

ZBIGNIEW T. WIERZBICKI

AGRIBUSINESS — WYŁANIAJĄCA SIĘ NOWA GAŁĄŻ AMERYKAŃSKIEJ SOCJOLOGII WSI

I. KONCEPCJA AGRIBUSINESSU A INTEGRACJA PIONOWA

Chyba nie ulega wątpliwości, że stoimy u progu trzeciej, największej z dotychczasowych, rewolucji agrarnej, której niezwykłość można porównać do osiągnięć w dziedzinie zdobywania kosmosu. Pierwsza rewolucja rolnicza w Stanach dokonała się w połowie XIX w. Polegała ona głównie na wprowadzeniu na szeroką skalę maszyn rolniczych poruszanych siłą pociągową (np. żniwiarek). Druga rewolucja, w latach dwudziestych XX w., przyniosła dalsze zmiany: miast siły pociągowej — siłę mechaniczną, a co za tym idzie — wzrost produktywności na jednego zatrudnionego w rolnictwie oraz wzrost komercjalizacji gospodarstw rolnych. Wreszcie trzecią rewolucję, której początki przypadają na lata pięćdziesiąte, charakteryzuje imponujący rozwój technologii oparty na licznych wynalazkach naukowych, przesuwanie się wielu czynności dokonywanych dawniej na terenie farmy, poza jej obręb, zwiększająca się specjalizacja gospodarstw oraz dalszy postęp w organizacji rynku rolnego. Pewnym ogólnym wskaźnikiem przemian i postępu w rolnictwie amerykańskim w ciągu ostatnich 150 lat jest niezwykle wzrost produktywności na jednego zatrudnionego (tab. 1). Tak więc produkcja żywności, roślin przemysłowych i tytoniu na jednego pracującego w rolnictwie wzrosła w tym okresie siedmiokrotnie.

Tabela 1

Liczba „żywionych” osób przez jednego pracującego w rolnictwie w latach 1820 — 1962

Rok	Liczba osób	Rok	Liczba osób
1820	4,12	1950	15,47
1920	8,27	1955	19,48
1940	10,69	1960	25,85
1945	14,55	1962	28,57

Źródło: Economic Forces in the U.S., Bull. No 1384, sierpień 1963, wyd. U.S. Department of Labor, s. 28.

Nowa technologia, określana niekiedy powiedzeniem *push button technique* (technika naciskania guzika), zmieniła sytuację farmera na rynku. Stał się on wąsko wyspecjalizowanym producentem, a jednocześnie i konsumentem na dużą skalę szeregu artykułów, by przykładowo tu wymienić: nawozy chemiczne, maszyny rolnicze, środki napędowe, wyselekcjonowane nasiona itp. Rolnicy amerykańscy wydają na zaopatrzenie swoich gospodarstw 17 mld dolarów rocznie, natomiast wartość rynkowa produkcji rolnej sięga 30 mld dolarów, a w wyniku dalszych uszlachetniających procesów, odbywających się poza farmami, wzrasta do 75—90 mld dolarów. I tak, na przykład w 20-centowym bochenku chleba mieści się zaledwie 2¹/₂ centa wartości pszenicy, a w 4-dolarowej koszuli bawełnianej — zaledwie 25 centów przypada na surowiec bawełniany wyprodukowany przez rolnika. Mleko nie jest sprzedawane w stanie surowym od krowy, lecz pasteryzowane i homogenizowane i dostarczane do drzwi konsumenta w butelkach lub kartonach itp. Produkt zaś, który otrzymuje obecnie farmer jako konsument, przechodzi różne stadia procesu gospodarczego nim uzyska właściwą mu formę¹. W ten sposób między farmera a konsumenta środków spożywczych z jednej, a producenta podstawowych artykułów przemysłowo-rolnych z drugiej strony wszedł długi łańcuch pośredników przetwórców i dystrybutorów, od których farmer staje się coraz bardziej uzależniony.

Naszkiecowana ewolucja gospodarcza stwarzała przesłanki dla powstania i rozwoju dwóch zjawisk: agribusinessu i integracji. Pojęć tych nie należy jednak utożsamiać. Termin integracja przyszedł do rolnictwa i do agribusinessu z przemysłu, przy czym rozróżniamy dwa rodzaje integracji: pionową i poziomą. Obie, będąc zastosowaniem fundamentalnych zasad podziału pracy i specjalizacji, nie wyłączają się, jednak bardziej rozpowszechniona jest integracja pionowa. Generalnie biorąc, może oznaczać ona zarówno proces, jak i pewną strukturalną formę łączenia czy wiązania kilku stopni lub etapów w procesie produkcji, przetwórstwa, zaopatrzenia i dystrybucji pod jednym kierownictwem, albo z jedną instytucją kontrolującą na czele. Integracja pionowa jako proces posiada dwie formy: wschodzącą i schodzącą. W przypadku agribusinessu pierwsza zaczyna się na farmie, druga — w fazie dystrybucji i przetwórstwa, schodząc stopniowo ku produkcji rolniczej.

