

# Anna Maria Gmyrek

---

## Hiszpania przed i po przystąpieniu do Wspólnot Europejskich : główne wskaźniki makroekonomiczne

---

International Journal of Management and Economics 3, 65-83

---

1997

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Anna Maria Gmyrek  
*Katedra Business Communication*

## HISZPANIA PRZED I PO PRZYSTĄPIENIU DO WSPÓLNOT EUROPEJSKICH. GŁÓWNE WSKAŹNIKI MAKROEKONOMICZNE

### Droga Hiszpanii do wspólnej Europy

Od momentu złożenia przez Hiszpanię pierwszego wniosku o zawarcie umowy o stowarzyszenie z EWG (było to w lutym 1962 r.) do chwili podpisania Traktatu o Przystąpieniu (czerwiec 1985 r.) upłynęły 23 lata. O tak długim okresie wyczekiwania zadecydowały zarówno bariery ekonomiczne, jak i polityczne.

Starania Hiszpanii o uzyskanie statusu członka stowarzyszonego<sup>1</sup> już na początku napotkały na formalną barierę – antydemokratyczny charakter reżimu frankistowskiego. EWG zarzucała brak przedstawicielskiego charakteru parlamentu hiszpańskiego, nieprzestrzeganie zasady trójpodziału władzy oraz zakaz działania partii politycznych. W tej sytuacji alternatywą stało się podpisanie preferencyjnego porozumienia handlowego (1970 r.), którego podstawowym celem było utworzenie strefy wolnego handlu, zaś w dalszej perspektywie warunkowa integracja.

Śmierć dyktatora Franco w 1975 r. i postępująca demokratyzacja systemu politycznego (dziś Hiszpania jest monarchią konstytucyjną) z jednej strony spotęgowały dążenia integracyjne tego kraju (EWG jawiła się jako stabilizator i gwarant nowego ustroju), z drugiej zaś zdezaktualizowały zarzut EWG dotyczący niedemokratycznego reżimu, jako powód zamykający Hiszpanii drzwi do tej organizacji.

Euforię rozpoczęcia oficjalnych negocjacji w sprawie integracji (1979 r.) przyćmiły jednak coraz wyraźniej widoczne bariery o charakterze ekonomicznym. Z punktu widzenia Wspólnoty integracja z Hiszpanią była pod tym względem nieopłacalna<sup>2</sup>. Po pierwsze, poziom gospodarczy tego kraju znacznie odbiegał od poziomu rozwoju EWG. Gospodarka Hiszpanii charakteryzowała się przede wszystkim niskim, w porównaniu ze wskaźnikami Wspólnoty, poziomem PKB *per capita*, niskim dochodem na 1 mieszkańca, dużo wyższą stopą bezrobocia i inflacji. Ponadto cechował ją wysoki udział rolnictwa w dochodzie narodowym i zatrudnieniu, niska wydajność produkcji przemysłowej i uzależnienie od importowanych źródeł energii. W związku z tym EWG obawiała się:

– iż pogłębienie międzyregionalnych różnic w jej rozwoju doprowadzi do wzrostu obciążenia budżetu wspólnotowego, a nawet do konieczności reform instytucjonalnych i rewizji wspólnych polityk;

– konkurencyjności hiszpańskiego rolnictwa (chodzi tu głównie o obawy Francji i Włoch dotyczące rynku wina, oliwek i cytrusów), rybołówstwa (Hiszpania w tym czasie posiadała trzecią co do wielkości flotę rybacką, która poważnie zagrażała interesom pozostałych krajów Wspólnoty) i niektórych gałęzi przemysłu (stalowego, stoczniowego i tekstylnego);

– wzrostu bezrobocia na skutek napływu hiszpańskiej siły roboczej.

Za przyjęciem Hiszpanii przemawiały przede wszystkim względy polityczne – możliwość kontroli przeobrażeń ustroju w tym kraju, korzyści płynące z jego strategicznego położenia oraz chęć wyparcia wpływów amerykańskich. Ponadto integracja „wszerz” wzmacniała pozycję EWG w rokowaniach GATT i dwustronnych stosunkach ze Stanami Zjednoczonymi, a także Japonią oraz otwierała drogę do Ameryki Łacińskiej przez dotychczasowe kontakty Hiszpanii<sup>3</sup>. Więzy handlowe i kapitałowe dopiero w dalszej kolejności zdecydowały o integracji.

Najtrudniejszym obszarem zagadnień w pertraktacjach między Hiszpanią a EWG były kwestie rolnictwa i rybołówstwa. Długo nie można było osiągnąć porozumienia co do udziału Hiszpanii w Funduszu Regionalnego Rozwoju oraz ustalenia regionów kraju, które uzyskają pomoc ze strony Wspólnoty. Podstawowym źródłem sporu były terminy okresów przejściowych, określone przez EWG dla wwozu hiszpańskich owoców i warzyw. Wspólnota ponadto obstawała przy tym, aby towary przemysłowe krajów EWG mogły być sprowadzane do Hiszpanii bez cła już po 3 latach, a nie po 10, jak to proponowała strona hiszpańska.

Końcowym wynikiem negocjacji było ustanowienie 7-letniego okresu przejściowego dla hiszpańskiego sektora przemysłowego i znacznej części produktów rolnych. Specjalną regulacją objęte zostały samochody, tekstylia i stal, oraz niektóre gatunki owoców i warzyw, a także wina. Hiszpania przyjęła wspólną taryfę celną EWG w handlu z krajami trzecimi i „Ogólny system preferencji celnych”.

Przystępując do EWG Hiszpania miała na względzie tak aspekty polityczne, jak i ekonomiczne<sup>4</sup>. Miała ona nadzieję uzyskać szerszy dostęp do rynku zbytu, szczególnie dla eksportu produktów rolno-spożywczych strefy śródziemnomorskiej, dla których poziom samowystarczalności Wspólnoty był niższy od 100%. Ponadto spodziewała się wzmoczenia napływu kapitału zagranicznego, co wiązała przede wszystkim ze wzrostem wiarygodności, jakie dawało członkostwo w EWG (liberalizację napływu kapitału zagranicznego przeprowadzono w latach sześćdziesiątych) oraz przyspieszenia modernizacji przedsiębiorstw. Liczyła ona również na uzyskanie pomocy finansowej od Wspólnot Europejskich na przebudowę zacofanej struktury agrarnej i zmniejszenie dysproporcji regionalnych oraz na redukcję bezrobocia i wzrost dochodów z turystyki.

Hiszpańskim dążeniom towarzyszyły również obawy. Do głównych można zaliczyć konkurencyjność koncernów zachodnioeuropejskich w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw hiszpańskich, groźbę pogorszenia się salda bilansu handlowego i płatniczego oraz konieczność redukcji floty rybackiej.

Data przystąpienia Hiszpanii do EWG kilkakrotnie ulegała zmianie. O ostatecznym ustaleniu jej na czerwiec 1985 r. zadecydowała w dużej mierze poprawa koniunktury od połowy lat osiemdziesiątych i związane z tym nadzieje, że rozszerzenie EWG stanie się dodatkowym motorem ożywienia gospodarczego, które zminimalizuje koszty integracji<sup>5</sup>.

