



Munich Personal RePEc Archive

# **Fundamentals of economics of agrarian contracts**

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics, Sofia

3 September 2024

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/121889/>  
MPRA Paper No. 121889, posted 07 Sep 2024 05:28 UTC

# ОСНОВИ НА ИКОНОМИКАТА НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ<sup>1</sup>

*Храбрин Башев<sup>2</sup>*

*Институт по аграрна икономика, София*

**Резюме:** Адаптирани са постиженията на интердисциплинарната Нова институционална икономика и е обоснован холистичен подход за дефиниране, класификация, оценка и усъвършенстване на договорите и договорните отношения. Направен е критичен анализ на съвременното развитие на икономиката на договорите и са открити са особеностите на икономическото изучаване на аграрните договори. Представен е „нов“ подход за икономически анализ, оценка и усъвършенстване на аграрните договори в страната, който включва: (1)икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнанс (управление) като двустранни или многостранни споразумения свързани със селско-стопанството производство и услуги; (2)икономическа характеристика на агентите участници в договорните отношения (интереси, степен на информираност, тенденция за поемане на риск, капацитет, тенденция към опортюнизъм и др.); (3)икономическа характеристика на различните типове аграрни договори (за покупко-продажба, наем на труд и ресурси, услуги, заем, застраховане, маркетинг, коалиране и т.н.); (4)икономическо характеризиране на процеса на аграрно договаряне (технологични, транзакционни, институционални и т.н. фактори за управленчески избор); (5)икономическо характеризиране на резултата от договорния процес и доминиращия управленчески ред в аграрната сфера (право на закона, право на силата, договорна структура, и т.н.); (6)характеризиране на етапите за усъвършенстване на аграрните договори и управление (идентифициране на проблеми и провали на пазар, частно договаряне, и обществени форми; нужди и форми на нова обществена интервенция и т.н.); (7)идентифициране на нужди и източници на нова информация за анализ и оценка на аграрните договори.

---

<sup>1</sup> Разработката е направена с финансовата подкрепа на Фонд научни изследвания, проект „Механизми и форми на аграрното управление в България“, Административен договор № КП-06-Н56/5 от 11.11.2021г."

<sup>2</sup> E-mail: hbachev@yahoo.com

## Въведение

Анализът на аграрните договори и договорните отношения в селското стопанство е в центъра на икономическата наука от нейния класически период до наши дни (Furuboth and Richter, 2000; Goodhue, 2022; Michler and Wu, 2020; Massey, Sykuta, Pierce, 2020; Otsuka, Chuma, Hayami 1992; Mishra, Kumar, Joshi, 2022). Това се обуславя от тяхната важна икономическа роля като средство за координиране, стимулиране, разпределение на риска, минимизиране на разходите за снабдяване с ресурси и реализация на продукцията, както и за максимизиране на продукта, дохода и конкурентоспособността на стопанската дейност. В последните няколко десетилетия дори се разви и обособи ново и актуално направление на икономическите изследвания - Икономиката на договорите и договорните отношения (Contractual Economics).

В другите страни са направени огромен брой теоретични и емпирични изследвания и публикации за: различните форми на поземлена собственост и управление на отношенията между поземлени собственици и работна сила (Land tenure systems), а в по-ново време на многообразните договори за снабдяване със земя, работна сила, кредит, маркетинг и т.н. в селското стопанство (Bellemare M. 2015; Dinterman, 2022; Deshpande, 2005; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Otsuka, Chuma, Hayami, 1992; Stebek, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019; Villaume, 2011; World Bank, 2015); многообразните типове договори в аграрната сфера – за търговия, коалиране на ресурси, съвместни дейности, формални, неформални, вътрешни, външни, двустранни, многостранни, класически, неокласически, рационални, краткосрочни, дългосрочни, relational, interlinked, futures и т.н. (Deshpande, 2005; Goodhue, 2022; Ikeda and Natawidjaja, 2022; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Technical support, 2002; Veldwisch and Woodhouse, 2021; Villaume, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019); персоналните, историческите, институционалните, икономическите, природните и т.н. фактори за избор на определена договорна форма от агентите (Alulu, Otieno, Oluoch-Kosura, Ochieng, Moral, 2021; Goodhue, 2022; Schieffer and Vassalos, 2015; Stebek, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019; Wu and MacDonald, 2015; World Bank, 2015); сравнителната ефективност на различните типове договори за преодоляване на информационната асиметрия, контролиране на опортюнизма, разпределение на риска, и минимизиране на разходите на агентите, максимизиране на общия продукт и доход, и издигане на конкурентоспособността и устойчивостта на фермите, и т.н. (Alulu, Otieno, Oluoch-Kosura, Ochieng, Moral, 2021; Bellemare M. 2015; Dinterman, 2022; Deshpande, 2005; Michler and Wu, 2020; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Schieffer and Vassalos, 2015; Stebek, 2011; Technical support, 2002; Veldwisch and Woodhouse, 2021); стимулите и критериите за избор на договорна форма, и за вертикална интеграция – make or buy decision, частична, квази или пълна вертикална интеграция по снабдителната и/или хранителна верига (contract farming and marketing) и др. (Bellemare, 2015; Deshpande, 2005; MacDonald, 2015; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Technical support, 2002; Villaume, 2011); еволюцията на договорите и договорните отношения във времето, свързани с развитие на предпочитанията на агентите,

необходимостта от колективни действия от различен вид (многостранни и колективни договори, кодове на поведение, стандарти и т.н.), обществената интервенция и участието на държавата (кръстосано съответствие, еко-договори и др.), модернизацията на технологиите и търговията (автоматизация и роботизация на процесите, дигитализация на производството, управлението и търговията и т.н.), иновации в договарянето (multilevel, multilateral, network, smart, carbon, etc. contracting), глобализацията (“европейски” договори, транснационални контракти и споразумения) и т.н. (Bellemare, 2015; Dinterman, 2022; Goodhue, 2022; MacDonald, 2015; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Stebek, 2011; Technical support, 2002; Villaume, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019; World Bank, 2015).

Отделните икономически школи използват различни подходи за анализ на икономическите договори като цяло, и тези в аграрната сфера като частност. Класическата икономическа школа акцентира и моделира най-вече пазарните (spot-light) и стандартните и самосанкциониращи се (classical) договори. Традиционната институционална икономика от друга страна поставя акцент на определящата роля на правата на собственост (property rights and enforcements) и външната (нормативна, обществена, и институционална) среда за управление на поведението и взаимоотношенията на агентите. Популярната Теория на агентите (Agency theory) фокусира върху различните интереси и нееднаквата информация на договорните страни, и начините за преодоляване на свързаните с това проблеми между принципала и агента (Co-ownership, Output-based compensation, Neoclassical contracts, и др.). Nexus of contracts theory разглежда фирмата единствено като център на договори (nexus of contracts) като преосмисля традиционното разбиране за фирмата и стопанските организации. Многообразните теории на икономическите организации се опитват да комбинират някои от тези подходи за обясняване на същността, сравнителната ефективност и икономическите граници на организациите от различен тип (еднолична фирма, партньорско сдружение със затворено или отворено членство, корпорация, кооперация и т.н.). За по-пълното разбиране и адекватно изучаване на договорите все по-често се прилага между- и интердисциплинарен подход(и) обединяващи право, икономика, организация социология, политически и поведенчески науки, като отделните дисциплини заемат концепции и категории една от друга и разширяват обхвата и подходите на изучаване.

Независимо от това развитие обаче, продължава да доминира Неокласическият подход в икономическия анализ на договорите и управленческите структури, в който те се изучават независими една от друга и от специфичната институционална среда (Nirvana approach), без да се отчитат (zero transaction costs) или само частично отчитат (Agency costs) значителните транзакционни разходи свързани с различните форми на управление на аграрната дейност и отношения.

В отговор на много от съвременните научни, социални и бизнес предизвикателства, през последните десетилетия бързо се развива “Новата“ институционална икономика (New Institutional Economics) и Икономиката на транзакционните разходи (Transaction Costs Economics) (Coase, 1991, 1998; Furubotn and Richter, 1997; Ostrom, 1990, 1998; Williamson, 1998, 2005; North, 1990). Тази постоянно обогатяваща обхвата и инструментариума си

интердисциплинарна методология (комбинираща икономика, управление, организация, право, социология, поведенчески и политически науки) дава възможност по-добре да се разбере системата за икономическо управление и да се оценят многообразните пазарни, договорни, частни, обществени и хибридни форми и механизми на управление. Тя изучава договорите и другите форми и механизми на управление (институционална среда, пазарни, вътрешни, обществени и хибридни форми) не сами по себе си, а като неразделна част от общата система на икономическо управление (governance). Нещо повече, тя оценява отделните договори не абсолютно, а в сравнение с други алтернативни договорни и управленчески структури за организация на транзакциите и за минимизиране на транзакционните разходи.

В нарастваща степен постиженията на този нов научен подход се адаптират и в анализите на управленческите структури и договорните отношения в аграрната сфера в другите страни (Bulte, Richards, and Voors, 2018; Dupraz, 2013; Hagedorn, 2002; Hayami and Otsuka, 1993; Sykuta and Cook, 2001; James, Klein, and Sykuta, 2011; Kuzilwa et al., 2019; Ronaghi et al., 2020) и в по-малка степен в нашата страна (Башев, 2000, 2012; Башев и Терзиев, 2001, 2002; Кочева, 2018; Радева, 2017; Саров, 2017; Терзийска, 2016; Bachev, 2010; Bachev et al., 2020; Bachev and Terziev, 2018; Sarov and Boevsky, 2020; Georgiev, 2013, 2018). Все още обаче, не са напълно използвани “големите” възможности, които Новата институционална икономика дава за: по-пълно идентифициране на многообразието на специфични механизми и форми управляващи поведението и действията на различните аграрни агенти; за оценка на сравнителна и абсолютна ефективност на различните типове договори в конкретните условия на всяка страна, подотрасъл, район и т.н.; за подобряване на договорния, организационен и институционалния дизайн; за усъвършенстване на обществените политики, фермерски и бизнес стратегии и колективните действия на аграрните и свързани агенти.

Като цяло обаче, изследванията на аграрните договори в страната са епизодични, фокусирани върху отделни типове договори, или аспекти, равнища или функционални области на управление, или “прости” форми, като в голямата си част са непредставителни. Нещо повече, индивидуалните изследователи прилагат “свои” дефиниции и методики, които често са противоречиви, необхватни и силно дискуссионни. Това не дава възможност да се разбере добре и адекватно оцени ефективността, движещите фактори за развитие и ограниченията на съществуващата в страната структура на аграрните договори и системата на аграрно управление, и да се анализират съвкупните ползи и ефекти на специфичните и най-често “комплексни” форми за управление, използвани от различните аграрни агенти, отделни типове стопанства, подотрасли на производството, и в отделните агро-екосистеми и/или райони на страната.

Тази студия прави опит да отговори на няколко важни академични и практически (насочени към подобряване на агро-бизнес стратегии и обществени политики) въпроси: какво е икономически договор и каква е разликата с другите (юридически, социологически и т.н.) подходи за неговото изучаване, каква е ролята на икономическите договори в

аграрното управление, защо съществува толкова огромно многообразие на използваните от агентите договори, кои са основните типове икономически договори и какви са техните сравнителни предимства и недостатъци, как да се подобри системата на аграрно договоряне и т.н.

В разработката се адаптират постиженията на интердисциплинарната Нова институционална икономика и се предлага холистичен подход за дефиниране, класификация, оценка и усъвършенстване на договорите и договорните отношения в българското селско стопанство.

## 1. Икономика на аграрното договаряне

Развитието на икономиката се базира на специализация на дейността и необходимост от размяна (на продукти, ресурси, права, задължения и т.н.) между индивидуалните агенти, а следователно и на необходимост от „координиране на дейността“ и на „управление на взаимоотношения“ с други агенти. Тази координация и гавърнанс може да се осъществи напълно “централизирано“ от някого или нещо, например нормативен документ (закон, разпоредба и др.), държавен орган, предприемач, менажер на фирма, и т.н. Координацията и управлението може да се осъществи и от „невидимата ръка на пазара и пазарната конкуренция“ и да бъде „страничен“ резултат от напълни „децентрализирани инициативи и действия“ на автономни агенти (индивиди, домакинства, фирми и т.н.), които адаптират своето поведение към промяната на „свободните“ пазарни цени и условия на размяна. В съвременните условия в нарастваща степен, координацията и управлението на дейността на индивидуалните агенти се осъществява посредством подробно договаряне на специални условия на размяна или съвместни действия между заинтересованите страни – договаряне на задължения, прехвърляне на права, спецификация на цени, качество, срокове, технологии, начин на плащане, механизми за адаптация и разрешаване на спорове, форми на съвместни действия и т.н.

За икономистите договорът е „абстрактна“ категория, която характеризира всяко споразумение между индивидуални агенти. В съвременните условия, индивидуалните агенти са в голяма степен „свободни“ да управляват своята дейност и взаимоотношения в зависимост от своите интереси и предпочитания, включително да избират партньорите за размяна, търговия, коалиране, и коопериране, да договарят цени и условия на размяна и т.н. Следователно, значителна част от икономическата и целокупна социална дейност се управлява посредством някакви частни договори (споразумения) между индивидуалните агенти. Например, когато фермерът купува семена, фуражи, химикали, имущество и т.н. от пазара се използва „*мимолетен контракт*“, с който в момента на размяната („на място“) се постига частно споразумение за покупко-продажба и се придобива дадена стока (прехвърля собственост) от фермера срещу заплащане на определена („пазарна“) цена на продавача. При наемане на определен природен или материален ресурс (земя, насаждения, сгради, техника и т.н.) се използва *аренден договор*, с който се договарят права и условия на ползване, срок, размер и начин на плащане на рента (наем), и т.н. При наемане на работна сила се сключва *трудов договор*, с който работодателят и наемният труд се споразумяват за условия и срокове на работа, начин на заплащане, социално осигуряване и допълнителни придобивки и т.н. При реализацията на фермерската продукция често се практикуват дългосрочни *маркетингови договори* с преработватели или хранителни вериги, които уточняват количества, стандарти, срокове на доставка, цени, насрещно кредитиране и т.н. При учредяване на или включване в съвместна организация (фирма, кооператив, корпорация, асоциация и т.н.) фермерът подписва *коалиционен (учредителен, партньорски,*

членски и т.н.) договор, който регламентира правата и задълженията на съсобствениците и членовете на колективната организация.

Сред икономистите отдавна съществува консенсус за сравнителните предимства на системата за икономическо управление базирана на частната собственост и свободното (пазарно) договаряне между агентите по отношение на максимизиране на индивидуалното и съвкупно благосъстояние и минимизиране на индивидуалните и съвкупни разходи. Заедно с това примерът от нашето недалечно минало доказва високата неефективност (и провал) на друг „модел“ за икономическо управление базиран на централизирано управление на икономическата дейност и взаимоотношения на агентите и силно ограничаване на техните свободни инициативи и частни споразумения.

Частното договаряне е основна форма за управление на икономическата дейност и в съвременните условия съществува голямо многообразие на практически използваните и реално възможните споразумения (договори) между индивидуалните агенти. В конкретната социално-икономическа среда, в която функционират индивидуалните агенти, винаги има някакви институционално („външно“) определени и санкционирани задължителни правила (за поведение, дейност, търговия и т.н.), които (пред)определят в някаква степен тяхното поведение и взаимоотношения (North, 1990). Управлението на целокупната икономическа дейност обаче се осъществява и посредством други механизми като пазарна конкуренция, колективно вземане на решения, директно разпореждане от менажер и т.н.

В съвременните условия индивидуалните агенти имат „пълна“ свобода да координират и управляват своята дейност и оптимизират ресурсите посредством различни типове договори. В този смисъл договарянето на „частните“ правилата и условията на размяна и контролирането на изпълнението на договорните задължения е основна *функция (част) мениджмънта на индивидуалната, домакинска, фирмена и т.н. дейност*. Външно определените правила и ограничения (би следвало да) улесняват взаимоотношенията на икономическите агенти. Този „обществен ред“ (Public Order) обаче, не могат да регламентират всичките им страни за многообразните условия на индивидуалните участници (Furuboth and Richter, 2005). Договорът е това средство на „частно разпореждане“ (Private Ordering), с което индивидуалните агенти оптимизират взаимоотношенията си, създавайки *частни правила* за своята размяна адаптирани за специфичните им условия и нужди (Williamson, 2005). Единственото институционално ограничение е, частните договори да не противоречат на законите и да не вредят на интересите на другите<sup>3</sup>.

Всеки обособен *тип на договор* има свои специфични „икономически“ характеристики – различни атрибути, възможности, предимства, недостатъци, ограничения, разходи и т.н. за участващите агенти. Следователно, в

---

<sup>3</sup> „Договорът е съглашение между две или повече лица, за да се създаде, уреди или унищожи една правна връзка между тях. Лицата се ползват от правата си, за да задоволяват своите интереси. Те не могат да упражняват тези права в противоречие с интересите на обществото....Страните могат свободно да определят съдържанието на договора, доколкото то не противоречи на повелителните норми на закона и на добрите нрави“ (ЗЗД, 2021).



икономическия анализ всеки принципен тип на договор се оценява като *специфичен елемент от структура на социално управление (гавърнанс)*. В съвременната икономика се разграничават като принципно различни структури на гавърнанс „пазарното управление“ (основано на многочислени „външни“ стандартни договори на базата на „готово намерени“ от агентите „пазарни“ цени и условия на размяна и конкуренция) от „вътрешно-фирмено управление“ (базирано на специални договори за „вътрешна“ интеграция, пълен контрол и директно разпореждане на работна сила и други ресурси).

Взаимоотношенията между работодател и нает работник също се договарят посредством трудов договор, който установява общите условия и задължение. Сред подписването на договора обаче, работникът се задължава да изпълнява командите на работодателя през договорения период, без да се налага да се правят постоянни пазарлъци при използването на наетия работник. Поради това, трудовият договор се разглежда като специална управленческа структура (вътрешна интеграция на труда, управление чрез заповед), която има свои икономически предимства (липса на необходимост за перманентно договаряне при всяка промяна на условията на производство и размяна) и разходи (допълнителни разходи за ръководене, стимулиране, контролиране, осигуряване и т.н. на наетия труд). Между двата полюса на пазарно и вътрешнофирмено управление съществува голямо разнообразие (спектър) от специални „непазарни“ договорни форми, проектирани или адаптирани от участващите агенти към техните специфични преференции и нужди и социално-икономическите, институционалните и природни условия на тяхната дейност и размяна.

Ето защо при анализа на цялостната система за социален (в частност аграрен) гавърнанс се говори, че част от съвкупната аграрна дейност *се управлява* (координира, дирижира, стимулира, санкционира и т.н.) „външно“ от движението на пазарните цени и пазарната конкуренция („невидимата ръка на пазара“), друга част се ръководи „вътрешно“ в дадена организация посредством заповеди (директно от „видимата ръка“ на менажер или управляващ орган), а трета посредством „свободно“ договаряне между заинтересованите страни (Bachev, 2010). В процеса на идентификация и сравнителна оценка на многообразните договорни форми, които индивидуалните агенти използват, проектират или развиват за координиране и управление на своята дейност и отношения (пазарни, двустранни, многостранни, краткосрочни, дългосрочни и т.н.), се установява и тяхната икономическа роля в цялостната системата за гавърнанс на икономиката и обществото.

