

Россия - ОПЕК: от конфронтации к многостороннему сотрудничеству



Еще во время работы Международного нефтяного форума (22-23 ноября 2001 г.) наш уважаемый автор Андрей Конопляник коснулся вопросов поведения России на мировом рынке (его доклад опубликован в журнале ["Нефть России" № 1 за 2002 г.](#)). В связи с чрезвычайной важностью проблемы в этом и следующем номерах журнала мы продолжаем тему и предлагаем вашему вниманию статью этого экономиста.

Андрей КОНОПЛЯНИК,
президент Фонда развития энергетической инвестиционной политики
и проектного финансирования, доктор экономических наук, профессор

● «Россия - ОПЕК: неизбежна ли «ценовая война?»»

Осенью 2001 г. Россия неожиданно оказалась на авансцене всемирной нефтяной жизни. В течение нескольких месяцев мировое сообщество внимательно наблюдало за тем, как наша страна реагировала на инициативы ОПЕК по укреплению нефтяных цен, начавших с осени 2000 г. свое устойчивое снижение (роковое совпадение - своего пика в 35,5 доллара за баррель цена на нефть Urals достигла 11 сентября 2001 г.).

У любого участника нефтяного рынка во второй половине 2001 г. было два основных варианта поведения: способствовать неконтролируемому снижению или даже обвалу цен, чтобы потом устранять последствия, внося поправки в бюджет, изыскивая источники покрытия образовавшихся дефицитов, кассовых разрывов, или же стремиться предвосхищать негативное развитие событий, противодействовать движению цен в неблагоприятном направлении, то есть удерживать рынок в равновесном состоянии и, таким образом, предотвращать потери доходов компаний и бюджетные потери государства.

На мой взгляд, вплоть до конца ноября 2001 г. и правительство, и некоторые российские нефтяные компании своими заявлениями в основном «раскачивали» рынок и ухудшали динамику цен (см. рис. 1).



Нами был проведен корреляционный анализ, показывающий, как соотносится поведение нефтяных цен с середины сентября 2001 г. с выступлениями высших должностных лиц российской исполнительной власти (уровень члена правительства и выше), имеющих непосредственное отношение к энергетическому либо к включающему энергетику блоку вопросов (В.Путин, М.Касьянов, В.Христенко, А.Кудрин и И.Юсуфов). Эти заявления (см. табл.) - либо о жесткой бескомпромиссной позиции России в отношении установления цен, исходя исключительно из ее собственных интересов (что способствовало снижению цен), либо взаимоисключающие заявления государственных деятелей (что давало рынку разнонаправленные сигналы) - не способствовали вплоть до конца ноября сохранению уровня цен. Только в конце ноября произошла синхронизация в высказываниях российских руководителей и были предприняты некоторые действия, которые, правда, рынок не расценил как адекватные.

Реакция рынка на заявления членов правительства РФ			
Дата	Автор заявления	Действия	Цена на нефть (Brent)
27.09.2001	Минэнерго	Желание увеличить экспорт на 5% (Югославия)	Падение с 23 до 22,8 долл./барр. (на 1%)
29.10.2001	В.Путин	Россия экспорт не снизит	Падение с 21,15 до 20,9 долл./барр. (на 1,2%)
08-09.11.2001	М.Касьянов, И.Юсуфов	Обещание в начале седующей недели (12.11.2001) снизить экспорт (при поддержке 6-7 нефтяных компаний)	Рост с 20,35 до 21,4 долл./барр. (на 5,2%) и стабилизация до 12.11.2001
12.11.2001	М.Касьянов	Решение о снижении добычи в IV квартале 2001 г. и I квартале 2002 г. на 30 тыс. барр./сут. (а экспорт - только на 10 тыс. барр./сут.!)	Рост с 20,45 до 20,8 долл./барр. (на 1,7%), потому что хотя бы какое-то решение принято. 13.11.2001 стало понятно, что этого недостаточно, поэтому продолжилось падение цены - с 20,8 до 18,75 долл./барр. (на 10%)
14.11.2001	В.Христенко	Обещание снижения добычи не более чем на 44 тыс. барр./сут.	Падение с 18,75 до 17,7 долл./барр. (на 5,6%)
16.11.2001	М.Касьянов	Нежелание снизить добычу не только на 200 тыс. барр./сут., но и	Стабилизация на уровне 17,7 долл./барр.

