AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO

Tom 14 (XXIX)
Zeszyt 1

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2014

Magdalena Rosińska-Bukowska[1]
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny,
Uniwersytet Łódzki

Procesy globalizacji i ich wpływ na gospodarkę żywnościową i rolnictwo – przez pryzmat działalności korporacji transnarodowych

The processes of globalization and their impact on the food economy and agriculture – through the prism of the activity of transnational corporations

Synopsis: Celem opracowania jest próba oceny wpływu procesów globalizacji na sektor rolnictwa i gospodarki żywnościowej przez pryzmat ewoluowania działalności jednego z istotnych uczestników tych procesów – korporacji transnarodowych. Artykuł podzielono na trzy części. W pierwszej dokonano krótkiej charakterystyki etapów globalizacji i konsekwencji dokonujących się zmian. W drugiej podjęto próbę odniesienia tych analiz do sektora rolnictwa i gospodarki żywnościowej. W ostatniej części artykułu odwołano się do zmian zachodzących w strategiach korporacji działających w sektorze (rolno-spożywczym) pod wypływem postępującej globalizacji, traktując je jako formę egzemplifikacji wpływu uwarunkowań makroekonomicznych (globalizacji) na konkretną sferę rynku i jej uczestników.

Słowa kluczowe: globalizacja, rolnictwo, gospodarka żywnościowa, korporacje transnarodowe, KTN, lobbing

Abstract. The aim of this paper is to assess the impact of globalization on the agricultural and food sector. It is researched by analyzing the evolution of one of the key players in this process – transnational corporations. The article is divided into three parts. The first part consist of characteristic globalization steps and consequences of changes it brings. The second section refers to changes in the food and agricultural economy. The last part is the attempt to present the strategies of corporations operating in the food and agricultural as an example of macro-economic forces influencing certain part of global market.

Key words: globalization, agriculture and food economy, transnational corporations, TNCs, lobbying

Wprowadzenie

Celem opracowania jest próba oceny wpływu procesów globalizacji na sektor rolnictwa i gospodarki żywnościowej. W pracy starano się zbadać występowanie zależności i sprzężeń zwrotnych między poziomami makro- i metaekonomicznym (gospodarką światową z jej zróżnicowanymi uczestnikami) a poziomami mezo- i mikroekonomicznym (pojedynczymi sektorami i jednostkami – przedsiębiorstwami). Oddziaływanie zmian

[1] Dr hab., e-mail: magdalena_rosinska@uni.lodz.pl, http://www.eksoc3.uni.lodz.pl/msg/katedra/pracownicy-naukowi/dr-hab-magdalena-rosinska-bukowska

zachodzących w sferach makro- i metaekonomicznej, na potrzeby badania, utożsamiono z wpływem procesów postępującej globalizacji. Na poziomie mezoekonomicznym badanie dotyczy zmian w sektorze rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Na poziomie mikroekonomicznym skoncentrowano się na korporacjach reprezentujących sektor konsumpcyjny. Wybór najpotężniejszych korporacji transnarodowych (KTN) jako obiektów badania i oceny wpływu globalizacji na sferę rolnictwa i gospodarki żywnościowej przez pryzmat ewoluowania ich działalności miał na celu dostrzeżenie ewentualnych sprzężeń zwrotnych – korporacje uznawane są za jednego z istotnych uczestników procesów globalizacji, a niekiedy za ich kreatorów i głównych beneficjentów.

Artykuł podzielono na trzy części. W pierwszej dokonano krótkiej charakterystyki etapów globalizacji, konsekwencji i zakresu dokonujących się zmian – poziom meta- i makroekonomiczny. W drugiej podjęto próbę odniesienia tych analiz do poziomu mezoekonomicznego – sektora rolnictwa i gospodarki żywnościowej. W ostatniej części artykułu odwołano się do zmian zachodzących w strategiach korporacji działających w sektorze konsumpcyjnym (rolno-spożywczym) pod wypływem postępującej globalizacji, traktując je jako formę egzemplifikacji wpływu uwarunkowań makroekonomicznych (globalizacji) na konkretną sferę rynku i jej uczestników – poziomy mezo- i mikroekonomiczny.

Ewolucja procesów globalizacji – uwagi terminologiczne i definicyjne

Na wstępie podjęto próbę usystematyzowania kluczowych cech globalizacji, podkreślając istotne zmiany w toku rozwoju tego procesu. Pierwsze definicje pojęcia „globalizacja" sformułowano bowiem w latach 60. XX w., a w połowie lat 70. XX w. zaczęto go powszechnie używać w literaturze światowej [Scholte 2000]. Jak można przypuszczać, przez pół wieku definicja ewoluowała.