Предмет на икономическо договаряне и размяна може да бъде даден продукт, ресурс, услуга, дейност, поведение, задължение, и т.н. Съвременната (Новата институционална) икономика изучава договорите като средство за размяна *на права и задължения* между агентите (Башев, 2009). В тази разработка договорът се дефинира и изучава като *средство за доброволна размяна на права и задължения между две или повече страни, с които те управляват взаимоотношенията, поведението и дейността си във взаимен интерес*. Правата, които агентите си разменят (дават и получават) могат да бъдат върху природни

ресурси (земя, води, биологични средства и т.н.), вещи (краткосрочни и дългосрочни материални активи), знания, информация и иновации (нематериални активи), действия (предоставяне на услуги, съвместни действия), или поведение (включително и ограничаване на определени действия), финансови средства, задължения, поемане на определен риск, и т.н. Предмет на договора са само правата, които дадените агенти реално притежават, като по отношение на икономическите ресурси, това са права на собственост, права на разпореждане, права за ползване, права на извличане на доходи, права за трансфер и др. (Furuboth and Richter, 2005). В съвременните условия обхватът на правата на договорна търговия и размяна постоянно се разширява като включват нови обекти (произходи, запазени марки, отпадъци, виртуални предмети, и др.), дейности (контрол на технология и агротехника, достъп по частни терени и ресурси, подобряване чистота на въздух, води, почви и т.н.), използване на нови източници на енергия (слънчева, ветрова, био, рециклиране или използване на „отпадъци“ и т.н.), интереси на трети лица, групи и бъдещи поколения, подобряване на „благосъстояние“ на животни и растения, екосистемни услуги (опазване на биоразнообразие, борба срещу климатични промени) и др.

Свободното частно договаряне предполага (взаимна) изгода на всички страни на договора – „икономическа еквивалентност“ на това, която всяка страна дава и получава от размяната (Mutually beneficial exchange). Например, класическият договор за покупко-продажба на ресурс, стока или услуга обикновено включва заплащане на някаква (договорна или пазарна) цена в пари, в натура с друг ресурс или продукт, в услуги и др. В договор за съвместни действия (collective actions) от друга страна, индивидуалната изгода може да изразява в допълнителна печалба, икономии от размери и мащаби, противопоставяне на монопол, ефективно „производство“ на обществени и локални блага като екосистемни услуги и др. Договорната размяна обаче не винаги е „справедлива“ и взаимноизгодна, особено в аграрния сектор, където често съществува монополна или квазимонополна ситуация в снабдяването на критични ресурси (вода за напояване, енергия, и т.н.) или при реализация на селскостопанската продукция и услуги – неразвити пазари, единствени или малко на брой купувачи или продавачи. При тези условия на „договорна асиметрия“ фермерите са принудени да приемат „договорни условия“ изготвени от и в изгода на определен снабдител или купувач.

Съвременната икономика има и много случаи на пред и пост договорен опортюнизъм, когато някоя от страните прикрива намеренията си за „измама“ в процеса на договаряне (несъответствие на опита или желание за пълноценна работа на наетия работник, реално плодородие на почвата при земя за арендуване и т.н.) или се възползва от променените условия (пазарни цени, търсене, природни бедствия др.) в процеса на изпълнение на договореностите за сметка на другата страна. В аграрният сектор има случаи и на нежелани „договорни размени“ (насилствени сделки) при силови позиции на определени лица или групировки при разпределението и търговията с критични ресурси или продукти. Последните по същество са пряко посегателство на собственост, не се различават много от криминална кражба, и не са договори в икономически смисъл.

В съвременните условия на развити пазари и конкуренция, многообразието и обхвата на получаваните договорни изгоди постоянно се разширява – поддържане на бизнес взаимоотношения, съпътстващи или свързани изгоди, права за участие в печалбата или в собствеността, подпомагане достъпа до пазари или ресурси, лобиране за получаване на обществена подкрепа и субсидии, и т.н. Заедно с това се увеличават и формите за „безвъзмездно“, включително и договорно, предоставяне на ресурси, продукти или услуги от частни, държавни, местни, неправителствени, международни и др. организации и агенти. Например, много фермери предоставят безплатно „услуга“ (дават право на външни лица) на свободен достъп до (определени) територии на частната ферма за преминаване, екскурзии, мероприятия, лов и риболов и т.н. Когато безплатното предоставяне не е институционално детерминирано (формално или неформално задължение), или „нова“ самоинициатива на определени лица или групи<sup>4</sup>, частните изгоди от този вид споразумения се изразяват в удовлетворение от дарителска дейност на едната (даряващата) страна и някаква потребност (липса на достъп до финансиране, поземлени ресурси, обучение, и други продукти и услуги) на другата (приемаща) страна на договора.

Агентите могат да договарят, разменят, предоставят и търгуват само права, които реално притежават. В този смисъл икономистите разграничават „абсолютни“ и „относителни“ права на собственост на индивидуалните агенти (Furuboth and Richter, 2005). *Абсолютните права на собственост* на агентите са определени от господстващата институционална уредба. „Първоначалното“ разпределение на правата и задълженията между отделните агенти в обществото (или „правилата на играта“) се прави както от формалните закони и нормативните документи, така се детерминира и от традицията, моралните, религиозни и етически норми и т.н. (North, 1990). В съвременните условия голяма част от правата на собственост на агентите се детерминират от формалните закони и нормативната система и защитават от държавната и съдебна власт. Така например, правото на частна собственост, разпореждане и търговия със земеделски земи в България е възстановено със Закона за собствеността и ползването на земеделските земи и неговите изменения след 1990г. „Неприкосновената“ частната собственост върху средствата за производство (включително и правото за частно онаследяване) създава силни стимули за ефективното им съхранение и управление от агентите, и порази това е гарантирано и от конституцията на страната. В условията на демокрация и членство в ЕС, голяма част правата и правилата се определят със „социален консенсус“ (договор) в политически процес на вземане на решения, от общите политики на ЕС, а така също и от международни спогодби, в които страната участва.

Членството на страната в Европейския съюз предостави много нови права и гарантира по-добре съществуващите права на българските граждани, включително и в

---

<sup>4</sup> Например, и движението за устойчиво земеделие първоначално възниква като неформална инициатива на определени (зелени) фермери и групи по интереси, като последствие се институционализира и става част от официалната политика на държавата (включително, ОСП на ЕС), международни, неправителствени бизнес и организации, и др.

аграрния сектор (частна собственост, свободно договаряне, защита на доходи, опазване на природата, безопасност на храни и т.н.). Заедно с това се наблюдава и тенденция за институционално ограничаване на абсолютните частни права в Европейски съюз и в световен мащаб. Така например, постоянно се въвеждат формални ограничения за начина на ползване и търговия на земеделски земи, производство на продукти<sup>5</sup>, прилагане на технологии, използване на химически средства, и т.н. В аграрния сектор има и много неформални права и правила предопределени от традицията, историческото развитие, идеологията, културни, морални и етически норми и правила. Например, свободен достъп до частни, общински или държавни земи в планински и др. райони за паша на частни животни, на реки, езера и подпочвени води за напояване на частни имоти, водопой на частни животни, риболов, и т.н.

Създаването, идентифицирането, поддържането, онаследяването, защитата и оспорването на абсолютните права е свързано с значителни частни и социални *транзакционни* и съвкупни разходи. Така например, политическите дискусии и модернизиранието на законовата уредба за възстановяване на частната собственост върху земеделските земи и имущество (на съществуващите обществени земеделски стопанства – ТКЗС, ДЗС, АПК и др.), и процесът на възвръщане на земята в реални граници и на индивидуалните дялове в имуществото на правоимащите след 1990г. отне близо 10г. като бяха свързани с огромни обществени и частни разходи. Понастоящем, частните агенти плащат значителни такси за задължителни регистрации и данъци на поземлена собственост, движимо и недвижимо имущество, земеделска и животновъдна дейност, име и лиценз за търговска дейност, при създаване на кооперация, агро-компания, професионална асоциация, неправителствена организация и т.н. Агентите имат и съществени транзакционни и съвкупни разходи за защита на частната, общинска и обществена собствеността от неправомерно присвояване и използване (кражба), увреждане или унищожаване в резултат на злополуки, диви животни, природни бедствия и др.

*Относителните права на собственост* са тези, които се договарят (прехвърлят, предоставят, разменят, търгуват и т.н.) между частните агенти посредством договор. Договорът може да прехвърли притежавани абсолютни права на собственост изцяло (продажба, даряване, замяна, участие в организация) или частично (наем, заем и др.). Например, частният собственик на парцел земеделска земя може да прехвърли с аренден договор на фермер *частично* права на собственост, като право за обработка и получаване на доход за определен период от време срещу определена цена (рента), получаване на услуга (съхранение на почвеното плодородие, екосистема и др.) или безвъзмездно. В същото време арендният договор не дава право за неземеделско ползване на земята, застрояване, търсене на полезни изкопаеми, предоставяне на трети лица, продажба на парцела и т.н.

Членството на страната в Европейския съюз подобри значително защитата на договорените права на българските граждани (юридически консултации за правата на

---

<sup>5</sup> Например, производството на канабис е забранено в много страни.

агентите и начините за тяхната защита, антимонополна защита, защита на потребителите, и т.н.), включително и по административен и съдебен ред. Заедно с това се обаче протича процес на институционално ограничаване на договорените права в Европейски съюз и в световен мащаб. Така например, не могат да се произвеждат и търгуват селскостопански продукти, които не отговарят на минималните стандарти за качество и безопасност; обект на продажба може да бъде единствено правото на ползване на работната сила, а не и личността на работника; ползването на детски труд е забранено; продажбата на определени продукти или услуги следва да се осъществява на фиксирани цени или чрез лицензирани организации и т.н. Договарянето, трансфера, защитата и оспорването на относителните права е също свързано със значителни *транзакционни разходи* за индивидуалните агенти и обществото като цяло – за откриване на заинтересовани страни за споразумения, за договаряне на условия на търговия (размяна), за написване и регистриране на договорите, за изпълнение и контролиране на договорните условия, за оспорване и разрешаване на конфликти, за прекратяване или приключване на договорите, за провалени сделки и т.н.

За икономическото управление е много важно абсолютните права на агентите върху ресурси, дейности и т.н. да са добре дефинирани и санкционирани, а договорените права ефективно санкционирани. Ако правата върху даден ресурс или дейност не са (добре) дефинирани и санкционирани, това създава високи трудности (разходи, неефективност) при оптималното разпределение и използване на съвкупните икономически ресурси. Така например, ако правото за чиста вода не е дефинирано, предоставено и санкционирано, това води до сериозни конфликти между замърсяващия (животновъд) и други агенти (потребители, групи по интереси и т.н.), които не могат да се разрешат посредством частен договор между страната. Коаз доказва, че проблемът за „социалните разходи“ не съществува в условия на добре дефинирани права на собственост и ниски (нула) транзакционни разходи (Coase, 1960). При тази ситуация агентите лесно и „безразходно“ търгуват правата, които притежават, оптимизират разпределението на ресурсите в свой интерес, и максимализират общия продукт (благодеяние), без да има необходимост от външна държавна или др. интервенция в частните договорни отношения. Или замърсяващият фермер „купува“ право да замърсява срещу заплащане на съответна цена на ощетен агент (който има право на чиста вода) или ощетен агент плаща необходимата цена на фермера за да не замърсява (когато последния притежава правото да замърсява).

Абсолютните права могат да се дефинират, разширят, изменят или вземат само посредством формална или неформална институционална модернизация, като всяка „незаконова“ кражба се преследва и наказва от държавата, общността, или обществеността. Относителните права от друга страна могат да бъдат откраднати посредством договора – например продажба на некачествена или неавтентична (фалшива) стока при моментална размяна. Най-често съществува и времеви период между договарянето (и подписването на договора) и изпълнението на поетите („обещаните“ за бъдеще) в споразумението задължения – например, продажба на бъдеща реколта, арендуване на земя, заема в пари или натура и т.н. Това времеви лаг между договаряне и изпълнение на договореностите дава

възможност на някои от страните да “открадне” правата и промени правилата (неизпълнение на обещанията) установени в договора – забавяне или недоставяне на обещаната реколта, неплащане на договорената поземлена рента, невръщане на поетия заем с дължимата лихва и т.н. Следователно, изборът или проектирането на ефективна и евтина договорна форма за защита на интересите и инвестициите на участващите агенти, адаптирана за техните специфични нужди, рискове и условията на производство и размяна е важна част от управлението (Williamson, 2005).

Икономическото изучаване на договорите се различава съществено от юридическото разбиране на тази категория. За юристите договорът е само юридически документ за регистриране на едностранна или двустранна правна връзка - волеизявление или съглашение (ЗЗД, 2021). Договори са единствено формалните споразумения между агентите, които са законово позволени, законово изготвени, и законово защитени. При това, за всеки отделен тип в разнообразието на юридически договори (за продажба, наем, замяна, заем, дарение, изработка, поръчка, влог, финансово обезпечаване, сдружаване и т.н.) „голяма“ част от условията и ограниченията (агенти, предмет, съдържание, максимален или минимален срок, начин и размер на плащане, основни задължения на страните, ред на обезщетяване, начин на изменение и прекратяване и т.н.) са подробно регламентирани. Договорът обикновено е в писмена форма, като често е необходима задължителна нотариална заверка, наличие на свидетели, използване на формални форми (образец), регистрации, вписвания, публично информиране, предоставяне на копия на властите и т.н.

Предмет на юридическите договори са само изключително формалните права, които агентите притежават и могат (законово) да обменят в дадена страна, район, сектор, област на дейност и т.н. При това юристите разграничават права, задължения, правомощия и т.н., като правата са вещни, интелектуални, търговски, (фундаментални) личностни, организационни, на собственост и т.н. Всеки тип юридически права обикновено се установява и регламентира с общ или специален закон или съдебни решения – Конституция, Закон за задълженията и договорите, Кодекс на труда, Закон за собствеността и ползването на земеделските земи, Закон за арендата в земеделието, Търговски закон, Закон за кооперациите, и т.н. Единственият начин е „законовата“ защита и оспорване на договореностите чрез обществена институция в дадената юрисдикция – съд, арбитраж, административен орган и т.н. „Икономиката на договорите“ от юридическа гледна точка е единствено свързана с (парични) разходи, такси, хонорари, и обезщетенията, свързани с изготвянето, регистрацията и оспорването на различните видове договори.

За икономистите от друга страна са от значение не де-юре (писаните), а *де-факто правата*, които икономическите агенти реално притежават и могат да ползват и да се разпореждат<sup>6</sup>. При това за икономистите съществуват единствено права на агентите<sup>7</sup>,

<sup>6</sup> Така например, в България частната собственост върху земеделските земи формално беше запазена в социалистическия период преди 1990г. На практика обаче поземлените собственици нямаха никаква де-факто власт да ползват, да се възползват или разпореждат с частната собственост върху този основен ресурс включен в активите на разнообразните колективните организации (ТКЗС, ДЗС, АПК и др.) през този период.

<sup>7</sup> „Задължението“ е също предоставено *право* от едната страна договора на другата.

всички от които са права на собственост, установени и санкционирани или от формални закони и нормативни документи, или предоставени и санкционирани от неформални институции (включително самосанкционирани от индивидуалните агенти). Икономическото договаряне е основна част на управленческия процес, в който винаги участват две или повече страни, и в който доброволно се предоставят, учредяват или разменят „някакви“ права между агентите (договорени от страните, включително извън и незаконови споразумения). Обект на икономическо изучаване са всички видове договорености (устни, писмени, стандартни, комплексни, двустранни, многостранни, законови, неформални, национални, транснационални и т.н.), които управляват дейността, поведението и взаимоотношението на агентите.

Докато юристите разграничават договори за покупка, замени, дарения, влог, заем, и т.н. за икономистите всички те са взаимно-изгодни *договори за „покупко-продажба“* – на перманентен трансфер на права на собственост върху вещь или ресурс (природен, материален, финансов, нематериален и т.н.), временен трансфер на право на ползване (наем на труд, аренда на земя или имущество, заем), временен трансфер на риск (застраховка) и т.н. При това *цената* на този трансфер може да бъде в пари, ресурс, продукт, услуга или друга изгода, а така също *да бъде нула* - безплатен временен или перманентен трансфер за някоя от страните на договора. Освен това се, икономистите разграничават договори за (временен или перманентен) трансфер на права и задължения при организиране на *коалиции* (обединяване на собственост на ресурси или „продажба“ на дялове в собственост) и *съвместна дейност* (за реализиране на икономии, изгоди, ефект от „колективна“ дейност или поведение) за постигане на общи социално-икономически, екологически, политически и др. цели на агентите.

Икономическият договор е основно средство за управление (Means of Governance) на транзакциите между агентите и за минимизиране на транзакционните разходи, които са *„основна единица“* (Basic unit) и център на икономическия анализ (Williamson, 2005). Трансферът на правата (транзакцията) става с подписването на договор, но управлението на договорните отношения и транзакциите е процес. Той често обхваща дълги периоди от време и е свързан със значителни транзакционни разходи - за намиране на партньори, за преговори и пазарлъци свързани с условията на размяна и задълженията на страните, за написване и регистрация на договорите, за изпълнение на споразуменията, за контрол и верификация, за последваща адаптация в съответствие с настъпващите промени, за разрешаване на противоречия и оспорване (включително и с участието на трета страна), за прекратяване, приключване или възобновяване на договора. За икономистите представлява интерес целия ефект (икономически и други изгоди) и пълните (транзакционни и други) разходите за агентите в *процеса на договаряне, изпълнение и приключване на договореностите*.

В икономиката договорите са средство за управление и оптимизация на разпределението на ресурсите. Поради това интерес представляват техните абсолютни и сравнителни предимства и недостатъци (потенциал, ефективност и разходи) за управление

на различните транзакции на агентите – за минимизиране на транзакционните разходи и максимизиране на транзакционните изгоди (координация, стимулиране, контролиране, защита на инвестиции, адаптация, „вътрешно“ разрешаване на спорове, и т.н.). Икономическото договаряне и икономическите договори са част от общото икономическо управление<sup>8</sup> и посредством тях се управлява значителна част от съвкупната икономическа дейност на агентите. Само малка част от икономическите договори обаче касаят законово регламентирани права и задължения и/или могат да бъдат законово защитени от трета страна (държава, съд и др.).

*Аграрните договори* са цял клас договори от различен тип, свързани с аграрната сфера. Няма общоприето официално юридическо или друго определение на аграрните договори, но тяхното икономическо определение е лесно – по отраслов признак. Аграрните договори са всички *двустранни или многостранни споразумения свързани със селскостопанството производство – производството на растениевъдни и животновъдни продукти и аграрни услуги*. Фермерът и фермерският предприемач са основни агенти в селскостопанското производство и всички договори и договорни форми, които те използват за снабдяване с необходимите земя и природни ресурси, работна сила, услуги, материални, биологични и интелектуални активи, финанси, продажба или разделяне на риск, реализация на продукти и услуги, лобиране за обществена подкрепа и т.н. се класифицират като аграрни. Аграрни са и всички коалиционни договори на собственици на ресурси (земя, труд, капитал, ноу-хау) свързани с организацията и осъществяването на фермерската дейност – партньорски сдружения, фирми, корпорации, кооперации, асоциации и т.н. По тази логика, по дефиниция са аграрни и всички договори, които колективната организация (най-често регистрирана като юридическо лице) сключва от името и „в интерес“ на членовете си (партньорите в коалицията). Аграрни са и разнообразните споразумения за съвместна действия на земеделските производители (с конкуренти, с други фермери или заинтересовани страни), регламентиращи общи (професионални и др.) норми на поведение, стандарти за използване на ресурси, производство и търговия, снабдяване на екосистеми услуги, защита на специални произходи и запазени марки и т.н.

В някои случаи споразуменията между земеделски производители – конкуренти целят реализиране на (невъзможни в рамките на отделното стопанство) икономии на размери или мащаби (например, съвместен маркетинг или преработка), отговор на проблема за „несъществуващи пазари“ (например, аграрно кредитиране, разделяне на икономически или природен риск и др.) или средство за противопоставяне на съществуващ монопол в снабдяването или изкупуването. В други случаи договорите са средство за прилагане на нормативни изисквания (например, регистрация на групово фермерство, съвместен проект, асоциация за защита на географски наименования и произходи и др.) или за заобикаляне на формални институционални ограничения (например, формално разделяне на една ферма/организация в няколко по-малки за да стане възможно да се

---

<sup>8</sup> Икономиката на гавърнанса е “lens of contract construction” (Williamson, 2005).

