

Cyfrowa kontrola. Jak Big Tech wkracza w branżę rolnictwa i żywności?

10 sierpnia 2021

„Największe światowe firmy technologiczne i platformy dystrybucyjne, takie jak Microsoft i Amazon, wchodzi do sektora spożywczego. Co to oznacza dla drobnych rolników i lokalnych systemów żywnościowych?” – pyta GRAIN, organizacja pozarządowa, która opublikowała tematyczny raport „Digital control: how Big Tech moves into food and farming (and what it means)”?

Konkluzja GRAIN, która monitoruje bezpieczeństwo i autonomię żywnościową na całym świecie nie pozostawia złudzeń. Proces ten będzie skutkował postępującą monopolizacją rynku rolnego. Obserwujemy początek silnej integracji między podmiotami dostarczającymi produkty producentom rolniczym (pestycydy, traktory, drony itp.) a podmiotami kontrolującymi przepływ danych i oddziałujących na konsumentów żywności. W agrobiznesie upowszechnia się trend zachęcający rolników do korzystania z aplikacji na telefony komórkowe za pośrednictwem których otrzymują oni dane i porady obejmujące każdą płaszczyznę ich pracy. Jednocześnie duże korporacje elektroniczne wkraczają na rynek i przejmują kontrolę nad dystrybucją żywności. Wspólnie korporacje „Big Tech” i tradycyjne korporacje udzielające się dotąd w tym sektorze promują stosowanie środków chemicznych i drogich maszyn do produkcji towarów dla klientów korporacyjnych, a nie rynków lokalnych. Proces ten sprzyja postępującej centralizacji, koncentracji i jednolitości, i jak ostrzegają autorzy raportu, prowadzić może do nadużywania władzy i monopolizacji.

NOWY SOJUSZ AGROBIZNESU I BIG TECH

Kilka lat temu japońska firma technologiczna Fujitsu zbudowała pilotażową farmę wertykalną na działce niedaleko wietnamskiej stolicy Hanoi. Gospodarstwo high-tech, które przypomina bardziej fabrykę, produkuje sałatę, układaną na półkach w całkowicie zamkniętej szklarni high-tech zarządzanej przez centralne komputery w Japonii. Komputery są połączone z „chmurą”, którą Fujitsu obsługuje we współpracy z Aeon, jednym z największych japońskich sprzedawców żywności. Farma zużywa ogromną ilość zasobów i energii na wyprodukowanie „kilku tac sałaty o niskiej wartości” – konkludują autorzy raportu.

Proporcja ta nie zmniejszyła atrakcyjności rolnictwa wertykalnego w Dolinie Krzemowej. Od 2014 roku start-upy z wertykalnymi farmami zarobiły 1,8 mld dolarów USD, dzięki takim inwestorom technologicznym jak założyciel Amazonu Jeff Bezos i japoński SoftBank. Pomimo ogromnego napływu gotówki, zaawansowane technologicznie farmy, zajmują zaledwie 30 hektarów ziemi w skali całego globu ziemskiego. Nie zmniejsza to jednak determinacji zaangażowanych do rozwijania pokrewnych projektów.

Niedaleko wertykalnej farmy na obrzeżach Hanoi, Fujitsu pilotuje kolejną farmę, która oferuje inną, bardziej realistyczną wizję tego, jak firmy technologiczne zamierzają przetransformować rolnictwo. To gospodarstwo położone jest na zwykłym, otwartym polu i na pierwszy rzut oka nie różni się od sąsiednich gospodarstw. Jedyna znacząca różnica polega na tym, że wszyscy pracownicy na farmie Fujitsu noszą smartfony dostarczone im przez firmę, a ich ruchy są monitorowane. Godziny pracy i produktywność zatrudnionych są starannie rejestrowane w chmurze firmy w Japonii. „Fujitsu wdraża najnowsze technologie cyfrowe, aby sprostać odwiecznemu korporacyjnemu imperatywowi maksymalizacji wyzysku siły roboczej” – czytamy w raporcie GRAIN.

Autorzy raportu podkreślają: „Technologie cyfrowe mogą działać na korzyść rolników, konsumentów, pracowników rolnych i środowiska. Lecz technologia nie rozwija się w bańce; jest kształtowana przez pieniądze i władze – z których oba są niezwykle skoncentrowane w sektorze technologicznym. W erze, w której tylko kilka korporacji ma bezprecedensową kontrolę nad danymi, komunikacją i systemami żywnościowymi, cyfrowe rolnictwo będzie ewoluowało w sposób, który wzmocni ich siłę i zyski – chyba, że zorganizujemy się, aby aktywnie temu zapobiec”.