### Produkt Krajowy Brutto

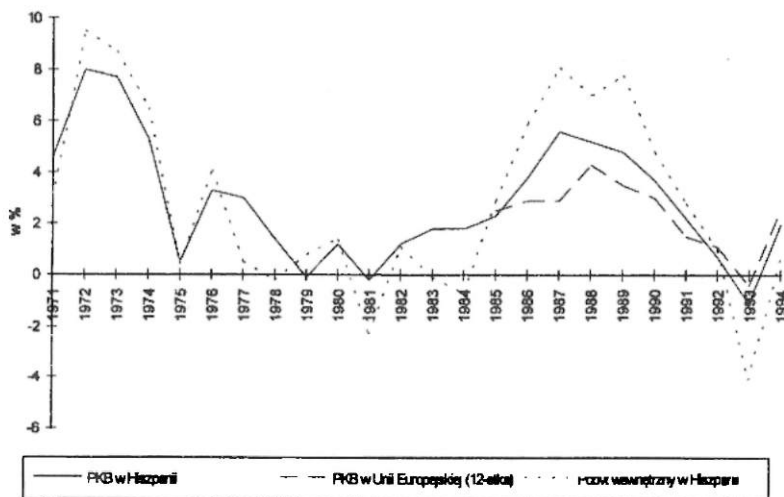
Lata sześćdziesiąte i początek lat siedemdziesiątych zapisały się w historii Hiszpanii jako era dynamicznego rozwoju, często określana mianem „cudu gospodarczego”. Wpłynęły na to zarówno przeprowadzone reformy<sup>6</sup> jak i pomyślna koniunktura na świecie. Wskaźniki wzrostu notowane w tym czasie w Hiszpanii należały do najwyższych wśród krajów OECD. PKB rósł stabilnie ok. 7,5% rocznie w latach 1960-68 i 6,6% w latach 1968-73 (USA zarejestrowały wówczas wzrost rzędu 4%, EWG 4,5%, a OECD 4,9%)<sup>7</sup>. Ponadto wzrósł udział przemysłu i usług w PKB i zatrudnieniu oraz spadła rola rolnictwa. Jako główne czynniki wzrostu wymienia się tu napływ obcego kapitału i wzrost eksportu usług<sup>8</sup>.

W połowie lat siedemdziesiątych Hiszpania weszła w fazę recesji trwającą do połowy lat osiemdziesiątych (rys. 1). Tempo wzrostu PKB wahało się wówczas w granicach od 3,3% do -0,2%. Czynniki, które doprowadziły do przerwania dynamicznego rozwoju gospodarki hiszpańskiej były zarówno czynniki zewnętrzne: kryzys paliwowo-surowcowy i osłabienie koniunktury na świecie, jak i wewnętrzne: nałożenie się dochodów z eksportu usług i napływu kapitału zagranicznego, co doprowadziło do nadmiernej podaży pieniądza na rynku i presji popytu<sup>9</sup>.

Pierwsze dziesięć lat funkcjonowania Hiszpanii w ramach ówczesnej EWG (1985-94) to okres pełnego cyklu koniunkturalnego. Faza ekspansji w tym kraju rozpoczęła się w połowie lat osiemdziesiątych i trwała do początku lat dziewięćdziesiątych. Gospodarka hiszpańska zanotowała wówczas największy od 1974 r. wzrost - 5,6% w 1987 r., stając się tym samym jednym z najdynamiczniej rozwijających się obszarów Europy. Lata 1991-93 przebiegły pod znakiem recesji, której dno, ze spadkiem tempa wzrostu PBK równym -1,1%, przypadło na rok 1993. Cechą charakterystyczną ewolucji PKB w Hiszpanii (1985-94) w porównaniu z jego odpowiednikiem dla EWG było osiągnięcie wyższych wartości w okresie ekspansji oraz niższych w okresie recesji.

W przeciągu ostatnich lat struktura gospodarki hiszpańskiej zbliżyła się do tej, jaka cechuje kraje wysoko gospodarczo rozwinięte. Zmniejszyła się bowiem rola rolnictwa i przemysłu w tworzeniu PKB, zaś wzrosła rola sektora usług. Podczas gdy w 1985 r. udział rolnictwa wynosił 5,9%, przemysłu 28,7%, usług 54,0%, to

w 1994 r. wielkości te kształtowały się następująco: 3,5%, 23,0% oraz 59,6%<sup>10</sup>. Na zmianę charakteru rolnictwa w Hiszpanii w dużym stopniu wpłynęły postanowienia zawarte w Traktacie o Przystąpieniu i Wspólna Polityka Rolna WE. W przemyśle z kolei wolna konkurencja wymusiła spadek znaczenia tradycyjnych gałęzi i szeroką reorganizację działalności w kierunku sektorów bardziej innowacyjnych i dynamicznych, w których większe zastosowanie znajduje technologia, nie zaś kapitał ludzki. Na wzrost sektora usług wpłynął przede wszystkim boom turystyczny i rozwój rynku finansowo-ubezpieczeniowego.



**Rys. 1. Roczne zmiany PKB i popytu wewnętrznego w Hiszpanii w latach 1971-1994 oraz roczne zmiany PKB w Unii Europejskiej w latach 1985-1994**

Uwaga: dane z lat 1971-1985 w cenach stałych z 1980 r., natomiast z lat 1986-1994 w cenach stałych z 1986 r.

Źródło: Apuntes y Documentos Economicos, Economía Española: Series Historicas, Ministerio de Economía y Hacienda 1991, s. 10; Sintesis de Indicadores Economicos, Ministerio de Economía y Hacienda 1995, s. 25 oraz España en la Unión Europea, Diez años desde la firma del Tratado de Adhesión, Secretaria General del Portavoz del Gobierno, Ministerio de la Presidencia 1995, s. 54.

## Inflacja

Wysoka stopa inflacji w Hiszpanii jest zjawiskiem historycznym (rys. 2). Rosła ona stopniowo począwszy od 2% w 1969 r. do swej maksymalnej wartości 24,5% w 1977r., po czym zaczęła spadać. Przyczyną tak dużego i szybkiego wzrostu cen w latach siedemdziesiątych było połączenie presji popytu z presją kosztów. Presję popytu, jak wspomniano wyżej, spowodowało nałożenie się dochodów z eksportu

usług i napływu kapitału zagranicznego. Presję kosztów wywołała natomiast polityka rządu, który, aby zapewnić spokój społeczny, godził się na nie odpowiadający wzrostowi wydajności pracy wzrost płac<sup>11</sup>. Do wzrostu cen przyczynił się ponadto szok naftowy z 1973 r., mimo iż rząd utrzymał ceny ropy naftowej na niezmiennym poziomie.



**Rys. 2. Stopa inflacji w Hiszpanii w latach 1969-1994**

Źródło: Apuntes y Documentos Economicos, *Economía Española: Series Historicas*, Ministerio de Economía y Hacienda 1991, s. 69 oraz *Síntesis de Indicadores Economicos*, Ministerio de Economía y Hacienda 1995, s. 81.

W kolejnym dziesięcioleciu (1978-1988), wraz ze wzrostem otwartości gospodarki hiszpańskiej<sup>12</sup> i jej modernizacją, nastąpił duży spadek stopy inflacji: z 19,7% do 4,8%.

Na szczególną uwagę zasługuje ewolucja cen po podpisaniu przez Hiszpanię Traktatu o przystąpieniu do Wspólnot Europejskich. W ciągu pierwszych dwóch lat członkostwa (1986-1988) stopa inflacji spadła z 8,7% do 4,8%, po czym ponownie wzrosła do 6,8%. W 1994 r. ukształtowała się na poziomie 4,7%.

