

- Milberg, W., and Winkler, D. "Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Problems of Theory and Measurement". *International Labour Review*, vol. 150, no. 3-4 (2011): 341-365.  
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2011.00120.x>
- Ptashchenko, O. V. "Ekonomichna inkluziia na mizhnarodnomu ta rehionalnomu rivniakh: finansovyi aspekt" [Economic Inclusion at the International and Regional Levels: The Financial Aspect]. *Svit finansiv*, no. 2 (2023): 95-105.  
DOI: 10.35774/SF2023.02.095.
- Ptashchenko, O. V., Reznikova, N. V., and Ivashchenko, O. A. "Mizhnarodni stratehichni aliatsy v umovakh tsyfrovoykh transformatsii i rozvytku rynku danykh" [International Strategic Alliances in the Context of Digital Transformation and Data Market Develop-

- ment]. *European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation*, no. 2 (2023): 214-227.  
DOI: <https://doi.org/10.32750/2023-0218>
- Reznikova, N. "Ecological Imperatives for Extension of Globalization Processes: Problem of Economic Security". *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 21 (2016): 23-26.  
[http://www.investplan.com.ua/pdf/21\\_2016/6.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2016/6.pdf)
- Reznikova, N., Ivashchenko, O., and Rubtsova, M. "Global Problems as a Subject of Interdisciplinary Studies in the Focus of International Economic Security and Sustainable Development". *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2020): 24-31.  
DOI: 10.32702/2306-6806.2020.7.24
- Shtal, T. et al. "Implementation of modern marketing tools in entrepreneurial activity". *Ekonomika rozvytku*, vol. 22, no. 4 (2023): 53-63.  
DOI: 10.57111/econ/4.2023.53.

УДК 330.3:338.4  
JEL: F23; Q13; Q17  
DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-7-64-70>

## ВПЛИВ ТНК НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ЕКСПОРТ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

©2024 ЛАЗАРЕНКО М. І.

УДК 330.3:338.4  
JEL: F23; Q13; Q17

### Лазаренко М. І. Вплив ТНК на сільськогосподарський експорт країн, що розвиваються

У статті досліджується вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на сільськогосподарський експорт країн, що розвиваються, з особливим акцентом на їх роль у формуванні та переробці агропродовольчих товарів. В умовах глобалізації та технологічних змін сільське господарство стало важливим сектором економіки країн, що розвиваються, забезпечуючи економічний розвиток і створення робочих місць. ТНК, володіючи фінансовими ресурсами та технологічними ноу-хау, значною мірою впливають на ефективність і конкурентоспроможність сільськогосподарського експорту, хоча їхній вплив часто є непрямим. Стаття аналізує трансформацію агропродовольчого експорту в умовах участі ТНК, а також зміни в структурі та обсягах експорту сільськогосподарських товарів у країнах, що розвиваються. Розглядаються різні форми участі ТНК, включно з прямими іноземними інвестиціями, контрактним фермерством і контролем над транскордонними ланцюгами постачання. Автор акцентує увагу на ролі ТНК у наданні необхідних ресурсів для експортної діяльності, таких як ринкова інформація, технології та доступ до міжнародних ринків. У статті також зазначено, що хоча ТНК значною мірою сприяють підвищенню ефективності сільськогосподарського експорту, їх діяльність не завжди відповідає інтересам довгострокового сталого розвитку країн-реципієнтів. Особливу увагу приділено дисбалансу вигод між ТНК і виробниками сільськогосподарської продукції, що призводить до значних економічних та соціальних викликів для країн, що розвиваються. Висновки статті підкреслюють важливість розуміння ролі ТНК у формуванні сучасних тенденцій сільськогосподарського експорту та необхідність подальшого дослідження їх впливу в умовах постковідної та безпекової кризи.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації, іноземний капітал, сільське господарство, сільськогосподарський експорт, країни, що розвиваються, економічний розвиток, глобалізація.