Warto tu podkreślić dwa fakty: po pierwsze, integracja pozioma nie rozwinęła się w rolnictwie (farmy-fabryki) częściowo, niewątpliwie na skutek ciągle silnej w Ameryce ideologii farmy rodzinnej; po drugie,

¹ E. M. Rogers, *Social Change in Rural Society, A Textbook in Rural Sociology*, New York 1960, s. 344—345. Jeszcze 30 lat temu — pisze Rogers — rolnik amerykański był sam dla siebie głównym dostawcą, produkując u siebie 70—80% tego, co było niezbędne dla prowadzenia gospodarstwa. Obecnie pokrywa swe zaopatrzenie w 50% poza gospodarstwem. Na ogół uważa się, że na jednego rolnika pracuje dwóch nie-rolników.

integracja pionowa poczyniła znacznie mniejsze postępy w rolnictwie niż w innych działach gospodarki narodowej. Wystąpiło to wyraźnie, jak zobaczymy, w samym agribusinessie, którego poszczególne części są bardzo nierównomiernie zintegrowane.

Pojęcie agribusinessu, wprowadzone po raz pierwszy do literatury w 1955 r. przez Johna H. Davisa, oznacza część ekonomii narodowej obejmującej sumę wszystkich operacji w dziedzinach związanych bezpośrednio lub pośrednio z rolnictwem². Zgrupować je można w trzy zasadnicze sektory, określane przez Davisa jako agregaty: Farm Supplies, Farming oraz Processing Distribution. Pierwszy to sektor zaopatrzenia producentów rolnych w środki produkcji, a więc przedsiębiorstwa dostaw traktorów, maszyn rolniczych, paliwa, nawozów sztucznych, środków chemicznych, pasz przemysłowych, itp. Do tego działu zalicza się również usługi świadczone rolnikom przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa. Drugi to sektor produkcji rolnej rozumianej jako wytwarzanie surowych produktów rolnych, bez żadnych innych funkcji wchodzących dotąd w zakres tradycyjnego rolnictwa. Do trzeciego wreszcie sektora zalicza się przetwórstwo i dystrybucję środków żywności, innymi słowy — przemysł rolno-spożywczy oraz handel spożywczy.

Należy zwrócić tu uwagę na dwie istotne cechy agribusinessu. Po pierwsze, nie ma on jako całość centralnego ośrodka dyspozycyjnego ani jakiejś instytucji kontrolującej. Składa się bowiem z paru milionów farm i kilkuset tysięcy przedsiębiorstw rolno-spożywczych, z których każde jest formalnie biorąc niezależne w podejmowaniu swych decyzji. Do nich trzeba dodać setki stowarzyszeń organizacji handlowych, organizacji farmerskich, komitetów ekonomicznych i instytucji quasi-naukowych, oświatowych i konsultacyjnych, powiązanych z agribusinessem, lecz realizujących swe własne cele i interesy. Po drugie, rolnictwo w ścisłym tego słowa znaczeniu jest w nowym układzie tylko jednym z segmentów całego układu przemysłowo-handlowo-rolniczego, częściowo powiązanego procesami integracji pionowej. Powiązania te realizowane są bądź w sensie bezpośredniego zawładnięcia (jeden właściciel jakiegoś działu lub paru etapów procesu gospodarczego), bądź częścię, poprzez umowy gospodarcze między kontrahentami.

II. KORZYSTNE I NIEKORZYSTNE STRONY INTEGRACJI

Wielu ekonomistów i socjologów amerykańskich podkreśla gospodarczo-amelioratywną funkcję integracji pionowej, która ich zdaniem

² J. H. Davis, R. A. Goldberg, *A Concept of Agribusiness*, Boston 1957, s. 7. Zob. również J. Rasiński, *Johna H. Davisa koncepcje „agribusinessu”*, *Wiś Współczesna* 1964, nr 6(88), s. 141; ponadto E. L. Butz, *Agribusiness in the Machine Age*, w: *Power to Produce, Yearbook of Agriculture 1960*, s. 380 i n.

stanowi kluczowy czynnik w przyspieszonym rozwoju rolnictwa³. Oto farmerzy dzięki umowom kontraktacyjnym z integratorem otrzymują różnorodną pomoc: naukowe konsultacje, potrzebne środki chemiczne czy też kwalifikowane nasiona; dzięki temu mogą zwiększyć produktywność swych gospodarstw, wreszcie niezbędny do utrzymania się na rynku kapitał⁴. Z drugiej jednak strony integracja ogranicza swobodę decyzji gospodarczych rolnika, gdyż — jak piszą Toyler i Jones — „produkcja żywności i włókna stała się czymś więcej niż wewnętrzną sprawą gospodarstwa. Stała się agribusinessem, gdy sto lat temu zależała całkowicie od decyzji samowystarczalnego i . . . niezależnego farmera”⁵.

Ogólnie przeważa jednak opinia, że korzyści dominują nad negatywnymi stronami procesu integracji. Podajemy tu krótki bilans pozytywów i negatywów integracji pionowej z punktu widzenia farmera, gdy czynnikiem integrującym (integratorem) jest przedsiębiorca lub instytucja nierolnicza⁶. Korzyści dla farmera: 1) zmniejszenie ryzyka, gdyż integrator przyjmuje na siebie co najmniej jego część; 2) możliwość uzyskania kredytów na inwestycje i rozszerzenie operacji, co ma szczególne znaczenie dla młodych farmerów, rozpoczynających samodzielne gospodarowanie; 3) integrator dostarcza zazwyczaj technicznej i ekonomicznej pomocy; 4) sezonowe i technologiczne właściwości pracy rolnika, powodujące zarówno wahania w dochodzie, jak i zapotrzebowaniu na siłę roboczą, ulegają w przypadku integracji znacznemu ograniczeniu. Wśród niekorzystnych dla farmera stron integracji należy wymienić: 1) wspomniane już ograniczenia swobody decyzji gospodarczych na własnej farmie; 2) ograniczone możliwości uzyskania wysokich zarobków; 3) częste ograniczenie pełnego wykorzystania nowych maszyn i urządzeń oszczędzających pracę; 4) farmerzy nie objęci integracją mogą mieć trudności ze zbytem swych produktów na wolnym rynku.