GROMADZENIE I PRZETWARZANIE DANYCH

W świecie technologii cyfrowych moc opiera się na danych, zdolności do ich gromadzenia i przetwarzania. Podobnie jak w przypadku innych sektorów gospodarki, duże korporacje – czy to firmy technologiczne, dostawcy usług telekomunikacyjnych, sieci handlowe, firmy spożywcze, agrobiznes czy banki – starają się zebrać jak najwięcej danych ze wszystkich węzłów systemu żywnościowego i dążą do opracowania metod pozwalających na czerpanie korzyści z tych danych. Wysiłki te stają się coraz bardziej zintegrowane i połączone poprzez partnerstwo korporacyjne, fuzje i przejęcia, które otwierają drogę do znacznie bardziej kompleksowego zdominowania systemu żywnościowego przez korporacje.

Na przykład Microsoft tworzy cyfrową platformę rolniczą o nazwie Azure FarmBeats, która działa w ramach dużej, globalnej technologicznej chmury Azure. Platforma ta ma zapewniać rolnikom, w czasie rzeczywistym, dane i analizy dotyczące stanu ich gleb i wody, wzrostu upraw, ma monitorować problemy ze szkodnikami i chorobami, a także informować o nadchodzących zmianach pogody i zawirowaniach klimatycznych, które mogą dotknąć ich domeny. Wartość tych informacji i porad zależy od ilości i jakości danych, jakie Microsoft może zebrać i przeanalizować za pomocą algorytmów. Microsoft współpracuje z wiodącymi firmami opracowującymi drony rolnicze i urządzenia

sensoryczne oraz technologie mogące odbierać informacje przekazywane z FarmBeats i działać na ich podstawie (zaawansowane technologicznie traktory, drony rozpylające pestycydy i inne maszyny podłączone do chmury Azure).

Firmy agrobiznesowe, zwłaszcza te sprzedające nasiona, pestycydy i nawozy, wydają się mieć nadal przewagę nad Big Tech. Wszyscy najwięksi gracze w agrobiznesie mają aplikacje, obejmujące obecnie miliony hektarów gospodarstw, dzięki którym rolnicy dostarczają im dane w zamian za porady i zniżki na stosowanie ich produktów. Bayer, największa na świecie firma zajmująca się pestycydami i nasionami, twierdzi, że jej aplikacja jest już używana w gospodarstwach o powierzchni ponad 24 mln hektarów w USA, Kanadzie, Brazylii, Europie i Argentynie.

Bayer, podobnie jak inne firmy agrobiznesowe, musi dzierżawić infrastrukturę cyfrową potrzebną do uruchamiania aplikacji od jednej z firm Big Tech, kontrolujących światowe usługi w chmurze. W tym przypadku jest to Amazon Web Services (AWS), największa światowa platforma usług w chmurze, wyprzedzająca Microsoft, Google i Alibabę. Amazon, podobnie jak Microsoft, rozwija własną cyfrową platformę rolniczą, która potencjalnie może wykorzystywać dane gromadzone przez Bayer i wiele innych firm korzystających z usług w jej chmurze. W związku z tym Amazon ma ogromną przewagę nad tymi firmami, nie tylko pod względem ilości danych, do których ma dostęp, ale także pod względem zdolności do analizowania tych danych i ostatecznego czerpania z nich korzyści. „Logika, którą już zaczynamy widzieć, zmierza w kierunku integracji między firmami dostarczającymi produkty rolnikom (pestycydy, traktory, drony itp.) oraz tymi, którzy kontrolują przepływ danych” – zauważają autorzy raportu „Digital control: how Big Tech moves into food and farming (and what it means)”?

AGROBIZNES STAJE SIĘ CYFROWY

W ciągu kilku ostatnich lat nastąpiła eksplozja mobilnych aplikacji oferowanych rolnikom przez firmy produkujące pestycydy i nawozy. Według promowanej linii public relations, zadaniem tych aplikacji ma być pomoc rolnikom w podejmowaniu decyzji, co mają sadzić, w jakim terminie, ile środków chemicznych przyskać i wreszcie kiedy zbierać plony.

Autorzy raportu GRAIN przedstawiają obrazowo dokonujący się proces: „Kiedy Monsanto w 2013 roku wykupiło Climate Corporation za prawie miliard dolarów USD wielu drapało się po głowie. Dlaczego korporacja agrochemiczna miałaby wykupić firmę, która sprzedaje rolnikom ubezpieczenia pogodowe? Część odpowiedzi znajduje się w <Climate FieldView>, serii aplikacji na telefony komórkowe, nad którymi firma pracowała, aby skłonić rolników do przesyłania danych o swoich polach w zamian za porady dotyczące tego, co i kiedy sadzić. Monsanto twierdziło wówczas, że <nauka o danych> może być okazją do uzyskania 20 mld dolarów USD dochodu poza podstawową działalnością związaną z nasionami i chemikaliami.

Fieldview jest teraz funkcjonalny, głównie na terenie USA. W międzyczasie Monsanto zostało przejęte przez Bayer, który zintegrował jeszcze bardziej <naukę o danych>. Strategia nakłaniania rolników do przekazywania danych w zamian za poradę wydaje się interesująca dla każdej firmy, której celem jest sprzedaż rolnikom środków chemicznych. System ten działa zasadniczo w następujący sposób...

