

1

Osnove za istraživanje hrane

Kuvanje je moralni proces kojim se transferiše sirovi materijal iz 'prirode' u stanje 'kulture' čime se ukroćuje i odomaćava... Prema tome hrana se 'civilizuje' kuvanjem, ne prosto na nivou prakse već na nivou imaginacije (Lupton 1996, 2).

Uvod

Sa stanovišta epistemologije (nauke o saznanju i metodama) i zeitgesta (opšteg duha vremena), postoje mnogi uticaji tokom vremena na istraživanje hrane. Sledeća lista je samo primer najnovijih trendova:

- Francuska škola istorije sa *Annales* koja se interesovala za sve aspekte 'materijalnog života', posebno kroz radove F. Braudela (Forster i Ranum 1979).
- Politička ekonomija prehrambenih sistema i s njom povezani koncepti prehrambenih lanaca (filieres), prehrambenih režima, prehrambenih mreža i sistema nabavke. Marksistički orijentisani strukturalisti su se posebno fokusirali na ovu problematiku u 1980-tim i 1990-tim godinama.
- 'Kulturni zaokret' u društvenim naukama u 1990-tim koji je otpočeo novu seriju radova o hrani korišćenjem kvalitativne metodologije etnografije od koji su mnogi imali prizvuk 'postmoderne'.
- Talas interesovanja za hranu u javnosti u poslednjih 30 godina. Ovo je u izvesnoj meri uzrokovano najnovijim rastom ponude egzotičnih prehrambenih proizvoda u supermarketima i brojnim programima kuvanja na televiziji i kuvarskim knjigama.
- Najnovija zabrinutost o zdravstvenoj ispravnosti hrane koja je formirana strahom i nepoverenjem u aktivnosti komercijalnih prehrambenih kompanija i državnom regulacijom. Ovo je u izvesnom stepenu izbalansirano otkrivanjem jednog broja tzv. 'funkcionalnih proizvoda' kojima se pripisuju osobine zdravih proizvoda.
- Povezanost izmedju hrane i ljudskog tela u većoj meri od samo zdravlja. Brojni problemi uzrokovani jelom, kao što su anoreksija i bulimija, su povezani sa ulogom hrane u krizi identiteta ličnosti.
- Svest o gladi i podhranjenosti u siromašnim zemljama i objašnjenje gladi koje je dao dobitnik Nobelove nagrade Amartya Sen.

Ovo poglavlje nastoji da otkrije varijetet istraživanja i teorijskih konteksta u kojima su istraživanja hrane okarakterisana kao rezultat ovih i drugih intelektualnih događaja.

Istorijski pristupi

Iako su neka istorijska istraživanja hrane ili antikvarna ili su usmerena da osvetle specifične vremenske okolnosti, mnogi istraživači koriste hranu kao evolutivni marker promena tokom dugog perioda s ciljem da učine generalizaciju socio-ekonomskog

ponašanja. Posebno je Burnett (1979) pokazao centralnu ulogu hrane u istraživanju društvene historije, npr. kao glavnog doprinosa promeni troškova života. Glennie (1995) preferira istraživanje promenljive prirode potrošnje identifikujući različite faze u evoluciji masovnog tržišta. Ovo mora uključiti konsideracije materijalnog bogatstva i tehnologije proizvodnje, kao što su ponuda i nastajanje novih formi ponude, iako su i istraživanja kulture potrošnje takodje važna (Lancaster 1995).

Mennell, Murcott i Otterloo (1992) identifikuju 'razvojnu' literaturu o hrani. Po njima ovo stanovište uključuje radove Marvina Harrisa (1986), samog Stephena Mennella i ostale kao što su Sidney Mintz i Jacka Goodya. Njihova orijentacija je u objašnjenju socijalnih i geografskih varijeteta puteva potrošnje hrane u odnosu na njihovu historijsku evoluciju, posebno u kontekstu ekonomije i iskazivanja moći. Prema njima izbegavanje hrane i preferencije nisu slučajne i izvan racionalnog objašnjenja, već ih je iznela na videlo serija historijskih događaja koji su ostavili traga na današnjoj ishrani. Mennellova uticajna knjiga (1985) kritički je diskutovana od strane Warda (1997) koji ju je video kao nastavak radova Norberta Eliasa o civilizacijskim procesima. Mennellova implicitna teza je da je ponuda hrane 'komodifikacija' unutar kapitalističkih struktura proizvodnje i usluga. S druge strane, Mintz (1985) radi u okviru teorije Svetskog sistema, materijalističkog pristupa iniciranog od strane I. Wallersteina. Grew (1999) je uredio kolekciju radova sa sličnim, globalnim pogledom.

Ostali historičari su istraživali promenljivu ulogu pojedinih proizvoda tokom dugog vremenskog perioda. Najpoznatije je Salamanovo (1949) istraživanje o krompiru (videti i McNeill 1999) i zajedno sa Mitzom (1985, 1999) o šećeru. Ostali su se koncentrisali na evoluciju nacionalne ishrane (drummond i Wilbraham 1957; Levenstein 1988, 1993), a posebno je poznat dugoročni projekat Historijski i nutricionistički seminar (Yudkin i McKenzie 1964; Barker, McKenzie i Yudkin, 1971; Oddy i Miller 1976, 1985; Geissler i Oddy 1993; Burnett i Oddy 1993). Posebno ohrabrenje najnovijem razvoju daje nastajanje međunarodnih društava čiji je cilj istraživanje hrane u komparativnom kontekstu. The International Commission for Research into European Food History (osnovano 1989) je posebno aktivno (Burnett i Oddy 1993; Hartog 1995; Scharer i Fenton 1998; Teuteberg 1992) i nova Association for the Study of Food and Society nastoji da ostvari isto na globalnoj sceni.

Popularnost entizijazma o historiji kuvanja je ohrabrio obimne publikacije u ovom području, zajedno sa događajima kao što je Oxford Symposium on Food and Cookery, koji se organizuje svake godine od 1981.

Kulturološki i sociološki pristupi

Tokom dvadesetog veka mnogi sociolozi i antropolozi od funkcionalista do strukturalista su iskazali interes za hranu. Medju funkcionalistima, u njihovom početnom nastajanju, bili su empiristi koji su opisivali prehrambene navike izrazima običajnosti i ritualnog ponašanja koje podupire reprodukciju stabilnog društva (Lupton 1996). Oni su identifikovali određene vrednosti i norme u načinima ishrane koje simbolišu šire strukture društva

u celini i dokazivali su da što to što se izvan iskazuje kao neobičan prehrambeni običaj u stvari može imati funkciju pomoći očuvanja društva zajedno (Goody 1982).

Funkcionalisti ističu utilitarnu prirodu hrane i daju primat njenim fizičkim kvalitetima. Ceo pristup je kritikovan analiziranjem načina i procesa unutar statičkog okvira ostavljajući malo prostora za objašnjenje ili čak i samo razmatranje značaja nastanka, promena i konflikta. Takođe napadan je sa zahtevom da mi možemo identifikovati funkcionalne potrebe društvenog sistema na osnovu običaja i institucionalnih struktura bez zalaženja u cirkularno dokazivanje. (Beardsworth i Keil 1997). Veći deo ranih radova funkcionalista o hrani su preduzeli društveni antropolozi, među kojima su najprominentniji Audrey Richards i Margaret Mead.

Radi komparacije, strukturalisti traže šire i dublje uzroke značaja prehrambenih navika, posebno kako je "ukus kulturno oblikovan i društveno kontrolisan" (Mennell, Murcott i van Otterloo 1992). Miris, sastav, nutritivni kvalitet i ostale biološke osobine se podcenjuju u korist društvenog konteksta. Jedan pristup je involvirao istraživače u primeni Saussuresove lingvističke analize za razumevanje kulture ishrane. Posebno je Claude Levi-Strauss (b. 1908) analizirao univerzalnost opozitnog značaja hrane kao što su sirovost, kuvanje i trulost (njegov 'kulinarski trougao'). On misli da određene sklonosti ka hrani 'teško prodiru' u ljudski mozak i prema tome generišu univerzalnu strukturu mišljenja i akcije. Ali, Levi-Strauss je kritikovan da polazi od 'nestvarnih' pretpostavki i izvodi generalizacije na osnovu mitova plemenskih naroda i za nezadovoljavajuće objašnjenje prehrambenih navika naprednih društava (Beardsworth i Keil 1997).

Roland Barthes (1915-80) je bio jedan od najupečatljivijih strukturalista. On je usmerio svoje semiotičke oči u interpretiranje popularnih prehrambenih preferencija i hrane u medijima kao što je reklamiranje. On je video hranu kao sistem znakova (Barthes 1967, 28). Kao bilo koji jezik hrana ima pravilo ekskluzivnosti, ističući obrnutosti (kao što je ukusan/sladak), pravila asocijativnosti kakvo je pojedino posudje i kako treba komponovati meni i rituale korišćenja. Ponovo, Sausserov Lingvistički strukturalizam je imao uticaj, ali za razliku od Levi-Straussa Barthe diskutuje koncepte kao što su kapitalizam i imperijalizam, te njegove analize imaju veći kvalitet za zapadne čitaoce. Jedan od trajnih doprinosa Barthesa je njegova identifikacija i interpretacija određenih 'mitologija' koje je izveo iz svakodnevnog života u samoj Francuskoj. On je analizirao sapunski prah, Ajfelov toranj, svadjalačke reči i mnoge druge. Centralna tema je bila hrana i piće, sa komentarima o ornamentici kuvanja, odrezak, čips i margarin. On piše o vinu kao totem-piću u svojoj zemlji koje korespondira mleku za Holandjane ili čaju za Britance označavajući ga kao nacionalni simbol (Barthes 1972). Za Barthesa hrana je centralna u različitim aspektima života, dodirujući telo i mozak, od kojih su svi prijemčivi za unificirane metode psihosociološkog ispitivanja (Barthes 1975).

Kao Levi-Strauss i Barthes, Douglasova (1975, 1982, 1984, 1998) dešifruje 'rečnik' jela, pošto ih vidi kao kodirane tekstove za rastavljanje na njihove značajne komponente, ali ona preferira 'glomaznu' deskripciju zasnovanu na observacijama učesnika. Ona je nazvana strukturalni funkcionalistom jer koristi elemente oba pristupa. Njen 'značaj jela' je izveden iz uloge jela kao strukturisanog društvenog događaja.

Lingvistički ukus većine ranih strukturalista kasnije je začinjen projektom političke ekonomije Marksističkih strukturalista koji su, sledeći uticajne mislioce kao što je Louis Althusser, posebno značajni u filozofskom klimatu 1970-tih i 1980-tih godina. Oni su nastojali da da istaknu teorijska nad empirijskim ispitivanjima, a posebno potrebom da absorbuju neotkrivene kompleksne strukture i procese akumulacije kapitala. Kao jedan primer ovog metoda Poglavlje 3 ispituje prehrambene režime.

Bourdieu (1984) je dokazano jedan od najznačajnijih teoretičara o značaju prehrambenih istraživanja. Kao i mnogi drugi pisci, on razmatra značaj prelaska sa oslanjanja na proizvodno orijentisana objašnjenja društva, koje je dominiralo materijalizmom, ka okviru koji je prilagodjen konsideracijama potrošnje i stila života. Međutim, Bourdieu još uvek vidi klase kao bitne i interpretira ukus i prirodu ponašanja potrošnje i kao izraz klasnog identiteta i kao sredstvo reprodukcije klasnih razlika u društvu. Po njemu, prehrambene navike reprezentuju naturalizaciju ideologije (Miller 1995).

Bourdieu je jednom nogom u marksističkom strukturalizmu a drugom u kulturološkim istraživanjima. Postoje istraživači koji preferiraju ovo drugo u odnosu na prvo. Oni to čine zbog toga što veruju da pojedinci u mnogim društvima imaju rastuću slobodu izbora nad sopstvenim odlukama o potrošnji na način da nisu fundamentalno ograničeni proizvodnim i marketinškim odlukama prehrambenih korporacija ili lojalnošću ka klasnim normama. Po ovom gledištu potrošnja postaje sve više individualizovana i neformalna, a manje disciplinovana (Baumann 1988, ali videti Warde 1994).

Nakon 1970-tih, feminizam je istraživanjima hrane dodao dimenziju koja je u prethodnom periodu bila krajnje zanemarena. Feministički pisci su analizirali ulogu žene u domaćinstvu, a posebno ulogu koju igra u zadacima pripreme hrane za reprodukciju porodice (Poglavlje 23). Ali, oni su takodje obratili pažnju na zavisnost između hrane i oblika tela u konstrukciji ženskog identiteta unutar okvira patrijarhalnih očekivanja. Jedno krilo feminizma čak vidi dijetne stavke značajnim samim po sebi, dokazujući da su ubijanje životinja i jedenje mesa patrijarhalno inspirisane aktivnosti (Adams 1990).

Kulturni zaokret u društvenim naukama je pod uticajem prehrambenih istraživanja u 1990-tim. Bell i Valentine (1997) dobro ilustruju različite teme u njihovoj knjizi, koncentrišući se uglavnom na zavisnost između geografije i potrošnje. Oni su poduzeli obimna istraživanja i koriste mesta analize, startujući od tela, krećući se ka kući, zajednici, gradu, regionu, državi i neizbežno ka globusu. Njihov podnaslov 'tamo smo gde jedemo' je geografska modifikacija nemačke poslovice 'man ist was man ißt – to si što jedeš'. Za većinu društvenih naučnika koji se interesuju za hranu ova kulturološka promena je značila prilagodjavanje etnografskim metodologijama prikupljanja podataka.

Postmodernistički i poststrukturalistički pristupi hrani

Kulturni zaokret, postmoderna i poststrukturalizam su sve izrazi koji se koriste da sumarno iskažu najnoviji metodološki i teorijski razvoj u društvenim naukama. Varijete publikacija je bio uzbudjujući i stimilišući sa bronim temama koje su nastale:

- Razumevanje prirode prehraneno-zavisnih saznanja kroz njihovu društvenu konstrukciju pre nego oslanjanje na samo 'objektivno' naučno ili deskriptivno istorijsko obuhvatanje.
- Kritički pristup prehranbenim praksama koje zahvaljujući njihovoj socijalnoj, kulturnoj, ekonomskoj i politički opredmećenoj prirodi i koji traže konkurentne interese koji vuku promene.
- Diskursi: istraživanje metoda jezika i praksi u proizvodnom značaju hrane.
- Privilegovanje tela kao krucijalnog mesta od značaja u razumevanju problema zdravlja i identiteta.
- Analiza identiteta i subjektiviteta kroz medijum prehranbenih istraživanja.
- Isticanje na razdvajanju načina potrošnje hrane pre nego na njihovoj koherentnosti ekonomskim i kulturnim izrazima. Tržišne niše su formirane za mršave, vegeterijance, potrošače organske hrane, i sl., ali izbor hrane je postao takodje i sredstvo otpora protiv širih trendova u društvu.

Na ovim linijama Warde (1997, 14-18 i 30-41) je proizveo jezgrovit i koristan siže kompetitivnih objašnjenja najnovijih trendova u potrošnji hrane. On je identifikovao četiri teme, od kojih se prva bavi sa tendencijom ka arbitrarnoj individualnoj diverzifikaciji. Argument je da su u novije vreme, ranije, stroge društvene obaveze životnog stila izgubljene i da je shodno tome diverzitet ponašanja potrošnje izrazito povećan (Beck 1992). Uticaj potrošača se ističe iznad i društvenih i ekonomskih struktura u kojima on pronalaze sebe, i ovo je krucijalno sredstvo za uspostavljanje individualnog identiteta (Giddens 1991). Dezintegracija ograničenja (nestašica, sezonost, ritual, tabu, kulturne prehranbene navike) su dovele do onoga što Fisler (1980) naziva 'gastronomija' (videti Poglavlje 22). Ovo može izazvati zbunjenost, npr. o paradoksu bogatstva ponude hrane suprotstavljenom brizi šta izabrati iz zdravstvenih razloga i telesne samosvesti.

Druga tema se odnosi na ono što warde naziva post-Fordistička hrana. Ovde je akcenat na formiranju novih grupa u društvu, koje imaju isti životni stil, pre nego pripadnost društvenoj klasi. Generacijske razlike i moda igraju kao deo ovoga i zbog toga što ljudi sada biraju svoj sopstveni paket potrošačkih navika verovatno je da varijetet unutar grupa koje imaju isto stanovište opada. Argument za ovo je da je ili niša potrošnje voluntaristička ili je rezultat trendova u kapitalizmu ka fleksibilnijoj proizvodnji (Harvey 1989), što može implicirati da inicijalni stil života ide ruku pod ruku pre sa industrijom nego potrošač.

Treće, postoji mnogo diskutovani fenomen masovne potrošnje u masovnom društvu. Ritzer (1993) je identifikovao proces 'Mekdonaldizacije' u kojem korporacije za pripremu hrane imaju 'najmanji zajednički imenilac' masovne potrošačke kulture i prema tome prodaju blage neizazovne proizvode koje transcendiraju vrstu i granice ukusa ka njihovoj široj prihvatljivosti. Konsideracije o masovnoj potrošnji takodje uključuju i državne zdravstvene kampanje i formiranje javnog ukusa kroz medije.

Konačno, ne smemo ignorisati postojanje društvene diferencijacije. Postoji rastuća podela između 'Zapada' i manje razvijenih zemalja, pa čak i u Britaniji se produbio disparitet u

1980-tim i 1990-tim. Načini potrošnje za siromašne uglavnom ostaju nepromenjeni: oni su isključeni iz mogućnosti kvaliteta i varijeteta. Saglasno ovoj perspektivi, klasa je još uvek važan aspekt ishrane (Bourdieu 1984).

Prehrambeni sistemi

Ideja 'prehrambenog sistema' je uobičajeno sredstvo za konceptualizaciju zavisnosti između različitih snaga koje deluju na tokove proizvoda od proizvođača do potrošača. Ideja nije nova. Postoji ogromna literatura koja se proteže 150 godina unazad, u kojoj su autori opisivali karakteristike posebnih prehrambenih lanaca. George Dodd-ova (1856) knjiga, npr., je bila pionirski pokušaj rekonstrukcije ponude hrane u jednom gradu za čitav niz proizvoda. Raison-ov (1933) dvotomni rad je izvanredan primer žanra jedne industrije u kojoj su autori priloga pokrili sve spekte Britanske industrije mleka, od proizvodnje do dostave. U novije vreme, moguće je rekonstruisati strukture prehrambenog sistema kroz kompleksne analize industrijskih input-output matrica (Slika 1.1.), a istraživači su počeli da teoretiziraju o dinamici prehrambenog sistema (Malassis 1973, 1975, 1986). Najnoviji popularni obuhvat 'prehrambenog sistema' učinili su Tansey i Worsley (1995).

Slika 1.1.

Fine i dr. (1996) su komentarisali da su istraživanja hrane do sada visoko fragmentisana u skladu sa tradicionalnim pristupima prilagodjenim pojedinim disciplinama i da im je nedostajala teorijska koherentnost. Oni dokazuju da će u nastupajućem vremenu biti veće ukrštanje između geografije, sociologije, antropologije, ekonomike, psihologije i ostalih društvenih nauka koje imaju zajednički interes za hranu. Robni lanac u svojim različitim manifestacijama obezbeđuje pogodno mesto za takvo ukrštanje i konceptualno i empirijski. On obuhvata i proizvodnju i potrošnju, i obezbeđuje jasne veze sa prostornom koncepcijama društva.

Leslie i Reimer (1999) su dali korisne kritike literature o robnim lancima (takodje videti i Thrift 1995, 212-17; Hartwick 1998; Doel 1999). Oni su identifikovali, pre svega, tradiciju koja izvodi svoje inspiracije iz teorije svetskog prehrambenog sistema pisaca kao što je Wallerstein. Tema osvetljava ekonomske tokove u globalnom okviru s ciljem da otkrije obično pristrasnu i eksploatativnu zavisnost između obezbeđenja sirovih materijala i mesta potrošnje. Oni dokazuju da obim njihove analize vodi do zanemarivanja posebnih karika u lancu. Takve površne analize na nivou sistema su redukcionističke i ignorišu ulogu ljudskog posrednika.

Drugo, Leslie i Reimer su otpakovali sitnice u kruženju roba i arenama potrošnje. Fizički proizvod ne sledi put od nive do trpeze kao u drugim slučajevima, već je vidjen kao simbolična interakcija u društvu koja varira u vremenu i prostoru u skladu sa neodredjenom artikulacijom. Ovaj pristup proizilazi iz kulturološke geografije (videti Bell i Valentine 1997, 199-200), ali postoje mogućnosti teorijske hibridizacije sa političkom ekonomijom (Crang 1996; Cook i Crang 1996). To se dokazuje da 'biografi' hranetrebaju da uzmu u obzir njihove društvene konstrukcije kao proizvode koji neizbežno

znače uzajamnu refleksivnu interakciju između ovih 'objekata' i ruku kroz koje prolaze (Cook i dr. 1998). Kao jedan primer Cook i dr. (1999) diskutuju identitet politike etničke hrane i restorana i njihove uloge u postepenom formiranju multikulturalnosti Britanaca.

Treće, mi moramo osvetliti literaturu o 'prehrambenim mrežama' (Poglavlje 4). Tu postoji preklapanje posebno sa političkom ekonomijom hrane, ali je jedan značajan input koji dolazi od metodološki inovativne Actor Network Theory (ANT) (Teorija Mreže Učesnika) Bruna Latour-a i njegovih pratilica. Latour daje sredstva za razumevanje veza između učesnika: ljudi, objekti i hibridi ova dva. Ove veze su obahvaćene uticajima i interakcijama različitih vrsta, uz posredovanje (ljudskih i nehumanih) više transparento nego što je slučaj strukturalističkim ili funkcionalističkim analizama (Lockie i Kitto 2000). ANT su prilagođavali brojni autori o prehrambenim sistemima (Murdoch 1994, 1995, 1997; Marsden i Arce 1995). Goodman (1995) ju je najnovije prezentirao kao sredstvo za prevladavanje nesposobnosti agro-prehrambenih istraživanja da daju simultani prioritet i prirodi i društvu. (videto Marsden 2000).

Četvrto, postoje sistemi snabdevanja (Systems of Provision – SoP) koje koriste Fine i dr. (1996) da opišu prefirani fokus na 'vertikalnih' u odnosu na 'horizontalne' robne teme. Horizontalni pristupi ističu faktore potrošnji koji mogu biti identifikovani kroz društvo, kao što su društvene klase ili pol potrošača, i oni takodje uzimaju u obzir širi pogled aktivnosti prehrambenih sistema kao što je proizvodnja i maloprodaja. Jedan primer je najnovije poklanjanje pažnje prehrambenim sistemima od strane poliekonoma od kojih su se mnogi fokusirali na ekspanzirajuću ulogu kapitala. Oni su opisivali ekonomsku moć prehrambenih korporacija i identifikovali tendencije ka industrijalizaciji poljoprivrede. Ovaj metod ističe snagu industrije u prehrambenim sistemima podcrtavajući pretpostavku da ovo vodi većoj homogenosti u proizvodnji, preradi i potrošnji hrane. Vertikalni metodi, s druge strane, tretiraju proizvode ili grupe proizvoda separatno, zbog toga što njihove karakteristike ostaju signifikantno različite (videti Galizzii i Venturini 1999). Prema tome kvarljivi mlečni proizvodi zahtevaju proizvodni, preradivački i tržišni režim bez ikakvih sličnosti sa, recimo, pšeničnim.

Fine-ovo odbacivanje analize horizontalnih prehrambenih sistema ga je takodje dovelo do pitanja vrednosti najnovijih radova o potrošnji. Iznenađujuće, u odnosu na njegovu nemilosrdnu kritiku pozitivističke klasične ekonomije, čini se da je oprezan u odnosu na kvalitet literature koja je nastala sa različitim perspektivama hrane. Razlog koji daju Fine i dr. (1996) je da se post-modernistička literatura ropski bavi horizontalnim problemima, kao što je formiranje identiteta kroz ishranu, isključivanjem ostalih tema. Ali jedna sumnja njihove zbunjenosti je takodje izvedena iz nematerijalističkog stanovišta mnogih autora koji su pod njihovim mikroskopom. Prema našem vidjenju, mnogo je naučeno iz post-modernističke i post-strukturalističke literature, ne samo posmatrajući fokus proizvoda.

Glennie i Thrift (1992, 1993, 1996) dokazuju da SoP zauzimaju mesto u istraživanju potrošnje, ali odbacuju Fine-ov kritizam horizontalnih istraživanja. Dva su uzajamna eksuziviteta. Rekonstrukcija SoP za pojedine proizvode nosi rizik zanemarivanja veza između sistema i 'novih efekata koji ne mogu biti kopirani u jedan sistem'. Pre nego

adaptiranje Fine-ovog proizvodnog fokusa, Glennie i Thrift preferiraju sidro svog rada u repetitivnom i intuitivnom aspektu potrošnje. Potrošači su značajan objekat istraživanja, posebno u praktičnim aspektima i u opredmećenim znanjima pre nego u intelektualnom razumevanju njih kao individualističkih subjekata. Pre perioda 1990-tih Glennie i Thrift izbegavaju analizu potrošnju na apstraktnom nivou, kao što su semiotika i reklamiranje npr., i umesto toga posvećuju svoju energiju da razotkriju hronologiju istorije potrošnje. Glennie (1998) se suprostavlja redukcionističkoj teoriji potrošnje i zauzet je detaljnim istorijskim istraživanjima maloprodaje koja uključuje i kupovinu hrane.

Fine je poliekonomista, ali on ne opisuje konsenzus medju njegovim kolegama koji je nastao u poslednjih 30-tak godina o prehrambenim sistemima. Kasnije je vodjen observacijama da je hrana rastuće komodizirana i da je agrarna ekonomija uopšte podvedena u šire strukture kapitalizma do tog stepena da industrijski uslovi proizvodnje sada preovladjuju u nekim agrarnim sektorima. Uloga finasijskog kapitala, razvijanje rada i tehnologije i načini akumulacije kapitala su drugi aspekti ovih agroindustrijskih odnosa koji zahtevaju analizu sličnu istraživanjima Fordističke i post-Fordističke industrije. U globalnom okviru ova grupa politekonomista identifikovala je ono što oni nazivaju 'prehrambeni režimi' (Poglavlje 3). To su promene u metodama međunarodne trgovine koji su se razvili od merkantilnih i kolonijalnih struktura ka rastućoj dominaciji kupovne i organizacione moći transnacionalnih korporacija i regulatornim sistemima STO.

Fine i sardanici raspoznaju značaj rada poliekonomista, od kojih su mnogi geografi, ali se ne slažu sa nekim pretpostavkama. Njihovo najznačajnije odstupanje je dokazivanje da je hrana kao roba toliko različita od ostalih proizvoda da zaslužuje poseban tretman. Oni ocenjuju da hrana ima 'organska' svojstva koja je izdvajaju od proizvodnje kola ili tekstila (Fine 1993). Prehrambeni sistem je stisnut u tanku liniju razdvajanja izmedju okruženja i društva i kao takav je uslovljen prirodnim fenomenima. Kontrola od strane ljudi je rastuća ali prehrambeni sistemi su još uvek uveliko zavisni, prvo, od proizvodnih uslova koji su pod uticajem zemljišta, sunca i vode, i drugo, od kvarljivosti hrane, što znači da se snjom mora pažljivo rukovati u svakoj fazi od njive do trpeze. Ove konsideracije nameću organizaciona i tehnološka ograničenja koja su sasvim drugačija od onih u ostalim industrijskim sektorima. Fine i dr. (1998) takodje ističu biološke potrebe potrošača na kraju prehrambenog lanca. Ovo je visoko signifikantno jer je frekventnost konzumacije hrane povezana s bićem bukvalno predmet života ili smrti za sve nas. Druga esencijalna konsideracija je da postoji gornja fizička granica konzumacije hrane takve vrste koja se ne može primeniti na ostale proizvode. Postoji količina koju možemo pojesti ili popiti sedeći ili tokom života i bitno je različita od naše neutoljive tražnje za ostalim proizvodima.

Sadašnji autori se slažu s Fine-om i njegovim saradnicima da je holistička analiza prehrambenih sistema (drugim rečima SoP) produktivna. Posmatranje lanca od proizvodnje do potrošnje pomaže nam da uhvatimo neizvesnu kombinaciju faktora kao što su: ekonomski, socijalni, kulturni, politički, tehnološki i dr. Dalje ćemo dokazivati da su putevi evolucije apsolutno fundamentalni za ovu neizvesnost sa rezultatom da istorijska geografije prehrambenih sistema ne smeju biti zanemarene. Medjutim, ovaj argument nije dalje razvijen kao što smo želeli da razvijemo ostale pristupe u istraživanju hrane.

Prehrambena istraživanja kao jedan inter/multidisciplinarni projekt

Nema sumnje da je u razvijenim zemljama opšti interes javnosti za hranu u porastu. U Britaniji su TV programi obasuti sa programima kuvanja i listama bestselera kuvarskih knjiga. Učinjene su regularne veze između hrane i zdravlja, povezano sa pojavljivanjem prehrambenih problema na političkim dnevnim redovima u 1990-tim, čini nas sviju zabrinutim i pažljivim kada se radi o našoj ishrani.