**Бібл.:** 9.

**Лазаренко Максим Ігорович** – аспірант кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** [lazarenko1404@gmail.com](mailto:lazarenko1404@gmail.com)

UDC 330.3:338.4  
JEL: F23; Q13; Q17

### Lazarenko M. I. The Impact of TNCs on Agricultural Exports of Developing Countries

The article examines the impact of transnational corporations (TNCs) on agricultural exports of developing countries, with a special emphasis on their role in the formation and processing of agri-food products. In the context of globalization and technological change, agriculture has become an important sector of the economy of developing countries, providing economic development and job creation. TNCs, with their financial resources and technological know-how, have a significant impact on the efficiency and competitiveness of agricultural exports, although their impact is often indirect. The article analyzes the transformation of agri-food exports in the context of TNCs' participation, as well as changes in the structure and volumes of agricultural exports in developing countries. Various forms of TNC participation are considered, including foreign direct investment, contract farming and control of cross-border supply chains. The author emphasizes the role of TNCs in providing the necessary resources for export activities, such as market information, technology and access to international markets. The

article also notes that although TNCs significantly contribute to improving the efficiency of agricultural exports, their activities do not always meet the interests of long-term sustainable development of recipient countries. Particular attention is paid to the imbalance of benefits between TNCs and agricultural producers, which leads to significant economic and social challenges for developing countries. The conclusions of the article underline the importance of understanding the role of TNCs in shaping current trends in agricultural exports and the need for further research on their impact in the context of the post-COVID and security crisis.

**Keywords:** transnational corporations, foreign capital, agriculture, agricultural exports, developing countries, economic development, globalization.

**Bibl.:** 9.

**Lazarenko Maksym I.** – Postgraduate Student of the Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** lazarenko1404@gmail.com

У сучасній інтегрованій економіці сільське господарство змінило свою традиційну роль і стало важливим сектором, що генерує економічне зростання та забезпечує значну зайнятість сільського населення. У цьому контексті сільське господарство робить значний внесок у досягнення Цілей сталого розвитку, в якому підприємства з іноземним капіталом відіграють важливу роль. Підприємства з іноземним капіталом надають необхідні фінансові ресурси та ноу-хау не лише для виробництва, але й з точки зору управлінських і маркетингових стратегій. Разом із тим, зміни в сільському господарстві викликали масові дебати щодо впливу ТНК на економічну стабільність і добробут сільських регіонів.

Вплив ТНК на агропродовольчий сектор є дуже складним і вимагає ширшого підходу до розуміння всієї структури сільського господарства, щоб збалансувати потреби, обмеження та виклики.

У контексті трансформації глобальної економіки, переорієнтації та реструктуризації класичних економічних структур ТНК стали визначальним фактором, що формує нові тенденції на майбутнє. Сільське господарство стало прибутковим економічним фактором, який відіграє важливу роль у національній економіці, не тільки забезпечуючи населення продуктами харчування, але й сприяючи подоланню бідності в сільській місцевості. Сучасне сільське господарство впроваджує результати технологічної та цифрової революцій у свою поточну діяльність, просуваючи та застосовуючи високоефективні та продуктивні моделі агробізнесу та інноваційні методи ведення сільського господарства.

Для багатьох країн сільське господарство є основним сектором економіки, який забезпечує дохід сільському населенню, і в аграрному секторі зайнята значна частина місцевої робочої сили. Крім того, кількість та якість сільськогосподарської продукції впливає на здоров'я населення та розвиток торгівлі.

Значення ТНК у широкому розумінні для країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою та найменш розвинених країн зросло за останні два десятиліття. Поширення глобалізації при-

звело до виникнення нових проблем, пов'язаних з транснаціональними корпораціями (ТНК). У цій роботі розглядається вплив ТНК на експорт сільськогосподарської продукції в країнах, що розвиваються. У більшості випадків він має непрямую форму, пов'язану з прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) ТНК у харчову промисловість та роздрібну торгівлю продуктами харчування, а також з їхнім контролем над транснаціональними ланцюгами поставок, які залишаються в країні походження. Прямий вплив через ПІІ в сільське господарство є невеликим, але кількість країн, що розвиваються, які є приймаючими країнами, зростає.

Теоретичним і практичним аспектам впливу ТНК на приймаючі країни, їх участь в експортній діяльності сільськогосподарської галузі висвітлені в роботах таких авторів, як: С. Вернон, Д. Даннінг, М. Портер, Р. Кожул-Райт та інші. Однак подальшого дослідження потребує вплив ТНК на країни, що розвиваються, в умовах глобальної постковідної та безпекової кризи.

*Метою* статті є розкриття напрямів та результатів впливу ТНК на сільськогосподарський експорт країн, що розвиваються.