	В.Христенко	более чем на 30 тыс. барр./сут. Обещание снизить добычу более чем на 30 тыс. барр./сут., ибо 30 тыс. барр./сут. - это только добыча, а экспорт может быть снижен более существенно (хранилища и др.)	
18.11.2001	А.Кудрин	Обещание снизить добычу более чем на 30 тыс. барр./сут.	Рост с 17,7 до 18,1 долл./барр. (на 2,3%)
21-22.11.2001	М.Касьянов, В.Христенко, А.Кудрин	Не исключают более серьезного снижения добычи и экспорта. Сообщение о принятии решения по поводу снижения 23.11.2001	Рост с 18,75 до 19,9 долл./барр. (на 6,2%)
23.11.2001	В.Христенко	IV квартал 2001 г. - решение о снижении на 50 тыс. барр./сут. (по некоторым источникам - сверх 30 тыс. барр./сут.) Обещание с 1 января принять новое решение	Падение с 19,9 до 19,3 долл./барр. (на 3%)

Также негативно на нефтяной рынок влияло и отсутствие единой позиции на предложение ОПЕК среди российских нефтяных компаний. Все они разбились на три группы, две из которых заняли взаимоисключающие позиции. Одни компании («ЮКОС» и «Сибнефть»), активно наращивающие добычу и экспорт (доля экспорта компании "ЮКОС" по итогам трех кварталов 2001 г. достигла 40% - наивысшая среди остальных ВИНК при средней - 35%, призывали продолжать увеличивать добычу даже в условиях сжимающегося спроса на мировом рынке, видимо, с целью агрессивного расширения своего присутствия на нем - пусть даже ценой обвала цен. Другие («ЛУКОЙЛ» и ТНК), напротив, преследовали более долгосрочные интересы и поэтому выражали готовность к некоторому снижению экспорта в целях удержания цен на более высоком уровне. Компании третьей группы предпочитали свою позицию публично не обнародовать.

Таким образом, в стране сложились две группы мнений - сторонников и противников кооперации усилий с ОПЕК по удержанию цен, причем, каждая из групп в той или иной степени апеллирует к интересам России на нефтяном рынке. На мой взгляд, разница в подходах в значительной степени определяется тем, к каким именно - краткосрочным (фискальным) или долгосрочным (инвестиционным) - интересам страны апеллируют эти группы.

Краткосрочные интересы России на рынке определяют горизонт прогнозирования в рамках текущего бюджетного цикла и отражают логику «временщика во власти», заключающуюся в том, чтобы не идти навстречу ОПЕК, чья позиция заключается в удержании или повышении цен путем временного сокращения своего присутствия на рынке. Россия при этом может сохранять экспорт на достигнутом уровне либо даже расширять его, занимая высвобождающуюся ОПЕК рыночную нишу в целях краткосрочного увеличения доходов (в расчете на то, что эффект расширения поставок компенсирует эффект снижения цен). Правда, в итоге провоцируются «ценовая война» и обвал цен. Но эффект от их падения проявится с лагом запаздывания, может быть, уже в следующем, а не в текущем бюджетном цикле. К тому же такая логика поведения не соответствует реалиям сегодняшнего устройства мирового нефтяного рынка.

России и нефтяным компаниям в долгосрочном плане нужны стабильные предсказуемые цены, пусть даже более низкие. Они предпочтительнее непредсказуемых ценовых колебаний, спровоцированных стремлением добиться сиюминутной выгоды за счет расширения поставок и замещения чьих-то сегментов сжимающегося рынка. Для того чтобы выработать правильную линию поведения, необходимо учитывать фундаментальные характеристики развития нефтяного рынка.