Ovo popularno oživljavanje svesti o hrani, nema sumnje da je ohrabrilu paralelnu ekspanziju akademskih istraživanja. Posebno je bio značajan istraživački projekt Economic and Social Research Council-a "The Nation's Diet" koji je sprovedjen od 1992. do 1998. Anne Murcott (1998a) je dala potpuni obuhvat njegovih ciljeva i rezultata, ali je sumar da je fundiran na multidisciplinarnim osnovama koje traže odgovor na pitanje 'zašto jedemo ono što jedemo' (Tabela 1.1.). Projekt je involvirao praktična ekonomska, geografska, psihološka, socijalno administrativna, antropološka, sociološka, obrazovna, marketinška i istraživanja medija. Prema Murcott (1998a, 9-13) ovaj pluralitet disciplina demonstrirao je snagu diversifikacije u društvenim naukama, i ona upozorava nasuprot rastućim očekivanjima da ovaj program može reprezentovati stanje integrisanosti.

Tabela 1.1 Glavne teme nacionalnih istraživačkih programa

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Formiranje i uticaj na izbor hrane individualnih sklonosti, verovanja i saznanja,• Kulturološke definicije i simbolika korišćenja hrane,• Socijalni procesi i izbor hrane,• Mikroekonomski uticaji na izbor hrane |
|--|

Mi ne delimo Murcott-in pesimizam i preferiramo dokazivanje da su intelektualne barijere preuveličane i da su u novije vreme nastale konvergencije društveno naučnih i kulturoloških teorija o značaju prehrambenih istraživanja. Zaista, naše sopstveno istraživačko iskustvo sugerise ogromne pogodnosti za ukrštanje među disciplinama. Praktični problemi, ograničenja vremena i fondova, nastavljaju s postojanjem ali oni nisu nesavladivi. Ohrabrivanje nastajanja interdisciplinarnih centara za 'istraživanje hrane' može biti početak zajedno sa akademskim superstrukturama poučnih časopisa i društava. Nekoliko ih već postoji i mnogi će ih verovatno slediti.

2

Ekonomska politika hrane

Uvod

U toku najdužeg dela ljudske istorije, hrana je trošena na ili blizu lokacije na kojoj je proizvedena. Rani lovci i sakupljači, na primer, su bili zavisni o izvorima hrane u okviru plemenskih teritorija, dok čak i danas u svetu u kome je proizvodnja globalna najveći broj proizvoda se upotrebi u zemlji iz koje potiču. I pored toga, s razvojem trgovinskih odnosa među društvima, i prvih koraka robne trampe a zatim i razvojem uloge i značaja komercijalne trgovine, istorijski ovo korespondira periodu između petnaestog i sedamnaestog veka, odnosno perioda trgovine začinima između Azije i Evrope, kao i periodu devetnaestog veka u kome dolazi do eksponencijalnog povećanja kolonijalne eksploatacije primarnih poljoprivrednih proizvoda u pravcu Evropskih država. U vremenima sadašnjim, komponenta međunarodne trgovine nacionalnim i regionalnim prehrambenim proizvodima dobija na značaju u okviru procesa nazvanog 'globalizacija hrane'.

Ovi opšti trendovi prikivaju složenost heterogenosti koja se odnosi na proizvodnju, distribuciju i potrošnju hrane u okviru globalne ekonomije. S jedne strane, razvijene kapitalističke, socijalističke, i manje razvijene zemlje mogu biti razgraničene istorijskim iskustvima u pogledu hrane. Na primer, u najširim terminima industrijski model kapitalističkog razvoja poljoprivrede se pokazao uspešnijim, u pogledu dostave hrane krajnjim korisnicima, bilo od socijalističkih bilo od zemalja u razvoju čija poljoprivreda je u najvećoj meri i dalje zasnovana na prostom zadovoljenju sopstvenih potreba. S druge strane, širok spektar poljoprivrednih oblasti, distributivnih sistema, i trendova u potrošnji hrane mogu biti distinktno definisani čak i u okviru individualnih ekonomskih sistema. Uzmimo poljoprivredne regione Francuske na primer gde se njihov raspon kreće od ekstenzivnih žitnih područja Severne Francuske, preko sitnog stočarstva u regionu Massif Central, do intenzivne proizvodnje vina, voća i povrća na jugu u Mediteranskom regionu.

Politička ekonomija pruža jedno od objašnjenja razvoja nacionalno i globalno orijentisanih sistema, koji su zamenili na prvom mestu proizvodnju isključivo za ličnu upotrebu a zatim i komercijalnu proizvodnju usmerenu ka regionalnim tržištima. Politička ekonomija pruža teorijski utemeljenu, strukturnu perspektivu globalnih tendencija, u okviru koje se pod terminom „ekonomija“ podrazumeva „socijalna ekonomija“, što će reći način života koji je baziran na proizvodnji. (Peet i Thrift 1989). Centralna preokupacija političke ekonomije s kapitalističkom ekonomijom 'je locirana u ekonomskoj analizi u okviru specifičnih socijalnih grupa i koja objašnjava razvojni proces u terminima dobitno troškovne analize koja se prenosi na različite socijalne grupe' (Redclift 1984,5). Specifično, politička ekonomija usmerava pažnju u pravcu uloge

kapitala i države u procesu restrukturiranja ekonomije i društva, kao i u pravcu posledica ovog procesa na različite socijalne grupacije. Kada se koristi u analizi agro-prehrambenog sistema, pristup političke ekonomije analizu ne završava na kapiji gazdinstva, već je nastavlja u pravcu finansijskih institucija, agro-preradivačkog sektora i prodajnog segmenta, kao i u pravcu trgovine i transporta hrane te, konačno, uticaja državnih intervencija na ovaj sistem. (Fine 1994).

Politička ekonomija upoređuje brojne pristupe (Feet i Thrift 1989) međutim u ovoj knjizi pažnja će biti ograničena na teorijsku analizu regulative, globalizacije, i agrarne transformacije. U sledećem poglavlju, na primer, usmerićemo se u pravcu regulativne teorije i njenih izuzetaka u procesu definicije i organizacije koncepta 'režima hrane'. Taj koncept nam pruža strukturnu interpretaciju globalnih tendencija kada je u pitanju hrana od sredine devetnaestog veka, naročito u pogledu fluidnosti odnosa između država *nacija*. Poglavlje 4 ispituje savremenu 'globalizaciju' hrane u više detalja, uključujući i ulogu transnacionalnih korporacija u procesu restrukturiranja globalnog agro-prehrambenog sistema koji je doveo do stvaranja koncepta 'mreže hrane'. Poglavlje 5 ispituje 'agrarno pitanje' na nacionalnom nivou, usmeravajući pri tom pažnju u pravcu odnosa između kapitala i poljoprivrede iz perspektive državne intervencije. Uloga preradivača/proizvodjača u procesu proizvodnje hrane je obradjena u narednom poglavlju, koristeći pristup prehrambenog sistema s ciljem otkrivanja raznolikosti jačine veza u okviru vertikalnih struktura pojedinačnih proizvodnih lanaca. Zaključno poglavlje uokviruje analizu agro-prehrambenog sistema kroz prizmu veleprodaje, maloprodaje i keteringa.

3

Prehrambeni režimi kao organizacioni koncept

Uvod

Koncept 'prehrambenog režima' se pojavio 1980-tih godina iz Francuske škole 'regulativne teorije', koja je prethodno bila primarno primenjena pri analizi nepoljoprivredne ekonomije (Aglietta 1979, Lipietz 1987). Prateći učenja Noela (1987), regulacionisti interpretiraju kapitalistički razvoj globalno kao konsekvencu vremenskih perioda, svaki period je bio karakterisan specifičnim intitucionalnim strukturama sa korespondentnim normama u pogledu organizacije proizvodnje, distribucije dohotka, razmene proizvoda i potrošnje. Ti specifični vremeski intervali u okviru kapitalizma su nazvani 'režimi akumulacije'. Prvi ('ekstenzivni') režim je definisan sa početkom negde sredinom devetnaestog veka te krajem početkom Prvog Svetskog Rata; sledeći ('intenzivni') režim je vremenski otpočeo krajem Drugog Svetskog Rata i trajao je do ranih sedamdesetih godina; i treći režim se stvara od osamdesetih godina. Režimi akumulacije su odvojeni jedan od drugog krizama kapitalizma, na primer velika depresija

1930-tih razdvaja prvi od drugog režima, dok globalna recesija sedamdesetih godina kao rezultat naftne krize 1973-74. godine predstavlja granicu između drugog i trećeg režima. Termini 'Fordistički' ili 'post-Fordistički' su korišteni kao floskule označavanja drugog i trećeg režima, što je pogrešno po mišljenju Goodmana i Watta (1994), iako istovremeno prepoznajemo i druga terminološka rešenja stvorena s ciljem opisivanja trećeg režima, i koji uključuju 'fleksibilna akumulacija' i 'fleksibilna specijalizacija'.

Svaki režim akumulacije pronalazi stabilnost utemeljenu na 'modelu socijalne regulative' (MSR), koji čine institucionalne forme i procedure kroz koje društvo organizuje i vodi proizvodnju i reprodukciju, i kroz koji se održavaju socijalni odnosi uokvireni u klasnim i drugim antagonizmima koje oni proizvode (Kenney i drugi 1989). Po toj interpretaciji, nacionalne regulativne mreže i državna pravila predstavljaju proizvod klasnih faktora, dok su međunarodne regulativne strukture kreirane i podržane od strane nacija i drugih transnacionalnih tela. Na primer, kako Le Heron (1993, 64-8) to objašnjava, Fordistički režim je karakterisala mas-proizvodnja (polu-automatizovana proizvodna linija) i mas-potrošnja standardizovanih proizvoda, i u okviru koga su postignuti značajni pozitivni pomaci u pogledu produktivnosti rada i koji su rezultirali klasnom borbom za raspodelu viška između radnika i kapitala. Odredjene paralele postoje između poljoprivrede i industrije u pogledu tih trendova, na primeru pojave 'industrijalizovane' poljoprivrede u sektorima kao što su hortikultura, svinjarstvo, živinarstvo, mlekarstvo, i u proizvodnom sistemu tova goveda. Ti sistemi su među osnovnim karakteristikama uključivali specijalizaciju radne snage, visok input-autput kao i proizvodnu tehniku koja je bila približna proizvodnoj liniji. Na strani plasmana su razvijeni veliki lanci supermarketa s ciljem distribucije relativno jeftine, standardizovane, podjednako kvalitetne hrane potrošačima. S prestankom jednog režima, dolazi do formiranja novog modela socijalne regulative (MSR) koji stvara stabilne uslove pod kojima može otpočeti nova runda kapitalističke akumulacije. Stare socijalne forme i institucije se transformišu ili bivaju uništene, dok se nove radjaju.

Koncept 'prehrambenog režima'

Koncept prehrambenog režima proizilazi iz regulativne teorije, prihvatajući tri slična istorijska perioda institucionalnog poljoprivrednog razvoja (npr. pre-Prvog Svetskog Rata; od 1940-tih do 1970-tih; i od 1980-tih do današnjih dana), koji su ponaosob bili karakterisani specifičnim agrarnim proizvodima, trgovinskim strukturama povezivanja proizvodnje i krajnjih korisnika, i regulative vodilje kapitalističke akumulacije. Sumirajući opus Friedmanna (1982, 1987) i McMichaela (1992, 1994), osnovne karakteristike koncepta prehrambenog režima uključuju:

- ❖ Analizu bliske agrarne istorije, koja akcentira odnose između sistema nezavisnih, slobodnih nacija-država pri objašnjenju tranzverzale ekonomskih promena.
- ❖ Razvoj industrijalizacije poljoprivrede kako bi se omogućilo stalno međunarodno proširenje kapitalističke poljoprivredne akumulacije.

- ❖ Promenu odnosa između stvaranja kapitala i oblika regulative, kako na nacionalnom tako i na internacionalnom nivou, s ciljem determinacije brzine i karakteristika globalističkih tendencija agro-prerađivačkog sektora.
- ❖ Integraciju farmaskog sektora u eksterne ekonomske procese proizvodnje hrane (na primer, kruženje kapitala bazirano na novim agro-tehnologijama u hemijskoj, mašinskoj, tovnoj, i prehrambenoj industriji).
- ❖ Ulogu države u usmeravanju kretanja kapitala, kulturnih normi i ekoloških vrednosti na način koji će omogućiti razvoj poljoprivrede.

Dakle, za Agliettu (1979, koga citiraju Friedmann i McMichael 1989.godine), koncept 'prehrambenog režima' povezuje međunarodne odnose proizvodnje hrane i potrošnje s ciljem omogućavanja akumulacije u široko razgraničenim periodima kapitalističke transformacije od 1870-tih godina'; dok za Freidmanna (1993, 300) on predstava 'zakonima-vodjenu strukturu proizvodnje i potrošnje hrane na svetskom nivou'. Le Heron (1993, 73) je razmatrao te poprilično apstraktne ideje koristeći konkretnije konstrukcije osnovnih tendencija, vodećih premisa, najvažnijih istorijskih karakteristika, najvažnijih karakteristika međunarodne politike, kao i najvažnijim karakteristikama nacionalnih politika. Ti koncepti, sumirani u Slici 3.1 su međusobno protkani u sledećem delu koji je baziran na interpretaciji Le Herona (1993) i Robinsona (1997).

Slika 3.1.

Prvi prehrambeni režim (pre-1914)

Prvi prehrambeni režim je bio baziran na ekstenzivnoj formi kapitalističkih proizvodnih odnosa pod kojima je poljoprivredni izvoz iz kolonijalnih zemalja Afrike, Južne Amerike, Australije i Azije opskrbljivao neprerađenom i polupreradjenom hranom i drugim vezanim artiklima zemlje Severne Amerike i Zapadne Evrope. Pojava brodova-hladnjača 1880-tih godina je dovela kako do proširenja lepeze proizvoda koji mogu biti ponudjeni od strane kolonija tako i do povećanja transportne razdaljine potencijalno kvarljivih proizvoda kao što su puter, meso i tropski proizvodi, do krajnjih destinacija u zemljama Zapadne Evrope i Severne Amerike (Peet 1969). Međutim, režim je bio usmeren u pravcu industrijskog kapitalizma tako da je Evropski uvoz pšenice i mesa ('platna-hrana') bio pokrivan Evropskim izvozom preradjevina, radne snage, i kapitala. Trgovina je postajala sve više multilateralna, na taj način rušeći ranije barijere trgovinskog monopola Evropskog kolonijalnog sistema i dovodeći do rekonstrukcije svetske ekonomije kao međunarodne ekonomije. U suštini, međunarodna trgovina je omogućila relokaciju komercijalne poljoprivredne proizvodnje iz Evrope u pravcu ekstenzivnih novih teritorija i time je doprinela stvaranju tri nova vida poljoprivrednih odnosa (Friedmann i McMichael 1989, 102):

- ❖ Razmena komplementarnih proizvoda je zamenjena trgovinom konkurentnih proizvoda baziranih na komparativnoj ekonomskoj prednosti.

- ❖ Farme kolonista su predstavljale nov oblik specijalizovane komercijalne poljoprivrede, međutim industrijski kapital je ubrzo počeo da 'oduzima' deo poljoprivrednog radnog procesa (hemikalije i mašinska tehnologija).
- ❖ Domicilno tržište je počelo da se, u okviru nacionalno organizovanih ekonomija, organizuje u agro-industrijske komplekse.

Friedmann i McMichael (1989, 96) odlaze tako daleko u argumentaciji da tvrde da je prvi prehrambeni režim, sa svojom međunarodnom podelom rada baziranoj na principima troškovne efikasnosti poljoprivredne proizvodnje u okviru novo koloniziranih teritorija, predstavljao centralnu tačku razumevanja stvaranja sistema nacionalnih ekonomija rukovodjenih od strane nezavisnih država – nacija.

Prvi prehrambeni režim je potkopan globalnom ekonomskom recesijom kasnih 1920-tih i ranih 1930-tih godina, ali određeni njegovi aspekti su preživeli, na primer u trgovini mlečnih proizvoda, mesa i žitarica koje dolaze iz ekstenzivno obradivanih zona Amerika i Austroazije. Još jedan 'ostatak' predstavlja proizvodnja šećera, tropskih kultura (kakao, kokos, guma, palmino ulje, banane) i napitaka (čaj, kafa) koja je i dalje organizovana na kvazi plantažnom sistemu – drugim rečima na velikim, monokulturnim, kapitalno intenzivnim farmama, uz upotrebu lokalne radne snage koju rukovode i nadgledaju stranci ali sada sve češće pod kontrolom agribiznis korporacija.

Drugi prehrambeni režim (1947 – 1970'te)

Termin 'produkcijonizam' (ili 'produkcijonistički') se često koristi pri sumiranju drugog prehrambenog režima kao perioda koji je karakterisala intenzivna forma kapitalističkih proizvodnih odnosa i koja je uključivala modernizaciju i industrijalizaciju poljoprivrede. Taj period je uključivao i sledeće ključne procese:

- ❖ Restruktuiranje poljoprivrednog sektora od strane agroprehrambenog 'kapitala' s ciljem zadovoljenja potražnje mas – tržišta.
- ❖ Razvoj trajnih prehrambenih proizvoda i intenzivnih mesno preradivačkih kompleksa.
- ❖ Proširenje državnog sistema na bivše kolonije (dekolonizacija).
- ❖ Organizacija svetske ekonomije pod geopolitičkom hegemonijom SAD.
- ❖ Osnaženje državnog agro-protekcionalizma.

Uz agro-prehrambene kapitaliste ovi procesi su doprineli restruktuiranju poljoprivrede razvijenih zemalja. Poljoprivredni inputi (hemikalije i poljoprivredna mehanizacija) i agro-preradivački kapitalistički sektor su potstakli 'industrijalizaciju' poljoprivrede, tema koja je potpunije obradjena u 5-tom poglavlju. Kapital je zamenio zemlju i radnu snagu kao primarne faktore proizvodnje i gotovo svi prehrambeni proizvodi koji su stizali do potrošača su prolazili kroz proces 'dodavanja vrednosti'. To je u farmerskom sektoru rezultiralo ubrzanim povećanjem prosečne veličine farme, ruralnom depopulacijom i smanjenjem broja zaposlenih u poljoprivredi. Friedmann i McMichael (1989, 103) podvlače da je takva rekonstrukcija zamaglila razlike između sektora nacionalnih

ekonomija s obzirom da je krupni industrijski kapital počeo da dominira na oba kraja agroprehranbenog lanca i poljoprivredni proizvodi su postali gotovo isključivo ulazni faktor preradivačkog sektora namesto da budu plasirani korisnicima u svom elementarnom obliku.

Agroindustrijski kapital je takodje odgovoran za sve snažnije uključivanje ranijih kolonija u globalni agroprehranbeni sistem. Proširenje trgovine hranom između razvijenih i novih postkolonijalnih nezavisnih država je predvodjeno od strane nacionalno baziranih agrobiznisa iz Severne Amerike i Evrope (npr. Coca-Cola, Del Monte, Heinz, Kellogg, Nabisco, Pepsi i Unilever) koji su crpli proizvodne inpute kroz proizvodne ugovore na globalnom nivou. Dok su te kompanije postajale sve važniji kupci tropskih primarnih proizvoda, one su istovremeno ohrabrivale proces substitucije istih proizvodima iz umerenijeg klimatskog pojasa (npr. šećerna repa i šećerna trska, soja i palmino odnosno kokosovo ulje) kao i veštačkim zasladjivačima (visoko fruktozni kukuruzni sirup). Sojino ulje je zamenilo druga povrtna ulja, kako iz tropskih tako i iz umerenijih krajeva, kao osnova za proizvodnju stočne hrane. Sve veća zavisnost novonastalih postkolonijalnih država za uvozom žitarica, kao na primer pšenice, u cilju prehrane svojih stalno rastućih populacija, je plaćena povećanom proizvodnjom idustriskog bilja (svila npr.) i specijalnih, skupih tropskih i ne samo tropskih prehranbenih kultura, što je dovelo do izrazito negativnih posledica po njihov tradicionalan, prehranbeno orijentisan poljoprivredni sistem. Taj trend je doprineo daljem pogoršanju trgovinskog položaja poljoprivrednim proizvodima zemalja u razvoju, što je rezultiralo povećanjem zavisnosti od uvoza hrane među zemljama u razvoju i opadanjem izvoza njihovih tradicionalnih poljoprivrednih proizvoda (npr. šećer, ulja).

Usmeravajući pažnju na 'proizvodne komplekse', sledeći deo prati Friedmana (1994), u prepoznavanju razvoja pšeničnog, stočarskog, i kompleksa dugotrajnih prehranbenih proizvoda. *Pšenični kompleks* je crpeo snagu iz nacionalnih regulativnih programa, kao što je slučaj sa programima cenovne podrške u Americi i EU, uz oslobađanje viška proizvodnje kako kroz komercijalne trgovinske aranžmane tako i kroz programe pomoći u hrani. Novonastale nezavisne države su dobile Američku pšenicu u vidu strane pomoći ili im je pak omogućen uvoz po cenama domicilno proizvedene pšenice. Primera radi, procenat svetskog uvoza pšenice je porastao sa 19 procenata kasnih 1950-tih na 66 procenata u kasnim 1960-tim godinama. (Friedmann 1994). *Stočarski kompleks* se ubrzano razvijao prateći kraj Drugog Svetskog Rata praćen/uzrokovan povećanjem dohotka koje je omogućilo severnim potrošačima kupovinu mesnih i mlečnih proizvoda. Proizvodnja se povećala u uzgoju svinja, živinarstvu, i govedarstvu u velikoj meri potpomognuta međunarodnom ponudom jeftine Američke stočne hrane, bazirane na kukuruznoj ili sojinoj osnovi. Evropski agrarni protekcionizam usmeren protiv uvoza pšenice je prihvaćen od strane SAD upravo u zamenu za obaranje barijera uvoza kukuruzno i sojino bazirane stočne hrane; to je omogućilo ubrzan prodor Američke stočne hrane, proizvedene od strane Severno Američkih poljoprivrednih korporacija kao što su na primer Continental ili Cargill. *Kompleks dugotrajnih prehranbenih namirnica* se razvijao paralelno se porastom proporcije upotrebe polupreradjenih i preradjenih sastojaka u okviru ishrane potrošača severnih zemalja; upravo je mas-proizvodnja i mas-potrošnja standardizovanih proizvoda utemeljila ovaj kompleks 1950-tih i 1960-tih

godina. U rezultirajućem procesu agrarne industrijalizacije agrarni proizvođači su sve više bivali suočeni sa oligopolističkim položajem korporativnih kupaca, namesto ranije paradigme lokalnog tržišta.

Ovakav ekonomski razvoj u proizvodnji i potrošnji hrane je bio u korelaciji sa globalnim političkim kretanjima, naročito u pogledu dekolonizacije i organizacije svetske ekonomije pod Američkom političkom hegemonijom. Na primer, dekolonizacija je raskinula kolonijalne trgovinske blokove, i time omogućila novim državama da uvoze hranu, uključujući i pomoći u hrani, što je u povratnoj sprezi omogućilo dalju agro-industrijalizaciju razvijenih zemalja. Ovakav razvoj situacije je doveo do substitucije tradicionalnih prehrambenih proizvoda i konskekventim zaduživanjem u cilju daljeg uvoza, što je vremenom dovelo do problema prezaduženosti većine zemalja u razvoju. U to vreme Sjedinjene Američke Države su prodirale na nova tržišta na kojima bi plasirali višak pšenice, što je ne retko uključivalo izvoz žitarica/hrane s ciljem političke stabilizacije državnih sistema u bivšim kolonijalnim zemljama. Na taj način se proširio sistem intenzivne zavisnosti o pšeničnom uvozu iz SAD, iako su Evropske države uspele da zaštite svoju poljoprivredu od takvor razvoja situacije.

U pogledu državne intervencije, drugi prehrambeni režim se razvijao pod uticajem dva međunarodna ugovora: 1945 Bretton Woods Ugovor kojim je omogućeno uspostavljanje stabilnosti deviznih kurseva različitih nacionalnih valuta (bazirano na zlatnom/dolarskom standardu); i 1947 GATT regulativa vezana za međunarodnu trgovinu. Prvi ugovor je oivičio difuziju nacionalnog modela ekonomskog rasta, dok je drugi isključio poljoprivredu iz sistema liberalne trgovinske prakse, i na taj način omogućio dalji razvoj nacionalnih sistema zaštite poljoprivrednog sektora. U razvijenim zemljama takva zaštita je vukla korene iz vremena velike ekonomske depresije 1930-tih godina, kao i iz vremena neadekvatne ponude hrane u periodu posle Drugog Svetskog Rata. Nacionalni sistemi kontrole uvoza i subvencioniranja izvoza su u prvoj fazi usmeravali a kasnije regulisali međunarodno oslobađanje prehrambenih viškova razvijeni zemalja, inicijalno u korist Američke ekonomske hegemonije kroz izvoz žitarica i drugih proizvoda. Države EU su subsekventno uvučene u sistem subveniranog izvoza, prateći porast EU proizvodnih viškova u dekadi 1970-tih. Brza ekspanzija agrobiznis korporacija u periodu drugog prehrambenog režima su potpomogle ovakav razvoj situacije, naravno i same potpomognute državnim protekcionizmom i subvencioniranjem nacionalne poljoprivrede.

Treći prehrambeni režim (1980-te do danas)

Izvori krize kapitalističke akumulacije koja je dovela do kraja drugog prehrambenog režima mogu biti locirani u naftnoj i prehrambenoj krizi ranih 1970-tih godina (Friedmann 1994), i koja je uključivala globalnu recesiju, kolaps Bretton Woodskog sistema, enorman rast cena žitarica, neodržive nivoe državnih programa potpore poljoprivredi, kao i antagonizama između nacionalnih regulativa vezanih za poljoprivredu i porasta trgovinske snage globalno organizovanih korporacija. Goodman i Redclift (1989), Goodman (1991) i Friedmann (1994) opisuju kraj drugog prehrambenog režima na sledeći način:

- ❖ Evropski blok je počeo da poprima status ekonomske sile paritetne snage sa SAD, što je dovelo do opadanja geo-političke hegemonije Amerike.
- ❖ Konkurencija u polju subveniranog agrarnog izvoza između SAD i EU je pretela da dovede do trgovinskog rata.
- ❖ Tradicionalne karakteristike trgovine sa zemljama u razvoju je prekinuta, krizna tačka je postignuta 1973. godine sa SAD-SSSR ugovorom vezanim za žitarice, koji je praktično eliminisao Američki višak pšenice sa međunarodnog tržišta.
- ❖ Povećanje trgovinske snage agropreradivačkih korporacija je amplifikovala tenzije između nacionalno organizovanih ekonomija i transnacionalnog kapitala.
- ❖ Kontradiktornost institucionalnih viškova hrane, naročito uzevši u obzir visinu troškova suvencioniranja poljoprivrede, se javila u ranim 1980-tim godinama i uslovlila političku volju razvijenih zemalja u pogledu smanjenja nivoa podrške poljoprivredi.

Krajnji oblik trećeg prehrambenog režima, koji je izronio iz međunarodne poljoprivredne krize 1970-tih godina, je i dalje bio krajnje neizvestan ali brojne, često kontradiktorne strukture i procesi su identifikovani (Slika 3.1). Le Heron (1993) na praktičan način sumira te transnacionalne karakteristike pod pet poglavlja: (1) povećana globalna trgovina hranom, (2) konsolidacija kapitala u preradi hrane, (3) nova biotehnologija, (4) fragmentacija potrošačkog segmenta i promena karakteristika ishrane, (5) opadajuće poljoprivredne subvencije (deregulacija).

Ovih pet poglavlja su detaljnije ispitana u narednim poglavljima, ali u ih na ovom mestu uvodimo s ciljem kompletiranja pregleda prehrambenih režima. U analizi globalne trgovine hranom, Mc Michael (1992) postavlja kao argument da aktivnosti IMS i WTO, koji je nasleđnik GATT-a, predstavljaju ključnu tačku pojave nove *globalne* regulativne strukture. Pod tim novim uslovima, liberalnije trgovinske politike dovode do povećanja globalne konkurentnosti u odnosu na ona agrarna područja, agropreradivače, i veletrgovce prehrambenim proizvodima razvijenih zemalja koji su do decenijama bili zaštićeni nacionalnim regulativnim merama. Istovremeno dolazi do pojave novih zemalja proizvođača hrane, nazvanih 'nove poljoprivredne zemlje' (NACs) (Friedmann 1994). Te nove zemlje uključuju Brazil (na primer u okviru kojeg je organizovana intenzivan segment stočarstva baziran na nacionalnoj proizvodnji žitarica i soje), Tajland, Čile, Kenija i Meksiko (izvoz voća i povrća npr.). Takođe, novi vidovi komercijalnih odnosa u proizvodnji se probijaju dublje u agrarne ekonomije koje su istorijski bile karakterisane proizvodnjom na nivou zadovoljenja sopstvenih potreba. Na primer, povećava se trgovinski udeo izvoza brojnih ne-tradicionalnih poljoprivrednih proizvoda iz Latino Američkih zemalja, na primer groždja iz Čilea i svežeg ananasa iz Dominikanske Republike. Dalji rezultat se ogleda u smanjenju globalne dominacije prehrambene trgovine SAD: na primer, ulazni faktori proizvodnje stočne hrane, agrobiznisa, se pribavljaju na globalnom nivou (npr. kasava iz Tajlanda), ili kao sledeći primer uzmimo ekstenzivnu ispašu na graničnim područjima centralne Amerike koja je omogućila jeftinu, nisko kvalitetnu govedinu za mesno-preradivačku industriju, supermarkete, i fast-food restorane (na primer hamburgeri, viršle i konzervisani proizvodi). Uključivanje 'perifernih' zemalja u transnacionalni stočarski kompleks

predstavlja samo jedan od primera povećanja globalizacije u proizvodnji, trgovini, i potrošnji hrane.

