

WYBRANE ASPEKTY WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ POLSKI Z HISZPANIĄ I PORTUGALIĄ

Streszczenie: Polska od kilku lat osiąga bardzo korzystne wyniki w handlu zagranicznym z Hiszpanią i Portugalią, a pozycja w wymianie towarowej tych krajów stale rośnie. Od momentu akcesji na znaczeniu również zyskuje handel wewnątrzgałęziowy w wymianie handlowej polsko-iberyjskiej. Polska jest głównym partnerem biznesowym wśród krajów przyjętych do Unii Europejskiej w 2004 roku i później. Wymiana kapitałowa rozwija się nierównomiernie. Oba kraje należą do kluczowych inwestorów zagranicznych w Polsce, a podstawowymi branżami są: budownictwo, przetwórstwo przemysłowe, usługi finansowe, handel detaliczny oraz nieruchomości. Hiszpania i Portugalia nie należą do najważniejszych miejsc alokacji polskich BIZ, choć od 2004 roku zainteresowanie polskich inwestorów tymi rynkami systematycznie wzrasta. Wynika to przede wszystkim z dużej odległości geograficznej, a także ze stosunkowo słabej znajomości tych rynków i bariery językowej.

Słowa kluczowe: wymiana handlowa, handel zagraniczny, współpraca gospodarcza, bezpośrednio inwestycje zagraniczne, integracja ekonomiczna

SELECTED ASPECTS OF POLAND ECONOMIC COOPERATION WITH SPAIN AND PORTUGAL

Summary: For several years Poland's foreign trade with Spain and Portugal has reached very good results and The Polish position in Iberian Peninsula countries goods exchange is growing steadily. Intra-industry trade position in Polish-Iberian trade exchange is also growing since the accession. Poland is the most important business partner for Spain and Portugal from countries admitted to the European Union in 2004 and later. Capital cooperation with Spain and Portugal is developing erratically. Both countries are in top ten foreign investors in Poland and main sectors are architecture, industry wide, financial services, retail trade and immovables. However, both countries are not belong to the main target countries for Polish foreign direct investments, although, since 2004, interest of Polish investors in these markets systematically increases. Mostly it results from long geographic distance and also from poor knowledge of these markets and from language hindrance.

Key words: trade exchange, foreign trade, economic cooperation, foreign direct investment, economic integration,

Wprowadzenie

Przedmiotem badań w publikacji jest szeroko rozumiana współpraca ekonomiczna, przez którą rozumie się przepływy nie tylko towarów i usług między przynajmniej dwoma krajami, lecz także kapitału finansowego, wartości niematerialnych i prawnych (patentów, *know-how*, wiedzy) oraz kapitału ludzkiego (siły roboczej). W tym przypadku są to przepływy wyżej wymienionych czynników między Polską a Hiszpanią i Portugalią na przestrzeni ostatnich kilku lat. Problemem naukowym jest nierównomierny rozwój współpracy gospodarczej między Polską a Półwyspem Iberyjskim, szczególnie w kwestii przepływów inwestycyjno-kapitałowych i kapitału ludzkiego. Metoda badawcza obejmuje nie tylko gruntowną analizę zebranych wcześniej danych makroekonomicznych dotyczących gospodarek: Polski, Hiszpanii i Portugalii oraz powiązań gospodarczych między tymi państwami, ale również sformułowanie hipotezy badawczej i celu naukowego oraz weryfikację hipotezy. Celem artykułu jest weryfikacja zbudowanej hipotezy badawczej (pozytywna lub negatywna), a zarazem sformułowanie wniosków w odniesieniu do wybranych teorii wymiany międzynarodowej, zwłaszcza najbardziej współczesnych.

Główna hipoteza badawcza zakłada, że w handlu zagranicznym między Polską a Półwyspem Iberyjskim dominuje handel wewnątrzgałęziowy. Oznacza to, że struktura polskiego eksportu do Hiszpanii i Portugalii jest podobna do struktury importu z tych krajów w przekroju towarowym. W wymianie handlowej Polski z wieloma państwami członkowskimi Unii Europejskiej w dużej mierze mamy do czynienia z obrotami wewnątrzgałęziowymi, czyli z eksportem oraz importem tych samych dóbr rzeczowych i usług. Występuje zatem zjawisko nakładania się handlu.

Wybrane teorie wymiany międzynarodowej

Wymiana międzynarodowa jest pojęciem bardzo szerokim, obejmującym nie tylko globalne przepływy surowców, towarów i usług między podmiotami ze wszystkich krajów świata, lecz także przepływy szeroko rozumianego kapitału finansowego, głównie w formie: bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), wartości niematerialnych (licencje, technologia, wiedza) i siły roboczej (kapitał ludzki). Przez wieki wymiana międzynarodowa była pojęciem tożsamym z handlem międzynarodowym, czyli globalnymi przepływami surowców i wyrobów gotowych (towarów i usług). Handel zagraniczny jest to odpłatna wymiana towarów lub usług z partnerami mającymi stałą siedzibę poza granicą celną kraju (ujęcie wąskie). W ujęciu szerokim, oprócz obrotów towarowo-usługowych, handel zagraniczny obejmuje obroty majątkowo-kredytowe oraz obroty bieżące, na które składają się: transakcje dotyczące dóbr niematerialnych (licencji, *know-how*, patentów) oraz zobowiązania wynikające z przemieszczania się ludności między państwami, utrzymanie własnych placówek dyplomatycznych i inne.

Kluczowymi elementami handlu zagranicznego są import, eksport i handel tranzytowy¹.

Początki wymiany międzynarodowej dotyczą już czasów starożytnych, kiedy to powstały pierwsze państwa (Chiny, Indie, Mezopotamia, później Egipt, Grecja, Imperium Macedońskie i Rzym). W okresie panowania Rzymu na Starym Kontynencie powstała pierwsza teoria wymiany handlowej, nazywana popularnie psychozą lęku przed brakiem towarów. Rzymianie, podbijając kolejne terytoria i przyłączając je do swojego państwa jako prowincje, systematycznie rozwijali współpracę handlową Italii z prowincjami. Jednak polegała ona na tym, że Rzymianie starali się pozyskiwać z podbitych terenów jak najwięcej towarów i surowców, w zamian za nie dając jak najmniej złota lub innych dóbr. W okresie starożytnym dominował handel barterowy. Kolejnym, ważnym okresem rozwoju wymiany międzynarodowej był okres wielkich odkryć geograficznych (od końca XV wieku). W XVII wieku powstała doktryna merkantylizmu, zakładająca nadrzędną rolę zasobów pieniądza kruszcowego w bogaceniu się narodów. Konieczne w uzyskiwaniu jak największej ilości kruszcu stało się utrzymywanie przez dany kraj wysokiej nadwyżki w handlu zagranicznym. Merkantyliści byli gorącymi zwolennikami protekcjonizmu gospodarczego, czyli stosowania różnorodnych ograniczeń w imporcie towarów z zagranicy².

Teoria merkantylistyczna, której ojcami byli J. B. Colbert i J. Mun, pod koniec XVIII wieku została wyparta przez ekonomię klasyczną, a konkretnie teorię kosztów absolutnych Adama Smitha. Zwolennicy klasycznej teorii wymiany odrzucali wszelkie formy ograniczeń w wymianie z zagranicą i należeli do pierwszych zwolenników specjalizacji międzynarodowej państwa w produkcji wybranych dóbr. Za podstawowe kryterium specjalizacji uważali różnice w kosztach absolutnych, czyli fakt polegający na eksporcie przez kraj A towarów, które wytwarza bezwzględnie taniej niż zagranica, oraz imporcie tych towarów, które produkuje drożej. Teoria Adama Smitha spotkała się z ostrą krytyką, gdyż w przypadku wytwarzania przez dane państwo wszystkich dóbr drożej, niż państwa z którymi prowadzi wymianę handlową, dany kraj zostałby zmuszony do sprowadzania wszystkich dóbr z zagranicy. Dlatego też teoria klasyczna została uzupełniona przez Davida Riccarda o teorię kosztów komparatywnych. Zakładała ona, iż kraj powinien specjalizować się w produkcji i eksporcie tych dóbr, które wytwarza taniej lub względnie mniej drogo, niż partnerzy handlowi³.

Na przełomie dziewiętnastego i dwudziestego stulecia dużą popularność zyskała teoria obfitości zasobów, wprowadzona przez szwedzkich ekonomistów Elli

¹ J. Grabowiecki, *Rola handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym kraju i regionu*, [w:] *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, J. Grabowiecki (red.), Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Białystok 2012, s. 10.

² H. Wnorowski, *Handel zagraniczny a wzrost gospodarczy*, [w:] *Teoria ekonomii, T.2.: Makroekonomia*, K. Meredyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003, s. 299-301.

³ M. Chrzan, *Korzyści z wymiany międzynarodowej*, [w:] *Handel zagraniczny: organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012, s. 407-409.

Hechschera i Bertila Ohlina, uzupełniona później przez Samuelsona (model H-O-S). Jest to najbardziej znana neoklasyczna teoria handlu międzynarodowego. Według jej autorów, obfitość zasobów danego kraju polega na relatywnie niskiej cenie kapitału bądź pracy ludzkiej. Państwa zasobne w siłę roboczą, zgodnie z teorią obfitości zasobów, powinny eksportować dobra pracochłonne, a importować kapitałochłonne, a państwa posiadające duże zasoby kapitału odwrotnie.