Na podstawie analiz literatury przedmiotu, na potrzeby niniejszego opracowania, zdefiniowano globalizację jako etapowy proces liberalizacji przepływów towarów, usług, kapitału ludzkiego i finansowego, zmierzający do stworzenia zintegrowanej, globalnej przestrzeni opartej na korporacyjnym ładzie instytucjonalnym, dzięki któremu możliwe staje się funkcjonowanie w skomplikowanej sieci powiązań [Rosińska-Bukowska 2012]. Oznacza to, że za kluczowe cechy współczesnej globalizacji uznano:

- **wielowymiarowość i wieloaspektowość powiązań** (gospodarczych, politycznych, społeczno-kulturowych) – wymóg budowania sieci relacji równocześnie na wszystkich poziomach: mikro (jednostki ludzkie, przedsiębiorstwa), mezo (regiony, sektory), makro (gospodarki, organizacje międzynarodowe), meta (społeczności, cywilizacje, systemy); konkurencyjność systemowa jako nowe wyzwanie [Esser i in. 2008];
- **kompresję czasu i przestrzeni** – „uwolnienie" od konkretnego terytorium na rzecz włączania do globalnych łańcuchów tworzenia wartości; „kurczenie się dystansu" w efekcie przeplatania się i nakładania działań dokonywanych w tym samym czasie, lecz w różnych przestrzeniach [Keohane 2000];
- **łańcuchowość modeli rozwojowych** – liberalizacja („rozszczelnianie" dotychczas istniejących granic, wzrastająca otwartość) sprzyja współpracy i integracji (narastanie współzależności), czyli kreowaniu sieci powiązań, które mają charakter interaktywny napędzają zatem zmiany w gospodarce światowej [Rosińska-Bukowska 2009];

- **podejście systemowe** – kreatywne łączenie antagonizmów typu: globalizacja i regionalizacja (glokalizacja), współpraca i konkurencja (kooperencja) oraz dynamiczny charakter zjawisk wymają ujęcia kompleksowego [Goban-Klas 2007, Cygler 2009].

Odwołując się do cech globalizacji należy podkreślić, że rozwój tych procesów w istocie sprowadza się do kreowania globalnej przestrzeni biznesowej – przejścia z perspektywy „zamkniętej" (narodowej, sektorowej) na perspektywę „otwartą" (ponadnarodową, ponadbranżową). Rodzi to zmiany w funkcjonowaniu poszczególnych sfer gospodarki. Widocznym przejawem jest pogłębianie stopnia umiędzynarodowienia oraz zakresu integracji, prowadzące do koncentracji podmiotów na rynku światowym oraz wyłaniania liderów regionalnych i branżowych. Kapitalne znaczenie dla intensyfikacji tych procesów ma zmiana charakteru relacji państwa – przedsiębiorstwa. W połowie lat 70. XX w., kiedy KTN zdobyły na tyle silną pozycję w gospodarce światowej, aby podjąć walkę konkurencyjną na poziomie ponadnarodowym, zaczęły systematycznie „zawłaszczać" część funkcji dotychczas przypisywanym jedynie państwom. Zasadniczym przejawem globalizacji jest zatem przeniesienie odpowiedzialności za kreowanie uwarunkowań rozwoju na danym obszarze z państw narodowych na ponadnarodowe podmioty i instytucje – tworzenie nowych instytucji, które obok już istniejących, zaczęły prowadzić działalność (regulacyjną) przekraczającą granice państw i sektorów [Stigliz 2004].

Należy podkreślić, że na współczesny obraz globalizacji składają się zarówno zjawiska znane jako pogłębianie międzynarodowego podziału pracy, rozwój wymiany międzynarodowej, budowanie rynku globalnego etc. oraz nowsze, jak: intensyfikacja międzynarodowego transferu kapitału (w tym międzynarodowe fuzje i przejęcia), przepływ wiedzy, technologii, zasobów intelektualnych etc. Zasadne wydaje się zatem dokonanie podziału procesów globalizacyjnych na kolejne fazy rozwojowe i określenie ich cech wyróżniających. W niniejszym opracowaniu wskazano cztery takie fazy:

- **internacjonalizację** (fazę wstępną/narodzin) – dominujące nieregularne, „poszukujące" działania eksportowe; zgodnie z rozwiniętą koncepcją modelu uppsalskiego (etap zerowej internacjonalizacji, trzech „pierwszych kroków w internacjonalizacji") [Wiedersheim-Paul i in. 1978];
- **umiędzynarodowienie** (fazę rozwoju/wzrostu) – budowanie regularnych i trwałych relacji na rynkach zagranicznych traktowane jako konieczność rozwojowa; zgodnie z ideą modelu *Product – Operation Mode – Market* lub koncepcją *Born Globals* [Blomstermo i Deo Sharma 2003];
- **globalizację *sensu stricto*** (fazę dojrzałości/ekspansji) – globalna skala działania; integracja pozioma i pionowa systemu produkcyjnego; budowanie przewagi w oparciu stały przepływ wiedzy w ramach wewnętrznych, stale rozwijanych struktur*;*
- **globalizację korporacyjną** (fazę doskonalenia/nasycenia) – dominacja organizmów zintegrowanych (sieci stanowiących formuły współpracy wymuszające rezygnację z części suwerenności na rzecz poprawy konkurencyjności; „dodawanie" do standardu, dzięki przenoszeniu wypracowywanych wzorców między współpracującymi podmiotami (internalizacja wiedzy w sieci), co pozwala stale kreować wartość dodaną.

Przechodzenie globalizacji przez kolejne fazy oznacza istotne zmiany w uwarunkowaniach funkcjonowania poszczególnych podmiotów i sektorów. Kapitalne znaczenie zyskuje rynkowy charakter alokacji w globalnej przestrzeni biznesowej. Reguły działania w sferze gospodarczej na kolejnych poziomach ulegają zatem ujednolicaniu.

