

Artykuły

STANISŁAW KOWALCZYK
Szkoła Główna Handlowa
Warszawa

GLOBALIZACJA AGROBIZNESU: SPECYFIKA, WYMIARY, KONSEKWENCJE

Wstęp

Globalizacja od kilku dekad jest zjawiskiem wywołującym zarówno lawinę dysput naukowych, jak i opinii, komentarzy oraz sporów. Wynika to z wielu przyczyn, jednak do zasadniczych należy stosunkowo „młody” wiek samego zjawiska i wynikający z tego faktu brak dostatecznego rozpoznania (wiedzy) i dystansu do jego faktycznych oraz potencjalnych konsekwencji. Globalizacja bowiem to nie początki handlu starożytnych Fenicjan czy Greków, jak chcą jedni, ani nie odkrycie Ameryki przez Kolumba, jak chcą inni, ani nawet początki rewolucji przemysłowej. Jeżeli by tak było, to o globalizacji rozmawialibyśmy setki, jeżeli nie tysiące lat. Tymczasem zjawisko to pochłania nas od kilku dekad, 30-35 lat. Czym zatem jest globalizacja i jakie są (mogą być) jej następstwa dla agrobiznesu, rolnictwa i bezpieczeństwa żywnościowego? Próba odpowiedzi na te pytania jest celem tego opracowania.

Definiowanie globalizacji

Podstawową płaszczyzną dyskusji, wygłaszanych komentarzy oraz opinii jest wynikający z samej globalizacji rozkład korzyści i kosztów tego procesu. Tak w polityce i publicystyce, co można jeszcze uznać za zrozumiałe, jak w nauce oraz literaturze przedmiotu, co może już wywoływać poczucie niedosytu, brak w tej sprawie jednomyślności. Zasadniczo formułowane są dwa stanowiska:

- globalizacja, poprzez rozwój wymiany handlowej, transfery kapitałowe oraz technologiczne, przynosi korzyści wszystkim krajom, podmiotom gospodarczym oraz ludziom, w tym istotne korzyści dla krajów rozwijających się;
- globalizacja oznacza głównie korzyści dla krajów rozwiniętych oraz korporacji transnarodowych (KTN), kosztem krajów rozwijających się oraz najuboższych warstw ludności świata.

Czy zatem rację ma D. E. Reddy, gdy pisze, że „globalizacja prowadzi do zmniejszenia rodzimej produkcji rolniczej” [18], czy też J. Mellor, że „Globalizacja może istotnie zwiększyć rolę rolnictwa jako siły napędowej wzrostu gospodarczego w krajach o niskim poziomie dochodu narodowego, poprzez zapewnienie wyższej dynamiki produkcji rolniczej, niż konsumpcji krajowej” [16].

Obok braku zgody na powszechnie uznaną ocenę procesów globalizacji, niejednoznaczność dotyczy przede wszystkim samego definiowania tego zjawiska. Można wręcz postawić tezę, iż wieloznaczność oceny skutków globalizacji jest konsekwencją różnorodności w definiowaniu tego procesu. Nie sposób bowiem wskazać jednej uznanej definicji globalizacji.

Pionier badania globalizacji Roland Robertson zjawisko to definiuje jako „proces zwięzania (*compression*) świata oraz intensyfikacji (wzrostu) świadomości świata jako całości” [19]. Jest to zatem tworzenie wspólnego świata i jego ponadnarodowej świadomości. Koncepcja ta jest swoim charakterem częściowo zbliżona do idei „globalnej wioski”, kanadyjskiego teoretyka mediów Marshall’a McLuhan’a [15].

Jedną z bardziej znanych definicji globalizacji proponuje J. E. Stiglitz. Przez globalizację rozumie on ściślejszą integrację państw oraz ludzi na świecie, spowodowaną ogromną redukcją kosztów transportu i telekomunikacji, a także zniesieniem sztucznych barier w przepływach dóbr, usług, kapitału, wiedzy i (w mniejszym stopniu) ludzi z kraju do kraju [24]. Kładzie się tu zatem nacisk na przyczynę (redukcja kosztów i liberalizacja) oraz skutek tego procesu (integracja państw i ludzi), nie wyjaśnia natomiast, czy jest to proces na innym, nowym jakościowo poziomie, czy kolejny etap w linearnym rozwoju świata.

Odmienne podejście do globalizacji przedstawia Z. Bauman. Według tego Autora, „pojęcie globalizacji przekazuje nieokreślony, kapryśny i autonomiczny charakter świata i jego spraw, brak centrum, brak pulpitu operatora, zespołu dyrektorów, biura zarządu” [3]. Rozpad struktur narodowych na rzecz korporacji globalnych oraz brak suwerena światowego (władzy politycznej i ustawodawczej) sprawiają, że tracimy dotychczasowe wyznaczniki ładu oraz organizacji państwowej. Ważne staje się to, co jest dobre dla rynku kapitałowego, a nie dla przeciętnego człowieka.

Interesującą propozycję ujęcia globalizacji proponuje J. A. Scholte. Odrzuca on mianowicie wszystkie te podejścia i definicje, które określają globalizację jako: internacjonalizację (umieźdźnarodowienie wymiany), liberalizację, uniwersalizację (produktów, usług, doświadczeń) oraz westernizację (dominacja zachodniego/amerykańskiego stylu produkcji, pracy, życia). Globalizacja według J. A. Scholte to „proces rozprzestrzeniania się transplanetarnych – a w ostatnich czasach także bardziej specyficznych supraterytorialnych – powiązań między ludźmi [20].

Takie rozumienie globalizacji jest najbliższe także autorowi tego opracowania i dlatego globalizację definiuję jako proces kształtowania się i rozwoju ogólnoświatowych (transplanetarnych), a zwłaszcza *nadterytorialnych* (supraterytorialnych) powiązań i współzależności pomiędzy ludźmi, podmiotami gospodarczymi oraz instytucjami społeczno-politycznymi [14].

Różnie definiowana jest także globalizacja agrobiznesu, systemu produkcji żywności, a wreszcie rolnictwa. Nie oznacza to oczywiście innego podejścia do samego zjawiska, co eksponowanie tych aspektów i właściwości, które są typowe dla globalizacji w tym obszarze ekonomii.

W. H. Friedland globalizację agrobiznesu definiuje jako „*proces, w ramach którego artykuły żywnościowe coraz bardziej przesuwają się do wydłużonego i bardziej złożonego łańcucha (produkcyjnego), niż pozostają ograniczone lokalnie do obszaru kraju czy regionu*” [8]. Zwiększa to coraz bardziej dystans pomiędzy produkcją żywności a miejscem jej konsumpcji.

„Przesunięcie” (z wymiaru lokalnego do globalnego) jest także udziałem samego rolnictwa, albowiem „*Globalizacja produkcji artykułów rolnych oznacza, że wszystkie trzy klasyczne czynniki produkcji – ziemia, praca i kapitał – doświadczają takiego przesunięcia, aczkolwiek w różnym stopniu*” [8]. W rolnictwie najłatwiej globalizacji poddaje się kapitał, następnie, z określonymi trudnościami wynikającymi z uwarunkowań procesów migracyjnych, mobilności siły roboczej oraz względów społecznych (socjalnych) – praca, najtrudniej zaś z uwagi na swoją niemobilność – ziemia. Jednak i tu wcale nie do jednostkowych należą przypadki przeniesienia lokalizacji produkcji wybranych wyrobów pochodzenia rolniczego (bawełna, winorośla, soja, kukurydza), tak w układzie międzynarodowym jak i międzykontynentalnym (głównie z USA do Ameryki Południowej i Azji), co w istocie jest równoznaczne z globalizacją ziemi, jako czynnika produkcji.

Globalizacja agrobiznesu jest ogólnie zdefiniowana jako „*proces integracji produkcji i przetwórstwa rolnictwa i żywności ponad granicami narodowymi, poprzez rynki, standaryzacje, regulacje i technologie*” [5].

Różnorodność procesów wpływających na globalizację agrobiznesu sprawia, że zjawisko to nie poddaje się łatwo kwantyfikacji i nie można go „zagregować” jednym indeksem. J. von Braun, E. Díaz-Bonilla wzrost globalizacji w agrobiznesie utożsamiają z takimi zjawiskami, jak:

- wzrost udziału handlu żywnością w jej produkcji całkowitej;
- wzrost znaczenia inwestycji oraz międzynarodowego handlu środkami do produkcji żywności;
- umiędzynarodowienie zdobyczy nauki, wiedzy i informacji związanej z agrobiznesem;
- wzrost znaczenia regulacji oraz standaryzacji żywności w płaszczyźnie międzynarodowej oraz instytucji z tym związanych (WTO);
- ujednoclanie modeli konsumpcji w skali krajowej i globalnej;
- oddziaływanie agrobiznesu na zdrowie i środowisko naturalne w wymiarze transnarodowym lub globalnym;
- globalna polityka socjalna w zakresie redukcji problemu głodu i ubóstwa [4].