● **Фундаментальные предпосылки поведения на рынке**

На мой взгляд, правительство в последние месяцы 2001 г. проводило свою политику так,

словно имело дело с рынком образца 70-х годов. Однако сегодня закономерности функционирования рынка нефти принципиально иные*.

Во-первых, нефтяной рынок стал истинно мировым. Интенсивное развитие процессов интернационализации и глобализации привело к тому, что сегодня он вписан в систему глобальных экономических отношений, которые через механизмы обратной связи оказывают на его поведение гораздо более широкий, чем ранее, спектр воздействий.

Во-вторых, с конца 80-х годов на мировом нефтяном рынке сформировался избыток предложения - как реального, так и потенциального. Причем, этот избыток образуется и на стороне спроса, и на стороне предложения.

На стороне спроса снижается энергоемкость ВВП в индустриально развитых странах, являющихся основными потребителями жидкого топлива в мире. Потребление становится все более энергоэкономным за счет технологических (снижение удельного потребления на единицу произведенной продукции) и структурных факторов (в структуре ВВП увеличивается доля менее энергоемких производств и отраслей).

На стороне предложения в результате интенсивного научно-технического прогресса и рациональной налоговой политики нефтедобывающих государств снижаются издержки и расширяется предложение как путем ввода новых месторождений (растет эффективность ГРП), так и повышения нефтеотдачи (рост извлекаемого потенциала на разрабатываемых месторождениях). Расширению предложения способствовала и налоговая политика "новых" нефтедобывающих государств, вышедших на рынок в период высоких цен на нефть в 70-е - начале 80-х годов. Многие государства, на территории которых были открыты новые месторождения, стали проводить более эффективную, более гибкую налоговую политику. Дифференцированно ослабляя налоговое давление на производителей, государства стимулировали рост производства, создавая навес «избыточного» предложения в виде, например, резервных (неиспользуемых) производственных мощностей (по ряду оценок, в странах ОПЕК их объем насчитывает 5-6,5 млн баррелей в сутки), накопленных коммерческих и/или стратегических запасов.

В-третьих, произошел переход от монопольных механизмов регулирования рынка к конкурентным. Закономерности естественной динамики освоения невозобновляемых энергоресурсов, описываемые известной специалистам так называемой кривой Хубберта, свидетельствуют о том, что приближение к вершине этой кривой создает объективные предпосылки для внедрения конкурентных механизмов регулирования рынка, которые идут на смену монопольным. В разных странах это происходит с разным темпом: раньше всего это произошло в США, так как они прежде других, уже в 70-е годы, оказались на вершине кривой Хубберта. На этапе монопольной структуры рынка доминирует природный фактор снижения издержек. То есть эффект их уменьшения получается за счет открытия все более дешевых месторождений - так было при обнаружении месторождений на Ближнем и Среднем Востоке, вследствие чего предельные издержки разведки и добычи нефти в мировой нефтяной промышленности держались до начала 70-х годов ниже средних. На этапе конкурентной структуры рынка доминирует фактор НТП - основной механизм снижения издержек как при геологоразведке, так и при освоении и эксплуатации разрабатываемых месторождений. Поначалу НТП лишь уменьшает негативное влияние природного фактора (как это было в 70-е годы), а впоследствии может полностью его компенсировать и даже превысить.

