

Michał Dobroczyński

WŁOCHY: POSEGMENTOWANE MOCARSTWO EUROPEJSKIEGO POŁUDNIA

Włochy – państwo w sensie politycznej jedności stosunkowo młode – są krajem o nieprzeciętnym zróżnicowaniu ekonomicznym i społeczno-kulturowym. Mimo świetnych, sięgających imponującego antyku, tradycji historycznych dopiero po drugiej wojnie światowej udało im się osiągnąć standardy dochodowe porównywalne – średnio biorąc – z mocarstwami takimi jak Wielka Brytania i Francja. Włochy zawdzięczają ten sukces w dużym stopniu konstruktywnemu uczestnictwu w procesach Wspólnot i Unii Europejskiej.

Nie zmienia to faktu, że kraj – zarówno w sensie gospodarczym, jak też społecznym, a po trosze i politycznym – pozostaje podzielony na bardzo zróżnicowane części i regiony. Polityka państwa zmierza od długiego już czasu do likwidacji jaskrawych kontrastów między Centropółnocą a Południem, efekty są jednak wciąż ograniczone. Stąd nowe posunięcia w kierunku przyspieszenia zmian, m.in. ze względu na potrzeby zapewnienia konkurencyjności Włoch na arenie międzynarodowej.

Specyfika zjednoczonych odmienności

Jako zjednoczony podmiot polityczno-gospodarczy państwo włoskie należy do młodszych w Europie i w zasadzie liczy tylko nieco ponad 130 lat; pod tym względem można mówić o znacznych analogiach do Niemiec. Z drugiej jednak strony zapewne nie bez cywilizacyjnego znaczenia pozostają tradycje, sięgające w głąb jednej z najbardziej dojrzałych kultur starożytności, chociaż niezwykle trudno jest o ich przełożenie na płaszczyznę współczesnych działań państwowych, konkurencyjność gospodarczą i jakość życia społecznego – podobnie zresztą jak w przypadku wielu innych obszarów śródziemnomorskich. Dlatego większe znaczenie mają procesy rozgrywające się na terytorium obecnego kraju w XX w., a zwłaszcza w jego drugiej połowie. One to bowiem zadecydowały o nowej pozycji Włoch w skali europejskiej oraz ogólnoświatowej.

Ponieważ przez długi czas były podzielone na liczne królestwa czy republiki, zespolone Włochy nadal pozostawały silnie zróżnicowane – by nie rzec: rozbite na regiony charakteryzujące się wyraźną odmiennością zaawansowania ekonomicznego. A w ślad za tym, co oczywiste, rozwoju materialno-cywilizacyjnego. Co więcej, w przekroju całego społeczeństwa, na ogół

bez względu nawet na region, występowały jednocześnie silne sprzeczności natury ideologicznej i politycznej: konserwatyzm obok awangardowej nowoczesności, klerykalizm obok tendencji komunistycznych, bardziej niż w Niemczech długotrwały, choć znacznie łagodniejszy faszyzm, liberalizm zwalczany przez wiele odcieni socjaldemokratyzmu czy nawet silne tendencje politycznego regionalizmu, zmierzającego w skrajnym przypadku nawet do separatyzmu, do gotowości podzielenia państwa na odrębne podmioty publicznego prawa międzynarodowego. Jeżeli do tego dodać małe ustabilizowanie centralnego szczebla władzy (kilkadziesiąt rządów od 1945 r.), gospodarcze osiągnięcia powojennych Włoch muszą wręcz budzić zdumienie i podziw.

Oto kilka przykładów skoku ekonomicznego. W okresie od 1950 r. do początku lat osiemdziesiątych XX w. produkcja energii elektrycznej wzrosła z ok. 25 mld kWh do ponad 180 mld kWh, stali z ok. 2 mln t do blisko 22 mln t, samochodów osobowych – ze 100 tys. sztuk do 1 mln 400 tys. sztuk, ciągników – z 8 tys. sztuk do 110 tys. sztuk, włókien chemicznych – z 1000 t do 2 mln 400 tys. t, cementu – z 5 mln t do 40 mln t, oliwy (z oliwek) ze 180 tys. t do blisko 700 tys. t. Również w latach osiemdziesiątych gospodarka Włoch rozwijała się względnie dynamicznie, na ogół szybciej niż w innych (poza Wielką Brytanią) europejskich mocarstwach, jakkolwiek już pod koniec dekady sytuacja uległa zmianie. Lata dziewięćdziesiąte to czas rozwoju spowolnionego, w niektórych okresach zbliżonego do dynamiki pozostałych zachodnioeuropejskich mocarstw ekonomicznych, w innych nieco korzystniejszego, w jeszcze innych – nieco słabszego (UNECE 1999), co w sumie oznaczałoby, że osiągnięcie przez Włochy parametrów zbliżonych do wielkości ich głównych konkurentów unijnych należałoby utożsamiać z wejściem na podobną generalnie ścieżkę wzrostu, z krótkookresowymi odchyleniami. Odchylenia te dyktowały okoliczności strukturalne oraz poprawność bądź niepoprawność polityki gospodarczej. W jakiejś luźnej mierze przypadek włoski można zresztą porównać z powojenną ewolucją gospodarki japońskiej, która imponowała światu swoją dynamiką przez kilka powojennych dekad – właśnie aż do pełnego zrównania się z osiągnięciami czołówki zachodniej, kiedy to trzeba było przejąć międzynarodową funkcję kreatywnej – już nie drugorzędnej, wtórnej – innowacyjności.

Pozostaje empirycznie stwierdzonym faktem, że Włochy w ciągu kilku dziesięcioleci wykazały wiele umiejętności w zakresie przekształceń strukturalnych, m.in. dzięki poważnej roli interwencjonizmu państwowego oraz sektora publicznego w dziedzinach tak istotnych dla rozwoju jak bankowość, transport, łączność, przemysł petrochemiczny, energetyka. Z kolei w gałęziach silnie związanych z obrotem zagranicznym doszło do znacznej koncentracji własności, by wymienić w szczególności przemysł metalurgiczny, samochodowy, elektroniczny, elektrotechniczny, obrabiarkowy, maszyn rolniczych, maszyn precyzyjnych, rolno-spożywczy czy chemiczny.

Procesy te – charakterystyczne dla ogółu krajów wysoko rozwiniętych – nie doprowadziły jednak do sytuacji spotykanych w pozostałych europejskich

i pozaeuropejskich mocarstwach ekonomicznych. Wśród stu największych korporacji transnarodowych, uszeregowanych według ich zagranicznych aktywów, własność włoską spotyka się dopiero na 36. pozycji (grupa ENI, przemysł petrochemiczny), następnie na pozycji 51. (FIAT, przemysł samochodowy), 73. (Campart, przemysł spożywczy), wreszcie 85. (grupa Montedison, przemysł chemiczny i rolno-spożywczy). Nie jest to wiele, nie tylko zresztą w porównaniu z globalnymi potęgami, ale nawet w porównaniu z korporacjami kontrolowanymi przez takie państwa jak Holandia, Szwecja lub Szwajcaria (UNCTAD 2001). Stan ten wynika z niektórych cech strukturalnych, charakterystycznych właśnie dla mocno specyficznych układów włoskich.

Do cech tych należy w pierwszej kolejności wyjątkowo silne regionalne zróżnicowanie sytuacji i uwarunkowań gospodarki narodowej, ze znanym skądinąd dobrze jej podziałem na obszary wysoko oraz relatywnie słabo zaawansowane. Jak to plastycznie określono, północna i środkowa część Włoch może pod tym względem zostać porównana nawet z gospodarkami takich krajów jak Szwajcaria czy Norwegia – w których średnie dochody *per capita* przewyższają poziom każdego z państw Unii Europejskiej. Część południowa natomiast – z parametrami Grecji, zdecydowanie najmniej zaawansowanego członka UE.