Preradivački, marketingški, i trgovinski agobiznisi koji su se razvijali u toku drugog prehrambenog režima su postali glavni igrači u ovom novom sistemu konkurentne trgovine hranom. Koncentracija korporativnog uticaja je masivna u određenim prehrambenim sektorima, na primer u segmentu napitaka, u okviru koga prepoznajemo i horizontalnu i vertikalnu diversifikaciju korporacija. Uzevši u obzir da se njihova operativna organizacija odvija na globalnom nivou, one su nazvane 'transnacionalne korporacije' (TNC-s). Plasman kapitala od strane transnacionalnih korporacija je postao i sofisticiran i fleksibilan, što im omogućuje brzo reagovanje u slučaju strukturnih pomeranja svetske ekonomije kao i u pomeranjima u korisničkim preferencama. TNC-s u SAD su predvodile proces transnacionalne akumulacije, što je u velikoj meri negativno uticalo na sposobnost pojedinačnih zemalja da regulišu svoje poljoprivredne sektore i trgovinu. Nadalje, limitirajući državne programe potpore, WTO efektivno povećava uticaj globalnog agrobiznisa u odnosu na nacionalne (javne) faktore; WTO takodje nadgleda nove oblike regulacije koje proizilaze iz sučeljavanja između nacionalnih država, TNC-a, i populističkih pokreta (za zaštitu potrošača, ekološki, itd.), s tim da poslednje dve grupe ne učestvuju u procesu pregovora u okviru WTO. Nezavisno od činjenice da se regulativne strukture stvaraju pod okriljem WTO, i dalje se nastavljaju tenzije između vodećih trgovinskih nacija u pogledu ne-tarifnih barijera 'slobodnoj trgovini' (na primer zabrana Evropske Unije na uvoz govedine iz SAD koja je opravdana upotrebom hormona rasta u Američkom stočarstvu).

U pogledu nove biotehnologije, Mc Michael (1992, 359) interpretira pojavu novog režima u terminima proizvodnje agro-proizvoda koju 'karakteriše rekonstrukcija hrane kroz industrijski i bio-industrijski proces, te kroz fleksibilno globalno 'povlačenje' baznih žitarica'. Genetski modifikacija žitarica i stočnog fonda predstavlja u ovom momentu ekstremnu tačku ovog trenda. Medjutim uporedo sa razvojem biotehnologije i savremene prerade hrane pronalazimo tendenciju odvajanja od mas-proizvodnje u pravcu proizvodnje 'svežeg' i ogranskog voća i povrća za plasman na globalno tržište. (Le Heron i Roche 1995); to implicira reorijentaciju sa 'osnovnih' vrsta hrane i izvoznih žitarica ka sve važnijoj ulozi ponude primarnih proizvoda 'elitističkim severnim potrošačima'. (Mc Michael i Mzhre 1991,100). Ovaj divergentni trend u proizvodnji hrane vuče svoje korene u promeni globalne radne snage, koja raslojava potražnju za hranom. S jedne strane, pronalazimo porast novih 'Fordističkih' potrošača u okviru NIC-s (novih nezavisnih zemalja) čiju potražnju zadovoljavaju veliki, specijalizovani agro-industrijski poljoprivredni kompleksi. S druge strane stvaranje potražnje 'zelene' potrošnje u okviru socijalnih elita razvijenih zemalja servisiraju manji proizvođači 'specijalitetne' hrane. Kenney i drugi (1989) takodje ukazuju na način na koji raslojavanje potražnje za prehrambenim proizvodima ima za izvoriste različitost etičkih i socijalnih grupa: prve karakteriše varijabilna potražnja za ne-tradicionalnom hranom, srednja klasa, u okviru socijalnih grupa, pretstavlja kulturu za koju hrana predstavlja doživljaj namesto čiste biološke potrebe, što je ujedno i refleksija ekološkog pokreta i tendencije ka upotrebi zdrave hrane. Neminovno, usled ovakog stanja dolazi do sučeljavanja između ova dva

pod-sistema prehrane dok istovremeno korporativni kapital pokušava proboj u segment visoko-kvalitetne, specijalizovane hrane.

Pojava novih trendova u proizvodnji i potrošnji hrane u okviru trećeg prehrambenog režima je nazvana 'post-produkcionističkom' od strane određenih eksperata (Ilbery i Bowler 1998; Lowe i drugi 1993). Uporedo sa uspostavljenim smanjenjem programa proizvodne protekcije kao i sa razdvajanjem državne potpore dohotku namesto proizvodnji, agrarni proizvođači mnogih razvijenih zemalja se nalaze pred zahtevom da ispune često kontradiktorne uloge. Na primer, u okviru EU re-regulacija poljoprivrede uključuje proizvodnju ekoloških dobara, 'održive' poljoprivrede (ozelenjavanje poljoprivrede) kao i hranu čije poreklo i kvalitet može biti praćen i garantovan kako bi se obezbedio koncept 'zdrave hrane'. Na neki način to zahteva, i predstavlja, relokalizaciju agroprehrambenog sistema (Arce i Marsden 1993). Kao rezultat Zapadna Evropa predstavlja mešavinu produktivističkih i post-produktivističkih trendova koji su često prisutni u različitim nivoima čak i u okviru fizički najbližih gazdinstava, regiona, i zemalja. Stoga, dok je moguće identifikovati nov razvoj u proizvodnji, distribuciji, i potrošnji hrane, mnogi produkcionistički procesi i strukture su preživeli drugi prehrambeni režim i i dalje su prisutni na globalnom planu.

Zaključak

Korisnost koncepta prehrambenog režima nije univerzalno prihvaćena, i u ovom zaključku mi ćemo pružiti argumente za i protiv kako bi čitaoci bili u poziciji da stvore nezavisno mišljenje i stav po ovom pitanju. U prvom delu su sumirane tvrdnje sledbenika koncepta, kao što su na primer Le Heron (1993) i Friedmann i Mc Michael (1989). Ovi pisci stoje iza tvrdnje da prehrambeni režimi pružaju organizacioni koncept interpretacije istorijskog razvoja globalne proizvodnje, distribucije i potrošnje hrane u okvirima kapitalističkog sistema. Specifično oni tvrde da taj koncept produbljuje dimenziju klasičnog teorijskog objašnjenja svetske trgovine u okvirima komparativne ekonomske prednosti uvođenjem tehnološkog i organizacionog razvoja koji su uslovlili restrukturiranje i koji su dali ili oduzeli komparativnu ekonomsku prednost nacionalnim i regionalnim ekonomijama (Le Heron 1993, 76). Ti zastupnici ovog koncepta takodje zastupaju da isti daje objašnjenje nacionalnog ekonomskog razvoja u terminima (a) sektorskih promena u i između nacija kroz pojavu brojnih nezavisnih zemalja-nacija, i (b) globalizacije proizvodnje i potrošnje hrane. Nezavisno o varijacijama u nacionalnim kontekstima, prehrambeni režimi pružaju zajedničku osnovu analize poljoprivrede i na nacionalnom i na međunarodnom nivou, i ovaj koncept omogućava prevazilaženje simplificiranih međunarodnih komparacija i ispitivanja na nivou pojedinačnih zemalja.

Nadalje, teoretičari prehrambenih režima tvrde da eksplicitno uzimaju u obzir široki spektar poljoprivrednih proizvoda u okviru istorijsko-političkog konteksta koji povezuje regulativne mehanizme sa geopolitikom, ekonomikom biznisa, farmskim i predfarmskim sektorom, preradivačkim i sektorom plasmana i konačno sa trendovima potrošnje. Osovinu ove interpretacije čine veze koje su uspostaljene između nepoljoprivrednih

industrijskih grana, naročito TNC, i poljoprivrede, i koje su rezultirale u političkoj ekonomiji u okviru koje su postale nerazdvojive.

Treće, koncept prehrambenog režima eksplicitno uključuje aspekte prostorne reorganizacije proizvodnje i potrošnje koji su bazirani na investicionim trendovima u okviru pojedinačnih režima. Kako Le Heron (1993,76) tvrdi, poljoprivreda u bilo kojoj naciji-državi može biti ocenjena u terminima njene uključenosti ili neuključenosti u glavni tok razvoja koji karakteriše prevalentni prehrambeni režim. Na taj način važnost koja se daje proizvodno-potrošačkim vezama, je postavljena u okviru proizvodnog segmenta na različite proizvodne komplekse i, na potrošačkom segmentu na masovno i diferencijalizovano tržište najvažnijih industrijskih nacija. Različita iskustva pojedinačnih zemalja sa prehrambenim režimom stoga postaje funkcija: nacionalne regulacije, socijalnih normi, nacionalnih resursa i poljoprivrednih sistema, organizacije poljoprivrednih preduzeća, istorijski određenog oblika agro-proizvodnog lanca, i nivoa sposobnosti ruralnih proizvođača da utiču na politički proces u okviru zemlje.

Najhrabrija kritika koncepta prehrambenih režima dolazi od Goodmana i Watta (1994) i Morana i drugih (1996). Oni pružaju kontra argument čija se suština sastoji od tvrdnje da su se teoretičari prehrambenih režima koncentrisali na suviše mali broj proizvoda i zemalja, i kako je stoga nemoguće izvući zaključke vezane za globalni razvoj; kao rezultat koncept regulacionističkog prehrambenog režima nije u stanju da objasni razlike u iskustvima na nivou država-nacija u pogledu integracije poljoprivrede u svetski prehrambeni sistem. Po njihovom mišljenju koncept ozbiljno zanemaruje nacionalne varijacije u pogledu: (a) socijalnih aspekta, (b) kontestacionog aspekta, i (c) regulative. U pogledu socijalnih veza, kritičari koncepta podvlače činjenicu da porodična gazdinstva i dalje dominiraju proizvodnjom u većini zemalja kao i da ne postoje dokazi pretapanja porodičnih gazdinstava u poljoprivredne strukture slične onima u SAD. Poljoprivredni razvoj ne može biti objašnjen korišćenje koncepta koji proizilazi iz analize industrije s obzirom na zemljišno utemeljenu prirodu proizvodnje hrane. Pored toga, individualni poljoprivrednici zadržavaju određeni stepen autonomije u pogledu odlučivanja o vrstama proizvodnje kao i o načinu plasmana njihovih proizvoda. Pritchard (1996) takodje primećuje da u okviru koncepta prehrambenog režima ne postoji način objašnjenja endogenog razvoja, kao pokretačke snage kapitala i prehrambenom sektoru na nacionalnom, regionalnom, lokalnom, i nivou gazdinstva.

U pogledu kontestacionog aspekta, politički i socijalni uticaj socijalnih pokreta i interesnih grupa se čini ignorisan u okviru koncepta prehrambenog režima. U zemljama kao što su Francuska i Novi Zeland, na primer, poljoprivrednici su imali različita iskustva u odnosu na opisana u literaturi prehrambenih režima u okviru koje je osnaživanje transnacionalnih korporacija centralna tema (Moran i drugi 1996). Nasuprot predloženom, poljoprivrednici su bili uspešni u stvaranju kritične mase političkog pritiska da primoraju državu da sankcioniše proizvodno co-operativnu kontrolu preradivačkog i trgovinskog segmenta u više agroproizvodnih lanaca. U slučaju zemalja članica EU, proces odumiranja sistema poljoprivredne podrške pod okriljem zajedničke agrarne politike je zaustavljen od strane poljoprivrednih udruženja i grupa pod platformom da je prerano za uvodjenje slobodnog trgovinskog režima.

U pogledu regulacije, ruralne, regionalne i nacionalne političke organizacije i dalje utiču na zakonodavstvo, dok je u literaturi prehrambenih režima jasno izražena tendencija umanjivanja važnosti nacionalnog i, naročito lokalnog regulativnog procesa pri objašnjavanju internacionalne regulative. Shvatanje nacionalnog i sub-nacionalnog zakonodavstva ostaje esencijalno pri interpretaciji razlika u organizaciji nacionalnih prehrambenih sistema. Nasuprot tome regulativa je tretirana kao nepostojeći problem od strane zastupnika koncepta prehrambenog režima, što je u suprotnosti sa realnošću u kojoj je regulativa osporavana i stvarana kroz saveze i opoziciju. U Pritchardovom (1996) pristupu, namesto žive uloge u procesu stvaranja prihvatljivog korpusa zakona, participanti u regulativnom procesu igraju marginalnu ulogu usmerenu u pravcu osporavanja postojećih institucija. Kako se slučajevi rešavaju, značenje regulative utiče i u povratnoj sprezi menja ponašanja socijalnih subjekata. Stoga je regulativa korektnije prihvaćena kao osporena socijalna praksa u okviru koje su krajnji rezultati varijabilni i slučajni: nacionalno specifični regulativni sadržaji se stvaraju i regulativni uticaj iz prošlosti se čini daleko snažnijim nego što je predstavljeno u literaturi prehrambenih režima.

Le Heron (1993, 75-76) iznosi kritiku prehrambenih režima u pogledu njihovog 'akumulativnog segmenta' koji se pri objašnjenju internacionalne regulacije naslanja na Američku hegemoniju, međutim propušta da specificira zakonitosti te hegemonije i ujedno ne daje objašnjenje koje bi objasnilo uzdizanje Amerike u poziciju regulativne dominacije. Nadalje, on kritikuje površan način na koji koncept prehrambenog režima prelazi preko kriznih tendencija i njihovog razrešenja koje varira od zemlje do zemlje. Na primer, Friedmann (1994), Mc Michael (2000) i McDonald (2000) ukazuju da je najmanje do 1980-tih, istorija Japanskog agro-prehrambenog sektora prilično različita od Američkog. Bilo je veoma malo investicija transnacionalnih korporacija s ciljem integracije Japana u SAD agro-preradivački model, i Japanska poljoprivreda je zadržala najveći deo svog nacionalnog karaktera, na primer u sektoru uzgoja pirinča. Stoga, tajming i redosled promena u individualnim zemljama varira od modela ponudjenog od strane koncepta prehrambenog režima, i nacionalni proizvodni i distributivni sistemi ostaju i dalje prilično različiti. Robinson (1997) pojačava ovu liniju kritike. On tvrdi da treći prehrambeni režim sadrži mnoge karakteristike drugog režima i shodno tome pojedinačni režimi 'nemogu biti jasno delimitirani od prethodnih'; niti mogu ti 'generalni koncepti pomoći pri razumevanju tenzija između unikatnih događaja na specifičnim lokacijama'. Istoriji je dat primat nad geografijom, dok je visok stepen apstraktnosti problematičan pri shvatanju istorijskih iskustava specifičnih nacija i regiona'.

Stoga, s jedne strane, koncept prehrambenih režima pruža integraciono strukturalno isčitavanje bliske istorije globalne kapitalističke proizvodnje i potrošnje; s druge strane, i pored suprotnih tvrdnji, koncept iskazuje slabosti u pogledu objašnjenja širokog spektra nacionalnih i regionalnih (na primer geografskih) iskustava u pogledu razvoja prehrambenih sistema. Uzevši u obzir da su konačne dimenzije trećeg prehrambenog sistema i dalje nesigurne, krajnji rezultat će najverovatnije predstavljati kompromis uticaja privatne globalne regulacije i demokratske javne regulacije (Goodman i Watts 1994). Drugim rečima, treći prehrambeni režim će biti oblikovan, na prvom mestu

nivoom razvoja sposobnosti međunarodnih institucija da regulišu nasuprot da potpomažu, globalizacione aktivnosti i akumulacione tendencije transnacionalnih korporacija. Na drugom mestu, krajnji rezultat će zavisiti od relativne uspešnosti nacionalnih i lokalnih regulativnih subjekata u re-povezivanju i preusmeravanju nacionalne/lokalne proizvodnje i potrošnje hrane s ciljem otpora razvoju globalne prehrambene mreže.

4

Globalizacija i prehrambene mreže

Uvod

Globalizacija je identifikovana kao jedan od vodećih kreativnih procesa u savremenom razvoju kapitalističkog svetskog poretka. Po Mc Michaelu (1994, 227), globalizacija se 'generalno' odnosi na svetsku integraciju ekonomskih procesa i prostora, uključujući i pomeranje težišta snage sa komunalnog i nacionalnog na nivo internacionalnih institucija kakve su transnacionalne korporacije (TNCs) i multilateralne agencije. Goodman je (1994, citiran od strane Burcha i drugih 1996, 28-29), međutim konkretniji u definiciji globalizacije i uspostavljanju razlike između sledećih koncepata:

- ❖ *Internacionalizacija*: ekonomski razvoj baziran na logici proizvodne razmene na svetskom tržištu; nacionalni proizvodni sistemi u rastućem trgovinskom sistemu.
- ❖ *Multinacionalizacija*: korporacije nastale u specifičnim zemljama ali sa međunarodnim operacijama kao proširenjem nacionalnih; centralizovana koordinacija i vlasništvo nad relativno autonomnim prekomorskim afilijacijama (korporativnim vlasništvima).
- ❖ *Transnacionalizacija*: centralizovani, vertikalno-integrirani transnacionalni proizvodni sistemi; relativno slobodno donošenje odluka na lokalnom nivou ali pod uticajem kompanijsko specifičnih kriterijuma.
- ❖ *Globalizacija*: ne-tržišni oblici inter-kompanijske kolaboracije; obostran reciprocitet između regionalnih inovacionih sistema i globalnih mreža; tehnološko spajanje kroz zajedničke istraživačke i dizajn mreže.

Dakle, po Goodmanovoj interpretaciji globalizacija predstavlja budućnost koja još uvek nije postignuta; nasuprot njoj on prihvata transnacionalizaciju kao precizniji opis savremenog režima akumulacije utemeljenog na integrisanom proizvodnom sistemu sa globalnim orijentacijom u pogledu ulaznih faktora. Većina pisaca, međutim, i dalje koristi termin 'globalizacije' radije nego 'transnacionalizacije' i Buttel (1996, 23) prati prevalentni teorijski tok pri identifikaciji sledećih osnovnih karakteristika:

- ❖ Preko-granična razmena ekonomskih subjekata različitih zemalja.
- ❖ Globalno – integrirano finansijsko tržište.
- ❖ Razvoj transnacionalnih korporacija (TNCs) i preko – granične intra – kompanijske podele rada.

- ❖ Predominantnost deterritorijalizovanih, liberalno organizovanih, vandržavnih korporacija.
- ❖ Globalno 'povlačenje' ulaznih faktora proizvodnje kroz sistem predstavništava.

Globalizacija dakle reflektuje povećan socio-ekonomski hegemonitet, dominantnu tržišnu kulturu i eroziju nacionalno socijalnih, ekonomskih, i političkih institucija. Restruktuiranje nacionalnih institucija uistinu predstavlja neophodnost u cilju stabilizacije kapitalizma pod pritiskom globalizacije, uzevši u obzir sa njom povezane nesigurnosti u pogledu akumulacije i legitimizacije. I pored toga, McMichael (1994, 277-8) upozorava na obazrivost u odnosu na proklamovanje globalizacije kao linearnog ili političkog trenda; on sugerše, s druge strane, da globalizam treba interpretirati kao stvaralački proces u okviru tranzicione, ali istorijski specifične faze razvoja kapitalizma.

Globalizacija u kontekstu trećeg prehrambenog režima može biti interpretirana, stoga, u terminima šireg, savremenog globalnog restrukturiranja ekonomskih delatnosti, kao što je slučaj sa proizvodnim i finansijskim sektorom. U ovom poglavlju mi ćemo ispitati, prvo, karakteristike globalizacije u agro-prehrambenom sistemu, što će biti praćeno analizom uloge koja se pridaje transnacionalnim korporacijama (TNCs). Taj deo će biti praćen analizom problematike povezivanja različitih lokalnih/regionalnih/nacionalnih reakcija na proces globalizacije, i koji će biti baziran na konceptu 'prehrambenih lanaca'. U poslednjem delu poglavlja bavićemo se pregledom i analizom dokaza vezanih za lokalno/regionalni otpor procesu globalizacije kroz endogeni razvoj poljoprivrede. Sveobuhvatnu temu predstavlja pretpostavka da globalizacija, kao i prehrambeni režimi, može poslužiti kao okvir u cilju istorijske analize specifičnih slučajeva, i zajedno sa konceptom 'prehrambenih lanaca' pružiti podlogu za analizu prostornih ili geografskih rezultata globalizacije. Upravo globalizacija, namesto proširivanja homogeničnog uticaja, će se pokazati kao snaga potpore prostornoj diversifikaciji u pogledu proizvodnje, distribucije, i upotrebe hrane.

Globalizacija agro-prehrambenog sistema

Globalizacije agro-prehrambenog sistema uključuje, po rečima Le Harona (1993, 17), 'nastavak kontinuelnog uključivanja poljoprivrede u opštu dinamiku kapitalističke akumulacije'. Proširujući ovaj stav, pisci kao na primer Bonanno i drugi (1994) i Goodman i Watts (1997) interpretiraju globalizaciju agro – prehrambenog sistema u terminima: sve liberalnije međunarodne trgovine poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima; dominacijom trgovine od strane korporativno restrukturiranog agro – prehrambenog kapitala (na primer prerada i prodaja hrane); pojavom nove međunarodne podele agro – prehrambene radne snage; i substitucijom nacionalnih internacionalnim institucijama koje regulišu trgovinske odnose za agro – prehrambene proizvode.

Posmatrajući prvo trgovinu, brojni pisci su već primetili da trgovina agro – prehrambenim proizvodima preko nacionalnih granica nije novi fenomen. Medjutim s obzirom na činjenicu da su nacionalna ograničenja vezana za trgovinu hranom bila postepeno smanjivana u toku poslednjih par godina pod okriljem Svetske Trgovinske

Organizacije (WTO), pronalazimo dokaze polaganog prodora liberalnijeg trgovinskog režima. Pored toga, dok učešće velikog agrobiznisa u međunarodnoj trgovini takodje nije novost, povećanje globalnog spektra organizacije određenih multinacionalnih kompanija je podiglo njihov status na nivo transnacionalnih korporacija (TNC), kao što je primer sa ConAgra baziranoj u SAD, Gruppo Ferruzzi iz Italije, i Nippon Mesni Ambalažeri iz Japana. Ove transnacionalne korporacije su definisane globalnom orijentacijom pribavljanja proizvodnih inputa, centralizacijom strateških dobara, resursa i donošenja odluka, kao i održavanjem operacija u više zemalja u cilju servisiranja sve povezanijeg svetskog tržišta. Unilever (Anglo-Danska TNC), je na primer bila pionir u globalnom pristupu pribavljanja proizvodnih inputa, povlačeći tropske uljarice iz Azije i Afrike pored domicilno proizvedenih uljarica i žitarica. Druge agro – prehrambene TNC su predstavljene u Tabeli 4.1, u kojoj su klasifikovane u odnosu na obim njihove prodaje sredinom 1990-tih godina i, u Tabeli 4.2 koja ih klasifikuje na bazi vrednosti postignutih na UK berzi kasnih 1990-tih.

Tabela 4.1.

Nove dimenzije trendova globalne trgovine hranom ukazuju, s jedne strane, na pojavu određenog broja novih poljoprivrednih zemalja (NACs) u okviru globalne ekonomije i, s druge strane na pojavu restrukturiranja agro – prehrambenog sektora razvijenih zemalja. Ovakav razvoj događaja je baziran na relokaciji određenih vidova agro-prehrambene proizvodnje u zone gde su faktori proizvodnje, naročito radna snaga, jeftiniji. To može biti interpretirano kao pojava nove međunarodne podele rada u okviru agro – prehrambenog sistema. Na primer, izvoz radno-intenzivnih, skupih, žitaričnih i stočarskih proizvoda iz zemalja u razvoju, kao što su na primer Tajland, Brazil, Čile, i Meksiko, je postao jedan od sektora sa najvišim stepenom rasta u okviru međunarodne trgovine poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima. Jaffee ((1994) na primer, ukazuje da je 1989.godine trgovina skupim prehrambenim proizvodima (High Value Foods, HVF), kao što su na primer sveže voće, povrće, živina, mlečni proizvodi i školjke iznosila pet procenata vrednosti celokupne svetske proizvodne trgovine – što je približno vrednosti trgovine sirovom naftom. Uzimajući Keniju kao primer NAC, zajedno sa njenom specifičnom prostornom podelom rada, Barrett i drugi (1999) su pokazali da je izvoz hortikulturnih proizvoda povećan za 58% u petogodišnjem intervalu od 1991 do 1996, godine, i da je kao takav predstavljao 10% totalnih izvoznih prihoda zemlje (odmah iza čaja i kafe). Od svih hortikulturnih izvoznih proizvoda, sečeno cveće (ruže, karanfili, zelenilo – kao dopuna buketa) je predstavljalo 42% po težini, grašak 18%, avokado 12%, dok su ostali proizvodi zajedno predstavljali manje od 7%. Od svežih hortikulturnih proizvoda, 93% je napustilo Keniju kroz Najrobijski Aerodrom, dok su ostali prošli kroz luku Mombasa u rashladnim kontejnerima. Hortikulturni proizvodi imaju kao krajnje destinacije UK (30%), Holandiju (29%), Francusku (16%) i Nemačku (10%). Bonanno (1993), daje dva druga primera NAC: prvi, Narodna Republika Kina s obzirom na nisku cenu radne snage proizvodi stočnu hranu koju izvozi na Zapadno tržište, iako pod kontrolom transnacionalnih korporacija; drugi, u živinarskoj proizvodnji, ptice se uzgajaju u SAD, kosti im se vade u Meksiku, da bi zatim bile eksportovane na Azijsko tržište. Uzevši prethodno izneseno u obzir, dokazi ovog tipa su prozrokovali tvrdnje da dolazi do povećanja poljoprivredne specijalizacije na regionalnom i na nivou gazdinstva a

u okviru globalne ekonomije, i da poljoprivredna proizvodnja predstavlja tek ulazne faktore daljeg proizvodnog procesa namesto plasmana poljoprivrednih proizvoda u elementarnom obliku krajnjim potrošačima.

U razvijenim zemljama, se takodje odvija restrukturiranje agro – prehrambenog sistema, ali sa značajnijim uticajem na agro-preradivački segment u odnosu na uticaj na nivou poljoprivrede. Australija predstavlja primer zemlje koja je pod 'racionalističkom ekonomskom' filozofijom tržišnih sila i efikasnosti, bila primorana na preusmerenje od nacionalno koherentne na globalno konkurentnu ekonomiju. Taj proces je otpočeo 1970-tih godina, čitavu dekadu pre drugih zemalja, s obzirom na činjenicu da je Australija izgubila svoje tradicionalno tržište u UK kada je ta zemlja pristupila Evropskoj Uniji. Australijska poljoprivreda, praćena od strane Novozelandske 1984. godine, je morala da prodje kroz proces dubinske reorijentacije u pogledu trgovine hranom od pravca Evrope ka novim tržištima Severno Istočne Azije, i paralelno s tim procesom je prošla kroz proces restrukturiranja agro – prehrambenog sektora. U okviru sektora mlekarstva na primer, Pritchard (1998) je ukazao na povlačenje vladine regulative što je rezultiralo u lokacionom pomeranju mlečno – preradivačkih kapaciteta, u okviru kojeg su manje profitabilni regioni 'izgubili' u korist produktivnijih regiona juga Australije. Deregulacija regionalnih mlečno – preradivačkih kooperativa u periodu posle 1986. godine, uključujući i razgradnju tržišnog pooling sistema (cene svežeg i preradjenog mleka) kao i mlečnih zona je doprinelo redukciji mlekarskih kooperativa sa 44 na 27 u periodu od 1983 do 1993.godine i mlekarskih kompanija sa 65 na 31 u istom vremenskom periodu. Činioci restrukturiranja mlečno – preradivačkog sektora su uključivali: (a) merdžing i preuzimanje, tako da su proizvodi dve kompanije, Bonlac, i Murray – Goulburn, u novoj situaciji činile 70 procenata izvoza Australijskog sektora melekarstva; (b) strateška udruživanja, u cilju pristupa tržištu, između proizvođača mlečnih proizvoda i preradivačkog sektora; (c) restrukturiranje transportnog i distributivnog segmenta u cilju boljeg usluživanja supermarketa; (d) akcionarsko finansiranje kooperativa koje je dovelo do raspada regionalnih kooperativa i konsekvantnog razvoja malog broja velikih kooperativa. Te promene su se desile paralelno sa porastom proizvodnje od 40%, i što je važnije u pogledu osporavane definicije globalizacije, ove promene su se desile u kontekstu i uz upotrebu domicilnog a ne globalnog kapitala. U pšeničnom sektoru je došlo do određene deregulacije u ranim 1990-tim, međjutim Australijska Pšenična Komisija je zadržala monopol nad izvozom (preko 85 procenata Australijske pšenice se izvozi). U Australiji dolazi do diversifikacije žitarske proizvodnje u neregulisanim domicilnim segmentima proizvodnje kultura za stočnu prehranu (ječma, ovsa, itd.) s ciljem zadovoljenja povećanja potražnje domicilnih mlekarskih i kompanija za proizvodnju stočne hrane. Govedarstvo je naročito privuklo spoljne investicije, u ovom slučaju iz SAD i Japana, naročito u oblasti Novog Južnog Velsa i Queensland-a. Pritchard (1998) zaključuje da novi regionalni proizvodni kompleksi koji se pojavljuju u Australiji predstavljaju primer globalnog pomaka u pogledu prehrambenih regiona.

Tabela 4.2.