³ A. Herrel de Graf, profesor ekonomiki rolnictwa w Cornell University w Ithaca, otwierając w 1958 r. sesję poświęconą integracji pionowej w amerykańskim rolnictwie, przyrównał ją do „rolniczego sputnika”, przyznając tym samym pionowej integracji w rolnictwie tę rolę, jaką w technice podróży kosmicznych odegrał radziecki sputnik. Cyt. za J. Rasińskim, *Integracja pionowa rolnictwa USA*, Warszawa 1964, s. 8. Zob. również A. Romanow, *Pojęcie „integracji” w rolnictwie USA*, Roczniki Socjologii Wsi 1967, t. V.

⁴ Zwraca na to m. in. uwagę E. L. Butz, op. cit., s. 383. Również na skutek wysokich podatków w przypadku dziedziczenia coraz większa część kapitału farmy jest dostarczana z pozarolniczych działów gospodarki narodowej, właśnie poprzez integrację pionową.

⁵ L. Taylor, A. R. Jones, Jr., *Rural Life and Urbanized Society*, New York 1966, s. 205.

⁶ Na podstawie: L. Taylor i A. R. Jones, *Rural Life...*, op. cit., s. 313—314.

III. PRZYKŁADY INTEGRACJI PIONOWEJ

Systematyczny rozwój integracji pionowej w rolnictwie, przeważnie „schodzącej”, często występującej łącznie z procesami koncentracji przedsiębiorstw integrujących, datuje się mniej więcej od 1950 r. Przed tą datą można wskazać zaledwie na parę przykładów integracji na większą skalę w rolnictwie amerykańskim. I tak, na Hawajach została zintegrowana produkcja cukru trzcinowego, a na zachodnim wybrzeżu — owoców cytrusowych⁷. Obecnie najsilniej zintegrowana jest produkcja broilerów, bo w 95% (75% broilerów produkuje się na zasadzie umów, pozostałe 20% — przedsiębiorstwa stanowiące własność integratora, tzw. company-owned farms). Podobnie, przeważnie na podstawie umów, są zintegrowane wylęgarnie jaj (w 95%), produkcja warzyw w puszkach lub w stanie mrożonym (90%), prawie cała produkcja fasoli, grochu i słodkiej kukurydzy itp. Rynek świeżych warzyw jest zintegrowany w ponad 50%⁸; produkcja indyków w 85%, młodego bydła rzeźnego w 30%, owiec w 25%, mleka w 30%, świń w 10% itp. Integracja produkcji kwalifikowanych nasion postępuje szybko, i tak np. 90% nasion hybrydy kukurydzy oraz sorga produkowanych w Texas jest objęte akcją kontraktacyjną. Mimo to, do całkowitej integracji sektora produkcji rolnej jest jeszcze daleko. Według obliczeń Davisa i Goldberga, dotyczących wprawdzie lat 1954—1955, zaledwie 5% ogółu transakcji w agribusinessie (w produkcji, zaopatrzeniu farm, w przetwórstwie, przechowalnictwie i dystrybucji handlowej żywności i roślin przemysłowych) było dokonanych za pośrednictwem zintegrowanego pionowo z produkcją rolną mechanizmu gospodarczego. Natomiast 20% wszystkich artykułów produkcji rolniczej oraz zaopatrzenia farm przechodziło poprzez spółdzielnie farmerskie⁹. Nie można jednak każdej handlowej działalności spółdzielczości rolniczej traktować jako działania integracyjnego i każdej spółdzielni jako integratora produkcji rolnej, chociaż prawdą jest, że w ostatnich latach wzmogły się tendencje w spółdzielczości z jednej

⁷ Poprzez spółdzielnie, w pierwszym przypadku łączące produkcję na plantacjach z przetwórstwem, w drugim przypadku zajmujące się całkowitym zbytem. Niekiedy umowy między farmerami a spółdzielniami zapewniają pierwszym pomoc i opiekę ze strony kooperatywy w pielęgnacji drzew, irygacji, spryskiwaniu sadów i zbiorze owoców, zob. L. Taylor, A. R. Jones, op. cit., s. 314—315.

⁸ Umowy są często ustne, np. między farmerami i dostawcami w przypadku ziemniaków (w 40% prywatny integrator, w 10% — spółdzielnie zbytu). Nieraz umowy ustalają gatunki warzyw, rodzaj stosowanego nawozu czy też środków owadobójczych. W tych przypadkach wykonanie umów jest często kontrolowane przez kompanie produkujące czy sprzedające środki objęte umowami, L. Taylor, A. R. Jones, op. cit., s. 316; zob. również A. Romanow, op. cit.

⁹ J. H. Davis, R. A. Goldberg, op. cit., s. 18.

strony, a wśród farmerów z drugiej, by wstąpić na własną drogę integracji pionowej¹⁰.