To zróżnicowanie oraz mnogość zjawisk posiadających wpływ na proces globalizacji agrobiznesu sprawia, że jego ocena jest niezwykle trudna. Dodatkową komplikacją jest także zmienność w czasie poszczególnych procesów, ich „nierównoległość” występowania, a wreszcie odmienny charakter.

Negatywną z reguły ocenę globalizacji agrobiznesu, w tym i rolnictwa, znajdującą swoje odzwierciedlenie w propozycjach definiowania tego zjawiska, znajdujemy u przedstawicieli krajów rozwijających się. Przykładowo, Vandana Shiva, hinduska działaczka na rzecz ochrony środowiska i filozof, stwierdza, że globalizacja rolnictwa to proces prowadzący do spadku produkcji żywności w kolejnych krajach, niższej produktywności, osłabienia kondycji gospodarstw rolnych oraz spadku bezpieczeństwa żywnościowego dla konsumentów. Według V. Shivy, globalizacja rolnictwa sprowadza się zaledwie do jego korporatyzacji (*corporate globalization*) i dominacji koncernów spożywczych [21].

Przyczyny globalizacji

Dość powszechnie uznaje się, że do przyspieszenia procesów globalizacji gospodarki światowej, jakie nastąpiło w ostatnich dekadach XX w., przyczyniły się głównie dwa zjawiska: liberalizacja wymiany handlowej oraz redukcja kosztów transportu i komunikacji. Dla J. E. Stiglitz'a były one wręcz podstawą zaproponowanej przez niego definicji globalizacji. Jak w takim razie kształtowały się te zjawiska?

Liberalizacja wymiany handlowej

Proces liberalizacji światowej wymiany handlowej oraz, w ślad za tym, wzrost międzynarodowych przepływów towarowych obserwujemy od wielu lat. Zdecydowanego przyspieszenia nabral on jednak po zakończeniu w 1994 r. tzw. Rundy urugwajskiej GATT. W jej następstwie doszło do znaczącej liberalizacji handlu międzynarodowego, w tym zwłaszcza w sektorze rolnym i włókienniczym, wzmocnienia zasad obrotu gospodarczego i oczywiście powołania do życia Światowej Organizacji Handlu (*Marrakesh Declaration of 15 April 1994*).

W następstwie postanowień Rundy, a szczególnie Agreement on Agriculture, nastąpiła znaczna redukcja cel oraz dopłat eksportowych. Przykładowo, cła na artykuły rolne zredukowano o 36% w krajach rozwiniętych (w latach 1995-2000) i 24% w krajach rozwijających się (1995-2004), podobnie dopłaty do eksportu rolnego, oraz o 20% wsparcie krajowe rolnictwa w krajach rozwiniętych. Sygnatariusze Rundy zdawali sobie jednak sprawę, że postanowienia w zakresie liberalizacji mogą mieć negatywny wpływ na kraje rozwijające się, przyjęli bowiem także *Decision On Measures Concerning The Possible Negative Effects Of The Reform Programme On Least-Developed And Net Food-Importing Developing Countries*, gdzie zobowiązywali się do podjęcia określonych działań łagodzących ewentualne negatywne skutki liberalizacji handlu rolnego dla krajów rozwijających się.

W następstwie postanowień Rundy dynamika handlu światowego, w tym artykułami rolno-spożywczymi, uległa zwielokrotnieniu.

Redukcja kosztów transportu i komunikacji

Drugi zasadniczy czynnik stymulujący procesy globalizacyjne ostatnich dekad to koszty transportu i komunikacji. Jest to czynnik o tyle istotny, że według

wyliczeń, statystyczny talerz żywności, który aktualnie spożywają Amerykanie, pokonuje około 1500 mil od pola do stołu [2].

W zakresie kosztów transportu i komunikacji w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat dokonała się prawdziwa rewolucja. Wystarczy podać, że koszty transportu samolotowego w latach 1930-1990 spadły o 84%, rozmów telefonicznych w tym samym czasie aż o 99%, a ceny komputerów w latach 1970-1990 o 95% [27].

W następstwie tych zmian, koszty transportu towarów, surowców i produktów gotowych utraciły swoje wcześniejsze znaczenie w kształtowaniu opłacalności handlu. Odległość została „zredukowana”, a świat stał się przysłowiową „wioską”, która stopniowo przekształciła się w „wioskę globalną”. Dla agrobiznesu podstawowe znaczenie miał otwarty – dzięki nowym możliwościom transportowym i komunikacyjnym – dostęp do surowców rolnych wytwarzanych w najbardziej odległych regionach świata.

Specyfika globalizacji w agrobiznesie

Agrobiznes definiowany jest najczęściej jako określona forma integracji podmiotów rynkowych związanych z żywnością w następstwie procesów rozwojowych, zdobyczy postępu technicznego oraz poszukiwania efektywnych z mikroekonomicznego punktu widzenia form działania.

W literaturze używane są różne określenia tej integracji, jak: agrobiznes (*agribusiness*), system rolno-przemysłowy (*agro-industry system*), system rolno-żywnościowy (*agrifood system*), łańcuch żywnościowy (*food chain*), gospodarka żywnościowa (*food economy*), system żywnościowy (*food system*). Według indywidualnych poglądów różnych autorów, poszczególne kategorie mają swoje odmienności, wynikające przede wszystkim z zakresu oraz form integracji poszczególnych pomiotów i grup podmiotów, generalnie wszystkie jednak odnoszą się do koncepcji zintegrowanego systemu produkcji żywności. W dalszej części będę używał pojęcia „agrobiznes” jako określenia najbardziej powszechnego w naukach ekonomiczno-rolniczych.

Koncepcja agrobiznesu rozwijała się przez wiele lat. Jej początki sięgają pierwszych powiązań integracyjnych i form spółdzielczych XIX wieku. Z uwagi na poziom rozwoju gospodarczego, zjawiska te w pierwszej kolejności występowały w wysoko rozwiniętych krajach Europy, a przede wszystkim w USA. Pierwsze koncepcyjne ujęcie agrobiznesu, jako łańcucha integrującego ogół działań w zaopatrzeniu, rolnictwie i przetwórstwie, przedstawili John H. Davis i Ray A. Goldberg [6].

Agrobiznes, jako podsystem gospodarki, charakteryzuje się określonymi związkami integracyjnymi, które ze znacznie większą siłą i konsekwencją zachodzą pomiędzy składowymi tego systemu, aniżeli pomiędzy pozostałymi częściami gospodarki a składowymi agrobiznesu [13]. Nawet we współczesnej, opartej na wiedzy gospodarce, agrobiznes pozostaje ważnym jej elementem. W skali światowej agrobiznes charakteryzowany jest m. in. przez takie wartości, jak: rolnictwo (450 mln gospodarstw) – 1315 mld dol. wartości dodanej (2003); przetwórstwo żywności (10 największych firm świata) – 409 mld dol.; sprzedaż żywności – 4096 mld dol. (2005) [4].

Znaczenie agrobiznesu, jako podsystemu zarówno gospodarki narodowej, jak i globalnej, wynika przede wszystkim z faktu zaspokajania przezeń podstawowej potrzeby człowieka – potrzeby pożywienia. Z tych względów pełni on rolę jednego z sektorów strategicznych. Sektora dostarczającego produktów mających często większą siłę „rażenia” niż najbardziej nowoczesne systemy uzbrojenia. Tu tkwi także źródło wszelkich inicjatyw oraz akcji podejmowanych w celu korzystnego dla zainteresowanych ukształtowania warunków działania i otoczenia tego sektora oraz jego firm.

Przedstawiona wyżej specyfika agrobiznesu determinuje głębokość i skalę procesu globalizacji tak w przetwórstwie żywności, jak i samym rolnictwie. Zasadniczą tego przyczyną jest omówiona wyżej „ograniczona” mobilność poszczególnych klasycznych czynników produkcji, jak i zróżnicowana struktura podmiotowa agrobiznesu, w tym i rolnictwa. M. Adamowicz nazywa to strukturalnymi cechami rolnictwa nie sprzyjającymi globalizacji [1]. Z tych względów, o ile problem globalizacji agrobiznesu w ujęciu całościowym pozostaje sprawą bezdyskusyjną, o tyle globalizacja samego rolnictwa budzi określone zastrzeżenia.

