

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
КОНЬЮНКТУРНЫЙ ИНСТИТУТ
МВТ СССР

ЦЕНЫ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

СПРАВОЧНИК

1956 - 1958 гг.

Москва - ВНЕШТОРГИЗДАТ - 1 9 6 0

**Цены мирового
капиталистического рынка**

Редактор издательства *Левчук К. В.*
Технический редактор *Павловский А. А.*
Корректор *Исаева В. Т.*

Сдано в набор 25/IX 1959 г. Подписано в печать 23/XI 1959 г.
Формат бум. 60 × 92¹/₁₆. Печ. л. 15,75. Уч.-изд. л. 14,94.
А-06185. Тираж 2000. Тип. зак. № 469
Цена 7 руб. 50 коп. Переплет 1 руб.

Тип. № 7 УПП ЛСНХ. Ленинград, Ф-68, Садовая ул., 55/57

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ КОНЪЮНКТУРНЫЙ ИНСТИТУТ
МИНИСТЕРСТВА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СОЮЗА ССР

ЦЕНЫ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

СПРАВОЧНИК

1956—1958 гг.

Москва—ВНЕШТОРГИЗДАТ—1960

Справочник является продолжением выпущенного в 1958 г. Научно-исследовательским конъюнктурным институтом Справочника „Цены мирового капиталистического рынка“ и содержит систематизированные данные за 1956—1958 гг. об уровне и динамике экспортных и импортных цен важнейших сырьевых, продовольственных и промышленных товаров.

За 1956, 1957 и 1958 гг. приводятся среднегодовые цены, а за 1957 и 1958 гг. также данные по месяцам.

При пользовании Справочником следует иметь в виду пояснения, сделанные в тексте ранее выпущенного Справочника „Цены мирового капиталистического рынка“.

Справочник подготовлен к печати под руководством и редакцией Е. С. Георгиева и В. А. Шильдкрута коллективом авторов в составе А. П. Васильевой, В. И. Гликсон, В. Г. Геруса, Н. Ф. Громовой, А. И. Красовской, О. Б. Левитиной, Е. С. Моисеевой, А. И. Овчаровой и А. Н. Свиридовой.

Автор введения к Справочнику В. А. Шильдкрут.

ВВЕДЕНИЕ

1

В 1956 г. в связи с циклическим подъемом, а также под влиянием суэцких событий, на мировом капиталистическом рынке наблюдался интенсивный рост цен, который продолжался и в первой половине 1957 г.

В результате общий уровень экспортных цен достиг в 1957 г. относительного максимума, который однако меньше прежнего максимума, обусловленного войной в Корее.

Если же взять не все товары, а только промышленные изделия, то можно отметить, что уровень их экспортных цен в 1957 г. превысил предыдущий максимум, связанный с корейскими событиями. В наиболее развитых капиталистических странах — США и Англии — экспортные цены достигли в 1957 г. рекордного уровня, а именно: в США — для всего послевоенного времени, в Англии — для последевальвационного периода.

Индексы экспортных цен капиталистических стран¹
(цены в долл; 1953 г. = 100)

Годы и кварталы	Все товары	Сырьевые товары	Промышленные изделия	Отношение цен сырьевых товаров к ценам промышленных изделий
1950	89	97	86	113
1951	108	117	103	114
1952	105	104	104	100
1953	100	100	100	100
1954	99	103	98	105
1955	99	99	99	100

¹ U. N. Monthly Bulletin of Statistics, September 1959.

Годы и кварталы	Все товары	Сырьевые товары	Промышленные изделия	Отношение цен сырьевых товаров к ценам промыш- ленных изделий
1956	101	99	103	96
1957	103	101	107	94
1958	100	96	107	90
1956 I	101	98	102	96
II	101	99	103	96
III	101	100	103	97
IV	102	102	104	98
1957 I	104	103	106	97
II	104	103	106	97
III	104	102	107	95
IV	102	98	107	92
1958 I	101	97	108	90
II	100	96	107	90
III	99	96	106	90
IV	99	95	106	90

Весной 1957 г. высшая точка циклического подъема в экономике капиталистических стран была пройдена и вскоре начался кризис 1957—1958 гг., который вызвал понижение цен в международной торговле, главным образом на сырье, продолжавшееся в течение 1958 г.