Najbardziej istotne jest jednak to, że Włochy jako całość mogą obecnie być porównane z poziomem ekonomiczno-cywilizacyjnym trzech pozostałych wielkich podmiotów państwowych UE, to jest Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii. Można także spróbować dokonać oceny włoskiego zaawansowania przez inny, skądinąd syntezująco niezwykle wartościowy pryzmat: przeciętnej długości życia ludzkiego. Rozpatrywane pod tym kątem społeczeństwo Włoch znajduje się mianowicie na pierwszym miejscu w świecie, przed Japonią (United Nations 2002). Rzecz zrozumiała, uwzględnić trzeba w tym kontekście niektóre okoliczności naturalne, takie jak relatywnie mało konfliktowy tryb życia, walory zdrowotne kuchni śródziemnomorskiej oraz korzystne cechy klimatyczne znacznej części terytorium kraju. Nie zmienia to faktu zasadniczego: bez osiągnięcia odpowiednio wysokiego szczebla zaawansowania dochodowego i socjalnego wymieniony wyżej wskaźnik egzystencjalny byłby trudny do wyobrażenia.

Przyczyny wielkich przyspieszeń ekonomicznych Włoch kryją się w wielu źródłach. Zaliczyć do nich należałoby rolę państwa – jakkolwiek oceny włoskiej administracji są wyraźnie zróżnicowane, poczynając od skrajnie negatywnych, kończąc na dużym uznaniu dla jej efektywności w niektórych dziedzinach, zwłaszcza ekonomicznych. A warto w tym kontekście zauważyć, że skłonności prywatyzacyjne i deregulacyjne występują również we Włoszech, w zasadzie jednak zdecydowanie słabiej niż w Wielkiej Brytanii czy nawet Francji.

Wykorzystywanie doświadczeń zagranicznych – w tym wywodzących się z unijnych odpowiedników gospodarki włoskiej – miało i ma swoje dalsze pozytywne strony, podobnie zresztą jak przejmowanie światowego dorobku technologicznego czy umiejętności ekonomicznych oraz mechanizmów za-

rządzenia. Określone znaczenie trzeba ponadto przypisać długim okresom pomyślnej koniunktury międzynarodowej i wynikającym z tego możliwościom ekspansji eksportowej kraju, wkładającego wiele wysiłku w ambitne zadanie zrównania się z europejskimi partnerami, którzy mieli wyprzedzenia rozwojowe – nawet w stosunku do państwa dysponującego przecież podstawowymi parametrami godnymi kontynentalnej czołówki.

Nie obniżając rangi intelektualnych koncepcji rozwojowych Italii oraz dojrzałości niektórych przynajmniej elementów narodowej polityki ekonomicznej, sporo uwagi należałoby poświęcić społecznym aspektom przyspieszeń. W przypadku Włoch są one bowiem szczególnie ważne – tak zresztą jak np. w przebudowujących się po drugiej wojnie światowej gospodarkach Niemiec czy Japonii, skądinąd reprezentujących ten sam front sojuszniczy w latach zmagania z aliantami, o wiele jednak bardziej autentycznie zaangażowanych wówczas w ekspansywną politykę.

Socjologiczna analiza sytuacji włoskiej prowadzi do wielu śmiałych ocen, zwracających uwagę na ewolucję i zmiany na obszarach ewidentnie różniących się pod wieloma względami od tego, co dominuje w większości gospodarek europejskich. Stąd m.in. interesujące piśmiennictwo fachowe, poświęcone tym właśnie aspektom włoskich przyspieszeń i innych sukcesów (Fukuyama 1997; Fua, Zacchia 1983).

Dynamiczna rozbudowa małej i średniej wytwórczości stanowi jedną z bardziej specyficznych cech powojennego rozwoju Włoch. Obejmuje ona przy tym szeroki wachlarz specjalizacji, poczynając od sfer tak klasycznych jak obuwnictwo, włókiennictwo, produkcja odzieży, a kończąc na dziedzinach ultranowoczesnych, z produkcją robotów włącznie.

Zdecydowaną specyfiką charakteryzowały się – i nadal w jakimś stopniu wyróżniają – stosunki w południowej części Włoch. Odnosi się to zwłaszcza do ekonomicznej roli rodziny. Przy znacznej nieufności do kręgów społecznych wykraczających poza rodzinę – skądinąd pojmowaną raczej szeroko – podejście to wyznaczało zakres współpracy ekonomicznej. Z reguły prowadziło co prawda do konsekwencji raczej ujemnych, nie do takiego jednak stopnia, by wytwarzać atmosferę stagnacji. Inicjatywy musiały natomiast pochodzić przynajmniej z tych instytucji, które istniały w sposób niejako zobiektywizowany, przy braku organizacji społecznych czy innych form zorganizowanej aktywności zespołowej. Stąd ekonomiczna ranga państwa, a w niektórych przypadkach Kościoła katolickiego. Przy całej nieufności wobec tych instytucji zewnętrznych akceptowano je jednak na potrzeby kontroli i porządku społecznego.

W ostatnim okresie wyróżnia się zresztą nie tyle podział na Włochy południowe i nieporównywalnie bardziej społecznie zorganizowaną północ kraju, ile na trzy części gospodarki narodowej. Ta trzecia część, *Terza Italia*, to środkowe obszary: Emilia-Romania, Toskania, Umbria, Wenecja Euganejska, Friuli – Wenecja Julijska, Trydent – Górna Adyga. Zarówno północne, jak i centralne części Włoch odnoszą wiele konkurencyjnych sukcesów ekonomicz-

nych, jakkolwiek w regionach centralnych również dominują małe przedsiębiorstwa rodzinne, z tym że w odróżnieniu od Południa wykazują one znaczną otwartość i elastyczność działań, nastawiają się na eksport, konsekwentnie poszukują nowych rozwiązań technologicznych. Tam właśnie, w tych małych przedsiębiorstwach, powstał nowoczesny przemysł maszynowy (narzędzia precyzyjne itd.), sterowany numerycznie (komputerowo), znajdujący zbytek nawet na najbardziej konkurencyjnych rynkach. Odnosi się to zwłaszcza do zmodernizowanych gałęzi przemysłu tradycyjnego – włókienniczego, odzieżowego, meblowego, ceramicznego, artykułów gospodarstwa domowego. Małe firmy rodzinne obszaru środkowego chętnie współdziałają z lokalną administracją rządową i samorządową, a także nie unikają sieciowej współpracy z innymi drobnymi wytwórcami. W sumie prowadzi to do korzystnych efektów kosztowych i cenowych, przede wszystkim jednak zapewnia wysoką jakość produkcji i wielką elastyczność w szybkim przystosowaniu się do zmiennych potrzeb rynku, dyktowanych modą bądź innymi zaskakującymi okolicznościami. Działanie takie pozwala w rezultacie, na gruncie owego specyficznego, środkowowłoskiego modelu elastycznej specjalizacji, na trwałe uzupełnianie działalności wielkich korporacji krajowych bądź transnarodowych. Stanowi to kolejny – empiryczny i teoretyczny – dowód na rzecz tezy o konieczności unikania schematów w analizie skomplikowanej rzeczywistości ekonomiczno-społecznej.