Czy zatem globalizacja dotyczy rolnictwa? Według R. Sobieckiego – nie. Chociaż dalej stwierdza, że „*Nie ma takiego drugiego sektora gospodarki jak rolnictwo, którego losy aż tak zależałyby od tempa i charakteru procesu globalizacji*” [22]. W tym ujęciu należy przyjąć, że autorowi chodzi o globalizację pozarolniczych ogniw agrobiznesu.

Globalizacja nie „omija” jednak agrobiznesu, jak i samego rolnictwa. Zróżnicowanie agrobiznesu, o czym wspominałem wcześniej, powoduje natomiast niejednorodny przebieg tych procesów w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego. Po pierwsze, poziom globalizacji agrobiznesu jest generalnie niższy od wielu innych sektorów gospodarki, takich chociażby jak banki, firmy ubezpieczeniowe, przemysł samochodowy, petrochemiczny, telekomunikacyjny itd. Po drugie, globalizacja nie dotyczy w równym stopniu wszystkich ogniw agrobiznesu. Najwyższy poziom globalizacji osiągnęły „skrajne” ogniwa agrobiznesu, w tym przemysł zaopatrujący w środki produkcji oraz przemysł przetwórczy, a także handel żywnością.

Rolnictwo, jak dotychczas, w najmniejszym stopniu poddało się procesom globalizacyjnym. Można wręcz stwierdzić, że globalizacja rolnictwa przebiega w niepełnym wymiarze. Globalizują się rynki rolne (rynki produktów finalnych rolnictwa, chociaż i tu swoboda przepływu wielu towarów jest poważnie ograniczona), marketing, obsługa rolnictwa, wiedza rolnicza oraz badania naukowe. Pozostałe segmenty w większym stopniu pozostają narodowe i lokalne niż globalne. Dotyczy to globalizacji samej produkcji surowców rolnych, pracy, a przede wszystkim ziemi rolniczej i, w ślad za tym, gospodarstw rolnych. Nie oznacza to jednak, że procesy globalizacji zupełnie ominęły te segmenty agrobiznesu, a w zasadzie rolnictwa. Przykłady globalizacji i kształtowania struktur oraz powiązań transterytorialnych w tym obszarze występują, jednak o mniejszym nasileniu i skali (głównie w słabo rozwiniętych regionach świata). Przykładem są tzw. rolne KTN (*agricultural-based and plantation TNC*). Podstawą ich działania jest produkcja su-

rowców rolnych oraz świeżych produktów (głównie warzyw i owoców). Obszarem swojej aktywności obejmują wiele regionów i kontynentów, jak typowe korporacje transnarodowe. Największe z nich, jak: Sime Darby Plantation, Dole Food Company, Chiquita Brands International, osiągają sprzedaż wielu miliardów dolarów, posiadając plantacje i uprawy w wielu krajach i na wszystkich kontynentach. Stanowią przykład globalizacji, która swoim zasięgiem objęła rolnictwo.

Globalizacja agrobiznesu, w tym i rolnictwa, na obecnym etapie rozwoju gospodarki światowej pozostaje jednak podwójnie niepełna (niekompletna):

- po pierwsze, nie dotyczy w równym stopniu wszystkich ogniw łańcucha żywnościowego (w tym części tylko w bardzo ograniczonym zakresie – np. ziemi);
- po drugie, w ślad za globalizacją mikroekonomiczną (na szczeblu firm) nie podąża globalizacja mechanizmów władzy i zarządzania (*global governance*).
FAO jest tu wyłącznie mało znaczącą namiastką takiej instytucji władzy.

Ta niekompletna globalizacja agrobiznesu wywołuje wiele negatywnych komentarzy, a niekiedy wręcz gwałtownych ataków ze strony KTN oraz ośrodków kapitału globalnego, zainteresowanych w pogłębianiu procesów globalizacji agrobiznesu, przede wszystkim w dwóch obszarach: liberalizacji handlu artykułami rolnymi (dyskusje skoncentrowane na forum WTO) oraz większej swobody w obrocie ziemią rolniczą (tak w zakresie nadterytorialnego nabywania ziemi, jak i zwiększenia jej nierolniczego wykorzystania).

Jak stwierdzają D. Barker, J. Mander: „*WTO przygotowała i wprowadziła w życie wiele postanowień i umów wpływających na agrobiznes. Wszystkie służą jednemu celowi – globalizacji agrobiznesu*” [2]. W efekcie tych zmian rolnicy (gospodarstwa rolne) stają się elementem zintegrowanego pionowo łańcucha, gdzie o cenach i warunkach zaopatrzenia oraz sprzedaży na każdym etapie aktywności rolniczej decydują korporacje.

Jakie mogą być zatem konsekwencje dalszej, głębszej globalizacji rolnictwa? Wszystko wskazuje na to, że będzie to oznaczało wzrost przepływu produktów żywnościowych z wysoko subwencjonowanego dzisiaj rolnictwa krajów rozwiniętych (USA, UE) do krajów rozwijających się, zwiększony transfer zasobów ziemi rolniczej do gospodarstw dużych oraz firm pozarolniczych – głównie spożywczych KTN, oraz zwiększone przeznaczenie ziemi rolniczej na cele nierolnicze, a w efekcie wzrost kosztów produkcji żywności i pogorszenie dostępu do żywności ludności najbiedniejszej, czyli zmniejszenie globalnego bezpieczeństwa żywnościowego.

Wymiary globalizacji agrobiznesu

Globalizacja agrobiznesu, podobnie jak i globalizacja innych obszarów aktywności ekonomicznej, posiada swoje wymiary, tendencje (zjawiska) charakterystyczne dla analizowanych tu procesów. Najbardziej powszechnym wymiarem globalizacji jest szybko rozwijający się handel, w tym handel artykułami rolno-spożywczymi. Jednak globalizacja to także inne wymiary:

- postępująca szybko koncentracja podmiotowa i w efekcie dominacja w poszczególnych branżach coraz mniejszej liczby coraz większych firm o charakterze globalnym;

- wzrost transterytorialnych inwestycji bezpośrednich (w tym i w agrobiznesie);
- szybkie zmiany w technologii oraz postępujący w ślad za nimi światowy transfer tych osiągnięć;
- unifikacja prawa w skali globalnej (w zakresie, handlu, wytwórczości, finansów, osiągnięć nauki, praw własności intelektualnej);
- decentralizacja kontroli państwowej (redukcja władczej i regulacyjnej roli państwa i jego agend);
- przyspieszenie procesów migracyjnych.

Globalizacja agrobiznesu poza wymiarami typowymi dla wszystkich branż i sektorów gospodarki posiada także swoje własne, specyficzne (wewnątrzbranżowe) wymiary. Do takich współcześnie możemy zaliczyć:

- transmisję za pośrednictwem globalnych rynków rolno-spożywczych sygnałów i zjawisk z jednych regionów/państw do innych (np. skutków nieurodzaju oraz nadprodukcji surowców rolniczych w jednych regionach na pozostałe regiony świata);
- wzrost zainteresowania sektora prywatnego badaniami i rozwojem (R&D) kosztem sektora publicznego (prawa własności, ochrona odmian roślin i produktów biotechnologii). Właścicielami 30 dopuszczonych na terenie UE modyfikacji GM jest pięć koncernów międzynarodowych, w tym 18 (60%) modyfikacji należy do Monsanto. Prawa własności do pozostałych modyfikacji należą do: Bayer (5 modyfikacji), Pionier (4, w tym 3 we współpracy z Dow AgroSciences) i Syngenta (3)¹;
- włączenie małych gospodarstw rolnych w skomercjalizowany narodowy i globalny łańcuch żywnościowy;
- szybko rosnącą zależność słabszych ekonomicznie firm agrobiznesu, w tym zwłaszcza gospodarstw rolnych, od pozarolniczych firm agrobiznesu (zaopatrzenie rolnictwa, usługi, przemysł spożywczy), integrujących globalny łańcuch żywnościowy (*vertical integration*), ale i w efekcie przejmujących nadwyżkę ekonomiczną wytworzoną w rolnictwie;
- wzrost konkurencji ze strony firm spoza agrobiznesu o „specyficzny” (niepomnażalny) środek produkcji jakim jest ziemia;
- unifikacja modeli konsumpcji żywności.

Przedstawione wyżej typowe dla agrobiznesu wymiary globalizacji, podobnie jak i te typowe dla pozostałych sektorów gospodarki, prowadzą do zasadniczego przewartościowania struktury, siły i kształtu tradycyjnego rolnictwa oraz systemu produkcji żywności poszczególnych regionów i krajów w jeden zglobalizowany łańcuch produkcji żywności (*global food chain*).

Rozwój światowego handlu żywnością

Handel żywnością i artykułami rolnymi w sposób naturalny od najdawniejszych czasów należał do pierwotnych obszarów wymiany towarowej pomiędzy państwa-

¹ Według stanu na koniec 2009 r. W marcu 2010 r. Komisja Europejska dopuściła kolejną modyfikację na terenie UE: ziemniak Amfora, należąca do koncernu BASF.

mi. Jest egzemplifikacją handlu i postępującego międzynarodowego podziału pracy. Niekiedy uznaje się, że stanowił wręcz siłę napędową globalizacji [4]. Inne były w przeszłości, rzecz jasna, strumienie przepływających towarów, a także ich kierunek. Początki prawdziwego ożywienia handlowego notujemy w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, a prawdziwy boom i ekspansja handlowa stała się faktem w ostatnich dwóch dekadach XX w. W tym czasie światowy eksport ulegał zwielokrotnieniu w ciągu jednej dekady, a prawdziwą „rewolucję handlową” notujemy w bieżącym dziesięcioleciu. W latach 1993-2003 nastąpił wzrost wymiany handlowej z poziomu 3 675 mld dol. do 7 371 mld dol., czyli o 100% [14]. Na kolejne podwojenie światowego handlu wystarczyło już tylko pięć lat. W latach 2003-2008 światowy eksport wzrósł do niewyobrażalnej kwoty 15 717 mld dol. (dane WTO).

Swoje miejsce w procesie wymiany towarowej ma także handel rolny. Przez długi okres światowy handel rolny obejmował dwie podstawowe grupy towarów: produkty danej strefy klimatycznej, które eksportowano do innych stref, czego przykładem mogą być owoce cytrusowe i używki (kawa, herbata, tytoń) oraz surowce masowe z regionów wyspecjalizowanych w ich produkcji, przede wszystkim dzięki korzystnym warunkom przyrodniczym (pszenica – USA, Kanada; wołowina – Argentyna; kukurydza – USA; cukier – Brazylia; wełna – Australia). Generalne przewartościowanie tej sytuacji nastąpiło w ostatnich dekadach, głównie za sprawą globalizacji. Redukcja kosztów transportu, a zwłaszcza stopniowe ograniczanie barier celnych i pozataryfowych oraz dążenie do minimalizacji kosztów wytwarzania żywności przez spożywcze korporacje transnarodowe wniosły nowy, zdecydowany impuls do światowej wymiany artykułów żywnościowych. Dlatego, o ile eksport rolny w 1990 r. wynosił 414,7 mld dol., to w 2000 r. już 552,3 mld dol., czyli o 1/3 więcej². Zdecydowane przyspieszenie nastąpiło jednak w pierwszej dekadzie XXI w., bowiem w 2008 r. eksport rolny ukształtował się na poziomie 1 341,6 mld dol., co oznacza 2,5-krotny wzrost na przestrzeni 8 lat.

W ten sposób liberalizacja transterytorialnych przepływów (kapitału, produktów i usług) oraz redukcja kosztów telekomunikacji i transportu, prowadząc do rozwoju handlu żywnością, determinują powstanie globalnego łańcucha żywnościowego.

Z powodu liberalizacji handlu oraz globalizacji kraje rozwijające się stają się jednak bardziej wrażliwe na zmiany na rynkach światowych, zarówno z uwagi na małą skalę ich produkcji, jak i rosnącą wrażliwość na import żywności [10]. Z jednej strony bowiem, z lokalną, tradycyjną produkcją tych krajów konkuruje żywność wytwarzana w ramach struktur KTN w regionach o minimalnych kosztach produkcji, z drugiej rośnie pokusa na zastępowanie tej właśnie tradycyjnej produkcji importem tańszej żywności, czy dodatkowo wzmacniania cyklicznymi akcjami darowizn oraz pożyczek żywności realizowanymi przez kraje rozwinięte.

² Zgodnie z klasyfikacją WTO, do artykułów (produktów) rolnych zalicza się żywność oraz surowce pochodzenia rolniczego.

Dlatego, o ile przeciętnie w latach sześćdziesiątych import żywności w krajach Ameryki Łacińskiej stanowił 6,7% produkcji własnej tego regionu, to w latach 2000-2002 już 15,7%, zaś w krajach Afryki subsaharyjskiej odpowiednio: 8,1% i 13,5% [4].

Udział importu zbóż w krajach rozwijających się w stosunku do własnej produkcji zbóż tych krajów w latach 1991-2009

Lata	1991	1995	2000	2006	2008	2009
Udział (w %)	11,9	12,7	14,9	16,7	17,3	16,1

Źródło: Obliczenia własne na postawie FAO, Food Outlook, Global Market Analysis z lat 1995-2009.

Ostatnie dekady XX w. i pierwsza dekada XXI w. przyniosły dalszy wzrost zależności krajów rozwijających się od importu żywności. Na przykładzie zboża (patrz zestawienie), głównego produktu rolnego i podstawy wyżywienia znacznej części ludności świata, możemy stwierdzić, że o ile w 1991r. import zbóż przez kraje rozwijające się stanowił 11,9% ich własnej produkcji, to w 2008 r. było to już 17,3%³.

Wzrost zależności krajów rozwijających się od importu żywności widoczny jest zwłaszcza w obecnej dekadzie. Przykładowo, spośród krajów rozwijających się, gdzie sytuacja żywnościowa monitorowana jest przez FAO w ramach *Global Information and Early Warning System*⁴, import zbóż w końcu bieżącej dekady w stosunku do średniego poziomu importu w latach 2004/05-2008/09 wzrósł w 51 (55%) krajach na 92. W pozostały 41 krajach utrzymał się na tym samym poziomie lub spadł. Przy czym wzrost importu odnotowano w 29 krajach afrykańskich na 48 monitorowanych (60%), w 16 na 25 azjatyckich (64%) i w 6 na 19 środkowo i południowoamerykańskich (32%)⁵.

Koncentracja firm agrobiznesu

Drugim zasadniczym wymiarem globalizacji jest postępująca koncentracja podmiotowa oraz dominacja coraz mniejszej liczby firm w poszczególnych sektorach. Firm, których obszarem działania staje się rynek globalny. Właśnie powstawa-

³ Spadek (wg prognozy FAO z grudnia 2009 r.) udziału importu zbóż w produkcji własnej krajów rozwijających się w 2009 r. do poziomu 16,1% został spowodowany głównie istotnym wzrostem produkcji zbóż w krajach Afryki Północnej (przykładowo: Algieria – wzrost o 177% w stosunku do zbiorów 2008 r.; Maroko – wzrost o 102%) oraz kilku krajach azjatyckich tradycyjnie importujących zboże (Iran, Pakistan, Turcja).

⁴ *Global Information and Early Warning System* jest międzynarodowym systemem informacji o produkcji żywności i bezpieczeństwie żywnościowym, utworzonym przez FAO w 1975 r, po kryzysie żywnościowym początku lat siedemdziesiątych. Jest to globalny system, w którym uczestniczy 115 krajów, 61 organizacji pozarządowych oraz liczne instytucje naukowe, handlowe itd. Jego celem jest monitorowanie sytuacji żywnościowej świata, w tym głównie w krajach rozwijających się, w celu podejmowania działań zapobiegających zjawiskom głodu i niedożywienia.

⁵ Obliczenia własne na podstawie FAO *Global Information and Early Warning System, Country Briefs*.

nie korporacji transnarodowych czy firm globalnych – bez wnikania w tym miejscu w niuanse definicyjne tych kategorii – staje się cechą charakterystyczną procesów globalizacji.

W procesie kształtowania współczesnego agrobiznesu istotne znaczenie zawsze miały korporacje oraz umiędzynarodowienie produkcji żywności. Znaczenie korporacji dla kształtowania i rozwoju agrobiznesu podkreślał sam R. A. Goldberg, który w 1968 r. tak definiował ten system: „*Historycznie, korporacje transnarodowe w systemie żywności rozprzestrzeniające się ponad granicami narodowymi, wypełniające pionowo zintegrowany system żywnościowy począwszy od zaopatrzenia farm do końcowego odbiorcy, realizujące funkcje w zakresie dostarczania technologii rolnictwu, sortowania, gromadzenia, przechowywania, przetwarzania i dystrybucji (...) nazywamy agrobiznesem*” [11]. Można wręcz odnieść wrażenie, że w systemie produkcji żywności korporacje są dla R. A. Goldberg’a tożsame z agrobiznesem, a na pewno są jego egzemplifikacją.

Zjawisko koncentracji występuje także w obszarze agrobiznesu i produkcji żywności. Globalizacji ulegają bowiem również firmy tego sektora. Koncerny spożywcze w krajach rozwiniętych należą do czołówki firm gospodarek narodowych, a także gospodarki globalnej (światowej). Swoim potencjałem czy wartością rynkową ustępują wprawdzie największym firmom świata, do jakich zaliczają się koncerny petrochemiczne, energetyczne, samochodowe, chemiczne oraz banki, lecz w tworzonych rankingach największych, najsilniejszych czy najbardziej cennych firm, zawsze znajdują się koncerny spożywcze.

Przykładowo, na liście największych firm świata *Global 2000* z 2008 r. znajdują się 74 firmy spożywcze [31]. W następnym 2009 r. firm tego sektora było już 82 [7], co świadczy także o skutecznym radzeniu sobie firm agrobiznesu w warunkach kryzysu. Generalnie, udział firm agrobiznesu wzrasta z ilością przedsiębiorstw na liście (w rankingu): od 1,5-2,0% na *Liście 500*, poprzez 2,0-2,5% na *Liście 1000*, do 3,0-4,0% na *Liście 2000*. Z kolei, na *Liście 2000/2009 „Rzeczypospolitej”* największych firm polskich, udział sektora agrobiznesu wyniósł prawie 9,0%, co świadczy o randze tej branży w gospodarce polskiej.

Bardzo wysoka pozycja rynkowa koncernów spożywczych widoczna jest także w rankingach tzw. cenności marek. W zestawieniu *Best Global Brands*, w latach 2007-2009 nieprzerwanie najbardziej wartościową marką pozostaje Coca-Cola, której wartość w kolejnych latach tego okresu szacowana jest na 65, 67 i 69 mld dol.

O rosnącej sile KTN w gospodarce globalnej świadczy chociażby to, co w omówieniu znanej pracy poświęconej globalizacji agrobiznesu, pt. *From Columbus to ConAgra: The Globalization of Agriculture and Food*, napisał R. D. Hurt: “*Zmiany w międzynarodowych praktykach biznesowych, wypracowane przez KTN, mają większe znaczenie niż tworzenie nowych systemów ekonomicznych i finansowych („wypracowywane” przez państwa i jego agendy – przyp. S.K.)*” [12].

Tabela 1

**Skala koncentracji agrobiznesu na świecie
(5 największych KTN^a w poszczególnych ogniwach w 2007 r.)**

Nazwa firmy	Kraj	Środki ^b		Sprzedaż ^b		Zatrudnienie
		mln dol.	zagranica (w %)	mln dol.	zagranica (w %)	
Sektor I: Zaopatrzenie w środki produkcji						
BASF AG	Niemcy	68 897	64,8	85 310	58,0	95 175
Bayer AG	Niemcy	75 634	32,5	47 674	51,2	106 200
Dow ^c	USA	48 801	47,3	53 513	65,9	45 900
Deer&Company	USA	37 176	35,4	23 999	32,9	52 000
DuPont ^d	USA	34 131	29,1	29 378	61,6	60 000
				239 874	PKB Polska ^j	56,5%
Sektor II: Produkcja surowców rolnych						
Sime Darby						
Berhad Dole Food ^e						
Del Monte ^f	Malezja	10 879	43,2	10 296	63,1	100 000
Socfinal SA ^g	USA	4 643	56,3	6 931	60,0	87 000
CPF ^h	USA	2 122	83,2	3 366	54,5	35 000
	Luksemburg	1 285	84,9	491	94,3	-
	Tajlandia	3 012	33,9	4 002	33,9	23 337
				25 086	PKB Polska ^j	5,9%
Sektor III: Produkcja żywności i napojów						
Nestle SA	Szwajcaria	101 873	64,5	95 559	98,5	276 000
Inbev SA ⁱ	Holandia	42 248	82,7	21 242	76,1	88 690
Kraft Foods Inc.	USA	67 993	43,7	37 241	42,2	103 000
Unilever	W.Bryt./Hol.	54 912	53,9	59 159	90,6	175 000
Coca-Cola	USA	43 269	67,6	28 857	63,4	90 500
				242 058	PKB Polska ^j	57,0%
Sektor IV: Handel żywnością						
Wal-Mart	USA	163 514	38,5	374 526	24,2	2 055 000
Metro AG	Niemcy	49 863	59,4	94 711	59,1	253 769
Carrefour SA	Francja	76 449	37,3	120 930	54,2	490 042
Tesco PLC	W. Brytania	60 425	35,2	94 748	26,3	413 061
McDonalds	USA	29 392	60,7	22 787	61,3	390 000
				707 702	PKB Polska ^j	166,6%

^a Wymienione tu firmy są w większości konglomeratami działającymi w wielu obszarach. Kryterium klasyfikacji do konkretnego sektora agrobiznesu była podstawowa aktywność firmy (core business). Firmy zostały uszeregowane według wielkości środków zaangażowanych za granicą (poza krajem macierzystym firmy).

^b Wartość środków (aktywa) i sprzedaż ogółem w mln dol. W kolumnie „zagranica” podano udział odpowiednio środków i sprzedaży firmy w stosunku do wartości ogółem.

^c The Dow Chemical Company.

^d E. I. du Pont de Nemours and Company.

^e Dole Food Company Inc.

^f Fresh Del Monte Produce.

^g Societe Financiere Luxembourgeoise SA.

^h Charoen Pokphand Foods Public Company Ltd.

ⁱ Anheuser-Busch InBev.

^j Udział sumy sprzedaży 5 największych KTN w poszczególnych sektorach światowego agrobiznesu w PKB Polski w 2007 r.

Źródło: [26] i obliczenia własne.

Należy podkreślić, że globalizacja prowadzi do postępującej dominacji KTN nad całym łańcuchem żywnościowym, zmierzając, jak pisze W. Szymański, do degeneracji konkurencji i rynku, w tym przypadku rynku żywnościowego [25]. Dotyczy to produkcji rolnej, handlu, zaopatrzenia w środki produkcji i sprzedaży.

Jak piszą J. M. Rao i S. Storm, „globalne rynki zaopatrzenia rolnictwa mają klasyczną postać oligopolu” [17]. Sytuacja ta dotyczy jednak nie tylko segmentu zaopatrzenia, lecz całego łańcucha żywnościowego. Dla przykładu, 3 KTN obejmują ponad 80% światowego handlu kakao, 3 KTN – 80% handlu bananów, 6 KTN – 85% światowego handlu zbożem, 8 KTN – 55-60% handlu kawą, 11 KTN dostarcza 81% światowej chemii rolnej, a 24 KTN kontrolują ponad połowę sprzedaży nasion siewnych [17].

Z kolei, na liście UNCTAD 100 największych niefinansowych KTN (2007) znajduje się 7 firm agrobiznesu i 2 KTN tytoniowe, przy czym najwyżej, bo na 28 miejscu w rankingu tym uplasował się koncern Nestle, ze sprzedażą na poziomie 95,5 mld dol. i współczynnikiem TNI (*Transnationality Index*) w wysokości 86,6%, co świadczy o skali globalizacji firmy [26].

Skala koncentracji agrobiznesu – jak już podkreślałem – jest różna w poszczególnych ogniwach tego systemu (tabela 1). Zdecydowanie największa jest w handlu, porównywalna w sektorze przetwórstwa żywności i zaopatrzeniu rolnictwa, a najniższa w samym rolnictwie. Przykładowo, w 2007 r sprzedaż pięciu największych na świecie KTN w poszczególnych sektorach agrobiznesu stanowiła równowartość 166,6% polskiego PKB w przypadku handlu żywnością, około 57,0% w przypadku sektora zaopatrzenia rolnictwa i przetwórstwa żywności oraz 5,9% produkcji surowców rolnych. Sprzedaż pięciu największych KTN we wszystkich sektorach agrobiznesu, a więc 20 firm, prawie 3-krotnie przekroczyła łączny PKB Polski w 2007 r.

Inwestycje zagraniczne

Kolejny typowy wymiar współczesnej globalizacji dotyczy wzrostu znaczenia bezpośrednich inwestycji kapitałowych (*Foreign direct investment – FDI*). Liberalizacja podejścia do inwestycji zagranicznych przez wiele rządów dała asumpt do rozwoju tego zjawiska w skali światowej. W procesie tym uczestniczy także agrobiznes.

Poziom inwestycji zagranicznych w sferze agrobiznesu w ciągu ostatnich kilkunastu lat wzrósł wielokrotnie. Przykładowo, inwestycje zagraniczne w rolnictwie wzrosły z poziomu 559 mln dol. w 1990 r. do 5 450 mln dol. w 2007 r., czyli prawie 10-krotnie. W tym samym okresie *FDI* w sferze przetwórstwa żywności wzrosły z 505 mln dol. do 54 298 mln dol., a więc aż ponad 107 razy. Wartość kapitału zainwestowanego w agrobiznes (*FDI inward stock*) wzrosła tym samym z 88,3 mld dol. w 1990 r. do 482,0 mld dol. w 2007 r. [26].

Inwestycje zagraniczne nie gwarantują oczywiście jeszcze dynamicznych procesów rozwojowych w kraju docelowym, są natomiast z reguły czynnikiem inicjującym nowe przedsięwzięcia inwestycyjne. W agrobiznesie często wiążą się jednak w eksploatacją naturalnych czynników produkcyjnych, zwłaszcza w rol-

nictwie (plantacje kakao, bananów, kawy, bawełny, soi, itd.). Z tych względów korzyści dla kraju – miejsca inwestycji mogą być bardzo ograniczone, jeżeli nie wręcz problematyczne (wywóz surowców rolniczych i ich przetwórstwo w kraju macierzystym inwestora oraz w konsekwencji realizacja tamże wartości ekonomicznych i fiskalnych).

Unifikacja prawa w skali globalnej

Globalizacja, zmierzając do intensyfikacji kontaktów międzynarodowych i międzyregionalnych, prowadzi do zwiększonego zapotrzebowania na transregionalną regulację prawa. Wynika to zarówno z potrzeby zbliżonego poziomu ochrony prawnej przepływów globalnych, jak i ujednoczenia obowiązujących przepisów w tym zakresie, co ułatwia obrót handlowy. W związku z tym, zarówno na forum międzynarodowym (FAO, WTO, WHO) jak i regionalnym (UE), ostatnie dekady były okresem tworzenia wielu nowych regulacji prawnych.

Przykładem może tu być wspólna inicjatywa FAO i WHO pod nazwą *Codex Alimentarius*. *Codex* (a w zasadzie Komisja Kodeksu Żywnościowego FAO/WHO) powstał w 1963 r. i jest zbiorem przyjętych w skali międzynarodowej norm żywności, praktyk, zaleceń i wytycznych wykorzystywanych przez urzędowe służby kontroli, przemysł rolno-spożywczy oraz środowiska naukowe państw zrzeszonych [23, 29].

Aktualnie na *Codex Alimentarius* składa się 315 dokumentów, w tym 200 *Standardów* jakościowych na produkty rolne, jak i przetworzone artykuły spożywcze, 60 *Wytycznych* i przewodników oraz 48 *Rekomendacji* i kodeksów (w tym HACCP). Warto podkreślić, że z ogólnej liczby obowiązujących *Standardów*, zalewie 13% ustanowiono i przyjęto w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, 44% w latach osiemdziesiątych i 42% w ostatniej dekadzie XX w. i pierwszej XXI w. W tym ostatnim okresie przyjęto także 87% wszystkich *Wytycznych* i 63% *Rekomendacji*⁶.

Intensywna działalność legislacyjna ostatnich dekad widoczna jest także na poziomach regionalnych. Przykładem może tu być Unia Europejska, której dorobek legislacyjny lat sześćdziesiątych obejmował przeciętnie około 80 wydań (numerów) Dziennika Urzędowego rocznie, by wzrosnąć do 350-400 wydań rocznie, począwszy od lat osiemdziesiątych do chwili obecnej⁷.

Tym samym, coraz więcej obszarów agrobiznesu pozostaje uregulowanych zgodnie z normami obowiązującymi (lub zalecanymi do stosowania) w układzie terytorialnym. Porządkuje to zasady funkcjonowania tego sektora w skali globalnej, przyczyniając się do pobudzania wymiany międzynarodowej i ochrony bezpieczeństwa konsumentów, lecz z drugiej strony nakłada dodatkowe obowiązki (i koszty) związane z przestrzeganiem tych uregulowań na podmioty działające w sferze agrobiznesu. KTN, z uwagi na swoją pozycję rynkową, koszty te coraz częściej przenoszą właśnie na konsumentów.

⁶ Obliczenia własne według stanu na koniec 2009 r.

⁷ Pomijam w tym miejscu objętość pojedynczych numerów, zdecydowanie obszerniejszą współcześnie niż 30-40 lat temu.

Procesy migracyjne

Jednym z ważnych wymiarów globalizacji, w tym globalizacji agrobiznesu, jest zwiększenie procesów migracji siły roboczej. Wprawdzie w tym przypadku zjawisko to nie ma charakteru tak intensywnego jak przepływy towarowe, lecz globalizacja prowadzi do intensyfikacji przepływów także w tym wymiarze.

Doświadczenie jednak wykazuje, że w przypadku tego czynnika produkcji, inaczej niż to ma miejsce w zakresie przepływu towarów, kapitału czy informacji, to właśnie kraje rozwinięte występują w charakterze siły ograniczającej lub wręcz blokującej ten proces.

Niechęć krajów rozwiniętych do liberalizacji przepływów siły roboczej dała o sobie znać chociażby w postaci potrzeby przyjęcia w czasie Rundy Urugwajskiej specjalnej Deklaracji (*Decision on Negotiations on Movement of Natural Persons*), zobowiązującej kraje-sygnatariuszy do kontynuacji prac nad dalszą liberalizacją przepływów osób fizycznych.

W przypadku agrobiznesu przepływy siły roboczej nie mają dużego znaczenia dla przebiegu procesów globalizacji tego sektora gospodarki. Globalizacja agrobiznesu prowadzi bowiem w większym stopniu do przepływów kapitału oraz produkcji surowców rolnych do miejsc o korzystnych warunkach naturalnych lub taniej siły roboczej, niż odwrotnie.

Powyższe tezy potwierdzają dane na temat procesów migracyjnych na świecie. Według prognoz UNDP, liczba migrantów wzrosła z 74,1 mln osób w 1960 r. do 188,0 mln w 2010 r., a więc ponad 2,5-krotnie [28]. Szczegółowe dane wskazują jednak na wzrastający udział mieszkańców krajów rozwiniętych w tych strumieniach. O ile bowiem w 1960 r. mieszkańcy najwyżej rozwiniętych krajów stanowili 41,9% wszystkich migrantów, to obecnie już 63,8%⁸. W 1960 r. migracją objęte było 4,2% populacji krajów OECD (aktualnie – 10,9%), 3,5% – Europy (9,7%) i 6,7% – Ameryki Północnej (14,2%). Natomiast w odniesieniu do regionów rozwijających się, w 1960 r. migrowało 3,2% mieszkańców Afryki (dzisiaj – 1,9%), 2,8% – Ameryki Łacińskiej (1,3%) oraz 1,7% – Azji (1,4%) [28].

Globalizacja uruchomiła zatem procesy migracyjne, dotyczą one jednak przede wszystkim mieszkańców krajów rozwiniętych. Mieszkańcy regionów rozwijających się także podróżują coraz częściej, jednak relatywnie jest to coraz mniejsza część populacji tych regionów. Jeżeli występuje zapotrzebowanie na tanią siłę roboczą z tych regionów, to kapitał, produkcja oraz wiedza „migrują” do tych regionów, zatrzymując siłę roboczą na miejscu. A ponieważ dotyczy to w dużym stopniu krajów, których gospodarka oparta jest na wytwórczości pierwotnej, w tym na rolnictwie, można stwierdzić, że globalizacja agrobiznesu uruchamia okresowe (i z zasady wahadłowe) przepływy migracyjne, z reguły: z krajów rozwiniętych do krajów rozwijających się, i z powrotem.

⁸ Bez migrantów z byłego ZSRR i Czechosłowacji.

Transmisja sygnałów rynkowych

Globalizacja sprawia, że za pośrednictwem transterytorialnie powiązanych rynków rolnych i żywnościowych następuje transmisja sygnałów oraz zdarzeń w układzie globalnym. Dotyczy ona zarówno zjawisk pozytywnych, do jakich należy zaliczyć przepływ osiągnięć postępu technicznego (biologicznego) w rolnictwie, ale także negatywnych, związanych np. ze skutkami klęsk przyrodniczych i klimatycznych oraz ich efektami dla cen rolnych i żywnościowych. W efekcie wszystkie podmioty działają w coraz bardziej zbliżonym środowisku rynkowym, lecz nie wszystkie mają takie same możliwości przeciwdziałania występującym skutkom negatywnym. W poszczególnych krajach różny jest bowiem, przykładowo, zakres wsparcia agrobiznesu, w tym rolnictwa ze środków publicznych. Z tych względów tak silny jest opór wielu krajów przeciw całkowitej liberalizacji handlu rolnego.

Transmisja sygnałów rynkowych w układzie globalnym prowadzi do wyrównywania warunków działania wszystkich firm, bez względu na zakres ich siły i pozycji rynkowej. Wzmacnia to jednych, prowadzi do upadłości innych, zwłaszcza tych, którzy nie potrafią skutecznie przeciwdziałać tym procesom. W takiej sytuacji jest większość firm małych oraz zlokalizowanych w krajach rozwijających się.

Zależności wewnątrzsektorowe

Globalizacja nieuchronnie prowadzi do zacieśniania kontaktów pomiędzy poszczególnymi elementami agrobiznesu. Wynika to z charakteru postępu technicznego (coraz większej liczby używanych w procesie produkcji certyfikowanych, „kwalifikowanych” jakościowo środków produkcji), potrzeby standaryzacji (począwszy od produkcji surowców do wyrobu finalnego), dążenia do redukcji kosztów produkcji i w związku z tym lokalizacji poszczególnych jej etapów w miejscach charakteryzujących się najniższymi kosztami, wreszcie z rosnących dysproporcji poszczególnych ogniw i podporządkowywania sobie słabszych ekonomicznie podmiotów przez silniejsze. Prowadzi to w efekcie do zjawiska nazywanego procesem integracji pionowej, a w swojej coraz bardziej dominującej formie – współczesnym systemem nakładczym, gdzie coraz większa liczna wytwórców wykorzystuje w produkcji tylko jeden czynnik produkcji, którego jest właścicielem, a mianowicie pracę własną. Pozostałe czynniki (kapitał, ziemia, wiedza) w coraz większym bowiem stopniu uczestniczą w produkcji żywności w formie kontraktu handlowego (kupno-sprzedaż) lub dzierżawy.

Charakterystycznym przykładem takiego zjawiska może być sytuacja koncernu Nestle (Szwajcaria), który w 2008 r. posiadał różne kontrakty zawarte z ponad 600 tys. rolników z 80 krajów świata [26].

Postęp techniczny, którego współczesną egzemplifikacją jest produkt GM, prowadzi w ten sposób do coraz większego uzależnienia milionów małych firm, głównie gospodarstw rolnych, od korporacji biotechnologicznych, oferujących tym gospodarstwo licencjonowane nasiona roślin GM, niezbędne do ich uprawy środki ochrony roślin, a także nawozy, maszyny, finansowanie (kredyty), wresz-

cie odbiór wytworzonej produkcji. Stan ten prowadzi do podporządkowania wielu gospodarstw, głównie w regionach rozwijających się (Azja, Ameryka Płd.), koncernom działającym w agrobiznesie. Od ich decyzji zależy zarówno prosperity, jak i bankructwo wielu gospodarstw rolnych i małych firm rodzinnych.

Unifikacja modeli konsumpcji żywności

Globalizacja posiada swój wymiar także w obszarze diety, jej składu oraz różnicowania konsumpcji w układzie grupowym, regionalnym czy kulturowym. Prowadzi do stopniowego ujednociania modeli konsumpcji w kierunku przejmowania tzw. zachodnich modeli konsumpcji. Generalnie oznacza to zwiększone spożycie produktów pochodzenia zwierzęcego, w tym mięsa i tłuszczów, oraz cukru, kosztem spożycia produktów pochodzenia roślinnego. Unifikacja ta jest inicjowana głównie przez KTN, celem redukcji kosztów wytwarzania zestandaryzowanej i ograniczonej ilości produktów, oferowanych na całym świecie. Przykładem jest tu żywność typu *fast food*, a zwłaszcza *junk food*. Wprawdzie żywność nie podlega tak łatwo unifikacji jak chociażby samochody, sprzęt RTV i AGD czy do pewnego stopnia wyposażenie mieszkań, to jednak znaczna część produktów jest dzisiaj do nabycia zarówno w sklepie zlokalizowanym w Warszawie, Madrycie, Nowym Jorku czy Tokio. Koncerny starają się wprawdzie różnicować ofertę stosownie do tradycji i upodobań konsumentów poszczególnych regionów i stref klimatycznych, robią to jednak ze znacznie mniejszą konsekwencją niż przekonywanie konsumentów do zunifikowanej żywności. Żywności produkowanej przez kogokolwiek, gdziekolwiek i dla kogokolwiek. Żywności globalnej, dla globalnego klienta wykreowanego przez KTN.

Konsekwencją tego procesu jest stopniowo postępujący zanik różnorodności i bogactwa regionalnych modeli konsumpcji, przede wszystkim na rzecz tzw. modelu zachodniego, opartego na spożyciu głównie żywności wysoko przetworzonej, o dużej zawartości, tłuszczów, cukru i soli. W następstwie tego wzrasta ilość oraz udział osób z nadwagą i otyłych, co szczególnie obserwujemy od lat osiemdziesiątych XX w. Celem podkreślenia roli, jaką w procesie tym odgrywa globalizacja, WHO zjawisko to określa mianem *globesity*⁹.

Typowym przykładem jest tu społeczeństwo USA, gdzie udział osób otyłych zwiększył się z poziomu 13,5% w 1962 r. do 22,7% 1994 r. i 35,1% w 2006 r.¹⁰ Osoby z nadwagą (BMI 25-29,99) i otyłe stanowią dwie trzecie ludności USA (67,3% w 2006 r.). Jeżeli tendencja ta zostanie utrzymana, to w 2015 r. 82% dorosłej populacji USA będzie charakteryzowało się nadwagą, a co drugi Amerykanin będzie otyły.

Otyłość i nadwaga są zjawiskami typowymi głównie dla krajów rozwiniętych, jednak ostatnie dekady przyniosły szybki wzrost udziału osób z nadwagą i oty-

⁹ Ang. *global* i *obesity*. Według WHO, w 2005 r. na świecie było 1,6 mld osób z nadwagą i co najmniej 400 mln otyłych. Liczby te do 2015 r., według szacunków, zwiększą się odpowiednio do 2,3 mld i 0,7 mld osób [30].

¹⁰ Wskaźnik masy ciała (BMI) – 30 i więcej.

łych głównie w krajach Południowego Pacyfiku, Ameryki Południowej oraz Azji. Coraz więcej krajów rozwijających się zaczyna mieć niespotykane w przeszłości problemy z równoczesnym występowaniem zjawiska niedożywienia i nadwagi swoich mieszkańców. Przykładowo, w Egipcie udział kobiet otyłych (BMI 30 i więcej) w 1992 r. wynosił 23,4%, natomiast w 2008 już 53,%, w Chinach udział osób z nadwagą i otyłych (BMI 25 i więcej) wynosił średnio (kobiety i mężczyźni) 9,3% w 1989 r. i 18,9% w 2002 r.

Z kolei, w Indiach na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych udział osób o wskaźniku BMI 25 i więcej (osoby z nadwagą i otyłe) wahał się od około 3,0% na obszarach wiejskich do prawie 12,0 w New Delhi, natomiast w 2006 r. średnio w przedziale 13,0-19,0% dla mężczyzn i 18,0-24,0% dla kobiet.

Udział osób otyłych w USA (BMI 30 i więcej) w społeczeństwie ogółem w latach 1962-2006

Lata	1962	1974	1980	1994	2002	2003	2004	2006
Udział (w %)	13,5	14,4	14,7	22,7	25,8	30,7	32,3	35,1

Źródło: Dane WHO z lat 1962-2006.

KTN w pogoni za zyskiem oferują konsumentom coraz mniej urozmaiconą i odżywczą, za to coraz bardziej zestandaryzowaną oraz zawierającą coraz więcej dodatków żywność. Żywność globalną (*global food*). Reakcją na te konsekwencje globalizacji dla modeli konsumpcji jest szybko rosnące zainteresowanie konsumentów żywnością tradycyjną, nieprzetworzoną, typu *slow food*, opartą o tradycyjne receptury, ekologiczną, wolną od dodatków, pozostałości chemii rolnej oraz modyfikacji genetycznych.

Wnioski dla przyszłości

Globalizacja, w tym także globalizacja agrobiznesu, ma różne oblicza dla różnych ludzi, firm i regionów. Analiza podstawowych tendencji oraz wymiarów globalizacji pozwala sformułować kilka konstatacji odnoszących się do zasadniczych skutków globalizacji w agrobiznesie.

Po pierwsze, globalizacja prowadzi do wzrostu dysproporcji ekonomicznych na wszystkich etapach łańcucha żywnościowego. Dominację i wzrost siły ekonomicznej coraz mniejszej liczby coraz większych firm (KTN) obserwujemy we wszystkich sektorach, przy czym najbardziej widoczna jest ona w systemie zaopatrzenia rolnictwa oraz przetwórstwa żywności. W efekcie silni stają się jeszcze silniejsi, słabi – coraz słabsi i podporządkowani większym podmiotom.

Po drugie, globalizacja agrobiznesu prowadzi do stałego wzrostu zależności najsłabszego ogniwa, jakim jest rolnictwo, od ogniw pozarolniczych. Gospodarstwa rolne włączone w procesy globalizacji tracą znaczny obszar autonomii, zarówno w zakresie działań bieżących, jak i decyzji strategicznych, podporządkowu-

jąc się silniejszym graczom rynkowym. Coraz częściej rolnik z właściciela gospodarstwa przeistacza się wyłącznie we właściciela własnej siły roboczej.

Po trzecie, globalizacja agrobiznesu prowadzi do wzrostu zależności krajów mniej rozwiniętych od importu żywności. Problemy rozwoju rodzimego rolnictwa, wobec łatwego dostępu do światowych rynków żywnościowych, schodzą na plan dalszy. W konsekwencji kraje te stają się w coraz większym stopniu importerami żywności.

Po czwarte, konsekwencją globalizacji jest nie tylko możliwość wzrostu dynamiki rozwoju gospodarczego krajów mniej rozwiniętych, lecz także stopniowa utrata przewag komparatywnych wynikających z dostępu do specyficznych, lokalnych zasobów. Liberalizacja handlu i swobodny dostęp do naturalnych zasobów rolniczych może dla wielu firm, w tym głównie gospodarstw rolnych, oznaczać utratę posiadanych przewag i spadek produkcji. Przewagę rynkową determinuje bowiem nie dostęp do konkretnych zasobów, lecz posiadany kapitał oraz pozycja rynkowa. A tymi atrybutami dysponują głównie KTN.

Po piąte, redukcja kosztów wytwarzania w jednym miejscu (regionie), dzięki liberalizacji handlu oraz procesom globalizacyjnym, jest natychmiast transmitowana do innych regionów i producentów. A ponieważ wynika ona głównie ze zmian technologicznych i możliwości inwestycyjnych – także do wielu tych, którzy w danej redukcji nie partycypowali. Oznacza to dla nich mniejsze strumienie produkcji i dochodów oraz ubożenie, zamiast poprawy sytuacji rynkowej. W pozycji takiej znajduje się wiele firm agrobiznesu i gospodarstw rolnych krajów rozwijających się.

Reasumując powyższe konkluzje, trzeba zaznaczyć, że globalizacji agrobiznesu, jak i globalizacji w ogóle, nie należy traktować jako czegoś złego. Trudno bowiem w kategoriach dobra i zła wartościować obiektywne procesy gospodarcze. Należy jednak stwierdzić, że globalizacja agrobiznesu prowadzi do wielu różnorodnych konsekwencji, które dla jednych podmiotów, osób i regionów mają skutki pozytywne lub bardziej pozytywne, dla innych natomiast negatywne. Znaczny wzrost siły rynkowej części firm oznacza, że globalizacja jest przede wszystkim groźna dla podmiotów słabych ekonomicznie, a do takich niestety należy zdecydowanie większa część firm agrobiznesu. Globalizacja może zatem prowadzić do określonych turbulencji, polegających głównie na bankructwie słabych ekonomicznie gospodarstw rolnych i przejmowaniu ich potencjału, zwłaszcza ziemi, przez gospodarstwa duże oraz firmy pozarolnicze. Może oznaczać to zmianę przeznaczenia użytków rolnych na inne, bardziej rentowne cele, w tym nierolnicze, a w konsekwencji – ograniczenie obszarów przeznaczanych na produkcję żywności, wzrost jej cen i spadek dostępności ekonomicznej dla coraz większej części populacji mieszkańców globu. Jeżeli dodatkowo uwzględnimy tzw. nienadążanie globalizacji politycznej za ekonomiczną, to globalizacja agrobiznesu rodzi szereg konsekwencji, w tym dla bezpieczeństwa żywnościowego wielu krajów i regionów świata.

Literatura:

1. Adamowicz M.: Globalizacja a procesy rozwojowe rolnictwa. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VII, z. 4, 2005.
2. Barker D., Mander J.: Invisible government: the world trade organization global government for the new millennium? *The International Forum on Globalization*, December 2009.
3. Bauman Z.: *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika*. PIW, Warszawa 2000.
4. Braun J. von, Díaz-Bonilla E.: Globalization of agriculture and food: causes, consequences, and policy implications, [w:] *Globalization of food and agriculture and the poor* (ed. by J. von Braun, E. Díaz-Bonilla). Oxford University Press, International Food Policy Research Institute 2008.
5. Braun J. von, Mengistu T.: Poverty and the globalization of the food and agriculture. 2020 Focus Brief on the World's Poor and Hungry People, International Food Policy Research Institute, Washington 2007.
6. Davis J.H., Goldberg R.A.: *A concept of agribusiness*. Harvard Business School, Research Division, Boston, Massachusetts 1957.
7. Forbes 2000, Special Report *The Global 2000/2009*.
8. Friedland W.H.: Agrifood globalization and commodity systems: the globalization of agriculture and food at the agriculture and human values society. Annual meeting. Austin, Texas, June 2003.
9. Giraldo G.: Obesity: a growing problem in Cuba. *Cuba Health Reports*, 2/1/2007.
10. Globalization, Agriculture and the Least Developed Countries. Making Globalization Work for the LDCs, United Nations Ministerial Conference of the Least Developed Countries, Istanbul 9-11 July 2007, Issues Paper.
11. Goldberg R.A.: The role of the multinational corporation. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 63, No 2 (May 1981).
12. Hurt R.D.: Review of from Columbus to ConAgra: The Globalization of Agriculture and Food (ed. by A. Bonanno, L. Busch, W. Frieland, L. Gouveia, E. Mingione). *Great Plains Studies, Center for Great Plains Research: A Journal of Natural and Social Sciences University of Nebraska – Lincoln*, vol. 5, No 2, 1995.
13. Kowalczyk S.: Agrobiznes i kryzys. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, nr 4 (13), 2009.
14. Kowalczyk S.: Globalizacja, agrobiznes i produkcja żywności [w:] *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji* (red. S. Kowalczyk). SGH, Warszawa 2009.
15. McLuhan M., Carpenter E. (red.): *Explorations in Communication. An Anthology*. Beacon Press, Boston 1960.
16. Mellor J.: Globalization and the traditional role of agriculture [w:] *Trade Reforms and Food Security: Conceptualizing the Linkages. Commodities and Trade Division Food and Agriculture Organization of The United Nations*, Rome 2003.
17. Rao J.M., Storm S.: Agricultural globalization in developing countries: rules, rationales and results. *Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst, Working Paper Series*, No 71, 2002.
18. Reddy D.E.: Impact of globalization on small farmers worldwide: implications on information transfer. 73rd IFLA General Conference and Council, Durban, South Africa, 19-23 August 2007.
19. Robertson R.: *Globalization, social theory and global culture*. Sage Publications, London 1992.
20. Scholte J.A.: *Globalizacja. Krytyczne wprowadzenie*. Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec 2006.

21. Shiva V.: The threat of the globalization of agriculture. Voluntary Service Overseas, 26 August 1997.
22. Sobiecki R.: Globalizacja a funkcje polskiego rolnictwa. SGH, Warszawa 2007.
23. Sobieraj M.: Codex Alimentarius jako przykład międzynarodowej inicjatywy w zakresie kontroli żywności i ochrony konsumentów [w:] Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji (red. S. Kowalczyk). SGH, Warszawa 2009.
24. Stiglitz J.E.: Globalizacja (oryg.: Globalization and its discontents). PWN, Warszawa 2006.
25. Szymański W.: Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie. Difin, Warszawa 2009.
26. UNCTAD, World Investment Report 2009, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. United Nations New York and Geneva, 2009.
27. UNDP, Human Development Report. New York and Oxford, Oxford University Press 1997. IMF, World Economic Outlook, Washington DC, May 1997 (cyt. za Sustainable agriculture in a globalized economy, International Labour Office Geneva, Geneva 2000).
28. UNDP, Human Development Report 2009. Overcoming barriers: human mobility and development. New York 2009.
29. World Health Organization. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Understanding The Codex Alimentarius. Third edition. Rome 2006.
30. World Health Organization, Obesity and overweight. Fact Sheet No 311. September 2006.
31. www.forbes.com/lists/2008.

STANISŁAW KOWALCZYK
Warsaw School of Economics
Warsaw

GLOBALISATION OF AGRIBUSINESS – CHARACTERISTICS, DIMENSIONS, CONSEQUENCES

Summary

The paper deals with the current and controversial problems of the agribusiness globalisation. The author addresses issues such as the scope and the depth of globalisation processes in particular elements of agribusiness chain (including in particular the agriculture), specificity of this process in this economy sector, as well as the scale of the agribusiness globalisation (including concentration of businesses), processes of cross-regional standardisation of the law, migration of the labour force, standardisation of the food consumption models, foreign investments in agribusiness as well as transmission of market signals under globalisation conditions. Major possible consequences of the agribusiness globalisation are discussed in the conclusion.