назначен заместителем государственного секретаря, так и не изложив ни разу публично своих взглядов на внешнюю политику ни перед сенатской комиссией по иностранным делам, ни в печати. Но ведь «открытая дипломатия» никогда не была лозунгом нефтяных компаний⁴.

¹ «New York Journal of Commerce», August 9, 1954; «New York Times», October 22, 1954.

² «Oil Daily», February 24, 1954.

³ «New York Times», August 3, 1954.

⁴ «New York Times», August 30, 1954.

К 1957 г. частично вследствие суэцкого кризиса, приведшего к сокращению добычи нефти в большинстве стран бассейна Персидского залива, добыча в Иране находилась на наивысшем уровне, достигнутом до национализации. В 1956 г. иранское правительство получило в качестве прямых поступлений от нефти 152 млн. долл.

«Иранская национальная нефтяная компания» использовала часть этой суммы для разработки нового нефтяного месторождения в Куме, расположенного примерно в 75 милях к югу от Тегерана, за пределами территории, на которую распространяется деятельность консорциума. Нефть из разведочной скважины забила фонтаном, и, прежде чем эта скважина была перекрыта, более 5 млн. баррелей ее вылилось на поверхность, затопив прилегающий пустынный район. Открытие этого месторождения при все возрастающих количествах нефти, предоставляемых консорциумом в счет платежей правительству Ирана за разработку недр, открывало перед ним заманчивые перспективы. Из Индии поступило предложение финансировать строительство завода на Цейлоне для переработки излишков иранской нефти. А Онассис, крупный владелец танкеров, а также французские фирмы, как сообщалось, выражали желание принять участие в осуществлении этого проекта, направленного на монопольный захват цейлонского рынка. Цейлонцам обещали поставлять нефтепродукты по ценам на 20% ниже мировых цен, устанавливаемых картелем, — перспектива столь же привлекательная для них, сколь неприятная для «большой семерки» — участников нефтяного картеля.

Более серьезной непосредственной угрозой картелю являлось предложение итальянской государственной нефтяной компании «Энте национале идрокарбури» («ЭНИ») предоставить иранскому правительству не 50% прибылей, как это делал картель во всех соглашениях со странами Персидского залива, а 75% прибылей. Это подрывало принцип, установленный международным нефтяным картелем. В итальянском предложении была сохранена видимость равного дележа прибыли, но «ЭНИ» соглашалась, кроме того, принять в партнеры иранскую компанию на условиях дележа с нею прибылей пополам, что, по существу, давало бы иранскому

правительству 75% прибыли. Картель ревниво следил за происками итальянцев. Во время переговоров о включении в концессию «ЭНИ» богатого кумского нефтяного месторождения в Тегеране был смещен премьер-министр, и как Ирану, так и Италии напомнили, что картель всегда считался с интересами обеих стран. Если принцип дележа прибыли из расчета 75% и 25% распространится на все страны Персидского залива, то не придется ли итальянским потребителям в конечном счете платить больше за получаемые ими нефтепродукты? На это «ЭНИ» возразила, что страны, лишенные собственных нефтяных источников, в особенности Италия и Япония, должны иметь доступ к нефти, добываемой в районе Персидского залива, на равных условиях с картелем и что в иранский консорциум ее не приняли.

Смещение иранского премьер-министра во время этих переговоров весьма напоминало свержение Мосаддыка, когда он начал в последние месяцы своего правления продавать по пониженным ценам нефть Италии и Японии. Тем временем правители других стран Персидского залива внимательно следили за ходом событий в Иране, будучи столь же кровно заинтересованы, как и иранцы, найти слабое место в позиции, занятой картелем в отношении равного дележа прибыли, и, используя его, вырвать как можно больше доходов для себя. Немцы и русские также следили за событиями, развивающимися на иранской шахматной доске; надежды и опасения, возникающие в связи с этим, слишком ясно указывали на шаткую основу, на которой зиждилась деятельность картеля на Ближнем и Среднем Востоке.

Глава 32

ПОСЛЕ СУЭЦА

26 июля 1956 г. Египет национализировал жизненно важную артерию на пути к Персидскому заливу — Суэцкий канал. Так закончилась одна из эр в истории эксплуатации нефтяных месторождений на Ближнем и Среднем Востоке, которая началась в 1901 г., когда австралийский предприниматель Уильям Нокс Д'Арси получил от шаха Персии концессию, равную по размерам $\frac{5}{6}$ территории этой древней страны.

В последующем арабские государства будут все в меньшей степени зависеть от гегемонии Запада, тогда как Запад будет все больше и больше зависеть от энергетических ресурсов стран Персидского залива. США будут стремиться расширить за счет англичан и французов свои собственные частные предприятия в районе Персидского залива, в недрах которого находятся сказочно богатые сокровища, и вместе с тем американцы будут держать арабские страны в подчинении путем финансовых подачек и силой своего 6-го флота в Средиземном море. В то же время русские, не зависящие от иностранных источников энергии, будут свидетелями того, как углубляются противоречия между западными державами, между западными державами и арабскими странами и между самими арабскими странами. Подать идею, дать в руки оружие мусульманским государствам — вот все, что было нужно для того, чтобы этот котел кипел.