Wysoki poziom zaawansowania ekonomicznego włoskiej Północy jest wynikiem wielowiekowych procesów cywilizacyjnych, skumulowania potężnych zespołów miejscowej inteligencji, wykorzystania mądrości starej kultury, wreszcie wytworzenia silnej warstwy średniej, umiejętnie włączającej się w konkurencję rynkową. Wreszcie bliskie sąsiedztwo rozwiniętych, a także szybko unowocześniających się państw uprzemysłowionej, zarazem politycznie i socjalnie reformującej się Europy (Francja, Niemcy, Szwajcaria, Austria), nie mogło pozostać bez wpływu na zmiany zachodzące w gospodarczych i cywilizacyjnych mechanizmach północnowłoskich. Po zjednoczeniu państwa (1870 r.) przeważająco rolnicza Północ zaczęła uprzemysławiać się nieporównanie szybciej niż Południe i centrum kraju, w dużej mierze właśnie dzięki kontaktom ze światem zewnętrznym, przy wykorzystaniu sprzyjających warunków stwarzanych przez własne, duże państwo. Gotowość do współpracy z podmiotami gospodarczymi bez względu na ich status rodzinny – najwyższa na Północy, znaczna w centrum, ograniczona na Południu – musi być w tych okolicznościach traktowana jako swoiście logiczny wyraz ewolucji cywilizacyjnej. Ewolucja owa okazała się dynamiczna na obszarach stykających się prawie bezpośrednio ze światowymi ośrodkami przyspieszeń rozwojowych, umiarkowana w pasie środkowym, zapóźniona zaś na terenach peryferyjnych, gdzie nieufność wobec obcych podmiotów czy instrumentów – włączając do nich aparat administracji publicznej – zachowywała liczne determinanty historycznego przetrwania. W sumie składa się to na nietypową sytuację współczesnych Włoch, w której spotyka się nawet nawracające próby oddzielenia

zamożnej Północy („Padanii”) od reszty państwa. Fakt, że do secesji nie dochodzi, wiąże się raczej z ogólną kulturą społeczeństwa i jego przywiązaniem do wspólnej tożsamości narodowej, kształtowanej przez parę tysięcy lat nawet w warunkach rozbitcia na tak liczne państwa-miasta, księstwa czy republiki.

Włoski model „mikroindustrializacji” w wydaniu *Terza Italia* bywa przedstawiany jako naturalna forma organizacji gospodarczej, odmienna od zatowarowanego, często patogenicznego familizmu Południa, ale też od gigantyzmu, usztywniającego i biurokratyzującego przedsiębiorczość, charakterystycznego dla wielkich korporacji północnych. Zmniejszenie napięć alienacyjnych, unifikacja własności i zarządzania – to jeszcze inne wartości modelu, w którym nowoczesność ekonomiczna i technologiczna nie napotyka barier nawet w warunkach niewielkiej skali przedsiębiorstwa. Nawiasem mówiąc, odnosić się to może i do innych płaszczyzn relacji między skalą a efektem: w gospodarce światowej do czołowych podmiotów narodowych należą przecież państwa o bardzo ograniczonych wymiarach demograficznych, by wymienić chociażby Liechtenstein, Luksemburg, Islandię, Nową Zelandię, Tajwan czy Irlandię, kraje wyzbyte atrakcyjnych zasobów naturalnych, lecz umiejętnie włączające się w globalny podział zadań dzięki symbiozie czynników publicznych oraz aktywności prywatnej i kolektywnej.

W niektórych przypadkach również we Włoszech dochodzi do koncentracji potencjału małych firm, do przejęć i fuzji, do rozbudowy pionowej w kierunku korporacyjnym. Do takich wyjątków należy np. głośny ze swojej innowacyjności Benetton. W jeszcze innych sytuacjach pozostawanie w ramach małej skali wynika po prostu z ograniczonych możliwości kierowniczych i kapitałowych bądź z tego, że szczególne warunki wewnętrzne (brak organizacji związkowych, niskie płace, łamanie prawa pracy) ułatwiają konkurencję cenową. Co nie zmienia tego istotnego faktu, że w specyficznych warunkach zależności od mody wiele firm „co pół roku” zaczyna strukturalną działalność od nowa, ale może czynić to nadzwyczaj sprawnie i elastycznie, wykorzystując prostotę struktur decyzyjnych, współdziałanie sieciowe czy inne sprzyjające okoliczności (Fukuyama 1997; Sabel 1981; Keeble, Vaver 1988). Nie oczekują one przy tym inicjatyw czy rozbudowanej pomocy ani ze strony wielkich korporacji, ani – jak w przypadku Niemiec bądź Japonii – ze strony państwa.

Jednym z istotnych czynników włoskich przyspieszeń ekonomicznych i konkurencyjności stała się rosnąca otwartość poszczególnych regionów zarówno w sensie kontaktów z innymi regionami, jak też w skali zewnętrznej, międzynarodowej. Skłania to coraz częściej do rezygnacji z tradycyjnych układów, nawet z naruszeniem pewnych więzów emocjonalnych, tak bardzo skądinąd we Włoszech cenionych.

Co powoduje owe przyspieszenia? Wiele okoliczności, lecz na pierwszy plan wysuwa się postęp edukacyjno-cywilizacyjny, którego konsekwencją pozostaje m.in. bardziej chłodne, kalkulowane uwzględnianie kompleksu warunków rynkowych, wykraczającego poza granice regionalne.

Z teoretycznego punktu widzenia interesujące są włoskie poglądy, które nadają w tym kontekście znaczenie również takim czynnikom wzrostu konkurencyjności, jak kulturowe zróżnicowanie regionów, pozwalające – w przypadku powstawania sieciowej współpracy – na wykorzystywanie tych elementów jakości, które na poszczególnych obszarach nagromadziły się w wyższym stopniu, w doskonalszej niejako mierze. Dotyczy to oczywiście całej Europy, w przypadku Włoch – z przyczyn historycznych i psychospołecznych – zjawisko to miało jednak w ostatnich dekadach czy latach rozmiary wyraźnie większe.

Narastanie owej tendencji tłumaczyć trzeba zresztą nie tylko pewnym przełamywaniem struktur rodzinnych czy lokalnych i związanych z nimi barier psychicznych. Do wielu innowacyjnych działań dochodzi również pod wpływem tak zobiektywizowanego instrumentu jak przepływ informacji. W przypadku typowego dla Włoch względnego rozdrobnienia podmiotów ekonomicznych nowe środki przekazu elektronicznego (Internet itd.) stwarzają bezprecedensową możliwość nawiązania kontaktów z szerszym, bardziej odległym środowiskiem. Dotychczas było to mało realne (zbyt kosztowne i technicznie trudne) w warunkach tradycyjnych. Mówiąc inaczej, zjawisko to przyczynia się do bardzo zasadniczych przemian w zakresie struktury obrotów i zasięgu współpracy. A jakkolwiek wyposażenie Włochów ustępuje pod tym względem sytuacji w innych mocarstwach zachodnioeuropejskich (Crespo 2001), właśnie na Półwyspie Apenińskim oczekiwać trzeba poważniejszych niż gdzie indziej na Zachodzie konsekwencji rewolucji informacyjnej.

Odnosi się to zwłaszcza do kilku spraw o istotnym znaczeniu dla włoskiego profilu ekonomicznego i jego relacji z resztą Unii, w szczególności: do wzrostu wydajności pracy i odpowiednich zmian w zatrudnieniu (na rzecz sfery usług), do obniżki kosztów, do rozwoju lokalnej przedsiębiorczości i lokalnego popytu zwłaszcza na usługi, do wzrostu lokalnej konkurencji m.in. dzięki tworzeniu nowych firm, do współpracy subkontraktowej pomiędzy przedsiębiorstwami o charakterze komplementarnym (Cappellin 2002). A wszystko to musi mieć istotny wpływ również na ekspansję zewnętrzną, zarówno w sferze handlu, jak też obrotów kapitałowych, zbliżając sytuację Włoch do sytuacji mocarstw unijnych pod względem niektórych parametrów konkurencyjnych.

