

FU-SHENG SHIH
Uniwersytet Jagielloński
Kraków

ROZWÓJ LOKALNY W KONTEKŚCIE GLOBALIZACJI: PRZYPADEK KORPORACJI BAYER W SPOŁECZNOŚCI WU-CHI (TAJWAN)

1. UWAGI WSTĘPNE

W badaniach tych analizuję historię planu budowy fabryki chemicznej firmy Bayer Taiwan w obszarze portowym Tai-Chung, w centralnej części zachodniego wybrzeża Tajwanu. W sierpniu 1996 roku Bayer Taiwan rozpoczął realizację planu. W tym samym czasie, Yuan Wykonawczy (rząd centralny) Tajwanu wspierał korporację i pomagał jej przekonywać lokalne władze i polityków. Usiłowania te nie zakończyły się powodzeniem i społeczność Wu-chi, będąca częścią powiatu Tai-Chung, nie wyraziła zgody na plan. 18 marca 1998 roku, kiedy nowo wybrany burmistrz hrabstwa Tai-Chung zadeklarował, że rząd hrabstwa zorganizuje referendum w tej sprawie, Bayer ogłosił zawieszenie całego planu.

Omawiając ten przypadek W. You [1998] w swojej pracy przedstawia tezę, że inwestycja nie mogła zainteresować władz lokalnych, przedsiębiorstw oraz ich właścicieli, których kapitał stanowi ziemia na obszarze portowym, a zwłaszcza w mieście Wu-Chi, znajdującym się niedaleko wybrzeża. Badania You nie odpowiadają jednak na pytanie: dlaczego mieszkańcy byli nieprzychylnie nastawieni do korporacji Bayer Taiwan? Według asystenta burmistrza miasta Wu-Chi, okoliczni mieszkańcy spodziewali się, że istnienie portu Tai-Chung mogłoby pomóc lokalnej gospodarce. Jednak ich oczekiwania nie spełniły się. Zamiast tego planowanie związane z budową portu i rozwojem miasta z uwagi na swoje wcześniejsze niepowodzenia ograniczyło w pewien sposób lokalny rozwój. Na dodatek, lokalne władze i mieszkańcy zostali wyłączeni z procesu tworzenia tego planu rozwojowego. Innymi słowy, w czasie gdy autorytarna kontrola ze strony rządu centralnego załamała się, a oddolna mobilizacja społeczna pojawiła się na Tajwanie w latach 80. i 90., takie odgórne po-

dejmowanie decyzji i wykluczanie udziału lokalnego stworzyło konflikt pomiędzy rządem centralnym a społecznością lokalną.

W rezultacie w badaniach tych analizowany jest przypadek korporacji Bayer Taiwan w kontekście konfliktu dotyczącego planów lokalnego rozwoju pomiędzy rządem centralnym a społecznością lokalną. W badaniach tych wykorzystanych zostanie kilka podejść z zakresu socjologii miasta ujętych w perspektywie globalizacji oraz stosunków politycznych i ekonomicznych. Ponadto zostanie zbadane jaki rodzaj konfliktu pojawił się w rezultacie planów inwestycji Bayer Taiwan.

2. PERSPEKTYWA TEORETYCZNA

Plan Bayer Taiwan to przypadek zderzenia interesu ponadnarodowej korporacji oraz społeczności lokalnej. Jak powinniśmy analizować ten przypadek z perspektywy makrosocjologicznej? Po pierwsze, jest to skupienie się na jednej z istotnych cech globalizacji, jaką jest międzynarodowa wędrówka kapitału. W takiej sytuacji ponadnarodowe korporacje stają się ważnym podmiotem kształtującym narodowe polityki gospodarcze. Trzeba jednak pamiętać, że owe ponadnarodowe korporacje nie zawsze interweniują bezpośrednio w narodową politykę gospodarczą, ale z reguły wymuszają na państwach i ich rządach zmiany prawa, korzystne z ich punktu widzenia. Jak zauważa S. Sassen [1999], państwa muszą zmieniać swoje prawa, aby przygotować przestrzeń do działania dla ponadnarodowych korporacji. Po drugie w procesie negocjowania obecności korporacji ponadnarodowych w danym społeczeństwie rola społeczności lokalnych staje się istotna. Wreszcie ważna staje się aktywność polityczna oraz lokalna struktura gospodarcza i ich powiązanie z systemem władzy.

Zaakcentowanie polityczno-ekonomicznego, historycznego i globalizacyjnego podejścia jest kluczową cechą nowych ujęć w socjologii miasta. Według interpretacji Y. Changa (1995:15), nowe podejścia socjologii miasta charakteryzują się tym, że: „...włączają w zakres swojej analizy każdy rodzaj metod badawczych, które umożliwiają uwzględnienie charakterystyki społeczeństw kapitalistycznych. Dotyczą one zatem nie tylko wymiaru gospodarczego, ale też specyficznej struktury politycznej oraz ideologii”.

Przed 1970 rokiem badania w socjologii miasta miały generalnie charakter studiów ekologicznych, koncentrujących się na badaniach porównawczych w miastach i społeczeństwach, dotyczących różnego sposobu wykorzystania przestrzeni oraz różnych układów populacji, czy warunków geograficznych [Tsai, 1981; Y. Chang, 1995]. We wczesnych latach 70. prace m.in. Davida

Harveya i Manuela Castellsa dały początek serii badań wykorzystujących perspektywę ekonomii politycznej. Harvey [1973] twierdził, że wszystkie problemy miejskie i nierówności społeczne w Baltimore są bezpośrednimi lub przewidywalnymi konsekwencjami działań kapitału na rynku nieruchomości. Castells [1982] natomiast koncentrował się na „podejściu marksistowskim”, zamiast na tradycyjnych analizach ekologicznych. A zatem kiedy dawniejsze koncepcje ekologii miasta lub koncepcje rozwoju miast posługiwały się ideą „systemu”, nowa socjologia miasta bardziej kładła nacisk na powiązania między „wzorami miejskimi” a gospodarką kapitalistyczną. [Smith and Timberlake, 1992]. Z kolei Mark Gottdiener [1994: 11–16] wskazuje, że w porównaniu z tradycyjną socjologią miasta, prace badawcze nowej socjologii miasta w większym stopniu dotyczą trzech nowych wymiarów: 1. uwzględniania perspektywy globalnej. 2. roli ekonomii politycznej w miejskim i podmiejskim rozwoju. 3. roli kultury w konstruowaniu miejskiego sposobu życia.

W pierwszym wymiarze Gottdiener opisuje globalny kapitalizm i miasta metropolitalne. Od lat 70. XX wieku kontrola aktywności gospodarczej osiągnęła poziom globalny. Przedsiębiorstwa są kontrolowane i posiadane przez osoby i instytucje umieszczone niejednokrotnie w bardzo odległej przestrzeni. Współczesna gospodarka stworzyła światowy system połączeń. Ponadnarodowe korporacje i globalne inwestycje zaczęły odgrywać rolę pojawiających się w konkretnym miejscu firm wytwórczych w relacjach ze zbiorowościami lokalnymi. Te ponadnarodowe kapitały zaczęły także wpływać na charakter i kierunek rozwoju lokalnego. Jak wskazują Held i in. [1999] w ostatnim okresie wartość aktywów giełdowych oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych rosły szybciej aniżeli dochody w skali świata. Międzynarodowe korporacje zaczęły odgrywać rolę w skali całego świata i dlatego przybrały postać firm ponadnarodowych. Firmy te wyrosły z przedsiębiorstw narodowych, używając instrumentów inwestycyjnych w skali międzynarodowej, wykorzystując w ten sposób walory określonych społeczeństw i społeczności [Held i in., 1999: 282]. Ponadto bardzo często te ponadnarodowe korporacje zawiązywały strategiczne sojusze lub dzieliły koszty wprowadzania innowacji technologicznych z państwami. R. Petrella [1996] w swoich analizach wskazuje, że najbardziej istotnym czynnikiem tak pojętej globalizacji jest transfer kapitałów ponad granicami państw. Ponadto, wszystkie państwa zarówno lepiej jak i słabiej rozwinięte potrzebują dzisiaj zagranicznych inwestycji chociażby po to, aby tworzyć nowej miejsca pracy. W rezultacie więc ponadnarodowe korporacje mogą stanowić ważny czynnik kształtujący kierunek narodowych gospodarek. Paradoksalnie również jest to droga do obecności określonych społeczności lokalnych na forum globalnego układu, zaś lokalna przestrzeń staje się strategicznym elementem światowej gospodarki.