Wydaje się jednak nie ulegać wątpliwości, że postępująca integracja przyspiesza znacznie proces specjalizacji farm amerykańskich, oddziałując w tym kierunku również na farmy nie objęte procesami integracji. Pracują one na określony rynek, prowadzone w coraz większym stopniu w sposób zgodny z zasadami racjonalności, i coraz bardziej zależne od wielu różnorodnych gałęzi przemysłu, handlu i usług.

IV. SPOŁECZNO-EKONOMICZNA PROBLEMATYKA AGRIBUSINESSU

Rozpatrując agribusiness w jego ilościowym aspekcie Davis i Goldberg stwierdzili przede wszystkim zmieniający się udział poszczególnych sektorów w wartości końcowej środków żywności. I tak, gdy w 1910 r. końcowa wartość wyprodukowanych w USA środków żywności wynosiła 8,9 mld dolarów, to na sektor zaopatrzenia wypadło 11% (wartość zużytych środków produkcji i usług dostarczanych sektorowi produkcji

Tabela 2

Zatrudnieni w całej gospodarce Stanów w agribusinessie (według trzech sektorów) oraz w zawodach pozarolniczych

Zatrudnieni (w mln)	Rok		Zmiana (w %)	Rok 1960	Zmiana (w %)
	1947	1954			
1. W całej narodowej gospodarce	60,2	64,5	+7,1	68	+5,4
2. Ogółem w agribusinessie w sektorze:	24,5	24,0	-2	26	+8,3
zaopatrzenia rolnictwa	5,0	6,0	+20	7,0	+16,7
produkcji rolnej	10,0	8,0	-20	8,0 ^a	0
przetwórstwa i dystrybucji	9,5	10,0	+5,3	11,0	+10,0

a Liczba przybliżona.

Źródło: Pozycja 1 i 2 odnośnie do 1947 i 1954 r. na podstawie: J. H. Davis i R. A. Goldberg, *A Concept of Agribusiness*, Boston 1957, s. 11 i 14; odnośnie do 1960 r. na podstawie: E. L. Butz, *Agribusiness in the Machine Age*, w: *Power to Produce*, Yearbook of Agriculture 1960, s. 380 i n.

¹⁰ L. Taylor, A. R. Jones, op. cit., s. 320—321. Integracja wymaga znacznych na ogół nakładów kapitału, co wstrzymuje wiele spółdzielni od przejścia na ten system działalności. Ponadto niektóre zasady spółdzielcze pozostają w zasadniczej niezgodności ze stosowanymi w integracji metodami, np. obowiązek spółdzielni do przyjmowania od swych członków całej ich produkcji, podczas gdy umowy kontraktacyjne między integratorem a farmerem bardzo ściśle określają ilość i jakość produktów. Natomiast obie te formy działania gospodarczego ofiarowują farmerom znaczną pomoc techniczną.

rolnej), na sektor produkcji rolnej — 54% (wartość środków produkcji i nakładów siły roboczej wniesionych przez rolnictwo), wreszcie na sektor przetwórstwa i dystrybucji 35% (wartość dodana do produktów rolnych przez przemysł rolno-spożywczy i obrót hurtowo-detaliczny). Analogiczne wskaźniki dla r. 1947 wynoszą: 20%, 26% i 54%, dla r. 1954: 21%, 17%, 62%¹¹. Tak więc udział sektora rolnego w wartości końcowej środków żywności stale maleje, przede wszystkim na rzecz trzeciego sektora. Tendencja ta dotyczy wszystkich farm, chociaż w większym relatywnie stopniu wystąpi w dużych farmach, nastawionych głównie na produkcję towarową. Nie ma więc przesady w stwierdzeniu Davisa i Goldberga, że farmer amerykański nie mógł dzisiaj egzystować ani przez tydzień bez pomocy licznych zakładów usługowych i przemysłowych.

Inna charakterystyczna tendencja ewolucji agribusinessu przejawia się w zmianach liczby zatrudnionych w poszczególnych sektorach (tab. 2 i 3), co szczególnie wyraźnie wystąpiło w okresie 1947—1954, na który powołują się Davis i Goldberg: przy niewielkim spadku liczby osób zatrudnionych ogółem w agribusinessie (w 1947 r. — 24,5 mln, a w 1954 r. — 24,0 mln) zmniejszyła się jedynie liczba pracujących w sektorze rolniczym i to o 2 mln (z 10 mln na 8 mln). W pozostałych dwóch sektorach nastąpił wzrost liczby zatrudnionych: w pierwszym o 1 mln, (20%), w trzecim o 0,5 mln (5,3%). Tak więc z całego agribusinessu odpłynęło do pracy nie związanej z rolnictwem jedynie 0,5 mln ludzi, natomiast 1,5 mln osób znalazło zatrudnienie w pozostałych sektorach, przede wszystkim w zaopatrzeniu.

Tabela 3

Rozdział zatrudnionych w poszczególnych sektorach w % ogólnej liczby zatrudnionych w całym agribusinessie

Sektor	1947	1954
Zaopatrzenie rolnictwa	20,4	25,0
Produkcja rolna	40,8	33,3
Przetwórstwo i dystrybucja	38,8	41,7
Ogółem w agribusinessie	100,0	100,0

Źródło: J. H. Davis, R. A. Goldberg, op. cit., s. 14.