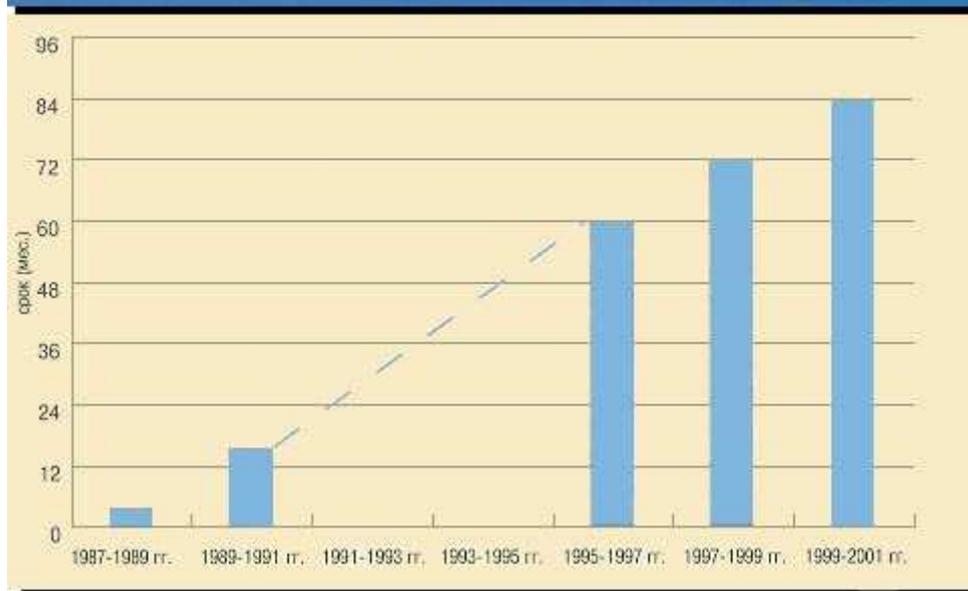
Общая закономерность конкурентного рынка - понижающее давление на цены, поскольку конкуренция, создавая избыток предложения, всегда действует в интересах потребителя.

Рис. 2. Эволюция систем ценообразования на мировом рынке



В-четвертых, насколько объективен переход от монопольного рынка к конкурентному, настолько же объективен переход к биржевому ценообразованию (см. рис. 2). Движущим механизмом биржевого ценообразования являются ожидания субъектов рыночных отношений, то есть фьючерсный рынок (рынок ожиданий). При этом доминирующими становятся цены не на "физическую", а на "бумажную" нефть (переход от торговли нефтью к торговле нефтяными контрактами). Плечо этих ожиданий все время увеличивается по мере развития рынка и за последние 10 с небольшим лет выросло почти в 30 раз - с 3 месяцев до 7 лет при торговле отдельными товарными позициями на Нью-Йоркской товарной бирже (см. рис. 3). Это означает, что биржевые ожидания не только приобретают глобальный характер, но и то, что конструктивный (или деструктивный) эффект от поведения того или иного игрока на рынке может оказывать влияние (через формирование тех или иных ожиданий, материализующихся в соответствующие фьючерсные котировки и открытые срочные позиции) на все более длительную перспективу.

Рис. 3. Временной горизонт торговли фьючерсными контрактами на рынке нефти



Сегодня в мире работает система трех международных бирж - в Нью-Йорке, Сингапуре и Лондоне, - функционирующих в режиме реального времени 24 часа в сутки и трансформирующих локальные сигналы в глобальное изменение цен, то есть в изменение мировой цены.

Вывод: сегодня мировой рынок нефти по всем фундаментальным признакам является, пользуясь биржевой терминологией, рынком "медвежий". Если вы не являетесь биржевым спекулянтom и не собираетесь зарабатывать деньги на дестабилизации рынка, а работаете с физической нефтью (являетесь производителем и продавцом) и проводите политику хеджирования (страхования ценовых рисков путем использования биржевых инструментов), то закономерностью вашего поведения на таком "медвежьем" рынке должны быть действия, способствующие его стабилизации. Иначе говоря, не надо раскачивать «медвежий» рынок. Это чревато «ценовой войной».

● Сколь велика опасность «ценовой войны»?

Ряд аналитиков, комментаторов, специалистов считают, что в конце 2001 г. «реально никто не собирался объявлять «ценовой войны». Со стороны ОПЕК это был просто элемент переговорных игр» (аналитик «НИКойла» Г.Красовский).