Podstawowymi zasadami rozwoju współczesnych procesów globalizacyjnych są [Rosińska-Bukowska 2012]:

- **zasada standaryzacji i upowszechniania wzorców** – parametryzacja, ustanawianie standardów i możliwie szybkie wdrażanie ich jako rozwiązań minimalnych;
- **zasada pogłębiania skali umiędzynarodowienia** – poszukiwanie nowych źródeł wartości dodanej do standardu (konkurowanie powyżej standardu);
- **zasada glokalności** (efekt synergii globalnej skali działalności i regionalnego zróżnicowania, efektywności globalnej przy zachowaniu lokalnej tożsamości) – koncentracja kapitału w skali globalnej oraz regionalna/produktowa specjalizacja;
- **zasada zrównoważonego rozwoju** (społecznej odpowiedzialności) – kreowanie społecznej wartości dodanej [Porter, Kramer 2011]; kooperencja (współpraca z konkurentami np. innowacje ekologiczne, „zielona rewolucja").

Konkludując, analiza etapów i zasad globalizacji wskazuje, że procesy te ewoluowały, zmieniając systematycznie uwarunkowania działalności we wszystkich sferach. Podkreślić należy, że globalizacja sama w sobie nie jest ani dobra, ani zła. Jest to kolejna faza rozwoju gospodarki światowej, która stawia przed uczestnikami (podmiotami, sektorami) konkretne wyzwania. Nieuchronność i wszechobecność zmian sprawia, że konieczne są odpowiednie dostosowania w celu sprostania nowym wymogom.

Wpływ procesów globalizacji na sektor rolnictwa i gospodarki żywnościowej

Wpływ procesów globalizacji na rolnictwo i sektor gospodarki żywnościowej przez długi okres był ograniczany, z uwagi na traktowanie tej sfery gospodarki jako tzw. obszaru wrażliwego, poszczególne państwa chroniły tę sferę „wyłączając" ją spod regulacji ogólnych. Ekspansywność procesów globalizacji i zmiany, jakie zaszły w nich w dwóch ostatnich dekadach sprawiły jednak, że obecnie można mówić o nowym paradygmacie rozwoju rolnictwa – globalizacji rolnictwa, stopniowym poddawaniu go oddziaływaniu czystych mechanizmów rynkowych o charakterze międzynarodowym.

Upraszczając, globalizacja rolnictwa polega na konieczności przystosowania się tej dotychczas „narodowej enklawy" do wymogów gospodarki otwartej ponad granicami państw ze wszystkimi tego pozytywnymi i negatywnymi konsekwencjami. Paradygmat globalizacji rolnictwa jest zatem w istocie analogiczny do paradygmatu rozwoju innych sektorów w dobie postępującej globalizacji, z tą jednak różnicą, że w przypadku rolnictwa proces ten był w pewnym sensie zamrożony i nagle „wzrosła temperatura"– zrezygnowano z utrzymywanych przez lata, nawet w toku systematycznie postępującej liberalizacji sektora przemysłowego, narodowych barier ochronnych na rynkach krajowych.

Efektem globalnego „otwarcia" rolnictwa i gospodarki żywnościowej jest zniesienie barier utrudniających alokację czynników produkcji, samą produkcję, jak i dystrybucję artykułów rolnych oraz przyspieszony proces standaryzacji metod produkcji, a częściowo także wzorców konsumpcji. Skutkiem tych dynamicznych zmian są przede wszystkim:

- **nasilenie konkurencji cenowej na poziomie produktu standaryzowanego** (w rezultacie często możliwy jest upadek części firm/gospodarstw rolnych, które nie są zdolne w krótkim czasie dostosować się do standardów rynku globalnego) oraz „przewartościowanie" znaczenia jakości produkcji rolnej (przeniesienie punktu

ciężkości z lokalności na globalność – wymóg spełniania standardów globalnych jako priorytet, „narodowe/regionalne" atrybuty jako potencjalna wartość dodana);

- **podjęcie różnorodnych działań konsolidacyjnych** zmierzających do szybkiej poprawy efektywności – często skutkujących podporządkowaniem mniejszych podmiotów produkujących surowce rolnicze gigantom światowym, w tym korporacjom transnarodowym produkującym i dystrybuującym dobra konsumpcyjne;
- **wzrost roli systemów sieciowych o zasięgu globalnym** – organizujących nie tylko skup, ale także przetwarzanie surowców rolnych, wyznaczających standardy produkcji i dystrybucji oraz tempo ich wdrażania; powstanie globalnych sieci biznesowych (GSB) obejmujących wszystkie poziomy kreacji produktu finalnego (od pozyskania surowca rolnego, przez jego przetwórstwo, dostarczanie półproduktów i dóbr finalnych, a nawet konfekcjonowanie, promocję i dystrybucję) – które wykorzystując różne strategie marki, zwłaszcza marki indywidualnej, starają się uzyskać efekt pełnego pokrycia rynku, przez ten zabieg zaburzając percepcję klienta.

Zmiany te to wynik korporacyjności obecnego etapu globalizacji. Ich efektem jest oligopolizacja globalnej przestrzeni biznesowej, także w rolnictwie i gospodarce żywnościowej (podobnie jak miało to miejsce nieco wcześniej w innych sektorach).

Specyfika produkcji rolnej polega na silnym uzależnieniu od warunków naturalnych (cykle produkcyjne), co znacznie zwiększa ryzyko inwestycyjne. Z drugiej jednak strony, rodzaj zaspokajanych potrzeb (fizjologiczne, bezpieczeństwa) sprawia, że jest to lokata w długim okresie względnie pewna. Wyważenie proporcji ryzyka do zysku w niepewnym, ciągle zmieniającym się otoczeniu globalnym jest jednym z czynników powodujących zainteresowanie korporacji tą sferą. Efektem wejścia KTN jako ważnych podmiotów światowego rynku rolnego jest znacząca zmiana geografii handlu międzynarodowego. Kraje wysokorozwinięte w coraz większym stopniu stają się eksporterami netto dóbr żywnościowych (pół wieku temu nadwyżkę wykazywały kraje rozwijające się). Zmianom uległa także struktura rzeczowa światowego handlu rolnego.