Otwierasz konto Fieldview online i przesyłasz historyczne dane pola (zwykle dostarczane przez firmę usługową z Twojej okolicy) oraz wszelkiego rodzaju inne dane (takie jak informacje o sadzeniu, opryskach, użytych nasionach itp.). Następnie instalujesz <cab-app> na swoim ciągniku, to jest małe urządzenie śledzące, które przechwytyuje dane o wszelkiego rodzaju czynnościach wykonywanych przez traktor na polu, po

czym przesyła je do firmowego dysku Fieldview w chmurze. Od tej pory firma Bayer ma dostęp do wszystkich danych dotyczących rolnictwa, które przechwytyjesz i przesyłasz (gęstość nasion, nawozy, środki chemiczne itp.). Na Twoje informacje odpowie zwrótnymi zestawami danych na temat jakości gleby, szkodników i chorób, pogody, wilgotności itp. Po czym zaleci, co powinieneś od nich kupić, aby rozwiązać wszelkie problemy – a to wszystko w Twojej aplikacji. Możesz połączyć swoje konto Fieldview z programem <PLUS Rewards> firmy Bayer i uzyskać zniżki i usługi powiązane z wszelkimi chemikaliami, które możesz kupić, w tym ich flagowy herbicyd Roundup”.

Bayer to oczywiście tylko jedna z firm, których celem jest uzyskanie bezpośredniego dostępu do pól klientów w celu sprzedaży swoich produktów. BASF oferuje aplikację Xarvio, która robi dokładnie to samo. Umożliwia między innymi identyfikację chwastów, chorób, owadów i poinformuje Ciebie kiedy staną się one „problemem”. „Kierownik pola” podpowiada kiedy wykonywać opryski i nawozić. Aplikacja „zdrowe pole” uwalnia potencjalnego rolnika od „planowania, wdrażania i dokumentowania” przenosząc te problemy na karb firmy BASF, która może wysłać opryskiwacze na Twoje pole, wtedy, gdy uzna, że jest to potrzebne.

W 2019 roku firma Syngenta kupiła Cropio, przyłączając wiodącą cyfrową firmę rolniczą z Europy Wschodniej do szybko rozwijającej się platformy cyfrowej CropWise. Syngenta chwaliła się, że dzięki przejęciu Cropio była „jedyną firmą rolniczą, która miała dostęp do wiodących platform zarządzania na czterech największych rynkach rolnych: w USA z Land.db; w Brazylii z Strider, w Chinach z platformą Modern Agricultural, a teraz w Europie Wschodniej z Cropio. Po tej fuzji ponad 40 mln hektarów na całym świecie będzie zarządzanych za pomocą narzędzi cyfrowych Syngenty, z planami podwojenia tego do końca 2020 roku – deklarowano. W raporcie GRAIN zwrócono również uwagę na Yara – największą firmę nawozową na świecie – która oferuje cały zestaw narzędzi cyfrowych do oceny potrzeb

nawozowych, takich jak YaraLrix, który przekształca telefon w analizator azotu. Innym jest Atfarm, który umożliwia analizę pól za pomocą zdjęć satelitarnych i selektywne stosowanie nawozów. Oczywiście, gdy już wiesz, czego potrzebujesz, firma Yara jest gotowa sprzedać ci odpowiedni produkt.

PRZEPAŚĆ CYFROWA

Wszystko to może wydawać się zupełnie oderwane od realiów i potrzeb około 500 milionów małych gospodarstw rolnych produkujących większość żywności na świecie. Zastosowanie nowych urządzeń technicznych, takich jak ciągniki bez kierowcy i drony do opryskiwania pestycydami, najwyraźniej nie są dla nich opracowywane. Małe gospodarstwa są zwykle zlokalizowane na obszarach, na których istnieją niewielkie usługi doradcze lub nie ma ich wcale, a ponadto nie są one objęte centralnym systemem gromadzenia danych terenowych. Firmy technologiczne i rządy promujące rolnictwo cyfrowe nie pracują nad rozwiązaniem braku danych terenowych dla małych gospodarstw. Korporacje inwestujące w rolnictwo cyfrowe dążą co najwyżej do zintegrowania milionów drobnych rolników w rozległej, centralnie sterowanej sieci cyfrowej. Po zintegrowaniu są oni następnie zachęcani – jeśli nie zobowiązani – do kupowania określonych produktów (nawozy, maszyny, usługi finansowe) i dostarczania poszczególnym korporacjom płodów własnej pracy.

CHMURA DANYCH, KTÓRA NADCHODZI

W dalszej części raportu GRAIN czytamy: „Na przestrzeni ostatnich dwóch dekad właściciel Microsoftu, Bill Gates, stracił ogromną część swojej fortuny, próbując skłonić drobnych rolników z Globalnego Południa do przyjęcia tego co uważali za „najbardziej zaawansowane nasiona, pestycydy i nawozy”, sprzedawane i rozwijane przez największe światowe korporacje agrobiznesowe. Pomimo zainwestowania milionów, jeśli nie miliardów, w największe międzynarodowe ośrodki

badawcze promujące te technologie i programy, takie jak Sojusz na Rzecz Zielonej Rewolucji w Afryce (AGRA), jego wysiłki miały niewielki wpływ na rzeczywistość”.