Zmiany strukturalne pomiędzy głównymi częściami gospodarki Włoch nie mają zresztą jednoznacznej wymowy. W latach osiemdziesiątych oraz dziewięćdziesiątych XX w. pomimo różnych działań w zakresie polityki wyrównawczej całość gospodarki strefy północnej i środkowej (*Nord Centro*) rozwijała się generalnie wyraźnie bardziej pomyślnie w porównaniu z Południem, podobnie zresztą jak – na ogół – w odleglejszej przeszłości. Odwrotny trend obserwuje się jednak w zakresie produkcji przemysłowej, gdzie zarówno w dekadzie lat osiemdziesiątych, jak i dziewięćdziesiątych *Mezzogiorno* wykazywało wyższą dynamikę, oczywiście przy nieporównanie niższej skali wielkości absolutnych. Co jednak może świadczyć o pewnym powolnym przenoszeniu części aktywności na Południe.

Uwarunkowania międzynarodowej rangi wielkiego arysty

Włochy należą do krajów, które po drugiej wojnie światowej dokonały wielkiego skoku ekonomicznego, pod pewnymi względami na miarę sukcesów takich mocarstw jak Japonia, Niemcy czy Wielka Brytania – aczkolwiek mniej spektakularnych, relatywnie rzadko przytaczanych jako przykład ewidentnego osiągnięcia. Co zapewne tłumaczyć trzeba m.in. właśnie okolicznością specyfiki włoskich struktur własnościowych, z niedużą liczbą wielkich korporacji o randze światowej – przyciągających z reguły główną uwagę opinii międzynarodowej – obok wciąż utrzymujących się poważnych dysproporcji pomiędzy osiągnięciami niektórych części gospodarki narodowej a zacofaniem innych. Z tym wiązać należałoby oczywiście sprawę dysproporcji dochodowych zarówno pomiędzy wyżej i niżej kwalifikowanymi grupami społecznymi, jak też w przekroju geograficznym. W przypadku Włoch ogólny postęp gospodarczy przyczynił się jednak znacznie do zdecydowanego podniesienia łącznego poziomu dochodów, stąd nawet kategorie mniej zarabiających pracowników znalazły się już na relatywnie pomyślnej płaszczyźnie standardu życiowego (IMF 1998). Wyraźnie zmalało też bezrobocie (do 11% w 1999 r., tak jak we Francji), a wielka migracja – wprawdzie głównie sezonowa czy paroletnia – w poszukiwaniu pracy do państw zachodnioeuropejskich oraz zamorskich właściwie należy już do przeszłości. Co prawda bezrobocie długotrwałe (ponad 1 rok) wciąż zachowuje we Włoszech wskaźnik wyraźnie wyższy niż w innych mocarstwach Unii Europejskiej (61% w 2000 r., w porównaniu z 52% w Niemczech, 40% we Francji, 30% w Wielkiej Brytanii). Sądzić jednak można, że rozmiary pracy oficjalnie nierejestrowanej są na terenie Włoch znacznie wyższe niż w większości państw unijnych – po prostu ze względu na pewne ogólne prawidłowości włoskiego systemu publicznego, zarówno socjologicznego, jak i administracyjnego.

W zakresie większości podstawowych wskaźników społeczno-ekonomicznych Włochy prezentują w zasadzie parametry pozostałych mocarstw unijnych. Liczba mieszkańców (57 mln) nieco ustępuje wielkościom brytyjskim i francuskim (po 59 mln), co wynika z zerowego właściwie przyrostu od wielu już lat. Stanowi to konsekwencję niewielkiej emigracji obok minimalnej imigracji, odróżniającej włoski *casus* od prawidłowości brytyjskich, francuskich czy niemieckich. Z ekonomicznego punktu widzenia ważniejsze jest jednak osiągnięcie przez Włochy poziomu produktu krajowego brutto *per capita* (PPP) w wysokości porównywalnej z Wielką Brytanią i Francją (ponad 22 tys. USD), a nieco tylko niższej od niemieckiej (ponad 23 tys. USD).

W sensie strukturalnym gospodarka włoska przedstawia się nieco bardziej tradycyjnie niż ekonomiki innych potęg zachodnioeuropejskich. Udział usług w wytwarzaniu PKB jest wprawdzie identyczny jak w Niemczech (68%), lecz niższy niż we Francji czy Wielkiej Brytanii (po 71%). Z kolei ranga rolnictwa zbiega się z sytuacją francuską (3%), ustępując wskaźnikowi Niemiec i Wielkiej Brytanii (ok. 1%). Wreszcie pozycja przemysłu (29% PKB) ustępuje jedynie skali niemieckiej (31%), przewyższając stan brytyjski (28%) oraz francuski

(25%). Oczywiście, że te zbiorcze porównania nie muszą odzwierciedlać rzeczywistej sytuacji jakościowej, osiągniętego szczybla nowoczesności i konkurencyjności międzynarodowej, niemniej stanowią przynajmniej przybliżony dowód osiągnięcia przez włoską gospodarkę cech upoważniających do pozytywnej oceny jej ogólnej dojrzałości, niezależnie od skali znacznej części przedsiębiorstw czy innych cech specyfiki Włoch.

Do pozytywnych aspektów włoskiej rzeczywistości ekonomicznej należałoby także zaliczyć wyższy przyrost wydajności pracy w ostatnich kilku latach – w zestawieniu z pozostałymi wielkimi konkurentami unijnymi. Zjawisko to można po części tłumaczyć nieco niższym punktem wyjściowym, związanym ze strukturą rodzinną czy na poły rodzinną firm.

Na niektóre społeczne aspekty włoskiego tradycjonalizmu zwracają uwagę wskaźniki aktywności zawodowej. O ile mianowicie w odniesieniu do mężczyzn wynoszą one ok. 75% (tyle samo co we Francji, chociaż mniej niż w Niemczech czy Wielkiej Brytanii – ponad 80%), o tyle w przypadku kobiet nie sięgają nawet 50% (ostatnio 46%), w odróżnieniu od ponad 60% w Niemczech i we Francji, a nawet blisko 70% w Wielkiej Brytanii. Może wprawdzie łączyć się to w pewnej mierze z zapotrzebowaniem strukturalnym, w większym jednak stopniu wynika z poziomu przygotowania zawodowego oraz z aspiracji poszczególnych grup społecznych, zwłaszcza na Południu.

W zakresie stosunków zewnętrznych Włochy osiągnęły strukturę zbliżoną do pozostałych mocarstw unijnych na płaszczyźnie eksportu: ok. 27% PKB, podobnie jak w przypadku Niemiec i Francji, nieco mniej niż w Wielkiej Brytanii. Świadczy to dobrze o jakości włoskiej produkcji przemysłowej, związanej zresztą w wielu przypadkach z cenionym przetwórstwem płodów rolnych (wino, oliwa, sery, wyrafinowane wyroby pochodzenia zbożowego, takie jak makarony czy ciasta, oraz wiele innych). Ważne pozycje eksportowe to samochody, motocykle, maszyny rolnicze, urządzenia przemysłowe – nawet duże obiekty, np. całe zakłady przemysłowe, elektronika i produkty chemii, czyli przeważają tu dziedziny nowoczesne. Zresztą również tak klasyczne gałęzie produkcji i eksportu, jak obuwie oraz odzież, cechują się we Włoszech znaczną nowoczesnością – mając na uwadze materiały, oryginalność modelową, kolorystykę itd. W sumie można włoską jakość eksportową porównywać pod wieloma względami z parametrami innych mocarstw unijnych, przy większej nawet dynamice pozytywnych zmian.