Przeważającą część światowej nadwyżki eksportowej kraje wysokorozwinięte „wypracowują" na towarach wystandaryzowanych (zboża, w tym pszenica oraz produkty pochodzenia zwierzęcego), wobec których stosują politykę protekcjonistyczną (argumentując ją często koniecznością zapewniania jakości, ochrony zdrowia obywateli). Ma to negatywny wpływ na poziom cen światowych oraz relacje cenowo-dochodowe, gdyż importerami tych produktów są kraje rozwijające się (tylko niektóre z nich, jak Argentyna czy Brazylia, pozostały eksporterami netto produktów strefy umiarkowanej). Równocześnie wytwarzane głównie przez państwa słabiej rozwinięte produkty tropikalne (jak np.: kawa, kakao, herbata, kauczuk) są konsumowane przede wszystkim w krajach rozwiniętych. Ich produkcja jest systematycznie zwiększana, co powoduje rosnące nasycenie rynków zbytu, a w konsekwencji spadek ich relatywnych cen [Dybowski 2005].

Można mówić o monopolizacji i monopsonizacji sfer najbardziej opłacalnych w rolnictwie w wyniku, których następuje transfer zasobów od wytwórców (rolników) do przetwórców/pośredników (korporacji transnarodowych). W konsekwencji wyraźna jest też tendencja zmiany wykorzystania gruntów. Często rezygnuje się z produkcji dotychczas wytwarzanych, podstawowych towarów żywnościowych lub tradycyjnych, lokalnych produktów na rzecz najbardziej dochodowych, w danym momencie, surowców służących zaspokojeniu globalnego zapotrzebowania przynoszącego większe *profity* (np. wzrost popytu na dobra luksusowe, towary nieżywnościowe typu krewetki i kwiaty)[Sobiecki

2007]. Dodatkowo nacisk na skalę produkcji oraz wprowadzanie „wystandaryzowanych" wymogów (np. określony typ nasion) powoduje monokulturę upraw, wyjaławianie gleb, wzrost „chemizacji" produkcji rolnej jako efektu nacisku na wydajność etc.

Zmiany strukturalne zachodzące w sektorze rolnictwa i gospodarki żywnościowej polegają zatem m. in. na rosnącej koncentracji produkcji i umiędzynarodowieniu zarówno sfery produkcji, jak i dystrybucji dóbr konsumpcyjnych oraz półproduktów pochodzenia rolnego. Oznacza to także zmiany w zarządzaniu łańcuchem żywieniowym, np. wzrastające znaczenie standardów i norm międzynarodowych dla kolejnych grup produktów. W sferze obrotu żywnością i produktami pochodzenia rolnego wykorzystywanymi w innych obszarach gospodarki wyraźna jest tendencja wzrostu roli dystrybucji skoordynowanej (wertykalna integracja kanałów logistycznych). Tendencje te są zgodne z przewidywaniami, m. in. wskazaniami raportu *Agricultural Outlook: 2005–2014* [OECD-FAO 2005].

Globalizacja jest zatem niezmiernie istotnym czynnikiem kształtowania modelu (nowego paradygmatu) rolnictwa i gospodarki żywnościowej XXI w. m. in. poprzez:

- **stałą presję na ceny** – nacisk na obniżanie cen, poprzez standaryzację oraz koncentrację produkcji i dystrybucji w skali globalnej;
- **nowe modele wzrostu gospodarczego** poszczególnych państw i regionów – traktowanie relacji między poziomem urbanizacji a areałem upraw i terenów hodowlanych jako miernika postępu gospodarczego i poziomu rozwoju;
- **tempo i rodzaj wdrażanych zmian** (osiągnięć/innowacji) – nacisk na konkretne obszary uznawane za priorytetowe jako wyznaczniki zdolności dostosowań do wymogów gospodarki opartej na wiedzy (np. zastosowania biokomponentów w paliwach, energii odnawialnej w produkcji jako wskaźników eksploatacji nowoczesnych technologii i działań na rzecz zrównoważonego rozwoju);
- **zmiany wzorców i standardów międzynarodowych** – wskazania, co do rodzaju wykorzystywanych zasobów, wymogów i tempa dokonywania „rewolucji" (adaptacji do ustalonych standardów np. norm prozdrowotnych, proekologicznych).

Postępujący proces globalizacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej przyczynił się do systematycznego upodobniania sie wzorców konsumpcji w różnych krajach i regionach. Sprzyjał temu kierunek rozwoju gospodarki światowej – ogólny wzrost gospodarczy (w tym tempo wzrostu tzw. gospodarek wschodzących), tendencja wyrównywania dochodów poszczególnych segmentów rynku w różnych krajach. Na rzecz ujednolicania modeli spożycia działa także rozwój technologii poprzez przekaz wystandaryzowanej, powszechnie dostępnej informacji marketingowej (internet, TV). Elementem różnicującym pozostają tradycje, wierzenia – jednak w wielokulturowym otoczeniu ich oddziaływanie słabnie lub/i przybiera postać „dodatkowego" wymogu ponad globalny standard. Model ten jest oczywiście zgodny z wymogami globalizacji korporacyjnej. Oznacza to obniżanie kosztów standardu i konkurowanie „wiedzą" powyżej stale rosnącego wzorca bazowego (konkurowanie wartością dodaną). Zasadniczo jest zatem w ujęciu ogólnym pozytywny. Niestety rodzi istotne zagrożenia dla niektórych grup pomiotów, jak i pewnych obszarów działalności rolnej.