Bill Gates uświadomił sobie, że fuzja bankowości z cyfrowym rolnictwem może przysłużyć się ekspansji jego projektów. We wrześniu 2020 roku Microsoft i AGRA sformalizowały partnerstwo, aby pomóc Microsoftowi rozszerzyć platformę „Azure FarmBeats” na całym kontynencie i zwiększyć wysiłki na rzecz wdrożenia aplikacji „chatbot” firmy Microsoft Kuzabot. Aplikacja ta zapewnia drobnym rolnikom porady za pośrednictwem WhatsApp i SMS-ów, sugerując jakie materiały są im potrzebne i z oferty jakich firm mogą skorzystać. Microsoft wcześniej weszło w partnerstwo w Indiach z finansowaną przez B. Gatesa firmą International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics (ICRISAT), w ramach którego propagowano użytkowanie podobnej aplikacji, dostarczającej rolnikom porady w zakresie siewu nasion. Usługa była wdrażana za pośrednictwem doradztwa rolniczego rządu stanu Karnataka.

W tym samym czasie FarmBeats Microsoftu jest integrowany w jedną platformę z amerykańskim start-upem Climate Edge. Climate Edge określa siebie samego jako „brokera dużych zbiorów danych dla rozwijającego się sektora rolniczego”. Jego działalność polega zasadniczo na gromadzeniu danych o drobnych rolnikach dostarczanych przez konsultantów rolniczych, organizacje pozarządowe, a także firmy i naukowców korzystających z jego platformy. Następnie zagregowane dane sprzedaje firmom ubezpieczeniowym, organom certyfikującym, sprzedawcom pestycydów, dużym firmom spożywczym, takim jak Unilever, a nawet organizacjom pozarządowym, gromadzącym dowody na to, iż ich projekty przyniosły efekt np. poprzez większe plony.

Microsoft i jego partnerzy to nie jedyna tego typu „grupa”. Wiodący dostawca usług doradczych „chatbota” dla drobnych rolników w Kenii, Arifu współpracuje z Syngentą. Arifu twierdzi, że jego platforma cyfrowa „tworzy pętlę sprzężenia

zwrotnego, generując popyt na nasiona Syngenty”. Arifu jest obecnie częścią większej platformy cyfrowej Digifarm, obsługiwanej przez Safaricom, kenijską spółkę zależną Vodafone. Digifarm zapewnia milionom drobnych rolników w Kenii usługi chatbota, takie jak Arifu: sprzedaje im środki i ubezpieczenia upraw, oferuje im pożyczki, a także kupuje i sprzedaje ich produkty. Wszystko to za pośrednictwem M-PESA, krajowej platformy cyfrowej waluty Safaricomu, które pobiera opłatę za wszystkie transakcje.

Digifarm i podobne platformy w innych częściach świata są chwalone za świadczenie usług finansowych mieszkańcom wsi, którzy w przeciwnym razie nie mieliby do nich dostępu (tzw. bankowość dla „nie zabankowanych”). Fałszywa aura finansowego upodmiotowienia przesłania, to co w rzeczywistości się dokonuje. Jak podkreślają autorzy raportu GRAIN: „Platformy te nie sprawiają, że wiedza drobnych rolników lub różnorodne nasiona i gatunki zwierząt stają się <opłacalne>. Aby dołączyć, rolnicy muszą dostosować się do systemu – muszą kupować produkty, które są promowane i sprzedawane na kredyt (po wysokich stopach procentowych); aby zakwalifikować się do ubezpieczenia upraw muszą postępować zgodnie z <radą> chatbota; zobligowani są do sprzedaży swoich zbiorów firmie (po cenie niepodlegającej negocjacji); wreszcie płatności otrzymują za pośrednictwem aplikacji cyfrowych pieniędzy (za którą pobierana jest opłata). Wszystkie błędy mogą wpłynąć na zdolność kredytową rolnika oraz na dostęp do finansowania i rynków. To rolnictwo kontraktowe na masową skalę”.

Przykładem rolnika, który dostosował się do takiego systemu jest 50-letni Wilson Kibet, który „przeszedł ... wszystkie lekcje szkoleniowe”, wziął 15-procentową pożyczkę od Digifarm na zakup hybrydowych nasion kukurydzy i środków chemicznych, a także postępował zgodnie z udzielanymi radami. „Powiedzieli nam nawet, żebyśmy nie sadzili fasoli w środku rzędów kukurydzy” – wspominał.