Osobną dziedziną poważnych dochodów eksportowych niezmiennie pozostaje turystyka. Wynika to oczywiście – podobnie jak w przypadku Francji bądź Hiszpanii – z atrakcyjnych warunków klimatycznych i krajobrazowych, a także ze znacznego nagromadzenia obiektów dziedzictwa kulturowego, wraz z potężną, wysoce profesjonalną infrastrukturą turystyczną. Chociaż warto też zwrócić uwagę na niezwykłą liczbę domowych „albergo”, to jest minihoteleków, stanowiących po prostu część dużych mieszczkańskich mieszkań.

W zakresie importu gospodarka włoska uzależniona jest od zagranicznych dostaw towarów i usług w stopniu zbliżonym do francuskiego (ok. 23%

PKB), lecz mniejszym od niemieckiego (ok. 25% PKB) oraz brytyjskiego (blisko 30% PKB).

Zasadnicza różnica między sytuacją włoską a wskaźnikami pozostałych potęg unijnych występuje natomiast w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Obce inwestycje we Włoszech stanowią mianowicie tylko 0,4% PKB (2000 r.), a włoskie poza granicami kraju – nawet jeszcze mniej (0,3% PKB w 2001 r.). Jeżeli zestawić to z udziałem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB Wielkiej Brytanii (14%), Francji (ponad 6%) czy Niemiec (ok. 5%), czy z odpowiednim udziałem obcych inwestycji bezpośrednich na terenie tych trzech krajów (6%, 2,6%, 2,5% – jak wynika z danych OECD) – komentarz staje się zbyt oczywisty. Źródeł owych rozpiętości szukać należałoby zarówno w niektórych uwarunkowaniach psychospołecznych, jak też – przede wszystkim – w strukturalnej sytuacji małych z reguły firm, dopiero ostatnio interesujących się innymi niż handel formami ekspansji na bardziej odległe rynki. Skromne wymiary posiadłości kolonialnych (Libia, Erytrea, Somalia) i ich ubogie zasoby naturalne (ropa libijska „pojawiła się” już w okresie pokolonialnym) też zresztą nie sprzyjały kształtowaniu się ekspansjonizmu kapitałowego Włochów.

W obecnej sytuacji międzynarodowa pozycja Włoch może ulec wydatniejszej poprawie jedynie w przypadku konstruktywnego rozwiązania problemów, z którymi boryka się specyficzna gospodarka tego kraju. Wśród mocarstw ekonomicznych OECD wzrost PKB *per capita* był we Włoszech lat osiemdziesiątych jednym z najwyższych, lecz w dekadzie lat dziewięćdziesiątych kształtował się już tylko na poziomie średnim. Wiązało się to z gorszym wykorzystaniem siły pracowniczej. Obok bezrobocia szczególne ograniczenia rozwojowe wynikały zwłaszcza (i wynikają nadal) z niedostatecznej aktywności zawodowej kobiet, młodzieży oraz ludzi starszych wiekiem.

Ocenia się, że słabości gospodarki włoskiej wiążą się ponadto z takimi zjawiskami jak nadal relatywnie ograniczone wykorzystywanie technologii informacyjnych oraz komunikacyjnych, niedostateczne przywiązywanie wagi – zarówno przez przedsiębiorczość, jak i instytucje państwowe – do efektów wynikających z badań (R+D), utrzymujące się wciąż na szeroka skalę procedury biurokratyczne, ale także sytuacja prawna, nadmiernie utrudniająca elastyczność zatrudnienia (przesadna, usztywniona protekcja warunków pracy) (OECD 2001, *Annual Review...*).

Osobnym aspektem włoskiej produktywności jest profesjonalna jakość pracowników. Przy znacznej poprawie ogólnego systemu edukacji, uderzają słabości w zakresie kształcenia i doksztalcenia populacji już pracującej. Powoduje to zrozumiałe nienadążanie za niektórymi zmianami, zachodzącymi w gospodarce i technologii światowej. Przy znacznych nakładach na unowocześnione oprzyrządowanie wydajność pracy wprawdzie rosła, jednak nie tyle dzięki nowym umiejętnościom, ile nowym urządzeniom. Co oczywiście nie może satysfakcjonować, stanowiąc swoistą dysproporcję procesów rozwoju.

Ostatnia sprawa łączy się ściśle z kwestią zachodzącego w kolejnych dekadach wzrostu kosztów pracy. Przed kilkudziesięciu laty koszty owe należały

do niższych – średnio biorąc – w Europie Zachodniej, co oczywiście nie pozostawało bez wpływu na skłonności do okresowej bądź stałej emigracji, ostatnio już porównywalnych z sytuacją w innych potęgach unijnych, co prawda po części z powodu wysokich obciążeń podatkowych (ubezpieczeniowych), a także z racji sztywności reguł zatrudnienia. W warunkach tych utrzymywała się i rosła we Włoszech tendencja zastępowania nisko wydajnych pracowników urządzeniami technicznymi, stwarzając zwiększone zagrożenie bezrobociem. Stąd presja na nowe formy zatrudnienia, w szczególności krótko-okresowego, które w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych i w początkach XXI w. doprowadziły do ekspansji nietypowych kontraktów pracy, sprzyjając m.in. – zwłaszcza w Centrum i na Północy – do zwiększonej aktywizacji zawodowej kobiet, przy spadku ubezpieczeniowych obciążeń socjalnych (o ponad 15%). Wprowadzono ostatnio również znaczne ulgi podatkowe w przypadkach ujawnienia zatrudnienia niesformalizowanego („na czarno”).

W kontekście tym warto zasygnalizować rangę i skalę niektórych przejawów łamania prawa. Na wielu płaszczyznach występują one ze znaczną intensywnością, a w każdym razie większą niż w trzech pozostałych mocarstwach unijnych. Odnotowano to w wymiarach statystycznych w takich np. dziedzinach jak nielegalna imigracja (granica Włoch uważana jest za jeden z łatwiejszych do przekroczenia odcinków strefy Schengen), wymykająca się obciążeniom podatkowym szara strefa (szacuje się ją na blisko 27% PKB) (Schneider, Enste 2002), rozbudowane łapówkarstwo (znacznie większe niż we Francji, nie mówiąc już o Niemczech i jeszcze solidniejszej pod tym względem Wielkiej Brytanii)¹. Rząd Silvio Berlusconi, konkretnie z inicjatywy ministra gospodarki Giulio Tremontiego, podjął wreszcie niedawno daleko idącą próbę ściągnięcia do kraju nielegalnie wywiezionych z Włoch środków płatniczych, m.in. po to, by móc zrealizować wyborczą obietnicę obniżenia podatków, ale zarazem zapewnić gospodarce – w szczególności małym i średnim przedsiębiorstwom – kapitały niezbędne dla ożywienia działalności. Płacąc zaledwie 2,5% od przywożonych funduszy, ulokowanych dotąd w bankach zagranicznych, unika się kary za przestępstwo podatkowe i nielegalny transfer zagraniczny. A szacuje się, że od drugiej wojny światowej wywieziono w ten sposób z Włoch równowartość ok. 400–500 mld euro. W ostatnich miesiącach natomiast powróciło – dzięki nowym przepisom – już ponad 40 mld euro.