Стаття складається з трьох основних розділів. У першому розділі представлено та проаналізовано трансформацію та поточний стан експорту сільськогосподарської продукції з точки зору залучення іноземного капіталу. Другий розділ присвячено ролі ТНК в експорті сільськогосподарської продукції та факторам впливу, що виникають в результаті їх діяльності. У третьому розділі розглядається безпосередня участь ТНК у виробництві та експорті сільськогосподарської продукції.

## **КОН'ЮНКТУРА: СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ЕКСПОРТ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

Роль сільського господарства у світовій торгівлі в довгостроковій перспективі зменшилася, що відображає структурний зсув у світовому економічному виробництві та попиті від сільськогосподарства до переробної промисловості та сфери послуг. В абсолютному вираженні сільсько-

господарське виробництво та торгівля зростає, але повільніше, ніж промисловість і сфера послуг. У результаті частка сільськогосподарської продукції у світовому експорті впала з третини на початку 1960-х років до 10% на початку 21 століття [1]. Зростання цін на сільськогосподарську продукцію у 2020–2022 рр. тимчасово змінило тенденцію до зниження, але повторне падіння цін у 2023 р. робить імовірним відновлення довгострокової тенденції до відносного зниження значення сільськогосподарської продукції у світовій торгівлі.

Ці зміни також впливають на країни, що розвиваються, хоча і різною мірою та з різною швидкістю в окремих країнах. Як і у випадку з глобальним експортом, частка сільськогосподарського експорту в загальному експорті країн, що розвиваються, значно скоротилася – з понад 50% до 10%, що зменшило високу залежність країн, які розвиваються, від експорту сільськогосподарської продукції, яка колись вважалася перешкодою для розвитку. Залежність найменш розвинених країн від експорту сільськогосподарської продукції сягає 20%. У багатьох окремих країнах, що розвиваються, вона набагато вища. У 29 країнах Латинської Америки, Карибського басейну та Африки на південь від Сахари ця залежність перевищує 40%. Сорок три країни, що розвиваються, залежать від одного сільськогосподарського товару (наприклад, кави, бананів, бавовни тощо) на понад 20% від своїх загальних експортних надходжень і на понад 50% від своїх доходів від експорту сільськогосподарської продукції [2]. Нестабільність ринків сільськогосподарських товарів (довгострокове зниження цін та короткострокові коливання цін через повільне зростання попиту та появу нових виробників) негативно впливає на економіку цих країн, спричиняючи значні коливання та довгострокову стагнацію експортних надходжень, що негативно впливає на доходи, зайнятість та економічний розвиток.

**П**роте не вся сільськогосподарська продукція стикається зі слабким попитом і несприятливими цінами у світовій торгівлі. Завдяки швидкому зростанню попиту та урбанізації в розвинених країнах і багатих країнах, що розвиваються, експорт нетрадиційної сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю, включно із садівництвом та рибою, став набагато більшим і зростає швидше, ніж експорт традиційних сільськогосподарських продуктів, таких як кава, какао, чай, цукор, спеції та горіхи. На початку 21 століття нетрадиційний сільськогосподарський експорт становив 31% світового сільськогосподарського експорту (порівняно з 20% у 1980 р.), тоді як традиційний експорт – 13% (порівняно з 22% у 1980 р.).

Країни, що розвиваються, загалом виграли від цієї тенденції, швидко нарощуючи експорт нетрадиційної сільськогосподарської продукції [3], збільшивши її частку в загальному експорті сільськогосподарської продукції з 22% у 1980 р. до 41%, тоді як частка традиційної продукції впала з 40% до 19% [4].

Інша оцінка розширює асортимент більш цінних харчових продуктів, включно з не тільки свіжими й обробленими фруктами та овочами, рибою та рибними продуктами, але також із м'ясом, горіхами, спеціями та квітникарством. Експорт усіх цих продуктів із країн, що розвиваються, до 2000 р. у 1,5–2 рази вище, ніж у 1980 р., прискорившись на початку 21 століття до рівня в 3–3,5 рази вище, ніж у 1980 р. [5]. Вартість цього експорту з країн, що розвиваються, склала 134 млрд дол. США у 2021 р., або 43% їхнього загального експорту агропродовольчої продукції.