Oczywiście, to twierdzenie nie oznacza, że lokalny rozwój jest całkowicie ograniczony przez poziom globalny. Akcentuje ono tylko wpływ globalnych czynników, które obok narodowych i lokalnych stają się wyznacznikami rozwoju lokalnego. Jak znowu wskazują Held i in. [1999] wielkie korporacje nie są jednak w stanie zastąpić państwa w jego funkcji regulowania gospodarki narodowej. Ponadto społeczności lokalne stają się ważnym polem, na którym pojawiają się rozmaite ruchy i inicjatywy anty-globalistyczne i skierowane przeciwko korporacjom ponadnarodowym.

Jeśli chodzi o wskazanie na zasadnicze czynniki rozwojowe współcześnie, to Gottdiener [1994] wspomina w tym kontekście o dwóch faktach. Jeden to rola, jaką państwo odgrywa w rozwoju. Interwencja rządu w kapitalistyczną gospodarkę zwiększa złożoność i różnorodność motywów zachowań ludzi i przedsiębiorstw. Drugi to fakt, że obrót nieruchomościami odgrywa wyjątkową rolę w procesie wzrostu. Ponieważ nieruchomości przynoszą duże zyski, w sposób istotny wpływają na rozwój przede wszystkim miast metropolitalnych. Ponadto, różne sposoby wykorzystania ziemi w celu uzyskania jak najwyższego zysku nie tylko wpływają na zmianę środowiska, ale też promują rozwój otoczenia (np. budowa autostrady pośrednio wpływa na relacje między państwem a różnymi instytucjami i zbiorowościami lokalnymi). Charakterystyka społeczności lokalnych również zmienia się w zależności od zmian w wykorzystywaniu terenu. Oprócz tego, Gottdiener podkreśla wagę perspektywy przestrzeni społecznej. Stoi na stanowisku, że miejska przestrzeń posiada specyficzne znaczenie dla ludzi żyjących w jej obrębie i podobne jak rasa, płeć czy klasa jest ważnym czynnikiem ludzkich zachowań.

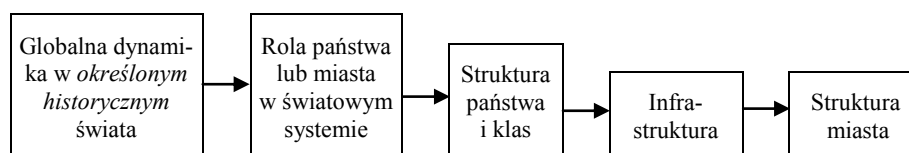
Smith i Timberlake [1992] uważają, że od lat 80 pojawienie się nowej socjologii miasta umiejscawia ją pomiędzy dwoma historycznymi kontekstami teoretycznymi. Pierwszy to „krytyczna” ekonomia polityczna jako perspektywa analizy rozwiniętego przemysłowego społeczeństwa miejskiego. Dwa główne jej elementy to: 1. umieszczenie powiązań między urbanizacją a kapitalizmem na pierwszym miejscu, 2. usytuowanie tych powiązań w obrębie systemu globalnej gospodarki. W tym względzie przedstawiciele nowej socjologii miasta nie zgadzają się z opinią, że „miasto to abstrakcyjny obraz”. Przeciwnie, twierdzą, że miasto jest złożoną przestrzenią, gdzie dokonują się procesy produkcji, konsumpcji i kontroli. Poza tym, każdy rodzaj wzajemnych relacji lub artykulacji pomiędzy działaniami, organizacją i innymi społecznymi systemami (narodowym systemem politycznym lub międzynarodowym systemem gospodarczym) które zakorzeniają się w przestrzeni lokalnej, jest głównym obiektem zainteresowań w kontekście tego podejścia.

Drugi kontekst teoretyczny odnosi się do badań miejskich w zacofanych gospodarczo i rozwijających się krajach. Tradycyjna socjologia, bazująca na doświadczeniach społeczeństw zachodnich przedstawiała przeludnione i chaotycznie rozwijające się miasta Trzeciego Świata przez pryzmat doświadczeń zachodnich społeczeństw. Natomiast nowa socjologia miasta skupiona głównie na analizach porównawczych, kładących znacznie silniejszy nacisk na kontekst globalny bądź międzynarodowy, zastąpiła takie tradycyjne koncepcje, jak np.: „urbanizacja postindustrialna”, czy „prąd odśrodkowy” (*centrifugal drift*), na rzecz takich pojęć, jak: rozwój „zależny”, „peryferyjny”, itp.

A zatem nowa socjologia miasta odznacza się tym, w odróżnieniu od tradycyjnej ekologii miejskiej, że w odróżnieniu od tradycyjnej ekologii miasta zakłada, że rozwój miasta to nie kolektywne „adaptacyjne doskonalenie”, ale seria wydarzeń warunkowanych różnymi czynnikami [Smith and Timberlake, 1992:343]. Innymi słowy, podejście nowej socjologii miasta rozpoczyna się w każdym przypadku od ulokowania konkretnego problemu w specyficznym miejscu i w określonym czasie. Stanowi to podstawę do późniejszych studiów historycznych, których istota jest badanie powiązania pomiędzy okolicznościami zewnętrznymi a specyficznym punktem w czasoprzestrzeni, jak również działaniami społecznych podmiotów. Analizując to zagadnienie Smith i Timberlake [1992] wskazali na pięć zasadniczych założeń nowej socjologii miasta. A oto one:

1. Miasta są umiejscowione w ustratyfikowanym systemie globalnym,
2. Światowy system to system kapitalistyczny oparty na współzawodnictwie.
3. Kapitał jest mobilny, a miasta nie.
4. Polityki są umiejscowione w specyficznymi przestrzeniach czyli określonych czaso-przestrzennych konfiguracjach.
5. Ludzie i okoliczności w różnym czasie i zdarzeniach są odmienni, czyli charakteryzują się specyficznymi cechami.
6. A zatem, Smith i Timberlake zilustrowali zależność pomiędzy miastami a globalnym kapitalizmem w następujący sposób (por. rys. 1).

Rysunek 1. SYSTEM POWIĄZAŃ MIĘDZY SPOŁECZNOŚCIAMI MIEJSKIMI A GLOBALNYM KAPITALIZMEM



Źródło: *City and Global Capitalism: The Macro Structure Model of Urban Development*, (Smith and Timberlake, 1992:354)

Powyższy schemat nie ma oczywiście na celu ustalenia weryfikowalnego modelu relacji przyczynowych. Ilustruje on jedynie ogólną teoretyczną koncepcję. Ma służyć do przedstawienia możliwych ograniczeń strukturalnych, jak również oraz akcentuje perspektywę globalizmu i możliwość powiązania procesów globalnych z wydarzeniami na poziomie społeczeństw narodowych oraz społeczności lokalnych.