Włochy – obok Niemiec – niezmiennie charakteryzują się największymi wśród państw OECD lokalnymi różnicami rynkowymi. To znana prawidłowość. Bardziej zaskakuje inne związane z tym zjawisko, mianowicie to, że w miarę pogłębiania się tych różnic, dotyczących zwłaszcza poziomu bezrobocia (minimalnego na obszarze Centrum–Północ), maleje skłonność do migracji w kierunku obszarów znajdujących się w lepszej sytuacji. Wynika to zapewne z przyczyn socjologicznych (bierność, przywiązanie do określonego środowiska), zmusza jednak obecnie politykę gospodarczą do zdecydowanej koncentracji

¹ Dane Instytutu Transparency International, 2002.

wysiłków inwestycyjnych i pokrewnych na obszarze *Mezzogiorno*. Chociaż także akcentuje się potrzebę zwiększenia różnic płacowych pomiędzy Południem a resztą kraju w celu ożywienia migracji, a na Południu – zwiększenia różnic pomiędzy wynagradzaniem pracy wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej w celu pobudzenia zainteresowania odpowiednią edukacją. W tym miejscu trzeba podkreślić, że np. w grupie mężczyzn w wieku produkcyjnym odsetek osób posiadających średnie lub wyższe wykształcenie jest znacznie niższy niż w innych mocarstwach Unii. W dodatku znaczne bezrobocie (ponad 30%) utrzymuje się we Włoszech wśród absolwentów nadmiernie popularnych kierunków uniwersyteckich, takich jak prawo, literatura, lingwistyka i filozofia (materiały OECD).

Innowacyjność włoskich przedsiębiorstw związana jest z licznymi elementami naśladownictwa, choć także stanowi owoc wielopokoleniowych doświadczeń czy quasi-intuicyjnych umiejętności. Natomiast osiągnięcia wynikające z poważnych badań (R+D) wciąż pozostają ograniczone przede wszystkim ze względu na skromną wielkość firm, gdyż blisko połowa całego zatrudnienia we Włoszech skupia się w zakładach zatrudniających mniej niż 10 pracowników (OECD 2000). Nie zmienia to istotnego faktu, że właśnie przy takiej strukturze małe włoskie firmy wykazują rosnącą inwencję w zakresie obniżania kosztów pracy. Dotyczy to zwłaszcza tzw. branż tradycyjnych oraz firm nieco większych, zatrudniających od 20 do 49 pracowników, a funkcjonujących na obszarze Centrum i Północy. Oczywiście największą innowacyjność wykazują korporacje, wśród których np. w grupie zatrudniających ponad 500 pracowników aż 79% wykazuje się systematyczną, zorganizowaną innowacyjnością. Natomiast pogłębione badania podstawowe i aplikacyjne są we Włoszech w zasadzie prawie wyłączną domeną sektora publicznego, poza spektakularnymi wyjątkami. Stąd głośny jest postulat przyspieszenia odpowiedniej aktywności w sektorze prywatnym, m.in. przez adekwatne bodźce podatkowe.

Od niedawna Włochy tworzą zachęty dla bardziej aplikacyjnego nastawienia badawczego wyższych uczelni, zwłaszcza w sferze technologii oraz medycyny. W tym celu po raz pierwszy zezwolono uczelniom oraz innym badawczym instytucjom publicznym na opatentowywanie swoich osiągnięć i zatrzymywanie części wynikających z tego dochodów.

Z oczywistych przyczyn największe, dotąd niewykorzystane możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego utrzymują się na obszarze Południa. Polityka państwa zmierza obecnie intensywniej do uruchomienia tych szans, ambitnie zakładając w perspektywie średnioterminowej przeciętny roczny przyrost PKB na Południu w wysokości przynajmniej 5%, przy średniej ogólnokrajowej 3%. Chodzi tu zwłaszcza o aktywizację rezerw pracy, utrzymujących się m.in. w ekonomicznie atrakcyjnej grupie wiekowej od 25 do 34 lat, przy dążeniu do szczególnej rozbudowy tak nowoczesnych działów *high-tech* jak programowanie komputerowe, informatyka przedsiębiorcza, handel elektroniczny oraz telekomunikacja. Zakłada się, że – przy odpowiednim systemie kształcenia – relatywnie niski poziom płac, charakterystyczny dla Południa,

mógłby stanowić realną szansę włączenia opóźnionych rozwojowo regionów w skuteczne konkurowanie na skalę międzynarodową, podnosząc w ten szczególny sposób europejską rangę całej gospodarki włoskiej.

W tym celu należy jednak także podjąć się trudnego zadania zbliżenia południowowłoskiej infrastruktury do północnoeuropejskich parametrów. Uchwalone pod tym kątem nowe prawo *Legge obiettivo* zmierza do kompleksowego wyrównania istniejących dysproporcji (zaopatrzenie w wodę i energię, transport). Zastrzeżenia odnoszą się jednak do roli państwa w tym procesie, zakładającym wzrost oparty na tworzonym przez rząd popycie, a więc swoisty nawrót do scentralizowanej kontroli procesów ekonomicznych, mającej koegzystować z gospodarką rynkową. Tworzenie wszechstronnej infrastruktury wymagałoby jednoczesnego stymulowania na Południu podobnie wszechstronnych inwestycji w sferze produkcji i usług, mających funkcjonować jednak już na w pełni konkurencyjnych zasadach i przy pełnej elastyczności menedżerskiej. Podkreśla się w tym kontekście, że w ostatniej dekadzie Włochy jako całość dokonały imponującego postępu w zakresie prywatyzacji i deregulacji, chociaż równocześnie tworzono nowe regulacje i instytucje (OECD 2001, *Review*). W sumie sprawą zasadniczą pozostaje, by włoska międzynarodowa konkurencyjność szybko rosła pod względem obniżki kosztów i polepszania jakości usług (transport, łączność itd.), przyciągając zarazem niezwykle potrzebne zagraniczne inwestycje bezpośrednio.

Dopływ obcych kapitałów hamowany jest przez kilka podstawowych okoliczności, do których zalicza się również zbiurokratyzowany system koncesji, licencji i innych ograniczeń w zakresie wielu dziedzin gospodarczych, włączając w to handel detaliczny, budownictwo, wolne zawody i inne usługi. Np. uzyskanie zezwolenia na utworzenie nowej firmy zajmuje 10 tygodni (co jest jednak postęпом w zestawieniu z dotychczas przyjętym terminem 22 tygodni), na zgodę na uruchomienie produkcji nowego towaru przez już istniejące przedsiębiorstwo czeka się podobnie długo. W efekcie choćby w sektorze ubezpieczeń konkurencja jest minimalna, stąd wysokie generalnie taryfy. W ogóle zresztą dopiero w 1990 r. powołano we Włoszech do życia Urząd Antymonopolowy, a większość posunięć prokonkurencyjnych związana była z koniecznością dostosowania się do reguł unijnych, przy czym pozostaje pewną prawidłowością, że ustalenia Unii w kwestiach otwartości i konkurencji traktowane były dotąd nie tyle jako punkt wyjściowy do dalej idących swobód, ile jako skrajny horyzont dopuszczalnych przejawów rynkowego współzawodnictwa. W związku z licznymi naciskami – wewnętrznymi oraz zewnętrznymi – oczekiwać jednak można stopniowych przystosowań włoskich reguł konkurencyjnych do sytuacji panującej w innych mocarstwach UE.