BANKOWOŚĆ DLA WIEJSKICH SPOŁECZNOŚCI

„W listopadzie 2020 roku Brazylia uruchomiła ogólnokrajową platformę cyfrową o nazwie Pix służącą do płatności i szybkich przelewów. Dzięki nowej aplikacji zainstalowanej na swoich telefonach komórkowych, Brazylijczycy mogą teraz dokonywać płatności i przekazywać pieniądze 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, bez konieczności posiadania konta bankowego. Szacuje się, że obecnie 60 milionów Brazylijczyków, czyli 35% całej populacji, nie posiada konta bankowego, ponieważ nie stać ich na opłaty bankowe, nie mają stałego adresu, wymaganych dokumentów osobistych, bądź mieszkają w odległych społecznościach wiejskich zlokalizowanych daleko od oddziałów banków. Wiele z tych osób ma jednak telefony komórkowe i dostęp do Pix” – czytamy w raporcie GRAIN.

Przypadek brazylijski ilustruje szerszą globalną prawidłowość. Według Banku Światowego na całym świecie żyje 1,7 mld ludzi bez kont bankowych. Jak ubolewa przewodnicząca Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Christine Lagarde, mamy do czynienia z wieloma „niezabankowanymi” ludźmi. Wśród tych blisko 2 mld „niezabankowanych ludzi” około 1,1 mld posiada jednak telefony komórkowe. Istnieje zatem ogromny potencjalny rynek finansowy, który mogą zagospodarować firmy technologiczne, znane jako fintechy, ubiegając, a nawet wypierając tradycyjny sektor finansowy.

W Chinach mieszka około 224 miliony ludzi bez kont bankowych, a dwaj krajowi giganci sektora Big Tech, czyli Alibaba i Tencent, agresywnie posuwają się do przodu, planując zintegrowanie dominujących platform handlu elektronicznego, aplikacji do płatności cyfrowych i mikropożyczek. Potencjalny zysk jest olbrzymi, a w razie braku regulacji istnieje ryzyko powstawania nowych monopolii. Monopol jednakowoż to nie jedyny problem. Pieniądz cyfrowy stwarza nowe możliwości kradzieży, oszustw i zadłużenia, wystawiając osoby z niewielkim

doświadczeniem w bankowości i finansach na szczególne zagrożenie. Pieniądz cyfrowy zwiększa również potencjał większego nadzoru i kontroli państwa, jak to ma miejsce w Chinach, gdzie opracowywane są projekty mające na celu integrację platform pieniądza cyfrowego z takimi projektami jak „System Zaufania Społecznego”, służących kontrolowaniu zachowania ludzi. „Rolnicy powinni zastanawiać się nad tym, co to oznacza, gdy firma taka jak Alibaba, dzięki rosnącej kontroli nad zwyczajami zakupowymi ludzi, współpracuje z największymi firmami zajmującymi się rolnictwem przemysłowym w celu opracowania systemu sztucznej inteligencji wspomagającego fabryczne fermy trzody chlewnej.

NOWI POŚREDNICY

Jako kolejną korzyść dla rolników, związaną z powstaniem platform cyfrowych przedstawia się uwolnienie ich od zależności od „pośredników”. „Byłoby wspaniale gdyby platformy cyfrowe zostały zaprojektowane w taki sposób, aby pomóc tym dwóm biegunom – rolnikom i drobnym sprzedawcom – w lepszej komunikacji, koordynacji łańcuchów żywnościowych czy eliminacji chciwych korporacji i karteli. Nie leży to jednak w interesie korporacji wdrażających dzisiejsze cyfrowe platformy rolnicze dążące do zwiększenia swojej władzy cenowej” – piszą autorzy raportu GRAIN, którzy porównują ten proces do tego co „Uber zrobił z taksówkami, a także tym co Rappi oraz iFood zrobiły z dostawami online artykułów spożywczych i restauracyjnych w Ameryce Łacińskiej”.

Za egzemplifikację tego, co może nastąpić w tym zakresie uznaje się historię Twiga Foods, jednego z kilku start-upów rolno-technologicznych finansowanych przez program Microsoft 4Afrika. Twiga Foods założona została przez amerykańskiego naukowca, który badając rynki hurtowe w Nairobi, doszedł do wniosku, że istnieje możliwość bezpośredniego połączenia rolników z drobnymi dostawcami, wraz z możliwością ominięcia pośrednictwa wielkich karteli. Przy wsparciu Banku Światowego,

Microsoftu oraz innego kapitału podwyższonego ryzyka, Twiga Foods zbudowało flotę ciężarówek. Celem było pozyskiwanie żywności od rolników spoza Nairobi, aby następnie dostarczyć ją bezpośrednio do sieci małych sprzedawców w mieście. Wszystkie transakcje, w tym płatności, zorganizowano za pośrednictwem telefonów komórkowych, korzystając z platformy cyfrowej firmy Microsoft i usług w chmurze platformy Azure.