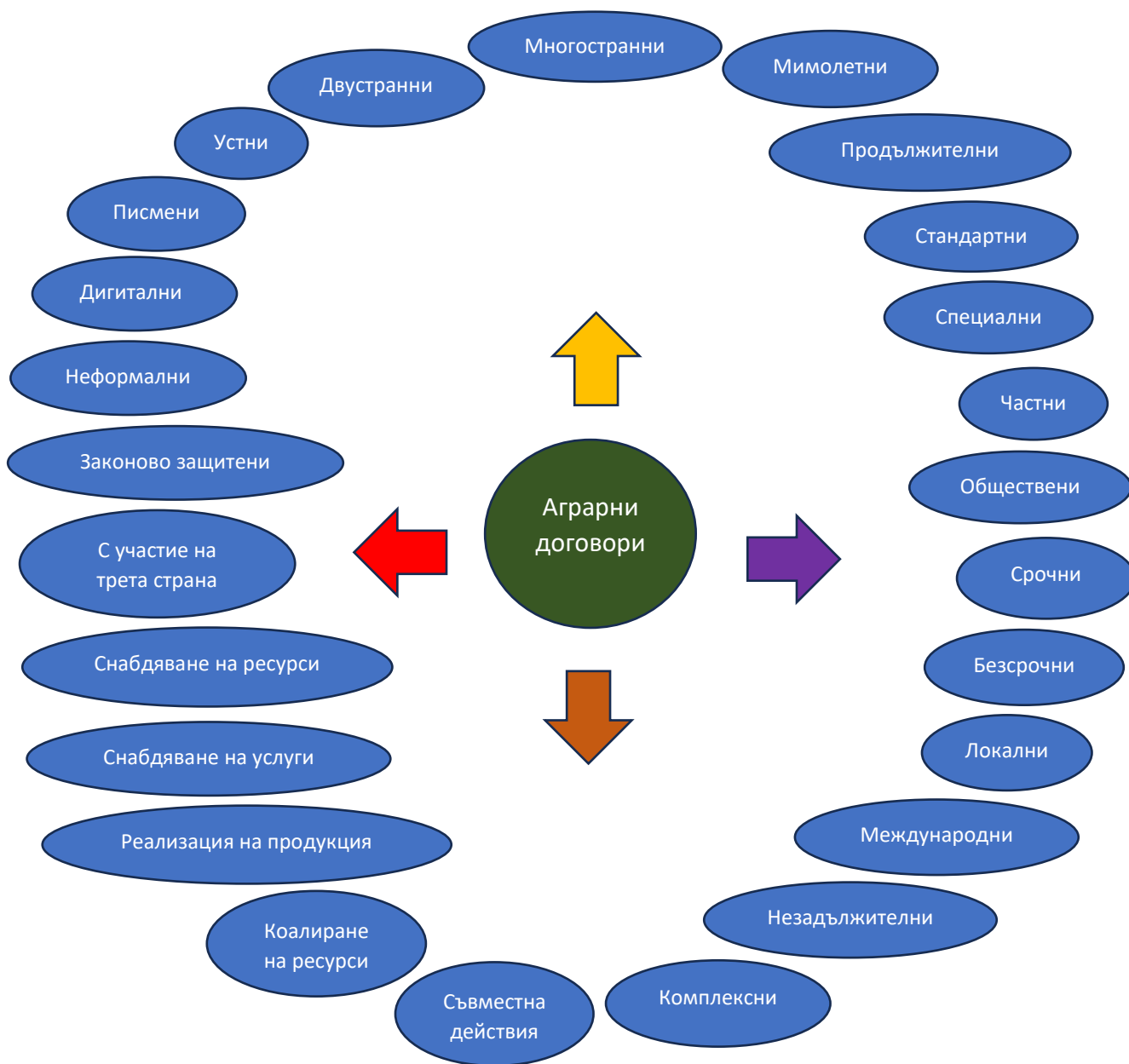


управляват повече земеделски земи, да се получават определени или повече публични субсидии и др.).

Аграрни са и обществените договори, в които фермерите и техните организации доброволно се включват за получаване на европейски, национални и местни помощи (субсидии, финансиране) и услуги срещу заплащане, безвъзмездно или срещу поемане на някакви задължения (например, кръстосано съответствие, включване в обществена инициатива, обществено-частно партньорство и др.). От друга страна договорите, свързани с аграрната сфера, които държавни органи сключват от името на българските граждани (договор за присъединяване към Европейския съюз и прилагане на ОСП, Зелена сделка на Европейския съюз, и т.н.) не се разглеждат като аграрни. Подобно на общата институционална уредба (закони, официални норми и стандарти и т.н.), която също е резултат на някакъв официален или неформален „социален контракт“, те представляват институционална среда, с която аграрните агенти задължително се съобразяват и в която управляват договорните си отношения.

Аграрните договори имат различни икономически измерения и характеристики. В зависимост от различни икономически признаци (форма, брой и тип на участници, предмет, период, обемност на задълженията, начин на защита, комплексност и т.н.) могат да се обособят различни видове аграрни договори наблюдавани в съвременната българската и международна практика (Фигура 1). В съвременните условия всеки индивидуален аграрен агент и организациите, които той създава и в които членува, участват в много на брой и различен по вид договори. В съвременните условия *системата на аграрни договори* се развива като сложна, мрежова и многопластова система, включваща разнообразни аграрни и неаграрни *агенти*, участващи в *процеса* на аграрно договаряне, които управляват своите отношения и дейност посредством различни договорни *средства* (типове аграрни договори), в резултат на което във всеки определен период от време в дадена страна, район, подотрасъл, тип на фермерство, агро-екосистема и т.н. доминира определен договорен и управленчески *ред*. Холистичният икономически анализ на аграрните договори следва да включи всички тези компоненти - анализ на типа и икономическите характеристики на агентите, участващи в аграрните договори в съвременните български условия; класификация и икономически анализ на практически ползваните и други реално възможни типове аграрни договори в съвременните български условия; икономически анализ на процеса на аграрно договаряне в специфичните социално-икономически, международни, природни и т.н. условия на България; икономически анализ на „създадения“ специфичен договорен ред в аграрната сфера на България – резултат от процеса на договаряне между агентите и избор на ефективни форми за управление на техните отношения.

**Фигура 1. Видове аграрни договори в зависимост от основни икономически измерения**



Източник: автора

## **2. Агенти на аграрните договори и техните икономически характеристики**

Фермерският менажер и предприемач (фермерът) е *основен агент* на договорни отношения в селското стопанство, а така също и организациите, които той регистрира или в които участва – фамилни или партньорски сдружения, юридически лица (фирми, кооперации, корпорации и т.н.), професионални асоциации и др. (Фигура 2). Други основни агенти на аграрните договори са собствениците на аграрни ресурси – земя, работна сила, капитал, биологични и интелектуални активи и т.н. Снабдителите на фермите с услуги, биологични, материални и нематериални активи, финансиране, застраховане, и т.н., а така също купувачите на фермерска продукция и услуги са други основни страни в съвременния фермерски бизнес и аграрното договаряне. Освен това различните обществени (държавни, местни, неправителствени, международни и т.н.) организации, които постигат разнообразни споразумения с фермерите и техните организации (за финансиране на проекти, субсидиране, предоставяне или купуване на услуги, съвместна дейност, партньорски форми и др.) са важен участник в договорните отношения в аграрната сфера на съвременния етап. Сравнително голяма част от обществените договори в аграрната сфера в настоящия етап са за реализиране на институционално определени права („социален контракт“ за интервенция) за публично субсидиране, обучение, консултации и др. услуги за земеделските производители (например, плащания от ОСП на ЕС на база използвана земеделска земя, брой отглеждани животни и др.).

**Фигура 2. Елементи на икономическия анализ на системата на аграрни договори**

Агенти	Средства	Процес	Резултат
Фермери, фермерски предприемачи и техните организации Собственици на аграрни и свързани ресурси Снабдители Купувачи и потребители Заинтересовани лица или организации Държавни и международни организации Договорни умения Възраст и предпочитания Ограничена рационалност Пред-контрактен опортюнизъм Пост-контрактен опортюнизъм Доверие Репутация Институционална среда Технологии Дигитализация Силови позиции Възползване от власт	Договори за перманентен трансфер на права на собственост върху активи Стандартен договор за покупко-продажба Специален договор за покупко-продажба Комплексен договор за покупко-продажба Договор за дарение Договор за публично подпомагане Тристранни договори Договор за наем (аренда) на ресурси или вещи Договор за наемане на работна сила Договор за предоставяне на услуга Договор за отношения Договор за екосистемни услуги Договор за заем Договор за застраховане Договор за коалиране Договор за съвместни действия Нормативно определение правила и ограничения Неформални правила и ограничения	Идентифициране на нуждите от договорни отношения Избор на договорна форма Намиране на подходящ партньор Договаряне на условията на размяна Подготовка и подписване на договора Изпълнение и контрол на договора Предоговаряне на договорните клаузи Оспорване на договорните условия Приключване или прекратяване на договора Възобновяване на договора Повторяемост на отношенията между партньорите Неопределеност свързана с транзакциите Специфичност на инвестициите Присвояемост на транзакциите Фундаментална трансформация Неокласически договор Монополни отношения Нелоялни практики Клиентализация Веркитална квази или пълна интеграция Хоризонтална интеграция Взаимно свързани транзакции Дългосрочно сътрудничество Изключване на малки производители от модерните хранителни вериги Фалити Проектирана неефективност на обществените форми	Пазарен ред Договорен ред Частен ред Колективен ред Обществен ред Хибридни форми Ефективност и разходи Институционални ограничения Подобряване на обществената защита на частни договори Модернизация на права и правила Подобряване на договори за обществена подкрепа Подобряване на формите за обществена интервенция (подпомагане, обучение, информация, регулиране) Нови форми на обществено- частни партньорства Законов ред („Правото на закона“) Сив и неформален сектор

Източник: автора

Различните агенти участващи в аграрните договори често имат нееднакви договорни нужди и интереси – снабдяване с нужните ресурси, разширяване на бизнес, печалба, реализиране на икономии на размери и мащаби, минимизиране на риск, запазване или възстановяване на традиции, съхранение на природна среда и т.н. Анализът на структурата на договорните нужди и стимулите на аграрните агенти е важен етап от анализа

на договорните отношения. Например, индивидуален фермер в напреднала възраст, без наследник готов да поеме стопанството, е малко вероятно да участва в интензивни, дългосрочни и високорискови договорни отношения за разширяване на бизнеса със снабдители на земя, труд, капитал и т.н., да участва в нови организации или обществени програми т.н. Други важни характеристики на участниците в аграрните договори са договорните и производствени умения и опит, обучение, лични преференции и т.н. Например, по-добри менажери ще могат да управляват повече и по-сложни външни договори, и да контролират повече наети работници, приемащите по-голям риск ще предпочитат повече пазарни контрагенти и по-малко защитени и по-евтини „прости“ договорни форми, предпочитащите частното или фамилното фермерство няма да участват в постоянни коалиции като агро-фирми, кооперации и т.н.

Особено важни за анализа на договорните и целокупни икономически отношения са две „поведенчески“ характеристики на индивидуалните агенти - *ограничена рационалност* и *тенденция към опортюнистично поведение* (Williamson, 2005). При това тези атрибути са присъщи както на отделните индивидите, така и на колективните организации (юридически личности, държавни агенции и т.н.). Тези, произтичащи от „човешката природа“, характеристики на агентите са причина за наличието на *транзакционни разходи* в стопанската и целокупна (включително и аграрна) дейност и отношения. Последното ги прави основен елемент на икономически анализ на договорните отношения и на многообразните организации в аграрната сфера.

Аграрните агенти не притежават пълна информация за другите агенти и техните реални намерения, и за икономическата система като цяло (равнища на цени, налични пазари, възможни партньори, еволюция на условията на бизнес и търговия и т.н.), тъй като събирането и обработката на подобна информация е или много скъпо или практически невъзможно (например, намерение на партньора за измама, множество пазари и цени, бъдещи събития и институционални промени и т.н.). Следователно те трябва да правят (често) значителни разходи за „повишаване“ на своята рационалност – за обучение, за намиране на добри партньори и цени, за наемане на консултанти, за подробно договаряне и написване на задълженията на страните, включително и при евентуални промени в условията на размяна, за прогнозиране, за застраховане към възможни рискове, за адаптация, преодоляване на разногласия и оспорване на договореностите, включително и чрез скъпи експертизи, съдебни процедури и т.н.

Аграрните агенти са склонни и към опортюнизъм и ако съществува практическа възможност за някоя от страните в договорните отношения за безнаказано получаване на допълнителна изгода („свърхпечалба“, рента) от размяната, тя вероятно ще се възползва от това. При това, практически са възможни три принципни форми на опортюнизъм, които са добре описани в икономическата литература:

- *Предконтрактен опортюнизъм* (Adverse selection), когато някоя от договарящите страни се възползва от ограничената рационалност и информационна асиметрия на партньора и договаря „по-добри“ условия на размяна – например, фиксиране на по-висока

поземлена рента, без да се разкрива фактичкото плодородие на арендуваната земеделска земя; договаряне на по-висока работна заплата, като не се разкрива реалната квалификация и опит на кандидата или нежелание за добросъвестна работа след наемане и т.н.

- *Следконтрактен опортюнизъм* (Moral hazard), когато някоя от договарящите страни се възползва от невъзможността за пълно контролиране на дейността му (от другия партньор(и), или трета страна) или когато получава законосъобразна изгода от неочаквани промени в договорените условия на размяна в процеса на изпълнение на договорите (например, рязка промяна на разходи, цени, нормативна уредба, природни условия и т.н.). Типичен пример за този тип опортюнизъм е когато наетия работник вместо да изпълнява трудовите си задължения („да работи“ за фермера) в работно време върши други неща (интернет игри, частен разговор по телефона, пиене на кафе и т.н.) или върши личен бизнес, често и с активи на фермата (обработка участъци на друг фермер срещу лично заплащане, извършва транспорт на частно лице и др.). Друг типичен пример за този вид опортюнизъм е при (по)големи организации (кооперация, корпорация, държавна агенция и др.) с „разделяне на собствеността от управлението“, който се проявява от страна на наетите менажери, които не „работят в интерес на собствениците“ на организацията - проблем известен в икономиката като Agency problem (склучване на сделки в свой частен интерес, възползване от позициите, корупция и т.н.);

- *Опортюнизъм от тип „безплатна езда“* (Free riding), който се проявява при формирането и развитието на многочислени колективни организации, при който процес индивидуалните изгоди от новата организация най-често не са пропорционални на индивидуалните усилия (разходи, инвестиции) за нейното създаване, регистриране, управление и развитие. Доминираща тенденция е всеки да очаква другите да инвестират в организационното развитие и да се облагодетелства от новата организация при успех, поради което иначе ефективни за участниците „колективни организации“ или не възникват, или не са устойчиви в дългосрочен план. В нашето селско стопанство има много „добри“ примери в това отношение през последните тридесет години - провал в развитието на ефективни (снабдителни, маркетингови, преработвателни, кредитни, и т.н.) кооперации и професионални организации (за противопоставяне на монопол, разпределение на пазарен или природен риск, лобиране за обществена подкрепа, и т.н.) на земеделските производители.

Най-често е твърде скъпо или невъзможно да се напише „изчерпателен“ договор, посочващ задълженията на страните при всички възможни условия на тяхната размяна - „всички комплексни договори са несъвършени“ (Williamson, 2005). Освен това, е скъпо или невъзможно да се разграничи опортюнистично от неопортюнистично поведение поради ограничената рационалност на агентите (например, фермерът установява, че закупените семена не са елитни едва след поникването на семената или по време на продажба на реколтата, и е трудно да си възстанови загубите). При липса на опортюнизъм, ограничената рационалност нямаше да има голямо значение, тъй като при всяка промяна на условията на размяна, агентите щяха винаги да адаптират (оптимизират) договореностите си във взаимен

интерес. Поради това, договарящите „рационални“ агенти (винаги) се стремят да защитят правата, инвестициите и транзакциите си от риск за опортюнизъм чрез: „предварителни усилия за намиране на сигурен партньор и проектиране на ефективна форма за неговата ангажираност и последващи инвестиции за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм на етапа на изпълнение на договорите“ (Williamson, 2005). Така например, фермерът предпочита договор („бизнес“) с фамилни членове или близки познати (високо взаимно доверие, благонамереност, добра воля и общи интереси на страните и т.н.), или с пазарни или частни агенти с изградена „репутация“ (специалисти и работници „с добро име“, утвърдени снабдители или купувачи, известни марки техника, химически препарати и т.н.). Освен това, в процеса на договарянето се проектират механизми за „самоконтролиране“ на опортюнизма (например, заплащане на база резултат на наетия труд или закупуваната услуга, практикуване на дялова рента при аренда на земя и насаждения, авансово заплащане от купувача при реализация на фермерската продукция и т.н.) или включва „икономически залог“ за ограничаване на опортюнизма (съвместни инвестиции в нова организация, задължително материално обезпечаване на заем и др.).

„Високата“ ограничена рационалност и възможности за опортюнистично поведение в аграрната сфера са основна причина за доминиране на сравнително „малки“, нейерархични, и с единна или малочислена собственост организации за фермерска дейност (в контраст с другите отрасли на икономическа дейност, където големи, акционерни и йерархични форми в национален и транснационален мащаб намира широко разпространение) в България и навсякъде по света. Голяма част от традиционните икономически дискусии свързани с избора на най-ефективна форма за организация на земеползването (Land tenure) и начина на снабдяване на ресурси и продукти са също свързани с „оптимизиране на стимулите“ и „изграждането на защита“ от възможен опортюнизъм в условия на ограничена рационалност на агентите – „да произведеш или да купиш“ (Make or Buy), „да купиш или наемеш ресурс“ (Own or Rent), „да наемеш работник да обработва земята ти или да отдадеш земята под наем на работника с дялово участие в продукта“ (Hire Labor or Lease-out farmland), „да продадеш дял в собствеността или купиш заем за финансиране на фермата“ (Sale share or Buy debt) и др. Значителният обем на обществените договори в аграрната сфера, също дава възможности за неправомерно разпределение на публичните средства в резултат на ограничената рационалност и опортюнистично поведение както от страна на държавни служители (злоупотреба с власт), така и на земеделски производители (неточно или невярно попълнени декларации на бенефициентите, неефективно управление и корупционни практики на отговорни държавни служители и частни агенти и т.н.).

Ограничената рационалност на агентите и тенденцията им опортюнизма са причина за съществуването на *транзакционните разходи* в аграрната дейност и отношения, и поради това основен елемент на съвременния икономически анализ. В идеален свят без („нула“) транзакционни разходи (пълна рационалност, липса на опортюнизъм, добре дефинирани

права на агентите), договорната форма за осъществяване на обмена между агентите нямаше да има икономическо значение. При тази ситуация *винаги* ще се реализира „максимум продукт и благосъстояние“ (посредством ефективно договаряне и адаптация във взаимен интерес) независимо дали дейността и ресурсите на агентите се управляват от движението на пазарните цени и пазарната конкуренция („невидимата ръка на пазара“), от специални договорна форма (частно договаряне), посредством колективно вземане на решение (кооперация), от видимата ръка на менажера (фирма), или от частна или национална йерархия (компания, държавна администрация) (Башев, 2012). Следователно проектирането и изборът на ефективна (договорна, частна, хибридна и т.н.) форма за преодоляване на ограничената рационалност и предпазване от възможен опортюнизъм в специфичните социално-икономически, институционални, технологични, природни и т.н. условия, в които осъществяват своята дейност и взаимоотношения аграрните агенти, заема важно място в икономическия анализ и аграрното управление.