A zatem, wykorzystując elementy powyższej perspektywy, badania nasze koncentrują się nad rolą państwa w relacjach pomiędzy korporacjami ponadnarodowymi a społecznością lokalną. Chodzi m.in. o wskazanie jak państwo dostosowało narodową politykę gospodarczą do współpracy z ponadnarodowymi korporacjami i jak wpłynęło to na rozwój lokalny. Istotnym elementem analizy jest też to, jaka była reakcja społeczności lokalnej na proces globalizacji. W analizowanym przypadku badania obejmują także historię planowania obszaru portu Tai-Chung oraz kwestie zmiany ról Tajwanu i portu Tai-Chung w związku ze zmianami w światowej gospodarce.

3. SPOŁECZNOŚĆ LOKALNA I SYSTEM SPOŁECZNO-EKONOMICZNY: PRZYPADEK TAJWANU

Jak już wspomiano wyżej mimo tego, że w procesie globalizacji korporacje ponadnarodowe mogą bezpośrednio oddziaływać na społeczność lokalną, państwo wciąż odgrywa ważną rolę w określaniu procesów gospodarczych i społecznych każdego kraju. A więc polityka przyjmowana przez władze określonego państwa w odniesieniu do rozwoju społeczności lokalnych, jest istotnym elementem wyznaczającym możliwości i rezultaty inwestycji zagranicznych w danym społeczeństwie. W tej części opracowania chciałbym zatem krótko przedstawić relacje pomiędzy państwem a społecznościami lokalnymi na Tajwanie.

Podstawową kwestią w tej materii jest stwierdzenie, w jaki sposób w społeczeństwie Tajwanu dokonuje się mobilizacja społeczna, której zasadniczym rezultatem jest taka a nie inna postawa członków lokalnej społeczności wobec planów władz państwowych oraz innych aktorów ponadlokalnych. Specyficzna historia społeczeństwa Tajwanu wskazuje, że musimy się tutaj odwołać do koncepcji lokalnych frakcji, czy też lokalnych frakcji politycznych. W przeszłości zwykli obywatele byli wyłączeni z procesu planowania lokalnego. Niemal wszystkie decyzje podejmowane były przez przedstawicieli władz centralnych lub regionalnych z ewentualnym udziałem ekspertów. Było to zatem przede wszystkim jednokierunkowe podejmowanie decyzji przez podmioty związane w taki czy inny sposób z aparatem władzy. Rezultaty owych decyzji „sływały” niejako w dół kształtując sytuację w lokalnych społeczno-

ściach [J. Chang, 1990; 1993]. Z tego powodu planowanie lokalne było zawsze zakłócanie przez lokalne frakcje lub inne grupy nacisku, które swoje zyski czerpały z obrotu ziemią i nieruchomościami. Analizując ten problem D. Chen [1995: 32] pisze: „...kiedy ziemia stała się ważnym źródłem bogactwa, a administrowanie użytkowaniem ziemi wciąż zależało od władz lokalnych, grupy nacisku tworzące lokalne frakcje mogły łatwo zagarnąć zysk z ziemi (lub z jej dzierżawy) używając do tego swych tradycyjnych politycznych wpływów.” Dlatego też, kiedy na danym obszarze pojawia się nowy inwestor, który zmienia sposób użytkowania ziemi, narusza to zawsze tradycyjnie istniejący układ ekonomicznych interesów i politycznych frakcji.

Relacja „patron-klient” to najpopularniejsze wytłumaczenie fenomenu tajwańskich frakcji lokalnych. Początkowo pomysł został wprowadzony przez antropologów, a później zaadaptowany do badań takich organizacji, jakimi są – między innymi - lokalne frakcje w tradycyjnych społecznościach. Zasadnicze koncepcje klientelizmu pojawiające się w literaturze przedmiotu (por. np. Eisenstadt, Lemerchand, 1981; Eisenstadt, Roniger, 1984; Gellner, Waterbury, 1977) zwracają uwagę przede wszystkim na zależnościowy stosunek między „patronem” a „klientem”. W rezultacie refleksji dotyczącej rozmaitych badań nad zjawiskami klientelizmu w społeczeństwie tajwańskim Z. Liao [1997] stwierdza, że najważniejszym ich elementem są relacje pomiędzy frakcjami lokalnymi. Relacja w sieci patron-klient była w kontekście społeczeństwa tajwańskiego budowana na bazie „podstawowych” zależności społecznych. Te „podstawowe” zależności obejmują pokrewieństwo, klan, sąsiedztwo, koleżeństwo, relacje nauczyciel-uczeń oraz relacje między tradycyjnymi tajwańskimi właścicielami ziemskimi i ich długoterminowymi pracownikami. Rozgałęziona struktura przywódców lokalnych frakcji, klientów i ludzi w tych „podstawowych” relacjach tworzy układ zwany „klientelistycznym modelem polityki lokalnej” [Wang, Shen, Huang, 1994].

W tajwańskiej strukturze politycznej relacja „patron-klient” w połączeniu z autorytarnym systemem politycznym państwa, który istniał do 1987 roku, rozwinęła się w system „autorytarnego klientelizmu”. Analizujący te zjawiska w swoich badaniach J. Lin [1989], Z. Guo [1988] i Y. Zhu [1989] wskazywali, że w tym systemie rządzący zapewniają ochronę, korzyści materialne i przywileje rządzonym, a ci ostatni odpłacają lojalnością w polityce. Na Tajwanie często zdarzało się, że rządząca partia obiecywała monopol w jakiejś dziedzinie gospodarki w danej społeczności w zamian za lojalność lokalnych frakcji przy podejmowaniu decyzji politycznych.

W prezentowanym wyżej systemie „autorytarnego klientelizmu” struktura klasowa stanowi istotny wymiar ekonomiczny i społeczny lokalnych frakcji.

W. Shih [1996:100] używa koncepcji *power bloc* (blok historyczny) do analizy lokalnych frakcji. W przyjętej przez niego perspektywie „power bloc” [por. Gramsci, 1971] składa się z fragmentów klas oraz stosunków produkcji i dystrybucji powiązanych z czynnikami kulturowymi, które razem tworzą strukturę systemu władzy. Dlatego elity polityczne różnych społeczności mogą się łączyć, a mechanizm działania takiej grupy zależy od przynależności klasowej jej członków. Oznacza to, że w systemie ekonomicznym może się uformować w miarę zuniifikowana siła polityczna i ideologiczna. Opierając się na tych założeniach, koncepcja „power bloc” staje się nową perspektywą analizy lokalnych frakcji, odzwierciedlając ponadto ich zróżnicowanie na różnych poziomach systemu politycznego. Lokalne frakcje działają zatem przede wszystkim jako „nieformalny sektor” lokalnej władzy.

Zyski z ziemi były zawsze ważnym mechanizmem w rozwoju miast na Tajwanie [Qiu, 1996]. D. Chen [1995:32] opisuje to tak: „Na Tajwanie relacja między klasą kapitalistów a procesem formowania się przestrzeni nie jest rezultatem kryzysu akumulacji kapitału..... (ale) traktowania ziemi jako specjalnej dzierżawy [...] zyski z ziemi były w historii Tajwanu metodą pozyskania lokalnych liderów gospodarczych przez zagraniczne rządy”. Ponadto, „zyski z ziemi” oznaczają nie tylko korzyści, ale także dużo bardziej ważną kwestię, jaką jest wzięcie udziału w procesie formowania lokalnej przestrzeni społecznej. W procesie „ulokalniania” polityki rządu centralnego, lokalne frakcje zaczęły uczestniczyć w jego działaniach, a „zyski z ziemi” stały się płaszczyzną rozgrywania interesów rządu centralnego, władz lokalnych oraz poszczególnych polityków i przedsiębiorców.