Podobna tendencja utrzymała się w zasadzie i w latach następnych, o czym świadczą przytoczone za E. L. Butzem dane dla 1960 r., nie tyle jednak na skutek zmniejszenia się liczby zatrudnionych w sektorze produkcji rolnej, co zwiększenia się liczby pracujących w pozostałych dwóch sektorach. Inne dane wskazują jednak w sposób niewątpliwy na

¹¹ J. H. Davis, R. A. Goldberg, op. cit., s. 14; J. Rasiński, *Johna H. Davisa koncepcje ...*, op. cit., s. 142.

stały spadek zatrudnionych w rolnictwie¹². Wychodzący więc z gospodarstw pozostają w większości w agribusinessie, który stwarza nowy, chłonny rynek pracy dla dzieci rolników, tak iż na przykład zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników w obu nierolniczych sektorach jest obecnie większe niż podaż¹³.

Poszczególne sektory rozwijają się więc nierównomiernie, co rzuca pewne dodatkowe światło na problemy rolnictwa w ogólnym kontekście życia amerykańskiego. I tak np. popularne stwierdzenie, że jeden pracujący w rolnictwie amerykańskim żywi coraz to większą liczbę osób (tab. 1) jest prawdziwe, jeżeli rozpatruje się stosunek liczby zatrudnionych w sektorze produkcji rolniczej do liczby ludności w Stanach utrzymującej się z pozarolniczych źródeł dochodu. Gdy jednak porównuje się liczby zatrudnionych w całym agribusinessie, co zdaniem Davisa i Goldberga jest właściwsze, z liczbą pracujących w innych działach produkcji, to sytuacja będzie inna.

Odrębnymi, istotnymi cechami charakteryzującymi agribusiness ze społeczno-ekonomicznego punktu widzenia są: wartość wyposażenia w trwałe środki produkcji na jednego pracownika oraz wysokość zarobków w poszczególnych sektorach. Jeśli chodzi o pierwsze zagadnienie, to wzrost wartości wyposażenia w środki produkcji w agribusinessie w badanym okresie (1947—1954) był tak znaczny, iż zbliżał się niemal

Tabela 4

Wartość trwałych środków produkcji na 1 zatrudnionego w agribusinessie i pozostałych przemysłach (w dolarach)

Przeciętna wartość	1947	1954
Wartość trwałych środków produkcji na jednego zatrudnionego w agribusinessie	6890	9175
Wartość trwałych środków produkcji na jednego zatrudnionego we wszystkich pozostałych przemysłach	9320	9525

Źródło: J. H. Davis, R. H. Goldberg, op. cit., s. 11,

¹² Według danych Departamentu Rolnictwa w Waszyngtonie liczba zatrudnionych w rolnictwie wynosiła w mln osób: w 1940 r. — 11, 1950 — 9,9, 1955 — 8,4, 1960 — 7,1, 1962 — 6,7 zob. A. B. Barach, *Stany Zjednoczone A. P. i ich przyszłość gospodarcza*, London 1965, s. 145 (w serii studiów monograficznych fundacji XX w.).

¹³ W 1958 r. na 15 tys. ofert pracy w agribusinessie, wymagających zawodowego przygotowania, wyższe szkoły rolnicze wykształciły tylko 7 tys. absolwentów, L. Taylor, A. R. Jones, op. cit., s. 274 i n.

do wartości przeciętnego ogólnego wyposażenia techniczno-materiałowego w innych, nierolniczych działach gospodarki narodowej (tab. 4). Natomiast różnice w wysokości zarobków zatrudnionych występują nie tylko między agribusinessem i innymi gałęziami przemysłu, lecz również między sektorami w samym agribusinessie (tab. 5). Stosunkowo większe

Tabela 5

Zarobki w agribusinessie i w innych działach gospodarki

Dział zatrudnienia	Zarobek na jedną godzinę pracy (w dolarach)	
	1947	1954
Agribusiness (średnia dla trzech sektorów)	1,17	1,45
Sektor produkcji rolniczej	0,98	0,73
Inne przemysły	1,24	1,81

Źródło: J. H. Davis, R. A. Goldberg, op. cit., s. 11.

różnice w zarobkach, wbrew oczekiwaniu, wystąpiły między sektorem produkcji rolniczej a pozostałymi sektorami niż między agribusinessem a pozostałymi przemysłami; co więcej, różnice między agregatami uległy zwiększeniu w ostatnich latach na niekorzyść sektora czysto rolniczego, w którym płace wykazują tendencję zniżkową.

Dalszym zagadnieniem, istotnym dla socjologa, jest organizacyjna struktura agribusinessu. Środkowy sektor — produkcji rolniczej — posiada największą liczbę samodzielnych jednostek gospodarczych, lecz ich znaczenie ekonomiczne przedstawia się bardzo rozmaicie. Wedle Davisa i Goldberga, 60% gospodarstw dawało w 1949 r. tylko 12% ogólnej produkcji towarowej kraju, natomiast na drugim biegunie (około 103 tys. przodujących farm) 1,9% ogólnej liczby gospodarstw zapisało na swym koncie 26% towarowej produkcji rolnej¹⁴. Gdy przyjmiemy jednak za podstawę dla porównania liczbę gospodarstw rolnych 3710 tys., ustaloną w literaturze przedmiotu, to wówczas owe 103 tys. przodujących farm, stanowiąc, niecałe 3% ogólnej liczby gospodarstw w Stanach, dawało w 1959 r. 31,5% ogólnej towarowej produkcji zbóż i zwierząt, to jest więcej niż dwie ostatnie grupy małych i najmniejszych gospodarstw, stanowiące w tym okresie 78% ogólnej liczby farm¹⁵. Innymi

¹⁴ J. H. Davis, R. A. Goldberg, op. cit., s. 18 i 94, tab. A—3. Autorzy ci przyjmują za podstawę obliczeń liczbę gospodarstw — 5380 tys., wliczając do niej m. in. rezydencjalne gospodarstwa (1672 tys.), nie uważane na ogół za farmy rolne.