Социално-икономическата и институционална среда е важен фактор за повишаване на рационалността и ограничаване на опортюнизма на агентите, а следователно и за интензифициране на договорните отношения между тях. Така например, при добра и стабилна нормативна и законова уредба, доминация на „правото на закона“ (Rule of Law) развити пазари и силна конкуренция, липса на монополни структури, ефективно работеща държавна и съдебна система, изградено „доверие“ и „култура“ на сътрудничество в обществото, висока прозрачност, социална нетърпимост към и наказване на нарушителите, липса на толерантност към прилагане на „силови“ отношения и т.н. (най-общо при ниски „*институционално определени*“ транзакционни разходи) се практикуват повече пазарни и стандартни договорености между агентите. И обратно, когато социално-икономическата и институционална среда е „неефективна“ (несвършена нормативна регламентация, лошо обществено санкциониране, доминиране на „лични връзки“, монопол, корупция и т.н.) или динамично променяща се, договорните отношения са силно затруднени и ограничени, като доминират по-малки, вътрешно-интегрирани, неформални или примитивни форми.

Развитието на знанието и технологиите е също важен фактор за минимизиране на транзакционните разходи и модернизиране на договорните отношения в отраслов, национален и транснационален мащаб. Тук само ще споменем големият прогрес, който съвременната механизация, автоматизация и дигитализация на селското стопанство и търговия предоставят, за улесняване и интензифициране на дейността и взаимоотношенията на икономическите агенти (стандартизация на операциите, прецизно измерване, контрол и отчитане и т.н.), за разнообразяване и повишаване на ефективността на договорните им отношение (он-лайн рекламиране, договаряне и търговия, огласяване на нелоялни практики, виртуални организации, сателитен контрол, и т.н.), и минимизиране на транзакционните и съвкупни разходи за аграрна дейност.



### 3. Типове аграрни договори и техните икономически характеристики

Съществува голямо *разнообразие* на договорните отношения, в които участват или могат да участва фермерският предприемач (фермерът) и неговите организации. Отделните *типове договори* имат различни *специфични характеристики* – специфичен предмет, формални изисквания, възможност за ефективен трансфер и защита на различни права, разходи свързани с изготвяне, изпълнение, контролиране, продължаване, оспорване и прекратяване на договорните условия и т.н. Икономическият анализ следва да установи *потенциал, предимства и недостатъци* на отделните договорни форми, за да може да се избере (*най*) *ефективната форма* за управление на взаимоотношенията на фермера с другите агенти. За икономическият анализ аграрните договори следва да се групират в няколко *принципни типа*:

- **Договор за постоянно прехвърляне на правата на собственост върху даден ресурс, актив или вещ.**

Този тип договор урежда *постоянното прехвърляне на правата върху даден природен, материален, финансов или нематериален ресурс или вещ срещу плащане на определена цена или безплатно*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакциите, свързани със снабдяване на ресурси (без работна сила и някои природни ресурси с общонационална собственост) и реализацията на продукцията и услугите. При *Класическият договор за покупко-продажба* на стандартен ресурс или продукт обикновено съществува някаква цена в пари, в натура (бартерна сделка със стоки и услуги), друг ресурс, или в някакво право<sup>9</sup>. При специален или съвместен *договор за дарение* „цената е нула“ като изгодите за продавача са в „удовлетворение от дарителска дейност“ или в реализиране на други алтруистки цели. С *договор за публично подпомагане (оземляване, субсидиране, проект и т.н.)* безвъзмездно се прехвърлят права върху критични ресурси на правоимащи и заинтересовани фермери съгласно някакъв по-общ „социален контракт“ (политическо решение, нормативен документ, ОСП на ЕС и т.н.).

В болшинството от случаите на стандартни покупко-продажби между частни агенти отношенията са „*безлични*“ (личността на продавача или купувача е без значение), тъй като зад договора винаги прозира (управлява) „невидимата ръка“ на пазара (пазарни цени) и пазарната конкуренция (много участници). Обществените договори за покупко-продажба от друга страна дават възможност за големи злоупотреби, тъй като съществува възможност заинтересовани лица или групировки да се облагодетелстват в процеса на интервенция с публични средства (Inefficiency by design) - фиктивни тръжни процедури,

---

<sup>9</sup> Юристите разграничават Договор за продажба от Договор за замяна (ЗЗД, 2021).

завишени цени, „благоприятни“ договорни условия, забавена или некачествена доставка, предоставяне на проекти и субсидии на свързани лица и т.н.

В аграрната сфера често се използват и нестандартни и дори „уникални“ частни договорености между страните при трансфери на специфични природни ресурси, части или комбинации от агро-екосистеми (и екосистемни услуги), традиции, ноу-хау, оригинални продукти и „персонализирани“ услуги и т.н., където „личността на агента или агентите“ е от значение. В някои сектори на селскостопанското производство използването на **Специални и Комплексни договори за покупко-продажба** се обуславя от специфичният характер на купувания или продавания от фермера продукт, специални изисквания за условия на производство, обеми и скокове на доставка, или необходимост от продажбата му в „пакет“ с друг продукт или услуга. Подобни договори най-често се отнасят до нови сортове растения, висококачествени или нови продукти, биологични и еко-продукти, специално защитени произходи, производствени наименования, специална технология (зелена беритба на грозде за висококачествени вина, свободно отглеждане на кокошки за яйца, био третиране за борба с вредители, ниско съдържание на захари, холестерол и т.н.), допълнителни услуги като заколване на закупено животно, сортиране на продукцията, определен вид амбалаж и др. Нерядко купувачът предоставя спецификация на технология и ноу-хау, и/или ресурси, финансиране, или услуги като част от този тип договори. Някои от този тип договорености включват, а често и (нормативно) налагат, независима сертификация и одит от трета страна (на биологични продукти, произходи и т.н.) и са по същество **Тристранни договори**, регламентиращи ролята (сертификация, контрол, арбитраж и т.н.) на „третата“ страна.

Покупко-продажбата между частни агенти може да стане с мимолетен, често устен, контракт, при който се плаща и взема даден стандартен ресурс или вещь (Pay and Carry Deal). Често обаче, е налице времеви период между сделката (сключване на договор), плащане и реално прехвърляне на даден ресурс, актив или вещь – определен период за доставка на поръчания продукт, за заплащане за покупката, за получаване на нотариален акт, за реален достъп до закупен имот и т.н. За определен вид дълготрайни природни и материални активи (земя, сгради, техника и т.н.) също е необходим писмен, често нотариално заверен, договор, за да може законово да се защити (докаже) придобитата собственост или да се ползва този актив за осъществяване на други договорни отношения (например, използване като залог при кредит, участие в коалиция, последваща продажба и т.н.).

При този тип договор, основни рискове за фермера-купувач са от пред-контрактния опортюнизъм на продавача. Това е когато е налице малък брой снадбители (например, желани парцели земя, пасища, водоизточници и др. в района и дори на територията на фермата) или монополна ситуация или силна зависимост на фермера от определен доставчик (вода за напояване, електричество, специално оборудване или технология и т.н.), които налагат високи цени и/или неизгодни условия на търговия. Освен това, купувачът-фермер често няма пълна информация за качествата на придобиваната вещь (поради ограничената рационалност), а продавачът не е заинтересован да разкрие съществуващите

й недостатъци (поради опортюнизъм). Например, при покупка на трактор на старо е трудно да се оцени реално техническото състояние и доколко то съответства на рекламата на продавача (дефектите обикновено се откриват едва след започване на използването му); реалните добиви и продуктивност на нов сорт семена се установява едва при получаване на реколтата и т.н. За да се преодолее този проблем, обикновено се практикуване предварително тестване, пробен период на използване, даване на гаранция, поетапно плащане, възможност за връщане при неудовлетвореност, или се избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация (прочути марки техника, препарати и т.н.). Съществува възможност и за пост-контрактен опортюнизъм, ако се купува вещь (сграда, съоръжение, техника, оборудване и др.) с ангажимент за инсталиране, довършване или последващо техническо обслужване. След приключване на продажбата (заплащане) или не се спазва поетото обещание за обслужване или се прави некачествено или ненавременно. Опортюнистичното поведение на продавача се намалява (самоограничава) при дългосрочен контракт или висока вероятност за нови покупки или бизнес отношения (договори) между партньорите в бъдеще.

Като продавач фермерът често е изправен пред-контрактен опортюнизъм при наличие на малко купувачи или силна едностранна зависимост от определен купувач (хранителна верига, преработвател, износител и т.н.), които налагат ниски цени, неизгодни условия или „недобросъвестни практики“ за търговия. Често се наблюдава и след-контрактен опортюнизъм изразяващ се в забавено плащане или неплащане за продадената продукция или услуги. За да се преодолее подобен риск обикновено се практикуват защитни условия (авансово плащане, плащане в брой), взаимнообвързване на сделките с насрещно кредитиране, снабдяване с материали, ресурси и услуги, или избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация, като избягват търговци известни с нелоялни или нежелани търговски практики. При обществените договори за покупко-продажба (държавен резерв, храна за училища, армията, болници и др.) съществуват големи възможности за опортюнизъм както за монополни практики на държавната агенция, така и за злоупотреби от страна на държавни служители и снабдители (фермери, посредници) поради непазарния характер и ниската прозрачност („единствен“ купувач, завишени цени, разхищение на публични средства, незаконни комисиони и др.).

Особен вид *договор за покупко-продажба* е свързан с търговията на нематериални активи и интелектуални аграрни продукти като нови знания и информация, биологични средства (семена и посадъчен материал от нови сортове растения, и др.), ноу-хау, нови технологии и методи, специални произходи, защитени марки, дигитални продукти (софтуер и др.) и т.н. Правата на собственост върху голяма част от тези „нематериални“ продукти и ресурси е трудно изцяло и перманентно да се прехвърлят, като тези активи не се изхабяват при ползване (само морално остаряване е възможно) и мултиплицирането им не е свързано с високи разходи. Следователно, продавачът реално запазва продукта, който продава като

и двете страни имат новото знание след „сделката“<sup>10</sup>. В същото време е възможно и лесното присвояване (кражба) на подобни продукти без да се извърши покупка или заплащане - отказване от покупка след разкриване на новото знание от продавача, лесно пиратство, имитация, и неправомерно разпространяване на иновациите и т.н. Подобни „кражди“ много трудно и скъпо се доказват в съд или през друг агент (експерт, държавен орган и т.н.).

За ограничаване на възможен опортюнизъм от двете страни на договора и за ефективно осъществяване на сделката по покупко-продажбата, нематериалните продукти обикновено се предлагат в „пакет“ с материални продукти или услуги - например, нов химически или биологически препарат плюс информация за начините за ефективно ползване при конкретните условия на дадена ферма; нова техника или оборудване, плюс обучение на персонала за нейната експлоатация и т.н.). Друг подход е проектиране на нововъденията във вид непозволяващ последващо разпространение - хибридни семена, които губят качествата си при репродукция, използване на индивидуален пин код за дигитални продукти, необходимост от допълнителна адаптация към условията на фермата на нови технологии и методи на производство, прилагане на blockchain контрол, използване на търговски секрети, и т.н.

Съществува „особеност“ при този принципен тип на договор по отношение на покупко-продажбата на „вечен“ и подвижен природен ресурс като **вода** от външен доставчик на земеделските производители. Собствеността върху закупената вода обикновено се загубва при използване – например, водата за напояване и други нужди на фермата се включва в природния кръгооборот след поливка, а в някои случаи и без дори да се използва. Въпреки, че запазването на „чистотата“ на водите в земеделието е сериозен проблем, тук по правилно е да се говори за покупко-продажба не на „ресурс вода“, а на „право за ползване на водата“ или на услуга „доставка на вода във фермата“.

В съвременното селско стопанство широко развитие намира така нареченото **Контрактно фермерство и маркетинг** (Contract farming and marketing), които по същество са специални (често комплексни) договори между фермер и купувач (преработвател, хранителна верига и т.н.), които преди започване на производствения процес се споразумяват за условията на производство и маркетинг.<sup>11</sup> Те имат редица предимства за фермерите по отношение на икономии на разходи и инвестиции, трансфер на ноу-хау и модерни технологии, достъп до „безплатни“ или евтини съвети, машини, и кредит, гарантирани пазари и цени и т.н., като подобряват координация и управление на риска между договорните страни. **Договорите за производство** (Production contracts) регламентират детайлно условията на производство на определен продукт от фермер с неговата земя, като купувачът предоставя технология, суровини и техника, и става

---

<sup>10</sup> Наречено от Arrow (1962) „Информационен парадокс“ (Arrow information paradox ; Arrow's disclosure paradox).

<sup>11</sup> Например, 34.8% от стойността на селскостопанската продукция в САЩ през 2012г. е генерирана от производствени и маркетингови договори, при 11% през 1969г. (USDA, 2012). Договорите за маркетинг са по-често срещани в растениевъдството, докато в животновъдството се прилагат по често Договорите за производство достигащо 96% от пилетата през 2012г.

„собственик“ на произведения продукт (стоката). В зависимост от икономически характеристики на сделката и степента на вертикална интеграция, тези договори могат да се разглеждат и като „договор за услуги“ от фермера, а в някои случаи и като „договор за наемане“ на фермера и неговата земя. *Договорите за маркетинг* (Marketing contracts) фокусират единствено върху стоката, която се доставя на купувача, а не върху „услугите по производство“, предоставяни от фермата.

В съвременни условия, много от (формалните) покупко-продажби в аграрната сфера са свързани и с институционални ограничения и разходи – задължителни регистрации (данъчни, нотариални, като земеделски производител или животновъд, и др.), задължителни тестове за безопасност на продукта (безопасност, нива на пестициди и нитрати и т.н.), задължителни гаранции, възможност за връщане, замяна или възстановяване на разходите, необходимост от разрешителни (за продажба на земи и природни ресурси в защитени зони), лицензиране или сертифициране (търговия с препарати и торове, произходи и наименования, използване на утайки от пречиствателни станции за отпадъчни води и т.н.), фиксиране на цени за критични ресурси (вода за напояване), „безплатно“ предоставяне на допълнителни услуги (управление на отпадъци, екосистемни услуги и др.), задължителност на продажбите (при нови сортове, ноу-хау, софтуери и др.), разпределение на „квоти или тотална забрана за търговия (вредни препарати, канабис, и др.), ред и ограничения по отношение на чужди граждани и организации за определени ресурси (земеделски земи, подземни богатства и т.н.) и др. Голяма част от тези регламентации целят да „защитят“ правата на купувачи, крайни потребители, жители на селски райони, и т.н. и улеснят договорните отношения, но също така допълнително повишават транзакционните и съвкупни разходи на агентите. Поради това все още в аграрната сфера съществува голям сив по отношение покупко-продажбите.

#### **- Договор за наем (аренда) на ресурси или вещи.**

Този тип договор урежда прехвърляне *на правото за временно ползване на даден ресурс или вещь срещу заплащане на рента или безплатно*<sup>12</sup>. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакциите, свързани със снабдяване на основни ресурси (без работна сила). При класическият договор за наем обикновено съществува някаква цена в пари, в натура, друг ресурс, или в някакво право. Нерядко се прилага и „безплатен наем“ поради получаване на някакви други изгоди – например, поддържане на свободни обработваеми земи, пасища, трайни насаждения и животни в „добро“ състояние (някои стандарти, за които са задължителни за собствениците на ресурси в съвременни условия), други икономически изгоди, като поддържане или разширяване на бизнес отношения, подпомагане на партньори и т.н. или други, включително и алтруистички цели.

Основните рискове за фермера при този тип договор са от *пред-контрактен опортюнизъм* (подобно на договора за продажба) и от използване на *фиксирана рента*.

---

<sup>12</sup> Юристите разграничават Договор за наем на вещь, Договор за аренда на земя, Договор за наем на имот и т.н.

Когато рентата е фиксирана наемателят поема изцяло риска за загубите (или пък се облагодетелства) от колебанията в продуктивността и дохода от арендувания ресурс (вещ, земя, животно). Този риск може да се *раздели* със собственика чрез договаряне на *подялова рента* или пък изцяло да се *елиминира* чрез прилагане на *пазарна рента*. Арендният договор дава възможност и за *пред* и *пост-контрактен* опортюнизъм от страна на наемателя. В първият случай той не декларира намеренията си да не използва ефективно арендувания ресурс (вещ), а във втория го практикува (неподдържане на наетите сгради и оборудване, лоша грижа за наетите животни, неправилен сеитбооборот, недостатъчно компенсиране на извлечените хранителни вещества чрез торене и т.н.). Широко е разпространено и забавянето или неплащането на дължимата рента от арендаторите. За да се преодолеят рискове свързани с този договор се избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация, договоря се по-продължителен срок на арендата, практикува се обвързване на сделките (едновременно наемане на земя и труд, насрещна търговия и др.), или се използва договор трайно прехвърляне на собствеността (покупко-продажба, замяна, дарение, участие в кооперация или фирма). За голяма част от нематериалните и интелектуална аграрни, чиято собственост реално не може перманентно да се прехвърля, се предпочита този тип договор – като се купува лиценз за ползване срещу еднократна или периодична такса.

В съвременните условия има много институционални регулации и ограничения свързани с договорите за наем и аренда – задължителна писмена форма, обезателни формални регистрации, фиксиран минимален срок за аренда на земя (5 години), задължения и ограничения по отношение на наемане и начин на използване на ресурси и вещи, начин за удължаване на договорните отношения, регламентация за участие на чужди граждани и организации и т.н. Институционалната уредба гарантира и трансфера на „нови“ права с арендния договор – право за получаване на публични субсидии върху наетите земеделски земи, трайни насаждения, животни и т.н. Всички тези формални правила целят по добро гарантиране на правата на страните и улесняване на договорните взаимоотношения, но са свързани и с допълнителни транзакционни разходи за агентите. За да спестят или минимизират разходите за формално оформяне на договорите (написване, юридическа консултации, нотариални и административни заверки и т.н.) и риск от загубване на договорната сила (Hold ups), аграрните агенти все още ползват неформални договорености по отношение на основни активи като земя, имущество, животни, и т.н. и дават предпочитание към договор за един сезон или стопанска година. Последният позволява договаряне на наем при актуални цени, бърза оптимизация на размера (разширяване, свиване, дислокация) на стопанството при новите условия, наемане на нови по-продуктивни активи (неизтощени нови участъци земя, нова техника и оборудване, по-млади животни и т.н.) и т.н.

#### **- Договор за наемане на работна сила.**

Този тип договор урежда *право за получаване на определена услуга от наета за определено време работна сила срещу заплащане на работна заплата или надница от работодателя*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакциите, свързани със снабдяване на работна сила. Особеност при този тип договор за “услуга” е, че едната страна (работодателят) придобива *право да ръководи, контролира и уволнява другата страна* - т.е. имаме *отношения на подчиненост*. Тази форма дава

възможност за *бърза адаптация* към текущите нужди от труд на стопанството с ниски транзакционни разходи за двете страни – „управление посредством заповед“. В противен случай трябва да се подготви или много изчерпателен договор за услуга (със съответните права и задължения на страните при всички възможни ситуации за периода на техните договорни взаимоотношения) или да се договарят непрекъснато нови споразумения при всяка промяна на условията и нуждите на страните.