Politycy kierujący lokalnymi frakcjami pełnią dominującą rolę w rozwiązywaniu lokalnych problemów. M. Chen [1995] używa modelu „klientelizmu” do analizowania procesu i mechanizmów mobilizowania ludzi z pomocą lokalnych frakcji przez władze zarówno centralne jak i regionalne. Z kolei J. Chen [1997: 35–38] wspomina także, że lokalne frakcje obejmują trzy swoiste poziomy: sieć frakcji (stali członkowie frakcji, lokalni przywódcy, itp.), sieć klientów (osoby zależne od przywódców, tymczasowi członkowie frakcji, będący pośrednikami między zwykłymi obywatelami a przywódcami frakcji) oraz sieć ludzi (zwykli członkowie społeczności). Wierni członkowie frakcji mobilizują ludzi za pośrednictwem stosunkowo nielojalnych (zmieniających opinie polityczne) sieci klientów. W lokalnych sprawach publicznych klienci frakcji mogą być traktowani zarówno jako przedstawiciele opinii publicznej, jak i doradcy lokalnych polityków, którzy są zwykle członkami frakcji. Ponadto, z pomocą klientów frakcji ludzie mogą wyrażać swoje potrzeby i nawiązywać kontakt z burmistrzem lub innymi urzędnikami bezpośrednio i dro-

ga nieformalną poza oficjalnymi procedurami i przepisami. Jak wspomina w odniesieniu do polskich warunków K. Gadowska [2002: 40], ponieważ patroni posiadają dostęp do różnorodnych zasobów, generuje to typowy układ wertykalnych powiązań między patronami a klientami. Patroni przekonują klientów o swej „niezbędności” w procesie zapewniania im jedynej możliwej ścieżki dostępu do zasobów, co oczywiście utrwala istniejącą sieć zależności. System lokalnych frakcji odgrywa zatem ważną rolę w mobilizowaniu członków społeczności lokalnej.

4. ROZWÓJ EKONOMICZNY NA TAJWANIE I W OBSZARZE PORTU TAI-CHUNG

Badania te koncentrują się na rozwoju gospodarczym Tajwanu a w szczególności na planowaniu lokalnym w społeczności portu Tai-Chung. Uwzględniają przede wszystkim aspekt historyczny rozpatrując różne fazy rozwoju gospodarczego Tajwanu w kontekście globalizacji. Ponadto odnoszą się do rzeczywistych efektów rozwoju lokalnego w porównaniu z założeniami przyjętych planów. Poniższy schemat ukazuje relacje pomiędzy narodowym planem gospodarczym a rozwojem lokalnym w mieście Wu-Chi. Trzeba pamiętać o tym, że w latach 70. Tajwan zaczął odgrywać rolę centrum produkcyjnego w światowym systemie gospodarczym. Wraz z obecnym etapem rozwoju gospodarczego tajwański system planowania został ukończony. W latach 90. kiedy gospodarka Chin zaczęła otwierać się stopniowo na rynki globalne, niższe koszty produkcji w Chinach kontynentalnych zmusiły władze Tajwanu do uwzględniania tego faktu i podjęcia kwestii restrukturyzacji przemysłowej.

Od późnych lat 50. polityka ekonomiczna Tajwanu jest silnie zorientowana na eksport. W dodatku rozwój tajwańskiego planowania odgrywa również istotną rolę wspomagając wzrost gospodarczy. Na początku nadrzędnym celem była budowa infrastruktury, transportu, tworzenie wykwalifikowanej siły roboczej, personelu technicznego, mieszkań komunalnych, itp. W tym okresie planowanie rozwoju gospodarczego zorientowane było przede wszystkim na przemiany wielkich miast, na czele ze stolicą kraju Taipei. Ponadto w roku 1964 rząd centralny dokonał zmian w prawie dotyczącym planowania na terenach miejskich, aby pomóc przedsiębiorstwom uzyskać odpowiednie obszary pod inwestycje.

W latach 70. z pomocą Narodów Zjednoczonych, całościowy system planowania gospodarczego na Tajwanie został ukończony. Od najniższego do najwyższego poziomu, system ten obejmuje: narodowy plan społeczno-gospodarczy, planowanie regionalne, planowanie w hrabstwach (poziom po-

średni między regionami i społecznościami lokalnymi) oraz planowanie miejskie. Te dwa ostatnie należą w oficjalnej nomenklaturze do tak zwanego „planowania lokalnego”

Taki całościowy system obejmujący zwłaszcza planowanie narodowe i regionalne, według badań J. Chang [1993], realizował doświadczenia japońskie, uwzględniające właśnie w systemie planowania różne jego poziomy. Po roku 1980 system ten stanął jednak w obliczu swoistego kryzysu strukturalnego. Przede wszystkim od lat 60. z uwagi na potrzeby w zakresie zapewnienia siły roboczej potrzebnej w procesie industrializacji, rząd centralny podjął istotne działania w celu zmniejszenia dochodów z uprawy ziemi, po to aby wymusić migrację z terenów wiejsko-rolniczych. Przykładem tego była polityka ujednolicenia niskich cen zbóż. To sprawiło, że zwykli obywatele mogli łatwiej realizować swoje potrzeby żywnościowe. Będący efektem tej polityki nagły wzrost populacji na obszarach miejskich wpłynął na zmiany w planowaniu miejskim i spowodował problemy społeczne w miastach.

Ponadto w systemie planowania nie było żadnych klarownych zasad dotyczących lokalizacji inwestycji przemysłowych. Powodowało to powstanie konfliktów na poziomie rządu pomiędzy różnymi ministerstwami. Z powodu nacisków w latach 90, polityka prowadząca do powstaniu kilku specjalnych stref ekonomicznych lansowana przez Ministerstwo Gospodarki naruszała często przyjęte wcześniej zasady planowania regionalnego lub lokalnego. Ponadto również relacje między Tajwanem a Chinami wpływały często na politykę gospodarczą.

W takim kontekście historycznym pojawia się zatem pytanie, czy polityka rządu centralnego w latach 70 wpływała mimo wszystko na rozwój lokalny? Bardziej jednak interesujące jest pytanie, jak działało się to w przypadku prób inwestycji firmy Bayer w latach 90.? To znaczy, jakiej konkretnej konfiguracji czynników charakteryzujących sytuację lokalną musiał stać czoła Bayer Taiwan? Poniższe rozważania próbują pokazać właśnie, jak wcześniej prowadzona polityka ekonomiczna wytworzyła określony układ relacji społecznych, które stały się następnie podstawą opozycji wobec planu firmy Bayer Taiwan.

W roku 1972 władze regionalne zaproponowały „plan obszaru portu Tai-Chung”. Oficjalna nazwa „port Tai-Chung” pojawiła się w roku 1978. Poniższa tabela przedstawia planowany rozwój obszaru portowego w różnych fazach.

Tabela 1. FAZY PLANOWANEGO ROZWOJU OBSZARU PORTOWEGO TAI-CHUNG

Fazy (lata)	Budowa portu	Cel rozwoju w skali lokalnej	Szacowana populacja mieszkańców według założeń planu
1969-1973	Budowa częściowo zakończona		183,500
1974-1981	Port zaczyna funkcjonować	Obszar przemysłowy wokół portu zaczyna powstawać	271,000
1982-1986	Budowa portu zakończona	Ukończenie budowy obszaru przemysłowego	417,000
1987-1991		Zakończenie budowy obszaru portowego i przemysłowego	500,000

Źródło: X. Lin, 1977: 13–15

Według planu, port miał być dużym miastem bazującym na handlu międzynarodowym i przemyśle ciężkim. W 1978 roku rząd centralny zaproponował z kolei narodowy „Plan rozwoju Tajwanu”. Opierając się na oczekiwaniach, że port może wpłynąć pozytywnie na ekonomiczny rozwój regionu, plan ten zakładał, że obszar portu będzie jednocześnie obszarem przemysłowym przeznaczonym pod przemysł ciężki, zależny od odpowiedniej siły roboczej i wysokiego poziomu techniki. Ponadto port miał być także regionalnym centrum handlowym i przemysłowym. Zarówno jednak plan rozwoju „Nowego Miasta Portowego Tai-Chung” ogłoszony w 1989 roku, jak i plan rozwoju powiatu (hrabstwa) Tai-Chung w roku 1996 były kontynuacją idei rządu centralnego. W zasadzie z wyjątkiem ulg podatkowych nie formułowały one żadnej innej konkretnej polityki rozwoju.