Od 1986 r. obserwuje się w Hiszpanii niebezpieczne zjawisko inflacji dualnej<sup>13</sup>. Dwoistość ta polega na różnym tempie wzrostu cen w przemyśle i sektorze usług, przy czym ceny usług rosną szybciej: szacuje się, że przewyższają one średnio o 2-3 punkty procentowe stopę inflacji w całej gospodarce<sup>14</sup>. Przyczyn tej rozbieżności ekonomiści doszukują się w fakcie, iż ceny artykułów przemysłowych ulegają silniejszemu wpływowi konkurencji międzynarodowej i cen światowych niż ceny usług. Podczas gdy ceny dóbr przemysłowych zależą w głównej mierze

od cen zewnętrznych, to najważniejszym komponentem cen usług pozostaje wysoki koszt pracy, zważywszy na żądania płacowe silnych związków zawodowych. Ponadto, mimo porównywalnego wzrostu płac w obu sektorach, wzrost wydajności pracy w usługach jest dużo niższy. W efekcie dochodzi z jednej strony do zrównania stopy inflacji w przemyśle z inflacją zewnętrzną, a z drugiej – do niemalże całkowitego uniezależnienia się cen usług od tendencji światowej. Zjawisko autonomicznego kształtowania się cen w usługach jest niepokojące z uwagi na duży udział tego sektora w tworzeniu PKB. Inflacja w Hiszpanii zdeteterminowana jest więc w dużej mierze dynamiką wzrostu cen w tym dziale gospodarki.

Stopa inflacji w Hiszpanii pozostaje jedną z najwyższych w UE (tabela 1). W latach 1993-1994 wzrost cen w tym kraju był średnio o 1,5 punkta procentowego wyższy od wymaganego pułapu, określonego przez Wspólnoty Europejskie w Maastricht. Mimo przystąpienia Hiszpanii do WE pozytywnie wpłynęło na kształtowanie się stopy inflacji w tym kraju. Po pierwsze, zwiększyła się dyscyplina hiszpańskiej polityki gospodarczej w realizacji założenia o redukcji wielkości tego wskaźnika makroekonomicznego, a po drugie, dynamiczny wzrost otwartości gospodarki hiszpańskiej w drugiej połowie lat osiemdziesiątych<sup>15</sup> przyspieszył konwergencję cen wewnętrznych z zewnętrznymi i zbliżył tempo ich wzrostu.

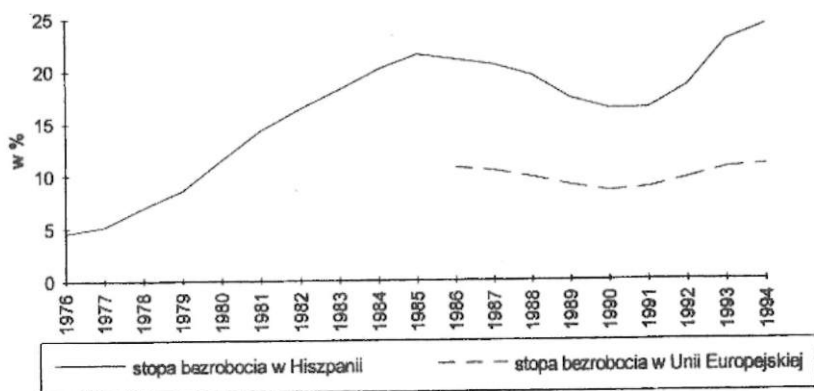
Tabela 1. Stopa inflacji w wybranych krajach w latach 1987-1994

Kraj	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
UE (15) w tym:	3,3	3,6	5,2	5,8	5,1	4,2	3,5	3,1
Niemcy	0,2	1,3	2,8	2,7	3,5	4,0	4,1	3,0
Francja	3,3	2,7	3,5	3,5	3,2	2,4	2,1	1,7
Włochy	4,8	5,1	6,3	6,5	6,2	5,2	4,5	4,0
W. Brytania	4,2	4,9	7,8	9,5	5,8	3,7	1,6	2,5
Hiszpania	5,2	4,8	6,8	6,7	5,9	5,9	4,6	4,7
USA	3,7	4,1	4,8	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6
Japonia	0,1	0,7	2,3	3,1	3,3	1,7	1,3	0,7

## Bezrobocie

Wysokie bezrobocie jest głównym problemem ekonomiczno-społecznym Hiszpanii. W połowie lat siedemdziesiątych stopa bezrobocia w tym kraju wynosiła 4,6% i systematycznie rosła aż do roku 1985, kiedy to osiągnęła poziom 21,5% (rys. 3). W latach 1985-1991 zanotowano spadek tego wskaźnika o ponad pięć punktów procentowych (do 16,3%), a od 1992 r. ponowny jego wzrost. W 1994 r. odsetek siły roboczej zarejestrowanej jako bezrobotna osiągnął kolejną rekordową wartość 24,2% przewyższając tym samym o 2,7 punkta procentowego swój poziom z przedednia integracji<sup>16</sup>.

W latach 1986-1994 stopa bezrobocia w Hiszpanii była przeciętnie dwukrotnie wyższa od stopy bezrobocia w Unii. Gdyby więc wskaźnik ten stanowił jeden z kryteriów konwergencji, Hiszpania zdecydowanie musiałaby zaniechać podążania drogą, którą obrały Wspólnoty.



Rys. 3. Stopa bezrobocia w Hiszpanii w latach 1976-1994 i w Unii Europejskiej w latach 1986-1994

Źródło: Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., s. 58; Sintesis de Indicadores Economicos, op. cit., s. 59 oraz Espana en la Union Europea, op. cit., s. 68.

Ogólnie, hiszpański rynek pracy cechuje wysoka stopa bezrobocia, niski stopień aktywności zawodowej (ok. 50%<sup>17</sup>) oraz brak wzrostowej tendencji zatrudnienia. Ponadto obserwuje się brak dynamizmu kreowania zatrudnienia w fazach



ekspansji cyklu ekonomicznego (wzrost zatrudnienia jest niższy od wzrostu PKB) oraz intensywny i długotrwały jego spadek w fazach recesji<sup>18</sup>.

Głównym źródłem nierównowagi i hamulcem mechanizmów wolnorynkowych jest system kolektywnej negocjacji płac (*negociacion colectiva*)<sup>19</sup>. Jest on mocno scentralizowany i obejmuje całe sektory i regiony. Raz ustalona wysokość płac znajduje zastosowanie w danym sektorze, niezależnie od zróżnicowania aktywności gospodarczej, wydajności pracy czy indywidualnej sytuacji przedsiębiorstwa. Sztywne ustawodawstwo pracy<sup>20</sup> doprowadziło z kolei do spowolnienia reakcji płac i zatrudnienia na zmiany koniunktury i wielkość bezrobocia<sup>21</sup>.

Kolejnymi przyczynami trudności są wysoki wzrost płac nominalnych (jest on najwyższy wśród państw członkowskich UE<sup>22</sup>, co podwyższa jednostkowy koszt pracy oraz produkcji i prowadzi do spadku konkurencyjności hiszpańskich przedsiębiorstw), hojne zasiłki dla bezrobotnych oraz to, iż wiele osób utrzymuje się wyłącznie z pracy sezonowej, co związane jest z takim właśnie charakterem turystyki i rolnictwa<sup>23</sup>.

W latach 1984 i 1994 przeprowadzono reformy statusu pracowniczego (*reforma de Estatuto de los Trabajadores*), które zliberalizowały ustawę o zawieraniu czasowych umów o pracę oraz zdecentralizowały system kolektywnej negocjacji płac pozostawiając większą swobodę podejmowania decyzji indywidualnym przedsiębiorcom<sup>24</sup>.

Wstąpienie Hiszpanii do WE miało miejsce w momencie, gdy stopa bezrobocia wynosiła 21,0%, a gospodarka wchodziła w fazę wzrostu. W okresie ekspansji zatrudnienie w Hiszpanii rosło szybciej niż w całych Wspólnotach, ale też spadało dynamiczniej w fazie recesji na początku lat dziewięćdziesiątych. Po zakończeniu pełnego cyklu ekonomicznego kraj ten zarejestrował więc wyższą stopę bezrobocia niż przed jego rozpoczęciem.