Po drugiej wojnie światowej model H-O-S został zweryfikowany przez W. Leontiefa. Amerykański uczyony rosyjskiego pochodzenia poddał gruntownej analizie wymianę towarową Stanów Zjednoczonych. Okazało się, iż struktura towarowa USA przeczy teorii obfitości zasobów, gdyż w okresie badanym przez Leontiefa w amerykańskim eksporcie dominowały dobra wymagające dużych zasobów pracy ludzkiej, a w imporcie – dobra wymagające dużych nakładów kapitału (paradoks Leontiefa). Późniejsze prace wykazały jednak, iż zarówno twórcy teorii obfitości zasobów, jak i W. Leontief w swoich pracach nie wzięli pod uwagę pojęcia kapitału ludzkiego. Towary eksportowane przez USA wprawdzie wymagały w procesie produkcji wysokich nakładów pracy ludzkiej, lecz wykwalifikowanej (naukowców, inżynierów), nie prostej, jak w przypadku krajów nisko i średnio rozwiniętych⁴.

Zwolennicy niemieckiej szkoły historycznej odrzucali poglądy szkoły klasycznej i neoklasycznej, przede wszystkim w kwestii wymiany z zagranicą. Najbardziej znaną teorią tej szkoły jest teoria protekcjonizmu wychowawczego Friedricha Lista. Niemiecki ekonomista i filozof uważał całkowitą liberalizację obrotów z zagranicą za krzywdzącą dla krajów słabo i średnio rozwiniętych, a bardzo korzystną dla krajów wyznaczających kierunki rozwoju globalnego. Teoria protekcjonizmu zakładała stosowanie przez kraj ceł ochronnych na dobra z zagranicy, zwłaszcza w branżach, które dopiero rozwijają się i utrzymywanie ich aż do momentu osiągnięcia przez dobra krajowe odpowiedniej jakości, jak również kosztów wytwarzania, aby mogły one skutecznie rywalizować z dobrami z zagranicy. Protekcjonizm wychowawczy znalazł wielu zwolenników w krajach azjatyckich po drugiej wojnie światowej (takich jak: Japonia, Korea Południowa, Singapur, Tajwan, później także Chiny)⁵.

Po drugiej wojnie światowej popularnością cieszyły się poglądy J. M. Keynesa, również w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych. Keynes uważał, że jeśli źródłem kryzysu gospodarczego jest niedostateczny popyt krajowy, to poprawę sytuacji powinien przynieść szybszy przyrost wolumenu eksportu niż importu. Wówczas następuje szybszy wzrost popytu zagranicznego na towary produkowane w kraju od popytu wewnętrznego na dobra importowane. Ograniczenie importu kosztem eksportu znacznie poprawia stopień wykorzystania zasobów krajowych. Z tej racji większość kryzysów gospodarczych jest spowodowanych niedostatecznym popytem w skali globalnej, Keynes postulował

⁴ Ibidem, s. 412-413.

⁵ Ibidem, s. 413.

utworzenie organizacji międzynarodowych regulujących światowe obroty towarowe, w celu utrzymania pełnego zatrudnienia i równowagi płatniczej w skali globalnej. Brytyjski ekonomista był zwolennikiem zacieśniania międzynarodowej współpracy gospodarczej nie tylko w zakresie handlu towarami w ramach specjalnie utworzonych instytucji ponadnarodowych. Po drugiej wojnie światowej idee Keynesa znalazły wielu zwolenników, czego dowodem jest utworzenie takich organizacji, jak: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, OECD Bank Światowy, GATT/ Światowa Organizacja Handlu czy też Europejska Wspólnota Węgla i Stali (obecnie Unia Europejska), prawnie regulujących większość światowych przepływów: towarów, usług, kapitału czy technologii⁶.

Zdaniem wielu ekonomistów, wśród współczesnych teorii handlu międzynarodowego najpopularniejszą i najlepiej opisującą handel globalny w XXI wieku jest teoria handlu wewnątrzgałęziowego. Zakłada ona nakładanie się strumieni handlu zagranicznego, czyli sytuację, w której kraj jest zarówno importerem, jak i eksporterem tych samych dóbr (handel horyzontalny, zjawisko nakładania się handlu). Baza eksportu wynika z trzech czynników. Po pierwsze, wraz z rozwojem gospodarczym kraju lub regionu zachodzi proces dywersyfikacji struktury popytu. Po drugie, osiąganie największych korzyści ekonomicznych przez producentów najczęściej jest możliwe dzięki różnym rodzajom powiązań między firmami z krajów o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego oraz o zbliżonej strukturze popytu i podaży. Po trzecie, stale postępująca liberalizacja gospodarcza w warunkach szybkiego postępu technicznego sprzyja obniżeniu kosztów logistycznych (komunikowania się, transportu). Zdaniem autora, teoria handlu wewnątrzgałęziowego przede wszystkim jest oparta na teorii obfitości zasobów Heckschera-Ohlina, działając w ramach modelu Heckschera-Ohlina-Chamberlina. Wymiana wewnątrzgałęziowa jest charakterystyczna dla krajów wysoko rozwiniętych, zbliżonych nie tylko pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, ale także gustów konsumentów i kulturowo. Najlepszym odzwierciedleniem tej teorii jest, według badacza, wymiana towarów i usług w obrębie Unii Europejskiej, odwrotnie jest w przypadku wymiany Unii Europejskiej z krajami słabo rozwiniętymi⁷.

Dużą popularność zyskały również teorie neotechnologiczne, zwłaszcza teoria luki technologicznej M.V. Posnera oraz teoria cyklu życia produktu R. Vermona. Pierwsza teoria przyjmuje różnice w poziomie rozwoju technologicznego między firmami, regionami i państwami. Przewaga w jakości towarów czy w stopniu zaawansowania technicznego produktu daje przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwom innowacyjnym na rynkach zewnętrznych nad mniej innowacyjnymi konkurentami z zagranicy. Baza eksportu kraju bądź regionu jest wysoce zależna od: zasobów naturalnych, kapitału ludzkiego, rzeczowego i finansowego. W opinii M. Posnera, struktura geograficzna i towarowa handlu światowego

⁶ Ibidem, s. 413.

⁷ J. Grabowiecki, *Rola handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym kraju i regionu*, [w:] *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, op. cit., s. 28-29.

w głównej mierze jest uwarunkowana stopniem opóźnienia poszczególnych krajów i regionów w generowaniu i wprowadzaniu coraz to nowych technik wytwarzania produktów nowoczesnych oraz w stopniu wykorzystywania postępu technicznego. Państwa cechujące się wysokim stopniem innowacyjności przedsiębiorstw mają łatwiejszy dostęp do zagranicznych rynków zwykle na skutek czasowej przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa z krajów mniej innowacyjnych są często zmuszane do konkurencji cenowej z zagranicznymi podmiotami, lecz w miarę upływu czasu przedsiębiorstwa przyswajają sobie technologię konkurentów i ich produkty stają się konkurencyjne wobec produktów zagranicznych. Towar przestaje być nowością⁸.

Teoria cyklu życia produktu zakłada istnienie licznych ograniczeń w globalnych przepływach technologii, co powoduje stopniową, nierównomierną dyfuzję innowacji. Według R. Vernona, każdy produkt przechodzi przez trzy fazy: innowacyjną, dojrzewania i standaryzacji. Zdaniem autora, w gospodarce każdego kraju występują gałęzie nowe, wzrostowe i dojrzałe (szyłkowe, tradycyjne), natomiast ich udział w ogóle produkcji kraju czy regionu warunkuje jego poziom rozwoju gospodarczego, a także rozmiary handlu zagranicznego. Teoria grawitacji opiera swoje założenia na asymetrii partnerów handlowych. W opinii jej autorów, kierunki handlu zagranicznego są kształtowane przez specyficzne siły przyciągania. Rozmiary eksportu i importu wprost zależą proporcjonalnie od realnego dochodu narodowego krajów i regionów oraz od poziomu PKB na mieszkańca, i odwrotnie, proporcjonalnie od odległości geograficznej ich centrów gospodarczych od siebie. Wielkość i strukturę handlu zagranicznego determinują ponadto czynniki strukturalne, czyli preferencje i bariery handlowe, członkostwo kraju w organizacjach międzynarodowych i liczba zawartych umów o współpracy gospodarczej. Bliskie położenie geograficzne importera i eksportera dodatkowo wpływa na wielkość eksportu i importu ze względu na koszty logistyczne⁹.

Teoria grawitacji znajduje odzwierciedlenie m.in. w strukturze geograficznej handlu zagranicznego województwa podlaskiego, dla którego, oprócz Niemiec, głównymi partnerami handlowymi są: Rosja, Białoruś i Litwa. Podobnie jest w przypadku teorii nakładania się popytu S. B. Lindera. W przekonaniu ekonomisty, eksport ma miejsce w przypadku pokrywania się popytu między przynajmniej dwoma krajami. Konsumenci z różnych krajów wybierają rozmaite, ale zazwyczaj pokrywające się w dużym stopniu kombinacje towarów, a intensywność strumieni handlowych jest wyższa między krajami o podobnym poziomie rozwoju cywilizacyjnego. Teoria Lindera także znajduje swoje potwierdzenie w wymianie towarowej wschodnich województw naszego kraju, gdyż stopień powiązań tamtejszych firm z kontrahentami zza wschodniej granicy jest silnie

⁸ Ibidem, s. 29.

⁹ Ibidem, s. 30-31.

uwarunkowany nie tylko bliskością geograficzną, lecz również podobieństwem kulturowym i zbliżonym poziomem rozwoju gospodarczego¹⁰.