**К**раїни, що розвиваються, загалом демонструють набагато кращі показники загального експорту, ніж сільськогосподарського. Оскільки експорт багатьох країн, що розвиваються, успішно диверсифікувався в бік промисловість і, в деяких випадках, торгівлю послугами, їх частка в загальному світовому експорті зросла з 29% у 1980 р. до 38% у 2023 р. [6]. Водночас частка країн, що розвиваються, у світовому експорті сільськогосподарської продукції впала із 40% до 30%. Частка країн, що розвиваються, зменшилася в усіх регіонах (окрім Азії), особливо в Африці, де вона різко впала з 10% до 3%.

Погіршення позицій країн, що розвиваються, в експорті сільськогосподарської продукції частково пояснюється конкуренцією з боку субсидованого експорту з розвинених країн (наприклад, бавовни) та торговельними бар'єрами в розвинених країнах, які призвели до зниження цін і попиту на сільськогосподарську продукцію, що експортується з країн, які розвиваються. Таке погіршення показників експорту сільськогосподарської продукції також відображає той факт, що, незважаючи на постійні порівняльні переваги, багато країн, що розвиваються, стикаються з проблемами конкурентоспроможності з точки зору скорочення витрат, підвищення якості та доступу до вимогливих сільськогосподарських ринків. Оскільки основними ринками для цього експорту є розвинені країни, у багатьох випадках, коли експорт до мереж супермаркетів був успішним, ТНК та інші транснаціональні структури (як торгові посередники, а в деяких випадках і як прямі іноземні інвестори) керували транскордонними ланцюгами поставок і контрактним сільським господарством у країнах, що розвиваються, відіграли ключову роль у спри-

янні цьому експорту, як зазначено в наступному розділі [5].

### **ТНК ЯК ФАКТОР СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЕКСПОРТУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

Роль ТНК у сільськогосподарському експорті країн, що розвиваються, відрізняється від ролі ТНК у промисловому експорті. В останньому випадку участь ТНК часто набуває форми прямих іноземних інвестицій, особливо у випадку технологічно складної продукції. У цьому випадку ТНК є одночасно і виробником, і експортером, забезпечуючи приймаючу країну повним пакетом виробничих ресурсів, необхідних для експорту. Вони також несуть ризики експортного проекту. У випадку сільського господарства ТНК найчастіше не є виробниками експортної продукції. Як зазначалося вище, вони рідко беруть участь у сільському господарстві (хоча в багатьох випадках ситуація змінюється) і натомість зосереджуються на подальших операціях у ланцюжку постачання та створення вартості, таких як переробка, надання послуг, необхідних для експорту, маркетинг і продаж продукції кінцевим споживачам. У багатьох випадках вони надають ресурси, необхідні для успішного експорту, такі як ринкова інформація, насіння, технології, ноу-хау, диференційовані товарні знаки та, що найважливіше, знання міжнародних ринків і доступ до них. Порівняльна перевага країни в сільськогосподарському виробництві не перетворюється автоматично на експорт. Хоча деякі країни, що розвиваються, набули та розвинули потенціал і технології, необхідні для успішного експорту сільськогосподарської продукції, від простої до складної, є низка країн, які цього не зробили. Тому не слід недооцінювати роль ТНК у підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарського експорту в багатьох країнах, що розвиваються. Ця роль залежить від продукції, приймаючих країн і стратегій окремих ТНК. Хоча існують деякі загальні закономірності цієї ролі, завжди є багато винятків.

Історично ТНК часто брали участь в експорті традиційних сільськогосподарських товарів та/або продуктів, таких як кава, какао, чай, злаки, рис, цукор або банани, як виробники, володіючи плантаціями та фермами в багатьох країнах, що розвиваються. У результаті націоналізації в 1960–70-х роках та розвитку ланцюжків доданої вартості, заснованих на контрактному сільському господарстві та інших угодах, основними формами ТНК у цих сировинних галузях є міжнародні торговельні та переробні компанії. Для деяких сировинних товарів невелика кількість ТНК домінує на міжнародних ринках. Важлива роль, яку традиційно відіграють

міжнародні торговельні компанії та посередники в торгівлі традиційними сільськогосподарськими продуктами, не зазнала суттєвих змін, а для деяких товарів навіть зростає.