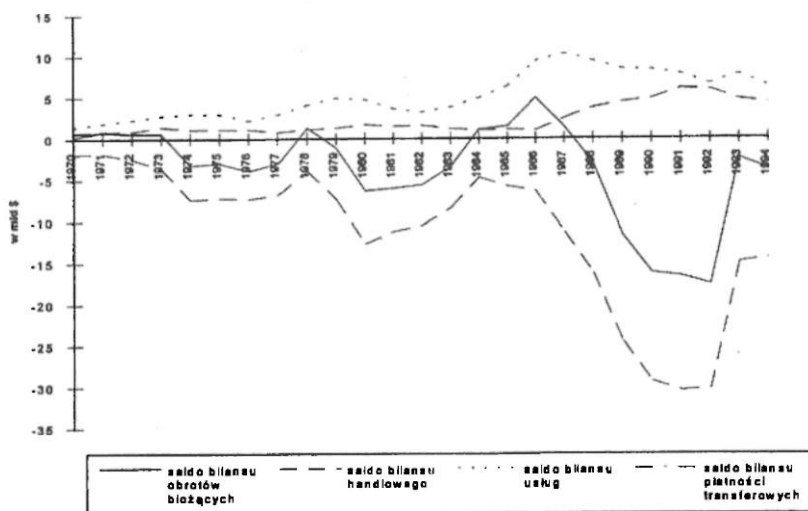
Trudno jest określić bezpośredni wpływ integracji na funkcjonowanie hiszpańskiego rynku pracy, tym bardziej, że z powodu braku danych o rozmiarach migracji zarobkowej (jeśli takowa w ogóle wystąpiła) niemożliwe jest określenie stopnia wpływu założeń Traktatu o Przystąpieniu<sup>25</sup> i Jednolitego Aktu Europejskiego na ewentualny spadek bezrobocia. Ponadto polityka zatrudnienia leży w gestii poszczególnych krajów członkowskich, a same Wspólnoty nie posiadały mocy prawnej do uchwalania ustaw regulujących tę kwestię. Ich rola ogranicza się do wydawania zaleceń na rzecz poprawy zatrudnienia, a także udzielania pomocy finansowej w ramach Wspólnej Polityki Strukturalnej, której jednym z priorytetowych celów jest zwalczanie długotrwałego bezrobocia i wspieranie wchodzenia ludzi młodych na rynek pracy. Komisja Europejska przewiduje stworzenie w Hiszpanii dzięki funduszom strukturalnym ponad 200 tys. nowych miejsc pracy w latach 1994-1999<sup>26</sup>.

Mimo braku bezpośredniego wpływu, Wspólnoty oddziałują pośrednio na kształtowanie się wskaźników ekonomicznych w krajach członkowskich. Obecna polityka makroekonomiczna integrujących się państw została bowiem podporządkowana postanowieniom Traktatu z Maastricht. W przypadku Hiszpanii zastosowanie się do kryteriów konwergencji jest sprzeczne z jej polityką redukcji bezrobocia. Niekompatybilność ta wyraża się przede wszystkim w konieczności utrzymania stabilnego kursu walutowego, a co za tym idzie, osiągnięcia niższej stopy wzrostu niż ta wymagana do obniżenia stopy bezrobocia<sup>27</sup>.

### Bilans płatniczy – ogólna charakterystyka

Cechą charakterystyczną bilansu płatniczego Hiszpanii w latach 1970-1994 było – i w dalszym ciągu pozostaje – ujemne saldo bilansu obrotów bieżących i dodatnie saldo bilansu obrotów kapitałowych przy stale rosnących rezerwach centralnych i zadłużeniu zagranicznym.

Mimo iż w pierwszym dziesięcioleciu rozpatrywanego okresu bilans obrotów bieżących oscylował wokół poziomu równowagi, wykazując zarówno niewielkie nadwyżki, jak i deficyty, to należy zauważyć, iż występujące cyklicznie nadwyżki cechowała krótkookresowość, podczas gdy deficyty – długookresowość i tendencja wzrostowa (rys. 4). Wyraźne pogorszenie salda tego rachunku nastąpiło po podpisaniu traktatu o przystąpieniu do WE; wtedy to Hiszpania zanotowała rekordowy deficyt sięgający 17,6 mld dol. (w 1992 r.).



Rys. 4. Salda rachunku obrotów bieżących w Hiszpanii w latach 1970-1994

Źródło: wyliczenia własne na podstawie: Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., s. 111, 123, 163, 165, 167 oraz Sintesis de Indicadores Economicos, op. cit., s. 101, 102.

Przyczyną pasywnego salda rachunku obrotów bieżących jest historycznie deficytowe saldo bilansu handlowego<sup>28</sup>, którego nie były w stanie skompensować utrzymujące się w badanym czasie aktywne salda bilansu usług<sup>29</sup> i płatności transferowych. Wpływy z turystyki<sup>30</sup> i transfery zarobków robotników hiszpańskich zatrudnionych za granicą, później zaś płatności płynące z tytułu dostępu Hiszpanii do funduszy strukturalnych WE<sup>31</sup> nie zdołały pokryć rosnącego zapotrzebowania na import surowców i dóbr kapitałowych o wysokim zaawansowaniu technologicznym. Jednocześnie tempo wzrostu eksportu okazało się generalnie niższe od tempa wzrostu importu, czego wyrazem był przeciętny 64-procentowy stopień pokrycia importu eksportem w latach 1970-1994. Zjawisko to jest niepokojące z uwagi na przeciwną tendencję w okresie poprzedzającym integrację – już od 1978 r. stopa pokrycia importu eksportem w hiszpańskim handlu z WE oscylowała wokół 100%, osiągając nawet 122,7% w 1984 r.<sup>32</sup>

Początkowo rząd hiszpański nie traktował ujemnego salda bilansu obrotów bieżących jako stanu wymagającego interwencji i przeciwdziałania<sup>33</sup>. Działo się tak dlatego, że deficyt ten finansowany był z nawiązką przez aktywne saldo bilansu obrotów kapitałowych, które z kolei wynikało z rozwoju inwestycji zagranicznych. Wpływy dewizowe z innych źródeł niż eksport pozwoliły więc zachować równowagę bilansu płatniczego.

W ogólnym rozrachunku bilans płatniczy wykazywał w latach 1970-94 saldo dodatnie<sup>34</sup>, przyczyniając się tym samym do powiększenia rezerw centralnych, które rosły od 17,2 mld dol. w 1970 r., 13,3 mld dol. w 1985 r. do 44,5 mld dol. w 1994 r.

Trudno jednak oczekiwać, by w długofalowej perspektywie kapitał zagraniczny był gotowy finansować deficyt hiszpańskiego bilansu handlowego, tym bardziej, iż powszechne stają się obawy ekonomistów tego kraju, że postępująca liberalizacja handlu między UE a krajami Europy Środkowo-Wschodniej może doprowadzić wkrótce do wycofania części kapitału z rynku hiszpańskiego<sup>35</sup>. Ponadto zwraca się uwagę na rosnące zadłużenie Hiszpanii wobec zagranicy, które w przyszłości może wywołać czasową destabilizację gospodarczą.