Растущая зависимость Западной Европы для всех очевидна. Около 80% необходимой ей нефти поступает из стран Персидского залива, причем 60% этого количества перевозится по Суэцкому каналу. В настоящее время из стран Ближнего и Среднего Востока поступает уже 25% мирового импорта нефти; к 1975 г., как предсказывают, эта доля возрастет до 75%. К тому времени даже США, крупнейшая нефтедобывающая страна мира, будут в значительной степени зависеть от поставок из

стран Ближнего и Среднего Востока, если нефть по-прежнему будет служить основным источником энергии.

Осенью 1956 г. министерства иностранных дел Англии и Франции нагло развязали войну против Египта. Государственный департамент, готовый пойти на риск на Дальнем Востоке, предпочел избежать этого на Ближнем Востоке. Хотя было бы нелюбезно намекать на то, что узкие интересы американских нефтяных компаний оказывают большое влияние на политику Государственного департамента США, факт остается фактом, что несчастье, испытанное Западной Европой в зимние месяцы 1956/57 г., оказалось счастьем для американских компаний. Прекращение судоходства по Суэцкому каналу явилось сигналом для немедленного повышения цен на мазут, поставляемый в Европу, — на 25 центов на баррель, — за которым последовало повышение цен на нефть на 35 центов на баррель. По имеющимся оценкам, расходы (в долларах) западноевропейских потребителей в результате этого возросли на 500 тыс. долл. в день. Но нельзя сказать, что крупные нефтяные компании США проводили дискриминационную политику по отношению к своей стране; они и в ней повысили цены, вследствие чего расходы американских потребителей на покупку мазута и бензина увеличились на 1250 млн. долл. в год.

Президент «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» подсчитал, что дополнительная прибыль его компании в результате суэцких событий составила 100 млн. долл. Прибыли, полученные американскими компаниями в I квартале 1957 г., резко увеличились по сравнению с наивысшим уровнем, достигнутым в предыдущие годы: у компании «Стандард ойл (Нью-Джерси)» они возросли на 16%, у «Техас» — на 24% и у «Галф ойл корпорейшн» — на 30%. За то же время прибыли многих американских компаний, деятельность которых ограничивается только США, остались на прежнем уровне или снизились.

Однако быстрое увеличение прибылей не являлось основной целью политики, проводимой Государственным департаментом. Вашингтон всегда прилагал немало усилий для того, чтобы содействовать благосостоянию американских нефтяных компаний. В 20-х годах компанию «Стандард ойл (Нью-Джерси)» приняли в качестве партнера в «Ирак петролеум компани», несмотря на то,

что Министерство иностранных дел Англии противилось этому; в 30-х годах посол США в Англии Эндрю У. Меллон добился того, что контролируемая им компания «Галф ойл» получила концессию в Кувейте, находившемся под протекторатом Англии; в 1954 г. Герберт Гувер младший играл главную роль при ликвидации английской нефтяной монополии в Иране и создании там картелированного консорциума. В результате этого доля США в добыче нефти в странах, прилегающих к Персидскому заливу, увеличилась с 14% в 1938 г. до 53% в 1955 г., соответственно этому расширились владения американских монополий за счет англо-голландского капитала.

Если в 20-х годах основным врагом США в странах Персидского залива была Англия, то в 50-х годах Вашингтон считал своим основным противником Россию. Советский Союз фактически непосредственно не участвовал в добыче нефти в странах Персидского залива, но с точки зрения стратегии холодной войны считалось абсолютно необходимым не допускать русских к богатейшему в мире источнику энергии. Перспективы того, что США сами примерно через десятилетие могут оказаться в известной мере зависимыми от поставок нефти из стран Ближнего и Среднего Востока, придавала все большую актуальность этому конфликту. Таким образом, по существу, одновременно велись две холодные войны из-за стран, омываемых теплыми водами Персидского залива: холодная война между «братьями» — членами международного нефтяного картеля, сдерживаемая значительно более «горячей» холодной войной против Советского Союза. При такой ситуации слова шекспировских ведьм в «Макбете» вполне можно было бы видоизменить следующим образом:

«Больше, больше нефти и тревог; пламя ярко,
Хороша в котле заварка».

И котел действительно кипел. К 1957 г. «синтетический» монарх искусственного королевства Иордании переменил свою зависимость от Англии на зависимость от США. Англичане были вынуждены молча смириться с тем, что США поддержали Египет в вопросе о Суэцком канале. Вскоре после возвращения из столицы капиталистического мира (Вашингтон.— *Ред.*) деспотичный правитель аравийского, рабовладельческого государства (Ибн

Сауд.— *Ред.*) возобновил договор с США о сдаче в аренду военно-воздушной базы в Дахране за 10 млн. долл. в год, которые должны были выплачиваться путем поставки танков, пушек и самолетов. Это вооружение, как провозглашалось, будет использовано для того, чтобы сбросить англичан в Персидский залив и израильтян — в Средиземное море, хотя, по всей вероятности, оно давалось королю Сауду для того, чтобы защитить его от Москвы. Вообще, казалось, что государственный секретарь Даллес хорошо поработал для того, чтобы на время обеспечить наиболее высокую прибыль, которую когда-либо получал христианский мир — 1 млрд. долл. в год на 3 млрд. долл., инвестированных нефтяным картелем в странах Персидского залива.

То, что США отнеслись к королю Саудовской Аравии как к партнеру, а не как к марионетке, возмущало англичан. Лондонская газета «Таймс» в передовой статье писала:

«Странные взаимоотношения между крупнейшей американской компанией и королевством с архаической социальной структурой представляют реальную угрозу для англо-американского сотрудничества на Ближнем и Среднем Востоке. Влияние Саудовской Аравии на компанию «Арамко» настолько упрочилось, а последняя так не желает подвергать опасности свои позиции, что эту фирму, по-видимому, используют в качестве орудия для усиления влияния Саудовской Аравии, политика которой явно враждебна по отношению к Англии».