Основните рискове за фермера при този тип договор са от *пред- и пост-контрактен опортюнизъм*. В първият случай работникът може да дезинформира за способностите или намеренията си за да получи назначение на желаната длъжност. За предпазване от това фермерът може да изиска препоръки, да изисква определен професионален стаж, да избира кандидати притежаващи определено образование или дипломи за придобита квалификация, да провежда интервю и/или тест за установяване на качествата на кандидата и т.н. Във вторият случай, работникът може да не влага необходимите (договорените) усилия след като е назначен на работа. Това се улеснява от факта, че постоянното контролиране на работниците пространствено в отдалечени и често многочислени поземлени участъци или селскостопанските операции (срочност, качество, комплексност и т.н.) е или прекалено скъпо или невъзможно. Заедно с това в селското стопанство резултатността от дейността не винаги е пропорционална на количеството и качеството на вложения труд - положително или отрицателно влияние на природния фактор (климатни аномалии, биология на растения и животни и др.). Освен това важен специалист-работник може да напусне в критичен за стопанството момент (например, механизатор по време на жътва, дояч пред млеконадой на животните и т.н.) заради предложено по-добро заплащане от конкуренцията на фермера или други причини (смяна на работа, работа в чужбина и т.н.). За да се избегнат тези форми на опортюнизъм се използва постоянния трудов договор, назначават се групови ръководители (контрольори), създават се стимули за повишаване на резултатността чрез включване в управлението на стопанството, обвързване на заплащането с крайните резултати, плащане на премии, социално осигуряване, специално обучение, допълнителен платен отпуск, предоставяне на безплатни услуги, жилища и т.н.

В съвременните условия има много институционални регулации, инспекции, санкциониране и ограничения свързани с трудовите договори – ограничаване на броя на основните трудови договор, задължително използване на писмена форма, обезателни формални регистрации, нормативно определено минимално възнаграждение и максимална продължителност на работния ден и седмица, необходимост от подробно описание на отговорности и задължения, фиксиране на срок, задължения и ограничения по отношение на възраст (детски труд е забранен), гражданство (забранено наемане на нелегални имигранти, туристи и др.), квалификация (необходимост от сертификат за упражняване на някои професии (механизатор, шофьор и др.) и извънреден труд, начин на използване на работната сила и прекратяване на трудовите отношения, задължителни условия и стандарти за безопасност на труда, необходимост от задължително (агро-екология, благосъстояние на животните и др.) обучение и сертификация, застраховане срещу злополуки, социално осигуряване, гарантирано право на платен отпуск, почивни дни, повишаване на квалификация и т.н. Освен това на работещите получават безплатни юридически консултации и защита, имат право за участия в профсъюзни организации, колективно (браншово) договаряне на заплащане и условия на труд, протестни действия и стачки и т.н. Всички тези нормативни регламентации целят по добро гарантиране на правата на наетите работници и на работодателите, и улесняване на трудовите взаимоотношения, но също така

повишават значително транзакционните и съвкупни разходи на фермерите. Поради това все още масово се практикуват неформални договорености в трудовите отношения и в аграрната сфера съществува голям неформален сектор.

#### **- Договор за предоставяне на услуги.**

Този тип договор урежда *право за получаване на определена услуга срещу заплащане на цена или безплатно*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани със снабдяване на необходимите трудови и комплексни (труд плюс ноу-хау, материали, техника, финансиране и т.н.) услуги за фермата, и за реализация на нейните услуги и продукти. При класическият договор за покупко-продажба на услуга обикновено съществува някаква цена в пари, в друга услуга, ресурс, или някакво право. Например, фермер с пчели прави услуга инсталиране на кошери и опрашване на овощно стопанство срещу правото пчелите му да събират цветен прашец от овошките.

Услугата може да бъде *материална* (механизирана, растителнозащитна, транспортна, рекламна, софтуерна и т.н.) или за *извършване на определена работа* (обслужване на техниката, ветеринарни услуги, агрономически съвети, обучение, охрана и др.). За разлика от договора за наем на работна сила тук двете страни са в *равнопоставено* положение (а не на подчиненост). Този договор позволява на фермерският предприемач да осъществява ефективно селскостопанските операции посредством външни услуги оран, сеитба, пръскане, прибиране на реколтата и т.н., без да наема наема работници и прави вътрешни разходи за ръководство, контрол, стимулиране, обучение, осигуряване на пълна заетост, плащане на осигуровки и почивни дни, поемане на риск някой да не дойде на работа в критичен момент и т.н. В екстремен случай, фермерски предприемач може да се специализира единствено в управлението на земеделско стопанство и да договаря като външни услуги всички агротехнически операции (оран, сеитба, обработки, третиране с химикали, прибиране на реколтата) и продажба на продукцията<sup>13</sup>.

В много случаи фермерът-купувач дори не е в състояние да “ръководи” предоставящата услугата, както е например при лечението, обучението, консултирането, охраната и т.н. Често може да се прилага заплащане за извършена работа, което значително ограничава опортюнистично поведение на доставчика. Нерядко обаче прилагането на повременно или фиксирано заплащане е единствено възможната форма. Като правило дългосрочният договор за снабдяване подобрява качеството на предлаганата услуга - опознаване на конкретната ферма (участъци земя, оборудване, животни, персонал и др.), стремеж за запазване на взаимоотношенията (поддържане на бизнеса) или подновяване на договора („страх от наказание“ чрез смяна на снабдителя) и т.н. Във всички случаи изборът на доставчик с изградена добра репутация и утвърдено име намалява риска от опортюнизъм.

Много често в отдалечени селски райони липсва развит пазар на аграрни и свързани услуги - малко на брой (монополна ситуация) или пълно отсъствие на доставчици на необходимите по количество, качество и в нужния момент услуги за земеделските производители. В тези случаи обикновено се развиват дългосрочни отношения („клиентализация“, договор) с определен снабдител на критични за фермата услуги – ветеринарно-медицински, агротехника и др. Тези и други подобни договорености за

---

<sup>13</sup> Този пример не е хипотетичен, тъй като в Япония голяма част от фермерските домакинства (собственици на оризови полета) договарят основните или всички операции свързани с производството на ориз на професионални фермери.



(по)стандартни стоки и услуги са известни като **Договори за отношения** (Relation contract), които обикновено са неформални (в някои случаи и формални) споразумения, които са самосанкциониращи се поради „повтарящата се търговия“ между агентите. Тук съществува изгода от (само)ограничаване на опортюнизма за да се продължи бизнеса с определен агент, тъй като единственото „наказание“ е прекъсване на (взаимо)отношенията (няма възможност за оспорване чрез съд или друга трета страна).

При монополни и критични услуги също се фиксират от държавната власт пределни цени (електрическа енергия, вода за напояване в стопанствата, ветеринарно-медицински услуги, почвени проби, тестове за нитрати, нотариални и административни заверки, и др.) или важни услуги се предоставят безплатно от държавни организации (система за съвети и обучение в земеделието, научно обслужване и др.). Въпреки това, фермерите често са в зависимо положение и принудени да купуват на висока („пазарна“, скрити такси и условия и т.н.) цена, или да не ползват изобщо някои от нужните за стопанството услуги. В много случаи за да се икономисат разходи при стандартни услуги (транзакционни, плащане на такси и данъци и др.) се прилагат неформални устни договорености между частните агенти. В съвременните условия, освен в снабдяването, някои ферми ползват услуги и в посока на преработката („на ишлеме“ на земеделска продукция в сок, вино, консерви и т.н.), маркетинг (промоция или реклама на фермерска продукция, щанд в хранителна верига, електронна търговия на известни платформи и др.), управление на отпадъци (оползотворяване на оборска тор, компост, утайки и др.) и др.

Фермерите от своя страна също предоставят разнообразни услуги на други агенти, които могат да имат характер на „частни“ (Private Goods) или „публични блага“ (Public Goods). Фермерските услуги са или средство за добавяне на стойност (нов бизнес, диверсификация) или улесняване на външните (маркетинг, снабдяване и др.) отношения, или начин за производително използване на временно свободни материални активи (машини, и др.) и работна сила. В някои случаи те са израз на по-тясна специализация на стопанството (в снабдяването на услуги за други ферми и купувачи) и по-интензивно участие в пазара на специализирани услуги (екосистемни и др. услуги). При частните услуги се прилага стандартен (механизирана услуга, колене на продаваните животни, беритба на плодове и зеленчуци от купувачите, и др.) или специален (договор за производство, образователни посещения, научен експеримент и др.) договор за услуга със определена цена, „в пакет“ с други услуги или продукти, или безплатно (например, голям животновъд предоставя безплатно оборска тор и извозване до фермата на растениевъден производител). При услугите с обществен договор (защитени зони, резервати, национални паркове и др.) съществуват възможности за опортюнизъм както за монополни отношения от страна на държавната агенция (зависимост от „единствен“ купувач), така и за злоупотреба с обществени средства от страна на държавни служители и снабдители-фермери (завишени цени, некачествени или фиктивни услуги, незаконни комисиони, и др.).

Съвременното селско стопанство е свързано с множество позитивни и негативни странични ефекти (Positive and Negative Externalities) за които няма пазар, и снабдяването с „екосистемни услуги“ е важна част от частното, колективно или обществено управление на фермерската и аграрна дейност (Bachev, 2021). В някои случаи, съхранението и подобряването на природната среда се управлява като доброволна съпътстваща дейност на (зелен, еко и т.н.) фермер, в резултат на негово убеждение или съвместна инициатива с други заинтересовани агенти. Подобни позитивните услуги (красив пейзаж, чисти води,

богато биоразнообразие и т.н.) се управляват от „добрата воля“ на фермера или неформални норми и правила, и за тяхното снабдяване не е необходим „договор“ за дарение.

От друга страна, негативните „услуги“ на фермерите с характер на „частни“ (Private Bads) или *публични вреди* (Public Bads) като замърсяване на почви, води и т.н. са нежелани. При силна заинтересованост между страните, ефективното снабдяване на определена екосистемна услуга може да се управлява чрез **Частен (индивидуален и колективен)<sup>14</sup> договор за екосистемна услуга** – например, фирма за снабдяване с питейна или минерална вода плаща на фермерите във водосъбирателните зони да не замърсяват (използват) с химически торове и препарати, туристически обект се споразумява с фермер да не замърсява въздуха или да не вдига шум и т.н. В съвременните условия природосъобразното поведение на земеделските производители нарастващо се управлява и посредством външен натиск на обществеността, групи по интереси, засегнати агенти и т.н., а така също се налага като „договорно условие“ от големи снабдители, преработватели, хранителни вериги и крайни потребители. Често обаче, ефективното снабдяване на агро-екосистемните услуги налага външна (държавна, международна, неправителствена организация и т.н.) интервенция посредством **Обществен договор за екосистемна услуга** за публично или частно финансиране (заплащане) срещу прилагане на определени еко-стандарты, спазване на определено еко-поведение и извършване на активни еко-действия от страна на фермерите. В съвременните условия много от стандартите за опазване на природната среда и биоразнообразие, борба с климатичните промени и т.н. за институционално определени и задължителни за агентите. **Публичното договори за подпомагане** на земеделските производители също включват като задължително условия „снабдяването на определени екосистемни услуги“ - спазване на определени минимални еко-стандарты (кръстосано съответствие), поддържане на земеделските земи в добро агрономическо състояние (дори и при необработване за продължително време), опазване на биоразнообразието, грижи за благосъстоянието на животните, и т.н.

#### - Договор за заем.

Този тип договор урежда *временен трансфер на право на собственост върху определено количество пари (паричен заем) или продукти (заем в натура) срещу заплащане или не определена цена (лихва)<sup>15</sup>*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани със снабдяване на необходимите финанси, суровини и материали на фермата, и за реализация на нейната продукция и услуги. За разлика от договора за наем длъжникът не е задължен да върне идентичните пари или продукти, които е заел, а същото *количество* на заетите активи. Най-често тази сделка е свързана с плащането на някаква лихва над количеството на заема, но по различни причини (други изгоди, нормативна уредба, идеология и т.н.) се практикува и безлихвен заем.

В съвременните условия най-разпространен е **Договорът за паричен заем** от търговска банка, частно лице или фирма. Поради голямата „гъвкавост“ на парите контролът върху тяхното използване от страна на кредитора е много труден (включително и

<sup>14</sup> Много от екосистемните услуги изискват съвместни действия на фермите в даден район, воден басейн, агро-екосистема и т.н. за постигане на положителен ефект.

<sup>15</sup> „С договора за заем заемотелят предава в собственост на заемателя пари или други заместими вещи, а заемателят се задължава да върне заетата сума или вещи от същия вид, количество и качество. Заемотелят дължи лихва само ако това е уговорено писмено“ (ЗЗД, 2021).

невръщане на заема). За да се избегне опортюнизъм на длъжника се прилага строга селекция на кандидата (изучаване на кредитната история, документи за имущественото състояние, изискване на препоръки и др.), изисква се сериозен залог, гаранции и/или насрещно финансиране. Това значително оскъпява използването на този тип договори от страна на фермера. Има много примери и за предконтрактния опортюнизъм на кредиторите от различен тип, изразяващо се в неразкрити такси и условия, водещи до нарастваща задлъжнялост и фалити на много земеделски производители.

В съвременни условия все по-често намират разпространение и други *по-ефективни* форми на даване на заем в пакет с продажба на дълготрайни активи (лизинг), *краткосрочни активи* (на изплащане или отложено плащане), *взаимнообвързан кредит срещу производство и/или изкупуване на фермерска продукция, и др.* Заедно с това се разширяват и формите на обществена интервенция във финансирането на аграрната дейност, включително и чрез предлагане на директен (публична агенция, програма и т.н.) или индиректен (търговски банки, фермерски организации и др.) преференциален или безлихвен кредит за определени дейности (модернизация на ферми, диверсификация на дейността, инвестиции в трайни насаждения и др.), типове земеделски производители (малки, полупазарни, в планински и необлагодетелствени райони, организирани и т.н.), групи фермери (млади, желаещи да стартират стопанство и др.) и т.н.

#### **- Договор за застраховане.**

Този тип договор урежда *трансфера на поемането на някакъв риск през даден период от време срещу заплащане на определена цена.* При настъпване на събития покрити с договора застрахователят плаща застрахователна премия съгласно договорните условия. Този договор е подходящ да управлява част от фермерските транзакциите, свързани с управление на риска от случайни събития, злополуки, природни бедствия и др. Рисковете, за които на пазара се предлагат защити в селското стопанство са за най-различни видове *щети на имущество, реколта, животни и хора* причинени от природни (*градушка, измръзване, буря, наводнение, пожар и др.*), *стопански (злополука), здравословни (понижена трудоспособност, болест, смърт), или социални фактори (увреждания, кражба и т.н.).*

Обикновено опортюнизъм може да се прояви от страна на застрахования фермер преди подписване на договора (неразкриване на фактичката информация за възможните рискове) или по време на неговото действие (не предприемане на мерки за намаляване на щетите когато събитието настъпи; съзнателно предизвикване на щетите за получаване на застрахователна премия). Това повишава значително цените на застраховките и ограничава използването им в аграрната сфера. От своя страна фермерите често “откриват” предконтрактния опортюнизъм на застрахователите едва след проявлението на събитието като разбират, че не всички детайли на застраховката (защитени рискове, степен на покритие на щетите, начин за констатиране на щетите, плащания, скрити условия и т.н.) са били добре разяснени при подписването на договора. Това също повишава транзакционните и съвкупни разходи на фермерите и води до ограничаване на този тип договори.

Съвременната застрахователна индустрия предлага голямо разнообразие от покрития на различни щети, включително и адаптиране към специфичните нужди на големите и (пратежоспособни) ферми. Някои застраховки са задължителни (имущество, насаждения, реколта, и т.н.) при участие в определени обществено програми и подписване на договори

за публично подпомагане от фермерите. За много от значимите рискове на фермите обаче изобщо не предлагат, могат да се намерят, и закупят застраховки като риск от липса на пазарно търсене, колебания на цените, икономическа криза, възможен опортюнизъм на партньора в договорните отношения, смяна на търговския режим и т.н. Следователно аграрните агенти се налага да проектират и използват *други договорни и частни форми*, с които за управляват (по)ефективно рисковете в икономическите си взаимоотношения и дейност (Vachev, 2013).

#### **- Договор за коалиране и съвместни действия.**

Този тип договор *регламентира правата и задълженията при коалирането на действия и/или ресурси на двама или повече агента*<sup>16</sup>. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани с обединяване на ресурси и дейности, и съвместни действия на аграрните агенти (колективно производство, снабдяване, преработка, маркетинг, лобиране и т.н.). Възможно е учредяването на разнообразни формални и неформални временни, стратегически или постоянни коалиции на аграрните агенти – за управление на ресурси (земи, води, екосистеми и др.), за стопанска дейност (производство, преработка, и търговия на фермерска продукция, генериране на био, слънчева и др. енергия, оползотворяване на отпадъци, колективно договаряне и т.н.), за екологическа, иновационна, образователна и др. дейност в общ интерес и за защита на интересите на членовете. Редът за образуване на различните типове формални коалиции се определя от различни закони – Търговски закон, Закон за кооперациите, Закон за юридическите лица с нестопанска цел и др.

*Членовете на коалицията* разменят помежду си определени права свързани със собствеността, контрола и разпореждането на определени ресурси, управлението на коалицията, разпределението на доходите и другите изгоди от дейността, периодът за коалиране, начините за разширяване на коалицията и прекратяване на членството и т.н. В зависимост от целите могат да се създават различен *тип коалиции* – неформални партньорства (обединяване на ресурсите и/или дейността), кооперативи (не целящи печалба), фирми (целящи печалба), асоциации (за колективни действия) и т.н. Традиционната (неокласическа) икономика изучава този тип договори-организации като перфектно работеща „черна кутия“, която адаптира своето поведение в зависимост от движението на пазарните цени. Новата институционална икономика, разглежда различните видове организации този тип договори като алтернативни структури в общата система на аграрно управление, и прави оценка на тяхната сравнителна ефективност и разходи за агентите. При това тя изучава фермата и другите аграрни организации като сложна мрежа от вътрешни и външни договори (Nexus of contracts), чрез която аграрните агенти оптимизират поведението, дейността и взаимоотношенията си в конкретната социално-икономическа, институционална и природна среда.

При договорите за коалиране и съвместни действия най-често съществува риск от *пост-контрактен опортюнизъм*, когато някой член(нове) не изпълнява задълженията си към общата организация или пък я използва неправомерно от нея в свой частен интерес. За да се избегне този риск обикновено се подбират партньори с високо доверие (семеини членове, близки приятели и т.н.), ограничава се броя на коалиционните членове (взаимният

---

<sup>16</sup> С договора за дружество две или повече лица се съгласяват да обединят своята дейност за постигане на една обща стопанска цел (ЗЗД)

контрол на опортюнизма става възможен), изисква се дялово участие в капитала и риска на организацията, и др. При коалиции с *отворено членство* (кооперативи, фирми) се проектират ефективни механизми за управление (управленческа структура), стимулиране на участниците (преференции към работещи в коалицията членове), и за непосредствено участие на членовете в управлението и контрола на коалицията. Въпреки това обаче, след като организацията е създадена, тя има „свой живот“ и нерядко се отдалечава от интересите и контрола на редовите членове (разделяне на собствеността от управлението). Освен това, някои от правилата на коалициите за съвместни действия в селското стопанство (професионални стандарти, норми и „кодове“ за поведение, и т.н.) са препоръчителни или „доброволни“. Това е свързано с ниската ефективност на подобни сдружения по отношение на природозащитна, екологична и др. дейност, които изискват определени „колективни действия“ за реализиране на желания положителен ефект.

При големи коалиции с отворено членство широко се проявява и *пред-контрактен опортюнизъм* „*безплатна езда*“. Тъй като формирането и развитието на подобни коалиции е свързано със значителни разходи (за инициране, учредяване, регистриране, организационно укрепване и т.н.) не съществуват стимули за участие в този процес. Ако организацията обаче се окаже успешна, тогава желаещите да се включат и ползват изгодите от изградената коалиция съществено нарастват. Освен това, тези организации са свързани и с проблеми, свързани с „разделяне на собствеността от управлението“, поради което има много малко примери за подобни бизнес организации в аграрната сфера (многочислени кооперативи и агрокомпании, дружества със пазарно търгуващи се дялове и акции и т.н.). През последните три десетилетия се правят много усилия за подпомагане (от държавни, международни, неправителствени и частни организации) иницирането и развитието на колективни организации на земеделските производители от различен тип -отраслови, браншови, регионални и др. организации, кредитни, маркетингови и др. кооперации, групи на производители и т.н. В съвременните условия обаче не съществуват много добри примери за ефективни и устойчиви организации в аграрната сфера.