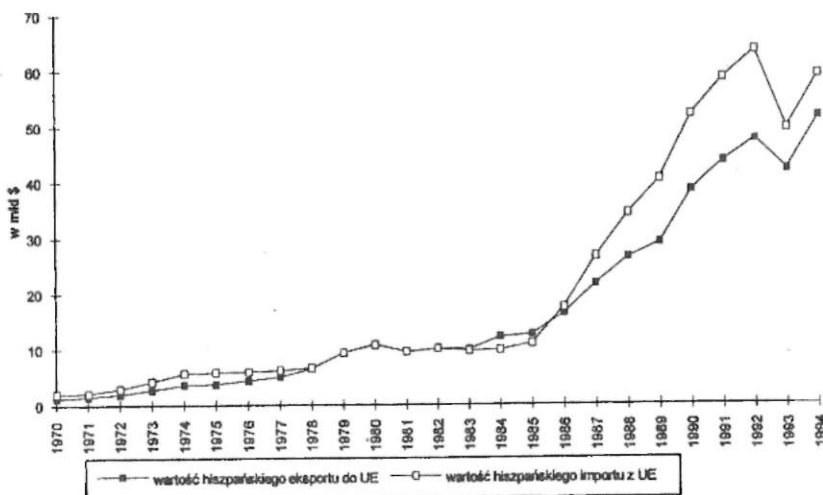
Dzisiaj, podobnie jak w czasie „cudu gospodarczego” lat sześćdziesiątych, dynamika rozwoju gospodarki Hiszpanii, jak i jej równowaga, zależą w głównej mierze od wielkości obcych inwestycji, liczby zagranicznych turystów, środków z funduszy WE oraz kredytów i pożyczek udzielanych przez obce rządy i organizacje międzynarodowe.

### Handel zagraniczny

Po zawarciu w 1970 r. preferencyjnej umowy celnej nastąpiło stopniowe zacieśnianie więzi gospodarczych między Hiszpanią a EWG<sup>36</sup>. Podczas gdy w 1970 r. 41,6% hiszpańskiego importu pochodziło z tego regionu, w 1994 r. udział ten

wzrósł do 64,1%. Podobnie zwiększył się udział EWG w hiszpańskim eksporcie – odpowiednio z 49,6% do 70,6% <sup>37</sup>. Sukcesywnie natomiast traciły na znaczeniu związki z tradycyjnymi partnerami: USA, Ameryką Łacińską i krajami arabskimi <sup>38</sup>.

Do roku 1986 Hiszpania wyróżniała się wśród krajów europejskich OECD najwyższym poziomem stawek celnych <sup>39</sup> i stosunkowo niskim udziałem handlu zagranicznego w PKB (ok. 15%; o jedną trzecią mniej niż średnia dla WE) <sup>40</sup>. Między rokiem 1986 i 1989 różnica między poziomem taryfy celnej hiszpańskiej i wspólnej zewnętrznej taryfy EWG została zredukowana o 40%, podczas gdy całkowite zrównanie obydwu taryf zostało osiągnięte w 1992 r. Wprowadzenie w 1986 r. podatku od wartości dodanej, wraz z równoczesną likwidacją podatku obrotowego, oznaczało zlikwidowanie opłat na granicy, które nie były niczym innym jak subwencjami do eksportu i podatkami od importu. W 1986 r. zniesiono również wiele kontyngentów, a od 1992 zaczął obowiązywać już całkowicie system importowy EWG.



Rys. 5. Hiszpański eksport i import w handlu z UE

Źródło: Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., s. 111,123 oraz Sintesis de Indicadores Economicos, op. cit., s. 102, 106.

Cechą charakterystyczną ewolucji wymiany handlowej między Hiszpanią a EWG po podpisaniu kluczowych porozumień z 1970 i 1985 r. było szybsze tempo wzrostu importu niż eksportu (rys. 5). Szczególny wymiar zjawisko to przybrało w pierwszym pięcioleciu członkostwa w WE. Realna stopa rocznego wzrostu importu wynosiła wówczas 17,5%, eksportu tylko 4,0% <sup>41</sup>, stopa pokrycia nato-

miast spadła z 93,3% do 71,8%. Wiązało się to ze wzrostem popytu na importowane dobra konsumpcyjne i kapitałowe. Hiszpańscy konsumenci uzyskali bowiem szerszy dostęp do lepszych i tańszych towarów zagranicznych, zaś przedsiębiorstwa, by stawić czoło wolnorynkowej konkurencji, zmuszone były odnowić przestarzały park maszynowy<sup>42</sup>.

Niskie tempo wzrostu eksportu tłumaczy się z kolei presją popytu wewnętrznego, ewolucją kursu walutowego, a przede wszystkim niewielkimi skłonnościami eksportowymi małych i średnich przedsiębiorstw dominujących w gospodarce hiszpańskiej. W przededniu integracji charakteryzowało je małe zaawansowanie technologiczne produkcji, niski stopień jej jakości i zróżnicowania, brak wykwalifikowanej siły roboczej i niewielkie nakłady na prace badawczo-rozwojowe<sup>43</sup>.

W latach siedemdziesiątych i na początku lat osiemdziesiątych najważniejszą pozycję w globalnym imporcie Hiszpanii zajmowały produkty energetyczne, maszyny, urządzenia i środki transportowe, a także towary rolno-spożywcze i chemikalia (70% całego importu). Po przystąpieniu tego kraju do WE znacznie wzrósł udział importu maszyn i urządzeń (37,9% całego importu w 1991 r.), minerałów i tekstyliów; spadł natomiast import surowców energetycznych<sup>44</sup>.

Do tradycyjnych towarów eksportowych Hiszpanii zalicza się maszyny i środki transportowe (głównie samochody osobowe i statki<sup>45</sup>), artykuły rolno-spożywcze (owoce cytrusowe, wina, oliwa z oliwek), metale i wyroby metalowe oraz produkty chemiczne<sup>46</sup>.

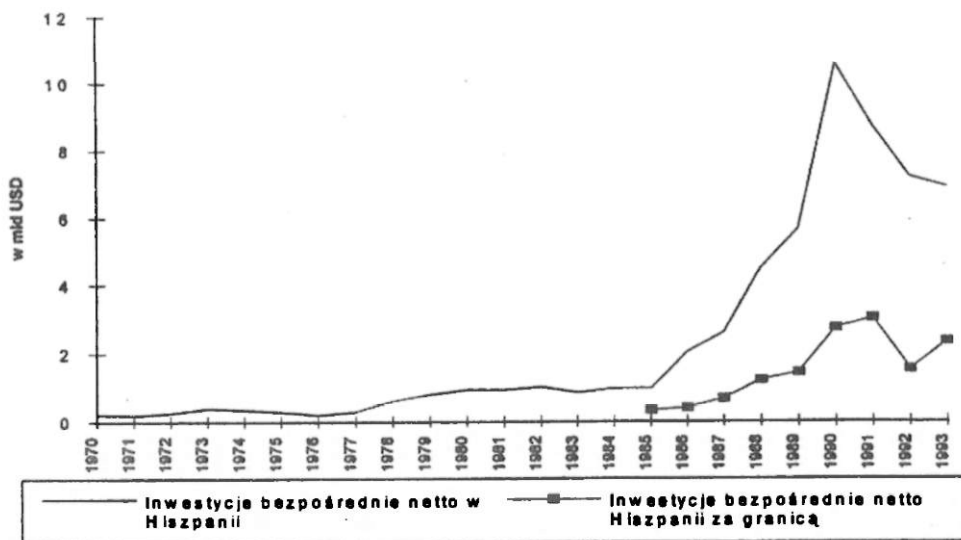
Przystąpienie Hiszpanii do Wspólnot Europejskich wiązało się z przyspieszoną liberalizacją handlu tego kraju z zagranicą i szerokim urynkowaniem gospodarki. Integracja z jednej strony zapewniła dostęp do stabilnego 325 milionowego rynku zbytu, lecz z drugiej narzuciła szybką transformację gospodarki z wysoce protekcyjnej na wolnorynkową. Hiszpania zmuszona była znieść w krótkim czasie wszelkie ograniczenia w przepływie towarów i usług, co zbiegło się z wprowadzeniem Wspólnego Rynku, a także udostępnić w większym zakresie swój rynek państwom trzecim, jako że zewnętrzna stawka celna UE okazała się niższą niż ta stosowana przez Hiszpanię przed rokiem 1986.

Konieczność szybkiego dostosowania się do warunków wspólnotowych dała impuls do restrukturyzacji i modernizacji gospodarki (co bez napływu obcego kapitału byłoby praktycznie niemożliwe). Uważa się, że Hiszpania poprawiła swą konkurencyjność dzięki zastosowaniu nowych technologii produkcji i zwiększeniu wydajności pracy, zaś przedsiębiorstwa, które przetrwały falę bankructw osiagają dzisiaj znaczne zyski. Integracja przyspieszyła liberalizację państwowych monopolii, takich jak przemysł paliwowy, lotniczy i telekomunikacyjny<sup>47</sup>. Do wymogów Wspólnoty najlepiej przystosowali się producenci oliwek, produktów owocowo-warzywnych i samochodów. Największym trudnościami natomiast musieli stawić czoło rolnicy, hodowcy i rybacy<sup>48</sup>.

### Inwestycje bezpośrednie

Hiszpania jest jednym z państw o najdynamiczniej rozwijającym się imporcie kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>49</sup>. W latach 1970-1992 (rys. 6) wykazały one tendencję rosnącą z pewnym obniżeniem tempa wzrostu począwszy od roku 1990. Spadek inwestycji wystąpił jedynie w latach 1974-1977, czego przyczyną był pierwszy kryzys energetyczny. Inwestycje bezpośrednie netto rosły z 0,2 mld USD w 1970 r., do 0,9 mld USD w 1980 r., 10,5 mld USD w 1990 r. i do 6,9 mld USD w 1993 r. Najwyższy wzrost nastąpił w latach 1985-1990, kiedy to wartość napływającego kapitału obcego zwiększyła się aż jedenastokrotnie.

Hiszpania jest przede wszystkim importerem kapitału. Początkowo uznana została za atrakcyjny rynek dla lokat kapitałowych ze względu na tanią siłę roboczą, niskie stawki podatkowe i sprzyjającą obcym inwestorom politykę rządu<sup>50</sup>. Obecnie do czynników przyciągających obcy kapitał do Hiszpanii zalicza się głównie wysokie stopy procentowe, stabilną walutę oraz otwarcie gospodarki i ekspansywny charakter rynku wewnętrznego (jego rozmiar i rozwój). Tania siła robocza nie ma już dominującego wpływu<sup>51</sup>.



Rys. 6. Inwestycje bezpośrednie w Hiszpanii w latach 1970-1993 oraz hiszpańskie inwestycje bezpośrednie za granicą w latach 1985-1993 (w mld USD)

Źródło: Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., s.172 oraz Maitena Duce Hernandez, op. cit., s. 195, 198, a także wyliczenia własne.

W przeciągu ostatnich trzech dekad struktura geograficzna zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Hiszpanii uległa widocznej zmianie. Jeśli w latach siedemdziesiątych kraje OECD stanowiły niemalże wyłączone źródło pochodzenia obcych inwestycji, to już w następnym dziesięcioleciu udział tego obszaru zmalał aż o 20%. W latach osiemdziesiątych, szczególnie w drugiej ich połowie, nastąpił wyraźny spadek udziału inwestycji amerykańskich w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich w Hiszpanii (było to odbiciem ogólnej tendencji spadku znaczenia USA w światowym eksporcie kapitału) i dynamiczny wzrost udziału państw członkowskich WE (z 37,7% w latach 1960-1979 do 61,4% w latach 1986-1992). Wśród tych ostatnich najważniejszą rolę odgrywa kapitał holenderski, francuski, brytyjski i niemiecki.

W latach siedemdziesiątych inwestycje bezpośrednie w Hiszpanii koncentrowały się głównie na przemyśle chemicznym, metalurgicznym, maszynowym i elektrotechnicznym (gałęziach, które odgrywały ważną rolę w procesie industrializacji kraju) oraz handlu i hotelarstwie<sup>52</sup>. W pierwszej połowie lat osiemdziesiątych tendencja ta wciąż się utrzymywała, przy czym nastąpił wzrost inwestycji w usługach finansowych, ubezpieczeniach i nieruchomościach.

W latach 1986-1992 zanotowano następujące zmiany udziału inwestycji w poszczególnych działach gospodarki w porównaniu z latami sześćdziesiątymi i siedemdziesiątymi:

- spadek w przemyśle metalurgicznym (z 33,5% do 11,4%),
- spadek w przemyśle chemicznym (z 27,8% do 15,5%),
- niewielki spadek w handlu i hotelarstwie,
- znaczny wzrost w sektorze usług finansowych, ubezpieczeniach i nieruchomościach,
- utrzymanie wysokiego poziomu inwestycji w przemyśle samochodowym, elektronicznym, maszyn biurowych oraz kauczuku i plastyku<sup>53</sup>.

W obliczu niewystarczających własnych możliwości akumulacyjnych kapitał obcy odgrywa ważną rolę w rozwoju gospodarki hiszpańskiej. Obok zapewnienia modernizacji struktury produkcji (unowocześnienie parku maszynowego i metod zarządzania) i poczucia stabilizacji ekonomicznej, przyczynia się on przede wszystkim do wzmocnienia ekspansywności rynku<sup>54</sup>.

Ocena wpływu integracji na dynamikę napływu obcego kapitału do Hiszpanii nie może ograniczyć się tylko do stwierdzenia faktu spektakularnego wzrostu inwestycji bezpośrednich po roku 1985, gdyż taka była wówczas tendencja światowa. Tempo rocznego wzrostu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na świecie wzrosło z 4% w latach 1981-1985 do 24% w latach 1986-1990. Podobnie spadek inwestycji średnio o 13% w latach 1991-1993 w Hiszpanii odzwierciedlał ogólny trend w tym zakresie (-15% w latach 1991-1992)<sup>55</sup>.

Z drugiej jednak strony wzrost kapitału zagranicznego w tym kraju i jego stymulujący wpływ na rozwój gospodarki hiszpańskiej niewątpliwie był rezultatem liberalizacji handlu i zniesienia przeszkód istniejących w ruchu kapitałowym, a także wzrostu wiarygodności Hiszpanii na arenie międzynarodowej, do czego z pewnością przyczyniło się członkostwo w WE.

### Podsumowanie

Przeprowadzona analiza zmian głównych wskaźników makroekonomicznych gospodarki hiszpańskiej przed i po przystąpieniu Hiszpanii do EWG wykazuje, że po 1985 r. kraj ten zanotował najwyższe, od połowy lat siedemdziesiątych, tempo wzrostu gospodarczego, znaczny spadek stopy inflacji, wzrost stopy bezrobocia, zmianę salda bilansu obrotów bieżących z dodatniego na ujemny i pogorszenie deficytu salda bilansu handlowego, przyspieszenie tempa wzrostu wpływów netto z turystyki oraz przyspieszenie tempa wzrostu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Integracja Hiszpanii z WE pociągnęła za sobą przede wszystkim konieczność przeprowadzenia w krótkim czasie liberalizacji handlu zagranicznego. Obniżono stawki celne między EWG a Hiszpanią, a także – poprzez przyjęcie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej tego ugrupowania – między Hiszpanią a krajami trzecimi. Na zwiększenie stopnia otwartości gospodarki rynek hiszpański odpowiedział wzrostem popytu na importowane dobra konsumpcyjne i kapitałowe, czego bezpośrednim rezultatem był silny spadek stopy pokrycia importu eksportem, głównie w wymianie z krajami WE. Wzrost konkurencji na rynku hiszpańskim z jednej strony stał się impulsem do restrukturyzacji przemysłu, modernizacji w zakresie produkcyjnym, technologicznym i organizacyjnym, a z drugiej przyczyną bankructwa szeregu małych i średnich przedsiębiorstw. Pozytywnym aspektem redukcji ograniczeń w handlu był wzrost konwergencji cen wewnętrznych z zewnętrznymi, głównie zaś tempa ich wzrostu. Zapewniło to stopniowy spadek stopy inflacji, mimo że ceny w Hiszpanii przed przystąpieniem były generalnie niższe.