Возможно, англичане были менее обеспокоены «архаической социальной структурой» Саудовской Аравии, чем ее притязаниями на господство над всем полуостровом, включая и богатые нефтью территории княжеств Договорного Омана и Омана и Муската. Существование так называемых суверенных государств вдоль побережья Аравийского полуострова оскорбляло достоинство короля Сауда; но еще важнее было то, что прибыли от концессий поступали в карманы неизвестных шейхов, а не в личную казну короля. Жадность короля была столь сильна, что временами разгоралась война из-за оазиса Бурайми, где Оман и княжества Договорного Омана граничат с Саудовской Аравией. Арабы воевали с арабами, но для всего мира это выглядело как война между компаниями «Ирак петролеум» и «Арамко».

Любой ценой следует добиваться того, чтобы к пан-арабскому союзу не примкнул Кувейт — маленькое пустынное княжество, находящееся между Саудовской Аравией и Ираком, где компании «Бритиш петролеум» принадлежит половина богатейшего месторождения нефти в мире. Кувейт имеет две отличительные черты: он не только занимает первое место среди стран Персидского залива по добыче нефти, но он беззащитен в военном отношении. Саудовская Аравия, Египет, Ирак, Иран, являющиеся довольно крупными странами, представляют определенную трудность для военного командования западных стран. Но Кувейт — это лишь портовый город, за которым лежат пески пустыни; он беззащитен, так как у него нет армии и население и территория очень невелики. Буквально достаточно нескольких канонерок и небольшого числа морских пехотинцев, чтобы отрезать нефтяные установки от народа. Здесь по крайней мере устаревший империализм консерваторов имел последнюю опору в борьбе против растущего арабского национализма. Агрессивность англичан на Ближнем и Среднем Востоке до некоторой степени объясняется особым положением Кувейта.

Совершенно иное положение в Саудовской Аравии. Нефтепровод, пролегающий через пустыню по направлению к еще более уязвимым территориям в Иордании, Сирии и Ливане, доступен для саботажа в любом месте на протяжении нескольких сот миль необитаемой территории. Крупные нефтепромыслы и нефтеперерабатывающие заводы окружены беспокойным пролетариатом. Сам король, являющийся собственником священных мест мусульман, чрезвычайно жаден, хотя он и является главой наиболее пуританской секты, исповедующей ислам. Получая около 280 млн. долл. в год, он хочет получать все больше, больше и больше. Лондонская газета «Таймс», возможно, была права в своих подозрениях, что Вашингтон чрезмерно задабривает этого монарха пустынь, богатых нефтью. Совершенно очевидно, что он старается заполучить больше чем половину прибылей — условие, с помощью которого американские компании надеются добиться лояльности властелинов земель, где они добывают нефть. Он требует перерасчета калькуляции цен компанией «Арамко», с тем чтобы увеличить свои доходы; он хочет превратить «Арамко» полностью

в арабскую корпорацию, которая была бы более обязана перед ним, чем перед Рокфеллер-плаца.

Членов картеля может беспокоить и еще одно обстоятельство. В прошлом они и только они обладали знаниями в области нефтяной промышленности. Но теперь как русские, так и румыны экспортируют нефтяное оборудование и предоставляют техническую помощь. Группы их техников уже ведут разведку и буровые работы в Индии. При этом они не проявляют какого-либо интереса к получению концессий, которые затрагивают национальный суверенитет. Но откажутся ли они от переговоров с этим арабским монархом или с другими правителями о руководстве разработкой нефтяных месторождений за комиссионное вознаграждение, скажем, в 10 или 20%? Всеми признано, что ни одна из стран Ближнего или Среднего Востока не имеет квалифицированных кадров, могущих управлять колоссальными нефтепромыслами, но в случае их национализации теперь есть русские, которые могут обеспечить умелое управление. Такое соглашение было бы чисто коммерческой сделкой, причем одинаково оправданной с точки зрения как коммунистической, так и капиталистической этики. Что касается компенсации, которая должна была бы быть выплачена прежним владельцам, то этот вопрос касался бы лишь страны, осуществившей национализацию, а не Москвы. Возможно, имея в виду нечто подобное, государственный секретарь Даллес предупредил, что любая национализация нефтяных предприятий в странах Ближнего и Среднего Востока повлечет за собой международную интервенцию.

Такая накаленная обстановка является перспективой более или менее близкого будущего. Наиболее настоящей проблемой для нефтяного картеля в настоящее время является сбыт нефти, несмотря на действия Египта. Предлагалось построить крупный нефтепровод из Ирака к Средиземному морю через Турцию, что потребовало бы, по оценкам, 1 млрд. долл. и 3 лет работы. Путем удлинения нефтепровода можно было бы транспортировать нефть из близлежащих Кувейта и Ирана и тем самым сделать картель независимым от Суэцкого канала, а также от необходимости транспортировать нефть по существующим нефтепроводам, проходящим через беспокойные Сирию и Ливан. Но будет ли Ирак через несколько лет более надежным, чем Сирия? Не

было никакой гарантии в том, что нефтепровод, на который будет израсходован 1 млрд. долл., будет подвергаться меньшей опасности, чем более мелкие нефтепроводы, — слишком дорогой залог для неясных судеб стран Ближнего и Среднего Востока.

Еще более рискованным было предложение о постройке нефтепровода через Израиль до залива Акаба с участием французского капитала. Но как смогут танкеры проходить через пролив Тиран, если на это не дадут согласия Саудовская Аравия и Египет? И позволит ли какая-либо мусульманская страна, чтобы ее нефть перевозилась через проклятый Израиль? Еще более безнадежным было предложение построить нефтепровод параллельно Суэцкому каналу. Как англичане, так и французы испытывали неискоренимую неприязнь к правительству Египта.

Было ясно, что ни один нефтепровод не был в безопасности, как это доказали сирийцы, взорвав во время суэцкого кризиса насосные станции нефтепровода, принадлежащего «Ирак петролеум компани». Поэтому картель в силу необходимости вернулся к идее строительства супертанкеров с тем, чтобы в случае нужды быть независимым от Суэцкого канала. В самом худшем случае и если в руках на время остался бы только Кувейт, супертанкеры смогли бы перевозить кувейтскую нефть вокруг мыса Доброй Надежды с затратами не большими, чем при перевозке через Суэцкий канал.

Стандартный танкер в годы второй мировой войны, а именно танкер Т-2, перевозил 16,6 тыс. т нефти через Суэцкий канал. Танкер грузоподъемностью в 45 тыс. т может совершать рейс вокруг мыса Доброй Надежды при меньших издержках на тонну-милю. Намечается постройка танкеров грузоподъемностью в 65—100 тыс. т, которые не смогут проходить через Суэцкий канал. В связи с эксплуатацией таких танкеров возникает ряд проблем; потребуется произвести дорогостоящее переоборудование портов, так как ни один порт в Европе и на Восточном побережье США не может принимать таких морских гигантов. Поэтому как США, так и Англия приняли условия Египта в отношении прохода через канал в ожидании того времени, когда либо Египет пойдет на уступки, либо будут построены супертанкеры для перевозки нефти вокруг мыса Доброй Надежды.

Французское правительство с надеждой взирало на алжирскую Сахару. Было выделено около 600 млн. долл. на разведывательные работы там, а также в Габоне и других районах Французской Западной Африки. Нефть была получена в трех разных районах Сахары; при этом одна скважина с среднесуточным дебитом в 8 тыс. баррелей и высоким удельным весом нефти считалась особенно многообещающей. Если Сахара не второй Кувейт, то по крайней мере ее месторождения, по-видимому, сравнимы с некоторыми наиболее богатыми месторождениями в США и отличаются значительным, если не исключительно высоким дебитом скважин.

Хотя компания «Ройял Датч-Шелл» вложила капитал в одно из алжирских нефтяных месторождений; французы надеялись сохранить Сахару в основном для себя. Однако расходы на разведку значительны, месторождения находятся вдали от Средиземного моря, а финансовые ресурсы ограничены. Поэтому, естественно, возникли слухи, что американские компании охотно предоставят средства на разведку и разработку месторождений при условии получения обычной 50-процентной доли прибыли. «Невероятно»,— заявил министр финансов Франции как будто в подтверждение этих слухов. Подобное же говорили англичане в Ираке в 20-х годах и в Иране в 40-х годах. Отмечалось, что, возможно, было бы безопаснее иметь американские, а не французские нефтепроводы через алжирские пустыни и горы, на случай если французское «умиротворение» Алжира окажется не вполне успешным.

Западная Европа смотрела с надеждой на будущее, когда будет доступна атомная энергия, но в ближайшее десятилетие от этого магического источника вряд ли можно многого ожидать. На ближайшее будущее Западная Европа привязана к району Персидского залива как источнику энергии; примерно через десятилетие США также могут оказаться зависимыми от этого района. Неужели у Запада нет лучшего пути для получения необходимой ему энергии, чем зависимость от международного нефтяного картеля и разложившихся деспотов и олигархий на Ближнем Востоке в обстановке беспокойства, которое охватило страны, окружающие богатый нефтью район Персидского залива?

Глава 33

ПОТРЕБНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОНТРОЛЕ

«Скажите мне,— заявил в начале 1944 г. министр Гарольд Д. Икес, глава Управления по поставкам нефти для нужд войны,— какого рода соглашение будет достигнуто Объединенными Нациями в отношении мировых источников нефти после окончания войны, и я берусь проанализировать, насколько прочен будет тот мир, который наступит»¹.

После войны Бенжамин Марш, последний из популистов в Вашингтоне, беседовал с Бернардом Барухом, который объяснил ему, что распределение сырья между союзниками было необходимо для одержания победы. «Тогда,— спросил Марш,— почему мы не продолжаем осуществлять такой контроль, с тем чтобы облегчить восстановление экономики?» «Потому, что частные собственники не позволят этого»,— ответил старый государственный деятель. «Если не удастся справедливо распределять мировые ресурсы сырьевых материалов, приведет ли это к войне?»— спросили Баруха. «Возможно»,— был его ответ².

Вопрос о том, кто унаследует свободный мир, по существу, никогда не возникал. Некоторые эксперты из Совета военного производства просили, чтобы новую международную организацию, поднимающуюся из руин войны, уполномочили осуществлять контроль над распределением мировых ресурсов сырья. Лейбористская партия в Англии поддерживала аналогичный план. Но как Комитет по иностранным операциям при Управлении по поставкам нефти для нужд войны, возглавляемом Икесом, в состав которого входили представители крупнейших монополий, так и Военный совет нефтяной

¹ Lobbyist for the People, the memoirs of Benjamin C. Marsh, published posthumously in 1953 by Public Affairs Press, p. 202.

² Lobbyist for the People, the memoirs of Benjamin C. Marsh, published posthumously in 1953 by Public Affairs Press., p. 194.

промышленности — прямой орган этой промышленности — наложили решительное вето. Они подготовили документ «Внешняя политика Соединенных Штатов в области нефти», основанный на тезисе: «разработку нефтяных источников лучше всего могут осуществлять частные предприятия». Этим руководствовался Вашингтон.

Чтобы раз и навсегда покончить с ужасной трехсторонней борьбой за богатейшие в мире нефтяные ресурсы стран Ближнего и Среднего Востока, Международный альянс нефтяных кооперативов в 1947 г. предложил интернационализировать нефтяную промышленность в этом районе. План имел целью смягчить конфликт между странами социалистического лагеря и несоциалистического лагеря из-за этих богатств, обеспечить народам Ближнего и Среднего Востока постоянный доход от их богатств вместо гарантии полного уничтожения в результате войны, а также снизить цены в интересах потребителей всех стран.

Кооператоры, которые утверждали, что они выступают от имени 85 млн. семей-членов в 39 странах, представили 19 июля 1947 г. свой план Экономическому и Социальному совету ООН. Вкратце они предлагали создать орган по нефти в рамках ООН, который принял бы на себя функции управления нефтяными запасами Ближнего и Среднего Востока с тем, чтобы обеспечить всем странам и покупателям равный доступ в соответствии с условиями Атлантической хартии. «Этот план, — писала газета «Нью-Йорк таймс», — как полагают, встретит решительное сопротивление со стороны американских и английских монополий, которые в настоящее время контролируют большую часть нефти, добываемой на Ближнем и Среднем Востоке»¹.

Ближний и Средний Восток, заявил Кооперативный альянс, представляет собой сравнительно небольшой район, очень удобный для того, чтобы стать опытным участком для осуществления управления этим невозместимым природным богатством. Поскольку эти источники монополизированы преимущественно компаниями только двух стран, совершенно необходимо, чтобы Со-

¹ Letter of International Cooperative Alliance to Economic and Social Council, United Nations, March 13, 1947, published March 13, 1947; Raymond F. Mikesell and Hollis B. Cheney, *Arabian Oil*, University of North Carolina Press, 1949, pp. 104—105.

циальный и Экономический совет ООН концентрировал свои усилия в первую очередь и исключительно только на этом районе. «Будущее самой Организации Объединенных Наций, вполне вероятно, будет зависеть от того, каков будет подход к проблеме нефти на Ближнем и Среднем Востоке и как она будет урегулирована».

Кооператоры изложили то, что они считали основными принципами, которыми надлежало руководствоваться:

«Равный доступ к природным богатствам, как это установлено в Атлантической хартии, должен соблюдаться как неперемutable условие экономического развития, восстановления свободного обмена товарами между странами и поддержания мира...

Международное соперничество из-за источников сырья либо хищных частных монополий, либо империалистических правительств, либо и тех и других приводит к неустойчивости в области экономики, к неизбежным конфликтам и созданию угрозы миру, что, например, мы недавно наблюдали в борьбе за установление контроля над нефтяными ресурсами Ближнего и Среднего Востока...

Центр тяжести нефтяной промышленности уже перемещается на Ближний и Средний Восток, и нефтяные источники в этом стратегическом районе являются в настоящее время яблоком раздора между странами, как большими, так и малыми, и поэтому представляют собой одну из величайших потенциальных угроз миру во всем мире...

С точки зрения потребителей, абсолютно необходимо, чтобы сырье было доступно человечеству на равных условиях. Нельзя выдвинуть ни одного веского довода в пользу того, чтобы рассматривать каждый вид сырья как монополию того государства, в пределах территории которого оно случайно оказалось или может быть добыто. Напротив, сырье должно быть в первую очередь (после вооружения) поставлено под контроль Объединенных Наций; и в качестве образца для эксплуатации такого сырья следует принять принципы, применяемые в кооперативном движении, а именно: равные условия для всех и право каждого предприятия, использующего сырье, закупать его в таком количестве, какое оно считает возможным использовать».

Кооперативный альянс не скупился на слова, описывая существующий контроль:

«(Пять крупнейших американских нефтяных компаний) во взаимоотношениях с малыми государствами Ближнего и Среднего Востока имеют склонность выставлять себя в качестве промышленных сверхправительств. Они направляют, если не определяют, внешнюю политику в области нефти и в ныне существующих условиях склонны обходить Объединенные Нации. И все же, поскольку обеспечение национальной безопасности тесно связано с наличием достаточных ресурсов нефти, эти компании во всех необходимых случаях пользуются поддержкой самого правительства Соединенных Штатов. Они неразрывно связаны между собой, и ничто не может продемонстрировать этот факт лучше, чем угроза со стороны какой-либо третьей державы посягнуть на нефтяную концессию в Саудовской Аравии.

Такие браки между нефтяными компаниями, с одной стороны, и мелкими суверенными государствами Ближнего и Среднего Востока — с другой, являются беспокойными и неестественными союзами. Тот, кто предоставляет такие концессии, обычно проявляет подозрительность и недоверие, а компании, вложившие в этих странах огромные суммы, обычно испытывают страх перед предстоящей судьбой».