### 3. Процесът на договаряне и изпълнение на аграрните договори

Процесът на договаряне и изпълнение на договореностите е важен елемент на икономическия анализ на аграрните договори. За агентите съществува определен потенциал за получаване на взаимни изгоди от споразуменията, като различните етапи на договорния процес са свързани със значителни транзакционни и съвкупни разходи за всяка от страните. В конкретните социално-икономически, институционални и природни условия, отделните типове договори дават различни възможности на аграрните агенти да оптимизират изгодите и разходите на взаимоотношенията със снабдители, купувачи, заинтересовани страни, обществени агенции и т.н. Изборът на (най) ефективна форма на договор има „допълнителна“ икономическа ценност за агентите. Поради това, идентифицирането на абсолютните и сравнителни предимства и недостатъци на различните типове договори, на свързаните с тях транзакционни разходи в процеса на договаряне и изпълнение на споразуменията, и на критичните фактори на управленческия избор е основен момент на икономическо изучаване.

Управлението на договорните отношения на фермата обикновено включва следните елементи: идентифициране на нуждите от договорни отношения, избор на договорна форма, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготвяне и подписване на договор, изпълнение и контрол на договора, адаптация (предоговаряне) в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузите на договора, приключване или прекратяване на договора, възобновяване на договора. Най-напред, фермерският менажер следва да идентифицира своите нужди за взаимоотношения с други агенти - снабдители на природни ресурси, труд, финанси, купувачи на продукция и т.н. Те произтичат от плановете и анализите за развитие на стопанството и на отделните му функционални области (производство, финансиране, маркетинг и т.н.), а така също от оперативните потребности на бизнеса. Така например, в процеса на стратегическото планиране се установява, че ще е необходима допълнителна земя за разширяване на фермата. Оценката на формите за снабдяване със земя установява, че дългосрочната аренда ще бъде най-ефективна за развитието на даденото стопанство. Следователно, пред менажера стои задачата да намери подходящ поземлен собственик, с който да договори арендите условия. Също така, нарастването на цените на горивата често налага намиране на допълнително външно финансиране, което изисква разширяване на договорните отношения. Става наложително „снабдяване“ на необходимите средства посредством заем от частно лице, фирма, банка, кооператив, или дължина програма; намиране на субсидиращ агент, съинвеститор и т.н. В зависимост от конкретните условия може да се окаже ефективно някое от тези или комбинация на няколко от посочените алтернативи за договаряне.

На второ място, когато са установени нуждите от определен тип взаимоотношения с други агенти (например, необходимост от външно снабдяване с материали, фуражи и т.н.), следва да се определи най-ефективната форма за тяхната организация. Най-често, фермерът

може да избира между няколко алтернативи за взаимоотношения – мимолетна размяна на свободния пазар, дългосрочен договор, коопериране и т.н. Например, потребността на животновъд от фуражи за животните, може да се задоволи с мимолетен договор за покупка от свободния пазар, с дългосрочен договор за снабдяване от определен доставчик, посредством договор за наемане на земеделска земя и работници за вътрешно производство на фуражи, участие в кооперация за съвместно производство или снабдяване с фуражи и т.н. Обикновено алтернативните форми имат различни предимства и недостатъци – дават различни изгоди за фермата, имат нееднакви разходи за организация, предоставят различна възможност за адаптация, свързани са с нееднаква степен на риск и т.н. Така например, пазарната реализация на продукцията (тържище, борса) е свързана с ниски разходи за договаряне и дава свобода на фермера да подменя нежелания партньор или пазар. Тази форма обаче, нерядко е свързана с голям риск от голямо колебание на цените, липса на търсене, и нестабилност на дохода. Следователно, стои задачата за оценка на практически възможните форми на договорни отношения и избор на най-ефективната форма за стопанството.

Трето, след като е избрана договорната форма стои нелеката задача да се намери подходящ партньор за размяна. Обикновено различните агенти имат нееднакви качества – различна мениджърски и договорни умения, нееднаква възможност за изпълнение на договорните задължения, различаваща се готовност за взаимноизгодно сътрудничество, нееднаква репутация и т.н. “Персоната” на партньора е особено важна за дългосрочните взаимоотношения, които най-често са свързани с голяма неопределеност, необходимост от адаптация, конфликтни ситуации, и нужда от кооперация на страните. Така например, при сключване на постоянен трудов договор се предпочита работник или специалист с “добро име”; при договор за продажба се избягва некоректен купувач с “лоша репутация”; сдружаване се прави с близки роднини и приятели и т.н. Търсенето и намирането на добър партньор(и) за договаряне е изключително важно и отнема немалка част от времето на менажера.

Четвърто, след като е намерен потенциален партньор(и) следва подробно да се договорят условията на размяната – да се спазарят цени, срокове, начини за плащане, неустойки и т.н. Този етап е изключително важен тъй като в голяма степен предопределя ефективността на договорните отношения като цяло. Така например, ако в договора за наем на земя (имущество) не е уточнен срок или условия на прекратяване, това може да доведе до големи загуби на дългосрочни вложения (трайни насаждения, подобрения на почвеното плодородие и т.н.) на стопанството. Също така ако изпълнението на договора е свързан със значителни допълнителни разходи (ръчно или зелено бране, сортиране, специален амбалаж), а не са договорени съответни компенсации, това може да се отрази чувствително на ефективността.

Пето, подготовката и подписването на договора е важен елемент на управлението на договорните отношения. Много от договорните отношения на фермата не са свързани с необходимост от писмен договор – покупка на материали и горива, сезонно наемане на земя

и работници, продажба на продукцията на пазара и др. Когато условията на договора са прости и ясни, преждевременното му прекратяване не е свързано със значителни разходи, и партньорите си имат високо доверие, писменото оформяне е само свързано с допълнителни разходи. Устните договорености обаче имат сериозни недостатъци (различно последващо тълкуване от страните, възможност за неизпълнение на условията, невъзможност за оспорване пред трета страна), които често правят необходим писмения договор. При някои форми на договори (покупко-продажба на земи и недвижимо имущество, учредителен договор на фирма или кооператив, трудов договор, дългосрочна аренда на земя) писменото оформяне и нотариалната и/или административна регистрация е задължителна.

Писменият договор е особено важен за по-сложните и дългосрочни взаимоотношения на фермите с другите агенти. Той трябва да отрази прецизно (недвусмислено) всички договорени права и задължения на всяка от страните - законен представител, предмет, срокове, плащания, оспорване, начин на приключване или прекратяване. Това подпомага изпълнението и контрола на договореностите, прави възможно оспорването на правата пред и санкционирането им от трета страна (независима експертиза, локална и държавна администрация, съд, полиция). Направените разходи през този етап са обосновани, тъй като се елиминира рискът и гарантира ефективността на договорните отношения (точно изпълнение на клаузите, защита на инвестициите, прецизен контрол, компенсации при неизпълнение). Поради важността на доброто оформяне на договора и необходимостта от съобразяване с ред нормативни изисквания често се налага ползването на „скъпи“ консултация с по-опитни фермери, бизнес експерти, юристи и др.

Шесто, практическото изпълнение и контрол на договорите е много важна част, която често е свързана със значителни разходи на фермите - за организация на изпълнението на поетите задължения, за контрол на (не)изпълнение на задълженията на партньора и т.н. Така например, за болшинството от менажерите на българските ферми контролът на наетата работна сила и качествено изпълнение на договорените услуги (напоояване, обработки, прибиране на реколтата) заема голяма част от общите им усилия и време.

Седмо, в процеса на изпълнение на договорите могат да настъпят съществени изменения (промяна на цени, провал на реколтата, реорганизация или ликвидация на някоя от страните), които да наложат предоговаряне на поетите договорености. При добро желание на двете страни, адаптацията към новите условия може да се постигне лесно и безразходно. Не са редки ситуациите обаче, когато някоя от страните допълнително печели от новата обстановка и не желае промяна на предварително направените договорености.

Осмо, много често договорните условия не се тълкуват еднакво от страните и/или не се прилагат съгласно споразумението. Това може да бъде резултат от липсата на писмен договор, лошото (непълно, двузначно, общо) формулиране на клаузите на договора, или нежелание (невъзможност) на някой от партньорите да изпълни поетите задължения. При добро желание (или интерес) на страните възникващите в процеса на изпълнение на договора конфликти могат лесно да се разрешават от партньорите. Много често обаче, се



налага оспорване на правата на някоя от страните на договора пред трета страна - независим експерт, арбитраж, съд, държавен орган и др. Разрешаването на някои от споровете може да е свързано със значителни разходи (за експертизи, адвокати, съдебни такси; финансови или производствени загуби) и проблеми за изпълнение на договореностите (нарушаване на сроковете, нежелание за сътрудничество, преждевременно прекратяване). За повишаване на ефективността на по-сложни договорни отношения страните се налага да инвестират време за по-прецизно формулиране на клаузите на договора при неговото съставяне, а така също да включват на защитни механизми и „икономически залози“ (авансово плащане, съвместно финансиране на рискови вложения, обвързване на заплащането на труда с крайните резултати) за стимулиране на сътрудничество на партньора.

Девето, всеки договор следва да регламентира начин за приключване или продължаване, по който страните слагат край или възобновяват договорните си отношения (протокол, срок на действие, плащаня и т.н.). Доброто приключване на договорите е изключително важно, тъй като то довежда докрай започнатата работа (например, подсигуриране на банков кредит и цялостно връщане на заема), и освобождава партньорите от всички поети задължения. Заедно с това то създава добра репутация на страните за надежден партньор, което улеснява бъдещите договорни отношения между тях и с трети страни. Всеки договор трябва да предвиди и условията за прекратяване на споразумението - срок за предизвестие, приемане, компенсации и т.н. В осъвременените условия много от договорите се налага да бъдат преждевременно прекратени поради промяна на нуждите на страните, невъзможност за изпълнение, еволюция на социално-икономическите, институционални, природни и др. условия и т.н. Това може да е свързано със значителни разходи (за съдебни дела, неустойки, загуби в производството и доходите), ако не са предвидени специални защитни клаузи в споразумението.

Икономическите договори са средство за координация и управление на транзакциите между фермерските предприемачи със собствениците на природни, трудови, финансови и т.н. ресурси, продавачите на земеделска техника, материали, услуги и т.н., и купувачите на фермерска продукция и услуги. „Рационалните“ аграрни агенти (би трябвало да) проектират или избират такива форми за управление на своите взаимоотношения с другите агенти и организация на своята дейност, които *минимизират техните транзакционни разходи и максимализират транзакционните изгоди* (Башев, 2012). Формата, която минимизира транзакционни и съвкупни разходи и максимализира транзакционните и съвкупни изгоди в договорния процес ще бъде най-ефективна и устойчива.

Понякога разходите за транзакция се определят лесно, тъй като са обект на самостоятелно счетоводно отчитане или могат да се обособят без особени усилия. Достатъчно точно могат да се установят например разходите за регистрация и нотариални заверки, агропазарна информация, реклама, комисионни и такси за реализация на продукцията на пазара на едро или търговски посредник, членски вноски в професионални организации, водене на дела, охрана на имуществото, подкупи, загуби от неефективни транзакции (кражби, измами, провалена продукция). Голяма част от разходите за

транзакция в аграрната сфера обаче е трудно (прекалено скъпо) или невъзможно да се обособят и отчетат. В тази група спадат разходите за намиране на добър партньор, договаряне, контролиране на изпълнението на договореностите, развитие и функциониране на коалиции, взаимно свързани транзакции, нереализирани или провалени сделки и др. Често е трудно да се отделят транзакционните от традиционните производствени разходи – например докато работи, фермерът контролира и наетата работна сила; по време на транспортиране на суровините или продукцията той договаря продажбата на продукцията.

Освен това, поелементното сравнение на транзакционните разходи невинаги дава представа за ефективността на договора, тъй като често алтернативната форма понижава един тип, но увеличава друг тип разходи за транзакция. Например, при преход от външна (пазарна услуга или продукт) към интегрирана форма (наемане на работна сила, земя и др.) се намаляват разходите за информация (преодоляване на неопределеността), предоговаряне и текуща адаптация при всяка промяна на условията за размяна, защита на инвестициите от външен опортюнизъм и т.н. Същевременно се повишават разходите за вътрешно управление - вземане на решение, дирижиране, контролиране и стимулиране на наетия труд и др. Освен това част от транзакциите се управляват не чрез “чисти”, а чрез комплексни или взаимнообвързани договорни форми – например, снабдяване на материални активи “в пакет” със снабдяване на ноу-хау и услуги; общо снабдяване на материални активи и кредит; кредитиране на производството срещу насрещен маркетинг на продукцията и т.н.

Най-често се налага използването на друг подход за оценка на сравнителната ефективност на процеса на договаряне и различните договорни форми - посредством *Сравнителен структурен анализ* (Discrete structural analysis). Тъй като е прекалено трудно или невъзможно да се определят абсолютните транзакционни разходи за отделните форми, анализът се насочва към оценка на сравнителните разходи на възможните алтернативи. Количественият подход за оценка се заменя с качествен (структурен) анализ и индиректна оценка на разходите за транзакция. Всъщност, икономически интерес представляват не абсолютните разходи за транзакция в различните форми, а договорът с най-ниски сравнителни разходи за даден вид транзакция (Williamson, 2005).

„Критичните измерения“ на транзакциите, или факторите, които определят вариацията на транзакционните разходи в конкретната икономическа, институционална и природна среда са идентифицирани като: честота (Frequency) на транзакциите с един и същи партньор; неопределеност (Uncertainty), свързана с транзакциите; специфичност на активите (Asset Specificity) за поддържане на определена транзакция; и присвояемост (Appropriability) на правата по транзакциите<sup>17</sup>. Когато *повторяемостта на транзакциите между едни и същи партньори* е висока, тогава страните имат общ интерес да запазят и намалят разходите за взаимоотношенията (избягване на опортюнизъм, изграждане на репутация, въвеждане на стимулиращи и адаптационни механизми, форми за разрешаване на споровете и т.н.). Тук запазването на отношенията с определения партньор/и и разработването на специална договорна форма имат голяма икономическа ценност. Ето

---

<sup>17</sup> Първите три фактора са детерминирани от Williamson (2005), четвъртият от Башев (1998).

защо страните се въздържат от опортюнизъм, чието констатиране се “наказва” чрез подмяна на партньора с негови конкуренти (загуба на бъдещ бизнес). Освен това разходите за развитието на специална частна договорна форма за улесняване на двустранната или многостранната размяна могат ефективно да се възвърнат чрез честа размяна. Например, продажбата на мляко не се договаря “след всяко доене”, а се подписва дългосрочен договор за изкупуване; заплащането на труда не се договаря “за всяко осчетоводяване” на фермерската дейност, а се наема счетоводител на постоянна работа; участва се в снабдителски или маркетингов кооператив за да се реализират икономии на размери или мащаби при повтарящи се трансакции, и т.н.

Когато трансакциите са *случайни (единични)*, тогава възможността за опортюнистично поведение е голяма, тъй като измамата не може лесно да се накаже (репутацията пред определения партньор е без значение). При нарастване на неопределеността, свързана с трансакциите, разходите за тяхното осъществяване и защита се увеличават (за преодоляване на информационния дефицит, предпазване от риск и др.). Ограничената рационалност е критична, възможен опортюнизъм и агентите предпочитат такива договорни форми, които намаляват трансакционната неопределеност. Докато част от риска може да се намали или елиминира чрез производствено управление или чрез пазарна форма (закупуване на застраховка), по-голямата част от трансакционния риск налага използването на специални частни форми – търговия с произходи, предоставяне на гаранции, използване на дялова рента или заплащане на базата на резултат, изискване на икономически залог (например, задължителна ипотека при предоставяне на кредит), участие в кооператив за снабдяване или маркетинг, пълна интеграция на трансакциите.

Когато трансакциите с даден партньор са инцидентни, не са съпроводени със специфични вложения и частната присвояемост на правата е висока, тогава най-ефективна договорна форма е безличната пазарна размяна – стандартен договор за покупко-продажба на стоки, земя, имущество, услуги и т.н. Трансакционните разходи стават особено големи, когато трябва да се ангажират *специфични активи за взаимоотношенията с определен партньор*. В този случай не е възможна смяна на партньора за трансакция (алтернативно използване на активите) без съществена загуба на стойността на вложенията. Специфичните (зависимите) инвестиции<sup>18</sup> са “закопани” в отношенията с определен купувач или продавач, и не могат да се възвърнат (рентират) чрез безлични пазарни трансакции („личността на партньора“ е от определящо значение). Ако трансакцията не се осъществи, преждевременно прекрати (преди края на ефективен живот на вложенията) или се предоговорят по-неблагоприятни условия (след изтичане на договора и преди пълното изхвърляне на активите), е невъзможно безразходно алтернативно използване на специфичните активи (загуба на ценност). Например, инвестициите в производството на биомляко са силно специфични за трансакциите с единствен биомлекопреработвател в

---

<sup>18</sup> Специфичността не е технологична, а икономическа характеристика на инвестициите. В зависимост от специфичните социално-икономически условия едни и същи активи могат да бъдат с различна степен на специфичност.

страната, и не могат да бъдат ефективно управлявани чрез мимолетен пазарен контракт. Следователно специфичните инвестиции трябва да бъдат защитени от специална форма като дългосрочен или взаимосвързан договор, с приемане на залог, съвместна инвестиции, частична или пълна интеграция.

Дори и случаите когато преди или в процеса на договаряне е имало ситуация на свободна конкуренция, множество доставчици и възможност за безразходна смяна на партньора („универсалност“ на инвестициите), след подписването на договора, при неговото изпълнение (извършване на вложенията за поддържане на отношения с определен партньор) и възобновяване, имаме ситуация на „*двустранна размяна*“ (Bilateral exchange) - активите са в ситуация на висока специфичност. Процесът на договаряне и изпълнение на договореностите е свързан с *Фундаментална трансформация* (The Fundamental Transformation), в резултат на която активите се оказват заключени в отношения с определен агент (Williamson, 2005). При висока *симетрична (капацитетна, продуктова, времева, териториална и т.н.) зависимост на активите* на контрагентите („режим на двустранна търговия“) съществуват силни стимули на двете страни за развитие на специална частна форма. При *голяма едностранна (асиметрична) зависимост* обаче уязвимата страна (изправена пред мини- или пълен монопол) трябва да защити инвестициите от възможен опортюнизъм (поведенческа неопределеност или „определеност“) чрез интеграция на транзакциите (вътрешна организация, съсобственост, коопериране) или с взаимосвързан договор, разменяне на икономически залог, развитие на коалиция за противопоставяне на асиметричната зависимост (сдружение за договаряне на цени, лобиране за държавна регулация и др.).