Zjawisko globalizacji, jak wskazano w części pierwszej artykułu, jest bardzo złożone i wieloaspektowe. Jako presję wynikającą z tego postępu traktuje się zatem ogół zmian, w tym zmiany demograficzne, klimatyczne, społeczne, polityczne [Pinstrup-Andersen 2013]. Kapitalne znaczenie dla niniejszego badania ma jednak ustalenie, które

z zachodzących zmian miały szczególne znaczenie dla rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Należy bowiem zaznaczyć, że problematyka oddziaływania globalizacji na rolnictwo stanowiła dotychczas raczej margines w prowadzonych rozważaniach teoretycznych, jak i badaniach empirycznych.

Można wskazać dwie zasadnicze przyczyny. Po pierwsze, rolnictwo uznano za sektor, w którym źródłem finansowania są kapitały wewnętrzne, a jedyną formą kapitału zewnętrznego oddziaływującą na rolnictwo są kredyty bankowe (zasadniczo dostarczane przez lokalne/krajowe instytucje finansowe). Skutkiem tego było uznanie swoistej „izolacji" sektora od konsekwencji międzynarodowych przepływów kapitału związanych z postępem globalizacji. Po drugie, w wielu państwach z uwagi na „wrażliwość" produkcji rolnej (jej strategiczny charakter w gospodarce narodowej) przez wiele lat utrzymywano budżetowy model podtrzymywania dochodów rolniczych. W efekcie znacząca ich część była rzeczywiście wyłączona z oddziaływania mechanizmu rynkowego (np. model WPR UE) – tym samym w znacznym stopniu z oddziaływań globalizacji [Kulawik 2005].

W konsekwencji utrzymywania swoistego „parasola narodowego" (w UE ponadnarodowego) nad rolnictwem, do połowy lat 90. XX w. uzasadnione było twierdzenie o niskiej atrakcyjności sektora jako obszaru zaangażowania korporacji transnarodowych, a tym samym ograniczonym wpływie zmian globalnych na rolnictwo. Sytuacja uległa jednak zmianie, po wejściu gospodarki światowej w fazę globalizacji korporacyjnej (po Rundzie Urugwajskiej GATT). KTN zaczęły podejmować intensywne działania inwestycyjne także w sektorze rolno-spożywczym, np. jedna z największych fuzji piątej fali M&As – BestFood i Unilever. Najpotężniejsze z korporacji, będące *orchestratorami* GSB [Brown i in. 2001, Fung i in. 2007], posiadają obecnie nie tylko wielowarstwowe, rozlokowane we wszystkich częściach świata systemy produkcyjno-dystrybucyjne, ale także ogromne „systemy kreowania wartości dodanej" – stanowiące fundament budowania wpływów w gospodarce światowej [Rosińska-Bukowska 2012]. Korporacje-*orchestratorzy,* dzięki sile swojego kapitału ekonomicznego i intelektualnego (w tym opartego na współpracy z otoczeniem instytucjonalnym) wyznaczają kierunki zmian i dyktują tempo ich wdrażania. Dotyczy to także rolnictwa. Wydaje się zatem, że mogą one stanowić swoiste zwierciadło procesów zachodzących w gospodarce światowej, w tym w sektorze rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Korporacje stanowią bowiem jądro nowego paradygmatu organizacyjnego światowego handlu żywnością (gdyż stale rośnie rola handlu międzynarodowego z ich udziałem w zaspokajaniu światowego popytu na żywność), ale także systematycznie zwiększają swoje wpływy w obszarze produkcji rolnej.

Ewolucja metod działania korporacji sektora konsumpcyjnego jako forma egzemplifikacji wpływu globalizacji na sektor rolnictwa i gospodarki żywnościowej

W ostatniej części artykułu podjęto próbę egzemplifikacji wpływu globalizacji na sektor rolnictwa i gospodarki żywnościowej wykorzystując jako obiekty badane korporacje transnarodowe działające w sektorze konsumpcyjnym. Przez pryzmat zmian zachodzących, wraz z rozwojem procesów globalizacji, w ich strategiach wskazano główne kierunki modyfikowania uwarunkowań rozwojowych współczesnego sektora rolno-spożywczego.

W badaniu spośród najpotężniejszych KTN, odwołując się do rankingów *World Investment Report*, *Forbes Global 2000*, wybrano 10 przedsiębiorstw koncentrujących się na rynku spożywczym: Nestle, Unilever, Coca-cola, PepsiCo, McDonald, Mondelēz International/Kraft Foods, Inc., Danone, Mars Inc., SabMiller, Monsanto. Ich strategie rozwoju poddano analizie, mającej wskazać charakterystyczne – tożsame i nakładające się w czasie – działania występujące równolegle u wszystkich badanych podmiotów, które stanowią potwierdzenie istnienia nowego paradygmatu organizacyjnego światowego handlu żywnością oraz zmian w obszarze produkcji rolnej. Historię rozwoju (metody ekspansji), ustanawiane powiązania (rodzaj, zasięg), realizowane działania marketingowe (ewolucję stosowanych narzędzi, wachlarz metod) badano pod kątem zbieżności z cyklicznością rozwoju procesów globalizacyjnych.