Кооперативный альянс обратил внимание на пересмотренный проект англо-американского соглашения по нефти, подлежащий тогда еще утверждению, в котором в весьма пространной форме предусматривалось, что ни правительство США, ни Организация Объединенных Наций не будут иметь права вмешиваться в концессионные договоры со стороны Ближнего и Среднего Востока или во взаимоотношения между корпорациями и правительствами этих стран (поразительный отказ от суверенных прав):

«Эти оговорки более красноречиво, чем все, что может быть написано по этому вопросу, говорят о том, что компании этих двух стран, заполучив обширные территории, в недрах которых залегают основная часть запасов нефти всего земного шара, полны решимости, несмотря ни на что, сохранять над ними свой контроль. Эта позиция не только противоречит духу Атлантической хартии, но в то же время является разрушительной

силой, которая может со временем сделать Организацию Объединенных Наций такой же бессильной, какой оказалась Лига Наций. Спасение ООН и мир во всем мире станут возможными лишь в том случае, если эта организация сможет противостоять и взять под свой контроль эти величайшие экономические империи, настоящие сверхгосударства современного мира. Ни одному правительству никогда не удавалось установить контроль над деятельностью нефтяных монополий в интересах всего общества. Мы горячо надеемся, что ООН сможет этого добиться. В настоящий момент это является самым серьезным испытанием, стоящим перед ней».

«Дело в том,— подчеркивали кооператоры,— что крупные нефтяные компании, захватившие основные мировые источники нефти, имеют некоторое сходство с предприятиями коммунального хозяйства: общественность заинтересована в них». Источники, находящиеся в руках этих компаний, приобретают все большую ценность «по мере того, как все возрастающее число стран переходит в ряды государств, не имеющих нефти, среди которых находятся Соединенные Штаты».

План установления международного контроля, выдвинутый Кооперативным альянсом, предусматривал созыв конференции стран Ближнего и Среднего Востока с тем, чтобы Комиссии по вопросам нефти ООН были предоставлены следующие полномочия:

1. Следить за тем, чтобы нефтяные компании, имеющие концессии, осуществляли свою деятельность в интересах общества.

2. Разрабатывать и проводить в принудительном порядке мероприятия по консервации нефтяных месторождений.

3. Предоставлять равные возможности в отношении снабжения нефтью, обеспечивающие всем странам, большим и малым, право закупать нефть на равных условиях.

4. Обеспечить всем покупателям — правительствам, кооперативам и частным корпорациям — доступ к источникам нефти на равной основе.

5. Запретить дискриминацию в области цен в пользу определенных правительств или покупателей и обеспечить каждому возможность закупать нефть в необходимом количестве.

6. Служить в качестве трибунала для разрешения любых споров по вопросам нефти, которые могут возникнуть. Жалобы могут приниматься от правительств-участников, арендаторов, или концессионеров, или покупателей.

Кооператоры преследовали свои собственные интересы, выдвигая предложение о создании органа ООН по нефти. Международный альянс нефтяных кооперативов, утверждали они, является «единственной коммерческой организацией в области нефти, добывающей снижения цен на нефтепродукты в интересах потребителей всех стран. Именно поэтому будут предприниматься всякого рода попытки помешать ее деятельности. В условиях, когда 90% мировых запасов нефти сосредоточено в руках кучки английских и американских компаний и когда нет никакой международной организации, которая наблюдала бы за их деятельностью, Международный альянс нефтяных кооперативов не без опасения взирает на свое будущее, даже если он может рассчитывать на финансовую поддержку многих влиятельных оптовых кооперативных организаций.

Потребуется нечто большее, чем увещевания, для того, чтобы заставить компании, добывающие нефть на Ближнем и Среднем Востоке, поставлять конкурирующему с ними кооперативу нефть из громадных запасов, имеющихся в этих странах. Если, например, шведский кооператив оптовых торговцев нефтью предполагает построить нефтеперерабатывающий завод в Швеции и импортировать нефть для переработки, может ли он рассчитывать на получение нефти на Ближнем и Среднем Востоке от компании, которая в то же время занимается сбытом нефтепродуктов в Швеции? Если он не сможет получить нефть, несмотря на то, что она в изобилии предлагается на рынке, то к какой авторитетной организации кооператив может обратиться с просьбой расследовать обстоятельства и принять возможные меры?»

Например, Ассоциация потребительских кооперативов, являющаяся самой крупной из кооперативных организаций США, обратилась к четырем нефтеперерабатывающим компаниям с просьбой сообщить цены на бензин, поставляемый танкерными партиями из стран Ближнего и Среднего Востока. Три из них выразили

«сожаление», а четвертая сообщила, что она не занимается торговлей на Ближнем Востоке.

Предложение Кооперативного альянса получило поддержку Всемирной федерации профсоюзов (ВФП), в то время единственной международной федерации рабочих. «Есть опасность,— заявила ВФП,— что борьба за нефть нарушит мир, тем более что обладание источниками нефти и переработка этого важнейшего вида сырья становится все в большей мере прерогативой немногих стран и немногих частных монополий»¹.

Но, когда 12 августа 1947 г. предложение было поставлено на голосование в Экономическом и Социальном совете, оно было поддержано лишь Норвегией и Колумбией. Восемь членов, в том числе страны социалистического лагеря, воздержались; восемь членов, включая США, Англию и Голландию, голосовали против. В 1951 г. на сессии в Сант-Яго (Чили) это предложение, чреватое серьезными осложнениями, было окончательно отклонено.