Транзакциите се затрудняват особено много, когато *присвояемостта на правата върху продукт, услуга или ресурс* е ниска. „Естествена“ слаба присвояемост имат повечето интелектуални продукти в земеделието като: агропазарна информация, агрометеорологична прогноза, нови технологии и сортове и т.н. В тази група трябва да се включат и всички продукти и дейности със значителни положителни или отрицателни косвени ефекти (Externalities). Например, борбата с градоносните облаци или с нашествието на скакалците е с ниска присвояемост за снабдителя на тази услуга, тъй като независимо дали заплащат, или не всички фермери в района потребяват резултата от услугата. Инвестициите в създаването на нова технология са с ниска присвояемост, тъй като тя може да се внедри с еднократно закупуване или безплатно придобиване от съсед, приятел в научно-изследователски институт, на черния пазар и т.н. При продукти с ниска присвояемост на правата възможността за нежелана пазарна и частна размяна е голяма, а разходите за защита (подсигуряване, установяване на измамата, оспорване и др.) на частните права и инвестиции са изключително високи. Поради ограничената рационалност разходите за защита, констатиране, доказване, и санкциониране от трета страна (съд) на нежеланата размяна са много големи. За транзакции с ниска присвояемост разходите и изгодите са независими за индивидуалните участници. Ето защо агентите или ще свърхпроизведат (негативни косвени ефекти), или ще недоорганизируют подобни дейности

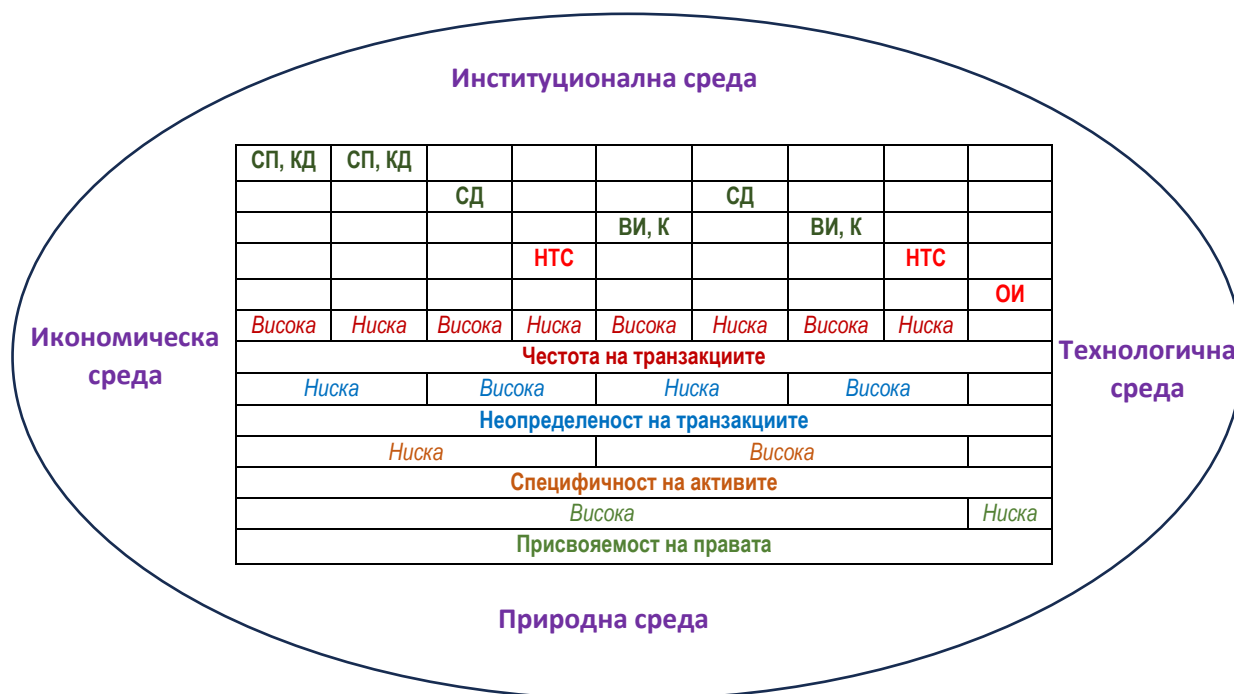
(позитивни косвени ефекти), ако те не се управляват от ефективна частна или хибридна договорна форма – кооперация, стратегическо сдружение, дългосрочен договор, търговска тайна, обществена подкрепа и др.

Следователно, следва да се направи оценка на ефективният потенциал на алтернативните договорни форми: да намалят ограничената рационалност на агентите и неопределеността по отношение на транзакциите; за присвояване и защита на абсолютните и договорните права (и свързаните частни изгоди и инвестиции) от възможен опортюнизъм; да възстановяват еднократните/дългосрочните разходи свързани с договорите посредством висока повторяемост на транзакциите; да експлоатират икономия на размери и мащаби на специфичен капитал и т.н. Отделните договорни форми имат различни сравнителни предимства и недостатъци да максимизират изгодите и минимизират разходите за транзакции със специфични критични измерения. По принцип вътрешната интеграция е с предимство за управление на транзакции с голяма неопределеност и висока специфичност (зависимост) на активите, тъй като понижава ограничената рационалност и защитава инвестициите от външен опортюнизъм. Обратно, транзакции с голяма определеност (ограничената рационалност няма значение) и универсалност на активите (опортюнизъм не може да се прояви, защото транзакцията може да е с друг партньор без допълнителни разходи) могат да се управляват чрез свободния пазар (мимолетен или стандартен договор), без да се налагат разходи за развитие на специална договорна форма.

Специална договорна форма е ефективна само за транзакции с висока честота между едни и същи партньори, тъй като единичните (случайни) транзакции не дават възможност за възстановяване ("откупване") на вложенията за развитие на специално частно управление (механизми за координиране, стимулиране, разрешаване на спорове; формална регистрация и т.н.). Най-накрая, пазарни и специални договорни форми за подходящи за транзакции с висока присвояемост, защото е възможно изцяло да се възстановят инвестираните средства при размяна. При ниска присвояемост на транзакциите частните права върху ресурсите не могат да се защитят (нежелана размяна), или пък се санкционират с изключително високи разходи. Поради това за транзакции с подобни характеристики се налагат или хибридни (смесени държавно-частни, квази-обществени), или изцяло обществени форми на управление – обществен договор (Public contract), обществена регламентация (Public Order) или обществено снабдяване (Public provision).

Тъй като транзакциите имат различни критични характеристики, а управленските (договорните) форми са с различни сравнителни предимства, "транзакциите (които се различават със своите атрибути)", трябва да се "привеждат в съответствие с управленските структури (които се различават по отношение на разходи и компетентност) по дискриминационен (основно икономизиращ транзакционните разходи) начин" (Williamson, 2005). В конкретната социално-икономическа, институционална, технологична и природна среда в която функционират агентите, в зависимост от *комбинацията на специфичните характеристики* на всяка отделна или клас транзакции ще съответства различна най-ефективна форми за договорно управление (Фигура 3).

**Фигура 3. Принципни форми\* за управление на аграрните трансакции**



\*Свободен пазар (СП); Класически договор (КД); Специален договор (СД); Вътрешна интеграция (ВИ); Коалиция (К); (Необходимост от) Намеса на трета страна (НТС); (Необходимост от) Обществена интервенция (ОИ)

*Източник:* автора

Аграрни трансакции с добра присвояемост на правата, висока определеност и универсален характер на инвестициите (партньорът може да бъде сменен по всяко време без значителни разходи) могат да бъдат ефективно осъществени на свободния пазар чрез мимолетни или класически договори. Тук организацията на трансакциите със специална договорна форма или вътре във фермата би била свързана само с допълнителни разходи, без да доведе до някакви трансакционни изгоди. Повтарящи се трансакции с ниска специфичност на активите и висока неопределеност и присвояемост могат да бъдат ефективно управлявани чрез специален договор. Рамковият договор за управление на отношенията (Relational contract) се използва, когато подробните условия на трансакцията не са предварително известни в изходния момент (висока неопределеност) и се договаря рамката (взаимните очаквания) вместо детайлна спецификация на задълженията. Партньорите се (само)органичават от опортюнизъм и са мотивирани да разрешават възникващите трудности и да продължат взаимоотношенията (ситуация на честа двустранна търговия). Освен това не съществува голям риск, тъй като инвестициите могат лесно и безразходно да се пренасочат към друго ползване или ползватели (няма специфични

активи). Специалната договорна форма е също ефективна за редки трансакции с ниска неопределеност, висока специфичност и присвояемост. Тук зависимите инвестиции могат да бъдат защитени чрез договорните клаузи, тъй като съответните задължения на партньорите се дефинират и санкционират лесно при всички възможни обстоятелства (липса на неопределеност). В случая редкият характер на трансакциите не оправдава интернализирани в рамките на фермата.

Трансакции с висока честота, неопределеност, специфичност/зависимост на активите и присвояемост трябва да се организират във фермата (вътрешна организация, основана на собственост). Например мениджърските и технологичните знания (опознаването на животните, качествата на обработваемите земи) най-често са високо специфични за дадена ферма и тяхното снабдяване се управлява чрез постоянен трудов договор, комбиниран с права на собственост (в продукта, активите). Дългосрочните инвестиции в земята трябва да се правят на собствена/или арендувана за продължителен период земя, а не на сезонно наета (висока специфичност по отношение на разположение и продукт). Всички “критични” за фермата материални активи са вътрешноорганизирани – производство на фураж за животните, основни машини, снабдяване с вода за напояване и др. Докато универсалните активи могат да се финансират ефективно чрез пазарна форма (банков кредит), високоспецифичните инвестиции се правят единствено чрез вътрешно финансиране (собствени средства, продажба на дялове, джойнт венчър). Ако специфичният и специализиран капитал не може да бъде ефективно организиран вътре във фермата (икономията на размери или мащаби да е реализирана, финансирането да е осъществено), тогава е необходимо да се използва ефективна външна форма/и за управление – групова ферма, съвместна собственост, взаимосвързана организация, коопериране, лобиране за обществена интервенция.

Ако съществува висока взаимна зависимост на активите (капацитетна, технологична, време за доставка, разположение, произход/бренд) с партньор от снабдителната и/или хранителната/преработвателната верига, тогава не е трудно да се управляват трансакциите чрез договорната форма (силни взаимни интереси за коопериране и ограничаване на опортюнизма). В България например широко използвани са ефективни договори за доставка/снабдяване между фермите и преработвателите в млечното, месното, винарското и биологичното производство (симетрична зависимост). Много често фермерите са изправени пред едностранна зависимост и имат нужда от ефективна (основана на собственост) организация за защита на интересите си. Трансакционните разходи за формирането и поддържането на подобна колективна организация обикновено са високи (голяма коалиция, различни интереси на членовете, опортюнизъм от тип “безплатна езда”) и тя е или неустойчива, или изобщо не възниква. Това създава сериозни проблеми за ефективността и устойчивостта на индивидуалните ферми – липсващи пазари, монополна/полумонополна ситуация, невъзможност да се индуцира обществена интервенция.

Сериозни транзакционни проблеми възникват, когато условието за специфичност на активите съвпада с високата неопределеност, ниската честота и добрата присвояемост. Тук разработването на специална управленска структура за частна транзакция е неоправдано, специфичните инвестиции не се правят, а дейността не се осъществява в ефективен размер (провал на пазара и провал на частния договор). Подобни трудности се срещат и за редки транзакции с висока неопределеност и присвояемост. Във всички тези случаи е необходима *намеса на трета страна* (частна, обществена, неправителствена организация и др.) за подпомагане, арбитраж и регулация с оглед да направи транзакциите по-ефективни или изобщо възможни. Изобретена е и особена тристранна форма, каквато е **Неокласическият договор** (Neoclassical contract), който регламентира участието на третата страна и управлява транзакции с висока неопределеност и специфичност на активите и ниска честота. Безпрецедентното развитие на специалните произходи, биологичното фермерство и системата fair-trade са добри примери в това отношение. Съществува нарастващо потребителско търсене (премия) за биологични, оригинални и “справедливо” произведени и търгувани продукти. Въпреки това тяхното снабдяване не може да се осъществи, докато не се изгради ефективно тристранно управление, включващо независима сертификация и контрол.

Когато присвояемостта, свързана с транзакциите или дейността, е ниска, няма чиста пазарна или договорна форма за ефективна защита и осъществяване на дейността. Респектирането на правата на другите (избягване на нежелана размяна) или даването на допълнителни права на другите могат да се управляват от добрата воля или проява на благотворителност на индивидуални агенти и неправителствени организации. Развиват се например многообразни доброволни екоинициативи, водени от предпочитанията за екопроизводство на фермерите, конкуренцията или в отговор на обществения натиск за добро екоуправление. Доброволните инициативи обаче рядко удовлетворяват цялостното обществено търсене, особено когато изискват значителни разходи. Могат да се използват и някои частни форми при условие, че съществува висока честота и взаимната зависимост на активите като: устни договорености, взаимосвързана организация, двустранни или колективни споразумения, кооперативи със затворено членство, кодове за професионално поведение, сдружения, или вътрешна интеграция. Възникването на специални (частни) многочислени организации за разрешаване на проблема с ниската присвояемост (и задоволяване на цялото обществено търсене) обаче е много бавно и скъпо, и те са неустойчиви в дългосрочен план. Необходима е интервенция на обществото като трета страна, за да направи подобна дейност възможна или по-ефективна - обществена организация, обществен договор, задължителни такси, въвеждане на нови права на собственост и др. Например, снабдяването с екосистемни услуги от фермери не може да се управлява чрез частни договори с индивидуалните потребители поради ниска присвояемост, висока неопределеност и редък характер на транзакциите (големи разходи за пазарлъци, изготвяне на договорите, заплащане от потенциалните потребители, оспорване и т.н.). Снабдяването на екоуслугите е много скъпо (производствени и организационни



разходи) и едва ли може да се осъществи на базата на доброволна дейност. Финансовото компенсиране на фермерите от желаещите потребители чрез чисто пазарна форма на покупко-продажба (такса, премия) е също неефективно поради високата информационна асиметрия и огромните разходи за санкциониране. Тристранна форма с директно участие на обществото прави тези транзакции ефективни - от името на потребителите държавна агенция договаря с фермерите публичен контракт за екосистемни услуги, координира дейността на различните агенти, предоставя обществено заплащане за услугата и контролира изпълнението на договорните условия.

## **5. Договорен ред и усъвършенстване на договорните отношения в селското стопанство**

Важен елемент от икономическия анализ е идентифицирането на доминиращата структура и фактори на използваните договори като цяло, и в отделни подотрасли на селскостопанското производство, в различни райони на страната, типове на фермерство, и т.н. Това е специфичният краен резултат от процесът на договаряне между аграрните агенти и аграрното управление като цяло, и показва състоянието и развитие на пазарните отношения, разпространението и многообразието на договорни форми, и степента на вертикалната и хоризонтална интеграция в аграрния и свързани сектори. Този анализ дава пълна представа как се управлява аграрната сфера и за съществуващия пазарен, договорен, частен, колективен и обществен ред в отрасъла. Той също така позволява да се оцени потенциала, ефективността, и ограниченията за развитие на пазарните и договорни отношения в селското стопанство; спецификацията на критичните фактори, които способстват или затрудняват тяхното развитие и разширяването на аграрните договори; и оценката на състоянието, динамиката и перспективите на ефективно и устойчиво развитие на различните типове ферми, колективните форми „извън фермерските врати“, и селско стопанство като цяло. Освен това, сравнителен анализ с подобни изследвания в миналото (Башев и Терзиев, 2002) дава възможност да се оцени как се развива договорната структура и аграрно управление в условията на европейска интеграция и прилагане на ОСП на ЕС.

Основните видове договори използвани от българските ферми в снабдяването на необходимите активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите, установени с проучване на литературата в тази област и непреставителни дълбочини интервюта с менажери на земеделски стопанства, са обобщени на Фигура 4.

**Фигура 4. Основни видове договори използвани от българските ферми в снабдяването на активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите**

Функционална област на фермата	Основни договорни форми			
	<i>Пазарен договор</i>	<i>Специален договор</i>	<i>Коалиционен договор</i>	<i>Обществен договор</i>
Снабдяване със земя и други природни ресурси	Покупка Краткосрочен наем	Дългосрочна аренда с фиксирана рента Дългосрочна аренда с подялова рента Дългосрочна аренда с пазарна рента	Коопериране Партньорство	Аренда на държавни земи Аренда на водоеми и напоителни системи
Снабдяване с труд	Дневно наемане Сезонно наемане	Постоянен трудов договор с фиксирано възнаграждение Постоянен трудов договор с възнаграждение обвързано с крайните резултати	Партньорство Коопериране	
Снабдяване с краткосрочни материални активи	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор	Дългосрочен договор за доставка Договор за снабдяване в пакет с кредитиране, услуги, и/или покупка на фермерска продукция	Коопериране	
Снабдяване с дългосрочни материални активи	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор	Договор за дългосрочно наемане Договор за покупка в пакет с кредитиране (лизинг) и/или услуги (обслужване)	Партньорство Коопериране	Аренда на държавно имущество Аренда на напоителни системи
Снабдяване с услуги	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор	Дългосрочен договор за снабдяване Договор за снабдяване в пакет с други услуги, продукти или кредитиране	Партньорство Коопериране	Информация и съвети в земеделието Обучение
Снабдяване с иновации и ноу-хау	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор Безплатни консултации в системата за съвети	Дългосрочен договор за снабдяване Договор за снабдяване в пакет с материални активи и/или кредитиране	Коопериране	Научни продукти и иновации
Финансиране	Банков заем Заем от частно лице Заем от частна организация	Съвместно инвестиране Кредитиране в пакет с доставка на	Партньорство Кредитна кооперация	Държавна програма Субсидии от ОСП на база

		материални активи и услуги		използвана земя и др.
Застраховане	Покупка на застрахователна полица Покупка на “застрахователна услуга”	Застраховане в пакет с материални активи Дългосрочен договор за застраховане	Коопериране	Резервен фонд
Реализация на фермерската продукция и услуги	Продажба на дребно Продажба на едро Стандартен договор Дигитален маркетинг	Дългосрочен договор за изкупуване Взаимносвързан договор за изкупуване в пакет с кредитиране, доставка на материални активи и/или услуги Търговия с биологични, еко и др. продукти с независима сертификация и одит	Партньорство Коопериране	
Услуги с характер на колективни и публични блага	Продажба на дребно	Дългосрочен договор с частна организация Дългосрочен договор с неправителствена или др. организация	Партньорство Коопериране Колективни кодове за поведение	Обществени еко-договори Кръстосано съответствие

Източник: автора

Идентифицирането, класифицирането, характеризирането и оценката на многообразните аграрни договори използвани на съвременния етап от развитието в и техните критични (персонални, институционални, технологични и т.н.) фактори, следва да бъде предмет на самостоятелно (микро)икономическо проучване. Той трябва да се базира на налична статистическа и друга отчетна информация от държавни, професионални и др. организации, интервюта и експертизи на менажери на ферми и аграрни организации, администратори, научни работници и др. Също така следва да се правят дълбочинни интервюта с експерти и фермерски менажери, казусни изследвания на типични и иновативни стопанства, дълбочинни изследване на основни (земяделска земя и поземлена рента) и нови форми (биологично земеделие, дигитален маркетинг, и др.) на договорни отношения проучване на определени форми на и проучване на нови публикации в дадената област.

Холистичният анализ на договорните отношения в селското стопанство дава възможност да се установи не само как се управлява селското стопанство, но да се установят съществуващите (пазарни, частни, колективни и обществени) провали, и направят предложения за подобряване на институционалната среда, договорното управление и формите на обществена интервенция в аграрния сектор. Анализът на аграрните агенти от различен тип, техните характеристики и договорни нужди, и на процесът и на резултатът на аграрно договаряне и изпълнение на аграрните договори, ще позволи да се идентифицират потенциалът, проблемите и разходите (транзакционни и съвкупни) при

различни типове договори използвани в българското селско стопанство. На тази основа ще се детерминират случаите да пазарни и договорни трудности и „провали“ в ефективното управление на взаимоотношенията на фермерските предприемачи със снабдители на ресурси, услуги, купувачи, държавни организации и други заинтересовани страни, в основните функционални области на фермерско управление, в отделни подотрасли или области на аграрното управление. Освен това ще могат да се идентифицират и случаите на „обществен провал“ – когато има необходимост от намеса на трета страна (държавата, НПО и др.) в пазарните и частни отношения на агентите (определени в Фигура 3), но няма въведена ефективна (публична, колективна или частна) форма за улесняване на договорните отношения.