Kiedy zmieniła się rola Tajwanu w światowej gospodarce a społeczeństwo tajwańskie rozpoczęło zmiany w kierunku społeczeństwa przemysłowego, władze spodziewały się, że obszar Tai-Chung może odegrać rolę swoistego centrum rozwojowego, wpływającego na okoliczne obszary. Poniższa tabela ukazuje oczekiwania związane z rozwojem obszaru portu na różnych poziomach planowania.

W latach 1970–1990 problemy portu Tai-Chung były głównym tematem dyskusji rozmaitych organów, zajmujących się planowaniem lokalnym. W połowie lat 90., kiedy to jednak rząd centralny zaproponował nową politykę rozwoju Tajwanu jako Regionalnego Centrum Operacyjnego Azji i Pacyfiku (The Asian-Pacific Regional Operations Centre) czyli tzw. Plan APROC, społeczność lokalna nowego miasta portowego Tai-Chung stała się świadoma korzyści wynikających z położenia geograficznego portu dla handlu z Chinami kontynentalnymi.

Tabela 2. OBSZAR PORTU TAI-CHUNG JAKO PRZEDMIOT NA POSZCZEGÓLNYCH POZIOMACH PLANOWANIA

Poziom planowania	Nazwa planu	Rok	Plany związane z rozwojem obszaru Tai-Chung
Planowanie na poziomie krajowym	Plan rozwoju Tajwanu	1978	Promocja nowego portu Tai-Chung, jako centrum regionu
Planowanie regionalne	Regionalny plan rozwoju centralnego Tajwanu	1981	Tai-Chung powinien funkcjonować jako centrum centralno-zachodniego regionu Tajwanu
Planowanie lokalne	Plan obszaru portowego Tai-Chung	1972	Planowanie obszaru portu Tai-Chung. Port Tai-Chung ma być następnym ośrodkiem miejskim regionu obok dawnego miasta Tai-Chung
	Plan rozwoju Nowego Miasta Portowego Tai-Chung	1989	Rozwój infrastruktury technicznej w mieście portowym

Źródło: Opracowane przez autora na podstawie następujących dokumentów:

a/ Plan Rozwoju Tajwanu, Yuan Wykonawczy, Tajwan, 1978.

b/ Plan Rozwoju Nowego Miasta Portu Tai-Chung, Prowincja Tajwan, 1989.

c/ Plan Rozwoju Regionalnego Centralnego Tajwanu, Prowincja Tajwan, 1981.

5. ROZWÓJ LOKALNY W MIEJSCOWOŚCI WU-CHI: KRÓTKI SZKIC HISTORYCZNY

Obecnie chciałbym przystąpić do prezentacji problemów miejscowości Wu-chi, która stała się obiektem zainteresowania firmy Bayer Taiwan. Miejscowość ta ulokowana jest w obszarze portu Tai-Chung, stanowiąc jedno z czterech miasteczek ulokowanych w obszarze nowego miasta portowego Tai-Chung. Wedle założeń planistycznych Wu-chi ma się stać centrum handlowym dla obszaru owego miasta. Ten plan napotkał jednak wiele problemów. Przede wszystkim jest to konkurencja przede wszystkim w zakresie usług ze strony dawnego miasta Tai-Chung, które jest jednym z największych miast Tajwanu, a jego infrastruktura została już przecież zbudowana dużo wcześniej. Po drugie, w wyniku japońskiej okupacji rozpoczętej w 1895 roku, jak również w rezultacie wojny japońsko-chińskiej w latach 1936–1944 oraz wojny domowej w Chinach zakończonej w 1949 roku port Tai-Chung stracił swoje znaczenie dla komunikacji i wymiany handlowej między Tajwanem a Chinami kontynentalnymi.

Ponadto – jak twierdzi B. Dai [1987], wciąż istnieje kilka negatywnych czynników wpływających na funkcjonowanie portu Tai-Chung (złe zarządzanie, ograniczenia naturalne, brak odpowiedniej infrastruktury, itp). Najpo-

ważniejszym z nich jest jednak to, że rozwój portu Tai-Chung historycznie i strukturalnie był ograniczany od końca XIX wieku, czyli właśnie od czasu japońskiej okupacji. Japończycy preferowali porty Kee-Lung i Kao-Hsiung, które zaczęły funkcjonować jako węzły transportowe oraz centra międzynarodowego handlu pomiędzy Północno-Wschodnią oraz Południowo-Wschodnią Azją. Ponadto istniejące połączenia kolejowe pomiędzy wymienionymi wyżej portami oraz konflikt japońsko-chiński dodatkowo osłabiły znaczenie portu Tai-Chung, leżącego nad Cieśniną Tajwańską. Te okoliczności wpłynęły także na to, że wprowadzony w latach 70. i 80. XX wieku plan rozwoju portu Tai-Chung nie był w stanie zrealizować wszystkich swoich założeń.

Powyższa sytuacja doprowadziła do swoistego opóźnienia przemian struktury społeczno-zawodowej społeczności Wu-Chi. Okazuje, że po 20 latach wprowadzania w życie planów rozwoju w interesującej nas społeczności wciąż utrzymuje się przewaga zatrudnienia w przemyśle w porównaniu z zatrudnieniem w sferze usług. Dane dotyczące tego zagadnienia zostały zamieszczone w tab. 3.

Tabela 3. STRUKTURA SPOŁECZNO-ZAWODOWA W SPOŁECZNOŚCI WU-CHI W 1993 ROKU

Sektor gospodarki	Typ gospodarki	Wu-Chi		Współczynnik rozwoju lokalnego*
		Liczba zatrudnionych	%	
Rolnictwo		4501	23,1	0.96
Przemysł	Górnictwo	25	0,1	0.54
	Produkcja	6765	37,7	1.27
	Energetyka	152	0,8	1.32
	Budownictwo	1583	8,1	1.45
	Razem	8525	46,8	
Usługi	Handel	1961	10,1	0.79
	Transport, komunikacja	1345	6,9	1.78
	Banki, ubezpieczenia, itp.	395	2,0	0.47
	Usługi publiczne, administracja, itp.	2748	14,1	0.75
	Razem	6449	33,1	
Ogółem		38063	100,0	

Źródło: Plan rozwoju powiatu (hrabstwa) Tai-Chung [1996].

*Współczynnik rozwoju lokalnego oznacza wskaźnik procentowy zatrudnionych w stosunku do analogicznego wskaźnika dla Tajwanu.

Stosunek zatrudnionych w przemyśle do całkowitej liczby pracujących w Wui-Chi jest wciąż wyższy niż w skali kraju, zaś zatrudnionych w usługach

mniejszy. A zatem ciągle przemysł to główny element systemu gospodarki w Wu-Chi, a tym samym podstawowa cecha rozwoju lokalnego. Ponadto okazuje się, według statystyk Ministerstwa Gospodarki, że w 1999 roku, więcej niż 310 spośród 360 zakładów funkcjonujących w Wu-Chi to małe i średnie przedsiębiorstwa. Taki rozwój gospodarczy ukazuje, jak duża jest różnica planowanym modelem miasta regionalnego a rzeczywistym stopniem rozwoju gospodarczego badanej społeczności.