Значительно бóльшую угрозу для участников картеля предвещало решение Экономического и Финансового комитета ООН от 11 декабря 1952 г. Этот комитет одобрил предложение Ирана и Боливии о праве осуществлять национализацию, и одни только Соединенные Штаты голосовали против. Это было серьезным ударом для инвесторов. Поправка Соединенных Штатов, отстаивающая права иностранных компаний на вложенные ими капиталы, была отвергнута 27 голосами против 15. Среди стран, голосовавших против поправки США, были Аргентина, Бразилия, Колумбия, Эфиопия, Индонезия, Иран, Ирак, Мексика и Саудовская Аравия — все страны, располагающие более или менее значительными ресурсами нефти. Бирма, Перу и Венесуэла от голосования воздержались².

Результаты голосования, казалось, явились ответом на решение, принятое американскими дипломатами в Латинской Америке в ноябре 1948 г. на совещании в Рио-де-Жанейро. Тогда было решено, что никакие американские правительственные займы не будут предоставляться ни одной из стран Латинской Америки на

¹ Submitted to ECOSOC, August 8, 1947.

² «New York Times», December 7, 12, 1952; «Nation», December 27, 1952.

разработку национальных месторождений нефти. Если нефть и должна разрабатываться, то это должно будет осуществляться компанией «Стандард ойл (Нью-Джерси)» и ее коллегами.

Еще в 1923 г. Николас Дейвенпорт в своей книге «Нефтяные тресты и англо-американские отношения» спрашивал: «Когда же нефтяные богатства мира будут рассматриваться как достояние человечества, которые должны разрабатываться на благо человечества с тем, чтобы первый налог на доходы от эксплуатации месторождений предназначался для отсталых народов, живущих на территории, в недрах которой залегают нефть? Такие элементарные вопросы в настоящее время, несомненно, вызовут смех у искусственных политиканов».

В 1953 г. смех вовсе не был таким искренним, но контроль над нефтяными богатствами был более сильным, чем когда-либо, и решимость удержать его любой ценой была еще более непреклонной. Если некоторые пророки среди представителей нефтяной промышленности и предупреждали о грядущей судьбе, то участники соглашения в Акнакарри не обращали на них никакого внимания. В 1951 г. Кис Фаншир, редактор «Ойл дейли», в передовой рождественского номера газеты попытался внести идеи христианства в нефтяное дело. Он писал: «Касаясь вопроса о нефти, давайте рассмотрим значение длительного, честного и всеобщего мира с любой практической точки зрения, с какой только вы пожелаете. Если вы хотите рассматривать вопрос лишь с материалистической позиции, он заключается в следующем: приведет ли установление подлинного мира к сокращению потенциальных возможностей потребления нефти во всем мире по сравнению с чем-то похожим на состояние бесконечной полувойны?»

Если ваш ответ будет положительным, то этим вы заявите, что осуществление программы, предусматривающей, по существу, расточительство путем разрешения странам воевать друг против друга, чтобы удержать мир в рабском подчинении идее подготовки к войне, приведет к чрезмерному потреблению нефти, чего не было бы при проведении программы настоящего процветания, основанного на целесообразном использовании сил мира для создания лучшей, более богатой жизни для его народов.

Лично мы считаем, что, если бы народы мира были свободны от страха возобновления войн и необходимости подготовки к ним, после некоторого непродолжительного переходного периода поднялась бы такая волна производительной деятельности во всем мире, занятом строительством мирной жизни, что отпала бы нужда во всяких войнах и экономике, направленной на их подготовку...

Другой вопрос: возможно ли ожидать, что это удастся проверить или продемонстрировать в скором времени на деле? Нас следует извинить, если мы на этот счет проявляем некоторое сомнение при существующих ныне условиях. Но такое время должно наступить.

Пока же несправедливо и неправильно называть нефтяную промышленность военной отраслью. Это, по существу, клевета на доброе имя величайшей и приобретающей все большее значение в жизни страны и всего мира отрасли промышленности. Нефтяная промышленность не заинтересована в войнах в качестве института так называемой цивилизации. Правда, не так давно только вследствие использования нефти наша страна и ее союзники смогли одержать победу над своими врагами.

Мы считаем, что нефтяную промышленность было бы правильнее назвать мирной отраслью...

Государственные деятели мира еще не начали использовать энергию нефти, чтобы изгнать зло из человеческих планов и замыслов и заставить добро занять его место. Она может скорее затушить, чем раздуть, пламя честолюбивых замыслов, направленных против блага народа»¹.

Эти благочестивые высказывания могли бы быть повторены всеми народами мира. Международный альянс нефтяных кооперативов, представляющий организованные массы потребителей, страдающих от непомерно высокого уровня цен на нефть, установленного в соответствии с соглашением о сохранении статус-кво, одобрил бы статью в «Ойл дейли». Ее приветствовали бы и члены международного рабочего движения, хотя и разобщенные и нерешительные, находящиеся во вредной атмосфере холодной войны. Большинство делегатов Орга-

¹ «Oil Daily», December 21, 1951.

низации Объединенных Наций охотно проголосовали бы за создание Международного органа по нефти, если бы две державы, которым принадлежит большая часть мировых ресурсов нефти, не пользовались правом вето.