W niniejszym artykule (z uwagi na jego ograniczoną objętość) zaprezentowano jedynie końcowe wnioski z badania, które wykazało, że:

- stała presja na ceny powoduje dążenie do systematycznego pogłębiania i poszerzania koncentracji produkcji i dystrybucji, co powoduje zmiany systemów organizacyjnych korporacji – wchłanianie lokalnych producentów, przetwórców, firm dystrybucyjnych oraz tworzenie globalnych sieci powiązań (w tym grup lobbingowych);
- wdrażanie przez poszczególne państwa (organizacje, regiony) modeli wzrostu traktujących priorytetowo uprzemysłowienie (przetwórstwo) a „dyskredytujących" działalność produkcyjną (uprawę, hodowlę) doprowadziło do rozwoju/rozbudowy konglomeratów produkcyjno-usługowych z dominującą rolą zarządzającego sferą konfekcjonowania, marketingu i dystrybucji; korporacje funkcjonujące w takiej roli starają się włączać producentów płodów rolnych w swoje struktury, narzucać im „zalecane" metody produkcji, środki ochrony roślin czy odżywki dla zwierząt o określonym składzie – chcąc zapewnić większą wydajność systemu;
- silny lobbing w sektorze, regionie, tak na poziomie narodowym, jak i ponadnarodowym; zawiązywanie koalicji na rzecz budowania wpływów w organach legislacji, zasadniczo eksponuje rozwiązania korzystne dla najpotężniejszych członków systemu sieciowego;
- wdrażanie „innowacyjnych" rozwiązań polega często na akcentowaniu kwestii, które wskazywane są jako priorytety w programach *Corporate Social Responsibility* (CSR jako wskaźnik wykorzystywania nowoczesnych technologii i działań na rzecz zrównoważonego rozwoju); nie zawsze z uwzględnieniem rzeczywistych potrzeb producentów jak i rynku (konsumentów); poprzez odpowiednie działania marketingowe korporacja-*orchestrator* sieci przekonuje współuczestników do określonego modelu działań;
- dynamiczny wzrost w ofertach firm liczby produktów stanowiących odpowiedź na zalecenia zmian wzorców i standardów międzynarodowych – akcentowanie wskazań dotyczących preferowanych w zaleceniach wymogów np. norm prozdrowotnych, proekologicznych – wprowadzanie do oferty produktów „bio", produktów „na określone schorzenia", produktów zdrowszych niż inne w dotychczasowej ofercie etc.

Z uwagi na fakt, że wskazane jako filary nowego paradygmatu elementy (część II artykułu) zostały zidentyfikowane we wszystkich 10 poddanych badaniu korporacjach wydaje się, że można je uznać za zmiany o charakterze uniwersalnym (w sektorze).

Wybrane przykłady zaobserwowanych podczas badania zjawisk[2]:

- **koncentracja sieci o zasięgu globalnym** w celu ściślejszej kontroli systemu i wzrostu globalnej efektywności – może przybierać różnorodne formy: np. Nestle: przejęcia firm Gerber, Goplana, Winiary, Nałęczowianka itd.; PepsiCo: konsolidacja firm dystrybucyjnych np. The Pepsi Bottling Group i PepsiAmericas; Unilever: rozwój sieci *joint venture* np. z PepsiCo, Jeronimo Martins, Kimberly-Clark;
- **systematyczny wzrost nakładów na marketing** (rekordowe nakłady w 2013 r. – Unilever 1,24 mld USD, Coca-cola 280,3 mln USD, McDonald 255,7 mln USD) **oraz jego standaryzacja** – globalny/uniwersalny przekaz („delikatnie" modyfikowany, jeśli to konieczne poprzez odwołanie do lokalnych tradycji, wykorzystanie lokalnej „twarzy" marki, odwołanie do kulturowo-narodowych wymogów rynku);
- **skoncentrowany lobbing** najpotężniejszych KTN – np. „wielkiej Szóstki": Monsanto, Syngenta, DuPont, Dow Chemical, BASF, ConAgra – sześciu gigantów produkujących nasiona i środki ochrony roślin (tylko wydatki Monsanto to 46 mln USD), a także potentatów przemysłu spożywczego takich jak: Unilever, Coca-cola, Pepsico, Kraft, General Mill's, Kellog's, Dean Food, Smucker's, Safeway, Hershe's doprowadziło do odrzucenia poprawki („Preposition 37")[3], która miała spowodować nakaz umieszczana informacji o GMO na etykietach produktów sprzedawanych w USA, co mogłoby ograniczyć ich sprzedaż, mimo, że nacisk społeczny był potężny;
- **działania służące budowaniu wizerunku** – działania CSR typu akcje edukacyjne dotyczące np. zdrowego odżywiania, ekologii, promowania ochrony zasobów wodnych np. Coca-cola: Fundusz Partnerstwa, Fundacja Partnerstwo dla Środowiska, Funduszu Kropli Beskidu, projekt „Rzeki dla Życia" czy McDonald: w latach 1997–2010 wydał 5,5 mln USD z tytułu lobbingu na rzecz bezpieczeństwa żywności i problemu otyłości, w samym tylko 2010 r. aż 1,3 mln USD [Wojtula 2011];
- **tworzenie grup interesu na rzecz zmian w sektorze rolno-spożywczym** i przemyśle konsumpcyjnym jako jeden z wiodących obszarów lobbingu zarówno w USA [Agribusiness 2013] – wydatki na lobbing w obszarze *Agribusiness* osiągnęły rekord w 2013 r. 149,6 mln USD, w tym w obszarze *Agricultural Services/Products* 39,6 mln USD (Monsanto 6,9 mln USD), w obszarze *Food Processing & Sales* 35,8 mln USD (Nestle 4,5 a Kraft 1,8 mln USD) jak i UE [Gueguen 2011] – *European Round Table*, 50 największych korporacji europejskich, w tym m. in. Nestlé, Unilever, lobbing na rynku finalnych produktów spożywczych jak również w sferze „półproduktów" (np. cukru [Cianciara 2013]);
- **działalność konsultingowa służącą standaryzowania i ukierunkowaniu praktyk rolniczych** – zakładanie przez korporacje (Nestlé) firm doradczych (Agrivair, z siedzibą w Vittel) w celu zapewnienia pomocy miejscowym rolnikom w „ekologizacji" ich praktyk rolniczych, co ma służyć zachowania wysokiej jakości płodów używanych w produktach korporacji [Nestle 2014] lub standaryzacji metod