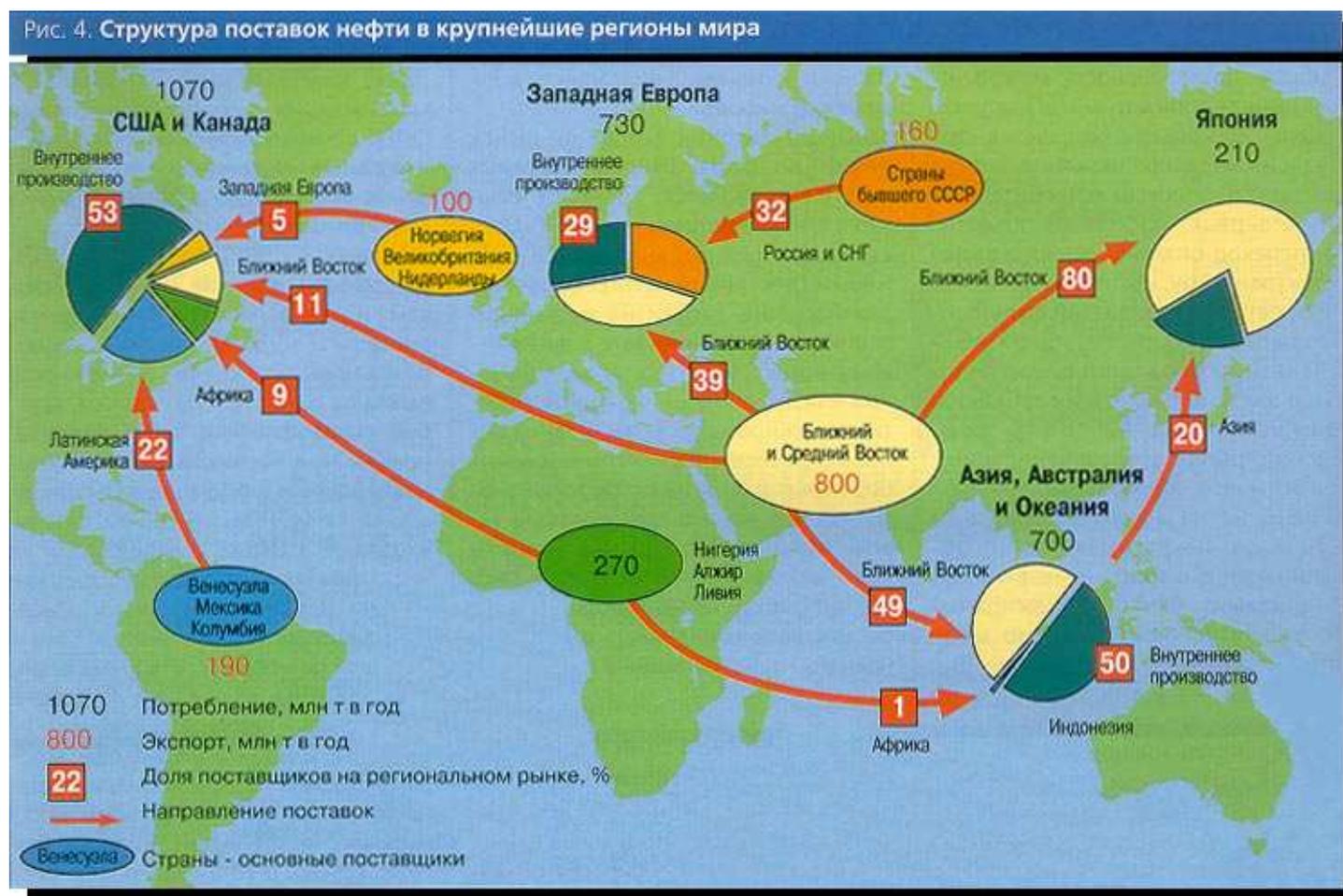
На мой взгляд, в конце 2001 г. опасность «ценовой войны» была гораздо более реальна, чем в 1986 г. или 1997 г., то есть в периоды предыдущих снижений (падений) цен (см. рис. 2), поскольку причины ценовых кризисов 1986 и 1997 гг., с одной стороны, и намечавшегося в конце 2001 г., с другой стороны, существенно различались.

В 1986 г. произошел окончательный переход от рынка монопольного к рынку конкурентному, от удержания максимально высоких цен силами ОПЕК в рамках монопольного рынка - к попыткам удержания хотя бы умеренно высоких цен в условиях рынка конкурентного.