Падение цен на сырьевые товары было всеобщим; оно продолжалось в течение всего 1958 г., и в конце 1958 г. цены на большинство сырьевых товаров были значительно ниже, чем в конце 1957 г. Особого внимания заслуживает то обстоятельство, что в среднем за 1958 г. общий уровень цен на сырьевые товары в международной торговле был несколько ниже чем в 1950 г. Таким образом, кризис обусловил по сырью возврат к уровню цен, который был характерен для периода, непосредственно предшествовавшего началу войны в Корее.

В отличие от цен на сырьевые товары экспортные цены на промышленные изделия под воздействием монополий с 1955 г. непрерывно повышались вплоть до весны 1958 г., когда они понизились всего на 1—2%. В результате еще более усилилась неравномерность движения цен, приведшая к серьезным диспропорциям между ценами на сырье и промышленные товары.

В Англии, например, падение цен на импортное сырье началось с мая 1957 г. и продолжалось до конца 1958 г. За этот период цены упали на 20%; в то же время цены на экспортируемые промышленные изделия повысились почти на 3%, а на продукцию машиностроения — на 7%.

В целом отношение цен сырья к ценам на промышленные изделия с 1955 г. непрерывно ухудшалось и в 1958 г. было на самом низком уровне за весь послевоенный период. Все это свидетельствует о резком ухудшении экономического положения слаборазвитых стран. По оценкам ООН, отмеченное падение цен на сырье при росте цен на промышленные изделия повлекло за собой в 1957/58 г. потерю для экономически отсталых стран в размере свыше 2 млрд. долл.

При рассмотрении динамики цен отдельных видов сырья следует иметь в виду некоторые изменения методов исчисления индексов цен в международной торговле. В связи с тем, что по ряду сырьевых товаров рынки, определяющие цены, находятся в импортирующих странах, в Статистических бюллетенях ООН в последнее время начали публиковаться комбинированные индексы экспортно-импортных цен. Они имеют то преимущество, что охватывают больший круг товаров, чем индексы экспортных цен, которые публиковались прежде и которые были приведены в ранее выпущенном Справочнике. Включение импортных цен сиф не вносит однако изменений в показания индексов по большинству товаров, за исключением сырья минерального происхождения, в импортных ценах которого фрахты играют существенную роль, как об этом можно судить по следующему сопоставлению прежних и новых индексов.

	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.	1954 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.
<i>Все сырье</i>									
Индексы экспортных цен	97	117	104	100	103	99	99	101	96
Индексы экспортно-импортных цен	97	119	106	100	103	100	101	102	96
<i>Минеральное сырье</i>									
Индексы экспортных цен	90	97	101	100	100	102	106	111	110
Индексы экспортно-импортных цен	90	104	108	100	99	102	109	114	108

Индексы цен в международной торговле, публикуемые ООН, несмотря на отмеченное улучшение методов их исчисления, все же не являются достаточно точным критерием, так как они не отражают в должной мере скидки, предоставляемые покупателям, а также другие условия фактических сделок. В связи с тем, что в последнее время скидки широко вошли в практику торговли, снижение цен на сырье в кризисе 1957—1958 гг. было в действительности бóльшим, чем это показывают приводимые ниже индексы ООН. Этим индексам свойственны и другие недостатки, искажающие динамику цен и их уровни. Рассматривая, например, движение цен сырья, не трудно заметить, что исключительно резкий скачок цен в 1954 г. сразу на 36% в группе товаров „чай, кофе и какао“, обусловил повышение общего индекса экспортно-импортных цен в 1954 г. Поэтому при анализе динамики цен за длительный период следует иметь в виду этот резкий скачок цен в 1954 г.

Несмотря на то, что индексы ООН, как уже отмечено, преуменьшают понижение цен на сырье, и они свидетельствуют о резком падении цен в период кризиса 1957—1958 гг.