Substitucija nacionalnih internacionalnim institucijama (npr. WTO, NAFTA, Azijsko – Pacifička Ekonomska Kooperacija, EU) u pogledu regulisanja trgovinskih odnosa za agro

– prehrambene proizvode doprinosi ovom razvoju. Nacionalna deregulativa se odvija sa ciljem omogućavanja internacionalizacije proizvodnje i protoka finansijskog kapitala, što se vidi u porastu multinacionalnih i transnacionalnih prehrambenih kompanija i njihovom globalnom pristupu proizvodno preradivačkim operacijama. To smanjenje nacionalne regulative ugrožava 'savez' između države i poljoprivrednika koji je postojao od kraja Drugog Svetskog Rata u većini razvijenih zemalja, i koji će biti detaljnije obradjen u 18-tom poglavlju. Nedavne reforme CAP-a, na primer, preslikavaju opadanje političke snage agrarnih grupa kao i fragmentaciju agrarnog lobija kako na nivou individualnih zemalja članica tako i na supranacionalnom nivou u okviru EU. Simptomatično je da agrarne grupe u okviru razvijenih zemalja nisu bile u stanju da blokiraju zaključke Urugvajске Runde 1992. godine koje su uključivale premisu smanjivanja restrikcija u agro – prehrambenoj trgovini.

Uloga transnacionalnih korporacija

Transnacionalne korporacije (TNC) predstavljaju treću fazu stalne reorganizacije kapitala u okviru agro – preradivačkog sektora. Agrobiznis se prvi put pojavio u okviru drugog prehrambenog režima – kao vertikalno integrisan biznis koji uključuje u ponudu agro – inputa (na primer veštačkih đubriva, i stočne hrane), preradu agro – outputa (na primer zamrzavanje, knozerviranje, gradiranje proizvoda) i distribuciju prehrambenih proizvoda (vele i maloprodaja) (Wallace 1985). Uz nekoliko primetnih izuzetaka, vrsta kompanija prikazana u Tabeli 4.3, Američke živinarske proizvodnje, su bile principijelno nacionalno, namesto internacionalno, orijentisane organizacije, i koje su pribavljale inpute kroz konvencionalne bilateralne trgovinske odnose. Tokom 1980-tih godina, međjutim, paralelno sa drugim ekonomskim sektorima, agribiznis je postao umešan u preuzimanja (take-overs) i korporativna spajanja (merdžing) u dvostepenom procesu nazvanom 'konglomeratska integracija'. Rezultat se ogledao u koncentraciji proizvodnih kapaciteta u okviru malog broja, ali i dalje nacionalno orijentisanih korporacija, neke od kojih su imale međunarodne podružnice tako da u tim slučajevima možemo koristiti termin 'multilateralna korporacija'. Rogers (2000, 14), na primer, citira koncentracione odnose, za četiri najveće prehrambene Američke fime 1992.godine, koji variraju od 85 procenata za žitarske proizvode za doručak i rafiniranog repinog šećera, do 22 procenta za tečno mleko, i 19 procenata za ribu. U slučaju Tajlanda, Burch i drugi (1996) ukazuju kako Tajlandski bazirane, ali globalno orijentisane agribiznis korporacije povlače proizvodne inpute od domicilnih proizvođača pre nego što ih plasiraju na međunarodna tržišta (zamrznuta piletina, konzervisano i smrznuto voće i povrće, grickalice, i fast-food proizvodi).

Tabela 4.3.

Do dekade 1990-tih neke od tih kompanija su počele da razvijaju globalnu strukturu kroz međunarodni obim direktnih investicija, merdžera, take-overa, i zajedničkih partnerstava. Rickson i Burch (1996, 80) u slučaju Australije, na primer, citiraju slučaj Pacific Dunlop čija je prehrambena divizija bila najveća Australijski posedovana agro-prehrambena kompanija pre 1995.godine. Te godine, brendovi kao što su Edgell-Birds

Eye i Herbert Adams su prodani J.R. Simplot (SAD), uz preostale brendove, kao što su Peters Ice Cream i Zoplait koji su prodani Nestle-u (Švajcarska). Druge kompanije su se opredelile za strategiju multisourcinga, povlačeći proizvodne impute na konkurentnoj osnovi iz različitih zemalja i regiona. Stoga u trećoj fazi transnacionalnog razvoja najveće transnacionalne korporacije otpočinju preuzimanje kontrole nad čitavim proizvodno – distributivnim lancem – od agroinputa, uključujući obradivo zemljište, do distribucije i prodaje – i sa ineresnim dijapazonom koji obuhvata kako paletu proizvoda tako i različite zemlje. Pod globalnom organizacijom, individualni poljoprivredni proizvođači, agro – preradivači, i trgovci su suočeni sa globalnom nasuprot nacionalne konkurencije i konsekvntno su svi primorani da restrukturiraju svoje poslovanje u sve veće, ekonomski održive jedinice. Međutim, organizacija i vlasništvo nad korporativnim kapitalom je kompleksno. Zajednička partnerstva, predstavljaju češći vid organizacije koje koriste velike korporacije u cilju pristupa globalnim resursima.

Za Bonanna i druge (1994, 2) transnacionalne korporacije predstavljaju 'centralni elemenat uslovljavanja konfiguracije novih kapitalno akumulativnih zona', međutim Watts (1996) opominje na pre naglašavanje razvoja transnacionalnih korporacija. On ustanovljava da najveći procenat agrobiznisa i dalje ostaje multinacionalan a ne transnacionalan po obliku svoje organizacije poslovanja. Drugim rečima, oni koriste 'multi –domicilne' strategije nasuprot pribavljanju inputa kroz centralizovan unutar-kompanijski proizvodni sistem. Konsekvntno razvoj transnacionalnih korporacija bi trebao biti interpretiran kao nova tendencija, uz prepoznavanje multinacionalnih korporacija (MNC) kao važnijeg faktora savremene organizacije agro-prehrambenog sektora.

Kao ilustraciju ove tvrdnje, jedan od osnovnih mehanizama kontrole koji upotrebljavaju multinacionalne korporacije predstavljaju proizvodni ugovori, namesto uspostavljanja vlasništva nad obradivom zemljom na internacionalnom nivou (Rickson i Burch 1996). Proizvodni ugovori su pravno obavezujući oblik saradnje između nezavisnih poljoprivrednih proizvođača i agro-preradivača ili prodavačkih kompanija i vezani su za kupovinu poljoprivrednih proizvoda. S jedne strane poljoprivredni proizvođači dobijaju u obliku garantovane prodaje bazirane na predeterminisanoj ceni pre nego što proizvodnja otpočne; s druge strane preradivači/prodavci dobijaju pristup primarnim proizvodima u garantovanom obimu i kvalitetu, bazirano na fiksiranoj ceni, i uz dostavu u dogovoreno vreme. Međutim, postoji neujednačenost u pogledu pregovaračke pozicije između poljoprivrednih proizvođača i kupaca. Ne samo da ima daleko više poljoprivrednih proizvođača nego kupaca već i proizvodi koji ne zadovolje ugovorene specifikacije u pogledu kvaliteta, kvantiteta, i tajminga dostave mogu biti odbačeni od strane kupaca. Pored toga poljoprivredni proces proizvođača je često specificiran od strane preradivača/prodavca, na primer u pogledu vrsta žitarnih kultura, upotrebe pesticida i datuma setve, i stoga nije čudno da poljoprivredne proizvođače vezane takvim ugovorima nazivaju 'najamna radna snaga'.

Proizvodni ugovori su bili u upotrebi u poljoprivredi kroz čitav drugi prehrambeni režim i sami po sebi ne predstavljaju novinu. Na primer Bonanno i drugi (1994, 35) ukazuju da je u SAD do 1980-tih 25 procenata celokupne agrarne proizvodnje bilo pod ugovornim

sistemom, dok je 69 procenata proizvodnje dolazilo sa nezavisnih farmi, i 6 procenata od korporacija. Ugovori su bili najprevalentniji u proizvodnji pilećeg mesa, jaja, i svežeg povrća. Friedmann (1994, 35) ukazuje na upotrebu ugovora od strane McCain Foods, jedne od najvećih korporativnih imperija u svetu, a u cilju uspostavljanja neprekidnog priliva genetski standardizovanog krompira njenim preradivačkim fabrikama za proizvodnju zamrznutog pomfrita. Jedan od rezultata ovakve organizacije se ogleda u reorganizaciji tradicionalnih poljoprivrednih oblasti Istočne Kanade s ciljem stvaranja monokultunog regiona za ugovornu proizvodnju krompira. Sledeći primer upotrebe ugovora pronalazimo u Bud Antle korporaciji u SAD u cilju uspostavljanja celogodišnje dobave kupusa i paradajza kroz upotrebu mašinskog branja i transporta sa velikih udaljenosti. Zapad SAD-a je bio najviše uključen u te operacije, uključujući i upotrebu ne-sindikalne radne snage. Međutim ugovori se danas često koriste od strane multinacionalnih korporacija s ciljem obezbeđivanja poljoprivrednih proizvoda na globalnom nivou na konkurentnoj bazi (između različitih zemalja) (Little i Watts 1994). Iz jedne perspektive, kada se ugovori uspostavljaju sa zemljama u razvoju, dolazi do stvaranja nejednake pregovaračke pozicije ne samo između kupca i proizvođača nego i između severnih kupaca i južnih proizvođača. Iz druge perspektive, međutim, Miller (1996) argumentovano tvrdi da ugovori stvaraju stabilne odnose između proizvođača i kupaca, uz obostranu dobit koja proizilazi iz dugotrajnih proizvodnih rezultata, proizvođačko – kupacke lojalnosti, i kvaliteta brenda.

Prehrambene mreže-veze lokalnog sa globalnim

Konvencionalna politička ekonomija analizira globalizacioni trend u cilju objašnjenja nacionalnih i regionalnih rezultata u pogledu nesigurnosti samog procesa, na primer u pogledu različitog lokalno/regionalnog prodora prehrambenih sistema od strane nefarmskog kapitala, u pogledu razlika nacionalnih deregulacija agro-prehrambenog sektora, ili u pogledu prostornih varijacija vezanih za upotrebu radne snage. Uistinu ova tradicija podvlači materijal prethodnih delova ovog teksta u okviru kojih prednost je davana strukturi naspram 'agencije'. Buttel (1996, 18), međutim, izaziva tu nekritičku interpretaciju termina 'globalizacije': on upuje pažnju na sektorske i lokalne specifičnosti farmske strukture i agro-ekologije. Ali u obradi tih specifičnosti, postoji tendencija da se 'lokalno' i 'globalno' interpretiraju kao odvojeni domeni – a to ostavlja i dalje otvorenim problem identifikacije načina na koji globalni procesi promena bivaju inkorporirani od strane socijalnih subjekata na lokalnom nivou, u firmama, i institucijama (Arce i Marsden 1993).

Jedan pristup leži u analizi proizvodnih sistema (ponekad pod nazivima 'proizvodni lanac', 'prehrambeni sistem' ili 'filier') (Bowler 1992,12; Friedland 1984). Ovaj način analize, koji koristi pojedinačne proizvode pri analizi (na primer paradajz, kupus, pomorandže), prati proizvodnju od inicijalnog stadijuma agrarnih inputa, kroz poljoprivrednu proizvodnju, preko agro-preradivačkog segmenta, do veletrgovinskog i

malotrgovinskog sistema, te konačno krajnjih korisnika, i pritom uzima u obzir faktore procesa rada, tehnologiju, kao i karakteristike državne politike. Ispitivanja u Australiji od strane Burch i Pritcharda (1996) u pogledu prerade paradajza, kao i ispitivanja u domenu šećera od strane Hungerford (1996) predstavljaju ovakav vid analize. Prethodno pomenuto ispitivanje od strane Barretta i drugih (1996), vezano za Kenijsku hortikulturnu proizvodnju takodje potpadaju pod ovaj vid ispitivanja. (Slika 4.1). Dva proizvodna lanca su identifikovana: jedan baziran na tradicionalnom veleprodajnom lancu, i drugi koji je baziran na lancu supermarketa. Svi 'igrači' u okviru tih proizvodnih lanaca su identifikovani, od onih koji proizvode na lokalnom nivou (na primer mali, srednji, i veliki poljoprivredni proizvođači, posrednici i predstavnici), preko 'igrača' čije je poslovanje vezano za regionalni nivo (na primer teretni/kargo prevoznici, skladištne agencije, kao i rashladno-skladištne agencije), kroz 'igrača' na nacionalnom nivou (organizacija čarter letova i UK uvoznici), sve do 'igrača' čija se uloga odvija na internacionalnom planu (na primer nezavisni trgovci, vidi 7 poglavlje). Koristeći sveže hortikulture proizvode kao fokusnu tačku analize, lokalni rezultati mogu biti praćeni sve do nivoa funcionisanja 'igrača' na globalnom nivou.

Slika 4.1.

U skorije vreme, koncept *prehrambenih mreža* je sugerisan kao model analize razmimoilaženja na globalno – lokalnom nivou s jedne strane, i s druge strane kao model analize inter-relacija između ljudskih i artificalnih posrednika u procesu socijalnog stvaranja hrane. Po Arceu i Marsdenu (1993), prehrambene mreže pružaju potencijal prikaza kako različiti učesnici procesa oblikuju, i bivaju oblikovani, političkim, kulturološkim i socijalnim okruženjem – drugim rečima, način na koji su proizvodi i proizvedeni i konzumirani u okviru socijalnog konteksta. Konceptualno, prehrambena mreža predstavlja hibrid, koji sadrži veze između ljudskih subjekata u prehrambenom lancu ali takodje obuhvata ne-ljudske faktore posredovanja koji povezuju subjekte u odnose bazirane na poziciji ekonomske snage. Primeri ne-ljudskih posrednika uključuju ugovore koji povezuju poljoprivrednike sa preradivačima, mere regulative koje povezuju preradivače i poljoprivrednike sa nacionalnim političarima, i internacionalne ugovore koje povezuju multinacionalne korporacije sa WTO (Svetskom Trgovinskom Organizacijom).

Teorijska osnova ovih interpretacija leži u teoriji subjekne-mreže (ANT – actor-network theory), koja je i sama uvedena u Englesku jezičku literaturu socijološke nauke i tehnologije od strane pisaca kao što su Ltour (1986), Callon (1986), i Law (1986). ANT je doživeo proširenje u domen geografske literature od strane Marsdena i drugih (1993, 140 – 47), Murdocha i Marsdena (1995), i Thrifta (1996, 23 – 26). Ovi autori su razvili prostorni koncept 'proširenja mreže' kao i koncept 'daljinskih operacija'. Prvi se odnosi na načine ina koje dodatni subjekti i posrednici bivaju uključeni u mrežu; dok se drugi objašnjava načine na koje pojedinačni subjekat koji je prostorno odvojen, može uticati na ostale subjekte mreže u pogledu proizvodne definicije i vrednovanja hrane. Proizvodni ugovori kreirani u centru transnacionalne kompanije, koji uključuje poljoprivrednika koji može biti daljen 2000 milja, i koji određuje vrstu žitarica ili stočarstva, kao i način proizvodnje, predstavlja primer 'daljinskih operacija'.

Kao koncept, prehrambena mreža je i dalje u razvojnoj fazi, međutim Arce i Marsden (1993) pružaju kao primer prehrambene mreže internacionalnu trgovinu bananama. Banane su uvezene kao kultura od strane Britanije na njene Karibske kolonije 1860-tih godina, kao kompenzacija opadanja važnosti repinog šećera kao dominantne izvozne kulture. Banane su dobile preferencijalni uvozni tretman na Britansko tržište, uključujući više cene, kao potporu konkurentnosti u odnosu na efikasnijom i jeftinijom proizvodnjom Južno Američkih proizvođača. Američke transnacionalne korporacije uključene u trgovinu bananama i Britanski prodavci su osporili ovaj prehrambeni lanac u ranim 1990-tim godinama u pokušaju da uspostave sopstvene vrednosti (na primer slobodnu konkurentnost; efikasnu proizvodnju; banane kao izvor prehrane) u pogledu banana kako bi obezbedili pasivnost ostalih subjekata (na primer Karipskih vlada, trgovinskih udruženja, i proizvođača banana; Britanske potrošače) i njihove vrednosti (na primer moralnu obavezu Britanske Vlade da uzme u zaštitu male Karipske proizvođače od transnacionalnih korporacija; kontinuitet interesa Komonvelta). U vremenu pisanja ovog teksta, borba za dominaciju između ove dve prehrambene mreže ostaje nerešena, ali služi kao ilustracija kako pristup prehrambenih mreža omogućava determinaciju socijalne akcije subjekata, uključujući i načine na koje će ta akcija biti definisana od strane ljudskih i ne-ljudskih subjekata unutar mreže odnosa baziranih na ekonomskoj snazi. Studija banana je obradjena u 13-om poglavlju.

Relokacija prehrambenih mreža

Koncept prehrambene mreže se pojavio kao praktično egzogena interpretacija načina na koji se globalni aspekti odnose na promenljive lokalne reakcije subjekata uključenih u proizvodnju i distribuciju hrane (Marsden i Arce 1995). Drugim rečima, lokaliteti su definisani kao 'segmenti' prehrambenog sistema koji je organizovan od strane jakih globalnih subjekata. Le Heron (1993, 32 – 3), na primer, argumentuje da je odnos između globalnog i lokalnog dvosmeran: globalne sile mogu proizvesti direktni ili indirektni katalizator promena na lokalnom nivou (na primer nacionalnom, regionalnom, lokalnom, na nivou proizvodnih jedinica, domaćinstva); nasuprot tome, lokalne inicijative i lokalna rezistencija mogu uticati na promenu globalnih procesa, na lokalnom nivou doprinoseći na taj način preoblikovanju nacionalnih i globalnih procesa. Ali lokalno/regionalne procedure se i dalje prihvataju kao suštinski subordinirani subjekti u okviru odnosa ekonomske snage prehrambenih mreža, dok potrošači ostaju relativno pasivni primaoci hrane proizvedene od strane globalizovanih prehrambenih preradivača i trgovaca.

Takva strukturalna interpretacija prehrambenih mreža ne dopušta mogućnost suštinski lokalnih (endogenih) procesa koji se odvijaju nezavisno od globalizacije. Van der Ploeg i Long (1994) su bili među prvima koji su se suprostavili preteranim tvrdnjama vezanim za snagu i homogenizacionu sposobnost globalnih makro-strukturnih sila kada se govori o agro – prehrambenom sistemu. Analizirajući različite 'načine poljoprivrede', oni su pronašli malo dokaza homogenizacije tehnologije, struktura i rukovodjenja u svetskoj poljoprivredi; nasuprot tome, oni su ustanovili da poljoprivrednici nisu pasivni prihvatoci globalnih ekonomskih sila već da oni razvijaju lokalno-utemeljene adaptivne

strategije koje vuku korenje u lokalnoj kulturi, agro-ekologiji, i resursima gazdinstava. Glavne stavke ovog pristupa uključuju lokalizam, obnovu lokalnog znanja, izbegavanje marginalizacije unutar nepredvidivosti globalnog tržišta, kao i ruralnu diversifikaciju kao način životne strategije. Grozdovi slično razvijenih farmskih biznisa, povezanih sa lokalnom agro-preradivačkom industrijom i distribucijom, imaju kapacitet kreiranja 'agro – prehrambene' oblasti, konceptualno slične industrijskim oblastima identifikovanim u okviru savremene industrijske organizacije. Tvrdnje vezane za postojanje tih 'agro – prehrambenih' oblasti potiču pretežno od ekonomskih istraživača u Italiji, i uključuju žitaričnu proizvodnju u regionu Colline Pisano – Livornesi (Iacoponi i drugi 1994), proizvodnju Parmezana u provincijama Parme i Reggio Emilie, preradu svinjskog mesa i šunki u Modeni, i živinarstvo u Veroni i Forliu (Fanfani 1994).

Farmski-baziran pristup načinima poljoprivredne proizvodnje i agro-prehrambenim oblastima, međutim, nije posvetio adekvatnu pažnju vezanu za neophodne odnose između potrošnje i proizvodnje pri razvoju adaptabilnih strategija. Rastuća evidencija povećanja potrošačke rezistencije globalizacionim tendencijama prehrambenih mreža, primere koje prepoznamo u brojnim socijalnim 'pokretima', koji formiraju ekonomsku osnovu alternativnih prehrambenih mreža. Buttel (1996, 35) identifikuje sledeći spektar socijalnih pokreta:

- ❖ Ekološki
- ❖ Održive poljoprivrede
- ❖ Poljoprivrede bazirane na podršci zajednice
- ❖ Pokret zaštite zdravlja potrošača
- ❖ Pokret zaštite genetskih resursa
- ❖ Pokret zaštite prava životinja
- ❖ Pokret ruralne socijalne pravde
- ❖ Pokret potrošačkih preferencija (na primer organske hrane)
- ❖ Pokret zaštite poljoprivrednog tržišta
- ❖ Pokret potpore ne – tradicionalnim vidovima lečenja
- ❖ Pokret potpore ishrani baziranoj na etničkim principima

Watts (1996) naziva ove socijalno/potrošačke pokrete 'politikom kolektivne potrošnje' i ocenjuje ih isključivo kao kontra – tendencije; za Bonanna i druge (1994, 11), ovi pokreti predstavljaju dokaz pojave 'fleksibilne potrošnje'; dok Friedland (1994) interpretira iste kao deo razvoja 'post – moderne ishrane'. Bez obzira na način definisanja ovih pokreta, potrošački otpor 'industrijalizovanim' prehrambenim proizvodima je u porastu, s rezultatom stvaranja novih političkih saveza i trgovinskih mreža između potrošača i proizvođača u različitim delovima sveta. Ta pitanja su detaljnije obradjena u 7 Poglavlju, ali ih ovde spominjemo u nameri kompletnijeg sagledavanja aktuelne argumentacije. S jedne strane rastući broj potrošača je spreman da plati višu cenu koja pruža garancije uslova pod kojima su meso, jaja, i mleko proizvedeni, kao i za garancije 'hemijske čistoće' voća i povrća. S druge strane, spoznaja vezana za zdravstvene rizike vezane za hranu je u porastu. Ta vrsta rizika se danas interpretira ne samo u terminima načina na koje različiti prehrambeni proizvodi i kvalitet hrane uopšte utiču indirektno na zdravstveno stanje, na primer u pogledu srčanih obolenja i gojaznosti, već i direktno u

pogleu trovanja salmonelom, rezidualnim ostacima pesticida, E. Coli infekcije, i nove varijante Creutzfeldt – Jacobove bolesti (nvCJD iz inficiranog govedjeg spužvastog moždanog tkiva BSE) (Pogledati 16 Poglavlje). Uzevši prethodno izvedeno, potrošačko ponašanje podržava alternativne prehrambene mreže koje su locirane izvan konvencionalnih prehrambenih mreža.

Studija Whatmora i Thorna (1997) slikovito predstavlja potencijal ispitivanja alternativnih prehrambenih mreža koristeći ANT, u njihovom slučaju baziranog na socijalnom pokretu vezanom za ruralnu socijalnu jednakost i internacionalnu trgovinu kafom. Dve mreže su uporedjene: jedna koja predstavlja konvencionalnu 'komercijalnu' mrežu kafe, i druga koja predstavlja mrežu 'fer – trgovine' (Slika 4.2). U slučaju prve mreže, komercijalni imperativ stvaraju oblik 'komandne strukture' u okviru koje postoji nejednak odnos snaga između brojnih malih proizvođača kafe i relativno malog broja kupaca, i u okviru kojeg ekonomska dobit vezana za proizvodnju brend, masovno proizvedene kafe favorizuje krajnjeg proizvođača i trgovca. U okviru druge mreže, međutim, način 'komandovanja' je utemeljen na partnerskom odnosu, savezu, odgovornosti i pravednosti, što dovodi do osnaživanja marginalnih 'igrača' u ovom slučaju malih proizvođača koji rade u okviru lokalnih ko – operativa. Oni dobijaju zagarantovanu minimalnu premijum cenu, ali su obavezni poštuju norme kontrole kvaliteta, vremenske rokove plasmana proizvoda itd. Ova fer – trgovinska mreža je samo jedna od mnogih koje su razvijene u proteklih tri dekade, kao rezultat rada ne vladinih organih organizacija kao što je Oxfam u UK. Brojne trgovinske kompanije, Cafedirect je uzet kao primer, su se pojavile u funkciji ključnog subjekta u povezivanju lokalnih proizvođača, iz Latinske Amerike na primer, sa potrošačima razvijenih zemalja koji su spremni i voljni da plate višu cenu za proizvode koji su rezultat fer – trgovinskih odnosa (primera radi uzmimo Cafedirect mlevenu i hladjenjem sušenu kafu) namesto substitutnih proizvoda koji potiču iz drugih organizacionih sistema.

Slika 4.2.

Iz prethodno iznesenog se može zaključiti da su alternativne prehrambene mreže u procesu stvaranja na temeljima širokog spektra socijalnih pokreta, sa rezultirajućom relokalizacijom hrane bazirane na endogenom razvojnom procesu. U ovom momentu poroščki otpor unutar alternativnih mreža je ograničen na socijalne elite razvijenih zemalja; ostaje s toga otvoreno pitanje da li će se taj otpor proširiti na druge socijalne grupe i lokalitete.

Zaključak

Ovo poglavlje se bavilo problematikom ispitivanja tvrdnji vezanih za globalizaciju agro – prehrambenih sistema u okviru trećeg prehrambenog režima. Globalizacija je rasvetljena, kao kontekstualna promenljiva restrukturiranja kako unutar razvijenih tako i unutar zemalja u razvoju i, s druge strane, kao delimičan i uslovljen proces pre nego nezaobilazni linearni trend (Buttel 1996, 24 -32). Činjenice ukazuju da nasuprot stvaranju uistinu globalne ekonomije, trgovina agro – prehrambenim proizvodima je pojačala već

postojeću dominaciju Severne Amerike, Zapadne Evrope, Jugoistočne Azije, dok je istovremeno uticala na diferencijaciju i marginalizaciju određenih zemalja u razvoju. Namesto harmonizacije, na regionalnom i lokalnom nivou se pojačava diferencijacija poljoprivrede.

Nadalje, globalni uticaj transnacionalnih korporacija je u određenim slučajevima netačno preneglašen. Na primer, nacionalni agrobiznisi i multinacionalne korporacije koje su se postale predominantne u toku drugog prehrambenog režima i dalje dominiraju u odnosu na tendencije izvandržavnih, deterritorijalizovanih, intra – kompanijskog sistema pribavljanja proizvodnih inputa za koji se zalažu transnacionalne korporacije kako u razvijenim tako i u zemljama u razvoju. U većini zemalja, hrana je i dalje potiče sa domicilnog 'terena', preradjuje se i distribuira od strane kompanija koje posluju nezavisno od njihovih organizacionih centara. Najčešći vid restruktuiranja se odvijao kroz akviziciju posojećih kompanije od strane multinacionalnih prehrambenih korporacija koje posluju u okviru već ustanovljenih tržišta, i spajanja između velikih multinacionalnih prehrambenih firmi. Multinacionalne kompanije 'kupuju' pristup stranim prehrambenim tržištima, drugim rečima ne koriste se konkurentnom trgovinom, i konsekvntno konsolidacija kompanija ostaje najkritičniji mehanizam strukturalnih promena u okviru prehrambene industrije.

Treće, analize su identifikovale dokaze postojanja alternativnih prehrambenih mreža koje izrastaju iz brojnih socijalnih pokreta. Dalja istraživanja su potrebna u pogledu alternativnih mreža, uključujući ispitivanja njihove sposobnosti da prežive kontra-pokrete, kao što su inkorporativne tendencije velikih transnacionalnih korporacija, politički i i ekonomski uticaj neo-konzervativnih 'velikih – mislilaca' (think-tanks), industrisku trgovinsku organizaciju, kao i 'prevrtljivu' legislativu kakva postoji na primer u SAD. Poslednji od ovih kontra – pokreta uspostavlja pravne prepreke na put kritizmu prehrambenih mreža dominiranih od strane transnacionalnih korporacija. Naime, pojavljuje se rastući problem u pogledu demokratske reprezentacije pod globalizmom: ekonomskim zakonima dominiraju komercijalni namesto etičkih ili moralnih imperativa. Transnacionalne korporacije se mogu žaliti WTO u pogledu nacionalnih restrikcija usmerenih u pravcu njihovih komercijalnih aktivnosti, a WTO je i stvoren sa ciljem potpore liberalnim trgovinskim principima. Ti principi mogu prevagnuti nad opravdanom zabrinutošću nacionalnih demokratskih institucija, regiona, ili socijalnih grupa po pitanjima kao što su: uključivanje GMO (genetski modifikovanih proizvoda) u uvozne prehrambene proizvode bez adekvatnog označavanja takvih proizvoda; trgovina živom stokom sa udaljenih prostora koja prouzrokuje negativne efekte na istu; mesnih proizvoda koji sadrže hormonalne i druge medicinske ostatke korišćenja medikamentata s ciljem postizanja adekvatne težine stoke. Kao što Bonanno i drugi (1994) ukazuju: 'u tranzicionoj fazi, oni (transnacionalne korporacije) koriste strategiju zaobilazanja domicilnih institucija kako bi izbegli da odgovore na kontradiktorno pitanje utisnuto u odnos između akumulacije i legitimizacije'.

Stoga razgradnja nacionalnih regulativnih mera politike udaljava prehrambenu politiku od javne provere (Robinson 1997, 46) ali dovodi do 'ozelenjavanja' i približavanja 'ekološkog pokreta' (Buttel 1992). McMichael (1994, 283) ukazuje da je 'pitanje da li i

do kog stepena države predaju ekonomski suverenitet supranacionalnim institucijama – neki tvrde da je taj proces predaje već počeo i da upravo on definiše trenutnu tranziciju'. Ili je za očekivati nove predloge pojačane protekcije nacija od strane tržišnih snaga, uz potporu supranacionalne regulative koja osnažuje lokalne političke pokrete. Regionalni blokovi su već u procesu stvaranja sa ciljem regulacije trenutnih kretanja i trgovinskog disbalansa između zemalja članica na multinacionalnom nivou. Medjutim, neki novi oblici regulative za svetsku prehrambenu ekonomiju i dalje nemaju jasne okvire u pogledu sadržaja kao ni u pogledu pravca koji će preuzeti.