На базата на този анализ ще могат да се направят и препоръки за: (а) подобряване на институционалната среда и регулации за повишаване на ефективността и интензифициране на частните договори между агентите - по-добро дефиниране на частните права, по-ефективна защита, регистрация (намаляване на такси, он лайн регистраци и др.) и санкциониране на съществуващите права и правила от отговорните организации (съд, държавна администрация и др.), по-добро санкциониране и разрешаване на конфликтите на частни договори на агентите чрез съдебна система, арбитраж и др., въвеждане на нови частни и колективни права (създаване, приватизиране на обществени ресурси, дейности и функции), правила и система за тяхното санкциониране и защита, и т.н; (б) подобряване на обществените форми за интервенция в договорните отношения и в аграрната сфера – по добро информирание и обучение на частните агенти в институционалните правила и ограничения, и „договорните“ отношения и управление, обществено подпомагане на развитието на колективни форми (коалиции) за съвместна дейност, усъвършенстване на формите, ефективността (въвеждане на имитиращи пазара механизми, като общодостъпен търг и др.), контрола (включване на заинтересовани страни и бенефициенти в контрола и управлението) и прозрачността на публичните договори, разширяване на обществено-частните партньорства, и др.

Изборът на ефективните форми за обществена интервенция в пазарните и частни отношения се определя посредством сравнителният структурен анализ (Башев, 2012). След като са идентифицирани предизвикателствата (проблеми, конфликти, провали, рискове, високи частни разходи и др.) в договорните отношения и съществуващия пазарен, частен и обществен ред, се очертават нуждите от нова обществена интервенция и за включване на „държавата“ в пазарните и частни отношения на агентите. След това следва да се определят алтернативните форми за нова обществена интервенция, която може да коригира пазарния, частния и обществения провал; да се оцени тяхната сравнителна ефективност и да се избере най-ефективната от тях. Най-накрая трябва се да оцени сравнителната ефективност на избраната обществена форма по отношение на друга практически възможна форма на управление като партньорство с частния сектор, фундаментална институционална модернизация, международно сътрудничество и др.

Сравнителната ефективност на обществената интервенция трябва да се определи по отношение на потенциала за координация, стимулиране, разрешаване на конфликтите и минимизиране на разходите. Обществените форми не само подпомагат пазарните и частните трансакции, но са свързани и със значителни (обществени и частни) разходи. Важно е да се сравняват практически (технически, икономически, социално) възможните и алтернативните форми на управление. Оценка трябва да включват съвкупните разходи – директни (на данъкоплатците, подпомагачата институция); трансакционни разходи на бюрокрацията (за координация, стимулиране, контрол на опортюнизма и лошото управление); разходи за участие на индивидите (за адаптация, информиране, бумащина, такси, подкупи); за социален контрол върху и реорганизация на обществените форми (модернизация, ликвидация); алтернативни разходи за общественото бездействие.

Научният и икономически анализ на договорните отношения в аграрната сфера дава възможност за (по)адекватна оценка на състоянието и усъвършенстване на управлението им. По този начин се информират заинтересованите страни и обществеността като цяло за реалната ефективност и потенциал за подобряване на съществуващата договорна структура в аграрната сфера. Този анализ също така подобрява да се направят ценни препоръки за подобряване на системата за аграрна, статистическа и др. информация, която следва да предоставя важна информация (тип, фактори, и др.) за различните договори, използвани от аграрните агенти за управление на взаимоотношенията със снабдители, купувачи, обществени организации, и други заинтересовани страни.

## **Заклучение**

Статията се опита да докаже, че подценяваният досега икономическият анализ на аграрното договаряне и аграрните договори е необходим и единствено възможен посредством холистичен и интердисциплинарен подход. Методическият подход за икономически анализ, оценка и усъвършенстване на аграрните договори в страната включва следните важни елементи: икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнанс като двустранни или многостранни споразумения свързани със селско-стопанството производство и услуги; икономическа характеристика на агентите участници в договорните отношения (интереси, степен на информираност, тенденция за поемане на риск, капацитет, тенденция към опортюнизъм и др.); икономическа характеристика на различните типове аграрни договори (за покупко-продажба, наем на труд и ресурси, услуги, заем, застраховане, маркетинг, коалиране и т.н.); икономическо характеризиране на процеса на аграрно договаряне (технологични, транзакционни, институционални и т.н. фактори за управленчески избор); икономическо характеризиране на резултата от договорния процес и доминиращия управленчески ред в аграрната сфера (право на закона, право на силата, договорна структура, и т.н.); характеризиране на етапите за усъвършенстване на аграрните договори и управление (идентифициране на проблеми и провали на пазар, частно договаряне, и обществени форми; нужди и форми на нова обществена интервенция и т.н.); и идентифициране на нуждите на нова информация за анализ и оценка на аграрните договори и управление.

## Литература

- Башев, Х. (1998). Организация на аграрните иновации, Икономика и управление на селското стопанство, 5.
- Башев, Х. (2009). Управление на договорните отношения на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 38-50.
- Башев, Х. (2012). Ефективност на фермите и аграрните организации, Икономическа мисъл, 4, 46-77.
- Башев, Х. (2023). Подход за дефиниране и анализиране на аграрното управление (governance), Икономически и социални алтернативи, No 3, 5-23.
- Башев, Х. и Д.Терзиев (2001). Организация на снабдяването със земя в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 6, 17-27.
- Башев, Х. и Д.Терзиев (2002a). Организация на снабдяването със труд в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 1, 21-30.
- Башев, Х. и Д.Терзиев (2002b). Организация на снабдяването с материални активи в Българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 17- 24.
- Башев, Х. и Д.Терзиев (2002c). Организация на снабдяването с услуги в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 20-28.
- Кочева, Д. (2018). Приложение на икономически инструменти за управление на битовите отпадъци в общините в България“, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
- Радева, Д. (2017). Икономика на новото алтернативно земеделие в България – Пермакултура, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
- Саров, А. (2017). Управление на земеделските кооперации – предизвикателства и перспективи, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, ИАИ.
- Терзийска, Р. (2016). Управление на мрежови структури в аграрния бизнес, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
- ЗАЗ (2018). ЗАКОН за арендата в земеделието, последно изменение, 2018г.
- ЗЗД (2021). ЗАКОН за задълженията и договорите, последно изменение, 2021г.
- Alulu, J., D. Otieno, W.Oluoch-Kosura, J. Ochieng, M.Moral. (2021). Comparison of technical efficiency and technology gaps between contracted and non-contracted vegetable farmers in Western Kenya. Cogent Food & Agriculture 7:1.
- Bachev, H. (2010a). Governance of Agrarian Sustainability, New York: Nova Science Publishers.
- Bachev, H. (2010b). Management of Farm Contracts and Competitiveness, VDM Verlag Dr. Muller, Germany.
- Bachev, H. (2010c). FRAMEWORK FOR ANALYSIS AGRARIAN CONTRACTS, MANAGEMENT RESEARCH AND PRACTICE Vol. 2 Issue 1, 39-66.
- Bachev, H. (2013). Risk management in the agri-food sector, Contemporary Economics, Volume 7, Issue 1, 45-62.
- Bachev, H. (2021). Modes of Governance for Ecosystem Services in Bulgarian Farms, Икономически изследвания, Economic Studies, Vol. 30, No 8, 145-174.
- Bachev, H. (2023). What is Agrarian Governance?, in A. Tavidze (Editor) Progress in Economics Research, Vol. 51, Nova Science Publisher, New York, 131-160.
- Bellemare, M. (2015). Contract Farming: What's In It for Smallholder Farmers in Developing Countries? 30(3), 1-6.



- Bulte, E., P. Richards, M. Voors (2018). *Institutions and Agrarian Development, A New Approach to West Africa*, Palgrave Macmillan.
- Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Coase, R. (1991). The Institutional Structure of Production, Nobel Prize Lecture, reprinted in 1992, *American Economic Review*, 82(4), 713-719.
- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics, *American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Deshpande, C. (2005). *Contracting Farming as Means of Value-Added Agriculture*, National Bank for Agriculture and Rural Development, Mumbai.
- Dinterman, C. (2022). What Farmers Need to Know About Carbon Contracts, *Successful Farming*, April 14, 2022.
- Ducos, G. and P. Dupraz (2006). Private Provision of Environmental Services and Transaction Costs, *Agri-environmental Contracts in France*, paper presented at the 3d World Congress of Environmental and Resource Economics, 3-7 July, 2006, Kyoto.
- Furuboth, E. and R. Richter (2005). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Georgiev, M. (2011). Institutional Analysis of Transactions in Agricultural Land Contracts in Bulgaria”, *Agricultural University, Agrarian Sciences*, 3, issue 5, 53-62.
- Georgiev, M., T Stoeva, V Dirimanova (2023). The governance structure of agricultural land contracts—discrete structural alternatives, *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 29 (Suppl. 1), 71-83.
- Goodhue, R. (2022). From Handshakes to Blockchains: Economic Analysis of Contracts in Agriculture. In: de Gorter, H., McCluskey, J., Swinnen, J., Zilberman, D. (eds) *Modern Agricultural and Resource Economics and Policy. Natural Resource Management and Policy*, vol. 55. Springer, Cham.
- Hayami, Y., K. Otsuka (1993). *The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective*, Oxford University Press.
- Ikeda, S.; Natawidjaja, R.S. (2022): The Sustainability of Contract Farming with Specialized Suppliers to Modern Retailers: Insights from Vegetable Marketing in Indonesia, *Agriculture*, 12, 380.
- James, H., P. Klein, M. Sykuta (2011). The Adoption, Diffusion, and Evolution of Organizational Form: Insights from the Agrifood Sector, *Managerial and Decision Economics* 32(4), 243–59.
- Kuzilwa, J., N. Fold, A. Henningsen, M. Larsen (2019). *Contract Farming and the Development of Smallholder Agricultural Businesses: Improving markets and value chains in Tanzania*, Routledge.
- MacDonald, J. (2015). Trends in Agricultural Contracts, *Choices*, 30(3), 1-6.
- Massey, R., M. Sykuta, V. Pierce, (2020): *Contracts in agriculture. Farm management*. University of Missouri.
- Michler, J. and S. Wu (2020). Relational Contracts in Agriculture: Theory and Evidence, *Annual Review of Resource Economics*, Vol. 12, 111-127.
- Mishra, A., A. Kumar, P. Joshi (Editors) (2022). *Transforming Agriculture in South Asia The Role of Value Chains and Contract Farming*, Routledge.
- Mugwagwa, I., J. Bijman, J. Trienekens, 2020. Typology of contract farming arrangements: a transaction cost perspective, *AGREKON*, 59 (2), 169-187.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Ostrom, E. (1999). Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges, *Science* 284, 278–282.
- Otsuka, K., H. Chuma, Y. Hayami (1992). Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts, *Journal of Economic Literature*, Vol. 30, 1965-2018.
- Ronaghi, M., S. Saghaian, M. Kohansal, M. Reed, M. Ghorbani (2020). The Effects of Good Governance on the Agricultural Sector, *International Journal of Agriculture and Environmental Research*, Vol.6, Issue 1, 11-29.
- Santiago M., and M. Sykuta (2016). Regulation and Contract Choice in the Distribution of Wine, *Journal of Wine Economics* 11(2), 216-232.
44. Schieffer, J. and M. Vassalos (2015): Risk and the Use of Contracts by Vegetable Growers, 30(3), 1-6.
- Stebek, E. (2011). Between ‘Land Grabs’ and Agricultural Investment: Land Rent Contracts with Foreign Investors and Ethiopia’s Normative Setting in Focus, *Mizan Law Review*, vol. 5.
- Sykuta, M. (2010). Concentration, Contracting and Competition: Problems In Using The Packers & Stockyards Act To Supplement Antitrust, *The CPI Antitrust Journal*, 4(2).
- Sykuta, M., J. Parcell (2003). Contract Structure and Design in Identity Preserved Grain Production.” *Review of Agricultural Economics*, 25(2).
- Sykuta, M., M. Cook. (2001). A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives, *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5), 1273-1279.
- Technical support (2002): Advantages and Disadvantages of Contracting and Sub-Contracting in Marketing of Agricultural Produce, Friedrich Ebert Stiftung.
- Veldwisch, G. and P. Woodhouse (2021). Formal and informal contract farming in Mozambique: Socially embedded relations of agricultural intensification, *Journal of Agrarian Change*, 22, 162–178.
- Villaume, S. (2011). Paid employment in agriculture: the rising proportion of seasonal contracts division Agriculture, Insee.
- Voutos, Y., G. Drakopoulos and P. Mylonas (2019). Smart Agriculture: An Open Field for Smart Contracts, 2019 4th South-East Europe Design Automation, Computer Engineering, Computer Networks and Social Media Conference (SEEDA-CECNSM), 2019, 1-6.
- Williamson, O. (2005). The Economics of Governance, *American Economic Review* 95: 1–18.
- World Bank (2015). Investment Contracts for Agriculture: Maximizing Gains and Minimizing Risks, World Bank.
- Wu, S. and J. MacDonald (2015). Economics of Agricultural Contract, *Grower Protection Legislation*, 30(3), 1-6.
- USDA (2012). Agricultural Resource Management Survey: farms with contracts by farm typology, 2012. From Farm Structure and Organization: Background on Farm Organization, USDA Economic Research Service.
- Bachev H. (2002): Study on land supply in Bulgarian farms, *Farm Management and Rural Planning* 3, 189-203.
- Bachev H. (2014): Environmental management in agriculture, *Икономическа мисъл*, 1, 56-79.
- Bachev H. and M Kagatsume (2002): Governing of Financial Supply in Bulgarian Farms, *The Natural Resource Economics Review*, 8, 131-150.
- Башев Х. (2006): Управление на аграрната и селска устойчивост, *Икономика и управление на селското стопанство*, 4, 27-37.

- Хаджиева В., Д Митова, М Анастасова, Х Башев, В Мицов (2005): Планиране на устойчивото развитие на земеделското стопанство, *Икономика и управление на селското стопанство*, 5, 37-43
- Башев Х. (2014): Екоуправление в селското стопанство, *Икономическа мисъл*, 1, 29-55.
- Bachev H. (2012): Governing of Agro-Ecosystem Services in Bulgaria, *Research Topics in Agricultural and Applied Economics* 3, 94-129.
- Bachev H. , B Ivanov, A Sarov (2021): Assessing Governance Aspect of Agrarian Sustainability in Bulgaria, *Bulgarian Journal of Agricultural Sciences* 27 (3), 429–440.
- Bachev H. and D.Terziev (2019): Sustainability of Agricultural Industries in Bulgaria, *Journal of Applied Economic Sciences* 14 (1).
- Bachev H. (2016): Sustainability of farming enterprise-understanding, governance, evaluation, *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. 2 (179), 6-15.
- Башев Х., Ш. Че (2018): Управление и оценка на аграрната устойчивост в България и Китай (GOVERNING AND ASSESSMENT OF AGRARIAN SUSTAINABILITY IN BULGARIA AND CHINA), *Институт по аграрна икономика*.
- Bachev H., N Koteva, K Kaneva, D Terziev, D Vanev (2017): Sustainability of Bulgarian farms during reformed CAP implementatation, *Икономика і управління на селското стопанство/Bulgarian Journal of Agricultural Economics and Management*, 62,2, 55-67.
- Bachev H. (2021): Unpacking competitiveness of agricultural farms in Bulgaria, *Journal of Economics Bibliography* 8 (1), 56-81.
- Башев Х., Д Ванев (2017): Управленческа, икономическа, социална и екологическа устойчивост на земеделските стопанства, *Икономика и управление на селското стопанство* 1, 18-42.
- Bachev H., N Koteva (2021): Reexamining Competitiveness of Bulgarian Farms, *Environmental Management: Ecosystems, Competitiveness and Waste Management*, Nova Science Publishing, New York, 59-90.
- Башев Х., Н Котева, Д Митова, Б Иванов, М Анастасова-Чопева (2019): Оценка на устойчивостта на българското селско стопанство, *ИАИ София*.
- Башев Х. , Н Котева, К Кънева, П Йовчевска, Д Митова, Б Иванов, (2018): Система за оценка на устойчивостта на българското селско стопанство, *ИАИ, София* .
- Bachev H., T Nanseki (2008): Risk Governance in Bulgarian Dairy Farming, paper presented at the 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists “People, Food and Environments–Global Trends and European Strategies”, 26-29 August 2008, Ghent.
- Башев Х., Б Иванов, А Саров (2021): Подход за оценка на управленческата устойчивост на българското селско стопанство, *Bulgarian Journal of Agricultural Economics & Management*, 66, 1.
- Bachev H. (2020): Digitalisation of Bulgarian agriculture and rural areas, *Икономика і управління на селското стопанство*, 65, 2, 3-24.
- Bachev H., M Mihailova (2019): State, Efficiency and Factors of Development of the System of Knowledge Sharing, Innovation and Digitalization in Agriculture, *Икономика і управління на селското стопанство* 64 (4), 3-23.
- Ivanov B., R Popov, H Bashev, N Koteva, N Malamova, M Chopeva (2020): Analiz na sastoyaniето na selskoto stopanstvo i hranitelno-vkusovata promishlenost, Report. *Agricultural Academy*.
- Bachev H. (2016): A holistic approach for assessing the system of governance of agrarian sustainability, *Journal of Economic and Social Thought* 3 (3), 455-477.

- Bashev H. (2014): Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms, *Economic Thought journal*, 5. 58-85, 86-112.
- Bachev H. (2010): Assessing farm competitiveness in Bulgaria, Available at SSRN 1686683
- Bachev H. and B.Ivanov (2024): Framework for Holistic Assessment of the Quality of Agri-food Governance in Bulgaria, Sustainability, Vol. 16, No 5, 2177.*
- H Bachev, M Kagatsume (2002): Governing of Financial Supply in Bulgarian Farms, *The Natural Resource Economics Review*, 131-150.
- В Хаджиева, Д Митова, М Анастасова, Х Башев, В Мицов (2005): Планиране на устойчивото развитие на земеделското стопанство, *Икономика и управление на селското стопанство*, 37-43.
- Х Башев (2006): Управление на аграрната и селска устойчивост, *Икономика и управление на селското стопанство*, 27-37.
- H Bachev (2014): Екоуправление в селското стопанство, *Икономическа мисъл*, 29-55.
- H Bachev (2012): Governing of Agro-Ecosystem Services in Bulgaria, *Research Topics in Agricultural and Applied Economics* 3, 94-129.
- H Bachev, B Ivanov, A Sarov (2021): Assessing Governance Aspect of Agrarian Sustainability in Bulgaria, *Bulgarian Journal of Agricultural Sciences* 27 (3), 429–440.
- H BACHEV, D TERZIEV (2019): Sustainability of Agricultural Industries in Bulgaria, *Journal of Applied Economic Sciences* 14 (1).
- H Bachev, N Koteva (2021): Reexamining Competitiveness of Bulgarian Farms, *Environmental Management: Ecosystems, Competitiveness and Waste Management*, Nova Science Publishers.
- H Bachev, M Mihailova (2019): State, efficiency, and factors of development of the system of knowledge sharing, innovation and digitalization in agriculture.
- H Bachev (2011): Governing of Chemical and Biological Risks in Agri-food Sector: Modes, Efficiency, Challenges, Exploring Multidisciplinary Approaches to Chemical and Biological Defence, NATO ARW, Israel.
- Х Башев, Д Ванев (2017): Управленческа, икономическа, социална и екологическа устойчивост на земеделските стопанства, *Икономика и управление на селското стопанство* 1, 18-42.
- H Bachev, T Nanseki (2008): Risk Governance in Bulgarian Dairy Farming, paper presented at the 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists “People, Food and Environments–Global.
- H Bachev (2023): Agrarian Governance–Who, What, Why, How, Where, When, Price, Level? *Theoretical and Practical Research in Economic Fields (TPREF)* 14 (27), 105-125.
- H Bachev (2020): Digitalisation of Bulgarian agriculture and rural areas.
- Х Башев, Н Котева, Д Митова, Б Иванов, М Анастасова-Чопева (2019): Оценка на устойчивостта на българското селско стопанство, *ИАИ*.
- Н Котева, Х Башев, М Рисина, М Младенова –2009№М Оценка на въздействието на ОСП на ЕС върху земеделските стопанства, *Икономика и управление на селското стопанство*, 16-25.