Sukces Twiga Foods zwrócił uwagę większych podmiotów, poszukujących furtki umożliwiającej skuteczne wejście na rosnący rynek konsumencki w Afryce. Goldman Sachs i Mullez, francuska rodzina będąca właścicielem supermarketów Auchan, przejęli znaczące udziały w firmie. Twiga Foods nawiązała współpracę z IBM, innym czołowym dostawcą usług w chmurze, aby pilotować system bankowości cyfrowej ze swoimi dostawcami. Niedawno Twiga Foods zbliżyła się także do czołowego kenijskiego sprzedawcy w handlu elektronicznym, co oznacza, że Twiga sprzedaje obecnie żywność bezpośrednio konsumentom, skutecznie eliminując małych sprzedawców, którym miała pierwotnie służyć. Jak czytamy w raporcie GRAIN, aktualnie „Twiga Foods twierdzi, że planuje wykorzystać szybko rozwijającą się sieć supermarketów Auchan do ekspansji w Afryce Zachodniej”.

Ogłoszona „Pandemia Covid-19” przyspiesza proces transformacji w kierunku detalicznej sprzedaży żywności za pośrednictwem internetu, w którym szczególnie celują tacy potentaci Big Tech jak Alibaba i Amazon. Jako, że firmy te starają się zapewnić sobie pozycję w krajach, w których sprzedaż detaliczna żywności nadal w dużej mierze znajduje się w rękach małych sieci sprzedawców i handlowców – bądź regulowana jest przez państwowy system hurtowy – to w zamian intensywnie promują platformy cyfrowe jako preferowaną opcję marketingową dla rolników, ukrywając jednocześnie własne ambicje monopolistyczne.

Na przykład w Indiach, gdzie od lat toczy się zaciekle walka o utrzymanie dużych sieci detalicznych z dala od kraju,

korporacje kolonizują teraz przestrzeń handlową za pośrednictwem handlu elektronicznego. Walmart wszedł do Indii w 2016 roku poprzez przejęcie amerykańskiego start-upu Jet.com wartego 3,3 mld dolarów USD. Następnie w 2018 roku Walmart przejął Flipkart, wartą 16 mld USD największą internetową platformę detaliczną w Indiach. Amazon dotrzymuje mu kroku. Obecnie Walmart i Amazon kontrolują prawie dwie trzecie cyfrowego sektora detalicznego w Indiach.

Korporacyjna ekspansja handlu detalicznego w Indiach stanowi bezpośrednie zagrożenie dla milionów straganiarzy, drobnych handlarzy i detalistów, sklepów kirana, a także małych niezależnych sklepów, nierzadko rodzinnych. Amazon i Walmart „wykorzystują drapieżne ceny, duże rabaty oraz inne nieuczciwe praktyki biznesowe, aby zwabić klientów do swoich platform internetowych”. Kiedy obie firmy osiągnęły sprzedaż na poziomie ponad 3 mld dolarów USD w ciągu zaledwie sześciu dni, podczas imprezy promocyjnej na festiwalu Diwali „mali detaliści w Indiach rozpaczliwie wezwali do bojkotu zakupów online”.

Walmart i Amazon przecierają w tym dziele szlak następnym. W 2020 roku Facebook i KKR z siedzibą w USA przekazały ponad 7 mld USD na rzecz Reliance Jio, cyfrowego sklepu należącego do jednego z największych indyjskich sklepów detalicznych. Wkrótce klienci będą mogli robić zakupy w Reliance Jio za pośrednictwem WhatsApp, czyli aplikacji czatowej Facebooka. W Ameryce Łacińskiej, w której zakupy online nie rozwinęły się wciąż tak jak w innych regionach, zmiany są również zauważalne i postępują do przodu. Wśród awangardy tych zmian znajdują się aplikacje do telefonów komórkowych takie jak „Rappi”. „Według Luisa Techery z oddziału Rappi Mexico, ich strategiczną wartością są informacje, które zbierają na temat zachowań zakupowych swoich klientów: Jeśli na przykład Gillette chce wypuścić nową maszynkę do golenia, to mogą poprosić Rappi o skontaktowanie się z 100000 osobami, które kupiły maszynki Gillette w przeszłości i które mają np. od 27 do 35 lat i

zamieszkują określony obszar”.

W JAKI SPOSÓB SZTUCZNA INTELIGENCJA KONTROLUJE NASZE ZAKUPY?

W przedostatnim rozdziale raportu GRAIN jego autorzy zauważają, że „coraz częściej duże platformy dystrybucji żywności wykorzystują oprogramowanie sztucznej inteligencji (AI) do przewidywania naszych preferencji żywieniowych i skłonienia nas do kupowania większej ilości produktów”. Will Broome jest założycielem Ubamarket, brytyjskiej firmy, która tworzy aplikację zakupową, umożliwiającą ludziom płacenie za produkty za pośrednictwem telefonów, a także skanowanie produktów pod kątem składników i alergenów. „Nasz system sztucznej inteligencji śledzi zachowania ludzi, a nie ich zakupy. Im częściej robisz zakupy, tym lepiej sztuczna inteligencja wie, jakie produkty lubisz [...] Moduł AI jest zaprojektowany nie tylko do wykonywania oczywistych zadań, ale w miarę postępu uczy się i staje się przewidyjący – mówi Will Broome, który zauważa, że „dzięki aplikacji okazało się, że średnia zawartość koszyka wzrosła o 20%, a osoby korzystające z aplikacji wracają do tego sklepu trzy razy częściej”. Daniel Burke, konsultant ds. sprzedaży detalicznej z Blick Rothenberg nazywa to „świętym Graalem do budowania profili klientów i proponowania im produktu, zanim Ci zdadzą sobie sprawę, że jest on tym, czego chcieli”.

W Niemczech berliński start-up o nazwie S01 wdraża podobne rozwiązania ze swoim systemem sztucznej inteligencji dedykowanym sprzedawcom detalicznym. S01 twierdzi, że dziewięć razy więcej osób kupuje towary sugerowane przez sztuczną inteligencję niż te oferowane przez tradycyjne promocje, nawet jeżeli rabaty są o 30% niższe. Amazon również jest zainteresowany gromadzeniem danych. Zbiera ogromne ilości informacji o swoich klientach dzięki zakupom online, a także za pośrednictwem własnych produktów, takich jak interaktywne

głośniki Echo Dot. Teraz Amazon wkracza już nie tylko w cyfrowy, ale i fizyczny handel detaliczny, wyposażając zwykłe sklepy w technologie „widzenia komputerowego” wspomagane przez sztuczną inteligencję. Autorzy raportu GRAIN wskazują na sklepy spożywcze Amazon Go, działające obecnie w 27 lokalizacjach w USA, w których klienci mogą robić zakupy bez interakcji z człowiekiem lub kasą. Wystarczy, że przesuną smartfony po skanerze, wchodząc do supermarketu, biorąc następnie do koszyka to co chcą zakupić, po czym opuszczą progi sklepu. Sztuczna inteligencja obserwuje „wybory klienta” i na koniec wysyła rachunek.

„Kiedy w 2017 roku Amazon wykupił Whole Food Markets, dużą sieć sklepów spożywczych z ponad 400 sklepami w całych Stanach Zjednoczonych, wywołał dreszcze w całym sektorze. Amazon chce, abyś kupował online, ale nie dba o to, czy chcesz przywieźć jedzenie do domu, czy odebrać je ze sklepu, mogą teraz zrobić jedno i drugie. Niewątpliwie wkrótce będą sugerowali Tobie co kupić, w oparciu o Twoje preferencje, które przechowują w swoich gigantycznych bazach danych” – konkludują autorzy raportu. Według grupy badawczej Gartner ponad trzy czwarte dużych detalistów na całym świecie ma już systemy sztucznej inteligencji bądź planuje je wkrótce zainstalować. Jej analityk Sandeep Unni twierdzi, że „globalna pandemia przyspieszyła ten trend, ponieważ radykalnie zmieniła nawyki konsumentów.

To wszystko może brzmieć przyjemnie i wydawać się wygodne dla klientów, którzy są zainteresowani takimi rozwiązaniami, ale dla samych korporacji jest to najbardziej korzystne, ponieważ ludzie zazwyczaj kupują więcej produktów po otrzymaniu spersonalizowanych zachęt kierowanych pod ich adresem. Wejście „spersonalizowanego profilowania” powiązanego z zakupami elektronicznymi do „głównego nurtu” rodzi poważne obawy. Kto kontroluje ogromną ilość gromadzonych danych, kto jest ich właścicielem i co dalej z tym robi? Grupa badawcza Gartner nie ma wątpliwości, że „wrażenia klientów stają się nową walutą”,

co oznacza, że „Twoje preferencje” mogą trafić gdzieś na sprzedaż, wraz z licytacją, o to kto zaoferuje za nie najwyższą cenę. Profilowanie ludzi może opierać się również na „rasie, statusie społeczno-ekonomicznym lub seksualności”. Jak wpłynie to na małe sklepy spożywcze i lokalne rynki, których nie stać na zanurzenie się w sztuczną inteligencję?

Zastanawiając się nad tym „czy cyfrowe rolnictwo przynosi korzyści ludziom” autorzy raportu GRAIN konkludują: „Wszędzie trzeba przeciwstawić się przejęciu rolnictwa cyfrowego przez korporacje. Aby to się udało producenci żywności (rolnicy, rybacy, drobni sprzedawcy detaliczni, uliczni sprzedawcy żywności, pracownicy rolni oraz pozostali) powinni współpracować z innymi, aby przełamać potęgę Big Tech i wypracować inną wizję; opartą na demokratycznym i zróżnicowanym udziale w tworzeniu oraz wymianie wiedzy i informacji”.

POST SCRIPTUM. RAPORT FIAN INTERNATIONAL: „TECHNOLOGIE CYFROWE ODCINAJĄ DOSTĘP DO ZIEMI”

W 2021 roku giganci korporacyjni debatowali pod hasłem „Tech for Good” na dorocznym spotkaniu Światowego Forum Ekonomicznego. W przeciwieństwie do „obietnicy dobrej przyszłości” składanej przez uczestników tego spotkania „cyfryzacja może poszerzać istniejące nierówności”. Badanie opublikowane przez FIAN International „Disruption or Déjà Vu? Digitalization, Land and Human Rights” pokazuje, w jaki sposób rozwiązania cyfrowe stają się nowymi narzędziami zawłaszczania ziemi i źródeł nieetycznych zysków. Na podstawie badań przeprowadzonych w Brazylii, Indonezji, Gruzji, Indiach i Rwandzie wysnuto konkluzje, że wykorzystanie narzędzi cyfrowych w zarządzaniu gruntami zaostrza istniejące formy wykluczenia.