¹⁵ E. Higbee, *Farms and Farmers in an Urban Age*, New York 1963, s. 3 i 155. Dwie ostatnie grupy Higbee'ego odpowiadają klasom od IV do VI tzw. commercial farms.

słowy, gdyby zwiększyć liczbę przodujących farm trzykrotnie, to 91% gospodarstw byłoby w ogóle niepotrzebne. Na pewno zniknięcie dzisiaj z rynku najmniej towarowych farm, stanowiących co najmniej połowę gospodarstw w Stanach, nie miałyby znaczenia dla zaopatrzenia rynku w artykuły żywnościowe, tym bardziej że liczba farm przodujących (I klasa) stale się powiększa, w 1964 r. doszła już do liczby 142 tys.

Dalszą cechą charakterystyczną struktury tego sektora jest, jak już wspomniano, jego ograniczona pionowa integracja. Jednostką dominującą jest więc nadal niezależne gospodarstwo rodzinne. Tylko w niektórych działach produkcji integracja pionowa jest bardzo zaawansowana.

Pozostałe dwa sektory: zaopatrzenie i przetwórczo-handlowy, są zintegrowane znacznie silniej, sięgając swymi funkcjami blisko podstawowych działów produkcji rolniczej. Integracji towarzyszą tu procesy koncentracyjne, co wyraża się w coraz mniejszej liczbie przedsiębiorstw handlowo-przemysłowych¹⁶.

V. SOCJOLOGICZNE ASPEKTY AGRIBUSINESSU

Do niedawna socjologowie wsi nie interesowali się agribusinessem, na co złożyły się dwie przyczyny. Po pierwsze, socjologowie wsi unikali na ogół dziedzin, w których stosowano głównie analizy ekonomiczne, interesując się przede wszystkim tego rodzaju społecznymi instytucjami, jak: rodzina, sąsiedztwo, społeczność lokalna, samorząd, szkoła, oświata, opinia publiczna, podejmowanie decyzji itp., i to raczej w aspekcie jakościowym niż ilościowym. Natomiast sprawy produkcji, organizacji zaopatrzenia i zbytu i tym podobne zagadnienia pozostawiano ekonomistom rolnym. Po drugie, do lat pięćdziesiątych, brak było teoretycznych prac dla analizy agribusinesu oraz jego conceptualizacji jako społecznego systemu, co z kolei pozwoliłoby wykorzystać występujące w agribusinesie zjawiska ekonomiczne dla pogłębienia socjologicznej interpretacji procesów społecznych¹⁷.

Tymczasem trudno dzisiaj badać instytucje sektora czysto rolniczego abstrahując od pozostałych sektorów agribusinesu. Wspominaliśmy, że integracja pionowa powoduje w dużym stopniu przesunięcie ośrodka dyspozycji poza farmę i sektor rolniczy, co oczywiście nie jest obojętne

¹⁶ I tak w 1947 r. na przykład 4 mięsne firmy (sprzedaż opakowanego mięsa) dokonywały 43,3% ogólnego uboju zwierząt w Stanach, 8 firm tkanin bawełnianych — 22% obrotów na rynku; w 1955 r. 4% detalicznych sklepów miało 43,5% obrotu tej branży itp. (J. A. Davis, R. A. Goldberg, op. cit., s. 19).

¹⁷ Zob. J. Harp, H. B. Bylmud, *From Family Farm to Agribusiness: Changing Economic Systems in Rural Society*, Projection Papers, wyd. Rural Sociological Society, 1964. University Park, Penn, s. 30 (mat. powiel.).

z socjologicznego punktu widzenia. Jednocześnie sektor środkowy — czysto rolniczy — jest najtrudniejszy do kierowania, z uwagi na jego dość znaczną „arracjonalność”, wynikającą zarówno z natury produkcji rolniczej, jak z wielkiej liczby samodzielnych, trudnych do zintegrowania jednostek gospodarczych. Ponadto znaczna ich część to drobne i małe farmy o niskiej wydajności produkcyjnej i niskich dochodach, których właściciele szukają z konieczności ubocznych zarobków. W społeczno-politycznym aspekcie stanowią oni stały ferment, z którym muszą liczyć się zarówno działacze gospodarczy, społeczni, jak również politycy.

Dodatковым, lecz nie błahym czynnikiem jest fakt, że każdy farmer stara się produkować jak najwięcej, zarówno z powodu znacznych kosztów inwestycji gospodarczych, jak i intensywnych psychologicznych nacisków wychodzących z dwóch źródeł: po pierwsze, pozaszkolnej oświaty rolniczej kładącej większy nacisk na wydajność i obniżenie kosztów produkcji niż na zagadnienia jej zbytu; po drugie, sektora zapopatrującego rolnictwo w artykuły i narzędzia, który dąży do powiększenia i ulepszenia produkcji rolniczej jedynie pod kątem widzenia zwiększenia własnych obrotów, a więc bez względu na możliwości jej zbytu.