Ponadto, pojawia się też inna ważna cecha rozwoju, jaką jest problem przeinwestowania a mianowicie problem przeinwestowania nieruchomości. W początkowej fazie budowy portu Tai-Chung, większość inwestycji czyli w sumie 20 miliardów tajwańskich dolarów (NTD), czyli około 500 milionów dolarów amerykańskich (USD) zostało zainwestowanych w nieruchomości. Z badań przeprowadzonych przez W. Guo [1983] wynika, że lata 1972 i 1973 to okres najszybszego wzrostu gospodarki Tajwanu. W tym zatem okresie kapitał w rejonie portu Tai-Chung został zainwestowany w nieruchomości w oczekiwaniu wysokich. To zaowocowało dwiema negatywnymi konsekwencjami. Pierwsza to niedoinwestowanie w rozwój przemysł, co spowodowało spowolnienie jego rozwoju; druga zaś – to utrwalenie dominującej pozycji właścicieli ziemskich i – tym samym – pogłębienie zależności od nich lokalnych frakcji politycznych.

Jak już wspominałem wyżej w 1995 roku rząd centralny przedstawił wniosek, aby przekształcić Tajwan w Regionalne Centrum Operacyjne Azji i Pacyfiku (tzw. plan APROC). Taki wniosek zawierał kilka elementów mających wskazywać na sposoby przystosowania struktury gospodarczej Tajwanu do gospodarki światowej oraz zachęcić ponadnarodowe i rodzime firmy do inwestowania i umiejscawiania swoich centrów operacyjnych na Azję i region Pacyfiku na Tajwanie. Rząd centralny spodziewał się, że zwiększy to znaczenie Tajwanu w gospodarce Światowej. Plan APROC zawierał dwa istotne cele. Pierwszy miał za zadanie dostosowanie struktury ekonomicznej Tajwanu do aktualnych wymogów gospodarki światowej. Drugi zaś miał stworzyć to z Tajwanu regionalne centrum przetwórstwa, transportu morskiego, transportu powietrznego, telekomunikacji, finansów i mediów. Plan ten jest odbiciem dwóch zasadniczych tendencji we współczesnym myśleniu o gospodarce tj. liberalizacji oraz internacjonalizacji. Ta pierwsza obejmuje m.in.: a) koncentrację na polityce dotyczącej współzawodnictwa międzynarodowego, b) zainteresowanie przede wszystkim zwiększaniem zysków, c) przekształcenie roli rządu centralnego bardziej w kierunku pełnienia roli zarządcy, menedżera, d) promowanie efektywności funkcjonowania administracji, e) podkreślanie przejrzystości uprawiania polityki i odpowiedzialności rządu. Ta druga

natomiast zawiera idee: a) promocji narodowych walorów Tajwanu jako środowiska rozwoju gospodarki, b) odwoływania się do doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych, c) stworzenia standardów międzynarodowych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, d) uczestnictwa w światowych organizacjach gospodarczych.

Konkretne działania związane z rozwojem centrum transportowego to: utworzenie specjalnego centrum żeglugi obsługującego przede wszystkim wymianę towarową z Chinami kontynentalnymi, specjalnej strefy eksportowej oraz strefy ekonomicznej itp. Te działania miały na celu omijanie politycznych i promowanie politykę relacji gospodarczych pomiędzy dwoma brzegami Cieśniny Tajwańskiej. Rząd centralny spodziewał się, że rozwój centrum żeglugi oraz przetwórstwa wzmocni produkcję artykułów o dużej wartości dodanej i będzie swoistym katalizatorem takich dziedzin działalności gospodarczej, jak: transport, finanse itp. Ponadto plan rozwoju specjalnej strefy ekonomicznej miał stanowić ostatni etap przygotowań do realizacji idei bezpośredniej wymiany towarowej pomiędzy dwoma brzegami Cieśniny Tajwańskiej. Niektóre chińskie produkty mogły zatem wejść na tajwański rynek pod warunkiem, że zostały wyprodukowane w specjalnej strefie. Opierając się na geograficznych ułatwieniach takich jak właśnie mała odległość do Chin kontynentalnych, Tai-Chung miał być najlepszym miejscem dla specjalnej strefy. Jak zaznacza W. You [1998] lokalne władze, przedsiębiorcy oraz przywódcy polityczni byli świadomi, że stosunki gospodarcze i bezpośredni transport do Chin to przyszłość wybrzeża.

Plan APROC odzwierciedla fakt, że Tajwan stanął przed nową konfiguracją zewnętrznych i wewnętrznych wyzwań. Zewnętrzne wyzwania wynikają z sytuacji globalnej. Wpływy międzynarodowych organizacji na narodowe strategie gospodarcze uległy wzmocnieniu. Dotyczy to właśnie integracji regionalnej oraz wzrostu gospodarczego w rejonie Azji wschodniej i Pacyfiku. W tym samym czasie Tajwan znajdował się w procesie transformacji gospodarczej i politycznej demokratyzacji. W efekcie postępu ekonomicznego i otwarcia w stronę demokracji, obywatele zaczęli aktywnie uczestniczyć w życiu publicznym, polityce, planowaniu lokalnym, a nawet walczyć o warunki pracy, ochronę środowiska, itp. Takie nowe okoliczności wywołały wzrost kosztów społecznych przedsięwzięć gospodarczych. Biorąc je pod uwagę, wiele tajwańskich przedsiębiorstw wolało inwestować w Chinach kontynentalnych lub w innych krajach Azji Południowo-wschodniej. Oprócz tego, kiedy Tajwan ubiegał się o przyjęcie do Światowej Organizacji Handlu, plan APROC stał się najważniejszą strategią transformacji.

Pomysł planu APROC został także zaakceptowany przez ponadnarodowe przedsiębiorstwa. Jak podaje np. „Tajwański Tygodnik Rozwoju” [1995] prezes tajwańskiego oddziału General Motors wspomniał, że w myśl strategii rozwoju w rejonie Azji wschodniej i Pacyfiku, Chiny kontynentalne są głównym rynkiem, zaś Tajwan powinien być pomostem umożliwiającym jego firmie wejście na kontynent. Z kolei według planów firmy Hewlett-Packard, Hong-Kong miał być regionalnym centrum finansowo-marketingowym, Chiny kontynentalne – bazą produkcyjną, zaś Tajwan w tym układzie – centrum badawczo-rozwojowym.

Atrakcyjność Tajwanu dla ponadnarodowych firm oparta jest na zaletach geograficznych, języku chińskim i stosunkowo dobrych zasobach ludzkich w porównaniu z Chinami kontynentalnymi i innymi krajami Azji Południowo-wschodniej. Mimo tego jednak, plan APROC stanął w obliczu przeszkody. Były nią polityczne stosunki pomiędzy dwoma brzegami Cieśniny Tajwańskiej czyli pomiędzy dwoma państwami chińskimi. Stosunki te w różnych sposób oddziałują na charakter relacji ekonomicznych. Na przykład na Tajwanie, agendy rządowe ds. stosunków z kontynentem i bezpieczeństwa narodowego powołując się właśnie na wymogi owego bezpieczeństwa, usiłują wpływać bardzo często na kwestie gospodarcze. Podobnie zachowują się władze Chin komunistycznych. Kiedy np. Ministerstwo Gospodarki Tajwanu zaproponowało plan budowy specjalnego centrum przeładunkowego, aby ominąć owe polityczne ograniczenia, komunistyczny rząd chiński oświadczył, że bezpośrednie szlaki transportowe pomiędzy brzegami Cieśniny Tajwańskiej są szlakami krajowymi i firmy zagraniczne będą wyłączone z ich obsługi. Konsekwencją tak niejasnej i niepewnej polityki było m.in. to, że na początku roku 1996, według szacunków Ministerstwa Gospodarki Tajwanu, 70% z 50 wielonarodowych firm, które nosiły się z zamiarem opuszczenia Hong-Kongu, zmieniło plany i nie na Tajwan jak pierwotnie planowało, ale do Singapuru. W takiej sytuacji przypadek Bayer Taiwan był oczywiście ekscytującą wiadomością dla rządu centralnego.

6. PRZYPADEK BAYER TAIWAN

Pod koniec roku 1992, Bayer po raz pierwszy ubiegał się o zgodę na realizację planu inwestycyjnego w Azji południowo-wschodniej. Wiele krajów tego regionu, takich jak np. Singapur, Chiny czy Tajlandia, były zainteresowane tym planem. Były ku temu dwa powody: po pierwsze – duża wartość inwestycji, po drugie – w Azji materiały TDI (specjalna technologia produkcji plastyku) produkowane są tylko w Japonii. Realizacja takiej inwestycji spowo-

dawałaby upadek znaczenia Japonii w systemie produkcji tego typu w Azji. Biorąc pod uwagę zalety związane z lepszymi zasobami ludzkimi, techniką, lokalizacją geograficzną i polityką promocji, Bayer podjął decyzje o inwestowaniu na Tajwanie (*Taiwan Economy Daily*, 1995).

W opinii rządu centralnego, plan TDI mieścił się w planie APROC. Było ku temu kilka powodów. Poza wymienionymi wyżej inwestycją Bayer podkreśliłaby rolę Tai-Chung jako „centrum produkcyjnego”, promowałaby i poprawiałaby sytuację związanych z nim dziedzin przemysłu. W rezultacie, inwestycja Bayer stałaby się najbardziej znaczącym elementem realizacji planu APROC.

Jak pamiętamy w rejonie Tai-Chung rozwój gospodarczy doprowadził do istotnego znaczenia nieruchomości i dziedzin gospodarki związanych z zyskami z ziemi. Z drugiej strony nie w pełni powiodła się polityka promocji handlu i usług. Ponadto nie wytworzyły się praktycznie żadne więzi ekonomiczne, które zapewniłyby przepływ części zysków z tytułu funkcjonowania portu Tai-Chung do pobliskiej społeczności Wu-Chi. Na przykład, według Wydziału Rewizji Ksiąg Hrabstwa Tai-Chung w 1999 roku, roczny budżet miasta Wu-Chi składał się w 42% z lokalnych podatków i w 58% z dotacji od państwa i hrabstwa. Nie było natomiast żadnych wpływów z tytułu opłat i podatków związanych z działalnością portu. Było to oczywiście zgodne z prawem, ale jednocześnie dowodziło braku bezpośrednich gospodarczych powiązań. Ponadto, jeśli wziąć pod uwagę perspektywę przestrzenną, to mimo że Wu-Chi znajduje się niedaleko portu, wszystkie gospodarcze i transportowe przedsięwzięcia podejmowane w tym ostatnim, są bezpośrednio powiązane z większymi miastami, jak np. Tai-Chung lub Taipei. Jak pisze W. You [1998], taka sytuacja wytworzyła w mieszkańcach Wu-Chi przekonanie, że port to „ustępstwo” (podobnie jak w przypadku ziem na wybrzeżu chińskim, które odstąpiono państwu imperialistycznym w XIX wieku, a więc nie ma żadnych możliwości aby partycypować w zyskach z tego przedsięwzięcia).

Taka sama sytuacja powtórzyła się w przypadku inwestycji Bayer. Warto bowiem pamiętać, że produkcja TDI nie była powiązana z lokalnymi małymi i średnimi przedsiębiorstwami, a także firmami budowlanymi. Być może Bayer mógł zainteresować innych przedsiębiorców na poziomie narodowym i stworzyć razem z nimi grupę nacisku optującą za realizacją inwestycji, ale w odniesieniu do przedsiębiorców ze społeczności Wu-chi nie mogło to mieć miejsca. A zatem lokalne frakcje polityczne nie widziały w inwestycji Bayer zysku dla siebie i w związku z tym nie były zainteresowane, aby działać na rzecz owego przedsięwzięcia. Nie miały zatem także interesu, aby w tym celu mobilizować lokalną opinię publiczną. „Patroni” nie byli zainteresowani

w mobilizacji swoich klientów na rzecz planu Bayer Taiwan. Ludzie raczej obawiali się TDI i jego negatywnego wpływu na ceny nieruchomości, czyli podstawowe źródło zysków i w rezultacie plan nie uzyskał poparcia lokalnej społeczności. W tym więc sensie rząd centralny, popierający plan Bayer Taiwan, poniósł porażkę.

Współczesny system planowania na Tajwanie, oczywiście opera się na wielu racjonalnych przesłankach. Chociaż główną rolę w nim grają dzisiaj eksperci od tzw. planowania miejskiego lub gospodarczego, to jednak niestety często nie biorą oni pod uwagę opinii, oczekiwań czy też realnie istniejących warunków w rozmaitych społecznościach lokalnych. W rezultacie, kiedy w danej społeczności pojawia się opozycja wobec planu, władzy bardzo trudno sobie z nim poradzić. W badanym przeze mnie przypadku duża część ludności zamieszkałej obszar wokół planowanej inwestycji Bayer Taiwan nie zgadzała się na nią. Przeciwno było także wielu lokalnych polityków i przedsiębiorców, którzy kontrolowali lokalne frakcje. W marcu 1998 roku, po tym jak nowo wybrany burmistrz powiatu (hrabstwa) Tai-Chung zaproponował publiczne głosowanie w tej sprawie, Bayer wstrzymał swój plan inwestycyjny.

Opisany wyżej przypadek jest przykładem mobilizacji społeczności lokalnej. Zjawisko to pojawiło się na Tajwanie w latach 80. W tym okresie, w wyniku poprawy sytuacji ekonomicznej oraz odchodzenia od autorytaryzmu w systemie politycznym, ludzie zaczęli ubiegać się o prawo do uczestniczenia w decydowaniu o lokalnych sprawach publicznych. Wraz z demokratyzacją wzmocniła się także polityczna opozycja. W rezultacie, brak udziału ludzi w lokalnym planowaniu stał się sprawą dla opozycyjnych polityków, którzy mobilizowali za pośrednictwem frakcji ludzi przeciwko planom rządu. Ponadto, planowanie z lokalnym udziałem, w latach 80. stało się narzędziem dla polityków lokalnych do ubiegania się o dotacje od rządu centralnego. W wyniku mobilizacji nacisk lokalnych mieszkańców i inne ruchy oddolne stały się silnym elementem wpływającym na system planowania ekonomicznego. Losy inwestycji Bayer Taiwan są właśnie tego przykładem.

7. WNIOSKI

Badając historię współczesnego planowania na Tajwanie, można powiedzieć, że w przeciągu ostatnich 30 lat, tajwański rząd centralny zaproponował kilka planów rozwojowych, aby dopasować kraj do zmian w światowej gospodarce i wywalczyć dla niego lepszą pozycję. Jednak z powodu braku uczestnictwa miejscowej ludności oraz konfliktów pomiędzy różnymi agendami rządowymi, rezultaty bardzo często nie były zgodne z oczekiwaniami.

Kiedy Bayer jako wielka ponadnarodowa korporacja próbował zrealizować swoją inwestycję w społeczności lokalnej, spotkał się z trudnościami. Po pierwsze, nie posiadał poparcia ze strony lokalnych frakcji, które oparte na specyficznych lokalnych polityczno-ekonomicznych interesach i nieformalnych powiązaniach stanowią istotny czynnik decydujący o realizacji jakiegokolwiek planu gospodarczego w określonej społeczności. Po drugie, ponadnarodowa inwestycja nie wpasowała się dobrze w ekonomiczną strukturę lokalnej społeczności. Nie było bowiem żadnej bezpośredniej relacji inwestycji z istniejącym lokalnym przemysłem. W rezultacie braku lokalnego wsparcia, Bayer nie był w stanie przezwyciężyć oporu społeczności i musiał zarzucić realizację planu.