В период с 1973 по 1986 гг. ОПЕК удерживала высокие цены (которые сама и устанавливала в рамках действовавшего тогда механизма ценообразования, что дало возможность выйти на рынок новым игрокам, которые стали вытеснять ОПЕК с рынка, предлагая, в частности, скидки с устанавливаемых организацией официальных отпускных цен. Однако страны, входящие в ОПЕК, доминировали на рынке, имели самые низкие издержки добычи и транспортировки к основным центрам потребления и самый большой резерв неиспользуемых производственных мощностей по добыче (последнее - результат политики ГРП нефтяных компаний в 60-е годы, которая исходила из предпосылки сохранения тенденций ускоренного роста мирового потребления жидкого топлива; однако в 70-е годы рост спроса на нефть резко замедлился, и часть мощностей по добыче оказалась невостребованной). Поэтому ОПЕК стала основным регулятором политики поддержания высоких цен.

В декабре 1985 г., чтобы защитить свою долю на рынке, которая продолжала неуклонно сжиматься,

ОПЕК перешла к использованию механизма "встречных" цен (net-back pricing), который позволял получать конкурентные преимущества производителям с наименьшими затратами (издержки плюс налоги) в цене. Таким образом, после 1986 г. ценообразующая функция на рынке перешла от ОПЕК к бирже (биржевые котировки как база для определения «встречных» цен, то есть уровня конкурентоспособности франко-производителя). Утратив монопольную ценообразующую функцию, ОПЕК сохранила свое влияние на цены, но только опосредованное, в числе других рыночных агентов. А поскольку биржевое ценообразование опирается на соотношение спроса и предложения, то число этих агентов многократно расширилось за счет производителей и потребителей и собственно биржевых игроков (хеджеров и спекулянтов). Поэтому существовавшая в 70-е годы жесткая зависимость «политика ОПЕК = цены на нефть» с конца 80-х годов является гораздо более опосредованной, менее жесткой.



В 1997-1998 гг. ситуация была иной, чем в 1986 г. Азиатский кризис нанес основной удар по Ближнему и Среднему Востоку, поскольку именно страны этого региона являются основными поставщиками нефти на Дальний Восток и в другие страны АТР (см. рис. 4). Локальный кризис поставок ОПЕК трансформировался в мировой нефтяной кризис, поскольку все бремя снижения импортного спроса в Азии (иначе: объемов экспортных поставок в регион) легло исключительно на плечи ОПЕК, практически не затронув других поставщиков. Глубина падения спроса оказалась настолько велика, что страны ОПЕК стали более интенсивно, чем обычно, нарушать дисциплину квот, избыток предложения еще более увеличился, и цены (напомню: в условиях реально существующего мирового рынка нефти) рухнули во всем мире.

Нынешняя ситуация, в свою очередь, отличается от ситуации 1997-1998 гг., спровоцированной азиатским кризисом. В марте 2001 г., после десяти лет бескризисного развития и устойчивого роста, США - крупнейший в мире единичный потребитель и импортер жидкого топлива - вошли в зону рецессии. Американский кризис перекидывается и в Европу - на грани рецессии находится ее крупнейшая экономика - германская. Япония уже вошла в период экономического спада. В этом случае

кризисные явления в экономике крупнейших потребителей, сопровождающиеся снижением спроса на жидкое топливо, затрагивают интересы уже не только государств ОПЕК, но и других поставщиков. В случае США - это внутренние производители, Латинская Америка, Ближний и Средний Восток (БСВ), Африка, Северное море. В случае Европы - внутренние производители (Северное море), ОПЕК, Россия и страны СНГ (см. рис. 4). Поэтому на сей раз ОПЕК хочет (на мой взгляд - вполне обоснованно) коллективных действий производителей по удержанию цен на относительно высоком уровне, призывая каждого из них - в том числе Россию - «подставить плечо» и взять на себя пропорциональную часть связанных с этим издержек (в виде временного снижения экспорта).