Korzystna koniunktura międzynarodowa, liberalizacja handlu i obfity napływ środków finansowych z WE, zarówno w formie pomocy w ramach funduszy strukturalnych, jak i prywatnych inwestycji bezpośrednich, przyczyniły się do szybkiego wzrostu gospodarczego w Hiszpanii. Wzrósł dzięki temu PKB *per capita* i realny dochód na 1 mieszkańca. Zmieniła się także struktura gospodarki hiszpańskiej, w której spadła rola rolnictwa i przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego, a wzrosło znaczenie sektora usług. Szczególną rolę w rozwoju ekonomicznym Hiszpanii odegrał kapitał obcy, bez którego, w obliczu niewystarczających oszczędności rodzimych, nie nastąpiłby tak szybki proces modernizacji gospodarki.



Niekorzystne efekty przystąpienia do Wspólnot pojawiły się w handlu zagranicznym. Konkurencyjność hiszpańskiego eksportu okazała się bowiem niedostateczna w stosunku do wzrostu popytu na dobra importowe. Nie udało się także zwalczyć bezrobocia, które wzrosło na skutek bankructw licznych przedsiębiorstw, eksodusu ludności wiejskiej do miast oraz silnego wzrostu aktywności zawodowej kobiet. Niedostateczna okazała się ponadto pomoc finansowa Wspólnot na aktywizację obszarów najbardziej zacofanych w rozwoju. Mimo iż kraj ten należy do grona największych beneficjentów funduszy strukturalnych WE i więcej ze wspólnego budżetu corocznie otrzymuje niż sam na jego rzecz oddaje, to nie zdołano zmniejszyć międzyregionalnych dysproporcji, które w dalszym ciągu charakteryzują Hiszpanię.

Przeprowadzona analiza zmian, jakie zaszły w gospodarce hiszpańskiej po przystąpieniu do EWG wykazała, że ekonomiczne efekty integracji nie okazały się jednoznacznie korzystne dla tego kraju. Trudno jest jednak określić w jakim kierunku nastąpiłby rozwój gospodarczy Hiszpanii, gdyby pozostała ona poza zasięgiem tego ugrupowania. Z pewnością proces liberalizacji byłby wówczas powolniejszy, gdyż dokonywałby się na drodze wewnętrznych reform, nie zaś zewnętrznej presji. UE niewątpliwie pozostałaby najważniejszym partnerem handlowym Hiszpanii i źródłem pozyskiwania nowej technologii. Nie wiadomo jednak, czy kraj ten zdołałby sam zmniejszyć dystans dzielący go od czołowych gospodarek europejskich w takim samym stopniu, w jakim dokonała tego terapia szokowa w wyniku integracji Hiszpanii z WE<sup>56</sup>.

---

#### Przypisy

- <sup>1</sup> Pełnoprawnym członkostwem kraj ten nie był zainteresowany, bowiem szybka liberalizacja handlu mogłaby zagrozić rodzimemu przemysłowi.
- <sup>2</sup> E. Pluciński, Ekonomiczne, socjalne i polityczne aspekty przystąpienia Hiszpanii do EWG, „Sprawy Międzynarodowe” 1985, nr 11.
- <sup>3</sup> G. Bernatowicz, Droga Grecji, Hiszpanii i Portugalii do wspólnej Europy, PISM, Warszawa 1991.
- <sup>4</sup> R. Ławniczak, Problemy i konsekwencje rozszerzenia EWG, „Sprawy Międzynarodowe” 1978, z. 4 oraz G. Bernatowicz, op. cit.
- <sup>5</sup> Patrz szerzej: J. Adamiec, Aspekty ekonomiczne trzeciego rozszerzenia Wspólnot Europejskich. Możliwości porównań z sytuacją Polski, Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, 1993, raport nr 51.
- <sup>6</sup> W lipcu 1959 r. rząd zatwierdził program stabilizacji gospodarki opracowany pod auspicjami Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Kolejnym krokiem było wprowadzenie trzech 4-letnich planów gospodarczych (1964-1975). Szerzej patrz: G. Bernatowicz-Bierut, Hiszpania we współczesnym świecie 1945-1975, Warszawa 1978, s. 126-129 i 148-169.
- <sup>7</sup> K. Szymkiewicz, Droga Hiszpanii do EWG: przykład do naśladowania? „Zeszyty Centrum im. Adama Smitha” 1995, nr 10, s. 4.
- <sup>8</sup> W. Sadzikowski (red.), Hiszpania, Portugalia, Grecja, Turcja. Ocena rozwoju gospodarczego i stosunki z Polską, Warszawa 1979, s. 67.

- <sup>9</sup> Ibidem, s. 88-89.
- <sup>10</sup> Espana en la Union Europea. Diez anos desde la firma del Tratado de Adhesion, Secretaria General del Portavoz del Gobierno, Ministerio de la Presidencia 1995, s. 75-77.
- <sup>11</sup> Guillermo de la Dehesa, Diez anos de Espana en la Union Europea 1985-1995. „Economistas” 1995, nr 66-67, s. 17.
- <sup>12</sup> Otwartość gospodarki, mierzona stosunkiem sumy eksportu i importu towarów i usług do PKB, wyniosła w Hiszpanii w latach 1970-84 średnio 1,33%. J. L. R. Bara, La inflacion dual en Espana, comportamiento de los precios en los sectores industrial y de servicios, „Papeles de Economia Espanola” 1992, nr 52-53, s. 54.
- <sup>13</sup> Ibidem, s. 46-60.
- <sup>14</sup> Guillermo de la Dehesa, op. cit., s. 17.
- <sup>15</sup> W latach 1984-1991 otwartość gospodarki hiszpańskiej wyniosła średnio 3,21%, J. L. R. Bara, op. cit., s. 54.
- <sup>16</sup> Szacuje się jednak, iż rzeczywiste bezrobocie w Hiszpanii jest niższe z uwagi na istnienie dużej tzw. szarej strefy (ocenia się, że jej udziałem jest ok. 15-20% PKB), a także wysokiego odsetka bezrobotnych poniżej 25 roku życia (ok. 40%), którzy szukają pracy po raz pierwszy. J. Piasecki, Ostrożny optymizm, „Nowa Europa” 13 marca 1995, s.6.
- <sup>17</sup> Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., s. 57 oraz Sintesis de Indicadores Economicos, op. cit., s. 59.
- <sup>18</sup> P. G. Perea, Generacion de empleo en Espana – perspectivas y condicionantes, „Economistas” 1995, nr 64, s. 358.
- <sup>19</sup> R. Bushell i inni, Proceso de formacion de precios y salarios y limitaciones del mercado laboral, „Papeles de Economia Espanola” 1992, nr 52-53, s. 110 i 112.
- <sup>20</sup> Chodzi tu zarówno o sztywne płace, jak również o wysokie koszty zwolnienia z pracy (długa procedura wypowiedzenia, wysokie odszkodowanie).
- <sup>21</sup> J.F.J. Serrano, Union Europea y paro espanol: existe alguna relacion? „Economistas” 1995, nr 66-67, s. 39.
- <sup>22</sup> R. Bushell, op. cit., s. 108.
- <sup>23</sup> W całej Europie prace sezonowe dają zatrudnienie ok. 10% siły roboczej, podczas gdy w Hiszpanii odsetek ten sięga 30%. D. Walewska, Trudne decyzje w ciężkich czasach, „Rzeczpospolita”, 25-26 luty 1995, s.10.
- <sup>24</sup> Sama idea negocjacji płac nie uległa zmianie, wprowadzono zaś klauzulę, która zezwala na odstąpienie od zastosowania ogólnie ustalonych płac przy spełnieniu pewnych warunków.
- <sup>25</sup> Traktat wprowadził jednakowe traktowanie pracowników hiszpańskich osiedlonych w krajach wspólnotowych i 7-letni okres przejściowy dla wolnego ruchu w obie strony, który później skrócono do 1992 r.
- <sup>26</sup> A. Casado i inni, Lo que nos da y lo que nos quita Europa, „Tiempo”, 1 maj 1995, s. 38.
- <sup>27</sup> J. Serrano, op. cit., s. 46.
- <sup>28</sup> Rozpatrywany tu bilans handlowy obejmuje eksport i import dóbr z wyłączeniem usług.
- <sup>29</sup> Rozpatrywany tu bilans usług obejmuje także przepływ netto dochodów z własności.
- <sup>30</sup> Otwarcie granic Hiszpanii dla zagranicznych turystów nastąpiło w 1959 r. Pod koniec lat pięćdziesiątych kraj ten odwiedzało rocznie 2,5 mln osób, zaś obecnie liczba ta przekracza 60 mln. W latach 1970-94 wpływy netto z turystyki wzrosły z 1574 mln dol. do 17 372 mln dol. Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., oraz Sintesis de Indicadores Economicos, op. cit.
- <sup>31</sup> Hiszpania jest największym beneficjentem funduszy strukturalnych. W latach 1986-94 otrzymała od Wspólnoty łącznie 41 945 mln ECU, co stanowi blisko 25% całości funduszy. Ogółem, od momentu integracji (z wyjątkiem 1986 r.) kraj ten więcej ze wspólnego budżetu corocznie otrzymywał niż sam na jego rzecz oddawał. Dochody netto Hiszpanii w tym okresie wyniosły w sumie 14,3 mln ECU. Espana en la Union Europea, op. cit.,
- <sup>32</sup> Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., oraz Sintesis de Indicadores Economicos, op. cit.