5

Transformacija farmskog sektora

Uvod

U našoj dosadašnjoj obrad političke ekonomije hrane mis smo uzimali u obzir prvenstveno 'spoljne' odnose farmskog sektora u odnosu na ne-farmski kapital. I ovom poglavlju posvetićemo više pažnje 'unutrašnjoj' transformaciji poljoprivrede, koja se odvijala pod uticajem drugog i trećeg prehrambenog režima. Na početku ćemo uspostaviti teorijsku perspektivu interpretacije restrukturiranja poljoprivrede; zatim ćemo se usmeriti u pravcu empirijskih dokaza promene poljoprivrede u poslednjih pet desetleća, a u pogledu proizvodnje primarnih proizvoda prehrane.

Teorija transformacije poljoprivrede

Savremeno teoretisanje političke ekonomije na temu agrarne transformacije svoje korene pronalazi u pisanjima Marxa, Lenjina, Čajanova i Kautskog (Nwebz 1987). Mnoge analize ove literature su nam na raspolaganju, na primer Goodman i Watts (1994), Marsden i drugi (1986a), Vandergeest (1988), i Watts (1996); kratak zaključak koji predstavljamo na ovom mestu prati interpretaciju Bowlera (1992).

Termin 'komoditizacija' može biti korišten pri opisivanju procesa agrarne transformacije iz ne – trgovinske (subsistencijalne) na tržišnu formu proizvodnje. Sa porastom zavisnosti kako farmskog biznisa tako i poljoprivrednih domaćinstava o ne – farmske proizvode i agrarne inpute kupljene na tržištu, oni su bili primorani da proizvode one poljoprivredne proizvode čija je vrednost omogućavala zaradu u formi gotovine. Ekonomski neuspešan, obično manji po obimu, farmski biznis je postajao marginalizovan kroz konkurentnost produktnog tržišta, dok su istovremeno vlasnici uspešnijih, obično većih u obimu, biznisa dolazili u poziciju da prošire veličinu postojećih poljoprivrednih poseda. Teoretičari predviđaju polarizaciju u pogledu strukture poljoprivrednih poseda u pravcu

manjeg broja većih poseda, proces u okviru koga bi vlasnici poseda srednje veličine bili najmanje u poziciji da se suprotstave ekonomskim pritiscima i marginalizaciji.

Za neo – Marksiste, proces kapitalističke akumulacije koji je oslobodjen putem logike komodiizacije, takodje dovodi do polarizacije agrarne klasne strukture: s jedne strane leži buržoaski (kapitalistička zemljoposednička klasa), koja zauzima ili poseduje velike farme opsluživane od strane najamnih radnika; dok s druge strane pronalazimo proleteriat koji sačinjava marginalizovana i u kranjem slučaju bezzemljaška seljakčka klasa koja predstavlja nadničare kapitalističkih farmi. U bilo kom istorijskom momentu pronalazimo kontinuum 'tranzicionih' država raspoređenih s jednog kraja spektruma baziranih na čisto 'seljačkom' načinu proizvodnje, kao što je slučaj sa mnogim zemljama u razvoju, i velikih kapitalističkih farmi (najamna radna snaga) u korporativnom vlasništvu na drugom kraju i koje pronalazimo u regionima umerene klime, bogatim zemljištem, ili lokacijama za prehrambenu proizvodnju u razvijenim zemljama. Odredjeni autori raspoznaju još jednu analitički odvojenu kategoriju, nominalno kategoriju jednostavne proizvodnje ograničenog broja proizvoda (SCP); drugim rečima, stratum srednjih i malih porodičnih farmi baziranih isključivo na porodičnoj radnoj snazi i bez prisutnih pritisaka u parvcu uvećanja biznisa (na primer povećane reprodukcije) izvan demografskih ili kulturoloških faktora (Friedmann 1986).

Ova štura interpretacija SCP-a je kritikovana od strane Goodmana i Redclifta (1985) kao suštinski istoriski moguć fenomen što je ne čini ujedno i teorijskim konceptom. Na primer, SCP pretpostavlja nepostojanje klasnih odnosa u okviru farmskog biznisa, što je suprotno rezultatima empirijskih istraživanja koja dokazuju da čak i u okviru farmi baziranih na porodičnoj radnoj snazi postoji potreba zapošljavanja radnika na ranim i kasnim stadijumima demografskog ciklusa porodične farme. Takvo zapošljavanje radnika na malim i posedima srednje veličine zamagljuje razliku između porodične radne snage i kapitalističkih farmi, dok su skora istraživanja dokazala da mnoge velike, kapitalno – intenzivne kapitalističke farme mogu biti u vlasništvu i biti obradivana gotovo isključivo od strane multi-generacijskom porodičnom radnom snagom (Mardsen i Symes 1984). Debata se nastavlja po pitanju dokaza vezanih za 'nestajanje polovine' farmi srednje veličine kao i po pitanju razvoja polarizovanih (dualističkih) po veličini farmskih struktura. Van SAD, otpor farmskog biznisa srednje veličine marginalizaciji se pokazao znatnijim nego što su to teoretičari pretpostavljali, i ta situacija je prikazana u Tabeli 5.1 vezanoj za zemlje članice EU. Dokle jasne nacionalne razlike postoje između zemalja u pogledu veličine farmskih struktura, srednjevličinske farme zadržavaju svoj značaj neovisno o povećavanju zemljišnih površina pod kontrolom velikih farmskih biznisa.

Tabela 5.1.

Neki neo – Marksisti i dalje objašnjavaju opstanak SCP-a kao 'zaustavljenu marginalizaciju', medjutim sve više autora 'komoditizacije' škole je spremno da prihvati upornost farmi baziranih na porodičnoj radnoj snazi kao strukturnu karakteristiku poljoprivrede u kapitalističkom sistemu. Prateći Kautskog, brojni autori su objašnjavali su upornost u terminima 'samo-eksploatacije' farmskih porodica, što će drugim rečima reći spremnost na prihvatanje niskog ekonomskog obrta njihove radne snage i

investiranog kapitala (Watts 1996). Drugi autori, kao na primer Moran i drugi (1993), naglašavaju važnost farmerskih ko-operativa kao odbrambenog mehanizma malih i farmi srednje veličine. Tabela 5.2 služi kao potsetnik važnosti co-operativa u zemljama kao što su Danska i Holandija, naročito u proizvodnji određenih farmerskih proizvoda, na primer mleka i žitarica. Nasuprot ovom stavu, Kautski, već 1899, naglašava ulogu ne-poljoprivrednog rada (Druge dohodovne aktivnosti OGA) za poljoprivrednika i/ili njegovu porodicu, uključujući i rad na kapitalističkim farmama. OGA omogućava alternativne izvore dohotka i što stvara osnovne preduslove za poljoprivrednike na malim i srednjim posedima da opstanu, u krajnjem slučaju sa poljoprivrednim radom kao sekundarnom aktivnošću. Termin 'pluriaktivnost' se danas koristi pri opisivanju porodičnih gazdinstava koje opstaju kroz stvaranje dohotka drugim dohodovnim aktivnostima ili kroz diversifikaciju u pravcu ne-poljoprivrednih aktivnosti na samom gazdinstvu, kao što su ruralni turizam i škole jahanja na primer (Evans i Ilbery 1993). Po toj interpretaciji poljoprivredna domaćinstva ne predstavljaju pasivne prihvatioce tržišnih sila, već su ona aktivni subjekti uključeni u široku lepezu odnosa sa ne-poljoprivrednim kapitalom s ciljem osiguravanja opstanka (reprodukcije). Ne-produktni socijalni odnosi u okviru poljoprivrednog domaćinstva takodje doprinose poljoprivrednom biznisu, na primer ne plaćeni rad žena i dece u okviru inter-domaćinske razmene rada. Dok pluriaktivnost može biti interpretirana kao oblik proletarijata ruralne radne snage, on omogućava da vlasništvo nad proizvodnim resursima, naročito nad zemljištem ostane u rukama poljoprivrednih porodica. Po Goodmanu i drugima (1987), medjutim, strukturno odvajanje izmedju poljoprivrednog sektora i agroindustrije predstavlja funkciju prirodnog proizvodnog procesa koji sučeljava ne-poljoprivredni kapital i na koji oni mogu samo parcijalno uticati.

Tabela 5.2.

Produktivistička teorija stoga postavlja teoretski problem pitanja načina na koji se vrši kontrola nad proizvodnim resursima. Prethodna dva poglavlja su opisala načine na koje je ne-poljoprivredni kapital prodirao i uticao na poljoprivredni radni proces, na primer kroz proizvodne ugovore i kontrolu trgovinskih lanaca. Razlika izmedju 'formalne' i 'stvarne' submisije rada kapitalom je predstavljalo teorijsku osnovu objašnjenja ovog procesa. Sa radnim procesom kao osnovnim mehanizmom stvaranja viška vrednosti, ne-farmerski kapital može uspostaviti 'stvarnu' submisiju ovog procesa kroz direktno vlasništvo nad sredstvima za proizvodnju, naročito zemljišta, kroz vertikalnu integraciju u okviru agro-prehrambenog sistema. Na primer, veliki agrobiznisi mogu kupiti obradivo zemljište kao način kontrole celog radnog procesa, od agro-inputa, kroz poljoprivrednu proizvodnju, preradu i čak tržišni plasman proizvoda. Takva agro-industrijska forma organizacije je predstavljala dominantnu karakteristiku ekonomskih sistema pod državnim socijalizmom kao i u slučaju poljoprivrede na korporativnom vlasništvu u regionima kao što su jugoistočne, i jugozapadne države SAD (Gregor 1982).

Generalno uzevši, medjutim, kapitalistička poljoprivreda nije pratila ovaj oblik agrarnog razvoja i konsekvntno je koncept 'formalnog' uključivanja radnog procesa dobio inpetus za svoj razvoj. I toj koceptualizaciji ne-poljoprivredni kapital izvlači višak vrednosti iz farmerskog sektora indirektno, na primer kroz kamate plaćene za finansiranje gazdinstava

(na primer kolateralni krediti i kreditne institucije) kao i kroz obezbeđivanje primarnih proizvoda kroz proizvodne ugovore sa individualnim gazdinstvima namesto kroz operacije na otvorenom tržištu. Tabela 5.3, na primer, ukazuje na različit nivo važnosti proizvodnje pod ugovorima u Zapadnoj Evropi: šećerna repa i grašak u okviru Francuske i Holandije predstavljaju najviši stepen ovog vida formalnog uključivanja. Kao što Marsden i drugi (1986a, 512) pišu, 'Pravno vlasništvo farmskog biznisa i zemljišta ostaje (sa poljoprivrednom porodicom), dok ona sve više gubi stvarnu kontrolu, s obzirom da rukovodjenje biznisom zavisi od eksternih tehničkih i ekonomskih faktora koji su pod monopolskom kontrolom industrijskog i finansijskog kapitala'. Iz te perspektive, samo relativno neprofitabilne, rezidualne aktivnosti ostaju na raspolaganju farmskom sektoru, na primer one poljoprivredne aktivnosti u kojima 'proizvodno vreme' prevazilazi 'vreme rada': gde je vreme upotrebe radne snage kraće od proizvodnog vremena za specifične kulture ili stočarsku proizvodnju, prosečna profitna stopa se smanjuje i implicitna neefikasnost direktnih investicija odbija eksterni kapital od tih i takvih aktivnosti (Mann i Dickinson 1978). Medjutim, tamo gde razlika između proizvodnje i vremena radne snage može biti približena kroz industrializaciju poljoprivrede, kao na primer u svinjarstvu, živinarstvu, i proizvodnji govedje prehrane, stvarna inkorporacija radne snage može biti znatno više razvijena.

Tabela 5.3.

Do nedavno, produktivizacijona teorija agrarne transformacije je gotovo zanemarivala pitanje uloga internacionalnog ne-farmskog kapitala ili državnih intervencija. Medjutim, uzevši u obzir prvo internacionalni ne-farmski kapital, kao što su prethodna poglavlja pokazala, monopol kapitala organizovanog u okviru nacionalnih granica je u znatnoj meri popustio pred najezdom globalnog kapitala, agrobiznisi koji su u sve većoj meri vertikalno i horizontalno integrisani su stekli sposobnost traženja najjeftinijih poljoprivrednih primarnih proizvoda na međunarodnom tržištu. Nova 'poljoprivredna politička ekonomija' pokušava da uključi tu dimenziju proširenjem koncepta realne i stvarne inkorporacije od nacionalnog nivoa na internacionalni nivo operacija (Buttel i McMichael 1990). U alternativnoj konceptualizaciji, permimi 'apropriacionizam' i 'substitucionalizam' su primenjeni na razvoj novih agro-tehnologija od strane korporativnog, ne – farmskog kapitala (Goodman i drugi 1987). Apropiacionizam opisuje delimičnu ali stalnu transformaciju određenih gazdinstveno baziranih radnih procesa u industrijske aktivnosti, i njihovu subsekvantno reuključivanje u prehrambeni sistem u kroz formu kupljenih agrarnih inputa i preradjenih prehrambenih autputa. Apropiacije su parcijalne u smislu da ne uključuju (pogadjaju) sve poljoprivredne proizvodne procese gazdinstva. Substitucija farmskih životinja korporativno proizvedenim traktorima, kao i prerada mleka u sir i puter u fabrikama, namesto na farmama, predstavljaju dva primera apropiacionizma. Karakteristike Zelene Revolucije u mnogim zemljama u razvoju može takodje biti interpretiran kroz prizmu apropiacionizma, na primer zamena semena koja su domicilna individualnim regijama komercijalno uzgajanim 'čarobnim' hibridima pirinča ili pšenice proizvedenih pod kontrolom ne-farmskog kapitala baziranog u razvijenim zemljama.

Substitucionalizam, s druge strane, se dešava kada ne-farmski kapital zameni poljoprivredne autpute (proizvode) hemiskim i sintetičkim primarnim proizvodima te na taj način eliminiše ruralnu bazu poljoprivrede (Goodman i drugi 1987, 4). Ovaj proces je najrazvijeniji u oblasti substitucije prirodnih vlakana, kao što su vuna i svila, sintetičkim vlaknima kao što su najlon i rajon. Drugi, relativno noviji primer predstavlja zamenu prirodnih čepova sintetičkim zatvaračima u okviru vinskog sektora. Sa pojačanim intenzitetom proizvodnje preradjene hrane od veštačkih prehrambenih komponenata (na primer glukoza, i povrtni proteini) kao i hemijskim dodatcima, tradicionalna ograničenja u pogledu zemljišta, prostora, i biološke reprodukcije u okviru poljoprivrednog proizvodnog procesa, uključujući i socijalnu podelu rada, polako nestaju (Goodman i drugi 1987, 58). Tabela 5.4 prikazuje primenu tih tendencija u okviru proizvodnog lanca krompira: krompir se sve češće transformiše od stadijuma sveže hrane, kroz paletu preradjene prehrambenih proizvoda, u prosti primarni proizvod (skrob). I pored toga unikatnost poljoprivrede u pogledu njenih prirodnih proizvodnih procesa – priroda kao biološki sakupljač energije, kao biološko vreme u biljnom razvoju i životinjskom uzgoju, i prostorno u pogledu zemljišno utemeljenih ruralnih aktivnosti – uspostavlja limit sposobnosti ne-farmskog kapitala da nametne sveukupnu transformaciju (vertikalnu dezintegraciju) poljoprivredi.

Tabela 5.4.

U pogledu državnih intervencija, razaznajemo tri implikacije za agrarnu transformaciju. Prvo, poljoprivredne politike razvijenih zemalja su stvorile zaštitu njihovog agrarnog sektora od internacionalne konkurencije, dok su cenovne subvencije poljoprivrednih proizvoda omogućile opstanak malih i srednjih farmi. Farmske subvencije generalno posmatrano nisu sprečile aktivnosti kapitalističke akumulacije i koncentracije, ali brzina i obim ovih procesa su bitno smanjeni. Liberalniji tržišni sistem, koji uključuje agrarni sektor koji je otvoren međunarodnoj konkurenciji, bi nedvosmisleno ubrzao nestajanje malih i srednjih farmskih biznisa. Individualne farmske subvencije, međutim, su takodje pružile potporu transformaciji poljoprivrede, na primer rano penzionisanje, garancije za zemljišnu i farmsku konsolidaciju, garancije za modernizaciju farmi, i suvencije u pogledu cene pozajmljenog kapitala. Drugo, država je zadržala ekonomsko i političko okruženje koje je pogodno za konkurenciju između, i merđere/preuzimanja među, ne – farmskog kapitala. Ovi blizančani procesi su osigurali kako pojavu agro-prehrambenog biznisa sa globalnim dometom, tako i stalni razvoj i aplikaciju novih tehnologija u agro-prehrambenom sektoru. Treće, država je stvorila istraživačko – razvojne fondove vezane za novu farmsku i prehrambenu tehnologiju, i pružila potporu difuziji istih kroz čitav agrarni sektor, na primer putem subvencija i garancija farmskom sektoru, pružanju agrarnog obrazovanja, održavanju savetodavne službe i kroz finansiranje eksperimentalnih i demonstracionih farmi. Sve u svemu, država je bila, i ostala, duboko uključena u tehnološku transformaciju poljoprivrede, uključujući i u odnose između farmskog sektora i ne-farmskog kapitala.

Pokušaji primene ovih teoretskih propozicija na farmskom nivou su bili sučeljeni sa heterogenošću, ili nepostojanjem nelinearnog trenda razvoja u okviru poljoprivrede. Jedan rezultat ove situacije se ogleda u razvoju tipologije farmskog biznisa, pri čemu je

svaki pojedinačni tip uzimao u obzir različitost odnosa između farme i ne-farmskog kapitala u pogledu tehnologije (na primer veštački inputi, saveti, i tehnička pomoć), finansija (na primer mogućnost kolateralizacije, i postojanje kreditnih ustanova), i plasmana (na primer povezivanjem proizvodnje sa prerađivačkim i tržišnim segmentom). Marsden i drugi (1986b), na primer, ukazuju na fundamentalnu razliku između 'preživljavajućih' i 'akumulirajućih' farmskih biznisa. Prva kategorija uključuje: I) marginalne, zatvorene, farme (drugim rečima pod-marginalne farme koje zavise od penzija, štednje, i osiguravajućih šema u pogledu svog opstanka, uključujući i vlasništva u posedu penzionisanih poljoprivrednika kao i vlasništva na kojima se proizvodnja odvija kao vid hobija). Vlasnici farmi ovog tipa održavaju nivo finansijskog zaduženja na minimumu, što uključuje i minimalne investicije u novu agrarnu tehnologiju. Preživljavajući odnos je takodje prisutan u kategoriji farmi nazvanih II) tranziciono zavisne farme: ova kategorija uključuje pluriaktivna farmska domaćinstva sa diversifikovanim aktivnostima na farmi i dodatnim izvorima prihoda van farme. Ova domaćinstva često imaju dužnički odnos sa finansijskim kapitalnim institucijama, kao što su banke, u cilju razvoja i dalje diversifikacije njihovih poslovnih aktivnosti. Za razliku od ovog tipa, akumulacijsko ponašanje (odnos) karakteriše IV) zavisne farmske jedinice: ova kategorija uključuje biznise u korporativnom vlasništvu koji su duboko zaduženi, koriste najsavremeniju raspoloživu agro-tehnologiju, i koji su često ugovorno vezani za proizvodnju primarnih proizvoda prerađivačkoj industriji i trgovini. Kapitalističke farme u porodičnom vlasništvu pokazuju mnoge od prethodno opisanih karakteristika. Ful-tajm, farmski biznis baziran na porodičnoj radnoj snazi je najteži za kategorizaciju. Neki uključuju III) 'integrisanu farmsku' kategoriju, koja prihvata finansijska zaduženja u cilju kupovine nove tehnologije, u cilju eventualnog pristupa ugovornoj proizvodnji sa agro-prerađivačima, kao i u cilju pozicioniranja na akumulacionu putanju razvoja. Drugi minimiziraju fiskalna opterećenja (kredite) i maksimiziraju svoju efikasnost u okviru tradicionalne poljoprivredne tehnologije i na taj način prate 'preživljavački' pristup prisutan u 'tranzicionim zavisnim farmama'.

Procenjivanje relativne važnosti tipoloških grupa i pravca njihovog kretanja u okviru nacionalnih poljoprivreda je teško, naročito usled činjenice da se relevantni podatci agrarnog cenusa ne prikupljaju. Međutim, koristeći slučajne uzorke gazdinstava u okviru prostorno ograničene test regije, Whatemore i drugi (1987) su izračunali procenu za UK. Gazdinstva su kategorizovana bazirano na nivou integrisanosti sa spoljnim kapitalom (na primer nivo zaduženja, važnost ugovorne proizvodnje) i stvarne integrisanosti merene opadanjem kontrolne funkcije poljoprivrednika u okviru farmskog biznisa (na primer vlasništvo nad kapitalom gazdinstva, vrsta vlasništva nad zemljom, kontrola biznis menadžmenta i odnosa sa radnom snagom). Testirana je relativna važnost tipoloških grupa u sve tri zone u okviru UK (zapadni Dorset, istočni Bedfordshirea i grad London). Ostavljajući po strani problem pretpostavke linearnog odnosa između rezultata i realne i formalne integracije, analiza je pokazala zanačajan nivo integrisanosti na svega 20 do 28% obradjenih gazdinstava. Nasuprot tome 'tranziciono zavisne' farme su najrasprostranjenije, drugim rečima farme utemeljene na porodičnoj radnoj snazi, naročito u zoni zapadnog Dorseta. U merenjima za period od 1970 do 1985. godine, 64% gazdinstava uključenih u ispitivanje nije promenulo nivo integrisanosti. Međutim, sa 28% gazdinstava koja pokazuju povećanje nivoa

integrisanosti, očigledno je prisustvo indikatora koji podržavaju teoriju povećanja nivoa polarizacije u pogledu pravca kretanja poslovnog razvoja idividualnog gazdinstava.

Iz perspektive komoditizacije, stoga, neujednačena prostorna i vremenska transformacija poljoprivrede može biti objašnjena kroz funkciju regionalnih varijacija u odnosu između poljoprivrede i ne poljoprivrednog kapitala. Kapital prodire u ona gazdinstva u okviru kojih je obrt kapitala najveći u odnosu na vrstu i veličinu gazdinstva. S obzirom na limite u odnosu na maksimizaciju viška vrednosti u 'krizi akumulacije', na primer između prehrambenih režima, eksterni kapital prebacuje svoje investicije između regiona kako bi na taj način uslovio faze ili talase kapitalizacije (Marsden i drugi 1987). Neki autori su 'okrenuli' ovu argumentaciju tvrdeći da razlike u stepenu komodizacije proizilaze iz otpora transformaciji (strategije preživljavanja) koji je osmišljen od strane specifičnih kategorija porodičnih - farmskih domaćinstava. Po tom stavu, lokalna i regionalna reakcija je ograničena na kulturološku i istorisku različitost, omogućujući drugim autorima tvrdnju kako je ta pojava 'istorijski površna'. Generalno gledano, međutim, i 'zemlja' (njen proizvodni kapacitet) i 'površina' predstavljaju ograničenje/mogućnost u procesu komodizacije, što pomaže pri objašnjenju kako različitost u nivou transformacije tako i izdrživost porodičnih gazdinstava pod kapitalističkim sistemom.

Empirijske observacije transformacije poljoprivrede

Široka transformacija poljoprivrednog sektora se kreće u pravcu poljoprivrednih sistema koji imaju karakteristike koje obično povezujemo sa proizvodnom industrijom, nominalno stvaranje ekonomije veličine na nivou gazdinstva (veća gazdinstva), oslanjanja na agro-inpute proizvedene u drugim sektorima ekonomije (na primer hemijsko-biološki preparati, mehanizacija, đubriva), resursnu substituciju (kapital za radnu snagu), specijalizaciju radne snage, i mehanizacija proizvodnih metoda. Što je naročito važno je da je takav 'industrijski model' poljoprivrednog razvoja prisutan kako u kapitalističkim i (bivšim) socijalističkim poljoprivrednim sistemima, tako i na velikim gazdinstvenim posedima zemalja u razvoju. Međutim, industrijalizacija poljoprivrede se najbolje može objasniti kao stalni proces a ne kao postignuta struktura. Drugim rečima 'industrijalizacija' opisuje specifičan pravac kretanja u razvoju, u okviru koga moderno svinjarstvo, živinarstvo, uzgoj stoke, i hortikultura proizvodnja u staklenicima predstavlja najindustrijalizovane sektore poljoprivrede. Taj pravac razvoja gazdinstva može na najefikasniji načini biti sumiran koristeći sledećih pet termina: intenzifikacija, koncentracija, specijalizacija, diversifikacija, i ekstensifikacija (Bowler 1992, 13 -16; Ilbery i Bowler 1998, 70 – 71).

Intenzifikacija poljoprivrednog sektora

Termin 'intenzifikacija' možemo koristiti pri opisu rastućeg nivoa kupovnih agro – inputa (na primer mehanizacije, agro – hemikalija, đubriva) i korespondentnog porasta u prinosima po hektaru obradive površine. Ti trendovi su lako vidljivi u povećanju primene đubriva po hektaru i rastućeg prosečnog prinosa većine žitarica i stoke. Sekundarni rezultat takve 'kapitalizacije' poljoprivrede se ogleda u zameni radne snage mehanizacijom i drugim kupljenim inputima – inicijalno najamna radna snaga a u poslednje vreme i vlasnici – korisnici (poljoprivredne porodice) – što dovodi do ruralne nezaposlenosti i depopulacije. Poljoprivrednici ne mogu izbeći tehnološki 'vrtlog' koji predstavlja vodilju intenzifikacije: sa pojavom novih tehnoloških rešenja, oni poljoprivrednici koji je prvi prihvate (inovatori) stiču tržišnu prednost (niži troškovi po jedinici proizvodnje, ili viši prinosi po jedinici inputa); ostali poljoprivrednici su subsekventno primorani da prihvate novu tehnologiju kako bi izbegli situaciju tržišne nekonkurentnosti; povećanje u prinosima svih proizvođača, u povratnoj sprezi, dovodi do viška ponude, pada proizvodnih cena, i kao rezultat do stimulacije inovativnih poljoprivrednika da traže i primene novu rundu još novije, troškovno – reduktivne, prinosno stimulativne tehnologije.

Koncentracija u poljoprivrednom sektoru

Konkurentnost tržišnog procesa koja eliminiše najneekonomičnija gazdinstva iz poljoprivrede takodje stvara mogućnost da rezultirajući višak zemljišta bude kupljen od strane ostalih uspešnijih gazdinstava. Kao što je već prethodno objašnjeno, gazdinstva sa velikim zemljišnim posedima su generalno uspešnija u pogledu konkurentnosti ponudjene cene za dodatno zemljište od gazdinstava koja karakteriše mali zemljišni posed; obradivo zemljište, ergo, postaje koncentrisano u manjem broju većih poljoprivrednih gazdinstava i broj malih i gazdinstava srednje veličine opada. Koncentracija može biti merena odnosom svih proizvodnih resursa (zemlja, radna snaga, ili kapital), ili putem prinosa (žitarice, stočni fond) na gazdinstvima različitih veličina, naročito velikih gazdinstava. Naredni faktor uticaja na koncentraciju je potraga za ekonomijom veličine od strane individualnih poljoprivrednika. Na većim gazdinstvima, fiksni troškovi proizvodnje, na primer u pogledu zemljišta, objekata, mehanizacije i radne snage su raspoređeni po većem obimu proizvodnje, te na taj način smanjuju proizvodne troškove po litri mleka, po pakovanju od deset jaja, po toni žita.

Specijalizacija poljoprivrednog sektora

Alternativni način sticanja ekonomije veličine se odnosi na smanjenje proizvodnje u pogledu broja proizvoda i koncentraciji trokova proizvodnje na uzak dijapazon proizvoda. Pored toga, u tehnološki sve razvijenijem okruženju, do izražaja dolaze rukovodstvene prednosti u pogledu savladavanja i primene specijalizovanih veština i znanja. Taj proces specijalizacije na uskom spektru žitarica ili stočarske proizvodnje, agregacijom grupa gazdinstava, dovodi do stvaranja sve više specijalizovanih poljoprivrednih regiona, koji su danas prisutni širom sveta. Specijalizaciju možemo posmatrati kroz funkcije radne snage, vrste poljoprivredne mehanizacije u upotrebi, i u

rezultatima tendencije u pravcu monokulture upotrebe obradivog zemljišta i sistema stočarstva. Međutim, proces preduzetne i regionalne specijalizacije se razlikuju u odnosu na vrstu poljoprivredne proizvodnje. Procesi specijalizacije su evidentniji u svinjarstvu ili ovčarstvu u poređenju sa govedarstvom (bilo u pogledu mesa bilo u pogledu mlečne proizvodnje).

Diversifikacija poljoprivrednog sektora

Empirijski dokazi preokreta u pogledu trenda intenzifikacije/koncentracije/specijalizacije u okviru poljoprivrednog sektora pod trećim prehrambenim režimom su fragmentirani i neujednačeni. Jedino su zapadno Evropski autori izveštavali o konzistentnim znacima post – produktivizma u okviru poljoprivrednog sektora u pogledu diversifikacije namesto specijalizacije i ekstenzifikacije nasuprot intenzifikacije (Ilbery i Bowler 1998). Termin diversifikacija se obično koristi pri opisivanju uvođenja ne – tradicionalnog preduzetništva u poljoprivredni biznis. Dugačka lista takvih preduzeća bi se dala izvesti, međutim sveobuhvatno ona mogu korisno biti podeljena u poljoprivrednu i nepoljoprivrednu grupu (Tabela 5.5).