Korporacje, ekonomiczni potentaci, a także lokalne elity wykorzystują nowe narzędzia cyfrowe do zawłaszczania ziemi, co skutkuje przesiedleniami rodzin i całych społeczności. Przykładem jest Park Stanowy Mirador w Brazylii, w którym firmy rolne nielegalnie wkroczyły do obszaru chronionego o powierzchni 700000 hektarów. Korzystając z cyfrowych rejestrów gruntów udało im się wywłaszczyć setki rodzin z terenów, na których żyli od pokoleń. Wobec braku regulacji dotyczących interesu publicznego i praw człowieka, głównymi beneficjentami cyfryzacji sektora ziemi stają się przedsiębiorstwa cyfrowe i rolno-spożywcze. Rządy poszczególnych państw coraz częściej polegają na usługach podmiotów korporacyjnych, zapewniających infrastrukturę dla cyfrowej administracji gruntami, tracąc w ten sposób publiczną kontrolę nad podstawowymi usługami i towarami. Chociaż ziemia jest uznawana za prawo człowieka i ma zasadnicze znaczenie dla życia mieszkańców wsi, projekty digitalizacji są wdrażane bez gwarancji praw człowieka.

Pomimo istniejących niedociągnięć i ewidentnych luk z punktu widzenia interesu publicznego, międzynarodowi darczyńcy wydają miliony dolarów, aby zwiększyć wykorzystanie technologii cyfrowych w sektorze zarządzania ziemi i gruntami na całym świecie. Tylko sam Bank Światowy finansuje projekty o wartości ponad miliarda dolarów USD, skierowane głównie do Afryki Subsaharyjskiej oraz krajów Azji Południowej i Południowo-Wschodniej. Inicjatywy wykorzystujące technologię blockchain istnieją w ponad 20 krajach. Podczas gdy blockchain jest promowany jako najnowocześniejsza technologia, która jest w stanie rozwiązać problemy dotyczące zarządzania gruntami, dostępne informacje wskazują, że technologia ta stała się nieskuteczna.

„Widzimy, że obecne wykorzystanie technologii cyfrowych, w kontekście praw do ziemi, pogłębia nierówności. To nie jest Tech For Good, ale dla zysku” – puentuje dokonujące się procesy jeden z autorów badania FIAN International, Philip Seufert, który nie ma wątpliwości, że kiedy zastosowanie

technologii cyfrowych nie jest osadzone na prawach człowieka, przynosi ona ostatecznie korzyści małej grupie potężnych korporacji i osób. Dla społeczności wiejskich oznacza to utratę ziemi i środków do życia”. „Niedopuszczalne jest, aby rządy i agencje rozwoju zwiększały skalę wykorzystania technologii cyfrowych w sektorze gruntowym bez uwzględnienia przyjętych na całym świecie standardów praw człowieka” – komentuje współautor badania Mathias Pfeifer. W jego opinii „udawanie, że poprawki techniczne mogą zastąpić politykę dotyczącą zapobieganiu dyskryminacji strukturalnej, jest nieodpowiedzialne i niebezpieczne. Ogólny brak udziału dotkniętych osób tylko pogarsza sytuację” – podkreśla.

Ziemia jest wskaźnikiem istniejących nierówności społecznych, a wywłaszczanie społeczności lokalnych wzrosło od czasu kryzysu finansowego w 2008 roku, który wywołał globalny pośpiech w przejmowaniu ziemi przez wszelkiego rodzaju inwestorów. Brak bezpiecznego i stabilnego dostępu do ziemi jest kluczowym czynnikiem powodującym głód i ubóstwo. Na podstawie analizowanych danych przez FIAN International wynika, że aktualny proces cyfryzacji wiąże się z relegacją uprawnień państwowych na rzecz podmiotów prywatnych. Na przykład w Gruzji firma z siedzibą w Holandii obsługuje infrastrukturę blockchain, mającą służyć jako podstawa krajowego systemu zarządzania gruntami, w tym zautomatyzowanymi transakcjami dotyczącymi gruntów.

Streszczenie i tłumaczenie: Damian Żuchowski

Źródło oryginalne (pełna wersja): [Grain.org](https://grain.org)

Źródło polskie: WolneMedia.net

Od tłumacza

Powyższy artykuł stanowi obszerne streszczenie artykułu „Digital control: how Big Tech moves into food and farming (and what it means) opublikowanego przez GRAIN”. Ostatni rozdział stanowi wprowadzenie do raportu [„Disruption or Déjà](#)

Vu? Digitalization, Land and Human Rights. Case Studies from Brazil, Indonesia, Georgia, India and Rwanda” organizacji FIAN International.