[2] Dane liczbowe pochodzą z Annual Report badanych korporacji z lat 2000-2013 analizowanych w toku prowadzonego badania oraz materiałów promocyjnych badanych podmiotów.

[3] Wśród krajów rozwiniętych USA jest jedynym krajem, gdzie żywność GMO sprzedawana jest bez ograniczeń. W krajach UE, a także m. in. w Japonii, Australii, Chinach, Brazylii, Korei Pd., RPA taki wymóg istnieje. Protest konsumencki w USA doprowadził do głosowania na rzecz wymuszenia informowania klientów o genetycznie modyfikacjach żywności – w efekcie lobbingu poprawka została odrzucona.

produkcji – wymuszenie na dostawcach jednego sposobu produkcji (hodowla drobiu, trzody chlewnej), techniki przygotowana półproduktów (McDonald);

- **uzupełnianie oferty o „zgodne z trendami" marki i kategorie produktów** (choć zwykle produkty te nie są najrentowniejszymi elementami oferty, to pełnią istotną funkcję marketingową dla globalnej sieci) odpowiednio – Coca-cola np. woda Kropla Beskidu, soki Cappy; McDonald – sałatki, soki, owoce; Nestle – wody Perrier, Aquarel, Nałęczowianka czy napoje Nestea, Nesqiuck.

Dodatkowo należy zauważyć, że równolegle do zmian wywoływanych przez postępującą globalizację w sferze produkcji i handlu rolnego występuje silna presja o charakterze zwrotnym. Rosnące w siłę globalne sieci biznesowe (będące efektem globalizacji) stają się źródłem silnych impulsów zmieniających uwarunkowania rozwojowe. Systemy biznesowe „awansowały swoimi wpływami" z poziomu mikro- na poziom mezo- a często nawet makroekonomiczny – oddziaływają na regulacje ustanawiane przez organizacje międzynarodowe i państwa, co potwierdza analiza ich działalności lobbingowej [Czub 2012, Oświecimski 2012].

Podsumowanie

W opracowaniu starano się wskazać główne kierunki zmian w sektorze rolnictwa i gospodarki żywnościowej wywołane postępującymi i ewoluującymi procesami globalizacji. Podkreślono, że rolnictwo było dotychczas enklawą częściowo chronioną przed wpływami zachodzących zmian jednak obecnie sektor ten musi szybko zrozumieć istotę procesów globalizacji jak również ich nieuchronność. W artykule zwrócono jedynie uwagę na kluczowe obszary zmian w sektorze (ujęcie mezoekonomiczne globalizacji) i ich konsekwencje dla sfery mikroekonomicznej na podstawie badania 10 korporacji reprezentujących sektor konsumpcyjny (zaprezentowano jedynie końcowe wnioski z badania). Zwrócono uwagę, że obecny etap rozwoju globalizacji z uwagi na swój „korporacyjny" charakter, powoduje występowanie silnych sprzężeń zwrotnych pomiędzy różnymi poziomami gospodarki, w tym mikro (przedsiębiorstwa i ich sieci) a makro (państwa, i ich organizacje – kształtowanie wzorców i uwarunkowań rozwojowych).

Przeprowadzone badanie (10 *case study*) wykazało, że globalizacja dokonała istotnych zmian w metodach działania korporacji sektora konsumpcyjnego – wszystkie zmiany stanowią odzwierciedlenie nowych wyzwań, czyli wymogów fazy globalizacji korporacyjnej. Tym samym można stwierdzić, że rolnictwo i gospodarka żywnościowa zostały w przyspieszonym tempie włączone w procesy globalizacji. Niesie to ze sobą tak pozytywne zmiany – wzrost efektywności produkcji, edukacja ekologiczna, kreowanie wartości dodanej do rosnącego standardu światowego, jak i negatywne – uprawy[4] i żywność modyfikowana genetycznie (o nie do końca zbadanych skutkach zdrowotnych), zmiany charakteru produkcji „z jakościowego" („bio", organiczny) na „ilościowy" (służący np. maksymalizacji wydajności z hektara użytków rolnych) etc.