Tabela 5.5. Tipovi diversifikacije u poljoprivredi

Poljoprivredna diversifikacija: nove vrste useva, nove vrste u stočarstvu (na primer goveda, srne, bufalo, zečevi, ili nojevi); i aktivnosti vezane za dodatnu vrednost a koje se odvijaju u okviru gazdinstva (na primer, poljoprivredna prodavnica, raznošenje proizvoda, pravljenje sira, jogurta, sladoleda)

Nepoljoprivredna diversifikacija: agro – turizam, farmska rekreacija (kempovanje, pećanje, jahanje, obilazak gazdinstava), alternativna resursna upotreba (šumarstvo, rekonstrukcija gazdinstvenih objekata u cilju otpočinjanja industrijske proizvodnje ili centra ruralnih rukotvorina, zatim ribarstvo, ekološka konzervacija)

Dugoročna ekonomska isplativost mnogih od tih preduzeća nije osigurana, što utiče na broj poljoprivrednika uključenih u takve vidove proizvodnje. U slučaju da se određeni oblik diversifikacije pokaže uspešnim, na primer uzgoj srna ili agro-turizam, broj poljoprivrednika koji se odluče na diversifikaciju može da poraste tom brzinom da u veoma kratkom vremenu dodje do prezasićenja tržišta, što preslikava problem 'viška' agrarne proizvodnje. Pod tim okolnostima, samo ekonomski uspešni preživljavaju; ali za te koji uspeju, diversifikacija može da predstavlja značajnu stavku u ukupnom profitu gazdinstva.

Ekstenzifikacija poljoprivrednog sektora

'Ekstenzifikacija' u okviru poljoprivrednog sektora suštinski implicira niži nivo inputa prema i niži nivo proizvoda iz poljoprivredne proizvodnje. Dva procesa se odvijaju u

pogledu ekstenzifikacije. Provo, država pokušava da reši problem overprodukcije kroz uvodjenje finansijskih stimulativnih instrumenata i regulative u pogledu smanjenja upotrebe agro-inputa. Na primer, rotacija agrarne zemlje je uvedena kako u SAD tako i u EU kao jedan od mehanizama smanjenja nivoa obradivih površina u upotrebi. Pored toga, u EU limiti na gustinu stočne populacije (kvote) su uvedene za određene stočne vrste (ovce i goveda na primer) u pogledu nivoa subvencija koje gazdinstvo dobija; nadalje predeterminisane grupe poljoprivrednika primaju finansijsku kompensaciju za smanjenje upotrebe nitratnih đubriva koje koriste pri proizvodnji, ili za proizvodnju baziranu na tradicionalnim metodama niskih inputa. Kritičari ovih političkih mehanizama tvrde, s određenim pravom, da ove mere sputavaju dalju intenzifikaciju više nego što se bave uvodjenjem ekstenzifikacije u poljoprivredi.

Drugi proces, međutim, predstavlja refleksiju odluke određenih poljoprivrednika, i/ili grupa poljoprivrednika, da prizvode žitarice i stoku koristeći održive, post – produkcionistačke, 'ekološke' poljoprivredne metode. Spektar 'alternativnih' poljoprivrednih sistema je u razvoju, uključujući i nisku input – output poljoprivredu, permakulture, alternativnu poljoprivredu, organsku poljoprivredu, regenerativnu poljoprivredu i biodinamičku poljoprivredu. Razlike između tih i 'tradicionalnih' poljoprivrednih sistema su prikazane u Tabeli 5.6 pod tri bi-polarne dimenzije: centralizacija – decentralizacija, individualizam – komunalni pristup, i specijalizacija – sveobuhvatnost. Na višem nivou apstrakcije, izbor postoji između trenutno dominantne naučne paradigme konvencionalne poljoprivrede i radikalne rekonceptualizacije nauke (Beus i Dunlap 1990).

Tabela 5.6.

Posmatrajući samo organsku poljoprivredu, ovaj sistem koristi manje kupljenih inputa u poredjenju sa tradicionalnom poljoprivredom, naročito u pogledu agro – hemijskih proizvoda i đubriva, i konsekvntno proizvodi manje hrane po hektaru obradive površine. Za poljoprivrednike koji su prvi ušli u organsku proizvodnju (inovatori), odluka o tom usmerenju je bila podjednako utemeljena na ekološkoj osnovi, prehrambenoj etici i ekonomiji. Kasniji pristupnici ovom načinu proizvodnje su međutim, bili privučeni mogućnošću finansijskog profita, usled reorijentacije trgovaca u cilju zadovoljenja rastućeg trenda ka zdravoj hrani. U suštini organski proizvođači su pokazali tendenciju polarizacije: s jedne strane se nalaze oni koji su i dalje mali po obimu, zadržavaju izvornu ekološku filozofiju prvih organskih poljoprivrednika vezanu za jednostavnost proizvodnje, distribucije, i upotrebe hrane, i koji snabdevaju najvećim delom lokalno tržište kroz male maloprodajne jedinice, prodavnice na samim gazdinstvima kao i kroz direktnu dostavu proizvoda krajnjim korisnicima. Na drugoj strani se nalaze veliki komercijalno orijentisani proizvođači, koji snabdevaju udaljene potrošače adekvatnim količinama organski uzgajanih proizvoda, kroz velike maloprodajne i veleprodajne lance, i/ili čak koristeći agro-biznise u tu namenu (Campbell 1996). Ti proizvođači su motivisani uglavnom komercijalnim konsideracijama i nemaju neophodno sve svoje obradive površine pod organskom proizvodnjom. Na lokalnom nivou mali proizvođači se grupišu ili u bilizini tržišta u predgradjima ili na marginalnom zemljištu na kome je proizvodnja organske hrane relativno jeftina. Suprotno tome, veći

proizvođači se obično lociraju u poljoprivrednim regionima koji su tradicionalno vezani za sa proizvodnjom žitarica i stočarstva, i u okviru kojih organska proizvodnja otvara alternativno tržište u poredjenju sa tradicionalnom proizvodnjom.

Činjenice dostupne u današnje doba sugerišu da organska poljoprivreda nije lišena sopstvenih ekoloških problema, na primer odlivanje aktivne materije, ali ti problemi su u svakom slučaju manji nego oni prisutni u konvencionalnoj poljoprivredi. Takođe, organska poljoprivreda, s obzirom da je radno intenzivnija, podržava više poslova (radnih mesta) po hektaru obradive površine i na taj način doprinosi socijalnoj stabilnosti poljoprivredne populacije i ruralnih oblasti uopšte. Dokazi vezani za ekonomsku održivost organske proizvodnje su neujednačeni: poredjenja organskih sa tradicionalnim farmama de otkriva sistematske razlike u ekonomskom obrtu kapitala. Organska poljoprivreda proizvodi manje proizvoda po hektaru ali je kompenzirana višim cenama po jedinici proizvoda. Mnogo toga zavisi od relativne efikasnosti i veličine individualnih gazdinstava koja se porede kao i tržišnih uslova vezanih za njihove respektabilne proizvode, u vremenu sprovođenja analize. Generalno posmatrano, organska gazdinstva su sposobna da proizvedu ekonomski obrt kapitala koji je u najmanju ruku jednak obrtu kapitala konvencionalnih gazdinstava. Najveći ekonomski problem leži u obezbeđivanju gazdinstvenog dohotka u periodu tranzicije sa visoko – inputske, visoko – autputske, na nisko inputsku odnosno nisko autputsku proizvodnju. Dok se državna pomoć nazire u pogledu tranzicionalnog perioda, uključujući i sertifikacione šeme koje dokazuju 'organski' status proizvoda, organska poljoprivreda ostaje mali komponent kako poljoprivrede tako i potrošnje čak i u Evropi.

Organska poljoprivreda, međutim, predstavlja samo jednu od opcija: spektar poljoprivrednih principa i prakse koja je kompatibilna sa održivom 'ekološkom' poljoprivredom su naširoko dostupni za implementaciju, uključujući i diversifikovanu upotrebu obradivog zemljišta, minimalnu zemljišnu kultivaciju, integraciju žitarstva i stočarstva, rotaciju kultura, reciklažu aktivnih materija, nisku upotrebu energenata, nisku upotrebu agro-hemikalija, i biološku kontrolu bolesti. Snažan argument može biti izvučen, na primer, za jačanje razvoja diversifikovane upotrebe obradivog zemljišta, utemeljen na smanjenju ekoloških i ekonomskih rizika, poboljšanju srednjeročne održivosti, i većeg stepena efikasnosti koja prati ovakav pristup upotrebe prirodnih resursa. Organizacione procedur, kao što su integrisani poljoprivredni sistemi (IFS) – integrisano rukovodjenje biljnom proizvodnjom (ICM), integrisano rukovodjenje stočarstvom (ILM) i integrisana kontrola štetočina (IPC) – uključuju mnoge od ovih principa i prakse. Takvi sistemi leže na polovini kontinuumu između čvrstih limitacija sadržanih u konceptu i praksi organske poljoprivrede, s jedne strane, i štetnog ekološkog pristupa konvencionalne poljoprivrede, s druge strane. ICM, na primer, uključuje sistematsku rotaciju kultura, pažljivo odmerenu upotrebu agro-hemikalija i đubriva, primenu biološke zaštite od štetočina, i rukovodjenje marginama poseda s ciljem kreiranja habitata grabljivcima biljnih štetočina, na primer buba. Dva problema sa IFS znače da je trenutna implementacija fragmentirana. Jedan problem se odnosi na na konflikt sa konvencionalnim shvatanjem industrijskog modela razvoja, na primer intenzifikacije, monokulturne specijalizacije i upotrebu kupljenih agro-inputa. Drugi problem se odnosi na nivo informacija, znanja, i rukovodstvenih sposobnosti neophodnih pri implementaciji

kompleksnijih i riskantnijih poljoprivrednih pristupa IFS-a. Dok 'mreže' agencija koje pružaju neophodne informacije postoje u većini zemalja, problem i dalje predstavlja regrutovanje dovoljno velikog broja poljoprivrednika za participaciju u sticanju novih znanja i veština, po nekim autorima radi se o ponovnom pronalaženju izgubljenih i zaboravljenih znanja i veština, a u cilju stvaranja mogućnosti implementacije i difuzije IFS. Države su umešane u razvoj ekološke poljoprivrede kroz međunarodne obaveze vezane za proces 'održivog razvoja' i razvoja agro-ekoloških političkih mera.

Zaključak

Industrijski model poljoprivrede je danas globalni fenomen, iako sa različitim stepenima razvoja u okviru većine zemalja i poljoprivrednih sistema. Međutim, proces industrijalizacije poljoprivrednog sektora ima drugačije prostorne i strukturne (na primer veličina gazdinstva) efekte i tri opšta pristupa razvoju poljoprivrednog biznisa (Bowler i drugi 1996) predstavljaju sledeći: 1. velike, specijalizovane poljoprivredne jedinice koje prate industrijski model poljoprivrednog razvoja i koje su uključene u globalno umrežene, urbano-centrirane prehrambene komplekse (Marsden i drugi 1996); 2) mala, pluriaktivna porodična gazdinstva (diversifikovana ili OGA), koja zavise od lokalnog ili regionalnog tržišta, i 3) tradicionalna gazdinstva srednje veličine koja se nalaze pod stalnim pritiskom da pristupe jednoj od prethodnih grupa. Rezultat ovakvog stanja se ogleda u bogatoj heterogenosti poljoprivrednih trendova u okviru poljoprivrednog sektora a o to dovodi do multiplih ruralnih zona u okviru nacionalnih ekonomija. U Zapadnoj Evropi, na primer, dolazi do sve jasnije distinkcije između zona dinamičnih, intenzivnih poljoprivrednih sistema (na primer Pariska kotlina, East Anglia, Emilia Romagna, Južna Holandija), koje proizvode najveći deo poljoprivrednih proizvoda, i onih zona koje su suočene sa porastom marginalizacije (na primer planinski regioni), iz kojih dolazi zanemariva količina agrarnih proizvoda.

Dokazi dalje transformacije poljoprivrednog sektora u pravcu održivog, post – produkcioničkog, 'ekološkog' poljoprivrednog sistema su isuviše fragmentirani, iako praćeni i naširoko dokumentovani u okviru Evropske poljoprivrede. Na trenutnom nivou potrošačke potpore hrani proizvedenoj od strane takvih poljoprivrednih sistema nije dovoljna da bi uzrokovala njihov širi razvoj. Na isti način, državna podrška održivim poljoprivrednim sistemima je u najmanju ruku neiskrena, uzevši u obzir da i dalje najveći deo državne finansijske podrške odlazi upravo u pravcu poljoprivrede usmerene u pravcu industrijskog razvoja, kao i usled činjenice da su agro-ekološke potsticajne mere i subvencije 'prišrafljene' na samu konvencijonalnu poljoprivrednu politiku. (Robinson 1991). No i pored toga, transformacija u pravcu održivih poljoprivrednih sistema se čini da postaje verovatna karakteristika nadolazećeg trećeg prehrambenog režima.

Prerada i proizvodnja hrane

Uvod

U ovom poglavlju ćemo se baviti detaljnijim ispitivanjima empirijskih detalja prerade i proizvodnje hrane koje u sistemu snabdevanja hranom leže 'nizvodno' u odnosu na primarnu poljoprivrednu proizvodnju. Iako mnogi autori koriste ova dva termina u funkciji sinonima, mi pravimo distinkciju u tome da 'prerada hrane' implicira obradu primarnih agrarnih prehrambene proizvode koji međutim zadržavaju visok nivo karakteristika osnovnog materijala. Smrzavanje i konzerviranje povrća, klanje, polućenje, vadjenje kostiju, i pakovanje pilećeg mesa, kao i pasterizacija i flaširanje mleka ilustruju primere prerade hrane. Pod terminom 'proizvodnje hrane' mi podrazumevamo transformaciju primarnih poljoprivrednih proizvoda u prehrambene proizvode koji gube mnoge od karakteristika originalnih materijala. Proizvodnja hleba, kolača i keksa, bureka od svinjskog, govedjeg, pilećeg mesa, i proizvodnja putera, sira i jogurta iz mleka predstavljaju primere proizvodnje hrane. Termin 'agrobiznis' je takodje korišten od strane odredjenih autora pri opisu totaliteta prerade i proizvodnje hrane, ali mi na ovom mestu koristimo termin 'prehrambena industrija' pri opisu istih procesa.

Industrijski kapital i obrada hrane

Kompanije koje čine prehrambenu industriju u sve većem obimu brišu tradicionalne veze između primarnih poljoprivrednih proizvoda i prehrambenih proizvoda kroz proces nazvan 'substitucionizam'. Sumirajući argumentaciju Goodmana i drugih (1987, 58), i kao i u poglavlju 5, substitucionizam uključuje progresivnu redukciju poljoprivrednih proizvoda na nivo prorastih industrijskih inputa; ti inputi uključuju proteine, ugljene hidrate, i masnoće koji se dobijaju ili od prehrambene ili od ne-prehrambene povrtno-masne mase kroz biotehnoški proces. Takve tehnologije omogućavaju proces eliminacije poljoprivredne proizvodnje ili kroz upotrebu ne-poljoprivrednih primarnih materijala ili kroz razvoj industrijskih substituta hrani. Rezultirajući prehrambeni proizvodi mogu biti bazirani na opštim prehrambenim komponentama i pod znatno striktnom proizvodnom tehnološkom kontrolom, na primer kroz upotrebu hemijskih dodataka. Proizvodjači hrane diversifikuju svoje izvore inputa s ciljem postizanja višeg nivoa substitucionalnosti, paralelno sa procesom razvoja 'produktivnog frakcionisanja' i proizvodnje 'fabrikovane hrane' (Goodman 1991). Ti metodi, koji omogućavaju razgradnju poljoprivrednih proizvoda u opšte polupreradjene prehrambene sastojke, su doveli do redefinisane, ili proizvedene hrane koju karakteriše duži rok trajanja ili lakoća u pripremi.

Mas proizvodnja brašna, rafiniranog šećera i prerade semeskih ulja su predstavljale rane faktore uticaja na sustitucionalizam s obzirom da su omogućavale standardizovane, homogene inpute koji su uključivali brašno, jestivo povrtno ulje, masnoću životinjskog porekla, šećer, i mleko u prahu. Margarin je predstavljao jednu od prvih prepoznatljivih

primera proizvedene hrane koja je sadržavala jeftinije polupreradjene sastojke, u ovom slučaju kao zamenu za puter. Sledeći primer predstavlja proizvodnja, upotrebom biokatalize, nisko-kaloričnih zasladjivača iz kukuruznog skroba (visoko fruktozni kukuruzni sirup). Proizvodjači hrane koji su udaljeniji 'nizvodno' od primarne poljoprivredne proizvodnje su u poziciji da u višem stepenu razvijaju različite oblike, sastav i pakovanje njihovih proizvoda, stoga mnogi novi prehrambeni proizvodi imaju fizički oblik koji prikriva njihovu industrijsku proizvodnu pozadinu i time im omogućava konkurentnost sa 'prirodnom' hranom.

S 'prirodom' u poljoprivredi – u pogledu biološkog vremena, proizvodnih površina, i zemljišta – koja uspostavlja granice apropiacije poljoprivrednog proizvodnog procesa (pogledajte 5-to poglavlje), kapital prerade i proizvodnje hrane je usmerio pažnju u pravcu sve savremenijih oblika substitucije. Mehaničke veštine i naučno znanje su primenjeni na proizvodnju hrane, tako da je sama hrana postala znatno heterogenija sa specifičnim karakteristikama kao proizvoda različitih proizvodnih tehnika, produktne diferencijacije, i tržišnih strategija. Inovacije u dugoročnosti hrane su takodje bile značajne, na primer konzerviranje, smrzavanje, hladno – sušenje, hladjenje, i dehidracija. Novi proizvodi su stvoreni, uključujući široku paletu gotovih proizvoda i 'brze hrane', koji imaju dodatne atribute kao što su lakše rukovanje, skladištenje i duži rok ispravnosti proizvoda. Kao rezultat ovih procesa preradjivači i proizvodjači hrane su u mogućnosti da zahvate veću proporciju 'dodate vrednosti' prehrambenih proizvoda nauštrb primarnog poljoprivrednog sektora.

Medjutim, nivo substitucionalizma u okviru prehrambene industrije je neuravnotežen, i u praksi spektar prehrambenih proizvoda može biti identifikovan bazirano na različitom stepenu njihovog 'prirodnog' nasuprot 'industrijskog' sastava. Na 'prirodnom' kraju spektruma pronalazimo preradjenu hranu kao što je zaledjeno povrće, uključujući grašak, pasulj, šargarepu i brokoli, kvalitativno ocenjeni pakovani napitci kao što su čaj i kafa, i stočno meso koje je obradjeno, pakovano, i zamrznuto, a sve u cilju zadovoljenja sve specifičnijih potrošačkih zahteva za komoditetom. Na 'industrijskom' kraju spektruma pronalazimo proizvode kao što su pre-pripremljeni mesni proizvodi, kao što su štanglice pilećeg pohovanog mesa, mesni substituti bazirani na soji, konzervirani 'voćni' sokovi sa visokim stepenom veštačkih hemikalija, i sladoled.

Između ova dva ekstremna kraja spektruma leži najveći broj preradjene i proizvedene hrane, kao što je slučaj sa 'spremnim za jelo' rashladjenim/smrznutim obrocima, mlekom, jajima, praškom pire krompira, testeninama, picama, gde sadržaj svakog proizvoda poseduje različit nivo preservativa i stabilizatora hrane, dodataka boje, pojačivača ukusa, i suplementarne vode, biljnih ulja, životinjske masti, skroba, i šećera.

Substitucionalizam, medjutim, se ne odvija isključivo u okviru industrijskih postrojenja; prehrambene kompanije mogu da obezbede da se odredjeni deo procesa odvija na samom gazdinstvu, i analiza takvog slučaja je uradjena od strane Baldwina (1999) u pogledu hiperimunog mleka. Sumirajući njenu studiju, hiperimuno mleko se proizvodi od krava koje su imunizovane sterilnom vakcinom za ljudske patogene, koji su uključivali stvaranje specifičnih antitela u mleku. Mleko dalje može biti preradjeno u mlečni prah,

kao što u proizvodnji Stolle Milk Biologies International Incorporated koji se nalazi u Ohaju (SAD) ali koje posluje u Novom Zelandu u partnerstvu sa New Zealand Dairy Board. Zdravstvene beneficije ovog proizvoda su akcentirane, na primer u pogledu infektivnih bakterija, koje napadaju gastrointestinalni sistem reumatično artritičnih bolesnika. Medjutim, kompanija je veoma pažljiva da pri reklamiranju proizvoda ne prekorači zamišljenu granicu na kojoj bi mleko (hrana) prešlo u kategoriju leka, kako bi izbegla striktnije standarde medicinske regulative. Pasivna imuna zaštita ponudjenja ljudima koji redovno koriste ovo mleko neminovno izaziva pitanja sigurnosti hrane, značenja termina 'prirodna' hrana, obaveze naučnog dokaza, i zamagljivanja granice između hranljivog i farmaceutskog (medicinskog) sadržaja hrane.

Različiti nacionalni razvoji prerade i proizvodnje hrane

Već u 4 poglavlju je skrenuta pažnja na savremeno globalno restrukturiranje prehrambene industrije. Konkretno ta diskusija je identifikovala četvero-faznu razvojnu sekvencu, nominalno od: 1) individualnih nacionalnih prehrambenih kompanija, prema 2) integrisanih nacionalnih prehrambenih kompanija, prema 3) integrisanim multinacionalnim prehrambenim korporacijama, i konačno do 4) integrisanih transnacionalnih prehrambenih korporacija. Ta četvero-faznu sekvencu razvoja može biti dalje obradjena na sledeći način, uz naglasak da se većina zemalja u razvoju trenutno nalaze jednoj od prve dve faze (Athukorala i Sen 1998) dok se razvijene zemlje prevalentno nalaze u jednoj od poslednje dve faze:

1. Prerada i proizvodnja hrane bazirana na nacionalnom kapitalu (na primer proizvodnja brašna, prerada ulja, mlečni proizvodi i sir) – obično predstavljaju preduzeća relativno malog obima, uz nizak nivo dodate vrednosti i bez značajnijih međunarodnih industrijskih i trgovinskih veza.
2. Viši razvoj nacionalne prerade i proizvodnje hrane, koja obično uključuje određeni nivo međunarodnog kapitala (na primer primarna obrada hrane (kuvanjem ili šećerenjem voća na primer), voćni sokovi, konzervirano voće i povrće) – snažnije veze sa ne – prehrambenim industrijama u pogledu inputa kao što su hemikalije, staklo, aluminijum, i papir, kao i uslužnim sektorom marketinga kako bi se stvorili kanali protoka dobara i potražnje potrošača.
3. Internacionalna agro-industrija koja je uključena u preradu i proizvodnju velikog obima standardizovane i sve više savremene hrane – što uključuje upotrebu finansijskog kapitala za rast i tehnologiju u cilju efikasnosti i inovativnosti.
4. Prerada i proizvodnja prehrambenih proizvoda najsavremenijom mehanizacijom s ciljem obskrbe visoko – dohodovnih ekonomija na internacionalnom planu – kompleksne veze prehrambenog sistema garantuju kvalitet i smanjuju troškove inputa na minimum: poljoprivredni proizvođači pod uslovima ugovornih aranžmana proizvode na način koji je jasno propisan, sa jakim 'nizvodnim' vezama sa lancima supermarketeta.

4-to poglavlje je već objasnilo međunarodnu reorganizaciju prehrambene industrije kroz aktivnosti transnacionalnih korporacija. Na ovom mestu naša pažnja će biti usmerena na nacionalni nivo prerade i proizvodnje hrane, uz upotrebu specifičnih studija razvijenih zemalja gde su ti industrijski sektori u najrazvijenijim fazama. Prostudirajmo prvo situaciju u okviru EU, na globalnom planu zemlje članice uzete zajedno imaju veću vrednost proizvodnje prehrambene, industrije pića i duvana, nego SAD ili Japan – druge dve proizvodno dominantne zemlje. Preko tri četvrtine poljoprivredne proizvodnje, bazirano na vrednosti, u okviru EU je transformisano od strane prehrambene industrije na putu do krajnjih korisnika (Evropska Komisija 1983), dok ovaj sektro zapošljava približno 2.4 miliona ljudi (četvrti po rangu medju industrijskim sektorima). Relativna važnost različitih pod – sektora prerade i proizvodnje hrane u okviru EU je prikazana u Tabeli 6.1, bazirano na parcijalnim ispitivanjima svih mogućih pod – sektora (Evropska Komisija 1997a, 1997b). Komparativni podatci za individualne zemlje članice EU nisu dostupni. Medjutim, dominantnost pod – sektora mesa i mlečnih proizvoda, uz važnost pekarskog (hleba, kolača, biskvita), pivskog, i sektora proizvodnje čokolade je evidentna u pogledu proizvodnih vrednosti, iako postoji više varijacija u pogledu zaposlenosti i broja preduzeća, za koja postoje relevantni podatci. Medjutim, procene nivoa zaposlenosti u okviru prehrambenog sektora EU izgledaju ovako: mesni proizvodi 436,000; mlečni proizvodi 242,000; pekarski proizvodi 449,000; proizvodnja testenina 34,000; mlevenje žitarica 36,000; i proizvodnja vina 46,000. Medju brendiranim prehrambenim proizvodima i pićima, bazirano na visini vrednosti prodaje, u okviru EU dominiraju Coca-Cola, Barilla testenine, Nescafe kafa, Langnese sladoled, Knorr supe, Nutella namaz, Kellogg korflejks, Mulino biskviti, i Walkers grickalice.

Tabela 6.1.

Tabela 6.2 prikazuje dodatnu vrednost u okviru prehrambene, duvanske, i industrije pića u okviru nacionalnih preradjivačkih i proizvodjačkih prehrambenih sektora zemalja članica EU. Veličina prehrambene industrije je u svakoj zemlju proporcionalna domicilnoj populaciji koju opslužuje, tako da Nemačka, Velika Britanija, i Francuska predstavljaju tri najvažnije zemlje u pogledu proizvodne dodate vrednosti. Iste tri zemlje su ujedno i najaktivnije u formiranju merdžera i akvizicija (M&A) – kako u okviru nacionalnih granica tako i u okviru drugih zemalja – kao i u formiranju saveza i zajedničkih poduhvata (joint ventures AJV). M&A aktivnosti unutar individualnih zemalja članica predstavlja izmedju 40 i 70 procenata svih EU merdžer aktivnosti u okviru bilo koje godine, dok van granični M&A izmedju zemalja članica (drugim rečima integracija) varira od 40 do 50 procenata svih merdžera na svetskom nivou posmatrano u većini godina. Osnovni cilj M&A predstavlja proširenje tržišnog udela pojedinačnih kompanija. AJV aktivnosti su zastupljenije u sektorima alkoholnih i bezalkoholnih napitaka, na primer od strane kompanija kao što su Carlsberg, Tate&Lyle, Danone, Sodial, i United Biscuits. Pri sumiranju ovih kompleksnih varijacija korporativnih strategija četiri opšte distinkcije mogu biti izvučene: 1) nastavak centralizacije kontrole od strane kompanija u pogledu proizvoda čija je lokalna tržišna konkurencija intenzivna; 2) Diversifikacija u druge pod – sektore od strane prehrambenih kompanija čiji koreni potiču u jednom pod – sektoru; 3) Diversifikacija u proizvodnju hrane kompanija čije aktivnosti su vezane za

druge ekonomske sektore; 4) Globalizacija kapitalnih investicija od strane individualnih kompanija, uključujući i stvaranje međunarodnih saveza.

Tabela 6.2.

Te strukturne promene su proizvele visoke 'koncentracione odnose' u okviru prehrambene industrije u EU, merene zbirnim vrednostima proizvodnje vodećih kompanija, iako postoje varijacije u koncentraciji između zemalja članica i između proizvoda (Martin 1995). Na primer, u Francuskoj četvoro kompanijski koncentracioni odnosi variraju od preko 90 procenata totalne vrednosti za proizvodnju supa i jutarnjih cerealija, preko 79 procenata za mineralne vode, do 32 procenta za čokoladu. Čak i u zemljama sa slabije razvijenim industrijama hrane i pića, kao što je slučaj sa Portugalom i Grčkom, četvoro kompanijski koncentracioni odnosi su obično iznad 70 procenata u većini pod – sektora. Tako visoki koncentracioni odnosi ukazuju na oligopolističku tržišnu snagu koju drže prehrambene kompanije (Bhuyan i Lopez 1997) kao i na barijere ulasku u prehrambenu industriju novim kompanijama. Tabela 6.3 daje listu najvećih postojećih prehrambenih, duvanskih, i kompanija sektora napitaka u okviru EU po vrednosti njihovog obrta. Unilever se još jedanput pojavljuje kao najsnažnija kompanija po svim kriterijumima, istovremeno se ističe važnost Velike Britanije i Francuske, uz isticanje značaja u pogledu zaposlenosti koji doprinose prehrambene kompanije respektivnim nacionalnim ekonomijama. Nestle, kompanija u Švajcarskom vlasništvu, što je razlog iz koga nije prikazana u okviru Tabele 6.3 je druga najveća kompanija u Zapadnoj Evropi. Uz Unilever, Nestle obiskrbljuje tržišta na internacionalnom nivou dok ostale prikazane kompanije imaju znatno manje internacionalne diversifikacije i najjače su u okvirima pojedinačnog nacionalnog tržišta (Martin 1995).