- <sup>33</sup> Credo Alvaro Anchuelo, Las políticas macroeconómicas y el sector exterior, „Economistas” 1995, nr 66-67, s. 29-37.
- <sup>34</sup> Z wyjątkiem lat: 1974-1976 i 1980-1982; OECD Economic Surveys: Spain, 1981, 1986 i 1994.
- <sup>35</sup> M. Carmela, La ampliación de la UE hacia el Este y sus repercusiones para el comercio español, „Economistas” 1995, nr 64, s. 216.
- <sup>36</sup> Wśród krajów EWG najważniejszymi partnerami Hiszpanii są Niemcy, Francja, Włochy, W. Brytania i Portugalia.
- <sup>37</sup> Apuntes y Documentos Economicos, op. cit., oraz Sintesis de Indicadores Economicos, op. cit.
- <sup>38</sup> Przeszkodą na drodze rozwoju kontaktów handlowych z Ameryką Łacińską stała się z jednej strony zbyt słaba pozycja przetargowa Hiszpanii w realizacji planów przewodzenia „świata iberyjskiemu”, a z drugiej, nasilający się protekcyjizm gospodarek tego regionu i procesy integracyjne na kontynencie amerykańskim. Związki handlowe ze światem arabskim ograniczył z kolei spadek udziału produktów energetycznych w globalnym imporcie Hiszpanii.
- <sup>39</sup> W 1985 r. średni poziom stawek nominalnych wynosił w Hiszpanii 15%, a poziom efektywnej ochrony sięgał 24,7% (podatek obrotowy na dobra importowane był wyższy niż na produkty krajowe). W tym samym czasie stawka nominalna wspólnej zewnętrznej taryfy EWG wynosiła 4,9%, a ochrony efektywnej 4,1%.
- <sup>40</sup> K. Szymkiewicz, op. cit., s. 14.
- <sup>41</sup> A. J. Antonio, Empresa y capacidades competitivas, „Economistas” 1995, nr 66-67, s. 79.
- <sup>42</sup> L. A. Ruiz, Analisis geografico del comercio exterior español, „Economistas” 1995, nr 64, s. 190-193.
- <sup>43</sup> A. Rojas, La adaptación de la empresa española al contexto comunitario, „Economistas” 1995, nr 66-67, s. 90-94.
- <sup>44</sup> OECD, op. cit.
- <sup>45</sup> Okres członkostwa w UE charakteryzuje się dynamicznym wzrostem eksportu samochodów osobowych, których udział w globalnym eksporcie w 1991 r. wyniósł 41%.
- <sup>46</sup> OECD, op. cit.
- <sup>47</sup> A. Casado i inni, op. cit., s. 38-41.
- <sup>48</sup> M. Aurora, Hay que defender día a día nuestros derechos, Cambio 16, 12 czerwca 1995.
- <sup>49</sup> Pierwsze kroki w kierunku liberalizacji napływu kapitału zagranicznego Hiszpania poczyniła w 1959 r. Obniżono wówczas limit udziału kapitału zagranicznego w całości inwestycji z 25% do 50%, przy którym wymagano uzyskania zgody państwa na dokonanie inwestycji. Od 1 lutego 1992 r. Hiszpania zliberalizowała całkowicie ograniczenia i limity w przepływie kapitału w ramach WE.
- <sup>50</sup> G. Bernatowicz-Bierut, Hiszpania we współczesnym..., op. cit., s. 153.
- <sup>51</sup> J. Molero, Inversiones directas del exterior y transformación de la estructura productiva, „Economistas” 1995, nr 66-67.
- <sup>52</sup> Maitena Duce Hernando, El impacto de la integración en la UE sobre la inversión internacional directa en España, „Papeles de Economía Española” 1995, nr 63, s. 203.
- <sup>53</sup> Ibidem.
- <sup>54</sup> Wpływ obcego kapitału na sytuację ekonomiczną Hiszpanii ocenia się również negatywnie. Po pierwsze, firmy zagraniczne umocniły swą pozycję rynkową kosztem bankrutujących przedsiębiorstw hiszpańskich. Przewodzą one dziś w produkcji przemysłowej i usługach, a co gorsze, importują więcej niż eksportują, przyczyniając się do powiększenia deficytu bilansu handlowego. Po drugi, rozwój gospodarczy Hiszpanii uzależnił się od wielkości inwestycji zagranicznych i ich procyklicznego charakteru.
- <sup>55</sup> J. Molero, op. cit., s. 58.
- <sup>56</sup> Artykuł został opracowany na podstawie pracy magisterskiej pt. „Proces Integracji Hiszpanii ze Wspólnotami Europejskimi. Doświadczenia Hiszpanii”, napisanej pod kier. naukowym prof. dr hab. Elżbiety Kaweckiej-Wyrzykowskiej w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGH, Warszawa 1996.

**SPAIN BEFORE AND AFTER INTEGRATION INTO THE EC.  
MAIN MACROECONOMIC INDICATORS**

**(Summary)**

This paper examines the main Spanish macroeconomic indicators over the period 1970-1994. Its purpose is to study the development of economic performance before and after 1985 (the year of accession) and to evaluate the possible impact of integration upon it.

The analysis shows that after integration into the EC, Spain registered its highest level of GDP since 1974, a considerable decline in inflation rate, an increase in unemployment rate, a deeper foreign trade deficit and faster growth of direct foreign investments.

Obviously, not all of the changes can be explained by the impact of integration. The accession resulted mainly in rapid economic liberalisation, which brought an increase in imports as well as a series of bankruptcies. Greater competition, on the other hand, became an incentive to modernise production methods and improve management. A positive influence can also be seen in the higher level of direct foreign investments and lower inflation rate.