Charakterystyka gospodarek Półwyspu Iberyjskiego

Hiszpania i Portugalia należą do krajów Unii Europejskiej najlepiej zintegrowanych ze sobą ekonomicznie i politycznie. Objawia się to nie tylko w ich wymianie handlowej lecz jednocześnie w bardzo dużym podobieństwie ich systemów gospodarczych i politycznych. Ma na to wpływ ponad tysiąc lat wspólnego sąsiedztwa na Półwyspie Iberyjskim, czasami pod panowaniem jednego władcy, a zarazem względnie małe podobieństwa w etosie pracy i sposobie myślenia ludności.

Oddzielone pasmem Pirenejów od reszty Starego Kontynentu, Hiszpania i Portugalia przez wieki rozwijały się w pewnym stopniu niezależnie od sytuacji gospodarczej i politycznej w Europie, co z biegiem lat doprowadziło do dużego zacofania gospodarczego w stosunku do Europy Zachodniej. Do lat siedemdziesiątych gospodarka Półwyspu Iberyjskiego w większości w większości była oparta na rolnictwie oraz na eksploatacji terytoriów zamorskich, a oba kraje uważano za najsłabiej rozwinięte w Europie Zachodniej. W latach siedemdziesiątych, głównie dzięki napływowi kapitału zagranicznego, m.in. amerykańskiego oraz większemu otwarciu gospodarczemu na świat, ich sytuacja gospodarcza zaczęła się zmieniać. Od 1986 roku, kiedy to oba kraje przystąpiły do Wspólnoty Europejskiej, zaczęły szybko integrować się: gospodarczo, kulturowo i politycznie z europejskimi strukturami.

Między Hiszpanią a Portugalią występują duże różnice w wielkości gospodarki i w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, na korzyść pierwszego kraju. Gospodarka Hiszpanii pod względem wytworzonego PKB zajmuje piąte miejsce w Unii Europejskiej, po: Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i Włoszech i szóste na Starym Kontynencie. Poziom rozwoju społecznego Hiszpanii w zasadzie nie odbiega od większości krajów wysoko rozwiniętych w Europie, takich jak Francja czy Włochy. Portugalska gospodarka w zakresie wielkości i poziomu rozwoju znacznie odbiega od gospodarki hiszpańskiej, prezentując poziom rozwoju niewiele wyższy od państw przyjętych do Unii Europejskiej w 2004 roku. Oba kraje prezentują typowy dla Europy Południowej system gospodarczy, czyli w skali Unii Europejskiej wysoki udział rolnictwa w zatrudnieniu i w handlu zagranicznym, wysoki poziom zadłużenia wewnętrznego i zagranicznego jednostek samorządu terytorialnego, duże bezrobocie, szczególnie wśród osób młodych (od 15. do 24. roku życia) i mało rozbudowaną politykę społeczną, w której dużą rolę odgrywa Kościół Katolicki.

Portugalia jest największym na świecie producentem i eksporterem drewna korkowego (157 tys. ton rocznie, z czego 60% trafia na eksport) i ma czwartą, naj-

¹⁰ Ibidem, s. 31-34.

większą w Unii Europejskiej, flotę rybacką, choć jej udziały w połowach Unii Europejskiej nie przekraczają 5%. Strategicznymi sektorami gospodarki są: przemysł motoryzacyjny (zakłady Volkswagena oraz produkcja akcesoriów i komponentów do środków transportu) i energetyczny. Dzięki korzystnemu położeniu geograficznemu i klimatowi, Portugalia jest europejskim liderem energetyki odnawialnej i od lat produkuje znaczne nadwyżki energii, podobnie jak sąsiednia Hiszpania. Udział odnawialnych źródeł energii w całkowitym zużyciu energii elektrycznej należy do najwyższych na świecie. Od kilkudziesięciu lat przemysł i rolnictwo tracą na wartości na rzecz usług. Sektor usług najszybciej rozwija się dzięki handlowi i turystyce. Dużą rolę odgrywają także usługi finansowe i bankowość.

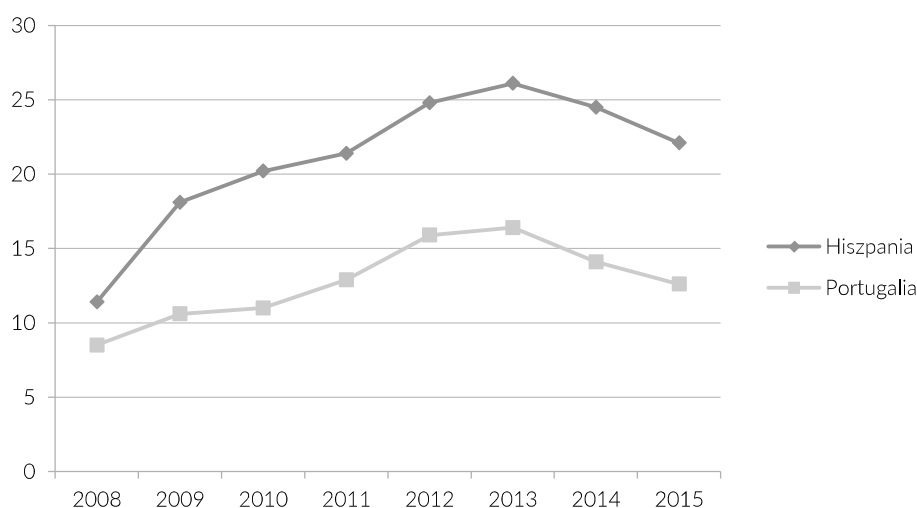
Hiszpania jest szóstą, największą gospodarką Starego Kontynentu, wytwarzając około 12% Produktu Krajowego Brutto całej Wspólnoty. Powszechnie jest uważana za kraj wysoko rozwinięty. Do lat siedemdziesiątych Hiszpania, tak jak i Portugalia, należała do biedniejszych gospodarek Europy, a jeszcze na początku lat pięćdziesiątych dochód narodowy na głowę mieszkańca był niższy niż w Polsce czy w Czechosłowacji. Na dodatek do połowy dwudziestego stulecia Hiszpania podlegała izolacji gospodarczej ze strony reszty krajów Europy Zachodniej i USA z powodu reżimu generała Francisco Franco i wcześniejszego sojuszu z państwami Osi w okresie drugiej wojny światowej, co negatywnie odbiło się na gospodarce kraju. Co prawda Portugalia uniknęła izolacji gospodarczej po drugiej wojnie światowej, lecz dopiero w 1955 roku oba kraje zostały przyjęte do ONZ. W latach sześćdziesiątych sytuacja gospodarcza na Półwyspie Iberyjskim zaczęła poprawiać się, głównie za przyczyną ożywienia handlu zagranicznego i inwestycji zagranicznych, przy czym od lat sześćdziesiątych do początku dwudziestego pierwszego wieku znacznie szybciej rozwijała się gospodarka hiszpańska. Aktualnie Hiszpania należy do największych światowych producentów: wina, środków transportu, leków, chemii gospodarczej, wyrobów włókienniczych i dostawców płodów rolnych.

Gospodarki Półwyspu Iberyjskiego do 2008 roku rozwijały się pomyślnie, a gospodarka hiszpańska była stawiana w Unii Europejskiej za wzór rozwoju ekonomicznego kraju. Sytuację zmienił globalny kryzys finansowy, który w skali europejskiej dotkliwie odczuł m.in. rejon Basenu Morza Śródziemnego. Globalna recesja przyczyniła się do: gwałtownego wzrostu bezrobocia (do ponad 20%), znacznej inflacji, odpływu ogromnych ilości kapitału zagranicznego oraz dużego wzrostu zadłużenia zagranicznego i wewnętrznego. Dużą odpowiedzialność za kryzys gospodarczy na Półwyspie Iberyjskim poniosły tamtejsze banki komercyjne, które prowadziły zbyt szeroką akcję kredytową, nadmiernej konsumpcji obywateli. Zdaniem wielu ekspertów, Hiszpania i Portugalia, podobnie jak Grecja, nie były przygotowane na przyjęcie unijnej waluty w 2001 roku, choć przed kryzysem oba kraje iberyjskie spełniały kryteria konwergencji¹¹.

¹¹ K. Hyclak, *Przyczyny i skutki kryzysu gospodarczego w strefie euro na przykładzie krajów PIGS*, Praca dyplomowa pod kierunkiem dr. M. Wosiek, Wydawnictwo Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2015, s. 25-27, 32-36.

W 2014 roku w obu gospodarkach można było zauważyć pewne odrodzenie ekonomiczne. Stopniowo wzrastał poziom konsumpcji, systematycznie zaczęło spadać bezrobocie, zwiększył się poziom inwestycji zagranicznych i krajowych na obu rynkach, a ich wymiana handlowa uległa ożywieniu. Poprawiła się sytuacja w branży budowlanej oraz na rynku nieruchomości. W przypadku obu krajów głównymi stymulatorami zmian na rynku okazały się eksport i sektor turystyczny. Hiszpania i Portugalia od kilkadziesiąt lat osiągają wysokie dochody w branży turystycznej, m.in. dzięki bogactwu kulturowemu, korzystnemu, podzwrotnikowemu klimatowi, gęstej sieci transportowej oraz bardzo dużej ilości punktów gastronomicznych i noclegowych.

Wykres 1.
Stopa bezrobocia w Hiszpanii i w Portugalii w latach 2008-2015 (w %)



Źródło: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016, s. 794 *Notatka na temat współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Hiszpanią*, Departament Promocji i Współpracy Dwustronnej Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2015, s. 1 *Współpraca gospodarcza z Portugaliją*, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa, s. 1 <http://rynekpracy.pl/artykuly/iberyjski-kryzys-czyli-rynek-pracy-w-hiszpanii-i-portugalii> (data wejścia: 01.05.2017).

Stan finansów publicznych oraz poziom zadłużenia obu gospodarek nadal jest niepokojący. W 2015 roku w obu krajach zanotowano deficyt budżetowy powyżej 5% dochodu narodowego PKB (w Hiszpanii -5,4%, a w Portugalii -5,1%). Dług publiczny obu krajów od 2008 roku systematycznie zwiększał się i w 2015 roku dług publiczny Hiszpanii był niemal równy PKB (99,2%), a w Portugalii przekroczył PKB niemal o jedną trzecią (129% PKB). W pierwszym kwartale 2016 roku, według wstępnych danych, dług publiczny Hiszpanii przekroczył dochód naro-

dowy tego kraju o ponad 1%. Niepokojące jest również bardzo wysokie w skali europejskiej bezrobocie osób młodych. W 2015 roku w Hiszpanii niemal co druga osoba w wieku 15-24 lata nie miała pracy (48,3%), a w Portugalii – co trzecia (32%)¹².

Wymiana handlowa Hiszpanii i Portugalii

Ponad 70% obrotów handlowych Portugalii przypada na pozostałe kraje członkowskie Unii Europejskiej, spośród których pierwszym partnerem handlowym jest oczywiście Hiszpania. W 2015 roku wartość eksportu do Unii Europejskiej wyniosła 36 200 mln euro, z czego prawie jedna trzecia trafiła na rynek hiszpański. W 2013 roku głównym odbiorcą portugalskich towarów i usług oraz głównym eksporterem na rynek portugalski była Hiszpania (23,6% udziału w eksporcie i jedną trzecią importu Portugalii), a kolejne miejsca zajęły: Niemcy, Francja, Wielka Brytania i Włochy. Najważniejszymi partnerami handlowymi spoza Unii Europejskiej były: Stany Zjednoczone oraz dawne kolonie: Angola, Mozambik i Brazylia. W portugalskim eksporcie dominowały: maszyny i urządzenia oraz środki transportu (m.in. samochody marki Volkswagen i statki), paliwa mineralne, metale zwykłe oraz tworzywa sztuczne. Na rynkach zewnętrznych są także bardzo cenione portugalskie wina (Porto, Madera czy Moscato zyskały światową renomę), a warzywa, owoce i mięso nadal mają duże udziały w sprzedaży za granicę. Z kolei, do Portugalii najczęściej sprowadza się: paliwa mineralne, maszyny i urządzenia, artykuły rolne, produkty chemiczne oraz środki transportu.

Tabela 1.
Handel zagraniczny Portugalii w latach 2012-2015 (w mln euro)

	2012	2013	2014	2015
Obroty	129 218	133 591	140 958,5	109 900
Eksport	64 535	68 218	70 878,5	49 800
Import	64 683	65 373	70 080	60 100
Saldo	-148	2 845	798,5	-10 300

Źródło: *Współpraca gospodarcza z Portugalią*, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa 2016, s. 1-3: <https://portugal.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/1510,co-kupic-a-co-sprzedac.html> (data wejścia: 30.04.2017).

Obroty towarowe i usługowe Królestwa Hiszpanii pod względem wartości zajmują siódme miejsce w Unii Europejskiej. W 2015 roku Hiszpania kontrolowała 1,7% globalnego eksportu i 1,9% światowego importu. Od kilku lat jest wi-

¹² <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Hiszpania-dlug-publiczny-wyzszy-od-PKB-pierwszy-raz-od-1909-roku-3531252.html> (data wejścia: 01.05.2017): *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016, s. 795 i 874.

doczny spory deficyt w obrotach towarowych z zagranicą. Rok 2015 był pomyślny dla hiszpańskiej gospodarki, szczególnie w przypadku handlu zagranicznego. Sprzedaż do innych krajów zwiększyła się o 4,3%, do poziomu 250,24 mld euro. Natomiast import wzrastał o 3,7% corocznie, do 274,41 mld euro. Pozytywna tendencja była kontynuowana w 2015 roku. Eksport, jak wyżej pisano, stanowił strategiczny obszar polityki gospodarczej kraju. Rząd na wiele sposobów wspierał działalność eksportową hiszpańskich firm, a zarazem popierał internacjonalizację przedsiębiorstw.

Korzystne wyniki zanotował sektor motoryzacyjny, strategiczny sektor hiszpańskiej gospodarki. W 2015 roku Hiszpania była ósmym, światowym producentem i jednym z największych eksporterów samochodów osobowych i ciężarowych. W ciągu pierwszych ośmiu miesięcy 2015 roku sprzedano ponad 1,96 milionów samochodów. Podobnie jak w przypadku Portugalii, zdecydowana większość handlu zagranicznego Hiszpanii przypadała na kraje Unii Europejskiej. W 2015 roku pierwszym partnerem handlowym tego kraju była Francja, do której wyeksportowano dobra i usługi o wartości 38,7 mld euro, a wartość importu przekroczyła 29,7 mld euro. Drugą lokatą przypadła Republice Federalnej Niemiec (27,1 mld euro eksportu oraz 35,7 mld euro importu), a trzecią pozycję zajęły Włochy (odpowiednio: 18,6 i 17,3 mld euro). Czwartym partnerem handlowym Hiszpanii była Portugalia (17,9 mld euro eksportu). Na Unię Europejską przypadło 65% hiszpańskiego eksportu i 56% importu, lecz w ostatnich latach w eksporcie rośnie znaczenie rynków pozaeuropejskich, przede wszystkim: Azji (Arabia Saudyjska, Chiny, Singapur, Tajwan), Ameryki Łacińskiej (Wenezuela, Brazylia, Meksyk, Argentyna) i Stanów Zjednoczonych, a także Afryki. Wzrost zainteresowania pozaeuropejskimi rynkami jest również widoczny wśród inwestorów.

W strukturze rzeczowej hiszpańskiego eksportu dominowały: materiały i podzespoły do produkcji wyrobów gotowych (ponad 20% całości eksportu kraju), samochody osobowe i ciężarowe (17%), żywność, napoje i wyroby tytoniowe (m.in.: wino, owoce cytrusowe, ziemniaki, papryka, truskawki, pomidory i ogórki – 11,7% wolumenu eksportu) oraz wyroby chemiczne (nawozy sztuczne i kosmetyki – 14,4% eksportu). Struktura importu hiszpańskiego jest bardzo podobna do struktury eksportu. Analogicznie jak w eksporcie, pierwszą kategorię importu stanowiły materiały i środki do produkcji wyrobów gotowych (20,4%). Kolejne miejsca zajęły: produkty chemiczne (16%), środki transportu (13%) oraz żywność, napoje i tytoń. Struktura towarowa handlu zagranicznego Hiszpanii jest charakterystyczna dla kraju bardzo wysoko rozwiniętego, gdyż zarówno w imporcie, jak i eksporcie przeważały te same kategorie towarowe.

Tabela 2.
Wymiana handlowa Hiszpanii w latach 2012-2015 (w mln euro)

	2012	2013	2014	2015
Obroty	479 563	484 435	504 000	524 656
Eksport	226 115	234 240	240 000	250 241
Import	253 447,5	250 195	264 000	274 415
Saldo	-27 333	-15 955	-24 000	-24 174

Źródło: *Notatka na temat współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Hiszpanią*, op. cit. s. 1-4; Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Madrycie, http://www.madryt.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/wspolpraca_gospodarcza/wymiana_handlowa_es/ (data wejścia: 03.05. 2017); <https://spain.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/1315,Co-kupi%C4%87,-a-co-sprzed%C4%87.html> (data wejścia: 03.05.2017).

Unia Europejska jest głównym rynkiem docelowym dla portugalskich i hiszpańskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich, choć coraz większe znaczenie mają tereny kolonizowane w przeszłości przez oba kraje iberyjskie (Ameryka Łacińska, Azja i Afryka Subsaharyjska). Niezbyt wysoki poziom konsumpcji na rynku hiszpańskim i portugalskim zachęca mieszkańców Półwyspu Iberyjskiego do szukania nowych rynków zbytu dla produkowanych dóbr i/lub lokacji nadwyżek kapitału finansowego. W latach 2013-2015 zarówno bezpośrednio inwestycje zagraniczne na Półwyspie Iberyjskim, jak i hiszpańskie oraz portugalskie bezpośrednio inwestycje zagraniczne wykazywały niekorzystny, malejący trend. Ponadto, w Hiszpanii i Portugalii wartość zainwestowanego tam kapitału przekroczyła wartość inwestycji portugalskich i hiszpańskich z zagranicą. Portugalskie i hiszpańskie bezpośrednio inwestycje zagraniczne najczęściej dotyczyły: budownictwa, nieruchomości i usług finansowych. W strukturze branżowej inwestycji zagranicznych na Półwyspie Iberyjskim dominowały nieruchomości, często z powodu korzystnego klimatu i lokalizacji. Mniejsze znaczenie miały: budownictwo, turystyka i usługi finansowe¹³.

Wymiana towarów i usług z Polską

Współpraca handlowa Polski z Hiszpanią i Portugalią od akcesji naszego kraju do Unii Europejskiej rozwija się pomyślnie, choć w 2009 roku zanotowano spadek obrotów z tymi krajami na skutek recesji gospodarczej. Było to spowodowane globalnym załamaniem handlu międzynarodowego. Wymiana krajów iberyjskich z zagranicą bardzo dotkliwie odczuła kryzys finansowy ostatnich lat, po-

¹³ *Hiszpania. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa 2015, s. 1-2, 6-8; *Współpraca gospodarcza z Portugalią*, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa 2015, s. 1-3.

dobnie jak cała gospodarka. W latach 2010-2015 obroty handlowe Polski z tymi krajami znacznie się zwiększyły.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej również wpłynęło pozytywnie na pozycję naszego kraju w wymianie handlowej obu krajów Półwyspu Iberyjskiego, szczególnie Hiszpanii. Według wstępnych danych za 2016 rok, polski eksport do Portugalii osiągnął wartość 737,8 mln euro, a import z Portugalii 576,7 mln euro. Natomiast 2015 rok był rekordowy dla polsko-hiszpańskiej wymiany towarowo-usługowej, gdyż Polska po raz pierwszy w historii znalazła się w pierwszej dziesiątce partnerów handlowych Królestwa Hiszpanii. Na przedsiębiorstwa mające siedzibę w Polsce przypadło 1,6% hiszpańskiego importu oraz 1,9% eksportu tego kraju. Saldo obrotów towarowych było wysoce dodatnie i osiągnęło wartość około 0,935 mld euro. Według danych wstępnych za pierwsze 5 miesięcy 2016 roku, polsko-hiszpańskie obroty handlowe wyniosły 3,6 mld euro. Eksport wzrósł, w porównaniu z tym samym okresem roku ubiegłego, o 4,2% do 2 mld euro, a import o 7,7% do 1,6 mld euro. Saldo nadal było bardzo korzystne dla naszego kraju i wyniosło +431 mln euro¹⁴.

Od momentu akcesji do Unii Europejskiej Polska stała się głównym środkowo-europejskim partnerem ekonomicznym Portugalii, choć ciągle nie jest zaliczana do ścisłej czołówki partnerów gospodarczych tego kraju. W 2015 roku na nasz kraj przypadło w przybliżeniu 1,14% portugalskiego importu i 1,09% eksportu tego kraju. Portugalia nie jest strategicznym partnerem eksportowym i importowym dla Polski, gdyż zajęła odległe miejsca w polskim handlu zagranicznym (32. w eksporcie i 43. w naszym imporcie). Warto zwrócić uwagę na odległość geograficzną i relatywnie niewielki potencjał gospodarczy Portugalii w porównaniu z Hiszpanią czy Włochami. Portugalię zamieszkuje niespełna 11 mln ludzi, a Hiszpanię ponad 44 mln ludzi. W 2015 roku Hiszpania kontrolowała 1,9% globalnego importu i 1,7% światowego eksportu, podczas gdy Portugalia nie kontrolowała nawet dwusetnej części światowego handlu. Gospodarkę tego kraju cechuje także relatywne zacofanie w stosunku do reszty krajów Europy Zachodniej. Według wskaźnika rozwoju społecznego (HDI), w 2015 roku Hiszpania zajęła wysokie 26. miejsce, wyprzedzając Włochy, a Portugalia dopiero 41. miejsce, ustępując m.in. Grecji i Polsce¹⁵.

¹⁴ <http://www.rp.pl/Dane-gospodarcze/303279962-Rekordowy-handel-miedzy-Polska-i-Hiszpania.html> (data wejścia: 04.05.2017); <https://spain.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/204727,wymiana-handlowa-hiszpanii-w-okresie-styczen-maj-2016-r-.html> (data wejścia: 04.05.2017).

¹⁵ Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Lizbonie, http://www.lizbona.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/stosunki_pl_pt/ (data wejścia: 04.05.2017); <http://hdr.undp.org/en/composite/HDI> (data wejścia: 04.05.2017).

Tabela 3.
Wymiana handlowa Polski z Portugalią w latach 2011-2016 (w mln euro)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Obroty	875,7	878,7	950,1	1 123,1	1 226,1	1 314,5
Eksport	476,9	460,5	499,5	612,5	682,2	737,8
Import	398,8	418,2	450,6	510,6	543,9	576,7
Saldo	78,1	42,3	48,9	101,9	138,3	161,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Współpraca gospodarcza z Portugalią*, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa 2015, s. 4-5. *Informator Ekonomiczny MSZ: Portugalia*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/europa/portugalia/#dwustronna> (data wejścia: 01.05.2017).

Tabela 4.
Polsko-hiszpańska wymiana towarów i usług w latach 2011-2015 (w mln euro)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Obroty	5 911	6 266	6 021,1	6 812,4	7 448,8	8 490
Eksport	3 198,2	3 272,9	2 855,8	3 447	4 054	4 710
Import	2 713	2 993	3 165,3	3 365,40	3 394,80	3 780
Saldo	485	280	-310	82	659	930

Źródło: *Notatka na temat współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Hiszpanią*, op. cit., s. 2. <http://www.rp.pl/Dane-gospodarcze/303279962-Rekordowy-handel-miedzy-Polska-i-Hiszpania.html> (data wejścia: 02.05.2017).

Systematycznie zwiększa się znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego w handlu zagranicznym Polski z Portugalią. W imporcie i eksporcie przeważały te same kategorie dóbr, czyli produkty sprzętu elektromaszynowego, artykuły rolno-spożywcze, wyroby z drewna i z papieru oraz produkty chemiczne. W 2015 roku głównymi towarami eksportowanymi do Portugalii były: meble i części do nich, sprzęt gospodarstwa domowego, środki transportu, telewizory, mięso wieprzowe i wołowe, odbiorniki radiowe, wyroby tytoniowe, lekarstwa, opony czy kosmetyki. Podobnie wyglądała struktura towarowa importu, gdzie dominowały: masa celulozowa, drzwi i okna, środki transportu, wina, leki, opony, odbiorniki radiowe, produkty z tytoniu, owoce, sprzęt do klimatyzacji oraz odzież i tekstylia. Warto wiedzieć o tym, że dziesięć największych firm prowadzących działalność importową z Portugalii reprezentowały około 40% wartości polskiego importu z tego kraju, a większość z nich należała do obcego kapitału. Analogicznie przedstawiała się struktura kapitałowa polskiego eksportu do Portugalii, gdzie pierwsza trzy-

dziestka kontrolowała ponad połowę transakcji eksportowych, a większość z nich stanowiła własność kapitału zagranicznego¹⁶.

Skład rzeczowy handlu zagranicznego Polski z Hiszpanią przypomina wymianę handlową krajów wysoko rozwiniętych. W 2015 roku Hiszpania była ósmym unijnym partnerem handlowym Polski i dziesiątym w świecie. W eksporcie do Hiszpanii w 2014 roku znalazły się: sprzęt elektromaszynowy, produkty chemiczne, żywność, wyroby różne i metalurgia. W strukturze produktowej bardzo duże znaczenie odgrywały sprzęt: RTV i AGD, pojazdy i części do środków transportu oraz artykuły rolno-spożywcze (mięso wieprzowe, wołowina, wyroby mączne i pszenica), a także meble i chemia gospodarcza. Struktura towarowa importu z Hiszpanii była podobna do eksportu. W 2014 roku sprowadzano przede wszystkim gotowe środki transportu i części do nich, a także artykuły rolno-spożywcze (owoce cytrusowe, wina, oliwki, pomidory, paprykę, ryby), wyroby metalurgiczne, tekstylia, obuwie i odzież, wyroby kamionkowe i ceramikę budowlaną¹⁷.

Wraz z momentem akcesji Polski do Wspólnoty Europejskiej zostały zniesione bariery w przepływie: kapitału, usług i towarów między naszym krajem a Hiszpanią i Portugalią. Bardzo istotny okazał się również 2006 rok, kiedy to zarówno portugalski, jak i hiszpański rynek pracy został całkowicie otwarty na polskich pracowników¹⁸.

Przepływy kapitału i ludności

Polska współpraca inwestycyjno-kapitałowa z Hiszpanią i Portugalią systematycznie poprawia się pod względem ilościowym i jakościowym, choć przepływy kapitału nadal cechuje duża dysproporcja na niekorzyść Polski. Polska od kilku lat stanowi jeden z największych rynków docelowych dla hiszpańskiego i portugalskiego kapitału. Hiszpanie i Portugalczycy należą do największych zagranicznych inwestorów zagranicznych w naszym kraju. Docelowymi sektorami dla hiszpańskiego i portugalskiego kapitału są: budownictwo i nieruchomości, handel i usługi finansowe, bankowość oraz przemysł przetwórczy.

O atrakcyjności polskiego rynku dla kapitału iberyjskiego świadczy chociażby liczba spółek z hiszpańskim lub portugalskim kapitałem. Pod koniec 2011 roku było 110 firm z udziałem portugalskiego kapitału, rok później już 125, a w 2014 roku w Polsce działało około 150. W 2013 roku nasz kraj był piątym, największym europejskim odbiorcą portugalskich zagranicznych inwestycji bezpośred-

¹⁶ *Współpraca gospodarcza z Portugalią*, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa 2015, s. 4-5, https://www.mr.gov.pl/media/26345/KE_Portugalia_14_09_2016.pdf (data wejścia: 20.04.2017).

¹⁷ *Notatka na temat współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Hiszpanią*, Departament Promocji i Współpracy Dwustronnej Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2015, s. 5-7.

¹⁸ http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,67527,9535543,Jak_sie_Europa_przed_Polakiem_otwierala.html (data wejścia: 04.05.2017).

nich oraz czternastym na świecie. Według wstępnych danych Banku Portugalii, wartość portugalskich inwestycji w Polsce w 2015 roku wyniosła 1,2 mld euro (w 2014 roku równała się 1,9 mld euro).

Największą do dziś portugalską firmą działającą w Polsce jest Jeronimo Martins, właściciel sieci dyskontowych Biedronka i Hebe. W Polsce firma posiada łącznie około 3 tys. sklepów. Innym istotnym portugalskim inwestorem działającym w sektorze handlu detalicznego jest Eurocash, właściciel m.in. sieci sklepów detalicznych Lewiatan. Spółka Eurocash ma hurtownie w całej Polsce. Z kolei, najważniejszym inwestorem z Portugalii w sektorze usług finansowych i bankowości jest Banco Comercial Português SA, właściciel Banku Millennium. Natomiast Mota-Engil Polska należy do największych inwestorów zagranicznych w budownictwie drogowym. Był to główny wykonawca odcinka drogi ekspresowej S8 Białystok-Jeżewo w 2012 roku i do dziś jest jednym z wiodących udziałowców na polskim rynku. W ostatnich latach największą dynamikę wykazywał jednak sektor odnawialnych źródeł energii, a znaczącym portugalskim inwestorem w tym segmencie gospodarki do dziś pozostaje spółka EDP Renewables. Innym, ważnym obszarem współpracy inwestycyjnej z Portugalią jest rynek win. Szacuje się, że polski rynek win jest w około 8% kontrolowany przez portugalski kapitał. Polski rynek od lat jest postrzegany przez Portugalczyców jako solidny, stabilny i bezpieczny. W 2016 roku Portugalczycy znaleźli się w pierwszej dziesiątce największych inwestorów zagranicznych w Polsce¹⁹.

Hiszpańskie inwestycje w Polsce mają nieco większe znaczenie dla gospodarki Polski, niż inwestycje z sąsiedniej Portugalii. Głównym rynkiem docelowym nadal pozostają budownictwo i nieruchomości. Najlepszymi przykładami aktywności hiszpańskich firm na rynku polskim jest przejęcie bardzo znanych firm budowlanych Budimex i Mostostal-Warszawa przez spółki Ferrovial i Acciona. Z kolei, w nieruchomościach przodują takie firmy, jak: Ferrovial Inmobiliaria, Fadesa-Prokom, Acciona, Rial, Sando, Lubasa. Innym, ważnym inwestorem w sektorze budowlanym jest Roca Sanitario, światowy potentat ceramiki budowlanej i urzędzeń sanitarnych, posiadający w naszym kraju dwie fabryki w Gliwicach i Gryficach. Bardzo istotnym rynkiem dla hiszpańskich inwestorów pozostaje rynek bankowości i usług finansowych. Tu prym wiedzie hiszpański gigant Banco Santander, właściciel Banku Zachodniego WBK S.A., trzeciego największego banku komercyjnego w Polsce²⁰.

Strategiczną pozycję w hiszpańsko-polskiej współpracy kapitałowej mają także sektory: motoryzacyjny (Grupo Antolin, SEAT, Ficos, Faurecia Automotive Espana S.A.), modowy i wyposażenia wnętrz (Mango, ZARA, Bershka, Massimo Dutti), meblowy (Grupo Ureta Maderas, Lami-Flex, Roca Sanitario), metalowy (Mecalux S.A., Nemark Exterior S.A.), usług transportowych i komunikacji (EADS

¹⁹ Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Lizbonie, http://www.lizbona.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/stosunki_pl_pt/ (data wejścia: 06.05.2017).

²⁰ *Informator Ekonomiczny MSZ: Hiszpania*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/europa/hiszpania/#dwustronna> (data wejścia: 06.05.2017).

CASA) oraz energetyczny, przede wszystkim energii odnawialnych (m.in.: EN-DESA, GAMESA Eólica, Eólica NAVARRA & FERSA, Taiga Mistral, Green Source Poland, Iberdrola). Znaczący pozostaje sektor przemysłowy, zwłaszcza AGD (MONDRAGÓN Corporación Corporativa – FagorMastercook, Ederlan, MCC). Według danych Polsko-Hispańskiej Izby Gospodarczej, hiszpańskie firmy do końca 2015 roku ulokowały w naszym kraju prawie 11 mld euro, co dało Hiszpanii piąte miejsce wśród największych inwestorów zagranicznych w Polsce²¹.

Tabela 5.
Współpraca inwestycyjno-kapitałowa Polski z Hiszpanią w latach 2006-2016 (w mln euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	
Hiszpańskie BIZ w Polsce	245	548	158	257	285	
Polskie BIZ w Hiszpanii	0,197	0,129	38,074	33,592	13,273	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Hiszpańskie BIZ w Polsce	4 216	94	242	552,224	40,571	21,019
Polskie BIZ w Hiszpanii	6,045	0,281	32,785	15,758	3,346	45,895

Źródło: *Notatka na temat współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Hiszpanią*, op. cit., s. 7-8. *Informator Ekonomiczny MSZ: Hiszpania*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/europa/hiszpania/#dwustronna> (data wejścia: 05.05.2017).

Polskie firmy zdecydowanie nie należą do czołowych inwestorów zagranicznych w Hiszpanii i Portugalii, a wartość kapitału finansowego zainwestowanego do tej pory na Półwyspie Iberyjskim nie wygląda korzystnie, choć 2016 rok był udany dla firm polskich na rynku hiszpańskim, gdyż w ubiegłym roku wartość polskich BIZ w Hiszpanii ponad dwukrotnie przekroczyła wielkość hiszpańskich BIZ w Polsce. W pierwszej dziesiątce docelowych rynków dla polskich firm inwestujących nadwyżki finansowe za granicą w 2015 roku znalazły się m.in.: kraje Beneluksu, Wielka Brytania i kraje unijne sąsiadujące z Polską²².

Wartość inwestycji polskich na rynku portugalskim jest stosunkowo niska. Zgodnie z dostępnymi danymi banku Portugalii, ogólna wartość aktywów z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Portugalii na koniec 2015 roku wyniosła 14,58 mln euro (w 2014 roku około 20 mln euro). Polska znalazła się poza pierwszą dwudziestką największych zagranicznych inwestorów w Portugalii. Polskie firmy, aktywne na rynku hiszpańskim i portugalskim, najczęściej inwestują w branżę nieruchomości. W Portugalii w 2015 roku była zarejestrowana tylko jedna spółka z polskim kapitałem, tj. dom maklerski Online X-Trade Brokers.

²¹*Informator Ekonomiczny MSZ: Hiszpania*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/europa/hiszpania/#dwustronna> (data wejścia: 05.05.2017).

²²<http://forsal.pl/artykuly/1012473,biz-bezposrednie-inwestycje-zagraniczne-ue-usa-polska-2015-eurostat.html> (data wejścia: 06.05.2017).

Od kilku lat na rynku portugalskim działa także polska firma Inglot, która posiada w tym kraju sieć sklepów działających na zasadzie franczyzy. W 2015 roku doszło do największej transakcji inwestycyjnej z udziałem polskiego kapitału. Firma Asseco Poland przejęła pakiet kontrolny (61,38% udziałów) w portugalskiej spółce informatycznej Exictos SGPS. Łączna wartość transakcji wyniosła 21,5 mln euro. Spółka ta działa nie tylko w Portugalii, lecz także w dawnych portugalskich koloniach w Afryce – Angoli, Mozambiku i Republice Zielonego Przylądka i jest liczącym się tam dostawcą nowych technologii. W lutym 2016 roku działalność na rynku portugalskim rozpoczęła Dr Irena Eris, oferując tam profesjonalne kosmetyki pod marką PROSYSTEM²³.

Zainteresowanie rynkiem hiszpańskim wśród polskich przedsiębiorstw systematycznie wzrasta. Wśród największych polskich inwestorów w Hiszpanii znajdują się następujące przedsiębiorstwa: X-Trade Brokers, Asseco Poland S.A. (jako Asseco South Western Europe), Comarch, Selenia S.A., Boryszew S.A., Solaris Bus & Coach, AmRest, Point A. Poza hiszpańskim rynkiem nieruchomości, dużą popularnością wśród polskich inwestorów cieszy się tutejszy sektor motoryzacyjny, a także usług informatycznych²⁴.

Istotną barierą w rozwoju współpracy inwestycyjno-kapitałowej Polski z Hiszpanią i Portugalią, oprócz odległości geograficznej, jest kwestia językowa. Znajomość języka angielskiego w Hiszpanii i Portugalii od lat jest uważana za najgorszą w Unii Europejskiej. Szczególne trudności występują w przypadku współpracy z małymi i średnimi firmami z Półwyspu Iberyjskiego. Niedostateczna znajomość języka angielskiego, zwłaszcza w niewielkich firmach hiszpańskich i portugalskich, jest poważną barierą w nawiązywaniu kontaktów handlowych, jak również wspólnych inwestycji kapitałowych. Inną barierą w ekspansji polskich firm na rynkach iberyjskich pozostaje do dziś słabo rozwinięta działalność promocyjna polskich przedsiębiorstw i regionów na tamtejszych rynkach. Ponadto, w związku z kilkukrotnie poruszaną kwestią odległości geograficznej Półwyspu Iberyjskiego, oferta handlowa oraz udział polskich przedsiębiorstw w tamtejszych targach i wystawach pozostawia bardzo wiele do życzenia²⁵.

Migracje ludności między Polską a Portugalią i Hiszpanią, przede wszystkim zarobkowe, mają jednokierunkowy przebieg. Hiszpania od 2004 roku do dziś stanowi atrakcyjny kierunek emigracji ekonomicznej Polaków. Jednocześnie bardzo istotny dla Polaków był 2006 rok, kiedy to dla polskich pracowników zostały całkowicie otwarte tamtejsze rynki pracy. Polonia hiszpańska jest szacowana na 90-100 tys. osób. W Portugalii mieszka na stałe około 1600 Polaków, co świadczy o niskiej atrakcyjności tamtejszego rynku pracy. Znakomitą większość wśród Polonii stanowią osoby przybyłe po 2004 roku. Bardzo istotną grupę wśród

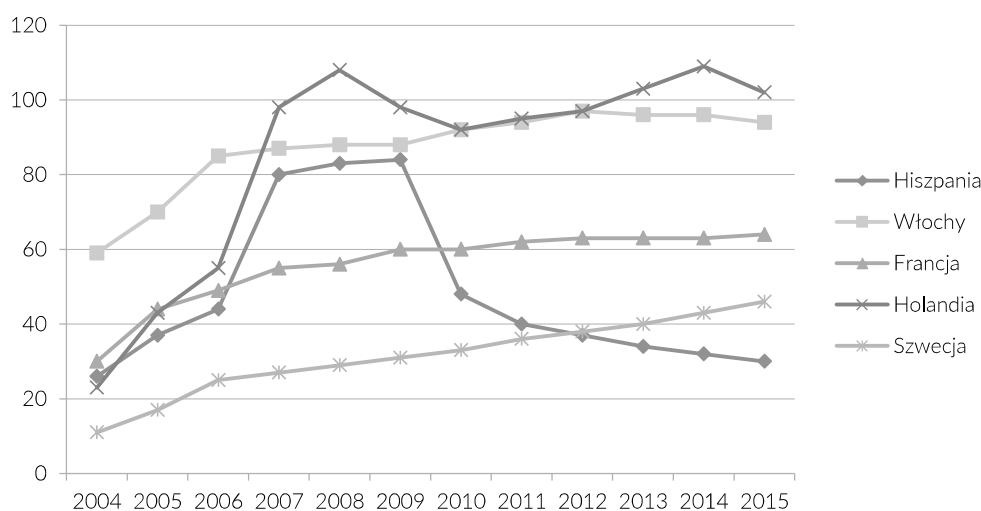
²³ <https://portugal.trade.gov.pl/pl/inwestycje/1511,kto-i-gdzie-inwestuje.html> (data wejścia: 06.05.2017).

²⁴ *Informator Ekonomiczny MSZ: Hiszpania*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/europa/hiszpania/#dwustronna> (data wejścia: 06.05.2017).

²⁵ *Notatka na temat współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Hiszpanią*, op. cit., s. 8.

Polaków przebywających w tym kraju stanowią polscy studenci z wymian studenckich, a także pracownicy na kontrakcie. Portugalia, choć w mniejszym stopniu niż Hiszpania, Francja, Holandia czy Niemcy, jest atrakcyjna dla polskich pracowników rolnych, którzy chętnie tam wyjeżdżają na sezonowe roboty rolne. Polsko-portugalska wymiana ludności ma zatem charakter przede wszystkim tymczasowy i sezonowy²⁶.

Wykres 2.
Emigracja czasowa z Polski do wybranych krajów Unii Europejskiej w latach 2004-15 (w tys.)



Źródło: *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji czasowej z Polski w latach 2004-2015*, GUS, Warszawa 2016, s. 3.

Perspektywy dalszej współpracy

Współpraca polsko-hiszpańsko-portugalska w wielu aspektach wykazuje pozytywny trend. Ma na to wpływ nie tylko brak barier w dostępie do obu rynków przez polskie przedsiębiorstwa. Społeczeństwo polskie jest kulturowo podobne do społeczeństw śródziemnomorskich. Ściśle wiąże się to z religijnością społeczeństwa (duża aktywność społeczna Kościoła Katolickiego), a zarazem z wielowiekowymi powiązaniem politycznymi i kulturowymi. Polaków, analogicznie jak Portugalczków i Hiszpanów, łączy zbieżność poglądów na temat pracy, religii i stosunków rodzinnych. Zarówno w Polsce, jak i w Europie Południowej nadrzędną pozycję w polityce społecznej odgrywa rodzina. Względne podobieństwo

²⁶ Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Lizbonie, http://www.lizbona.msz.gov.pl/pl/aktualnosc/polonia_portugalii/ (data wejścia: 06.05.2017).

kulturowe i coraz mniejsze różnice w dysproporcji rozwoju gospodarczego Polski, Hiszpanii i Portugalii znacząco oddziałuje na gusty konsumentów, co w najbliższej przyszłości może mieć decydujący wpływ na rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej.

Zdaniem autora, do strategicznych obszarów polsko-portugalskiej wymiany handlowej należą motoryzacja i sprzęt gospodarstwa domowego, a także rynek kosmetyczny i mebli. Świadczy to o wzroście polskiego eksportu do tego kraju oraz wspólnych inwestycji zagranicznych. Najlepsze perspektywy eksportowe do Hiszpanii wykazuje polska branża stoczniowa, szczególnie produkcja jachtów. Hiszpania jest interesującym rynkiem zbytu dla polskich jachtów i łodzi motorowych, głównie ze względu na: ponad 7 tys. km linii brzegowej, dogodny, śródziemnomorski klimat, a także dużą rolę turystyki w gospodarce. Na terenie Królestwa Hiszpanii zarejestrowano około 220 tys. jachtów rekreacyjnych, co oznacza 1 jacht na 207 mieszkańców. W porównaniu z innymi krajami jest to relatywnie mało.

Jednak warto zauważyć, iż znaczna część polskiego eksportu przeznaczona na rynki iberyjskie jest kontrolowana przez korporacje transnarodowe, zwłaszcza w branży gospodarstwa domowego i motoryzacyjnej, co może negatywnie wpłynąć na rozwój współpracy gospodarczej Polski z Hiszpanią i Portugalią. Korporacje transnarodowe w zdecydowanej większości przypadków są nastawione na maksymalizację korzyści ekonomicznych w ujęciu globalnym, nie lokalnym. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz transakcje handlowe mają być opłacalne dla całej korporacji, a nie tylko dla konkretnego oddziału za granicą²⁷.

W obu przypadkach obiecująco wygląda współpraca w dziedzinie przemysłu spożywczego. Od kilku lat dużym powodzeniem na rynku hiszpańskim i portugalskim cieszy się polskie mięso wieprzowe, wołowe i drób. W Portugalii dynamika polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych od kilku lat jest dwucyfrowa. Mimo to, istotnym problemem jest stosunkowo niska znajomość polskich wyrobów spożywczych wśród Hiszpanów i Portugalczyków. Jednocześnie nie można zapomnieć o sektorze tzw. nowych technologii i rynku infrastruktury. Od lat rynek technologii informacyjnych w Hiszpanii, Polsce i Portugalii rozwija się dynamicznie, przede wszystkim w sektorze publicznym (system świadczeń socjalnych, policja, wojsko, opieka medyczna). Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż Hiszpania jest europejskim liderem w użytkowaniu smartfonów. Spośród ponad 20 milionów użytkowników telefonii komórkowej ponad 55% posługuje się smartfonami. Hiszpańscy i portugalscy inwestorzy są szczególnie aktywni w polskim budownictwie infrastrukturalnym. W ciągu ostatnich kilku lat wiele jednostek samorządu terytorialnego Hiszpanii i Portugalii zrezygnowało z większości projektów infrastrukturalnych z powodu nieraz bardzo wysokiego poziomu zadłużenia wewnętrznego i zagranicznego oraz związanej z tym polityki cięć budżetowych. W przypadku Portugalii obiecująco wygląda także tamtejszy rynek

²⁷ Ibidem.

kosmetyczny i wyposażenia wnętrz (zwłaszcza produkcja: mebli, szkła, ceramiki budowlanej)²⁸.

Odnosząc się do teorii ekonomii, warto wspomnieć o poglądach nurtu neo-instytucjonalnego (Galbraitha, Gunnara Myrdala). Przedstawiciele tego nurtu podkreślali nie tylko dominującą rolę korporacji transnarodowych w kształtowaniu się międzynarodowych stosunków ekonomicznych, lecz również ich negatywny wpływ na rozwój kraju lub regionu, w którym inwestują, szczególnie w przypadku krajów słabo rozwiniętych. Zdaniem autorów tego nurtu, korporacjom transnarodowym nie zależy na rozwoju danego kraju słabo rozwiniętego, gdyż osłabia to ich pozycję, kosztem miejscowych przedsiębiorstw. Ponadto, w strategii działania każdej korporacji nadrzędną pozycję zajmuje maksymalizacja korzyści finansowych firmy-matki, polegająca na eksploatacji ekonomicznej rynków zagranicznych. Poglądy neoinstytucjonalne do dziś znajdują odzwierciedlenie w krajach Afryki Subsaharyjskiej, gdzie znaczna część złóż surowców naturalnych i przemysłu przetwórczego jest w posiadaniu wielkich korporacji mających siedzibę w krajach wysoko rozwiniętych. W opinii autorów, korporacje transnarodowe starają się kolonizować ekonomicznie rynki w krajach słabiej rozwiniętych. Zatem jest konieczny wzrost zaangażowania przedsiębiorstw krajowych w wymianie handlowej z Półwyspem Iberyjskim²⁹.

Jednocześnie dużą rolę odgrywają poglądy keynesistów i postkeynesistów, podkreślające istotę międzynarodowej regulacji handlu światowego. Organizacje międzynarodowe, przede wszystkim: Światowa Organizacja Handlu, Unia Europejska, Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, najprościej rzecz ujmując, wyznaczają kierunki światowego handlu towarami i usługami, nie wspominając już o przepływach kapitału i technologii. Na znaczeniu zyskuje trzeci sektor pozarządowy, na skutek daleko idącej liberalizacji politycznej od lat osiemdziesiątych. Natomiast organizacje międzynarodowe zrzeszają przedsiębiorstwa z branż pokrewnych, mających siedziby w różnych krajach globu, głównie w postaci izb handlowych. Ich działalność nie ogranicza się tylko do działalności informacyjnej. Trzeci sektor w krajach o gospodarce otwartej organizuje: wiele wyjazdowych misji handlowych, sympozja, konferencje i seminaria dotyczące rozwoju współpracy gospodarczej różnych krajów świata. Od lat osiemdziesiątych wiele funkcji pełnionych przez organizacje międzynarodowe przejęły instytucje pozarządowe³⁰.

Warto także odwołać się do współczesnych teorii handlu światowego. Wraz ze zmniejszaniem się różnic w poziomie rozwoju gospodarczego Polski, Hiszpanii czy Portugalii zyskuje na znaczeniu wymiana wewnątrzgałęziowa. Przyczynia się

²⁸ Ibidem.

²⁹ W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 121, 134.

³⁰ B. Drelich-Skulska, A. H. Jankowiak, *Instytucje regulujące i wspierające handel zagraniczny*, [w:] *Handel zagraniczny: organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012, s. 76-79.

do tego także podobieństwo kulturowe społeczeństw, wspólne członkostwo wszystkich trzech krajów w wielu organizacjach międzynarodowych z Unią Europejską na czele i swobodny dostęp do rynków w ramach wspólnego rynku europejskiego. Co prawda, odległość geograficzna nie jest czynnikiem sprzyjającym rozwojowi wymiany handlowej Polski z Półwyspem Iberyjskim, podobnie jak względnie niski poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw w odniesieniu chociażby do przedsiębiorstw hiszpańskich i portugalskich, szczególnie w stosunku do teorii neoczynnikowych, jak również teorii grawitacji i nakładania się popytu, podkreślających kluczową rolę zbliżonego poziomu rozwoju gospodarczego krajów oraz bliskości geograficznej importera i eksportera w rozwoju stosunków bilateralnych i wielostronnych o charakterze ekonomicznym³¹.

Podsumowanie

Współpraca ekonomiczna Polski z Hiszpanią i Portugalią od momentu jej wejścia do Unii Europejskiej rozwija się pomyślnie, zarówno w kwestii wymiany towarów i usług, jak i współpracy inwestycyjno-kapitałowej. Na ten stan rzeczy miało przede wszystkim wpływ znoszenie ograniczeń ekonomicznych w przepływie: kapitału, dóbr, usług i ludności w latach 2004-2006. Polska jest głównym partnerem gospodarczym Hiszpanii i Portugalii w Europie Środkowo-Wschodniej w równej mierze pod względem: eksportu, importu, jak i inwestycji zagranicznych. Portugalczycy i Hiszpanie bardzo cenią sobie polski rynek, o czym świadczy nie tylko dynamika importu stamtąd i eksportu, lecz zarazem licznych inwestycji kapitału hiszpańskiego i portugalskiego w Polsce. Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne na Półwyspie Iberyjskim systematycznie rosną, a w 2016 roku przekroczyły poziom inwestycji hiszpańskich w Polsce. W perspektywie najbliższych kilku lat należy spodziewać się dalszego rozwoju wymiany handlowej i kapitałowej między Polską a Hiszpanią i Portugalią.

Znoszenie barier w ramach jednolitego rynku europejskiego bardzo pozytywnie wpłynęło na rozwój współpracy gospodarczej między Polską a Hiszpanią i Portugalią. Pełna swoboda w przepływie: osób, towarów, kapitału i usług, a także technologii stanowi podstawę do dalszego rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Półwyspem Iberyjskim. Główna hipoteza badawcza, zakładająca dominującą rolę handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie handlowej Polski z Hiszpanią i Portugalią, jedynie w połowie została zweryfikowana pozytywnie, gdyż potwierdziła się ona tylko w przypadku handlu zagranicznego z Hiszpanią. Okazało się, że zarówno w eksporcie, jak i w imporcie wiodące pozycje zajęły: środki transportu i akcesoria do nich, leki, artykuły rolno-spożywcze i produkty metalurgiczne. W znacznej części miało miejsce zjawisko nakładania się strumieni handlu zagranicznego. Teoria handlu wewnątrzgałęziowego znalazła zarazem

³¹ J. Grabowiecki, *Rola handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym kraju i regionu*, [w:] *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, op. cit., s. 28-34.

potwierdzenie w strukturze handlu zagranicznego Polski z Portugalią, gdzie w eksporcie i imporcie przeważały te same kategorie dóbr, czyli wyroby przemysłu elektromaszynowego, artykuły rolno-spożywcze, wyroby przemysłu chemicznego oraz produkty przemysłu drzewno-papierniczego (przede wszystkim: środki transportu i wyposażenie do nich, meble, leki, owoce i warzywa były tak samo ważne w eksporcie do Portugalii, jak i w imporcie z tego kraju). Świadczy to o podobnych gustach konsumentów polskich, hiszpańskich i portugalskich oraz o zmniejszających się dysproporcjach w poziomie rozwoju wszystkich trzech krajów. Na podstawie analizy struktury towarowej polskiego handlu zagranicznego z Portugalią i danych Ministerstwa Rozwoju główna hipoteza badawcza również została zweryfikowana pozytywnie.

Polska powinna stale poszerzać współpracę ekonomiczną z Hiszpanią i Portugalią, szczególnie wymianę wewnątrzgałęziową, usługową i kapitałową. Jednak to wymaga zaangażowania nie tylko instytucji publicznych, lecz także organizacji pozarządowych, zwłaszcza, iż dotychczasowe ich zaangażowanie w kształtowanie stosunków gospodarczych Polski z Portugalią i Hiszpanią jest zdaniem, autora artykułu, mało efektywne. Teoria Keynesa podkreśla istotę instytucji narodowych i międzynarodowych w rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych, choć w ciągu ostatnich czterdziestu lat gwałtownie wzrosła liczba organizacji pozarządowych w handlu międzynarodowym. Trzeci sektor, pozarządowy, odgrywa istotną rolę w budowie stosunków dwustronnych oraz wielostronnych, również o charakterze ekonomicznym, głównie za sprawą organizacji rozmaitych uroczystości i wyjazdów w celach handlowych, które ułatwiają nawiązywanie długoterminowych relacji o charakterze ekonomicznym podmiotom z różnych państw. W rozwoju opisanej współpracy mogą okazać się pomocne podobieństwa kulturowe i wieloletnie powiązania o charakterze: kulturowym, politycznym i gospodarczym.

Literatura

1. Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Lizbonie, tryb dostępu: http://www.lizbona.msz.gov.pl/pl/aktualnosci/polonia_portugalii (data wejścia: 04.05.2017).
2. Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Madrycie, http://www.madryt.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwu_stronna/wspolpraca_gospodarcza/wymiana_handlowa_es/ (data wejścia: 03.05.2017).
3. Chrzan M., *Korzyści z wymiany międzynarodowej*, [w:] *Handel zagraniczny: organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
4. Drelich-Skulska B., Jankowiak A.H., *Instytucje regulujące i wspierające handel zagraniczny*, [w:] *Handel zagraniczny: organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
5. Grabowiecki J., *Rola handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym kraju i regionu*, [w:] *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, J. Grabowiecki (red.), Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Białystok 2012.

6. *Hiszpania. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, 2015, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa, https://www.mr.gov.pl/media/19067/KE_Hiszpania_28_04_2016.pdf (data wejścia: 20.04.2017).
7. <http://hdr.undp.org/en/composite/HDI> (data wejścia: 04.05.2017).
8. <http://www.rp.pl/Dane-gospodarcze/303279962-Rekordowy-handel-miedzy-Polska-i-Hiszpania.html> (data wejścia: 02.05.2017).
9. http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,67527,9535543,Jak_sie_Europa_przed_Polakiem_otwierala.html (data wejścia: 04.05.2017).
10. <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Hiszpania-dlug-publiczny-wyzszy-od-PKB-pierwszy-raz-od1909roku-3531252.html> (data wejścia: 01.05.2017).
11. <http://forsal.pl/artykuly/1012473,biz-bezposrednie-inwestycje-zagraniczne-ue-usa-polska-2015-eurostat.html> (data wejścia: 06.05.2017).
12. <https://portugal.trade.gov.pl/pl/inwestycje/1511,kto-i-gdzie-inwestuje.html> (data wejścia: 30.04.2017).
13. <https://spain.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/1315,Co-kupi%C4%87,-a-co-sprzed%C4%87.html> (data wejścia: 03.05.2017).
14. Hyclak K., *Przyczyny i skutki kryzysu gospodarczego w strefie euro na przykładzie krajów PIGS*, praca dyplomowa pod kierunkiem dr. M. Wosiek, Wydawnictwo Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2015.
15. *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji czasowej z Polski w latach 2004-2015*, 2016, GUS, Warszawa, file:///C:/Users/Samsung/Downloads/informacja_o_rozmiarach_i_kierunkach_czasowej_emi_gracji_z_polski_w_latach_2004-2015%20(1).pdf (data wejścia: 07.05.2017).
16. *Informator Ekonomiczny MSZ: Hiszpania*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/europa/hiszpania/#dwustronna> (data wejścia: 06.05.2017).
17. *Informator Ekonomiczny MSZ: Portugalia*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/europa/portugalia/#dwustronna> (data wejścia: 01.05.2017).
18. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2002/02/data/> (data wejścia: 01.05.2017).
19. *Notatka na temat współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Hiszpanią*, Departament Promocji i Współpracy Dwustronnej Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2015.
20. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2016.
21. Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne gospodarczy, [w:] *Teoria ekonomii, T.2.: Makroekonomia*, K. Meredyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003.
22. *Współpraca gospodarcza z Portugalią*, Departament Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju, Warszawa 2015, https://www.mr.gov.pl/media/26345/KE_Portugalia_14_09_2016.pdf (data wejścia: 20.04.2017).