Корпорации, заключившие соглашение в Акнакарри, правили, будучи сильнее народов и идей. Но и в отношении их также можно применить поговорку: «После нас хоть потоп».

О Г Л А В Л Е Н И Е

	Стр.
Предисловие	5
Предисловие к американскому изданию	19
<i>Часть I: Масштабы промышленности</i>	25
Глава 1. В чьих руках находится контроль	27
Глава 2. Четыре эры в истории нефти	32
Эра керосина	35
Эра мазута	36
Эра бензина	41
Эра лимитируемой добычи нефти	43
Глава 3. Монополии и мелкие компании	46
„Стандард ойл компани (Нью-Джерси)“	48
„Стандард ойл компани (Индиана)“	55
„Сокони-вакуум ойл компани“ („Сокони мобил ойл“)	57
„Техас компани“	58
„Галф ойл корпорейшн“	60
„Шелл ойл компани“	61
„Стандард ойл компани оф Калифорния“ („Сокал“)	62
„Синклер ойл корпорейшн“	63
„Ситиз сервис компани“	64
„Филипс петролеум компани“	65
„Сан ойл компани“	66
„Атлантик рифайнинг компани“	67
„Тайдуотер ойл компани“	68
„Континентэл ойл компани“	68
„Стандард ойл компани (Огайо)“ („Сохайо“)	69
„Пьюр ойл компани“	69
„Юнион ойл компани“	70
„Огайо ойл компани“	71
Второстепенные компании	71
Нефть и банки	72

Часть II. От нефтепромысла к нефтеперерабатывающему заводу	75
Глава 4. Закон джунглей	77
Расточительство	82
Глава 5. Аренда и плата за разработку недр	92
Глава 6. Консервация	99
Применение подлинной консервации	111
Роль Техасской железнодорожной комиссии	115
Глава 7. Запасы нефти	121
Производство жидкого горючего из сланцев и угля	130
Глава 8. Транспортировка	135
Глава 9. Нефтеперерабатывающие заводы	144
Часть III. Джунгли рынка	155
Глава 10. Продажа бензина	157
Глава 11. Оптовый торговец и монополия	169
Глава 12. Неурядицы на рынке	186
Часть IV. Взаимоотношения внутри страны	197
Глава 13. Монополии и общественность	199
На службе просвещения	207
Глава 14. Монополии и потребитель	215
Глава 15. Конкуренция кооперативов	229
Сдерживание картеля	240
Глава 16. Профсоюзы в нефтяной промышленности	243
Часть V. Нефтяная промышленность и правительство	251
Глава 17. Угроза правительства	253
Глава 18. Монополии и Вашингтон	260
Нефтеносные прибрежные отмели	266
Совместная борьба	270
Победителю достаются трофеи	277
Правительство Эйзенхауэра	280
„Прибрежные отмели наши“	282
Глава 19. Провинция Техас	287
Глава 20. Налоги — клад для миллионеров	300
Глава 21. Дилемма импорта	307
Глава 22. Попытки регулирования	320
Закон Клейтона	320
Администрация национального восстановления	321
Дело компании „Сокони-вакуум ойл“	321
Дело компании „Этил корпорейшн“	324
„Дело матушки Хаббард“	325

Дело компании „Стандард ойл (Индиана)“	327
Дело „Стандард ойл компани оф Калифорния“	328
Дело „Ричфилд ойл корпорейшн“	330
Покупка активов	332
Дело компании „Атлас сапплай“	332
Дела компаний западного побережья	334
Глава 23. К национальной политике в отношении нефти	
Изменение существа закона	338
Статус-кво	339
Расчленение комбинированных компаний	340
Иллюзия регулирования	342
Национализация	344
Угроза перепроизводства	350
Часть VI. Нефтяная промышленность за границей	355
Глава 24. Борьба за мировые источники нефти	357
Глава 25. Провинция Венесуэла	368
Глава 26. Двери открываются... и закрываются	379
Акнакарри	388
Глава 27. Богатства Аравии	393
Кувейт	401
Нейтральная зона	406
Глава 28. Политика в области нефти на Ближнем и Среднем Востоке	409
Княжество Кувейт	418
Княжество Бахрейн	419
Вдоль побережья Персидского залива	420
Глава 29. Установление цен на нефть	422
Доклад о нефтяном вопросе в Западной Европе	437
Часть VII. Будущее нефти	441
Глава 30. Мексика — маяк надежды	443
Глава 31. Угроза в Иране	457
Иранский консорциум	464
Глава 32. После Суэца	470
Глава 33. Потребность в международном контроле	479

Г. О'К о н н о р
ИМПЕРИЯ НЕФТИ
Редактор *Р. ТУЗМУХАМЕДОВ.*
Переплет художника *К. П. Сиротова.*
Технический редактор *Т. С. Соколова.*

Сдано в производство 5/V 1958 г.
Подписано к печати 19/VII 1958 г.
Бумага $84 \times 108 \frac{1}{32} = 7,7$ бум. л. 25,2 печ. л.
Уч.-изд. л. 25,0. Изд. № 8/3750.
Цена 11 р. 25 к. Зак. 1843

ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНОСТРАННОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ
Москва, Ново-Алексеевская, 52.

Первая Образцовая типография
имени А. А. Жданова
Московского городского Совнархоза,
Москва, Ж-54, Валовая, 28

№ 25к

ОКОННОР

ИМПЕРИЯ
НЕФТИ