[4] Ziarno genetycznie modyfikowane zwykle wymaga przewidzianej w procesie modyfikacji genetycznej dawki agresywnych pestycydów, herbicydów, aby dawało pożądane plony.

Literatura

Agribusiness: Lobbying, [2013]: Interest Groups, Lobbying Totals, 1998–2014 [Tryb dostępu:] http://www.opensecrets.org/industries/lobbying.php [Data odczytu: luty 2014].

Annual Reports [2000-2013]: Nestle, Unilever, Coca-cola, Pepsico, McDonald, Mondelēz International/Kraft Foods, Inc., Danone, Mars Inc., SabMiller, Monsanto.

Blomstermo A., Deo Sharma D. [2003]: Learning in the Internationalization Process of Firm. Edward Elgar Publishing, Cheltenham Northampton, ss. 262–263.

Brown T. E., Davidsson P., Wiklund J., [2001]: An Operationalization of Stevenson's Conceptualization of Entrepreneurship as Opportunity − based Firm Behavior, *Strategic Management Journal*, no 22, ss. 953−968.

Cianciara A., [2013]: Lobbing w sprawie reformy unijnego rynku cukru [Tryb dostępu:] http://www.gf24.pl/11330/lobbing-w-sprawie-reformy-unijnego-rynku-cukru [Data odczytu: sierpień 2013].

Czub J. F., [2012]: Lobbing grup biznesu w Unii Europejskiej, Poltex, Warszawa.

Cygler J., [2009]: Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, ss. 19–20.

Dybowski G. [2005]: Globalne regulacje w światowym handlu żywnością. Ocena wpływu na rozwój rolnictwa na świecie. *Wpływ procesu globalizacji na rozwój rolnictwa na świecie* nr 17, ss. 42–55.

Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J., [2008]: Systemic Competitiveness: A New Challenge for Firms and for Government, [w:] Milestones in a Process of Innovation, Change and Development, Buenos Aires/Dortmund.

FAO [2004]: Globalization, Urbanization and Changing Food System in Developing Countries, [in:] The State of Food Insecurity in the World 2004, Rome. [Tryb dostępu:] ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y5650e/y5650e00.pdf [Data odczytu: luty 2014].

FAO [2004]: A World Agriculture: Towards 2015/2030 – An FAO Perspective, (ed.) J. Bruisma [Tryb dostępu:] http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/esag/docs/y4252e.pdf [Data odczytu: luty 2014].

Fung V. K., Fung W. K., Wind Y. (Jr.), [2008]: Konkurowanie w płaskim świecie. Budowanie przedsiębiorstw przystosowanych do płaskiego świata, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, ss. 40–42.

Goban-Klas T., [2002]: Glokalizacja jako remedium na globalizację, [w:] Oblicza procesów globalizacji, red. M. Pietraś, Wydawnictwo UMCS, Lublin, s. 243.

Gueguen D., [2011]: Lobbing europejski, Krajowa Szkoła Administracji Publicznej, Warszawa, ss. 119–129.

Koehane R. O, Nye J. S. (Jr.), [2000]: Globalization: What's New? What's Not? (And So What?), *Foreign Policy*.

Kulawik J. [2005]: Globalizacja finansowa a rolnictwo – wstępna analiza problemu. *Wpływ procesu globalizacji na rozwój rolnictwa na świecie* nr 17, ss. 10–11.

OECD-FAO [2005]: OECD-FAO Agricultural Outlook: 2005–2014. [Tryb dostępu:] http://www.oecd.org/trade/agricultural-trade/35159002.pdf [Data odczytu: luty 2014].

Pinstrup-Andersen P. [2013]: Can Food and Agricultural Policies be Effective Tools to Improve Health and Nutrition? [Tryb dostępu:] http://www.nutritionworks.cornell.edu/media/course/handouts/PinstrupAndersen3-7-2013.pdf [Data odczytu: luty 2014].

Nestle [2013]: Good Food, Good Life, Raport CSV Nestle 2008–2012 [Tryb dostępu:] http://www.nestle.com/csv/case-studies [Data odczytu: luty 2014].

Oświecimski K., [2012]: Grupy interesu i lobbing w amerykańskim systemie politycznym, Ignatianum, Kraków.

Porter M. E., Kramer M. R., [2011]: The Big Idea: Creating Shared Value, *Harvard Business Review*, no 89 (1/2), ss. 62–77.

Rosińska-Bukowska M. [2009]: Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej. Dom Wydawniczy Duet, Toruń, ss. 29–30.

Rosińska-Bukowska M. [2012]: Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, ss. 38–41,179–186.

Scholte J. A. [2000]: Globalization: A Critical Introduction. St. Martin's Press Inc, New York, ss. 43–56.

Sobiecki R. [2007]: Globalizacja ekonomiczna a zmiana uwarunkowań produkcji rolniczej, SGH, [Tryb dostępu:] http://www.cbr.edu.pl/konf2007/prezentacje_pdf/sobiecki.pdf [Data odczytu: luty 2014].

Stigliz J. E. [2004]: Globalizacja. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 26.

Wiedersheim-Paul F., Olson H. C., Welch L. S. [1978]: Pre-Export Activity: The First Step in Internationalization. *Journal of International Business Studies* 1978, nr 9 (1), ss. 47–58.

Wojtula R., [2011]: Działalność lobbingowa firmy Mcdonalds, [Tryb dostępu:] http://prezi.com/4mv67uongbdc [Data odczytu: maj 2011].