Istotnym aspektem włoskiej adaptacji do warunków unijnych i międzynarodowej konkurencji jest potrzeba określonej koncentracji kapitałowej, przynajmniej na niektórych płaszczyznach, niezależnie od uznania dla wyjątkowych umiejętności firm rodzinnych czy innych małych przedsiębiorstw. Problemem jednakże pozostaje fakt, że dominujący system finansowy nie

stwarza adekwatnych do potrzeb ułatwień kapitałowych, pozwalających na możliwie systematyczne powiększanie wielkości przedsiębiorstwa. A przecież obecny stan, w którym około jednej trzeciej pracowników włoskich jest samozatrudnianych (samodzielnych), znacznie odbiega od przeciętnych parametrów wielkich państw unijnych. Trudności w uzyskaniu korzystnych kredytów – zwłaszcza średnio- i długoterminowych – powodują, że małe firmy zbyt często rezygnować muszą z wysoce nawet rentownych szans inwestycyjnych. Są też narażane na większe straty w okresach koniunkturalnie mniej pomyślnych, właśnie ze względu na brak swobodnych kapitałów. Z drugiej natomiast strony obserwuje się okresy – dotyczy to np. początku lat dziewięćdziesiątych – niedostatecznej podaży kredytów, co przede wszystkim zwykle też bardziej dotyka małe firmy.

Dalszy proces zmian, reform i udoskonaleń, zmierzający do upodobnienia włoskich stosunków do sytuacji na wielkich rynkach głównych państw unijnych, wymaga śmiałego przekształcania wielu zasadniczych elementów strukturalnych. Nie będzie to możliwe bez znacznej społecznej aprobaty, która z kolei jest trudno wyobrażalna bez zaawansowanej ekonomicznej i ogólnocywilizacyjnej edukacji wszystkich liczących się, podstawowych warstw ludności. Przy czym chodzi tutaj o tak trudne do przeprowadzenia reformy jak zwiększenie elastyczności warunków zatrudnienia, prowadzące m.in. do pogłębienia różnic płacowych i ograniczenia niektórych elementów bezpieczeństwa socjalnego. Sprawy takie jak nielegalne zatrudnienie wymagają nie tylko usprawnionej kontroli publicznej, lecz także redukcji nadmiernie wysokich wydatków ubezpieczeniowych przedsiębiorstw. Jeżeli do tego dodać konieczność zwiększonych – i to poważnie – nakładów na cele badawcze i edukacyjne, bez zbytnej pewności co do umiejętności możliwie szybkiego przeniesienia ich wymiernych efektów do sfery rynkowej, czy konieczność zintensyfikowania wewnątrz krajowej (w tym nawet lokalnej) oraz zewnętrznej konkurencji – skala zadań państwowych nie może być uważana za bezproblemową. Obiektywne okoliczności unijnej integracji oraz globalnego współzawodnictwa nie pozwolą jednak zapewne Włochom na dalsze odkładanie procesu upodabniania rynku do dominujących na arenie międzynarodowej.

Miniona dekada – pomimo poprawy położenia w drugiej jej części (ok. 0,9% realnego przyrostu PKB jeszcze w 1996 r., po ok. 1,5% rocznie w następnych latach) – zahamowała proces likwidowania przez Włochy odziedziczonych z przeszłości opóźnień w stosunku do wielkich konkurentów europejskich. W latach 1990–2000 włoski PKB zwiększył się realnie o 15%, podczas gdy np. francuski o 19%, a niemiecki o 20%. Również wyniki oczekiwane obecnie nie wydają się dla Włoch najbardziej pomyślne, jakkolwiek różnice w odniesieniu do wielkich konkurentów unijnych trudno uznać za zatrważające (w 2002 i w 2003 r. wzrost PKB we Włoszech ma wynieść, odpowiednio, 1,4% i 2,7%, we Francji – 1,6% i 2,8%, w Niemczech – 0,8% i 2,7%, w Wielkiej Brytanii – 2% i 3%) („Rzeczpospolita” z 25 lutego 2002).

Co się tyczy stosunku Włoch do integracji europejskiej, można generalnie mówić o pozytywnej atmosferze od samego początku procesów scaleniowych, z tym że Włochy raczej szybko akceptowały kolejne założenia, reformy

i inicjatywy, niż z nimi same wychodziły. W kontekście tym trzeba podkreślić relatywnie silne związanie włoskich – podobnie jak francuskich – profesjonalistów z aparatem Unii: na wysokim szczeblu urzędników Komisji Europejskiej pracuje (kwiecień 2002 r.) aż 921 Włochów, a zatem więcej niż Niemców (900) czy Brytyjczyków (796), choć wyraźnie mniej niż Francuzów (1124). Nie należałoby też – chociażby z szacunku dla historii – zapominać o tym, że 9 maja 1950 r. – w dniu oficjalnie traktowanym jako inauguracja integracji europejskiej – projekt powołania Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali przedstawił, wraz z Schumanem i Adenauerem, Włoch de Gasperi.

Pomimo skromniejszego wkładu Włoch w merytoryczne koncepcje rozwoju unijnego, państwo to w wielu przypadkach potrafi zręcznie zabiegać o odpowiednie wewnętrzne sojusze pod kątem określonych, konkretnych korzyści. Jednym z niedawnych przykładów takiego działania były starania o akceptację wprowadzonych w 2000 r. przez Włochy i Francję dopłat do oleju napędowego (po wzroście światowych cen paliw) w zamian za zgodę na przedłużenie niemieckiego prawa do subwencjonowania kopalni węgla. Warto przy tej okazji podkreślić, że w newralgicznej kwestii tempa stopniowego przyznawania całości dopłat bezpośrednich dla polskiego rolnictwa Francja wraz z Włochami i Hiszpanią wykazała stanowisko życzliwe dla nowych państw członkowskich, przy oporze Brytyjczyków oraz – w mniejszym stopniu – Niemców.

W tym miejscu trzeba również zauważyć, że stosunek włoskiego społeczeństwa do rozszerzenia oraz członkostwa Polski w UE należy do najbardziej przychylnych w całym ugrupowaniu, obok Szwecji, Danii i Grecji, przy mocno negatywnym nastawieniu Francuzów i Niemców, a bardziej niż wstrzeźliwym – Brytyjczyków. Co prawda wszędzie obserwuje się pewien powolny przyrost poparcia dla powiększonej Unii. Tym bardziej że nieco rośnie publiczna orientacja unijna co do korzyści wynikających z wzmocnienia zespołu integracyjnego. Jeżeli weźmie się np. pod uwagę demograficzne perspektywy (prognozy ONZ) dla zjednoczonej Europy, to możliwości napływu pracowników z nowych państw członkowskich powinny okazać się już nawet nie groźbą, ale wręcz szansą dla niektórych gospodarek zachodnioeuropejskich. Ludność Włoch ma bowiem zmniejszyć się z obecnych 58 mln do 43 mln w 2050 r. (Niemiec z 82 mln do 71 mln, Hiszpanii – z blisko 40 mln do 31 mln). Szacuje się też, że liczba 35 tys. wschodnioeuropejskich rezydentów we Włoszech w 2000 r. wzrośnie do 158 tys. w 2030 r. (w Niemczech – z 255 tys. do 2 532 tys., we Francji – z 22 tys. do 100 tys.) („The Financial Times” z 16 czerwca 2000). Wiele w przyszłości może zależeć w tym zakresie od skali imigracji z zewnątrz, z krajów Południa, a także tempa zmniejszania rozpiętości ekonomicznych pomiędzy dotychczasowymi i nowymi państwami członkowskimi. Trzeba natomiast podkreślić, że po powiększeniu Wspólnoty o Grecję, Hiszpanię i Portugalię repatriacja na południe nasiliła się do tego stopnia, że liczba mieszkańców wywodzących się z tych trzech krajów wspólnotowego trzonu uległa pomniejszeniu.