У випадку кави, що виробляється на експорт у більшості країн – виробників кави, близько 80% світового виробництва припадає на дрібних фермерів [7]. Проте невелика кількість транснаціональних компаній (таких як Neumann Café Gruppe, ED&F Mann, Ecom Agroindustrial Corporation та Groupe Louis Dreyfus) домінують на нижніх рівнях світового кавового сектора, часто купуючи каву у виробників через місцевих посередників, переробляють і продають каву міжнародним покупцям [8]. Окрім спотових операцій, ТНК купують каву в місцевих фермерів через різні форми контрактів, а також через угоди на спотовому ринку. Контракти гарантують попит і пропозицію на каву, зазвичай у вигляді сирих або напівперероблених зерен. У контрактах обумовлюється кількість, ціна та якість кави, а також розподіляються ризики між сторонами. Типовим прикладом контракту між транснаціональною компанією та виробником кави є так звана система ауттровер. Ця система допомагає фермерам отримувати від ТНК матеріали та послуги, такі як насіння, добрива, капітал, знання та технології, необхідні для ефективного експортного виробництва. ТНК зазвичай отримують сиру або напівоброблену продукцію, які вони надалі переробляють. ТНК відповідає за продаж кавових зерен та управління всім процесом, тобто «подачу кави на стіл» [8].

ТНК також можуть надавати широкий спектр послуг експортерам через управлінські контракти, якщо це необхідно. Наприклад, ED&F Mann, швейцарська транснаціональна компанія з філіями в 16 з 20 найбільших країн – виробників кави, надає послуги з управління плантаціями в Кенії на основі новітніх досліджень і технологій (через свою дочірню компанію Coffee Management Services), щоб допомогти фермерам вийти на міжнародні ринки кави. Вона також надає фінансування, агроресурси, бухгалтерські послуги, техніко-економічну, екологічну та соціальну підтримку, маркетинг, сертифікацію та навчання фермерів.

**Б**ільшість кави, що продається у світі, купується міжнародними торговельними компаніями та переробниками ТНК (такими «обсмажувальниками», як Eduscho, Lavazza, Jacob Suchard, Tschibo та Nestle) з країн – виробників кави, і роль учасників з країн, що розвиваються, у ланцюжку створення вартості зазвичай на цьому і закінчується. Однією з головних причин цього є те, що кава, яка продається кінцевому споживачеві, майже завжди є брендованим продуктом. Розроб-

ка кавового бренду та його успішний маркетинг на конкурентному ринку пов'язані зі значними витратами та ризиками. Крім того, існує потреба в безперервному постачанні кави у великих обсягах і стабільної якості. Спроби країн, що розвиваються, розробити власні бренди та скоротити ланцюжок створення вартості шляхом усунення посередників були невдалими або малоуспішними, часто у зв'язку з конкуренцією з боку ТНК.

**П**озитивна роль ТНК як посередників у міжнародній торгівлі традиційними сільськогосподарськими продуктами полягає в постачанні знань про ринок, доступу до нього, логістику та інші важливі елементи експорту (які зменшують або усувають трансакційні витрати для виробників з країн, що розвиваються). Зростаюча концентрація домінування на ринку міжнародних торгових компаній вважається головною причиною збільшення розриву між світовими та внутрішніми цінами (тобто експортними цінами країн, що розвиваються) на такі продукти, як пшениця, рис і цукор, який збільшився більш ніж удвічі за період з 1974 по 1994 рр. [5]. Висока концентрація також є причиною зменшення вигоди, яку отримують країни, що розвиваються, від експорту кави, чаю та какао. За даними Світового банку, коли частка чотирьох найбільших компаній на ринку перевищує 40%, конкурентоспроможність ринку починає знижуватися, а розрив між споживачами та виробниками збільшується. У кавовому секторі домінуючі ТНК-посередники співпрацюють з 25 мільйонами фермерів і 500 мільйонами споживачів, що становить 40%, тоді як ТНК кафообсмажувальної сфери – 45%. Частка продажів з основних країн-виробників у роздрібній ціні в точці продажу впала з третини на початку 1990-х років до 10% у 2002 р., тоді як продажі кави подвоїлися. На ринку какао концентрація торговельних компаній, виробників какао-бобів та кондитерів становить від 40% до 50%. У випадку чаю ця пропорція є набагато вищою: три компанії контролюють понад 80% світового ринку. Як наслідок, частка країн, що розвиваються, у доданій вартості впала з близько 60% на початку 1970-х років до менш ніж 30% у 1998–2000 рр. [8].