Индексы экспортно-импортных цен на сырьевые товары¹

(цены в долл.; 1953 г. = 100)

Годы и кварталы	Все сырье	Сырьевые продовольственные товары	Из них		Сельскохозяйственные сырьевые товары (непродовольственные)	Из них текстильные волокна	Топливо, руды, концентраты и другое сырье минерального происхождения
			кофе, чай, какао	зерновые			
1950	97	91	87	89	110	118	90
1951	119	102	97	102	150	157	104
1952	106	101	95	103	111	106	108
1953	100	100	100	100	100	100	100
1954	103	107	136	89	100	101	99
1955	100	96	103	87	102	94	102
1956	101	97	100	86	101	92	109
1957	102	98	97	83	101	96	114
1958	96	94	94	82	90	78	108
1956 I	99	94	96	83	100	89	107
II	99	95	97	87	101	92	107
III	101	98	105	87	100	91	108
IV	104	100	104	87	103	96	114

¹ U. N. Monthly Bulletin of Statistics, September, 1959.

Годы и кварталы	Все сырье	Сырьевые продовольственные товары	Из них		Сельскохозяйственные сырьевые товары (непродовольственные)	Из них текстильные волокна	Топливо, руды, концентраты и другое сырье минерального происхождения
			кофе, чай, какао	зерновые			
1957 I	106	101	99	87	104	101	119
II	104	99	95	83	103	100	115
III	102	97	97	83	101	95	111
IV	99	95	97	82	96	88	110
1958 I	97	93	97	81	93	84	109
II	96	95	98	82	90	79	108
III	96	95	95	82	89	76	108
IV	95	93	88	82	88	71	108
1958 г. в % к 1957 г.	94	96	97	99	89	81	95
Падение цен в кризисе 1957—1958 гг. от высшей точки до низшей в %	10	8	11	7	15	30	9

По сравнению с I кварталом 1957 г., когда цены были на самом высоком уровне, и концом 1958 г., когда они достигли низшей точки, падение цен составило: по всему сырью 10%, в том числе по сырьевым продовольственным товарам — 8%, минеральному сырью — 9% и сельскохозяйственным сырьевым товарам (непродовольственным) — 15%. Наибольшее падение цен имело место по текстильным волокнам, где оно определяется в общем в 30%, а по шерсти — в 40%.

По ряду товаров цены в международной торговле упали в 1958 г. до самого низкого уровня для всего послевоенного периода. Это относится к шерсти, хлопку, льну, пшенице, кукурузе.

2

Экономика капиталистических стран за послевоенный период испытала три кризиса: в 1948—1949 гг., в 1953—1954 гг. и в 1957—1958 гг.

Первый из этих кризисов имел большое влияние на экономику капиталистического мира, так как вызвал девальвацию большинства западноевропейских валют в 1949 г. и повлек за собой значительное понижение общего уровня товарных цен в долларах.

Второй кризис, затронувший главным образом экономику США, был сравнительно менее острым и не оказал резкого воздействия на уровень цен на сырьевые товары.

Третий кризис 1957—1958 гг., несмотря на меньшую продолжительность, был наиболее глубоким и имел более серьезные последствия для экономики капиталистического мира, чем два предыдущие кризиса. Помимо сокращения производства и роста безработицы в США, а также ухудшения экономического положения в других капиталистических странах, этот кризис в 1958 г., впервые за послевоенный период, вызвал сокращение оборотов международной торговли и оказал крайне неблагоприятное воздействие на рынки сырья, выразившееся в резком падении цен.

Увеличение производственных возможностей, имевшее место за последнее время, создало проблему излишков для большинства товаров, участвующих в международной торговле. Связанные с этим рост трудностей сбыта и усиление конкурентной борьбы за рынки естественно сказались на внешнеторговых ценах, но с разной силой в зависимости от принадлежности товаров к той или иной группе.

Как известно, движение цен на монопольные товары в условиях изменения конъюнктуры резко отличается от динамики цен на товары, где на рынке выступают многочисленные конкурирующие друг с другом поставщики. Во время кризиса приспособление предложения высоко монополизированных товаров к изменившемуся спросу осуществляется преимущественно за счет сокращения продукции; таким путем монополии стремятся предотвратить существенное снижение цен.

Иное движение цен наблюдается по маломонополизированным товарам, например, по сельскохозяйственным продуктам, где имеется большое число разрозненных производителей. По этим товарам приспособление предложения к уменьшившемуся спросу идет в первую очередь за счет понижения цен, тогда как предложение на начальных стадиях кризиса иногда даже увеличивается. Лишь на более поздних стадиях кризиса низкие цены могут привести к сокращению производства, в частности за счет „вымывания“ наименее конкурентоспособных поставщиков.

Монополии, вступающие как продавцы, устанавливают цены на свою продукцию на высоком уровне и стремятся всеми средствами удерживать эти цены в течение сравнительно длительного периода времени.

В этом отличие монополизированных товаров от немонополизированных товаров, по которым рынок, т. е. соотношение спроса и предложения, а не продавцы оказывают решающее воздействие на уровень и динамику цен. В то время как цены немонополизированных товаров обычно подвержены весьма частым изменениям, монопольные цены отличаются большей

устойчивостью и менее чувствительны к изменениям конъюнктуры. Более того, монопольные цены могут даже повышаться при падении спроса. Это достигается с помощью ряда мероприятий, главным образом путем сокращения объема производства.

Примером движения цен высоко монополизированных и маломонополизированных товаров может служить динамика цен в США на передельный чугун, с одной стороны, и на стальной лом—с другой. У этих двух товаров, имеющих одного и того же основного потребителя — сталелитейную промышленность, можно наблюдать совершенно различную динамику цен при одних и тех же конъюнктурных условиях, которые в обоих случаях определяются объемом производства в черной металлургии США.

Цены в США на стальной лом и передельный чугун
(в долл. за б. тонну)

Годы	Индексы объема производства в черной металлургии 1935—1939 гг. = 100	Цены		Отношение цен на чугун к ценам на лом (в %)
		на лом	на чугун	
1929	133	18,0	18,2	101
1932	32	9,5	14,0	147
1933	54	11,1	15,2	137
1937	123	15,9	23,0	145
1938	68	14,0	21,7	155
1947—1949 гг. = 100				
1948	107	41,3	44,3	107
1949	90	32,1	46,0	143
1950	115	39,0	47,0	121
1951	126	44,2	52,0	118
1952	116	42,7	53,1	124
1953	132	41,1	55,2	134
1954	108	29,9	56,0	187
1955	140	40,2	57,2	142
1956	138	53,4	60,9	114
1957	131	47,7	64,8	136
1958	104	37,8	66,0	175

В довоенных кризисах цены на чугун еще испытывали снижение, хотя и менее значительное, чем цены на лом. Между тем в послевоенных кризисах 1948—1949 гг., 1953—1954 гг. и 1957—1958 гг., когда сокращение производства в черной метал-

лургии сопровождалось резким падением цен на лом, продолжалось неуклонное повышение цен на чугун, являющийся в США типично монопольным товаром.

В результате такого различного движения цен высоко монополизированных и маломонополизированных товаров возникают глубокие ценностные диспропорции.

Господство монополий, как известно, сказывается в первую очередь и в наибольшей степени на ценах внутреннего рынка, который легче контролировать. Внутренние цены подвержены также в большой мере воздействию государственно-монополистических организаций. Поэтому внутренние цены являются преимущественно областью типично монопольных цен с их особой динамикой, порождающей ножницы цен, как это видно на примере лома и чугуна.

Кризис 1957—1958 гг. обнаружил это резкое различие в поведении монополизированных и немонополизированных товаров, дающее ключ к пониманию особенностей движения не только цен на сырье и промышленные изделия, но также внутренних и внешнеторговых цен.

В особенности ярко эти различия проявились в США, где цены внутреннего рынка на черные металлы, синтетический каучук, сахар и другие высокомонополизированные товары продолжали непрерывно расти и в условиях кризиса, несмотря на значительное сокращение спроса. Даже конгресс США вынужден был обратить внимание на этот „парадокс цен“, обнаружившийся в условиях кризиса 1957—1958 гг., и назначил специальное расследование так называемых администрируемых цен, устанавливаемых монополиями.

Заслуживает специального внимания то, что по ряду товаров и экспортные цены США базируются на малоподвижных внутренних ценах типично монопольного характера, отличаются от них лишь неизменной поправкой и поэтому точно воспроизводят их динамику. Примером могут служить экспортные цены США на черные металлы, которые отличаются от внутренних цен франко Питсбург лишь постоянной надбавкой для рассматриваемых лет в размере около 10 долл. за тонну для покрытия транспортных расходов до выходных портов — Нью-Йорка, Филадельфии и Балтиморе. Анализ показывает, что экспортные цены на черные металлы повторяют динамику внутренних цен, которые за последние 10 лет неизменно повышались и оставались не чувствительными к изменениям конъюнктуры, как типично монопольные цены.

Несравненно более чувствительны к изменениям конъюнктуры в международной торговле и быстрее реагируют на всякие колебания в соотношении спроса и предложения экспортные цены Бельгии на черные металлы, которые ближе всего подходят к понятию мировых и которые наиболее характерны для внешнеторгового оборота в современных условиях.

Активное государственное вмешательство в систему ценообразования и установления цен привело к тому, что даже экспортные цены США на пшеницу и в особенности на хлопок, несмотря на наличие экспортных субсидий, оказались непоказательными для суждения об уровне и динамике мировых цен.

Дело в том, что центр тяжести американского экспорта пшеницы все более переносится на внеевропейские рынки, куда поставки осуществляются на основе специальных программ с участием государства. Около 40% всего экспорта хлопка из США в 1957/58 г. было осуществлено в порядке выполнения таких программ, где цены не играют первостепенного значения.

Сопоставление цен американского и мексиканского хлопка одинакового типа и длины волокна даже на Ливерпульской бирже, где игра спроса и предложения влияет на цены в большей мере, чем непосредственно в экспортирующих странах, наглядно показывает этот сравнительно более высокий уровень цен американского хлопка.

Экспортные цены на хлопок в США получают путем вычета из внутренних цен экспортной субсидии, которая выплачивается правительством по твердым ставкам, изменяемым в лучшем случае один раз в год. Поэтому экспортные цены на хлопок США в основном повторяют динамику цен внутреннего рынка и не могут служить критерием мировых цен.

Существенное преимущество с этой точки зрения имеют экспортные цены Мексики, являющейся наиболее крупным экспортером хлопка после США. Эти цены менее подвержены воздействию монополий и государственных организаций, более чувствительны и быстрее реагируют на изменение конъюнктуры на мировом рынке.

Под мировыми ценами, как известно, понимаются цены крупных **коммерческих** экспортных или импортных **раздельных операций**, поскольку именно в сфере обычных коммерческих внешнеторговых сделок наиболее остро проявляется конкуренция, выравнивающая уровни цен отдельных экспортеров и обуславливающая динамику цен в соответствии с состоянием спроса и предложения на рынке.

Помимо приведенных примеров, значительный интерес с точки зрения определения мировых цен представляют экспортные цены на сахар, которые в различной степени отражают влияние конкуренции. По кубинскому сахару-сырцу нью-йоркская биржа публикует два ряда экспортных цен — один, отражающий операции исключительно по поставкам в США, и другой, отражающий операции с остальными странами. В первом случае налицо малоподвижные цены, тесно связанные с импортными квотами, в рамках которых и осуществляются поставки по специальным ценам, фактически устанавливаемым заинтересованными американскими монополиями.

В другом случае котировки отражают коммерческие операции на так называемом свободном рынке, т. е. продажи различным странам, осуществляемые по ценам, складывающимся на рынке под влиянием конкуренции, игры спроса и предложения и т. д. Именно эти котировки характеризуют мировые цены на сахар, так как они менее связаны с воздействием монополий, государственным вмешательством, экспортными субсидиями, импортными квотами, таможенными преференциями и другими специальными торгово-политическими условиями.

Цены на сахар на нью-йоркской бирже
(в центах за а. ф.)

Годы	Кубинский сахар-сырец по международному контракту	Кубинский сахар-сырец для США	Кубинский сахар-сырец сиф Нью-Йорк
	фас порты Кубы		
1950	4,98	5,09	5,43
1951	5,67	5,07	5,56
1952	4,17	5,35	5,77
1953	3,41	5,42	5,79
1954	3,26	5,21	5,59
1955	3,24	5,00	5,45
1956	3,49	5,09	5,59
1957	5,16	5,31	5,75
1958	3,50	5,41	5,77

На внутреннем рынке воздействие монополий и государственно-монополистических организаций сравнительно сильнее, чем на внешнем рынке, где цены товаров, в особенности при крупных коммерческих внешнеторговых операциях, освобождаются от односторонней, продиктованной монополиями динамики, и все в большей мере отражают циклические изменения.

В ряде случаев можно наблюдать, как даже по товарам, где имеются очень сильные монополии, рынок властно вносит существенные коррективы в цены, установленные монополиями. Об этом говорит широкое распространение практики скидок, принявшее за рассматриваемые годы массовый характер и захватившее даже такие монополизированные товары, как искусственные волокна, а также большой размер этих скидок, как это характерно, например, для нефти. Как известно, особенно сильное воздействие на цены в международной торговле оказывают нефтяные монополии, концентрирующие в своих руках в значительных размерах добычу нефти, произ-

водство нефтепродуктов и внешнюю торговлю ими. Тем не менее под ударами кризиса политика цен Международного нефтяного картеля оказалась весьма уязвимой. Изменение конъюнктуры рынка привело к тому, что продажи нефти и нефтепродуктов фактически производились с большими скидками с низших справочных цен. Вслед за тем, несмотря на все меры, предпринятые монополиями, они были вынуждены пойти на понижение справочных цен на нефть и нефтепродукты на всех рынках, начиная от США и кончая Ближним и Средним Востоком. Однако фактические сделки продолжали и в дальнейшем совершаться со скидками и с этих пониженных справочных цен. При этом под воздействием рынка все более нарушается зависимость цен на нефть Ближнего и Среднего Востока, а также и Венесуэлы, от цены нефти в США, которая искусственно поддерживается ограничениями импорта, принявшими в последнее время принудительный характер.

Таким образом, несмотря на сопротивление монополий и различные защитные мероприятия, проводимые ими, конъюнктурные изменения, соотношение спроса и предложения вносят серьезные коррективы в политику цен монополий, в особенности в международной торговле, где острее проявляется конкурентная борьба за рынки сбыта.

ОБЩИЕ ПРИМЕЧАНИЯ К ТАБЛИЦАМ

1. Цены всех товаров даются: в таблицах сначала как в первоисточниках — в национальных валютах и мерах, а затем — в пересчете в доллары за метрическую единицу измерения (тонну, килограмм, кубометр и т. д.). Пересчет цен из национальных валют в доллары произведен по паритетах или официальным курсам валют.

По биржевым товарам приводятся, как правило, цены на наличный товар; в других случаях сделаны соответствующие пояснения.

Если рядом с ценой стоит буква „н“, имеется в виду номинальная цена, т. е. цена, по которой сделок фактически не было.

Под долларом всегда понимается доллар США, если нет других указаний.

Цены в фунтах стерлингов приводятся в двух вариантах:

а) если за числом фунтов стерлингов следует запятая, понимаются десятичные доли фунта стерлингов;

б) если следующие за числом фунтов стерлингов цифры отделены точками, понимаются соответственно шиллинги и пенсы.

2. В тексте и таблицах перевод национальных мер в метрические произведен по следующим коэффициентам:

малая или короткая тонна = 2 000 *а. ф.* = 907,185 кг

большая или длинная тонна = 2 240 *а. ф.* = 1 016,047 кг

метрическая тонна = 2 204,6 *а. ф.*

тройская унция = 31,1035 г

английский фунт = 453,59 г

Остальные переводные коэффициенты даются в примечаниях к отдельным таблицам.

3. Исчисленные на основании данных статистики внешней торговли средние экспортные или импортные цены не следует смешивать с обычно публикуемыми справочными внешнеторговыми ценами, которые в таблицах называются экспортными или импортными ценами (без указания — средние).

I
УГОЛЬ И КОКС