Tak więc szczególna struktura sektora rolniczego oraz pewne właściwości ogólnej gospodarki amerykańskiej utrudniają utrzymanie równowagi na rynku (rozbieżność i częsta irracjonalność decyzji rolników, słabość sektora rolnego itp.). Byłoby to zapewne możliwe, gdyby udało się jednocześnie integrować horyzontalnie sektor rolniczy, co najmniej w stopniu odpowiadającym dokonującej się integracji pionowej w agribusinessie. Wówczas farmerzy mogliby zapewne wywalczyć sobie równorzędną pozycję z innymi sektorami, przede wszystkim handlu i przemysłu rolnego, ustalając wspólnie decyzje w najistotniejszych dla nich sprawach. Jak dotąd, dla powodów wyżej przedstawionych, agribusiness nie rozporządza odpowiednimi ekonomiczno-socjologicznymi „przeciwsilami” (instytucje i zinstytucjonalizowane działania), które by skutecznie skompensowaną swoistą „irracjonalność” sektora rolnego.

Z socjologicznego więc punktu widzenia istotnym przedmiotem badań będą: procesy i mechanizmy społeczne, które współdziałają w utrzymywaniu poszczególnych struktur sektorów, bądź powodują ich przemiany, w tym problem społecznych sił zapewniających harmonijny rozwój sektorów w coraz silniej integrującym się agribusinessie; zagadnienie utrzymywania się bądź zmiany społecznych wzorów zachowania i działania w poszczególnych sektorach; stan i przyszłość, z punktu widzenia agribusinessu, małego gospodarstwa rodzinnego, a szczególnie problem, w jakim stopniu można pogodzić małą racjonalność tej formy gospodarowania, prowadzącej do swoistej antropomorfizacji przedsiębiorstwa rolnego, z jej znaczeniem jako źródłem wielu społecznych wartości.

Następnym przedmiotem badań socjologicznych byłyby procesy akulturacji i adaptacji przy przechodzeniu z jednego sektora do drugiego, bądź ze wsi do miasta (w ramach agribusinessu lub poza nim). Wreszcie istotnym z metodologicznego punktu widzenia zagadnieniem jest analiza pojęciowa kategorii i terminów używanych w agribusinessie. Warto tu wspomnieć, że koncepcja agribusinessu budzi u niektórych socjologów pewne zastrzeżenia, z uwagi na jej przede wszystkim ekonomiczny charakter¹⁸. Pojęcie to, oparte na idei przepływów międzygałęziowych Leontiewa (tzw. input-output), w większym stopniu uwzględniają wartości obrotów transakcji (w produkcji i sprzedaży) niż element ludzki, dotykając aspektów socjologicznych w sposób tylko uboczny i pośredni.

Drugie zastrzeżenie dotyczy samego terminu „agribusiness”. Jones i Taylor zwracają uwagę, że termin ten jest mało precyzyjny, gdyż łączy razem elementy powiązane ze sobą jedynie jakąś formalną, socjologicznie zgoła nieistotną nicią. Cóż np. wspólnego, w wyżej zaznaczonym sensie, ma z farmerem robotnik pracujący w fabryce mebli dla wsi? Niewiele więcej na pewno inżynier projektujący te sprzęty. A przecież fabryka taka zalicza się, według ekonomicznych kryteriów Davisa i Golberga, do trzeciego sektora agribusinessu. Tak więc pojęcie „ekonomicznego agribusinessu” Davisa nie pokrywa się z pojęciem agribusinessu w sensie pewnej zawodowej wspólnoty, co Jones i Taylor określają jako „zawodowy agribusiness” (*occupational agribusiness*). Kryterium przynależności do „zawodowego agribusinessu” jest bliski kontakt ze wsią, ściślej — z farmerami wyrażający się w działalności zawodowej w zakresie podstawowej produkcji rolnej podczas gdy „ekonomiczny agribusiness” obejmuje zatrudnionych zarówno w podstawowej produkcji rolnej, jak i we wszystkich działach z nią związanych.

Pomocniczymi kryteriami, dla sprecyzowania granic pojęcia zawodowego agribusinessu są: liczba społecznych interakcji z farmerami, znajomość słownictwa zawodowego oraz pewien zasób wiedzy rolniczej. Kto więc ma rzadkie kontakty z rolnikami, kto nie zna ich fachowego języka (a co najmniej nazewnictwa), kto wreszcie nie posiada minimum znajomości spraw wsi, nie może być zaliczany do zawodowego agribusinessu¹⁹. I tak, z grubsza ujmując, będą do niego należeć tylko pracownicy zatrudnieni w bezpośredniej dystrybucji rolniczego zaopatrzenia farmerów, w produkcji żywności i surowców rolniczych, w transporcie surowców rolniczych do magazynów i przetwórni itp. Proponowane pojęcie

¹⁸ Na przykład A. R. Jones i Lee Taylor, *Louisiana's Labor Force*, cz. II, 1963, s. 16.

¹⁹ Ibidem s. 17 i in. Zdaniem autorów, proponowany przez nich termin obejmuje w stanie Louisiana około 10% ogółu zatrudnionych (s. 28).

ogranicza w pewnej mierze koncepcję Davisa, lecz może jednocześnie stanowić pewną jego korekturę, przydatną w tych socjologicznych rozważaniach, w których kładzie się nacisk na ludzi: ich interakcje, postawy i cechy charakterologiczne.

