

ROZWÓJ TRANSPORTU I WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

A PIERWSZA FALA GLOBALIZACJI GOSPODARCZEJ

WSTĘP

Globalizacja określana jest jako historyczny proces liberalizacji i integracji dotychczas funkcjonujących w pewnej mierze w odosobnieniu rynków towarów, kapitału i siły roboczej w jeden rynek światowy. Jak dodaje J. Stiglitz globalizacja wywołana jest ogromną redukcją kosztów transportu i telekomunikacji oraz zniesieniem sztucznych barier w przepływach dóbr, usług, kapitału, wiedzy i (w mniejszym stopniu) ludzi z kraju do kraju (Stiglitz, 2004, 16-17). N. Crafts i A. Venables zauważają, że procesy globalizacyjne nieuchronnie wpływają na geograficzne rozmieszczenie działalności gospodarczej (N. Crafts and A. Venables, 2003).

Jednocześnie globalizacja oznacza proces, w którym produkcja i finansowe struktury państwa są powiązane ze sobą coraz większą liczbą transakcji międzynarodowych, stworzeniem międzynarodowego podziału pracy, w aspekcie których tworzenie bogactwa narodowego (wzrostu i rozwoju gospodarczego) jest w coraz większym stopniu uzależnione od różnorodnych czynników (np. ekonomicznych, społecznych, kulturowych) w innych krajach i ostatecznego etapu integracji gospodarczej (Bairoch, Kozul-Wright, 1996, 3). Richard Tilly dodaje, że globalizacja oznacza integrację rynków dóbr, kapitału i siły roboczej, w wyniku większej mobilności produkcji i przepływu czynników produkcji oraz oddziaływania czynników pośrednich jak zmiany technologiczne i zmiany w polityce handlowej (Tilly, 1999, 9).

Nie sposób wyjaśnić obecnie funkcjonujących pojęć związanych z wszechobecną globalizacją bez spojrzenia w przeszłość. Stąd też autor artykułu, wyjaśniając kilka zagadnień, jak rozwój transportu, wzrost wolumenu wymiany międzynarodowej, rodzaj prowadzonej polityki handlowej, zwrócił szczególną uwagę na zmiany dokonujące się w wiodących gospodarkach krajów europejskich i USA na przełomie XIX i XX w. Wybór okresu nie był przypadkowy, gdyż wówczas miała miejsce pierwsza fala globalizacji. W analizowanym

okresie występowały powszechnie akceptowane cechy globalizacji, jak: integracja gospodarcza, współzależności międzynarodowe, zależność od postępu w nauce, technice, organizacji, kompresja czasu i przestrzeni, prowadzenie polityki inwestycyjnej przez sektor publiczny, itd. (Por. Frankel, 2000, 45-46, Myszczyżyn, 2013, 155-156).

Głównym celem artykułu pozostaje ukazanie wpływu zmian politycznych i technologicznych (w tym rozwoju transportu) na integrację gospodarczą w warunkach XIX i początkach XX wieku.

TANI TRANSPORT MOTOREM NAPĘDOWYM ROZWOJU WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

Brak szybkiego, taniego i pewnego transportu stanowił główną przeszkodę w procesie industrializacji i integracji gospodarczej Europy i Stanów Zjednoczonych, dostrzeganą szczególnie w pierwszej połowie XIX w. Równie ważną barierą pozostawała restrykcyjna polityka celna. Ze względu na ograniczone możliwości wykorzystania naturalnych dróg wodnych oraz relatywnie drogi transport lądowy, przewóz towarów wytwarzanych przez przemysłowców uniemożliwiał rozwinięcie masowej produkcji i wykorzystanie korzyści skali produkcji (ekonomii skali). Produkcja często ograniczała się do rynków lokalnych, a tym samym pozbawiona była cech globalnych.

Jak zauważa Patrick O'Brien europejskiemu wzrostowi gospodarczemu, który znacznie przyspieszył w drugiej połowie XVIII w. towarzyszyła ekspansja podaży usług transportowych. Popyt na usługi transportowe wzrastał, kiedy przemysłowcy i rolnicy (farmezy) próbowali zakupić czynniki wytwórcze (surowce, narzędzia, maszyny), niezbędne w procesie produkcji z coraz większych odległości, oraz sprzedawać swoje produkty na rynkach oddalonych od miejsca wytworzenia (O'Brien, 1983, 1).

Wzrastała produkcja towarów, a efekty specjalizacji, szczególnie zauważalne w latach 1789–1914 prowadziły do wzmożenia obrotów handlowych pomiędzy firmami, farmerami i przemysłem. We wczesnym etapie rozwoju gospodarek europejskich produkcja wielu dóbr skoncentrowana była w określonych regionach.

W tym samym czasie kolejne innowacje prowadziły do wzrostu efektywności usług transportowych oferowanych w Europie, a tym samym spadku cen czynników wytwórczych w rolnictwie, przemyśle, rzemieślnictwie. Innowacje, które dotyczyły transportu, a do których zaliczyć można: utwardzanie dróg, rozwój dróg wodnych i kolejowych, a przede wszystkim zastosowanie siły pary i ograniczenie roli wiatru, wody, siły rąk ludz-

kich i siły zwierząt stopniowo docierały (głównie z Anglii) na cały kontynent europejski i amerykański. Innowacje w transporcie oznaczały szybszą, tańszą i pewniejszą dostawę towarów i surowców. Nowe środki transportu zapewniały także szybsze przemieszczanie się ludzi i szybszą dyfuzję wiedzy. Rolę szczególną w tym zakresie odegrała rozbudowa szlaków kolejowych.

Od początków rozbudowy transportu kolejowego w Anglii w 1826 r. do 1913 r. na świecie przybyło niemal milion kilometrów torów kolejowych. Prawie połowa z nich była w Stanach Zjednoczonych, kolejne 30% w Europie. Rozbudowa kolei, postrzegana jako ogromna i kosztowna inwestycja umożliwiła rozwój obszarów, dotąd oddalonych od rynków zbytu (np. pola uprawne USA, Argentyny), zwiększyła efektywną wielkość rynków, zakres wewnętrznych migracji i urbanizacji, przyczyniła się do zmiany ekonomii lokalizacji przemysłu, a także miała wpływ na zwiększenie możliwości międzynarodowej specjalizacji. Dodać należy, że gęsta sieć kolejowa oznaczała znaczny spadek kosztów transportu surowców rolnych w poszczególnych regionach; dla przykładu różnica cen pszenicy dla Iowa i Nowego Jorku spadła w latach 1870-1910 z 69% do 19%, dla Wisconsin i Nowego Jorku z 52% do 10%. Podobne skutki rozbudowy kolei zanotowano w innych regionach (Findlay, O'Rourke, 2003, 32).

Rozwój kolejnictwa sprawił, że wielu naukowców, jak Walt Rostow, Rainer Fremdling, określało sektor kolejowy jako podstawowy sektor wzrostu (ang. primary sector). Takiemu sektorowi towarzyszyły trzy efekty: „efekt w przód” (ang. forward linkages), „efekt w tył” (ang. backward linkages) oraz inne skutki uboczne (Rostow, 1973, Fremdling, 1985).

„Efekt w przód” miał wpływ na strukturę cen względnych, wspieranie specjalizacji regionalnej i rozwój handlu. Jednocześnie z tym efektem związane były zmiany w alokacji zasobów, migracje ludności, nasilony proces urbanizacji.

„Efekt w tył” oznaczał zwiększone zapotrzebowanie na produkcję przemysłu hutniczego, górniczego, maszynowego, niezbędną dla rozwoju kolejnictwa, zapewniając jednocześnie rozwój tych branż. Rozwój transportu kolejowego i wodnego wymagał bowiem zapewnienia niezbędnych dóbr wytwarzanych przez przemysł jak: żelazo, stal, węgiel, konstrukcje inżynierskie (wiadukty, mosty, parowozy). Dla określenia siły tych powiązań (backward linkages) historycy gospodarczy mierzą poziom produkcji dostarczonej przez inne sektory sektorowi transportowemu. Próbują analizować stopień wpływu transportu

na popyt, łącznie z efektem ekonomii skali produkcji i generowania szybszego postępu technicznego dla sektorów dostarczających.

Niewątpliwie przewrót techniczny mający swój początek w Wielkiej Brytanii a skutkujący powstaniem nowoczesnego przemysłu (np. przemysł tekstylny, produkcja i obróbka metali), w połączeniu z rozwojem transportu były siłą napędową postępującej integracji gospodarczej i wymiany międzynarodowej. Spadek kosztów transportu sprawiał, że wiele surowców i towarów (zboża, bawełna, surowce mineralne) dostarczanych było na coraz większe odległości, a ich cena była często niższa niż rodzimych produktów.

ROLA HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO — KONWERCENCJA CEN

Jednym z ważniejszych mierników postępującej integracji gospodarczej jest z pewnością analiza: wartości handlu międzynarodowego, dynamiki jego wzrostu w czasie, stosunku wartości wymiany handlowej do PKB. Na rozwój wymiany międzynarodowej obok zmian technologicznych z całą pewnością miał wpływ rozwój naukowej teorii handlu, w tym wolnego handlu stworzonej przez klasyków ekonomii. Teorie kosztów absolutnych i komparatywnych stworzone przez przedstawicieli szkoły klasycznej ukazywały, że wymiana handlowa, w tym specjalizacja poszczególnych krajów w produkcji relatywnie tańszych dóbr może przynieść wymierne korzyści dla każdego uczestnika takiej wymiany, łącznie ze wzrostem poziomu produkcji światowej.

Sama idea wolnego handlu pojawiła się po raz pierwszy w 1776 r. W dziele A. Smitha „The wealth of Nations” („Bogactwo narodów”). Krytykując jedno z założeń polityki merkantylistycznej — doktrynę dodatniego bilansu handlowego, Smith wskazał, że eliminacja barier handlowych pozwala na specjalizację w tych gałęziach produkcji, dla których występują w danym kraju najkorzystniejsze warunki: „Ponadto ekonomista szkocki dostrzegł korzyści, które można osiągnąć dzięki podziałowi pracy. Podstawą teorii była analiza różnic w absolutnych kosztach produkcji danego dobra. Przewaga absolutna oznaczała zdolność kraju do wyprodukowania przez ten kraj większej ilości dóbr z posiadanych zasobów wytwórczych w porównaniu do kraju konkurenta. Źródłem tej przewagi mogły być: powszechny dostęp do zaawansowanej technologii, większa efektywność zasobów, np. większa wydajność pracy (Smith, 1954).

Sytuacja kraju, który nie ma przewagi absolutnej w produkcji żadnego dobra, zainspirowała kolejnego klasyka ekonomii — D. Ricardo do badań kosztów względnych — kom-

paratywnych. W swoim dziele z 1817 r. „On the Principles of Political Economy and Taxation” („Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania”), zakładał, że Portugalia ma bezwzględną przewagę nad Anglią zarówno w produkcji tkanin, jak i wina. Wykazał, że w przypadku Portugalii względny koszt produkcji wina jest niższy, stąd Portugalia powinna się specjalizować w produkcji wina i importować tkaniny z Anglii. Sformułowane prawo korzyści komparatywnych opierało się na definicji przewagi komparatywnej i kosztu komparatywnego. Przewaga komparatywna oznaczała możliwość wytwarzania pewnych dóbr po kosztach relatywnie niższych niż innych dóbr, w stosunku do innych krajów, co gwarantowało realizację korzyści produkcyjnych i konsumpcyjnych. Zgodnie z teorią D. Ricardo kraj dysponuje przewagą komparatywną wtedy, kiedy jego przewaga absolutna nad innym krajem jest największa lub gdy jego absolutna strata w stosunku do drugiego kraju jest najmniejsza. Koszt komparatywny wyrażony został jako koszt wytworzenia jednego dobra wyrażony w jednostkach dobra drugiego. Krajowe relacje kosztów w obu analizowanych państwach wyznaczają granice wzajemnej opłacalności handlu, zakładając, że każdy kraj specjalizuje się w produkcji dobra, którego koszt komparatywny jest najniższy, czyli przewaga komparatywna jest najwyższa. Zasada kosztów komparatywnych Ricardo pozwala na określenie granic, w jakich wymiana międzynarodowa jest korzystna dla wszystkich partnerów (Ricardo, 1823, Rozdz. 7. „On Foreign Trade”).

Teorie kosztów absolutnych i kosztów komparatywnych stały się fundamentami nowoczesnej teorii handlu międzynarodowego. Teoria oparta na modelu ricardiańskim poszukuje źródeł kosztów komparatywnych w różnicach produktywności w różnych gałęziach różnych krajów.

Idea wolnego handlu, zapożyczona z Anglii, znalazła w połowie XIX w. wielu gorliwych zwolenników na kontynencie europejskim.¹ Proces liberalizacji trwał wiele lat w samej Anglii (praktycznie do czasu zniesienia ustaw zbożowych (ang. *corn-laws*) w 1846 r.) i święcił swój triumf w latach sześćdziesiątych XIX w. W latach 1861–1870 za-

¹ Nie można zapominać o przeciwnikach wolnej wymiany handlowej, która w tym czasie była korzystna dla samej Anglii. Wśród nich byli m.in. A. Hamilton i będący pod jego wpływem założyciel niemieckiej szkoły historycznej w ekonomii F. List — postulowali oni m.in. konieczność czasowego wprowadzania tzw. cła wychowawczego (por. F. List, *Das Nationale System der politischen Oekonomie*, Zweite Auflage, Verlag von G. Fisher, Jena, 1910).

warto 120 traktatów handlowych, w których powszechnie stosowano klauzulę największego uprzywilejowania. I tak: Włochy podpisały 24 traktaty bilateralne, Francja i Belgia po 19, Niemcy — 18, Austria — 14, Wielka Brytania — 8 (Schmidt, 2004, 8-9). Traktaty liberalizowały wymianę między państwami, choć nie znosiły ceł zupełnie (Cipielewski, Kostrowicka, Landau, Tomaszewski, 1985, 188). W rezultacie zawsze, kiedy wchodził w życie nowy traktat, następowała ogólna obniżka ceł. Przez około 10 lat Europa była bliższa pełnej wolności handlu niż kiedykolwiek później, aż do końca II wojny światowej.

Liczba zawartych traktatów miała ogromny wpływ na tempo obrotów w handlu międzynarodowym i postępujący proces integracji rynków. Według szacunków, średni roczny wskaźnik wzrostu obrotów handlowych w latach 1785–1830 wynosił 1,37%/rok, w latach 1820–1840 2,81%/rok, w 1840–1860 — 4,84%/rok, aby w latach 1860–1870 osiągnąć poziom 5,53%/rok. Zaś w okresie protekcjonistycznej polityki handlowej w latach 1870–1913 europejska wymiana międzynarodowa wzrastała średnio o 4,1% rocznie i skala ta była wyższa niż w wieku XX. (Daudin, Morys, O'Rourke, 2008, 1).

Dla przypomnienia w latach 1500–1800 światowy handel rozwijał się w tempie mniej niż 1% w skali roku.

W latach 1800–1870 wartość obrotów w handlu światowym zwiększyła się ośmiokrotnie z około 280 mln funtów szterlingów w 1800 r., do ponad 2,2 mld funtów szterlingów w 1870 r. (Skodlarski, Matera, 2004, 119). W latach 1800–1880 poziom wymiany handlowej wzrósł już ponad dwunastokrotnie (Skodlarski, 2012, 148).

Dla zobrazowania tempa zmian w poniższej tabeli (tab. 1) autor prezentuje wysokość obrotów handlowych dla poszczególnych krajów oraz dynamikę obrotów w latach 1870–1913. Zauważyć można dominację Wlk. Brytanii, Niemiec i Francji. Dla Wlk. Brytanii suma obrotów handlowych wyniosła w 1870 r. ponad 12,2 mld USD, dla Niemiec 6,7 mld USD, dla Francji 3,5 mld USD. (Daudin, Morys, O'Rourke, 2008). Największą dynamikę wzrostu w latach 1870–1913 zanotowały Belgia (492%), Niemcy (465%), Szwajcaria (418%). Wlk. Brytania prowadząca bardzo liberalną politykę handlową (po 1870 r.) zanotowała wzrost o 222%.

Tab. 1. Wartość obrotów i dynamika handlu zagranicznego wybranych państw europejskich.

Kraj	1870 r. – obroty w mln USD (1990)	Wzrost 1870-1913 (%)
Wlk. Brytania	12 237	222
Niemcy	6 761	465
Francja	3 512	222
Włochy	1 788	158
Holandia	1 727	151
Belgia	1 237	492
Szwajcaria	1 107	418
Hiszpania	850	335
Austria	467	333
Dania	314	376

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Maddison, *The World Economy: a Millennial Perspective*, Paris 2001, OECD.

Dogodne warunki wymiany międzynarodowej wpływały na wzrost poziomu wymiany w stosunku do wytwarzanego Produktu Krajowego Brutto (PKB). Poniższe zestawienie (tab. 2) ukazuje rozmiary eksportu towarów w odniesieniu do poziomu PKB w latach siedemdziesiątych XIX w., tuż przed wybuchem I wojny światowej oraz dla porównania w roku 1950 i 1973. Zauważalny jest wzrost poziomu wymiany w okresie 1870-1913 oraz jej zahamowanie po I wojnie światowej do lat siedemdziesiątych XX w. Wzrost imperializmu, dwie wojny światowe, kryzys ekonomiczny w latach trzydziestych XX w. oraz okres „zimnej wojny” z całą pewnością hamowały procesy globalizacyjne. Dla niemal wszystkich analizowanych krajów poziom wymiany w 1950 r. był niższy niż przed wybuchem I wojny światowej.

Gdyby chcieć ukazać stosunek wymiany handlowej (z włączeniem poziomu eksportu i importu) jako procent w stosunku do PKB, wówczas w latach 1870-1913 wskaźnik wzrósłby z 9,2% do 13,5%. Dla przykładu wskaźnik powyższy dla poszczególnych krajów europejskich w 1913 r. wyniósł: 101,4% dla Belgii, 64,5% dla Szwajcarii, 51,2% dla Zjednoczonego Królestwa, 37,2% dla Niemiec, 30,8% dla Francji, 13,8% dla Rosji (Daudin, Morys, O'Rourke, 2008, 24).

Wzrost wolumenu wymiany międzynarodowej w epoce wolnego handlu ukazał korzyści płynące ze specjalizacji, ale także uaktywnił konkurencję w sferze produkcji oraz wrogie zachowania i konflikty mające swój wyraz w zmianie polityki handlowej i ochronie rynków krajowych (por. Myszczyszyn, 2012, 300-310).

Faktem pozostaje, że ponad 50% wzrostu eksportu krajów Europy Zachodniej pomiędzy 1820 a 1870 dotyczyło Wielkiej Brytanii. Wzrastający poziom eksportu, przy spadających cenach eksportowanych dóbr wywołał spadek brytyjskiego wskaźnika terms of trade (Tilly, 1999, 18).

Jak zauważa wielu badaczy postępująca konwergencja cen jest najlepszym wskaźnikiem integracji rynków. Różnice cenowe pomiędzy regionami będą wskazywać na wysokie koszty transportu, prowadzoną politykę handlową (celną), lokalne wojny, klęski nieurodzaju.

Dobitnym przykładem wzrostu znaczenia wymiany handlowej i konwergencji cen jest rynek dóbr żywnościowych, w tym rynek zbóż. Zasobne w urodzajną ziemię kraje Nowego Świata, wykorzystując spadające stawki frachtu i zniesione np. przez Anglię „ustawy zbożowe” eksportowały tanie zboże do krajów Europy Zachodniej. Oznaczało to spadek relatywnych cen zbóż na rynkach europejskich, a jednocześnie relatywny wzrost cen w Ameryce Północnej. Broniąc się przed napływem taniego zboża spoza Europy np. Niemcy (Prusy), Francja po 1879 r. zmieniły swoją politykę celną.

Tab. 2. Poziom wymiany handlowej (eksport towarów, jako % PKB) (w cenach 1995 r.)

Kraj	1870	1913	1950	1973
Australia	6,3	10,9	7,8	9,5
Austria	9,0	13,9	4,0	12,6
Belgia	7,0	17,5	13,4	40,3
Dania	6,6	10,1	9,3	18,2
Finlandia	10,5	17	12,7	20,5
Francja	3,4	6,0	5,6	11,2
Holandia	14,6	14,5	10,2	34,1
Japonia	0,2	2,1	2,0	6,8
Kanada	12,8	12,9	13	19,9
Niemcy	7,4	12,2	4,4	17,2
Norwegia	9,3	14,6	13,5	27,4
Szwajcaria	10,4	22,3	9,8	21,3

Kraj	1870	1913	1950	1973
Szwecja	8,0	12,0	12,2	23,1
USA	2,8	4,1	3,3	5,8
Wlk. Brytania	10,3	14,7	9,5	11,5
Włochy	3,3	3,6	2,5	9,0
Razem	5,9	8,2	5,2	10,3

Źródło: K. O'Rourke, J. Williamson, *Globalization and history. The evolution of a nineteenth-century Atlantic economy*, London 1999, MIT Press.

Dla przykładu w latach siedemdziesiątych XIX w. cena zboża (pszenicy) w Liverpoolu była o 57,6% wyższa niż w Chicago, w 1895 r. różnica ta wyniosła już tylko 17,8%, zaś w 1913 r. cena zboża w Liverpoolu była wyższa już tylko o 15,6%. Innym przykładem dokonującej się zbieżności cen jest wymiana handlowa pomiędzy Europą a Azją, np. różnica ceny ryżu Londyn–Rangun wyniosła w 1870 r. 93%, w 1913 jedynie 26%, a różnica w cenie bawełny w Liverpoolu i Bombaju w tym czasie spadła z 57% do 20% (Findlay, O'Rourke 2007, 404-405). Z kolei cena bawełny notowana w Liverpoolu przekraczała cenę w Aleksandrii o: 42,1% (1824–1832), 63,2% (1837–1846), 40,8% (1863–1867), 14,7% (1882-1889), 5,3% (1890–1899). Inne przykłady postępującej konwergencji cen na przykładzie USA i Anglii, Anglii i Niemiec można znaleźć w pracach Kevina O'Rourke i Jeffreya Williamsona oraz Jana Klovlanda (O'Rourke, Williamson, 1994, Klovland, 2005).

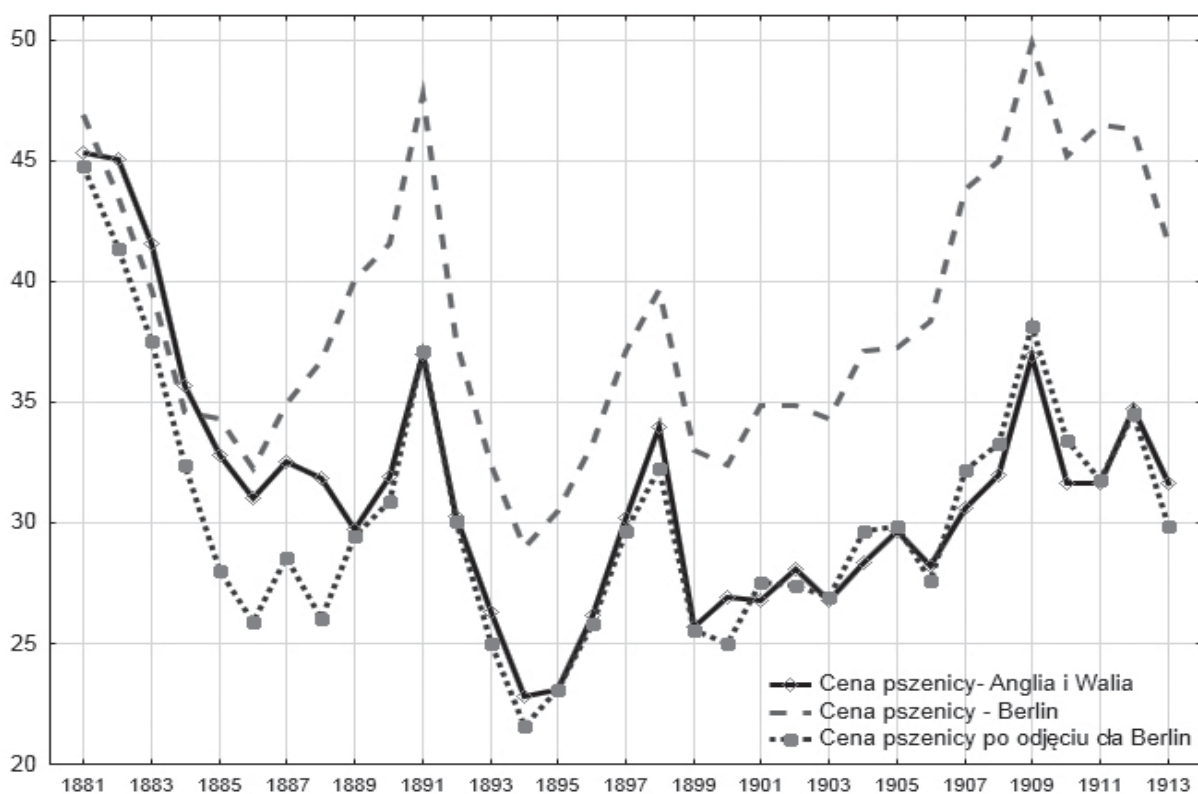
Mimo wyraźnego wzrostu produkcji, rolnictwo, a szczególnie uprawa zbóż, w Europie Zachodniej stawało się mało opłacalne, dotychczasowi eksporterzy (np. Prusy) stanęli w obliczu inwazji taniego zboża z innych regionów świata. John Clapham w swojej książce „*The Economic Development of France and Germany*” (1921 r.) zauważa, że dwudziestolecie 1870–1890 było decydujące dla gospodarki Niemiec. W tym czasie otwarte morza i rozwinięta sieć kolejowa połączyły pola uprawne Polski, czarnoziemy rosyjskie, połączenie zbóż z Rumunii. Rozbudowa coraz gęstszej sieci dróg lądowych, spływ rzekami i kanałami stwarzały wiele możliwości transportu m.in. zbóż. Niemcy, będąc eksporterem żywności, w tym zbóż, dość szybko stały się ich importerem.

Ożywiona wymiana handlowa, w tym zbożami, prowadziła do dużej konkurencji i jest przykładem postępującej konwergencji cen zobrazowanej przez autora na przykładzie cen pszenicy w Anglii i Walii oraz w Berlinie w latach 1881–1911 (rys. 1). W analizowanym okresie ponad trzydziestu lat widoczna jest duża zbieżność cenowa, szczególnie po wyeli-

minowaniu ceł na zboża w przypadku Niemiec. Polityka celna chroniła interesy głównie junkierstwa pruskiego, ale w dłuższej perspektywie oznaczała konieczność produkcji po niższych kosztach.

Konwergencja cen jest najlepszym dowodem i miarą integracji rynku towarowego.

Dodać należy, że w wymianie międzynarodowej podczas pierwszej fali globalizacji dominowały produkty pierwszego sektora gospodarki. Według dostępnych danych produkty pierwszego sektora w końcu XIX w. stanowiły 62-64% światowego eksportu ogółem; w 1913 roku żywność stanowiła 27% światowego eksportu, surowce rolne około 23%, zaś 14% minerały. Wielka Brytania i rozwinięte kraje europejskie stały się głównymi importerami dóbr żywnościowych (w tym zbóż), a zarazem eksporterami dóbr przemysłowych. Stany Zjednoczone początkowo były głównym eksporterem żywności, aczkolwiek szybka rozbudowa własnego przemysłu sprawiała, że wzrastał także eksport dóbr przemysłowych. Tymczasem Oceania, Ameryka Łacińska, Afryka nie eksportowały praktycznie żadnych towarów. Z kolei w przypadku Azji przeważał wywóz podstawowych produktów, które stanowiły np. W przypadku Indii $\frac{3}{4}$ eksportu (1913).



Rys. 1. Cena pszenicy (1 kwarta, 8 buszli) Niemcy, Anglia i Walia w latach 1881–1913, jako przykład konwergencji cen na rynku zbóż

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.sfu.ca/~djacks/data/prices/Germany/prices.html>
[dostęp 01.06.2012].

Wraz ze wzrostem obrotów handlowych w procesie globalizacji zauważalny jest (obok handlu towarami) przepływ kapitału na rynkach międzynarodowych. Typowym pozostaje przepływ kapitału z krajów zamożnych do krajów mniej zaawansowanych (tab. 3).

W 1874 r. łączna suma inwestycji zagranicznych dla Wielkiej Brytanii, Rzeszy Niemieckiej i Francji wyniosła 6 mld USD, aby w 1914 roku przekroczyć 33 mld USD. Niemcy i Francuzi inwestowali głównie w Europie (odpowiednio 53,2% i 61,1% inwestycji zagranicznych), Ameryce Łacińskiej (16,2%, i 13,3%), Azji i Afryce (12,8% i 21,1%). Udział globalnych zagranicznych inwestycji stanowił 12,8% całkowitych inwestycji niemieckich (Daudin, Morys, O'Rourke, 2008, 25-26). Z kolei inwestycje brytyjskie ulokowane były głównie w Ameryce, Australii, Rosji, stanowiąc łącznie 68% ogółu inwestycji. Brytyjczycy wspierali głównie w rozwój kolejnictwa i projekty infrastrukturalne.

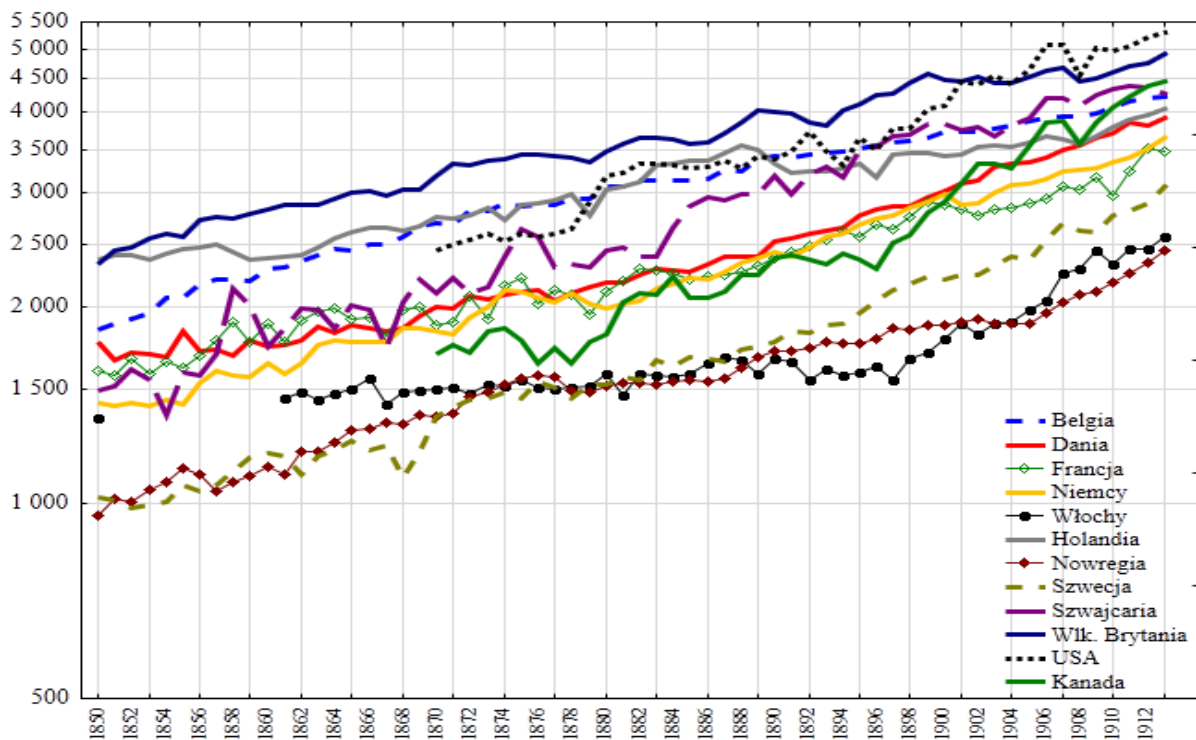
Tab. 3. Europejskie inwestycje zagraniczne (udział (%), 1913-1914).

Kraj	Wlk. Brytania	Francja	Niemcy
Rosja	2,9	25,1	7,7
Turcja	0,6	7,3	7,7
Inne państwa Europy Wschodniej	0,7	10,4	20
Peryferyjne państwa Europy Zachodniej (European periphery)	1,3	11,6	7,2
Państwa Europy zachodniej (European core)	0,4	3,3	5,5
Razem państwa europejskie (z włączeniem Turcji i Rosji)	6,4	61,1	53,2
Azja i Afryka	25,9	21,1	12,8
Ameryka Łacińska	20,1	13,3	16,2
Ameryka Północna i Australia	44,8	4,4	15,7
Inne	2,8	0	2,1
Razem	100	100	100

Źródło: K. O'Rourke, J. Williamson, *Globalization and history. The evolution of a nineteenth-century Atlantic economy*, London 1999, MIT Press, s. 229.

WNIOSKI

Lata 1850-1913, to okres startu (take-off) wielu gospodarek europejskich i USA, to także niespotykane dotąd w historii świata szybkie tempo zmian technologicznych i towarzyszący temu procesowi wzrost gospodarczy. W krajach Europy Zachodniej i USA zauważalny był, mimo wzrostu liczby mieszkańców, wzrost produktu per capita, co jest dowodem na dokonujący się rozwój gospodarczy i poprawę warunków życia głównie ludności Europy i Ameryki (rys. 2).



Rys.2. PKB per capita w latach 1850-1913 dla wybranych krajów europejskich, USA i Kanady.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Maddison, *The World Economy: a Millennial Perspective*.

Paris 2001, OECD, Volume 2. Historical Statistics, s. 424-427.

Postępujący proces globalizacji umożliwił z całą pewnością integrację gospodarek głównie europejskich i Ameryki Północnej. Mimo wielu wrogich zachowań postępująca integracja umożliwiała szybszą dyfuzję technologii, kapitału, wiedzy z krajów zamożnych do krajów biednych. Oznaczała także możliwość zakupu tańszych surowców (np. rolnych), co mogło skutecznie obniżać koszty utrzymania gospodarstw domowych.

Wzrastającym obrotom handlowym towarzyszył spadek kosztów transportu, rozwój kolejnictwa, transportu morskiego, a producenci poddani zostali coraz silniejszej konku-

rencji. Dokonywał się też powolny proces konwergencji cen, zarówno czynników produkcji, jak i towarów, czego dowodem jest prezentowany rynek zbóż.

Równie ważnym czynnikiem procesów globalizacyjnych były zmiany w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Jeszcze innym czynnikiem potwierdzającym procesy globalizacyjne w analizowanym okresie były pominięte w tym opracowaniu masowe migracje ludności (w tym transatlantyckie), szczególnie nasilone w Irlandii, Norwegii, Europie Wschodniej. W latach 1870-1913 około 10% populacji zmieniło swoje miejsce pobytu.

Podsumowując, zauważyć należy, że procesy globalizacyjne przybierały na sile w drugiej połowie XIX w., a do czasu i wojny światowej dotyczyły głównie półkuli północnej (Tilly, 1999, 8).

Literatura

- Bairoch, Paul; Richard Kozul-Wright; 1996, Globalization myths: some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy, No. 113, WIDER Conference on Transnational Corporations and the Global Economy, Cambridge: Kings College
- Cipielewski, Jerzy; Irena Kostrowicka, Zbigniew Landau, Jerzy Tomaszewski; 1985, Dzieje gospodarcze świata do roku 1980, Warszawa: KiW
- Crafts, Nicholas; Anthony Venables; 2003, Globalization in History. A Geographical Perspective; w: Michael Bordo, Alan Taylor, Jeffrey Williamson (red.), Globalization in Historical Perspective, Chicago: University of Chicago Press.
- Daudin, Guillaume; Matthias Morys; Kevin O'Rourke; 2008, Europe and globalization, 1870-1914; w: Stephen Broadberry, Kevin O'Rourke (red.), Unifying the European Experience: An Economic History of Modern Europe, Cambridge: Cambridge University Press
- Findlay, Ronald; Kevin O'Rourke; 2007. Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium. Princeton: Princeton University Press.
- Findlay, Ronald; Kevin O'Rourke; 2003, Commodity Market Integration, 1500–2000, University of Chicago Press
- Frankel, Jeffrey; 2000, Globalization of the Economy; w: Joseph Nye, John Donahue (red.), Governance in a globalizing world, Washington: DC Brookings Institutions Press.
- Fremdling, Rainer; 1985, Eisenbahnen und deutsches Wirtschaftswachstum 1840-1879. Ein Beitrag zur Entwicklungstheorie und zur Theorie der Infrastruktur, Dortmund
- <http://www.sfu.ca/~djacks/data/prices/Germany/prices.html>
- Klovland, Jan; 2005, Commodity market integration 1850-1913: Evidence from Britain and Germany, European Review of Economic History 9

- Maddison, Angus; 2001, *The World Economy: a Millennial Perspective*, Paris: OECD
- Myszczyszyn, Janusz; 2013, *Wpływ kolei żelaznych na wzrost gospodarczy Niemiec (1840–1913)*, Łódź: Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego
- Myszczyszyn, Janusz; 2012, *Przesłanki i ekonomiczne konsekwencje polityki protekcyjnej na przykładzie „unii żyta i żelaza”*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu: Polityka ekonomiczna 2012*, 246, Wrocław: Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego
- Rostow, Walt; 1973, *Politics and Stages of Growth*, Warszawa: PWN
- O'Brien, Patrick; 1983, *Transport and Economic Development in Europe 1789-1914*; w: Patrick O'Brien (ed.), *Railways and the Economic Development of Western Europe, 1830-1914*, Oxford
- O'Rourke, Kevin; Jeffrey Williamson; 1999, *Globalization and history. The evolution of a nineteenth-century Atlantic economy*, London: MIT Press
- O'Rourke, Kevin; Jeffrey Williamson; 1994, *Late Nineteenth-Century Anglo-American Factor-Price Convergence: Were Heckscher and Ohlin Right?*, *Journal of Economic History*, Vol. 54, No. 4
- Ricardo, David; 1823, *On the Principles of Political Economy and Taxation* (3rd edition), London: Wyd. John Murray.
- Schmidt, Sebastian; 2004, *1860-1914 Europa zwischen Liberalismus und Protektion*, Seminararbeit, Norderstedt
- Skodlarski, Janusz; 2012, *Historia gospodarcza*, Warszawa: PWN
- Skodlarski, Janusz; Matera, Rafał; 2004, *Gospodarka światowa geneza i rozwój*, Warszawa, PWN
- Stiglitz, Joseph; 2004, *Globalizacja*, Warszawa: PWN
- Smith, Adam; 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa: PWN
- Tilly, Richard; 1999, *Globalisierung aus historischer Sicht und das Lernen aus der Geschichte*, Kölner Vorträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Heft 41, Köln
- Williamson, Jeffrey; 1996, *Globalization, Convergence, and History*, *The Journal of Economic History*, Vol. 56, ss. 2.