Історично ТНК, пов'язані із сільським господарством, виникли в невеликій кількості розвинених країн, часто в колишніх колоніальних державах. Сьогодні країною походження здебільшого залишаються розвинені країни, але починає збільшуватися частка країн, що розвиваються. Багато ТНК з ринків країн, що розвиваються, починали як звичайні торговці, набули знань, можливостей і досвіду для успішної конкуренції на міжнародних ринках з традиційними ТНК. Водночас, хоча тор-

говельне посередництво залишається важливою функцією, ТНК з країн, що розвиваються, перетворюються на менеджерів глобальних ланцюгів поставок. У багатьох приймаючих країнах, що розвиваються, саме локальні ТНК є ключовими гравцями в експортоорієнтованому та внутрішньому сільському господарстві, створюючи, підтримуючи та збільшуючи експорт, забезпечуючи необхідну сировину, допомагаючи цим країнам використовувати та розвивати свої конкурентні переваги.

### ТНК ЯК ВИРОБНИКИ ТА ЕКСПОРТЕРИ З ПРИЙМАЮЧИХ КРАЇН

Відхід ТНК із сільськогосподарського виробництва привів до зменшення їхньої безпосередньої ролі в експорті сільськогосподарської продукції з країн, що розвиваються. Проте ця роль не зникла зовсім, та є ознаки того, що вона відновлюється в низці приймаючих країн та окремих продуктах. Японські ТНК харчової промисловості постачають на внутрішній ринок Японії сільськогосподарську та рибну продукцію, що експортується (у деяких випадках і перероблену) з азійських і бразильських приймаючих країн. ТНК Сполучених Штатів інвестують у Латинську Америку, щоб забезпечити цілорічний експорт фруктів та овочів. Китайські прямі іноземні інвестиції все більше зосереджуються на сільськогосподарській сировині. Як повідомляється, такі інвестиції здійснюються в Африці та Латинській Америці [9].

Нові сфери експортоорієнтованих ППІ включають зернові та цукрову тростину для виробництва біопалива та олійні культури для виробництва біодизеля. Це може свідчити про часткову зміну тенденції відходу від сільськогосподарського виробництва. Оскільки цукрова тростина для виробництва етанолу через технічні особливості процесу має бути перероблена протягом 24 годин після збору, плантації цукрової тростини зазвичай купуються разом із переробними заводами [9]. З іншого боку, ТНК країн, що розвиваються, націлилися на плантації та потужності для виробництва овочів і біодизеля. Швидше за все, це здебільшого експортоорієнтовані ППІ.

Як зазначалося раніше, основною формою участі ТНК в експорті традиційної сільськогосподарської продукції з країн, що розвиваються, є посередництво та надання різноманітної сировини, необхідної для експорту, на основі контрактних угод. Однак у всіх цих видах продукції ТНК можуть брати і беруть участь у безпосередньому виробництві на експорт (тобто здійснюють ППІ). Експортоорієнтовані ППІ, ймовірно, зростатимуть, оскільки все більше країн відкривають свої двері для ППІ у виробництво традиційних продуктів і намагаються

вирішити складні земельні питання, які досі стримували ПП.

Як уже згадувалося, деякі транснаціональні компанії утримують бананові плантації для експорту в кількох країнах Латинської Америки та Азії. Останніми роками в Африці вони застосували нові прямі інвестиції, що привело до збільшення експорту. Наприклад, компанії Dole, Chiquita і Del Monte розширили свої плантації або створили нові великомасштабні виробництва в Західній Африці. Інвестиції в регіоні привели до збільшення площ плантацій, у результаті чого загальна площа збору бананів у Кот-д'Івуарі, Камеруні та Гані зросла на понад 12% у період 2002–2006 рр. Іноземні інвестиції також принесли місцевим виробникам тропічних фруктів у цих країнах спеціалізовані методи ведення сільського господарства та сучасну логістику. У Гані нові інвестиції привели в бананову галузь компанії Compagnie Fruitière і Dole, які з початку своєї діяльності значно збільшили експорт бананів з країни.

Схожі тенденції можна спостерігати і в секторі кави. Neumann Kaffee Gruppe (NKG) володіє багатьма кавовими плантаціями (або має в них частки акцій) у Бразилії, Сальвадорі, Гватемалі, Кенії, Мексиці, Перу, Танзанії, Уганді та В'єтнамі. У багатьох приймаючих країнах з низьким рівнем доходу збільшення експорту сільськогосподарської продукції збігається з лібералізацією та полегшенням доступу до їх сільськогосподарського та земельного секторів на початку 1990-х [8].