Последствия от вхождения Европы в зону экономического спада для России будут более значимыми, чем последствия от рецессии в США, ибо пока что наш основной экспортный рынок - европейский. Поэтому по мере замедления экономического роста в Европе и развития там кризисных явлений, тормозящих рост спроса на жидкое топливо, могут последовать обращения к России со стороны ОПЕК о еще большем сокращении экспорта.

Таким образом, ценовой «предкризис» 2001 г. является не результатом локального кризиса поставок ОПЕК (когда сократился спрос именно на ближневосточную нефть), а следствием снижения спроса на поставки из ОПЕК и из других источников, включая Россию (то есть нынешнее сокращение спроса на нефть затронуло более широкий круг поставщиков, чем в 1997 г.). Это, на мой взгляд, объясняет различия в характере предложений ОПЕК о сотрудничестве с Россией, делавшихся тогда и сейчас, и эволюцию тональности этих обращений. Поначалу ОПЕК обращалась к России и другим экспортерам с предложением совместно снизить поставки на мировой рынок на мягком дипломатическом языке. По мере негативного для экспортеров развития событий на рынке и отсутствия адекватной реакции на эти предложения со стороны тех, кому они были адресованы, интенсивность этих обращений нарастала, а их мягкость и дипломатичность - напротив, снижались течением времени.

В какой-то момент российское правительство расценило такой язык как прямой шантаж. Но ведь только после заявлений об "обусловленном" снижении ОПЕК своего экспорта, к тому же сделанных в форме, расцененной российским правительством как «шантаж» (то есть в достаточно прямолинейной, по дипломатическим меркам), последнее стало более-менее непротиворечиво (хотя и не вполне адекватно - об этом ниже) реагировать на предложения о коллективных действиях по регулированию рынка.

На мой взгляд, неправильно говорить в связи с этим, что Россия подчинилась диктату ОПЕК, согласившись на коллективные действия и пойдя в итоге на некоторое сокращение своего экспорта. Нет, мы действуем не в их интересах. Проводя согласованную с ОПЕК политику, мы реализуем свои собственные долгосрочные инвестиционные интересы - как страны, так и нефтяного бизнеса в целом (не всегда, правда, совпадающие с интересами отдельных нефтяных компаний). И не провоцируем при этом «ценовую войну».

● **Готовность ОПЕК к «ценовой войне»**

- ОПЕК, хотя и стремится выжать из России максимально возможное снижение, никогда не пойдет на «ценовую войну», - считает В.Нестеров, представитель компании «Тройка Диалог». - У стран ОПЕК гораздо меньший запас прочности, чем у России. Бюджет Саудовской Аравии на 90% зависит от нефти, а российский - только на 20%. ... они с трудом выдерживают цену в 20 долларов за баррель, тогда как для России не будет катастрофой и 15 долларов.

Однако мы не согласны с теми экспертами, которые утверждают, что сегодня реально никто не собирался объявлять «ценовую войну» и что со стороны ОПЕК это был просто элемент переговорных игр.

ОПЕК сейчас находится в положении, отличном от занимаемого ею в 1986 г., когда эта организация впервые - в условиях конкурентного рынка - пошла на фактическое объявление «ценовой войны», защищая свою квоту поставок на этом рынке. С тех пор ситуация внутри ОПЕК, на мой взгляд, изменилась в сторону повышения вероятности повторения событий 1986 г.

Снижение цен в 1986 г. создавало в странах ОПЕК, в первую очередь - в государствах Ближнего и Среднего Востока, угрозу уменьшения масштабов потребления и сокращения военных расходов из-за снижения нефтяных доходов. Однако масштабы потребления в государствах Персидского залива, например, во многом определяются потреблением предметов роскоши многочисленными членами

королевских семей, то есть относятся к категории «избыточного» потребления. Большие расходы на социальную сферу в ряде стран Персидского залива связаны зачастую с бесплатностью предоставляемых услуг на волне нефтяных супердоходов 70-х годов. Формирование инфраструктуры осуществлялось в основном руками иммигрантов, поэтому сокращение этих расходов не приводило к сокращению занятости коренного населения, а в условиях монархических режимов социальная неоднородность общества защищается силовыми структурами, поэтому ожидать негативных политических последствий от ущемления интересов некоренного населения не приходилось.