Pomimo wielu spektakularnych osiągnięć wspólnotowej gospodarki Włoch, jej potrzeby pozostają bardziej newralgiczne niż trzech pozostałych mocarstw

Unii, przede wszystkim ze względu na rozdział między Północą i Centrum kraju a Południem, ale i z niektórych innych przyczyn strukturalnych. Oto kilka przykładów. Drobny, więc niezbyt efektywny handel wewnętrzny we Francji czy w Wielkiej Brytanii stanowi mniej niż 10% obrotów, we Włoszech zaś – blisko 40, niezależnie od permanentnie licznych bankructw. Korupcja na styku sektora prywatnego z publicznym (dotyczy to zwłaszcza inwestycji) sięga wyjątkowych wręcz rozmiarów (Porta 1966); szacuje się, że ponad połowa przetargów jest czystą formalnością. Nie maleje przy tym rola wciąż relatywnie trwałych wpływów mafijnych: sycylijskiej *cosa nostra*, kalabryjskiej *ndranghety*, neapolitańskiej *camorry* czy apulijskiej *corony*. W rolnictwie zatrudnionych jest ponad 6% ogółu pracujących, podczas gdy we Francji ok. 4%, w Niemczech mniej niż 3%, w Wielkiej Brytanii nawet poniżej 2%. Powierzchnia przeciętnego włoskiego gospodarstwa rolnego to nieco ponad 6 ha (niemieckiego – ok. 32 ha, francuskiego – ok. 42 ha, brytyjskiego – aż ok. 70 ha). Udział Włoch w towarowym eksporcie światowym (1999 r.) sięga 4,1%, Wielkiej Brytanii – 4,8%, Francji – 5,3%, Niemiec – 9,6% (w eksporcie usług, odpowiednio, 4,8%, 7,6%, 5,9% oraz 5,7%).

Wpływy z podatków (1999 r.) wynosiły we Włoszech 48% PKB (we Francji 50%, lecz w Niemczech 43%, w Wielkiej Brytanii 40%). Stworzyło to odpowiednie możliwości polityki redystrybucji: w tymże 1999 r. udział transferów i subwencji w PKB Włoch wynosił 20,1% (Niemiec – 22,7%, Francji – 22%, Wielkiej Brytanii – 17,2%). Aktualnie zarówno Włochy, jak Niemcy i Francja zmierzają jednak w kierunku proinwestycyjnego obniżania podatków oraz upraszczania ich systemu (we Włoszech zachowuje się ponad dwieście różnego rodzaju podatków!). Liberalny rząd Berlusconiego zamierza wprawdzie zredukować bądź nawet zlikwidować znaczną ich część, niemniej należy zdawać sobie sprawę z siły central związkowych, znacznie oporniej niż np. w Niemczech czy Wielkiej Brytanii ustosunkowujących się do programów rozstania z państwem opiekuńczym. Rządy włoskie muszą zresztą też poważnie liczyć się z krytycznym stanowiskiem socjaldemokratycznych potęg unijnych. A zauważyć wypada, że świadczenia Unii Europejskiej, tzw. fundusze strukturalne, wyniosły we Włoszech w latach 1994–1999 zaledwie 0,42% PKB – jakkolwiek wielkość ta wyraźnie przewyższała odpowiednie proporcje niemieckie (0,21%), francuskie (0,22%) i brytyjskie (0,25%) (Borowiec 2001).

Do optymistycznych aspektów włoskiego rozwoju zaliczyć trzeba podporządkowanie się wymaganiom Unii w niektórych ważnych dziedzinach gospodarczych. Wymienić tu można przede wszystkim rozmiary deficytu budżetowego kraju, który od dawna miał problemy z wysokim zadłużeniem; pod presją UE doszło natomiast ostatnio do wyraźnej poprawy położenia. Również przejście do waluty euro okazało się dla Włoch korzystne, w zestawieniu z częstym w przeszłości spadkiem kursu lira i jego inflacyjnymi następstwami. Kwestią otwartą pozostaje, czy rządowi liberałów uda się konsekwentnie zrealizować programowe założenia reform, a więc zmian od dawna ekonomicznie potrzebnych, wymagających jednak społecznego zrozumienia i aprobaty, którą niełat-

wo będzie uzyskać Berlusconiemu czy jakimkolwiek liberałowi, budzącemu we Włoszech z różnych przyczyn poważne obawy, zastrzeżenia, a stopniowo nawet rosnącą niechęć. Ocenia się – z opóźnieniem – że dużo większe szanse na przeprowadzenie głębszych reform miała poprzednia centrolewicowa koalicja, która jednakże nie zdecydowała się na ryzyko śmielszych posunięć.

Trudno jest więc ocenić pozycję Włoch wśród mocarstw Unii Europejskiej. Obok imponujących przyspieszeń ekonomicznych i cywilizacyjnych, które doprowadziły na części przynajmniej podstawowych płaszczyzn do przybliżonego zrównania z Niemcami, Francją czy Wielką Brytanią pod względem pewnych paradoksów ekonomicznych, obok godnej uznania energii i przedsiębiorczości znacznej grupy populacji, pod uwagę należy też brać utrzymujące się wciąż zagrożenia – słabości i jaskrawe dysproporcje.

Wśród tych ostatnich podział kraju na nowoczesną Centropółnoc i konserwatywne Południe stanowi zapewne główny czynnik opóźnień, hamujących politykę ogólnej stabilizacji i dynamizacji rozwojowej. Doceniając perspektywiczne rezerwy, tkwiące w zasobach – zwłaszcza dotyczy to kapitału ludzkiego – południowej części kraju, realistyczne podejście do spodziewanych trendów nie pozwala oczekiwać tego, by *Mezzogiorno* już w bliskiej przyszłości osiągnęło sukcesy na miarę irlandzkich czy fińskich przyspieszeń. A to nie pozostanie bez wpływu na całokształt gospodarki narodowej i związaną z nią sytuację społeczną Włoch.

Literatura

- Borowiec J., 2001, „Polityka regionalna a zmniejszanie nierówności regionalnych” (w:) K. Szolek (red.), *Rola aglomeracji miejskiej w rozwoju regionu*, Wrocław.
- Cappellin R., 2002, *Regional Development in Italy and Recent Policy Approaches to the Development of Mezzogiorno*, Rome.
- Crespo M., 2001, „Internet: Element komunikowania się krajów europejskich” (w:) P. Dobrowolski, M. Stolarczyk (red.), *Proces integracji Polski z Unią Europejską*, Katowice.
- Deconstructing Italy. Italy in the nineties*, Los Angeles 1995.
- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa.
- Fua G., Zacchia C., 1983, *Industrializzazione senza fratture*, Bologna.
- Keeble D., Vaver R., 1988, *New Firms and Regional Development in Europe*, London.
- IMF, 1998, *Should Equity be a Goal of Economic Policy*, Washington D.C.
- OECD 2000 *Survey of Italy*, Paris 2001.
- OECD, 2001, *Annual Review 2001. Italy*, Paris.
- OECD, 2001, *Review of Regulatory Reform in Italy*, Paris.
- Porta D., 1966, „Actors in Corruption: Business Politicians in Italy”, *International Social Science Journal*, nr 149.

- Sabel Ch., 1981, *Work and Politics, The Division of Labour in Society*, Cambridge.
- Schneider F., Enste D., 2002, *Hiding in the Shadows. The Growth of the Underground Economy*, Washington D.C.
- UNCTAD, 2001, *World Investment Report 2001*, New York and Geneva.
- UNECE, 1999, *Economic Survey of Europe*, nr 3.
- United Nations, 2002, *Population Division, Population Ageing 2002*, New York.
- „Rzeczpospolita” z 25 lutego 2002.
- „The Financial Times” z 16 czerwca 2000.