## ВИСНОВКИ

Країни, що розвиваються, продовжують мати порівняльні переваги у виробництві та експорті сільськогосподарської продукції. Це стосується не лише країн, які диверсифікували свій експорт із сільського господарства на промисловість (наприклад, Бразилія та багато країн Азії), але й тих, які продовжують значною мірою залежати від експорту сільськогосподарської продукції. У першій групі країн експорт сільськогосподарської продукції вже не є таким важливим, як у минулому, але залишається корисним доповненням і основним джерелом доходу та зайнятості для фермерів. У другій групі країн експорт сільськогосподарської продукції залишається життєво важливим для добробуту національної економіки.

Транснаціональні торговельні компанії, виробничі підприємства та супермаркети часто відіграють ключову роль у підтримці, розширенні та започаткуванні нового експорту сільськогосподарської продукції в багатьох країнах, що розвиваються, допомагаючи використовувати наявні конкурентні переваги. Водночас експортна діяльність ТНК в

агропродовольчій сфері обмежена інтересами акціонерів, які прагнуть максимізувати прибуток і не зацікавлені в довгостроковій стійкій економіці та необхідності сталого розвитку.

Різні форми ТНК, такі як торгові посередники, координатори виробничо-збутових ланцюгів або виробники, можуть сприяти експорту сільськогосподарської продукції, оскільки вони забезпечують відсутні елементи і дозволяють країнам використовувати власні конкурентні переваги. Конкурентна перевага, що базується на цінній пропозиції та на наявності факторів виробництва, є необхідною, але недостатньою умовою для виходу на зовнішні ринки та підтримання або збільшення експорту. Наприклад, реакція виробників на нові експортні можливості (скажімо, здатність збільшити пропозицію, підтримуючи ціни, своєчасна доставка, відповідність стандартам якості та іншим вимогам), що відображають конкурентні переваги країни, стають все більш важливими в сільському господарстві. Важливі знання цих факторів на віддалених ринках (знання споживача, його вподобань та їх змін), а також розвиток бренду у випадку диференційованих продуктів, серед багатьох інших умов. Іншою важливою умовою є фізичний доступ до каналів збуту, дистрибуції та споживачів. Одночасне отримання необхідних можливостей для доступу на експортні ринки та ринки, що розвиваються, вимагає навичок і може бути дуже дорогим, залежно від характеру продукту (у випадку диференційованих споживчих товарів, включно з деякими сільськогосподарськими продуктами та переробленими харчовими продуктами), можуть знадобитися величезні витрати на рекламу. Для деяких товарів, де на міжнародних ринках домінують ТНК і значна частина міжнародної торгівлі є внутрішньофірмовою, самостійний доступ незалежних виробників на ринки є дуже складним або навіть неможливим.

Таким чином, порівняльна перевага у виробництві товару не обов'язково означає порівняльну перевагу в його маркетингу. Однією з причин цього є те, що функції маркетингу та торгівлі вимагають більш спеціалізованих знань і навичок, ніж, наприклад, виробництво простих трудомістких промислових товарів. Варто зазначити, що багато країн, що розвиваються, створили державні підприємства, які займаються маркетингом сільськогосподарської продукції. Ці підприємства часто критикували за недостатню ефективність і поганий менеджмент, що призводило до зниження цін для фермерів і фінансового навантаження на державні бюджети. Наприкінці 1980-х і в 1990-х роках багато з цих установ було ліквідовано або реструктуризовано. Чимало країн намагалися розвивати

альтернативні маркетингові канали для експорту сільськогосподарської продукції, деякі з них успішно, але багато хто зазнав невдачі.