Przykład Bayer ukazuje, że mimo iż narodowy plan gospodarczy może być pomocny w procesach dostosowywania do globalnej gospodarki, to jednak kiedy rząd centralny chce, aby jego strategia osiągnęła sukces w społeczności lokalnej, musi brać pod uwagę istniejącą w niej sytuację. Poparcie lub brak poparcia miejscowej ludności w procesie planowania staje się bardzo istotnym czynnikiem. W ten sposób społeczność lokalna staje się uczestnikiem globalnego procesu.

BIBLIOGRAFIA

W języku angielskim

Eisenstadt, S. N., Lemarchand, R. (red.), 1981, *Political Clientelism, Patronage and Development*, London: Sage Publications.

Eisenstadt, S. N., Roniger, L., 1984, *Patrons, Clients and Friends. Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*. Cambridge University Press.

Gellner, E., Waterbury, J. (red.), 1977, *Patrons and Clients in Mediterranean Societies*, London: Duckworth.

Gottdiener, Mark, 1994, *The New Urban Sociology*, N.Y.: McGraw-Hill, Inc.

Gramsci, Antonio, 1971, *Selections from the Prison Notebooks*, red. i tł. Quentin Hoare, Goffrey Nowell Smith. London: Lawrence & Wishart.

Harvey, David, 1973, *Social Justice and the City, Baltimore*. John Hopkins University Press.

Held, D., McGrew, A. i in., 1999, *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, Cambridge: Polity Press.

Logan, John. R., Swanstrom, T., 1990, 'Urban Restructuring: A Critical View', [w:] John. R. Logan, T. Swanstrom (red.), *Beyond City Limits*. PA: Temple University Press, pp. 3-24.

Petrella, Robert, 1996, 'Globalization and Internationalization: The Dynamics of the Emerging World Order', [w:] Boyer, R., Drache, D. (red.), *States Against Markets: the Limits of Globalization*. London: Routledge.

Sassen, Saskia, 1999, 'Embedding the Global in the National: Implications for the Role of the State', [w:] Smith, D. A., Solinger, D. J., Topik, S.C., *States and Sovereignty in the Global Economy*, London: Routledge.

Smith, David A., Michael F. Timberlake, 1992, 'The New Urban Sociology', [w:] John Palen, *The Urban world* (4th edition), NY: McGraw-Hill Inc, s. 338–356.

W języku polskim

Castells, Manuel, 1982, *Kwestia miejska*, Warszawa: PWN

Gadowska, Kaja, 2002, *Zjawisko klientelizmu polityczno-ekonomicznego*, Kraków: Uniwersytet Jagielloński.

W języku chińskim

Chang, Jing-sen, 1990, *Rząd lokalny, organizacja ludowa i plan miasta: gospodarka polityczyna planu miasta w latach 90.*, *Wyzwania planowania narodowego*, Taipei: Ośrodek Badań Polityki Narodowej.

1993, *Planowane miasta Tajwan (1895-1988)*, Taipei: Ye-qiang.

Chang, Mao-gue, 1990, *Ruchy społeczne a transformacja polityczna*, Taipei: Ośrodek Badań Polityki Narodowej.

Chang, Yin-hua, 1995, *Wewnętrzna struktura miast tajwańskich: Dyskusja społeczno-ekologiczna i historyczna*, Taipei: Ju-liu.

Chen, Dong-sheng, 1995, *Miasto władzy i kapitału: Badania socjologiczne nad politycznymi frakcjami lokalnymi, konsorcja i rozwój metropolii Taipei*, Taipei: Ju-liu.

Chen, Jie-xuan, 1997, *Sieci frakcji, sieci klienta a sieci ludowe: Znaczenie społeczne tajwańskiej politycznej frakcji lokalnej, Społeczeństwa Lokalne*, Taipei: Lian-jing.

Dai, Bao-cun (red.), 1987, *Historia portu Tai-Chung*, Tai-Chung: Ośrodek Kulturalny Tai-Chung Hrabstwa.

Guo, Wan-shun, 1983, *Badanie geograficzne użytkowania ziemi i rozwój społeczności w mieście Wu-Chi*, *Wydawnictwo Akademii Edukacji*, Tom 8. Chang-Hua: Akademia Edukacji.

Guo, Zheng-liang, 1989, *Transformacja rządu partii KMT na Tajwanie*, praca magisterska na Narodowym Uniwersytecie Tajwańskim.

Liao, Zhong-jun, 1997, *Tajwańskie frakcje lokalne*, Taipei: Yuan-liu.

Lin, Jia-long, 1989, *Tajwańskie ruchy społeczne w systemie autorytarnym klientelizm, w Tajwan: Radykalny Kwartalnik Badań Społecznych*, Tom 2, Nr.1.

Lin, Xiang-bo, 1977, *Port Tai-Chung i jego wpływ na populację w centralnym Tajwanie*, praca magisterska na Narodowym Uniwersytecie Chung-Hsing.

Qiu, Yu-jin, 1996, *Mechanizmy społeczne rozwoju miasta Tai-Chung po zakończeniu stanu wojennego*, praca magisterska na Uniwersytecie Tung-Hai.

Shih, Wei-chuan, 1996, *Polityczne frakcje lokalne*, Taipei: Yang-zhi.

Tsai, Ming-che, 1981, *Zasady społecznego rozwoju miasta*, Taipei: Hometown Construction.

Wang, Zhen-huan; Shen, Guo-ping; Huang, Xin-gao, 1994, *Kto rządzi społeczeństwami lokalnymi: Badanie w Hrabstwie Kao-Hsiung prezentowane na Konferencji 'Społeczeństwa Lokalne a Polityki Lokalne' na Uniwersytecie Tung-Hai*.

You, Wen-wen, 1998, *Rządy lokalne a polityczne frakcje lokalne w procesie rozwoju lokalnego: Przykład miasta Wu-Chi*, praca magisterska na Narodowym Uniwersytecie Tajwańskim.

Zhu, Yun-han, 1989, *Ekonomia monopolu a autorytarny system polityczny, monopolizacja a eksploatacja*, Taipei: Taiwan Studies Foundation.

Tajwańskie Dokumenty Rządowe

Plan Rozwoju Tajwanu, Yuan Wykonawczy, Tajwan, 1978.

Plan Rozwoju Tajwanu w Centrum Operacyjne Regionu Azji Pacyficznej, Yuan Wykonawczy, Tajwan, 1995.

Plan rozwoju nowego miasta Portu Tai-Chung, Prowincja Tajwan, 1989.

Dokumenty związane z Planem Centrum Operacyjnego Regionu Azji Pacyficznej, Yuan Wykonawczy, Tajwan.

Plan rozwoju powiatu (Hrabstwa) Tai-Chung, Hrabstwo Tai-Chung, 1996.

Plan rozwoju Regionalnego Centralnego Tajwanu, Prowincja Tajwan, 1981.

Dzienniki:

Taiwan Economy Daily, (23 marca, 1995r.)

Fu-sheng SHIH

Jagiellonian University,
Cracow

GLOBALISATION AND LOCAL DEVELOPMENT:
THE BAYER CORPORATION IN THE WUCHI COMMUNITY (TAIWAN)

S u m m a r y

This study explores the issue of local planning in the context of globalisation, using the example of the harbour area on the west coast of central Taiwan. Local planning in Taiwan has been a part of the national planning strategy launched in the 1970s. In 1960–80, in order to adjust to the global economy, the Taiwanese society underwent economic transformation, shifting from agriculture to manufacturing industry. Moreover, the construction of Taichung Harbour was completed in 1972, and Wuchi Town was designed as a part of the new harbour city of Taichung. As the local economic development plan was not successful, the development plan for Taichung harbour city failed, too. In the 1990s, the central government encouraged the Bayer Taiwan Company to invest in Taichung Harbour in order to stimulate Taiwan's transformation into a high-tech production centre. The fact that this step was taken without community involvement stirred strong resistance among local political fractions and provoked a conflict between the central government and local community. This study examines the case of local planning and multinational Bayer corporation's failure from the perspective of new urban sociology.