Tabela 6.3.

U cilju kompletiranja ovog dela analize prikazani su određeni dokazi rasta prehrambene industrije zemalja u razvoju (iz rada Athukorala i Sena 1998). Njihova studija ukazuje na pojavu značajnog segmenta prerade nasuprot proizvodnji hrane u zemljama kao što su Bangladeš, Bolivija, Čile, Indonezija, Korea, Malezija, i Tajland. Mnoge od tih zemalja imaju dinamičan proizvodni sektor, i zajednička uloga labavog režima javne politike predstavlja značajan faktor za razvoj kako prerade tako i proizvodnje hrane. Osnovni pod-sektori ovih zemalja su u preradi ribe, preradi povrća, životinjskim mastima i biljnim uljima. Do 1994. godine, 41 procenat ne-proizvodnog izvoza svih zemalja u razvoju je bio u preredjenoj hrani (razvijene zemlje 35.5 procenata), gde nacionalni brojevi variraju od 79 procenata u Senegalu, kroz 50 procenata u Nikaragvi, do 35 procenata u Peruu. Mešavina nacionalnog i internacionalnog kapitala je potpomogla ovaj razvoj, ali oba izvora kapitala uvlače zemlje u razvoju u globalni preradjivački i proizvodjački prehrambeni sektor.

Nacionalna organizacija prerade i proizvodnje hrane

Nacionalna organizacija prerade i proizvodnje hrane može biti analizirana posmatrajući jednu zemlju i jedan proizvod; ovde ćemo koristiti primer živinarske filiere u SAD kao ilustraciju brojnih karakteristika savremenog restrukturiranja prehrambenih kompanija. Oslanjajući se na rad Bozda i Wattsa (1997), uzgoj živine da proizvodi jaja, uz meso kao nus-produkt je predstavljalo tradicionalnu farmsku aktivnost. Do 1920-tih godina proizvodnja se naširoko razvila na malim farmama oko severo-istočnog preradivačkog pojasa relativno dobrostojećih urbanih potrošača. Preko tri četvrtine jata je imalo manje od 100 ptica i manje od dva procenta su predstavljala jata sa preko 2500 ptica. Kako je živinarska proizvodnja rasla s ciljem zadovoljenja povećane potražnje, proizvodnja jaja i mesa su bili specijalizovani u pod – sektore, uz dodatno ugovorno organizovanje nezavisnih farmera u pogledu uzgajanja brojlera (pilića) na rezidualnim lokacijama u okviru filiere (Slika 6.1). Ekonomija obima je uspostavljena od strane nezavisnih kompanija specijalizovanih u oba sektora proizvodnog procesa (na primer, uzgoj pilića, prehrana, preradivački kapaciteti, distribucija), ali i te kompanije su bile podložne ekonomskoj logici integracije u velike korporacije.

Slika 6.1.

Do 1960-tih godina, proizvodnja brojlera u SAD je potpala pod oligopolističku kontrolu nekolicine masivnih, vertikalno integrisanih korporacija (na primer Tzson Foods, Perdue, Lane Poultrz i Holly Farms), i do 1990-tih godina četiri najveće korporacije su porkivale gotovo 45 procenata SAD proizvodnje. Pored toga, prosečna veličina jata se povećala, proizvodnja je relocirana sa farmi u objekte koji primaju hiljade ptica, dok je napredak u uzgoju genetski jednakih brojlera, sposobnih da postignu visoki odnos konverzije prehrane u težinu omogućio da ptica dostigne tržišnu težinu u vremenskom periodu od svega 40 dana. Nadalje, lokacija proizvodnje brojlera je doživela bitne promene, i u manjoj meri je locirana u južnim i jugoistočnim državama (naročito u Džordžiji, Alabami, i Arkanzasu). Četiri faktora koji se ističu u cilju objašnjenja ove lokacione promene su sledeći: 1) rani razvoj ugovornog uzgoja brojlera na Američkom jugu; 2) postojanje marginalnih farmi koje su težile diversifikaciji dohotka (uglavnom vuna); 3) višak ruralne radne snage koja je mogla biti zaposlena u preradivačkom sektoru; 4) tradicija trgovaca i finansijskog kapitala u pružanju kredita malim poljoprivrednicima. Ugovorni uzgajivači sa Američkog juga sada plasiraju u svoj primarni materijal (živinu) u pravcu industrisko preradivačkih i proizvodnih pogona koji upotrebljavaju sve delove kokoške – od mesa za ljudsku upotrebu do glava, nogica i iznutrica koje se melju i reinkorporiraju, u formi proteina, u prehranu budućih generacija živine. Široka paleta proizvoda se stvara od pilećeg mesa, uključujući standardizovane pileće porcije koje se prodaju kroz lance brze hrane, zaledjene i sveže cele kokoške, standardizovana pakovanja pilećih grudi, bataka i krilaca, kao i proizvedeni 'chicken nuggets', obično spremljen od neupotrebljenih ostataka kokošijeg mesa. Boyd i Watts (1997), na primer, navode 4,600 različitih pilećih artikala koje proizvodi Tyson Foods.

Restruktuiranje prerade i proizvodnje hrane, međjutim, može da uključu reorganizaciju postojećih operativnih i poslovnih aktivnosti, namesto relokacije investicije. Ova tema je razvijena od strane Burcha i Pritcharda (1996) za Australijsku industriju prerade

paradajza i sledeći sinopsis prati njihov rad. Australija je, u globalnim proporcijama, minorni proizvođač paradajza, nominalno svega 0,6 procenata svetske proizvodnje, od čega približno polovina se preradjuje dok se ostatak plasira na tržište kao sveže povrće. Prerada paradajza je koncentrisana u regionima Murry rečnog bazena u Viktoriji, ew South Wales i u južnoj Australiji, gde postoji devet preradjivačkih fabrika u vlasništvu kompanija kao što su Unifoods (Unilever), Heinz, Leggos (JR Simpot) i Shepparton Preserving Company. 80 procenata preradjenog paradajza se pretvara u pastu, koja se dalje prodaje 'nizvodnim' proizvođačima kao što su Campbells i McCains. Prateći deregulaciju Australijskog tržišta preradjivačke kompanije su prihvatile jednu od sledeće tri strategije. Prva, određeni broj kompanija, kao na primer Unilever, je proširio svoje Australijske operacije kao bazu snabdevanja Azijskog tržišta. Funkcije istraživanja i razvoja su prebačene iz Kalifornije u Sidnej i dodatne investicije su preduzete u proširenju i osavremenjivanju pogona u Taturi, Viktorija. Druga, kompanije kao što je Heinz i Unilever su počele da nude različite cene ugovora proizvođačima, uključujući i bonuse za visok kvalitet kao i za rano/kasno sezonsku proizvodnju. Ti ugovori favorizuju veće proizvođače, što je rezultiralo potiskivanjem velikog broja manjih proizvođača iz ove delatnosti i time su upravo oni podneli najveći udeo troškova restrukturiranja. Treća, Heinz, sa proizvodnim kapacitetima i u Australiji i na Novom Zelandu, je dozvolio razvoj konkurentnosti izmedju tih kapaciteta, sa rezultirajućom dobiti u vidu veće produktivnosti i efikasnosti u okviru već postojeće strukture preradjivačkih fabrika.

Regionalni uticaj na preradu i proizvodnju hrane

Zajednička tema prerade i proizvodnje hrane se ogleda u koncentraciji kapaciteta u rukama svega nekoliko kompanija i preradjivačkih fabrika i u stvaranju agro – industrijskih oblasti ii agrobiznis kompleksa. U živinarskoj proizvodnji SAD takve koncentracije su prisutne na primer severo-zapadno od Arkanzasa, u severnoj Alabami, i severnoj Džordžiji. U okviru pojedinačnih oblasti često pronalazimo potpun dijapazon pod-sektora koji sačinjavaju industriju brojlera, od legla jaja, proizvodnje prehrane, farmi za uzgoj živine, do preradjivačkih kapaciteta. Njihova lokaciona koncentracija omogućava efikasnu integraciju u pogledu prometa primarnih materijala kroz proizvodni proces, u okviru koga je 'just-in-time' dostava materijala za kokošiju 'proizvodnu liniju' gotovo podjednako važna kao i u industrijskoj proizvodnji (Boyd i Watts 1997). Slične koncentracione lokacije nacionalne industrije brojlera pronalazimo i na drugim mestima, na primer u okviru južnog Ontarija – u pet okruga koji se protežu od Hurona na zapadu do Linkolna na istoku (Bowler 1994), kao i na primer u East Midlands u Velikoj Britaniji (White i Watts 1997). Agro industrijske oblasti su identifikovane za širok dijapazon proizvoda, na primer proizvodnja sira i svinjarstvo u okviru Italije (Iacoponi i drugi 1995) i hortikultura proizvodnja pod staklenicima u Holandiji (Maas i Cardol 1984). U poslednjem primeru, istraživanja su pokazala da se izmedju 64 i 85 procenata specifičnih inputa proizvodi u lokanoj oblasti, ali od strane nezavisnih preduzeća a ne u okviru velikih, vertikalno integrisanih kompanija. U literaturi o bivšim socijalističkim

ekonomijama, poljoprivredne oblasti su nazivane 'agro – industrijskim kompleksima' (Enyedi 1976). Ti kompleksi, pod komandom ekonomijom socijalističkih država, su bili bazirani na proizvodnji široke lepeze poljoprivrednih primarnih proizvoda koja se odvijala na velikim kolektivnim ili državnim farmama, koje su bile vertikalno integrisane u velike preradivačko/proizvodne prehrabene, distributivne, i prodajne organizacije, često nazivane kombinatima. Mnogi od tih agro – industrijskih kompleksa i kombinata sa velikim teškoćama preživljavaju međunarodnu konkurenciju post-socijalističke epohe.

Fabrike za preradu i proizvodnju prehrambenih proizvoda, locirane u svojim poljoprivrednim zonama, se u pogledu primarnih proizvoda oslanjaju na lokalna gazdinstva koja ih ugovorno proizvode, kao što je objašnjeno u 4-tom poglavlju. U prošlosti su prehrambene kompanije težile ka jednom od sledećih tipova lokaliteta u cilju obezbeđivanja neophodnih primarnih proizvodnih materijala. Prvi tip su predstavljali lučki gradovi gde su primarni poljoprivredni proizvodi istovarani i subsekventno preradjivani na lokacijama u blizini pristaništa. Prerada šećera, žitarica, i uljarica, na primer, su dekadama predstavljale tradicionalne lučke industrije, naročito u slučaju zemalja uvoznika hrane kao što su Japan, Nemačka, i Velika Britanija. Drugi tip lokaliteta su predstavljali poljoprivredni regioni koji su proizvodili potrebne vrste primarnih poljoprivrednih proizvoda, na primer mleka, pšenice ili goveda. Everitt (1993), na primer, je istraživao istoriju mlinarstva u Canadian Prairies gde se, krajem devetnaestog veka, razvio veliki broj malih mlinova u lokalnom vlasništvu s ciljem prerade pšenice koja je dolazila iz lokalizovanih 'snabdevačkih oblasti' i njenim plasmanom na lokalno regionalno tržište. U kasnijem periodu, manji broj većih mlinova, čiji su vlasnici bili izvan lokalnog regiona, je uspostavio kontrolu nad izvozom pšenice iz Prairie Provinces u pravcu mlinova u drugim zonama što je rezultiralo gašenjem pšeničnog mlinarstva u Prairies. Na sličan način pronalazimo da je distribucija mlekara, koje su proizvodile sir i puter, usko pratila lokaciju farmi (na primer Maas i Wever 1986), dok je raspored državnih klanica preslikavao distribuciju uzgoja govedarstva i ovčarstva. Ugovori sačinjeni od strane prehrambenih preradivača i proizvođača i ponudjeni poljoprivrednim proizvođačima u tim regionima su bili bazirani na jednom od sledeća tri tipa prostorne distribucije (Hart 1978): 1) grupisanje blizu proizvodnog pogona, kako bi se minimizirali transportni troškovi – što je naročito prisutno u slučaju rafiniranja šećerne trske i šećerne repe; 2) slučajna distribucija koja je uslovljena već postojećim lokacijama u okviru regiona preferentnih velikih gazdinstava, što pronalazimo u industriji smrznutog povrća; 3) grupisanje na lokacijama koje poseduju prirodne prednosti za proizvodnju određenih primarnih poljoprivrednih proizvoda – vrsta zemljišta ili zone bez mraza – primer čega nalazimo u proizvodnji mekanog voća.

Medjutim, paralelno sa restrukturiranjem preradivačkih i proizvodnih kapaciteta prehrambenih preradivača i proizvođača, prvo na nacionalnom a u skorije vreme i na internacionalnom nivou, dolazi i do zatvaranja određenog broja individualnih klanica, mlekara i fabrika za konzerviranje u okviru specifičnih regiona i njihovog premeštanja i proširivanja u okviru nekog drugog lokaliteta. Namesto da prati postojeće lokacije proizvodnje primarnih poljoprivrednih proizvoda, industrijski kapital je danas u mogućnosti da utiče na lokaciju te proizvodnje kroz relokaciju fabrika i prostorno oblikovane ugovore. Primer promene lokacije mlekarstva u Australiji, kao rezultata

relokacije mlečno – prerađivačkih i proizvodjačkih kapaciteta je već opisano u prethodnom delu teksta.

'Postfarmski' uticaj prerade i proizvodnje hrane

Prehrambeno prerađivačke i proizvodjačke kompanije ulažu velika sredstva u reklamiranje svojih brend – name proizvoda; cilj toga je u razvoju 'proizvodne prepoznatljivosti' među potrošačima s ciljem uticaja na njihov izbor pri kupovini hrane za kućne potrebe. Na sličan način, brend imena ili trademarks su važni pri plasmanu polupreradjjenih prehrambenih proizvoda kejtoringu, gde brend može postati implicitno povezan sa garancijom proizvodnog kvaliteta, ukusa, sadržaja, poverenja ili cene. Brendovi, i s njima u vezi prava kopiranja, patentna prava, i logotipi postaju 'nematerijalna - neopipljiva dobra' kompanija, i vlasništvo nad tim dobrima, koja predstavljaju pristup odredjenom tržišnom segmentu, je u većoj meri nego gradjevine ili prerađivački kapaciteti, inherentan cilj akvizicija i zajedničkih operacija, identifikovanih ranije u okviru ovog poglavlja. Pritchard (1999) daje primer Danonea – Francuska transnacionalna prehrambena kompanija – čija 'neopipljiva' dobra predstavljaju 86 procenata njene net vrednosti. Komparativna brojka od 79 procenata vezana je za Grand Metropolita, dok brend – ime Coca-Cola ima procenjenu vrednost od 43 biliona dolara. Pritchard takodje ukazuje na dugotrajnu take-over bitku između Australijsko – Novo Zelandske transnacionalne kompanije Goodman Fielder Wattie, i Britanske transnacionalne kompanije Rank Hovis Mc Dougall plc, u periodu 1988 – 89, kao dokaz korporacijskih strategija u pravcu pribavljanja i trgovine ovim dobrima na internacionalnom nivou.

Sve vrste prehrambenih kompanija su inicijalno pokušale da uspostave dominaciju sa odredjenim brojem brendova (brend proizvoda) da bi subsekventno proširile i diferencirale svoju proizvodnu paletu u cilju sučeljavanja tržišne konkurencije. Nove linije sadrže odredjene karakteristike drugih proizvoda, ali ih ne kopiraju, i omogućavaju kompanijama jedne zemlje prodor na tržišta drugih zemalja. Činjenica je da se mnogi brendovi proizvode u podružnicama ili prekomorskim predstavništvima matičnih kompanija. Sirup Coca – Cole, na primer, se transportuje široms sveta dok se mešanje sa vodom, šećerom i flaširanje odvija na lokalnom nivou. Tabela 6.4 prikazuje plasman Nestle brenda preko široke palete njenih proizvoda a u cilju postizanja prepoznatljivosti prisutne na internacionalnom tržištu, ali i mesta gde su 'lokalni' brendovi korišteni u cilju bržeg tržišnog prodora, neretko i kroz upotrebu uvoznih prehrambenih proizvoda.

Tabela 6.4. Međunarodno prisustvo nestleovih brend imena

| Proizvod | Proizvodno brend-ime Nestle-a u preko 34 zemlje |
|-----------------|--|
| Mleko | Carnation, Coffee Mate, Nestle, Nido |
| Slatkiši | Crunch, Kit Kat, Nestle, Smarties |

| | |
|-------------------------|-------------------------|
| Kafa | Nescafe, Decaf, Classic |
| Mleko za bebe | Cerelac, Nan |
| Ostala suva hrana | Libby |
| Hrana za kućne ljubimce | Friskies |

Sve češće, međutim, brand-name proizvodi moraju da se bore za stelažni prostor sa brendovima velikih lanaca supermarketata. Nije neuobičajeno da proizvodi koji silaze sa iste proizvodne linije prehrambeno preradivačke fabrike bivaju pakovani sa reklamnim materijalom konkurentnih proizvoda (originalni brand – name proizvod, i proizvod proizveden pod imenom i reklamom velikih lanaca supermarketata). Ovoj temi ćemo se vratiti u sledećem poglavlju koje se bavi tržišnim plasmanom robe.

Zaključak

Ovo poglavlje je pokazalo načine na koje prehrambeno preradivački i proizvodjački kapital definiše identitet hrane i na taj način pribavlja rastući deo krajnje monetarne vrednosti potrošačkih prehrambenih proizvoda. Takođe, u ovom poglavlju smo pokušali da empirijski 'začinimo' realan proces restrukturiranja prehrambene industrije na regionalnom nivou. Rezultirajuća koncentracija proizvodnih kapaciteta u rukama manjeg broja kompanija organizovanih na nacionalnom i, u sve većem broju slučajeva, internacionalnom nivou je dovelo do sledećih posledica. Prvo, manji proizvodjači primarnih poljoprivrednih proizvoda za prehrambeno preradivački i proizvodni sektor su ili isključeni iz sistema proizvodnih ugovora ili su njihove poljoprivredne aktivnosti u velikoj meri predefinisane i opterećene tesnom cenovnom marginom. Drugo, da bi ostali ekonomski konkurentni, prehrambeni preradivači i proizvodjači se povezuju sa upošljavanjem nisko plaćene, nisko kvalifikovane radne snage, dok lokaliteti u kojima je došlo do zatvaranja proizvodnih kapaciteta pate usled gubitka zaposlenja. Ali iz treće posledice proizilazi da su potrošači na dobitku u pogledu prehrambenih proizvoda čija je realna cena značajno opala u poslednjih pet decenija, dok su nacionalni ekonomski sistemi na dobitku koji proizilazi od povećanog izvoza preradjenih i proizvedenih prehrambenih proizvoda (pogledajte 13-to poglavlje).

Kao što smo utvrdili na primeru hiperimunog mleka, nova biotehnologija razvijena u okvirima prehrambene industrije ima sposobnost modifikacije poljoprivrednih primarnih proizvoda na način na koji ti proizvodi bliže odgovaraju zahtevima preradivačkog i proizvodjačkog sektora (specifično proizvedeni na način koji zadovoljava i preradivačke i nutricionere zahteve). Nova tehnološka rešenja prevazilaze barijere između bioloških vrsta što omogućava biljnim uzgajivačima da inkorporiraju gene koji dolaze od bilo koje biljke, životinje, ili mikroorganizma u žitarične vrste (Shaw 1984). Genetsko inženjerstvo dovodi do povećanja efikasnosti konverzije različitih hranljivih vrsta za ljudsku ishranu. Prehrambeni preradivači i proizvodjači su primorani da uspostave sopstvene biljno genetske istraživačke firme i semenarske kompanije kako bi zadržali kontrolu nad prostim materijalnim inputima, iako je usled toga došlo do stvaranja socijalnog pokreta

koji je suprotstavljen uključivanju genetski modifikovane hrane u prehrambeni lanac (pogledati poglavlje 17).

Otpor se takodje pojavio unutar poljoprivrednih proizvođača, trgovaca prehrambenim namirnicama i potrošača protiv sve jače tržišne dominacije velikih prehrambenih preradivača i proizvođača. Proizvođači pokušavaju da pronadju adekvatan način plasmana poljoprivrednih proizvoda direktno potrošačima kroz razne prilaze, 'uberi sam', gazdinstvene prodavnice, pijace, i vege-box šeme vezane za organski proizvedene proizvode. Trgovci, suočeni s pojavom velikih, finansijski snažnih lanaca supermarketa pokušavaju da uspostave alternativni snagu u odviru prehrambenog tržišta. Potrošači, na svoj način, pojačavaju potražnju za 'prirodnom' organskom i specijalitetnom hranom čiji kvalitet, sadržaj, i autenticitet mogu biti garantovani. Ovakav razvoj u okviru plasmana, prodaje, i potrošnje hrane predstavlja fokus sledećeg poglavlja.

7

Marketing hrane i potrošači

Uvod

Preradivači i proizvođači zauzimaju samo jedan sektor u kompleksnom lancu plasmana hrane izmedju poljoprivrednih proizvođača i potrošača. Donedavno pažnja političke ekonomije usmerena u pravcu poljoprivrede i prehrane je bila relativno tiha u vezi sa ne-prehramenim industrijskim sektorima, kao što su trgovci hranom, a što je bilo rezultat ubedjenja u pretpostavljeni odnos izmedju mas prehrambene proizvodnje, s jedne strane, i klasno utemeljene potrošnje hrane, s druge strane. Kritičkiji pristup dijapazonu odnosa izmedju prehrambenih potrošača i kapitala plasmana hrane se mejdutum pojavio u poslednje dve dekade, i možda ga najbolje ilustruju pisanja Finea i drugih (1996), Ritsona i drugih (1986) i Wrigleya i Lowea (1996). Fine i drugi (1996, 13 -26), na primer pokazuje neophodnost multidisciplinarnog pristupa pri istraživanju sve fragmentiranijeg trgovinskog lanca, u okviru koga hrana mora biti interpretirana i kao fizički i kao socijalni predmet sa uvodjenjem faktora potrošača u ovu analizu. Ti autori su ponudili koncept 'sistema snabdevanja' (SoP) kako bi opisali vertikalno integrisani trgovinski lanac, ali uz diferencijaciju na bazi proizvoda i nacionalnog konteksta, izmedju gazdinstvenih granica i potrošačkog domaćinstva. Njigov argument se suštinski oslanja na potrošačku diferencijaciju baziranu na karakteristikama kao što su pol, etnicitet, struktura domaćinstva i starost potrošača, namesto na koncept socijalnih klasa, pri objašnjenju različitih odnosa izmedju potrošača i hrane koju konzumiraju.

Mi ćemo početi pregledom razvoja trgovinskog lanca u okviru drugog prehrambenog režima, naglašavajući različitost načina na koje hrana može biti plasirana izmedju proizvođača i potrošača. Zatim ćemo usmeriti pažnju u pravcu važnosti restrukturiranja prodajnog sektora, uključujući i pojavu restorana brze hrane. Ovo poglavlje ćemo

zaključiti istraživanjem novih trendova u okviru trećeg prehrambenog režima, koje mi interpretiramo kao jačanje otpora od strane potrošača razvijenih zemalja mas produkciji i plasmanu hrane. Ti trendovi, koji će biti u više detalja ispitani u poglavlju 15, uključuju alternativne načine direktnijeg povezivanja prehrambenih potrošača sa poljoprivrednim proizvođačima, kao i potrošačku preokupiranost kvalitetom naspram kvantiteta hrane.

Trgovinski lanac hrane

Trgovinski lanac hrane može biti ispitan sa evolutivnog staništa (Hart 1992), i početne trgovine 'licem – u – lice' između pojoprivrednih proizvođača i prehrambenih korisnika. Grupe tezgi na kojima se prodaju poljoprivredni proizvodi se i danas nalaze na mnogim seoskim trgovima i pokrivene gradske pijace širom razvijenih i zemalja u razvoju gde se trgovina 'licem – u – lice' nastavlja, iako je ovaj drugi oblik danas prevalentniji. Prateći sve snažniju separaciju ruralne i urbane ekonomije i društva, pojavili su se velenakupci koji su otkupljivali proizvode individualnih gazdinstava i trgovali istim sa gradskim malotrgovcima, kao što je pokazao u svojim istraživanjima Parsons (1996) u kontekstu Australije, ponekad kroz organizovana gradska veleprodajna i aukciona tržišta koja su se održala do današnjih dana. Relativno novi trend eelektronskog tržišta ugrožava ta tradicionalna 'živa' veletrgovinska tržišta u pogledu prodaje i kuovine poljoprivrednih proizvoda, uključujući stoku, voće, povrće, i cveće (Blandford i Fulponi 1997). Kao što je ukazano u prethodnom poglavlju, prehrambeni preradjivači i proizvođači su se razvili u okviru poslednje četiri dekade kao alternativno tržište poljoprivrednim proizvođačima, dok su se mnogi poljoprivrednici organizovali u okviru trgovinskih kooperativa kako bi ostvarili dozu kontrabalansa u procesu pregovora i budućih ugovora. Ali sa i dalje neujednačenim balansom snaga između poljoprivrede i prehrambene industrije, država je često bila primorana da interveniše u cilju regulacije plasmana poljoprivrednih proizvoda, uključujući formiranje tržišnih odbora, interventnih agencija, skladištenja viška proizvodnje, i plasmana tog viška na internacionalnom tržištu kroz sistem subveencija.

U još skorije vreme, veliki trgovinski kapital (na primer lanci supermarketi) je u razvijenim zemljama revolucionarizovao plasman prehrambenih proizvoda, efektivno eliminišući mnoge male, nezavisne trgovce i piljare, postavši na taj način snažan pregovarač u pogledu snabdevačkih ugovora kako sa individualnim poljoprivrednim biznisima tako i sa prehrambenim preradjivačima i proizvođačima. Lanci restorana brze hrane iz SAD, kao što su Burger King i McDonalds, su se pojavili kao najnoviji inovatori u pogledu načina prodaje hrane uglavnom urbanim potrošačima, uspostavljajući ugovorne zahteve snabdevačima.

Ovaj sažeti i simplifikovani prikaz evolucije trgovinskih lanaca prehrambenih proizvoda pokriva period koji smo mi ranije opisali kao drugi prehrambeni režim; ostavićemo analizu savremenih promena, koja karakterišu treći prehrambeni režim, u trgovini prehrambenim proizvodima za sam kraj ovog poglavlja. Medjutim, sveobuhvatni uticaj tog evolutivnog razvoja se ogleda u produžavanju trgovinskog lanca (ili mreže) između

poljoprivrednika i potrošača, sa individualnim sektorima lanca koji dodaju vrednost proizvedenoj, pakovanoj, transportovanoj, i prodanoj hrani.

Restruktuiranje prehrambene maloprodaje

Usmerićemo pažnju sada na specifično dinamičan sektor u okviru trgovinskog lanca prehrambenih proizvoda, nominalno maloprodaju. U većini zemalja sveta, hrana se i dalje kupuje kod relativno malih nezavisnih prodavaca i piljara, najčešće na dnevnoj osnovi. U mnogim razvijenim zemljama, međutim, od 1960-tih godina dolazi do pojave velikih prehrambenih trgovaca koji su vremenom uspeli da zagrabe najveći deo prodaje prehrambenih proizvoda kroz lance super i hipermarketa (Agra Europe 1994); određeni broj prehrambenih trgovaca je diversifikovao svoje poslovanje i u pravcu drugih proizvoda kao što su odela nameštaj ili zabavni uređaji, što ih je vremenom klasifikovalo kao multitrovine odnosno multi-produktne prodavce. U Zapadnoj Evropi, na primer, supermarketi obuhvataju više od 70 procenata kupovine pakovanih prehrambenih proizvoda, sokova i sira, i preko 40 procenata kupovine svežeg voća, povrća i vina. Specijalizovane prodavnice su zadržale udeo prodaje samo u domenu svežeg hleba i mesa. Međutim pojava diskontnih prehrambenih prodavnica, sa njihovom limitiranim ali jeftinim proizvodnim linijama, prerastaju u konkurentnu opasnost dominaciji korporativnih prodavaca, naročito u Nemačkoj (25 procenata prehrambene prodaje 1992.godine), Norveškoj (31 procenat) i Austriji (26 procenata). Kwik Save i Low-cost su relevantni diskontni prodavci u Velikoj Britaniji, Wal-Mart u SAD, Aldi i Netto u Danskoj, Belgiji i Nemačkoj.

Tabela 7.1.

Tabela 7.1 pokazuje nivo koncentracije u prehrambenoj prodaji na nacionalnom nivou u okviru zapadne Evrope, iako, kako je naglašeno od strane Dawsona i Burta (1981, 61), pojedinačni korporativni prehrambeni prodavci pokazuju tendenciju koncentracije snage u specifičnim regionima – na primer, Eroski u Baskijskoj oblasti, Cora u Alzasu, Savia u Šleziji, Kethreiner u Bavariji i Sainsbury u južnoj Engleskoj. Do kasnih 1990-tih Norveška, Nemačka, Austrija i Finska su imale više od 70 procenata nacionalne prehrambene prodaje kroz svega četiri ili pet prodavaca. Nacionalni obim prodajnih organizacija može biti ilustrovan s više detalja uzimajući situaciju u Velikoj Britaniji kao primer. Još u kasni 1950-tim godinama, najveći deo prehrambene prodaje u Velikoj Britaniji se odvijao u kod nezavisnih prodavaca, ili u lancima samousluga koje su, po savremenim standardima, bile male i najčešće organizovane na regionalnom nasuprot nacionalnom nivou. Međutim, potrošači su počeli da zahtevaju širi izbor, male organizacije nisu mogle da postignu ekonomiju obima, i malim prodavcima su nedostajali nove trgovinske i rukovodstvene veštine. Kroz proces akvizicija, merdžera, i nove investicije četiri korporativna prodavca su počela da dominiraju tržištem sa gotovo polovinom prehrambene prodaje do kasnih 1990-tih godina, specifično Tasko, Sainsbury, Asda, i Safeway (Tabela 7.2; takodje pogledati Tabelu 4.2). Datumi moraju biti specificirani pošto procesi merdžera i akvizicija i dalje traju; primera radi, Somerfield se

spojio (merdžer) sa Kwik Save 1998. godine, na taj način ugrožavajući poziciju Safewaya kao četvrtog najvećeg supermarket lanca.

Tabela 7.2.

Nestanak malih, nezavisnih prehrambenih trgovaca se desio relativno brzo i na širokoj skali u razvijenim zemljama. U Španiji, na primer, prehrambene prodavnice su opale za 34,000 u periodu između 1988. i 1995. godine, u periodu od 1971. do 1991. godine Engleska je izgubila 120,000 prehrambenih prodavnica, (zapadna) Nemačka 115,000, i Francuska 105,000 (Dawson i Burt 1998, 171). Ovaj proces se nastavlja u južnoj Evropi, iako Italija ima nacionalnu legislativu kojom štiti male prodavnice. Ostali nezavisni prodavci su pronašli određeni nivo konkurentnog spasa u pridruživanju broju nacionalnih kupovnih grupa, kao što je Spar u Velikoj Britaniji i Leclerc u Francuskoj. Kroz saradnju, nezavisni prodavci dobijaju pristup jeftinijim prehrambenim proizvodima kao i pristup unapređenom skladšinom rukovodjenju i marketinškim uslugama.

U poslednjih pet godina, nacionalna struktura prehrambene prodaje je bila predmet istog tipa internacionalnih akvizicija i merdžera koji su karakterisali prehrambenu industriju dve dekade ranije. Na primer, Američka, Wal-Mart korporacija (godišnja prodaja od 86 biliona britanskih funti) je 1999. godine otkupila (akvizicija) Asda u Velikoj Britaniji (godišnja prodaja u visini od 8 biliona britanskih funti), dok su u Španiji tri najveća prehrambena lanca, Przca, Continente, i Alcampo u Francuskom vlasništvu, a Francuske korporacije Carrefour, Promodes, i Auchan su kroz akvizicije i merdžere stekle prodajna mesta u Portugalu. Carrefour je tržišno prisutan u Argentini, Brazilu i Tajvanu, dok se Sainsbury proširio na Severno Američko tržište kroz inesticije u Shaws Supermarkets (1983) i Giant Foods (1994) (Shackleton 1998). Ovakav međunarodni razvoj je u najvećoj meri vođen vlasništvom finansijskih institucija nad velikim prehrambenim prodajnim lancima. Vrednost akcija i dividendi zavisi od profita koji je uslovljen stalnim povećanjem obima prodaje i porastom broja prodajnih objekata. Neke vlade su postavile limite u pogledu domicilnog širenja supermarketa, delimično kao meru zaštite otali stratum manjih prehrambenih trgovaca, a delom kako bi zadržali koherentnost kupovine u gradskim centrima, a delom i kako bi ograničili urbani razvoj u pravcu zelenih površina van gradova. Kao rezultat veći prehrambeni prodavci su svoju pažnju usmerili ka globalnom planu u pogledu pronalaženja novih lokaliteta za kapitalne investicije i difuziju supermarketa kao načina prodaje hrane. Pored toga nacionalni trgovci ulaz u prekogranične saveze (kupovne grupe) na Evropskom nivou organizacije; najveći, sa obrtom koj prevazilazi 60 biliona Eura godišnje, uključuju European Marketing Distribution, Eurogroupe, Associated Marketing Services, Deurobuying, i Inter-Co-op. Deurobuying, na primer čine Asda, Asko, Carrefour i Metro.

Harrison i drugi (1997) su identifikovali izvor snage velikih prehrambenih prodavaca u okviru četiri 'regulativna domena', i to: 1) konkurencija i cenovna politika; 2) planiranje i okruženje; 3) zakon o hrani; i 4) kvalitet hrane. Na ovom mestu mi se bavimo s prva dva domena, počevši sa konkurentnom politikom, ostavljajući preostala dva domena za kasnija poglavlja (poglavlja 15 i 18). Wrigley (1992) i Hughes (1996) su pokazali kako su antitrast (konkurencija) legislativa i njena interpretacija bili restriktivniji u nekim

zemljama, na primer u SAD, u poredjenju sa drugim, primera radi Velikom Britanijom. Stoga u su SAD, 1970-tih godina, četiri vodeća prodavca zauzimala svega 18 procenata tržišta namirnicama (na primer Kroger Company, American Stores Company, Safeway Inc. i Great Atlantic and Pacific Tea Company) (Wrigley i Lowe 1996, 101). Medjutim, paralelno sa relaksacijom korporativne legislative 1980-tih godina, restrukturiranje prodajnog kapitala je dovelo do promene u stepenu koncentracije koji je bio više u liniji sa situacijom u Velikoj Britaniji.

U pogledu cenovne politike, možemo izdvojiti pet dimenzija. Prva, s obzirom na činjenicu da cena u velikoj meri utiče na kreiranje kupovnih odluka, veliki prodavci su u poziciji da obezbede cenovne popuste od dobavljača u prehrambenoj industriji u procesu pregovora vezanih za snabdevačke ugovore za njihove brand proizvode. Nadalje, dugoročniji snabdevački ugovori vezuju snabdevača za specifični lanac supermarketa na dugoročnoj osnovi. Druga, veliki prodavci mogu da uslove postavljanje dobavljačkih proizvoda na svoje police plaćanjem određene cene. Proizvodni spektar su usko kontrolisani kako bi se postigao bilans izmedju maksimalizacije potrošačkog izbora i limitiranja pri izboru proizvoda na one sa najvećim prodajnim potencijalom. Treća, s obzirom njihove prodaje, velike prodajne korporacije su u poziciji da smanje prodajnu cenu svojih proizvoda ispod nivoa cena kako malih nezavisnih prodavaca tako i, po produktnim vrstama, velikih konkurenata. Diskonti su verovatno najdinamičnija sila restrukturiranja unutar prodajnog sektora; na primer, u SAD, Sams/Wal-Mart i Target/Dayton-Hudson su rasli primarno kroz taj proces a ne kroz proizvodnju na bazi dodate vrednosti. Četvrta, uvođenjem jeftinijih, 'ličnih' brend imena, veliki prodavci preuzimaju rastući udeo prodajnog obrta od konkurencije koja nudi 'proizvodni brand' proizvode (Tabela 7.1). Ovaj aspekt se proširio na velike lance supermarketa koji danas imaju svoje lične bankarske i klanične divizije u okviru individualnih prodavnica. Peti, 'just in time' popuna rafova individualnih supermarketa iz centrnog lociranih depoa (skladišta) smanjuje operativne troškove vodećih prodavaca. Takav razvoj je omogućen razvojem nove tehnologije, kao što je centralno kompjuterski kontrolisani prodajni izveštaji i skladišni menadžment koji koristi bar kod tehnologiju na prodajnim mestima. Najveći prodavci su čak preuzeli veleprodajne i distributivne funkcije koje su ranije obavljale nezavisne kompanije. Lanci supermarketa danas imaju svoje putno transportne divizije kako bi mogli da efikasno regulišu dostavu prehrambenih proizvoda pojedinačnim supermarketima. Takav nivo kontrole smanjuje troškove skladištenja na nivou individualnih supermarketa i depoa, i on takodje minimizira vremensku komponentu u pogledu dostave svežih proizvoda, što osigurava maksimalan obrt kroz proces stalne dopune sa svakog metra prodajnog prostora rafova.

Jedan rezultat snage korporativnih trgovaca u razvijenim zemljama se ogleda u njihovoj sposobnosti da izvlače materijale globalno kroz sistem vremenskih ugovora. 'Sveže' voće i povrće, na primer, su uzgaja pod direktnim ugovorom, sa pojedinačnim, velikim, gazdinstvima u zemljama u razvoju (ili sa većim brojem manjih ko-operativno organizovanih gazdinstava), u okviru kojih dominiraju ista ograničenja u pogledu vrste, metoda uzgoja, kvaliteta i vremenske komponente koja pronalazimo u ugovorima sa proizvođačima u razvijenim zemljama. Pod nacionalnim kupovnim programima, supermarketi razvijaju dugoročne, pouzdane, snabdevačke odnose sa pažljivo odabranim

'preferentnim' dobavljačima (drugim rečima odnos baziran na poverenju – Doel 1999), koji omogućavaju 'zaobilaznje' konvencionalnog veleprodajnog tržišta. Jedna trgovinska kompanija, Sainsbury, u naporima da obezbedi snabdevanje visoko – kvalitetnim, organski proizvedenim, tropskim voćem, je otišla tako daleko da predloži sklapanje ugovora sa tolikim brojem snabdevača na Karipskom ostrvu Granada, koji de fakto obezbedio njenu dominaciju, u neo – kolonijalnoj formi čitave ekonomije i društva tog ostrva (The Guardian, 19. Januara 2000.godine, 2). Ovakav globalni pristup prodajnog kapitala uključuje i uništenje sezonskih varijacija u prehrani, s obzirom da su proizvodi u ponudi tokom čitave godine, kao deo marketing strategije. Sveže jagode, mango i runner beans, primera radi, mogu biti kupljeni u toku cele godine od strane potrošača na severnoj hemisferi.

Rekonstrukcija nacionalne prehrambene prodaje suočava potrošače sa, s jedne strane, slabijim izborom izvora njihovih prehrambenih nabavki; s druge strane, paleta prehrambenih proizvoda u ponudi nastavlja da se širi i postoji priličan stepen inter – regionalne i internacionalne varijacije u pogledu dostupnosti prehrambenih i artikala pića. Dawson i Burt (1998, 167) tvrde da su individualni supermarketi diferencirani kako bi se prilagodili lokalnim uslovima: proizvodna paleta, cenovna politika, promocija proizvoda, i radno vreme se određuju na način koji odgovara lokalnoj potražnji. Na isti način internacionalno povlačenje robe od strane velikih prodavaca je proizveo efekat povećanja elementa 'prehrambenih milja' kod određenih prehrambenih proizvoda (Paxton 1994). Termin 'prehrambene milje' se odnosi na komponentu transportnih troškova koja se preslikava na cenu prehrambenih proizvoda, s obzirom da različiti sastojci prehrambenog proizvoda, uključujući njegovo pakovanje, mogu biti sastavljeni na jednoj lokaciji a da su proizvedeni na lokalitetima širom sveta, zatim preradjeni ili proizvedeni na toj lokaciji, pre daljeg transporta u pravcu brojnih prodajnih (ili potrošačkih) mesta. Cena akumuliranih 'prehrambenih milja' (distanca) može biti prilično visoka za potrošače kako u slučaju relativno prostih proizvoda kao što su pakovani i hladjeni ali nepreradjeni grašak, tako i u slučaju kompleksnih proizvoda, kao što su kuvana, pakovana i smrznuta gotova jela.

Usmeravajući pažnju sada u pravcu regulatornog domena – planiranja i okruženja – počecemo sa konstatacijom da su strukturne promene u prehrambenoj prodaji u razvijenim zemljama bile praćene promenama u potrošačkoj potražnji, odnosima, i ponašanju. Na primer, starost prosečnog potrošača se povećava i stariji potrošači pokazuju visok stepen lojalnosti kako specifičnim brendovima tako i specifičnim prodajnim lokacijama, ali istovremeno očekuju visok nivo usluga (Dawson i Burt 1998, 162). Pored toga, veća proporcija žena danas radi van kuće, utičući na taj način na povećanu potražnju za praktičnim, gotovim jelima, kao i za kupovinom baziranoj na jednonedeljnim potrebama, sa privatnim kolima kao načinom transporta i obično uključivanjem čitave porodice u kupovinu kao relaksacionu aktivnost. Ta promena u odnosu i ponašanju potrošača je nagnala velike supermarkete na upotrebu uticaja u okviru nacionalnih planskih sistema u cilju dobijanja odobrenja za reinvesticije iz lokaciono restriktivnih gradskih centara u pravcu predgradja ili uopšte van-gradskih lokacija (Nazga i Weinberg 1999). Te nove lokacije su omogućile izgradnju velikih parkinga, širokog medju stelažnog prostora, zona za zabavu dece, kao i restorana u okviru samih

prodavnica. Novi trgovinski parkovi, koji su uključivali grupisane velike prodavnice su postali preferentne lokacije, dok je 'shopping mall' (trgovinski centar) koncept, razvijen u SAD postao internacionalni fenomen. Trka za zemljištem na zelenim površinama van gradova s ciljem tržišnog razvoja, praćeno sa njenim negativnim uticajemakako na protok saobraćaja tako i na prodaju u gradskim centrima, je bila dovoljno uznemirujuća da je nagnala određene zemlje, kao što su na primer Velika Britanija i Italija, da postave limite u pogledu daljeg rasta ovog trenda.

Tabela 7.3

Ovaj fokus na restrukturiranje trgovinskog kapitala, međutim, ne bi trebao da zamagli nastavak razvoja brojnih i različitih vidova prodajnih mesta za prehrambene namirnice. Tabela 7.3 je podsetnik da se individualni potrošači i dalje razlikuju u pogledu njihovih kupovnih navika vezanih za prehrambene proizvode – u zapadnoj Evropi oni tipično posete tri do pet različitih vrsta prodavnica (Dawson i Burt 1998, 163). S obzirom da danas na vreme gledamo kao na proizvod, veliki prehrambeni trgovci su počeli da ulaze u novu sveru interneta ili 'tele-šopinga'. U tom sistemu, kupovinske porudžbine mogu biti poslate iz stana, uz upotrebu PC-a, modemske veze sa internet sajtom supermarketa, interaktivnog menia prehrambenih proizvoda, i elektronskog plaćanja putem kreditnih kartica; kupovinske porudžbine se subsekvntno dostavljaju direktno na kućnu adresu. Pored toga, ukoliko se trend opisan u ovom poslednjem poglevlju nastavi, za očekivati je da će se nastaviti diversifikacija trgovinskih mesta prehrambenih proizvoda.

Brza hrana i 'McDonaldizacija' društva

Brza hrana, kao Američki izum, vuče korene iz prvih franšiza lanca prodaje McDonald hamburgera 1955. godine. Šta više, sa njegovim rastom u subsekvntnim dekadama, Burch i Goss (1999) tvrde da je brza hrana manifestacija Fordističke ekonomske organizacije i razvoja. Drugi lanci restorana, specijalizovanih za razvne vrste brze hrane, su se subsekvntno pojavili u SAD, primera radi Kentucky Fried Chicken (KFC), Burger King, Wendis, Subways, Pizza Hut, i Charley Chans. Do 1994. godine prodaja restorana brze hrane u SAD je prerasla nivo prodaje tradicionalnih restorana, i jaz izmedju njih nastavlja da se širi (Ritzer 1993, 2). Ti lanci restorana se danas franšizuju na međunarodnom nivou; prvi McDonaldsov restoran otvoren u Kini, je na primer, otvoren u Shenzhen provinciji 1990. godine i sledeće u Beijjingu 1992. godine (700 stolica, 29 kasa, i 1000 zaposlenih); prvi McDonaldsov restoran je otvoren u Moskvi iste godine. Od 1993. godine do danas preko trećine McDonaldsovih restorana se nalazi van teritorije SAD-a.

Kao i u slučaju prehrambeno korporativnih prodavaca, osnovni impetus globalnom širenju franšiza predstavlja zasićenje tržišta SAD kao i tržišta ostalih razvijenih zemalja. Zemlje u razvoju, sa povećanjem njihovog bogatstva i urbane populacije, predstavljaju komercijalni potencijal za nastavak razvoja i akumulacije kapitala (Burch i Goss 1999). Na primer Pizza Hut je otvorila svoj prvi restoran u Tajlandu, u Pattaya, 1980-te godine i do 1995-te godine broj Pizza Hut restorana u toj zemlji je porastao na 85. Druge zemlje

su razvile svoje varijante istog. Na primer, lanac Wimey hamburger restorana u Velikoj Britaniji 1960-tih godina, Nirula muttonburger lanac u Indiji, i Charoen Pokphand (CP) Grupa u Tajlandu koja rukovodi lancem Chesters Grill restorana. U Parizu (Francuska) razvila su se četiri velika lanca restorana - Bistro Romain (39 lokacija), Buffalo Grill (53), Leon de Bruxelles (26) i Hippopotaus (26). Svaki od Pariskih lanaca restorana se snabdeva iz centralnih preradivačkih fabrika lociranih u predgradju, i u okviru kojih se preradjuje materijal u gotova restoranska jela koja se subsekventno dostavljaju adekvatnim lokacijama.

Koren uspeha brze hrane leži na prvom mestu u promenama u samom društvu. Te promene uključuju: potražnja za 'neobaveznim' restoranima (restorani koji ne zahtevaju specifičan način oblačenja npr.) kao oblika zabave širokih društvenih masa, praćena pojavom viška sredstava kojima se kvantifikuje ta potražnja; povećanje brzine ekonomskog i socijalnog načina života, u okviru koje je lično vreme pod stalnim pritiskom; i povećanje nivoa ekonomskih aktivnosti žena u društvu, kao rezultat čega obedovanje van kuće predstavlja priliku za porodično okupljanje. Sa komercijalne tačke gledišta 'McDonaldizacija' donosi mnoge prednosti i one su sumirane od strane Ritzera (1993) u četiri kategorije, i to: 1) efikasnost; 2) izračunljivost, 3) predvidljivost; i 4) kontrola. Njegov argument je da se te kategorije primenjuju na širok spektar komercijalnih i uslužnih aktivnosti, tako da šira i nezaustavljiva McDonaldizacija odvija i sada. Sumirajući, restorani brze hrane pružaju *efikasan* način: potrošačima da pojedju svoj obrok, za preradu i dostavu hrane korisnicima, i zaposlenima u pogledu organizacije posla. U pogledu *izračunljivosti*, potrošači unapred tačno znaju šta kupuju u pogledu cene, kvantiteta, kvaliteta i pruženih usluga. Uistinu franšize funkcionišu na bazi formalizovanih, organizacionalnih pravila i regulacija, tako da je moguće ustanoviti unifoman potrošački doživljaj bez obzira na lokaciju samog restorana. Te karakteristike doprinose *predvidivosti* u pogledu ponudjenih proizvoda i usluga, u bilo koje vreme i na svim mestima specifičnog lanca: kao što Ritzer (1993, 10) primećuje, čini se da potrošači hrane preferiraju svet u kome nema iznenadjenja. *Kontrola*, proizvoda, zaposlenih i potrošača, predstavlja četvrtu dimenziju brze hrane. Tehnologija je zamenila ljudski rad, u pogledu na primer prikaza menia hrane, porudžbina, aranžmana sedenja, i čišćenja stolova od strane potrošača. Zaposleni u radu prate fiksne procedure i potrošači se 'procesuiraju' kroz restoran.

Globalno širenje restorana brze hrane potvrđuje njihov socijalni i ekonomski uspeh: dostupnost hranljivih artikala po pristupačnim cenama se povećala za veći deo globalne populacije; potrošači imaju mogućnost da jedu ono što hoće gotovo trenutačno; prisutan je visok stepen pristupačnosti potrošačima; brza, efikasna usluga i hrana je dostupna populaciji koja ima sve manje vremena koje može provesti van posla na relaksacionim aktivnostima; i potrošnja hrane istovremeno postaje oblik zabave. S druge strane, po Ritzeru (1993), te prednosti su postignute na konto tri osnovna troška, koji su takodje prisutni u 'McDonaldizaciji' drugih usluga. Prvo, 'McDonaldizacija' je suštinski dehumanizujuća. Ljudi postaju deo proizvodne linije u koja ne dopušta ni najmanji stepen devijacije, bilo za proizvodjača bilo za potrošača hrane. Meni je limitiran i fiksni: potrošači nisu u poziciji da konrolišu (relativno visoku) konsumaciju soli, masnoća, i šećera u prehrambenim proizvodima. Brza hrana nije automatski i zdrava hrana. Drugo,

kao rezultat pažljive analize, najveća dobit od efikasnosti McDonaldizacije odlazi u pravcu pružaoca usluga a ne potrošača. Na primer, od potrošača je očekivano da stoje u redovima da bi primili hranu; od njih se nadalje očekuje da očiste stolove po završetku obroka; cena obroka ima izrazito visoku komponentu pristupačnosti i nisku cenu sadržajnog (sastojci hrane) komponenta; plate zaposlenih su jedva nešto više od zakonski zagarantovane minimalne cene rada. Treće, sistem je ekološki sukup; na primer, pakovanje hrane (polystyren i papir) i pribor za jelo (plastika) koji su vezani za obrok, se bacaju po konzumaciji hrane; jeftina govedina se proizvodi najvećim delom na intenzivnim uzgojnim farmama koje implicitno sadrže opasnost u pogledu ekološke zagađenosti; najveći deo krompira propada u procesu proizvodnje uniformnog pufrija. U zaključku, Ritzer optužuje lance brze hrane za 'iracionalnost racionalnosti' u pogledu stvaranja proste iluzije efikasnosti i niske cene koštanja.

Restorani brze hrane mogu biti posmatrani kao sub-sektori ketoring industrije (industrija dostave hrane), koja i sama dobija na važnosti u pogledu potrošnje hrane van kuće. Širok dijapazon objekata može biti identifikovan u vezi sa ketoringom, počevši od pojedinačnih kafea, do prehrambenih objekata u obrazovnim, zdravstvenim, zatvorskim, vojnim, industrijskim, i kancelariskim lokalitetima. I ovim sektorom dominiraju velike ketoring grupacije. Te grupacije podležu istim procesima nacionalnih i internacionalnih akvizicija i merdžera kakve prepoznajemo u drugim segmentima prehrambenog sektora od vremena otpočinjanja prikupljanja podataka.

Otpor i reakcije na preradjenu, industrijski proizvedenu i brzu hranu

Posmatrači potrošačkog ponašanja su otkrili brojne promene tog segmenta u poslednjoj dekadi. Po Dawsonu i Burtu (1988, 163) one uključuju:

1. Težnju ka individualizmom u pogledu životnog stila kroz kupovinu proizvoda i usluga – što rezultira u pomeranju sa unifomnog obrazca mas-potražnje i u akcentuaciji lokalnih specifičnosti.
2. Većih očekivanja u pogledu kvaliteta proizvoda, usluga, i kupovinskog okruženja.
3. Ne – cenovnoj reakciji na reklamiranje i promotivne metode.
4. Manje direktnog poredjenja cena s povećanjem proizvodnog spektra i produktne diferencijacije.

Za potrebe aktuelne diskusije vezane za hranu, brojni trendovi mogu biti identifikovani kao ilustracija ovih promena, i oni mogu biti interpretirani kao porast u potrošačkom otporu i reakciji na preradjenu, proizvedenu, i brzu hranu, i mogu takodje pružiti potporu tvrdnji da mi upravo ulazimo u treći prehrambeni režim. U zaključku možemo navesti pojavu alternativnih metoda proizvodnje i plasmana 'ne-industrijske' hrane u razvijenim zemljama; ti metodi su podržani od strane povećane proporcije potrošačke 'elite' koja je voljna da plati višu cenu za takve proizvode.

U pogledu alternativnih metoda plasmana, poljoprivrednici pokušavaju da povežu proizvodnju direktno sa potrošačima kroz razne oblike poslovnih aranžmana, koji uključuju 'uberi sam' (PYO), prodavnice u okviru gazdinstava, pijace itd. Svi ti metodi imaju za cilj zaobilaznje kontrole koncentrisane u prehrambenoj industriji i prodajnom kapitalu a koje se protežu duž lanca plasmana proizvoda. Pod (PYO), na primer, potrošači posećuju farme i sami obave branje bilo da se radi o žitaricama, jagodama, jabukama, ili krompiru. Potošač na taj način može uticati na kvalitet i kvantitet obranih proizvoda po jeftinijoj ceni; poljoprivrednik je uštedeo na radnoj snazi neophodnoj za istu aktivnost i ujedno ovim sistemom postiže višu profitnu marginu pri prodaji proizvoda. S korenima u SAD, 1960-tih godina, ova forma direktnog plasmana se proširila na Veliku Britaniju 1970-tih godina i na druge zapadno Evropske zemlje 1980-tih godina (Bowler 1992, 1992). Prodavnice u okviru gazdinstava su imale paralelan razvojni proces i one takodje iziskuju potrošačku posetu farmi. Kao i u slučaju PYO, uslov za ovaj pristup kupovini poljoprivrednih proizvoda predstavlja posedovanje automobila; da bi proširili potrošačku osnovu poljoprivrednici se uključuju u pijačnu trgovinu u okviru urbanih centara. Ovaj vid plasmana proizvoda je bio popularan dekadama u SAD i u poslednje vereme se proširio na Zapadnu Evropu. U pogledu šeme 'povrtne kutije', potrošači ugovore sa proizvođačima dostavu sezonskog povrća na kućnu adresu na nedeljnoj osovi. Na prodajnom nivou, sve veći broj malih, specijalizovanih prehrambenih prodavnica se ponovo otvara u okviru gradskih zona s ciljem ponude visoko-kvalitetne hrane, mnogo ličnijeg pristupa, što ih u svakom pogledu diferencira od velikih prodavnica.

Ovakav razvoj 'na strani ponude' je povezan sa organskom i specijalizovanom hranom, tako da se stvara veza između diferencijacije hrane i načina kupovine od strane potrošača. Dok organska i specijalizovana hrana i dalje predstavlja više segment nego mas-tržište, razvoj potpunih potrošačkih pokreta je u pvoju kao reakcija na brigu vezanu za zdravstvene aspekte hrane, sigurnost hrane, i prehrambenu etiku povezanu sa masovno proizvedenom hranom. Specifično, potrošači su sve više zabrinuti u pogledu 'praćenja' hrane unazad kroz lanac dobave sve do njenog izvorišta. Termin 'kvalitet hrane' se sve češće koristi kao sumarni izraz zabrinutosti kako proizvođača tako i potrošača (Bowler 1999) i ta oblast je tematski obradjena u poglavlju 15. Medjutim, ono što želimo da podvučemo na ovom mestu jeste da činjenice vezane za povećanje potrošnje organske i kvalitetne hrane predstavljaju novu komercijalnu mogućnost, lanci supermarketa se mobilisu u pravcu prodaje organske hrane, i hrane proizvedene upotrebom šema garancije kvaliteta, koristeći lične nacionalne i internacionalne ugovorne sisteme. Cambell (1996) naziva ovaj razvoj 'korporativnim ozelenjivanjem', ali rast međunarodne trgovine organskom hranom svedoči o neadekvantnoj domicilnoj ponudi ovih proizvoda u poredjenju sa potražnjom za istim u mnogim razvijenim zemljama (Campbell i Coombes 1999). Još jedan put se čini da će krupni korporativni kapital ugrabiti ovu novu dimenziju prehrambenog lanca.

Zaključak

Ovo poglavlje je pružilo okvir borbe za kontrolu nad hranom (prehranom) između brojnih subjekata, uključujući preradivače i proizvođače hrane, prodavce hrane i potrošače prehrambenih proizvoda (Hallsworth i Taylor 1996). Brojna 'poprišta' borbe su identifikovana i uključuju, supermerkte, restorane brze hrane, kao i sama gazdinstva. Efektivna kontrola nad hranom je dobila na kompleksnosti usled: 1) rastuće fragmentacije i segmentacije potrošača u podgrupe, na primer na bazi starosti, etniciteta, porodične strukture i etičkih vrednosti; 2) povećanjem centralnog položaja prehrane u kreiranju životnog stila; 3) uspostavljanja akcenta na kvalitet i dostupnost hrane namesto na njenu cenu i kvantitet; i 4) brige vezane za prehrambenu sigurnost i zdravstvenu ispravnost hrane. Uzeti zajedno, ovi trendovi pružaju nove tržišne mogućnosti kako za individualne poljoprivredne proizvođače tako i za prehrambeni kapital.

Još jedan aspekt je uticao na pomeranje koncentracije snage unutar lanca plasmana proizvoda, prvo u pravcu prehrambenih preradivača i proizvođača, a zatim u pravcu prodajnog sektora, uključujući i restorane brze hrane. Za svaki od tih sektora, inicijalna organizaciona struktura u okviru regionalne a zatim nacionalne ekonomije je ustupila mesto restrukturiranju na globalnom nivou, što je takodje trend prisutan u proizvodnji organske hrane. Međutim, reakciju na takav razvoj među potrošačima, koju je danas moguće odrediti je navela Dawsona i Burta (1998) je toliko daleko da sugerise buduće stvaranje fragmentiranije prodajne strukture, koja bi služila lokalne kulture, sa regionalnim prehrambenim pogonima kao snabdevačima lokalne prodajne mreže. Međutim, kao što je pokazano u primeru prigrabljenja segmenta organske hrane (Campbell 1996), krupni trgovinski kapital ima mogućnost da preusmeri nove trgovinske trendove na način koji će osigurati da segment razvoja lokalnog i regionalnog tržišta za proizvode visokog kvaliteta i dalje ostane problematičan u sučeljavanju sa stalnim trendom globalizacije hrane.