Таким образом, сокращение государственных расходов в большинстве стран ОПЕК (в частности - в государствах БСВ) в то время приводило к сокращению потребления, причем в зоне «избыточных» или «социально второстепенных» расходов, но не приводило к подрыву источника формирования доходной базы этих расходов.

В то время не создавалась угроза для нефтяной промышленности основных нефтедобывающих стран, связанная с нехваткой финансирования ее развития вследствие сокращения поступлений нефтедолларов. В отрасли наблюдался избыток производственных мощностей. На пике добычи находились (или подходили к пику) крупные месторождения, открытые или введенные в эксплуатацию международными нефтяными компаниями (на волне политики ГРП этих компаний) в конце 60-х - первой половине 70-х годов, еще до национализации нефтяной промышленности стран ОПЕК, массово произошедшей во второй половине 70-х годов. Интенсивное выбытие производственных мощностей нефтедобычи в этих странах еще не началось.

Сегодня ситуация кардинально иная. Сокращение потока нефтедолларов угрожает подорвать источник формирования доходной базы этих расходов. То есть создает угрозу воспроизводственным процессам в самой нефтяной промышленности.

Фонды в нефтяной промышленности ОПЕК постарели и изношены, правда, не до такой степени, как в России, но, тем не менее, довольно значительно (особенно в таких странах, как, скажем, Нигерия, Ливия, Алжир, Индонезия). Поэтому сегодня государствам-членам ОПЕК нефтедоллары нужны не только и не столько для того, чтобы расширять масштабы потребления за пределами «нефтянки», а для того, чтобы финансировать модернизацию и техническое переоснащение самой нефтяной отрасли.

Нефтяной бизнес в большинстве стран ОПЕК - государственный, поэтому собственных капиталовложений - из-за больших бюджетных расходов - на модернизацию нефтяной отрасли не хватает. Тот факт, что год назад Саудовская Аравия, ОАЭ и другие страны Персидского залива, наконец, открылись для прямых иностранных инвестиций в нефть и газ, на мой взгляд, подтверждает тезис о нехватке собственных средств этих стран для финансирования своих нефтегазовых комплексов. Поэтому сегодня страны ОПЕК - конкуренты России не только на рынке нефти, но и на рынке капиталов. При этом кредитные рейтинги многих из них выше, чем у России. По крайней мере, так было до 11 сентября 2001 г., притом, что инвесторы обычно достаточно инерционны.

Сегодня снижение цен несет в себе угрозу источнику финансового благополучия стран-участниц ОПЕК, угрозу их нефтяной промышленности, требующей многомиллиардных инвестиций в условиях более низких цен и более острой конкуренции на рынке капиталов, чем в 1986 г. Поэтому сегодня у ОПЕК существуют серьезные мотивы для развязывания «ценовой войны», потому что уменьшение цен, сокращение объемов поступающих нефтедолларов создают угрозу функционированию их жизненно важного центра - нефтяной промышленности. А жизненно важные центры люди (а именно люди - политики - принимают те или иные решения), как правило, защищают с гораздо большей решительностью и готовностью к крайним мерам.

Итак, если в 1986 г. страны ОПЕК решились на «ценовую войну», когда им не угрожал удар по их жизненному центру (финансированию нефтяной отрасли), то сегодня, защищая этот свой жизненно важный центр, они, очевидно, готовы к более решительным действиям. Именно поэтому, на мой взгляд, ОПЕК была готова развязать «ценовую войну», защищая свои жизненно важные интересы, если бы Россия и другие страны, к которым обратилась ОПЕК, не предприняли реальных действий, хотя бы частично отвечающих тому, что от них ожидали. Однако поначалу эта реакция была далеко не адекватной упомянутым ожиданиям.

(Окончание следует)

* Закономерности развития мирового рынка нефти были довольно подробно рассмотрены автором в серии статей, опубликованных в "Нефти России" в периоде конца 1999 по начало 2001 гг.