VI. WNIOSKI KOŃCOWE

Agribusiness powstał w wyniku rozwoju rolnictwa, które coraz silniej integruje się z handlem i przemysłem oraz panującym w danym społeczeństwie systemem społeczno-gospodarczym. Korzenie agribusinessu, podobnie jak i integracji, tkwią w istocie w koncepcji zurbanizowanej społeczności, w której niewiele przewiduje się miejsca na rolnictwo w postaci niezależnych indywidualnych organizmów gospodarczych. W tym ujęciu forma rodzinnego gospodarstwa jako zasadniczej jednostki produkcyjnej jest zjawiskiem przejściowym od ruralistycznej do urbanistycznej koncepcji społecznej organizacji. Nie przewiduje ona całkowitej likwidacji małych gospodarstw, lecz zmiany ich funkcji: służyć będą nie tyle towarowej produkcji rolnej, co celom rezydencjonalnym, zabezpieczeniu, opiece społecznej czy produkcji na własne potrzeby.

Można również powiedzieć, że agribusiness obejmuje dzisiaj te dziedziny, które 150 lat temu należały po prostu do rolnictwa. Jest więc dzisiaj forma ta rozszerzeniem współczesnego rolnictwa, w którym wytwarzanie surowcowych produktów rolnych sensu stricto zajmuje relatywnie coraz mniej miejsca, spełniając nadal rolę fundamentu dla całego agregatu.

Zakres agribusinessu jest sprawą dyskusyjną, wymaga dalszych badań i dyskusji. Być może dlatego, że agribusiness jest jeszcze w procesie formowania się, wymaga systematycznego rozwoju norm i struktur społecznych, poprzez które mogłyby być regulowane wzajemne zależności trójsektorowego organizmu.

Mimo wysuwanych zastrzeżeń koncepcja agribusinessu wydaje się interesująca jako narzędzie dociekań. Rozpatrywanie problemów rolnictwa i wsi w szerszym aspekcie, w ekonomiczno-strukturalnym związku z innymi, pokrewnymi gałęziami życia gospodarczego i na tle ogólnonarodowej gospodarki wydaje się płodne, bo pozwala spojrzeć na znane już zjawiska z innej nieco perspektywy, albo dojrzeć nowe. Szczególnie wyraźnie występuje tu funkcja integracji pionowej, która wydaje się skutecznym narzędziem dla realizowania polityki agrarnej przyspieszającej rozwój rolnictwa i przynoszącej pewną stabilizację sytuacji farmera, lecz z drugiej strony przesuwającej ośrodki dyspozycyjne poza rolnictwo.

Przed socjologią wsi koncepcja agribusinessu otwiera pewne nowe możliwości badań empirycznych i uogólnień teoretycznych.

AGRIBUSINESS — UNE NOUVELLE BRANCHE DE LA SOCIOLOGIE
DE LA CAMPAGNE

R é s u m é

L'auteur présente une nouvelle branche de la sociologie rurale, qui est à la limite de l'économie — „agribusiness" encore en train de se développer. Cette notion est introduite dans la littérature socio-économique par J. H. Davis en 1955 et embrasse les secteurs suivants, liés étroitement entre eux, de l'économie nationale: l'agriculture (Farming), l'approvisionnement de l'agriculture (Farm-Supplies) et la transformation des produits agricoles et leur distribution (Processing—Distribution).

La révolution technique dans l'agriculture américaine vers l'année 1950 a causé une spécialisation très poussée des fermes. Beaucoup de choses que le fermier, il y a 50 ans, faisait lui-même dans sa ferme, est fait à présent par les entreprises spécialisées non agricoles. Quant à la production agricole, lui-même est devenu le producteur tout à fait spécialisé qui ne pourrait exister même une semaine sans aide de nombreux établissements industriels, commerciaux et de service.

Avec ce processus de la spécialisation est lié étroitement le processus de l'intégration verticale, ayant lieu surtout dans les secteurs non agricoles, mais exerçant une influence stricte sur l'agriculture. Quelques secteurs de la production (p.ex. fermes d'élevages de poulets) sont déjà entièrement soumis à un seul centre de disposition. Ce processus s'accomplit soit directement par l'achat des fermes, soit le plus souvent au moyen des contractations. L'intégration verticale contribue sans doute au développement rapide de l'agriculture (l'intégrateur fournit le crédit des semences, le fourrage, l'engrais etc.) mais il restreint évidemment la liberté de la décision du fermier.

Donc, pour comprendre de nombreux problèmes de la campagne américaine contemporaine il est nécessaire de connaître „agribusiness" et d'analyser certains phénomènes dans ces cadres. „Agribusiness" n'est pas encore une forme pleinement façonnée. Diverses processus y ont lieu. En général le secteur fondamentale, agricole, se développe le plus lentement de trois et la disproportion entre celui-ci et les autres secteurs augmente. On peut expliquer cela, partiellement, par la faible intégration du secteur agricole.

Les problèmes typiques, sociologiques dans „agribusiness" sont: les processus et les mécanismes sociaux, maintenant ou causant les transformations dans les structures des secteurs particuliers; les modèles des comportements (patterns) et des activités dans les trois secteurs; des institutions et l'institutionnalisation de la gestion et des activités dans les cadres de „l'agribusiness"; les processus de l'aculturation et de l'adaptation des individus qui passent du secteur agricole à d'autres ce qui signifie souvent une émigration de la campagne à la ville, mais pour la plupart pour y travailler dans les professions liées avec l'agriculture; enfin l'analyse des termes employés dans „agribusiness" du point de vue sociologique.