Отже, аграрні ТНК, незалежно від того, чи є вони закордонними дочірніми компаніями промислових ТНК, міжнародними торговельними компаніями або мережами супермаркетів, відіграють корисну роль у забезпеченні або сприянні розвитку маркетингових і дистрибуторських потужностей і функцій, яких бракує країнам, що розвиваються, які не мають достатнього потенціалу для виконання цієї функції. Вони мають відігравати певну роль. Так, одним із головних внесків ТНК у сільськогосподарський експорт країн, що розвиваються, є доступ до зовнішніх ринків, а також надання технологій і навичок, що доповнюють місцеві ресурси та робочу силу. ТНК мають великі внутрішньофірмові ринки, і доступ до цих ринків мають лише їхні власні дочірні підприємства, афілійовані компанії або виробники. Вони також контролюють (або мають доступ до) великих розгалужених ринків, мають можливість постачати продукцію до багатьох країн і володіють відомими брендами та каналами дистрибуції. Вони можуть впливати на надання торговельних привілеїв на своїх ринках (або ринках третіх країн). Усі ці фактори означають, що ТНК мають значні перевагами у створенні початкової експортної бази для приймаючої країни, а також можливість розширювати та вдосконалювати цю базу, якщо умови в приймаючій країні будуть сприятливими.

Міжнародні ринки багатьох сільськогосподарських продуктів не є винятком з цієї тенденції, і в країнах, що розвиваються, які не розвинули власний потенціал або не створили власні ТНК, внесок ТНК в експорт через доступ до ринків, координацію міжнародними ланцюгами створення доданої вартості може відігравати ключову роль у питанні сталого економічного розвитку. ■

#### БІБЛІОГРАФІЯ

1. Dunning J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley, 1992. 400 p.
2. Agriculture producer prices indices 2018–2022. *FAOSTAT Analytical Briefs*. 2024. No. 81. URL: <https://openknowledge.fao.org/items/d09edc15-9f8b-4fdc-9a91-01109d24c6ec>
3. UNCTAD Handbook of Statistics 2022. Geneva : United Nations, 2022. URL: <https://unctad.org/publication/handbook-statistics-2022>
4. Humphrey J. *Global Value Chains in the Agrifood Sectors*. Vienna : UNIDO, 2006. URL: [https://www.unido.org/sites/default/files/2009-05/Global\\_value\\_chains\\_in\\_the\\_agrifood\\_sector\\_0.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/2009-05/Global_value_chains_in_the_agrifood_sector_0.pdf)

5. World Development Report 2008. *Agriculture for Development*. Washington, D. C. : World Bank, 2008. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/ba969388-b5eb-5155-b8f2-6d323a6e5a52>
6. UNCTAD Handbook of Statistics 2023. Geneva; New York : United Nations, 2023. URL: <https://unctad.org/publication/handbook-statistics-2023>
7. *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*. New York : United Nations, 1983. URL: <https://digitallibrary.un.org/record/56967?ln=en>
8. Krüeger R., Negash A. *Transnational corporations, coffee production and development*. Paper prepared for the World Investment Report 2009, mimeo.
9. Rama R., Wilkinson J. *Foreign direct investment and agri-food value chains in developing countries: a review of the main issues*. Rome : United Nations Food and Agriculture Organization, 2008.

#### REFERENCES

- “Agriculture producer prices indices 2018–2022”. *FAO-STAT Analytical Briefs*. 2024. <https://openknowledge.fao.org/items/d09edc15-9f8b-4fdc-9a91-01109d24c6ec>
- Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley, 1992.
- Humphrey, J. “Global Value Chains in the Agrifood Sectors”. Vienna : UNIDO, 2006. [https://www.unido.org/sites/default/files/2009-05/Global\\_value\\_chains\\_in\\_the\\_agrifood\\_sector\\_0.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/2009-05/Global_value_chains_in_the_agrifood_sector_0.pdf)
- Krueger, R., and Negash, A. “Transnational corporations, coffee production and development”. Paper prepared for the World Investment Report 2009, mimeo.
- Rama, R., and Wilkinson, J. *Foreign direct investment and agri-food value chains in developing countries: a review of the main issues*. Rome: United Nations Food and Agriculture Organization, 2008.
- “Transnational Corporations in World Development. Third Survey”. New York : United Nations, 1983. <https://digitallibrary.un.org/record/56967?ln=en>
- “UNCTAD Handbook of Statistics 2022”. Geneva : United Nations, 2022. <https://unctad.org/publication/handbook-statistics-2022>
- “UNCTAD Handbook of Statistics 2023”. Geneva; New York : United Nations, 2023. <https://unctad.org/publication/handbook-statistics-2023>
- “World Development Report 2008. Agriculture for Development”. Washington, D.C. : World Bank, 2008. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/ba969388-b5eb-5155-b8f2-6d323a6e5a52>

**Науковий керівник – Гриценко А. А.**, доктор економічних наук, професор, академік Національної академії наук України, завідувач кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна