



Munich Personal RePEc Archive

Management of land and water supply in Bulgarian farms

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics - Sofia

January 2025

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/123371/>
MPRA Paper No. 123371, posted 05 Feb 2025 05:56 UTC

Управление на снабдяването със земя и води в българските ферми¹

Храбрин Башев²

1. Въведение

Изучаването на поземлените отношения в селското стопанство (Land tenure in agriculture) е сред основните теми на икономически анализ от нейния класически период на икономическата наука до наши дни (Babajanov et al., 2023; Beingsner, 2023; Bigelow et al., 2016; Currie, 1981; Daudu et al., 2022; Georgiev, 2024; Guo et al., 2023; Hayami and Otsuka, 1993; He and Collins, 2021; Léger-Bosch, 2019; Mdoda and Gidi, 2023; Mihailova, 2023; Murken and Gornott, 2022; Onofri et al., 2023; Otsuka et al., 1992; Shouying, 2019; Singirankabo, 2022; Sykuta and Cook, 2001; Zang et al., 2022; Yovchevska et al., 2021). Земеделските земи и свързаните с тях води, екосистемните услуги и т.н. са най-важните ресурси в селското стопанство и следователно (типът и ефективността на) управлението на тяхното снабдяване е от решаващо значение за цялостното развитие.

В моделите на неокласическата икономика пазарната (ценова) конкуренция е единственият механизъм за управление на отношенията между собствениците на земя и селскостопанските предприемачи. Максималната ефективност се постига лесно, тъй като правата на собственост върху земята и другите ресурси са добре дефинирани и лесно прехвърляни без съществени разходи. Фермата се изучава като „производствена функция“, докато ефективността на управлението на земята се определя до голяма степен от технологични параметри като избор на печеливш продукт, експлоатиране на икономии от разлети и мащаби и т.н. В този „свят, свободен от институции и транзакционни разходи“, най-важното решение за мениджърите на ферми, свързано със снабдяването със земя, е „да купят или наемат земя“ и то лесно се калкулира в зависимост от пазарните цени на земята, рентата и капитала (Reiss, 1972; Onofri et al., 2023). Този подход, пренебрегващ сравнителната ефективност на различните форми на гавърнанс на снабдяване със земя, все още доминира в повечето учебници по управление на фермата (агро-бизнеса) (Royer, 2014).

В по-сложните модели на Агентската теорията (Agency Theory), която отчита значението на поведенческите характеристики и транзакционните разходи, централният въпрос, свързан със снабдяването със земя, е да се проектира „оптимален договор“ между

¹ 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.

² Професор, Институт по аграрна икономика, София, Email: hbachev@yahoo.com

собственика на земята и ползвателя (фермер) (Bigelow, Borchers, and Hubbs, 2016; Hayami and Otsuka, 1993; He and Collins, 2021; Liu et al., 2020; Roumasset and Uy 1986). В зависимост от асиметрията на информацията и рисковите предпочитания на страните се избира или договор с фиксиран наем, или с подялба на продукта (sharecropping) или хибриден договор за защита на интересите на принципала (собственика на земята), който лесно се санкционира официално от трета страна. В същото време алтернативни и ефективни за всички страни начини на управление на снабдяването със земя (краткосрочен наем или дългосрочна аренда, собственост, коопериране, частно разпореждане и т.н.) и значителни транзакционни разходи за контролиране на договорните условия на етапа на изпълнение са до голяма степен игнорирани.

В сложните модели на Новата теория на права на собственост (New Property Rights theory) фокусът е поставен върху създаването на ex-ante стимули за поведение и иновации, посредством ефективното разпределение на правата на собственост във фирмата (фермата) като снабдяването на основни (core) активи (като специфични за фирмата парцели земя) се управляват чрез собственост („остатъчни права“), а универсалните активи чрез краткосрочни или по-дългосрочни договори (Daudu et al., 2022; Feeny and Feder, 1990; Léger-Bosch, 2018; Zang, Yang, and Li, 2022). Обаче, допусканията за „самоизпълнението на договорите“ и опростената представа за фирмата като „мрежа от договори“ не потвърждават с проверката на реалността. В съвременната аграрна икономика повечето договори са „непълни“ и има различни механизми за ex-post гавърнанс (credible commitment, контрол, доверие), както и други форми за управление на транзакциите като публични регулации, релационни (рамкови) договори, тристранни режими, колективни форми и т.н. Освен това се развиват различни типове земеделски стопанства-ферми (индивидуални, семейни, кооперативни, корпоративни, хибридни) като самостоятелни форми на гавърнанс, и нещо различно („нещо повече“) от обикновена комбинация (мрежа) от договори (Ménard и Shirley, 2022).

Новата институционална икономика (New Institutional Economics) преодолява недостатъците на другите подходи и дава по-реалистична представа за различни механизми, форми и фактори, управляващи разпределението (снабдяването) на аграрни ресурси и дейности в съвременната икономика (Башев и др., 2024; Vachev, 2022, 2023; Guo et al., 2023; James et al., 2011; Sykuta and Cook, 2001). Тя идентифицира разнообразните поведенчески, институционални, технологични, природни и транзакционни фактори за избор на управленческа форма и оценява сравнителната ефективност на алтернативни (практически възможни) форми на гавърнанс в конкретната социално-икономическа и природна среда. Например, тя демонстрира защо в условията на недефинирани права на частна собственост по време на посткомунистическия преход в България, краткосрочната (сезонна) рента и производствената кооперация бяха най-ефективната форма за снабдяване със земя и разширяване на размера на стопанството (Vachev and Tsuji, 2001). Този методология така дава възможност да се разбере „логиката“ на развитие на съвременните

(нови) форми на снабдяване със земя като наемане за да се купи, аренда на цяла ферма, едновременни сделки на наемане/покупка и наемане/продажба, взаимно обвързване на снабдяването на земя с активи и/или предоставяне на кредит и маркетинг, интегриране чрез собствеността извън вратите на фермата и т.н.

Новата институционална икономика поставя индивидуалната транзакция (в нашия случай снабдяване със земеделска земя) в центъра на анализа, идентифицира възможните форми за нейното управление (например аренда, собственост и т.н.) в конкретната институционална, пазарна, технологична и природна среда и оценява техните сравнителна ефективност по дискретен (предимно по отношение на минимизиране на транзакционните разходи) начин (Williamson, 2005).

Най-често, икономическите агентите могат да избират между редица от алтернативни форми за управление (governance) на конкретна транзакция, основни сред които са свободен пазар (например, сезонен наем, сделка за мимолетна покупко-продажба и др.), специална договорна форма (например, дългосрочна аренда, взаимосвързано снабдяване на земя срещу маркетинг на продукцията), и вътрешна организация (например, поземлена собственост, партньорство и др.). Обикновено процесът на промяна на системата на аграрен гавърнанс е много бавен (Башев, 2023). Следователно, доминирането на определени форми на гавърнанс на дадена аграрна дейност и транзакция означава, че те са най-ефективни³ за участващите агенти в специфичните условия на осъществяване на селскостопанските дейности и размяна (Башев, 2010).

В конкретната социално-икономическа и природна среда изборът на форма на гавърнанс принципно зависи от характеристиките на агентите (предпочитания, способности, ограничена рационалност, опортюнизъм⁴ и т.н.) и „критичните измерения“ на транзакциите (като честота, неопределеност, специфичност на активите)⁵. Например, когато неопределеността и специфичността на активите свързани с транзакциите са високи, е необходима специална (договорна или вътрешна) форма на управление, за да се повиши рационалността и да се защитят специфичните инвестиции от възможен опортюнизъм. Повторението на транзакциите между едни и същи агенти намалява ограничената рационалност и опортюнистичното поведение, и оправдава разходите за специален гавърнанс („режим на двустранна търговия“). Универсалните транзакции се управляват по-ефективно от „невидимата ръка на пазара“ (висока конкуренция, партньорът може да бъде сменен с ниски разходи). Високата неопределеност, случайните (единични) размени между страните, и необходимостта от инвестиции за отношения с даден партньор, увеличават

³ по отношение на транзакционните и производствени разходи и изгоди.

⁴ Транзакционните разходи имат поведенчески произход – ограничената рационалност и тенденцията за опортюнизъм на агентите (Williamson, 2005).

⁵ Те причиняват вариация на транзакционните разходи между принципните форми на гавърнанс (Williamson, 2005).

транзакционните разходи и могат да блокират иначе взаимноизгодния обмен (необходимост от намеса на трета страна и публична интервенция в частните транзакции).

Неуточнените или лошо дефинирани и санкционирани права на собственост и несъвършената институционална среда също увеличават транзакционните разходи на агентите. Когато транзакционните разходи за снабдяване на необходимите ресурси и/или маркетинг на продукцията са значителни, потенциалът за експлоатиране на технологичните икономии от размери и мащаба не може да се реализира в границите на фермата. В този случай е необходима специална външна организация за ефективно осъществяване на нужните транзакции. Когато има потребност от намеса (включване, подпомагане и т.н.) на трета страна, но необходимата обществена или частна интервенция не се прави, тогава развитието на селското стопанство силно се деформира (по-малко обмен, ниска ефективност, липсващи пазари, сиви структури, неустойчиво развитие).

В тази разработка се идентифицират доминиращите форми, фактори и ефективност на снабдяване със земя и води в българските ферми. Анализът се базира на холистичният подход представен в предишни публикации (Башев, 2010; Башев и др., 2024) и на нови представителни данни, събрани чрез анкета с мениджъри на ферми от различен тип и местоположение.

2. Методология и представителност на проучването

Основните агенти, които управляват аграрните договори и отношения са менажерите на различните типове ферми – индивидуални, фамилни, кооперативни, корпоративни и др. Никой не познава по-добре от фермерските менижери състоянието и условията на ресурсите, дейността и взаимоотношенията на земеделските стопанства, същинските причини за управленчески избор, практически ползваните форми на гавърнанс (за снабдяване на ресурси, маркетинг и т.н.) и взаимоотношения с други агенти, специфичните и съвкупни разходи и изгоди за стопанството, критичните фактори подпомагащи или ограничаващи развитието на фермите и т.н. Не съществува и друга налична информация за формите и факторите на договорните отношения за стопанствата от различен тип и местоположение в страната. Поради тази причина разработката се основава на първична информация предоставена от фермерски менижери.

В периода ноември-декември 2023г. беше проведено мащабно проучване с менижерите на 345 комерсиални ферми с различен юридически вид, размер, продуктова специализация, и екологично и географско местоположение. Фермерите бяха интервюирани от местните експерти на Националната служба за съвети в земеделието и избрани като характерни за съответния регион на страната. Проучените стопанства представляват 0,26% от всички земеделски стопанства в България (МЗХ, 2023г.). По-голямата част от изследваните стопанства (94,2%) са „Регистрирани земеделски производители“, съставляващи 0,5% от всички регистрирани земеделски производители в страната (Аграрен доклад, 2023г.). Структурата на анкетираните ферми приблизително съответства на съвременната структура на земеделските стопанства в страната (Таблица 1 и Таблица 2).

Таблица 1. Обща характеристика на анкетираните земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски и култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свини, птици и зайци	Смесени растениевъдни	Смесени животновъдни	Смесени растениевъдни оживотновъдни	Пчелни семеи ства	Дял в общите
Физическо лице	23,91	90,38	76,79	67,83	50,00	60,42	57,14	54,55	85,71	67,83
Едноличен търговец	17,39	7,69	9,82	11,30	0,00	12,50	28,57	15,15	10,71	11,30
Кооперация	13,04	0,00	0,89	4,35	12,50	6,25	0,00	12,12	0,00	4,35
Търговско и друго дружество	43,48	1,92	11,61	15,36	37,50	20,83	14,29	18,18	1,79	15,36
Сдружение	2,17	0,00	0,89	0,58	0,00	0,00	0,00	0,00	1,79	0,58
Предимно за самозадоволяване	0,00	2,04	1,83	2,11	12,50	0,00	0,00	0,00	1,89	2,11
По-скоро малко за отрасъла	11,63	71,43	60,55	46,99	25,00	44,44	50,00	34,38	43,40	46,99
Средно за отрасъла	58,14	26,53	33,94	42,77	62,50	44,44	50,00	59,38	52,83	42,77
Голямо за отрасъла	30,23	0,00	3,67	8,13	0,00	11,11	0,00	6,25	1,89	8,13
Земеделски производител	95,65	98,08	97,32	94,20	87,50	97,92	42,86	90,91	96,43	94,20
Животновъд	13,04	3,85	4,46	26,09	87,50	2,08	85,71	66,67	48,21	26,09
Биологически производител	2,17	9,62	24,11	13,33	0,00	4,17	0,00	6,06	35,71	13,33
Дял в общите	13,33	15,07	32,46	9,86	2,32	13,91	2,03	9,57	16,23	

Източник: Анкета със земеделски производители

Таблица 2. Обща характеристика на анкетираните земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски и култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Грайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениевъдни	Смесени животновъдни	Смесени растениевъдни оживотновъдни	Пчелни семеяства	Дял в общите
Предимно равнинен	88,37	70	66,99	68,32	75	76,09	85,71	46,43	61,11	68.32
Предимно планински	11,63	30	33,01	31,68	25	23,91	14,29	53,57	38,89	31.68
В защитени зони	1,16	1,74	3,77	8,99	0,00	0,87	0,29	1,16	2,61	8.99
Близо до големи градове	0,87	2,32	6,96	13,04	0,00	1,45	0,00	0,87	0,87	13.04
Северозападен район	32,61	7,69	7,14	20,29	50,00	18,75	0,00	27,27	23,21	20.29
Северен централен район	15,22	7,69	9,82	8,99	25,00	6,25	14,29	12,12	8,93	8.99
Североизточен район	17,39	17,31	19,64	19,71	12,50	35,42	57,14	21,21	32,14	19.71
Югозападен район	15,22	34,62	27,68	19,71	0,00	12,50	0,00	18,18	8,93	19.71
Южен централен район	10,87	26,92	22,32	21,74	0,00	16,67	14,29	21,21	17,86	21.74
Югоизточен район	8,70	5,77	13,39	9,57	12,50	10,42	14,29	0,00	8,93	9.57

Източник: Анкета със земеделски производители

Анкетната карта съдържаше 29 основни въпроса и множество подвъпроси относно общата характеристика на фермата (юридически статус, размер, специализация, местоположение и т.н.) и менижера/собственика на фермата (възраст, пол, образование, опит и т.н.), специфичните форми и фактори на управление в основните функционални области на фермата (снабдяване на земя, вода, труд, услуги, краткосрочни и дългосрочни материални и биологични активи, финанси, знания и иновации; маркетинг на продукцията и услуги на фермата, и управление на риска), и факторите, които улесняват и ограничават развитието на стопанствата. Въпросите и възможните отговори бяха разработени след обширен преглед на литературата и многобройни задълбочени интервюта с мениджъри на ферми от различен тип и местоположение. Въпросникът беше обсъден и с водещи специалисти в тази областта, тестван с менижери на различни видове стопанства в две области на страната (Пловдив и Благоевград) и допълнително подобрен. Анкетната карта дава възможност и за нов отговор и коментар на всички поставени въпроси.

Целта на анкетното проучване беше да се „преведат“ основните категории на Новата институционална икономика (гавърнанс, ограничена рационалност, опортюнизъм, транзакционни разходи, институционални регулации и ограничения и т.н.) на ежедневния език на мениджърите, за да се избегне всякакво объркване и да се направи правилен анализ. Взети са предвид както формалните, така и неформалните договорености, включително взаимосвързани, сложни и хибридни форми. Отчитат се многообразните критични институционални, пазарни, личностни, технологични, природни и т.н. фактори за избор на гавърнанс. Общите институционално и персонално детелминирани транзакционни разходи са включени в анализа (за информация, обучение, преддоговорни, следдоговорни, коалиционно управление и развитие и др.). Управлението на аграрните транзакции се изучава холистично, тъй като се вземат предвид не само специфичните (преки), но и съвкупните разходи на фермата.

За да се подобри прецизността и да се избегнат недоразумения, интервюиращите бяха обучени от автора и постоянно консултирани по време на анкетирането директно или по телефона. Прецизността (откровеността) на отговорите на фермерите беше осигурена чрез гарантиране на анонимност, тъй като бяха изразени някои опасения относно подробен въпросник и изтичане на частни данни към други заинтересовани страни (правителствени и данъчни власти, конкуренти и др.).

Така например, разделът за снабдяване със земя на въпросника включва въпроси за управлението на земеделските земи и води. Той се състои от пет основни въпроса (с редица подвъпроси): Размер на стопанисвана земя, Честота на сделките със земеделски земи, Вид на договора и партньора в сделките със земя и вода, Тип на цената на земята и поземлената рента, Проблеми на сделките за снабдяване със земя и вода.

Земеделската земя е природен ресурс и основните форми на нейното снабдяване във фермите са външни (покупка или аренда) и вътрешни (индивидуална или колективна

собственост)⁶. Ето защо идентифицираните и изследвани алтернативни форми на управление на земята са: краткосрочен (сезонен) договор за наем, дългосрочен договор за наем, собственост на фермата, и колективно обработване с други ферми (коалиционен договор). Например, наемането от друг агент на ливада за един или повече сезона за паша на животните във фермата се разглежда като договор за наем на земя. От друга страна, закупуването от друг агент на реколтата (окосена трева) от земята от животновъд се класифицира като договор за доставка на суровини. По същия начин, договорът за прехвърляне на права за обработване на дадена земя на друга ферма (или права за инсталиране на слънчеви панели върху земеделска земя) се счита за договор за отдаване под наем, докато договорът за прибиране на реколтата от фермата от друг агент (напр. бране на череши от самия клиент) се изучава като маркетингов договор. Следвайки същия подход, договорът за платен или свободен достъп на територията или активите на фермата (например, за събиране на поен от пчелите на друг фермер, лов, преминаване, организиране на мероприятие и т.н.) се смята за предоставяне на агро-екосистемна услуга, а не договор за отдаване на земята под наем.

Въпросникът, използван в това проучване, е актуализирана версия на стар въпросник от подобно мащабно проучване, проведено по време на предприсъединителния период на страната към ЕС през 2001г. Това предоставя изключителна възможност за сравняване на резултатите от двете проучвания и анализ на развитието на формите и факторите за управление на договорните отношения на фермите през последните две десетилетия (преди и по време на прилагането на ОСП на ЕС).

Отговорите на менажерите на фермите бяха обобщени и групирани според вида на фермите и персоналните характеристики на мениджърите с използване на Excel. Освен това беше потърсена и връзката (корелацията) между важни показатели (като между пол, възраст, образование и професионален опит на мениджъра, и формата на договора), за да се установи важността на определени фактори за вида и разходите за управление на договорите.

За проверка на представителността на изследването се извършва оценка на статистическата грешка, показваща несъответствие между резултатите от изследването и цялата съвкупност⁷. Статистическият тест за измерване на грешката се извърши с помощта на двуетапна процедура и уравнения, предложени от Ivanov et al. (2022):

$$SS=(Z*(1+CV*p))/C^2 \tag{1}$$

$$[SS] _FN=SS/(1+((SS-\sqrt{P}))/((SS+\sqrt{P}))) \tag{2}$$

⁶ За разлика от правата върху другите материални и биологични активи, които могат да се купят, наемат, но също така и „произведат“ от фермата.

⁷ Статистическите изчисления и изводи се направиха от Божидар Иванов.

където:

SS е размерът на извадката;

SS] $_FN$ – финалният размер на извадката;

Z – Z-test статистика за конфиденциалното ниво на извадката;

CV- коефициент на вариация;

p – вероятност на проявление;

P – размер на популацията;

C – статистическа грешка.

Размерът на извадката наброява 345 въпросника и статистическата грешка е оценена за ниво на достоверност от 95%, където p стойността е 0,05 за извадка с два размера, а статистическият резултат на z теста е равен на 1,96. Размерът на популацията е взет за 132742, колкото са стопанствата в България според последното преброяване през 2020г. Статистическата грешка на теренното проучване се получава 0,106, което означава, че има 10,6% шанс генерираните резултати от теренното проучване да се различават от реалните резултати на цялата популация. Размерът на статистическата грешка е доста приемлив за целите на това проучване и следователно демонстрираните факти и цифри от проучването могат да бъдат приети с висока степен на представителност и надеждност. Следователно, проведеното проучване работи с добра представителност и умерена статистическа грешка. Това обаче не означава, че отговорите от мениджърите са винаги правдоподобни и верни, тъй като част от предоставената информация касае лични предпочитания и възприятия и отговорите могат да варират в зависимост от ситуацията и средата.

Извършен е и тест за хипотеза, при който въз основа на грешката на извадката се прави Z тест и оценка на нивото на надеждност, за да се провери нивото на достоверност и значимост на получените отговори и цифри от респондентите на проучването. Резултатите от проверката на хипотезата, извършена по въпроса „Честота на сделките със земя“, са представени в Таблица 3. Този въпрос обхваща няколко подвъпроса с общ брой възможни отговори до 5. За да се направи проверка на хипотезата, се използват различни стандартни методи за оценка на нивото на достоверност на извадковото проучване, заедно с определяне на доверителния интервал на резултатите, включително извършване на z-тест статистика.

Таблица 3. Проверка на примерна хипотеза на получените резултати по въпроса за честотата на сделките със земеделска земя

Hypothesis sample statistics	Observations	Sample average \bar{X}	Standard deviation σ	Sample error	Lower confidence limit $X - X * \% CI$	Upper confidence limit	Confidence level	Z score	Z critical value
Purchase	331	20%	3,55 %	0,41%	2,56%	2,58%	99%	0,75	2,63
Sale	324	20%	2,65 %	0,1%	1,98%	1,99%	99,2%	0,38	2,69
Short-term lease-in	328	20%	4,67 %	0,91%	3,18%	3,24%	98,7%	1,66	2,50
Long-term lease-in	326	20%	4,26 %	0,01%	2,95%	2,95%	98,9%	0,76	2,53
Lease-out	310	20%	2,66 %	0,59%	1,89%	1,91%	99,3%	1,21	2,68

Източник: изчисления на автора.

Резултатите, от тестване на значимостта и надеждността на получените отговори от мениджърите на ферми, показват, че цифрите са високо устойчиви. Този тест се извършва чрез разделяне на цялата извадка на две подгрупи на случаен принцип с предварително структуриране на въпросници по критерии за правен статус и локализация на фермите. Нивата на доверие в обхванатите 5 подвъпроса варират между 98,7% до 99,3%, което свидетелства за почти пълно покритие на възможните случаи. Z тестът показва, че няма принципна разлика между тези две подгрупи и въпреки малките различия между тях те имат едни и също значение и базови резултати. Този анализ доказва с висока степен на достоверност, че направените оценки и разпределението на дадените отговори са доста надеждни. Това означава, че може да се предполага, че подобно разпределение на отговорите съществува и в цялата популация.

Следователно с висока степен на увереност може да се предположи, че резултатите от това анкетно проучване дават реалистична представа за доминиращите форми, фактори и тенденции в управлението на договорните отношения на българските ферми. Статистическата представителност на извадката е значителна; доверието на фермерите беше гарантирано чрез запазване на анонимност; събирането и обработката на данните са извършени професионално; и големият брой анкетираны ферми намаляват значението на

случаите на неразбиране или дезинформиране. Нещо повече, подобни резултати са демонстрирани с множество задълбочени казусни изследвания на различни видове ферми през последните години (Проект Agro-Governance, 2024 г.).

3. Обща характеристика на анкетираните стопанства

Болшинството от анкетираните земеделски стопанства са нерегистрирани физически лица (67,8%), като основна част от останалите имат юридически статут на фирми – 15,4% са търговски и други дружества, 11,3% са едноличен търговец и 0,6% сдружения (Таблица 1). Малко над 4% от проучените ферми са кооперативни стопанства. Мнозинството от всички анкетираните ферми са регистрирани като земеделски производител, а 26% от тях имат регистрация на животновъд. Малко над 13% от изследваните стопанства имат сертификация като биологически производител.

Мнозинството от анкетираните ферми се самоопределят като по-скоро малки за отрасъла (47%), а останалата значителна част са със средни за отрасъла размери (42,8%). Малко над 8% от всички стопанства със големи за отрасъла размери, а около 2% са предимно за самозадоволяване.

Голяма част от анкетираните стопанства са специализирани в трайни насаждения (32,5%), следвана от ферми с пчелни семейства (16,2%), и тези специализирани в зеленчуци, цветя и гъби (15,1%), смесено растениевъдство (13,95) и полски култури (13,3%). Стопанствата специализирани в тревопасни животни и тези със смесено растениевъдство и животновъдство имат по около 10% дял в общия брой на проучените ферми. Малко над 2% от всички стопанства са специализирани в свине, птици и зайци.

Болшинството от проучените стопанства на земеделски производители са разположени в предимно равнинни райони на страната (68,3%), а всяко девето е със землища в защитени зони и територии (Таблица 2). Малко над 13% от анкетираните ферми са разположени близо до големи градове. Вай-много стопанства са анкетираните в южен централен и северо-западен райони на страната (съответно 21,7% и 20,3%), а най-малко в северен-централен (9%) и югоизточен (9,5%) райони.

Мнозинството от анкетираните менажери и собственици на стопанства са мъже (68,1%), почти 32% са жени, а близо 5% от фермите са партньорска собственост (Таблица 4). Голямата част от анкетираните мениджъри (39,1%) са на възраст от 41 до 54 години, значителна част са млади фермери до 40 години (32,8%), а 11% са в пенсионна възраст над 65 години.

Болшинството от анкетираните мениджъри са със средно образование (48,1%), а значителна част и с висше образование – 46,4%. Само незначителен дял от проучените ферми са с мениджъри само с професионална селскостопанска квалификация (3,2%) или с основно образование (2,3%).

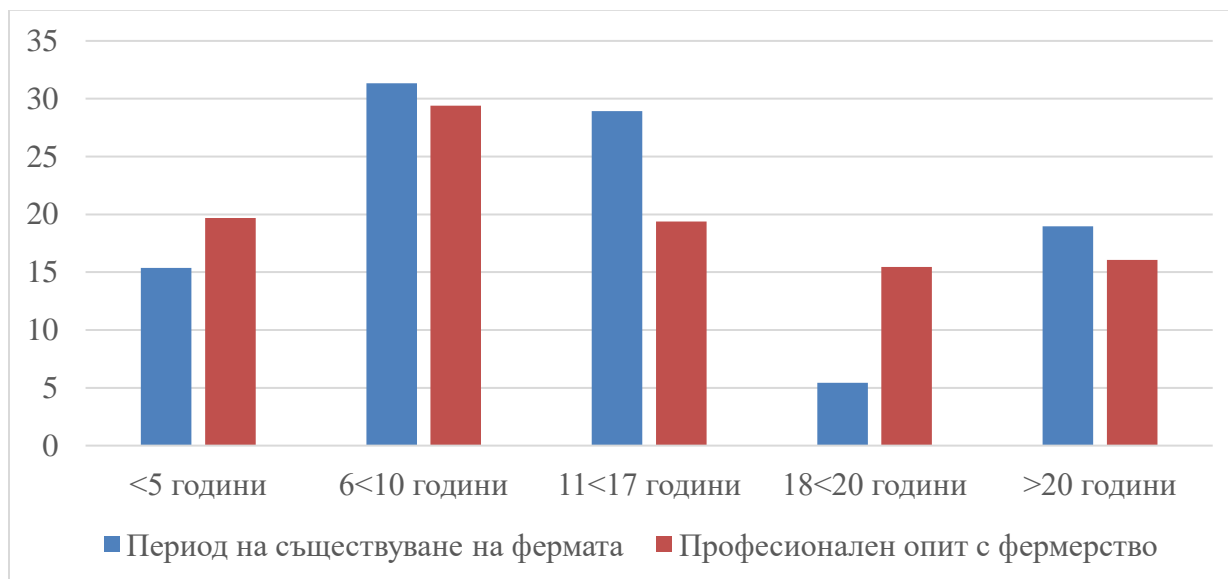
Таблица 4. Обща характеристика на анкетираните мениджъри на земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски култури	Зеленчуц и, цветя и гъби	Трайни насажде ния	Тревопа сни животн и	Свине, птици и зайци	Смесен и растени евъдни	Смесен и животн овъдни	Смесени растениевъд но- животновъд ни	Пчелни семейст ва	Дял в общит е
Мъж	84,44	59,62	56,60	68,07	71,43	69,39	85,71	79,31	69,23	68,07
Жена	15,56	40,38	43,40	31,93	28,57	30,61	14,29	20,69	30,77	31,93
Партньорска собственост	1,74	0,29	1,16	4,93	0,29	28,57	0,00	1,16	0,00	4,93
Млад фермер (до 40 години)	18,00	40,82	45,95	32,56	25,00	40,82	0,00	19,35	39,29	32,75
Възраст от 41 до 54 години	42,00	44,90	35,14	38,90	50,00	18,37	42,86	45,16	32,14	39,13
Възраст от 55 до 65 години	34,00	4,08	8,11	17,58	12,50	12,24	57,14	22,58	14,29	17,68
Над 65 години	6,00	10,20	10,81	10,95	12,50	28,57	0,00	12,90	14,29	11,01
Основно	2,32	2,32	2,32	32,75	2,32	2,32	2,32	2,32	2,32	2,32
Средно	48,12	48,12	48,12	39,13	48,12	48,12	48,12	48,12	48,12	48,12
Висше	46,38	46,38	46,38	17,68	46,38	46,38	46,38	46,38	46,38	46,38
Професионална селскостопанска квалификация	86,38	85,22	69,28	11,01	97,39	86,67	98,55	91,01	84,35	3,19

Източник: Анкета със земеделски производители

Повече от половината от проучените ферми са с период на съществуване над 10 години (53,3%), а 19% и над 20 години. Малко над 15% от анкетираните стопанства са създадени преди 5 години (Фигура 1). Голямата част от анкетираните менижери са с професионален опит във фермерство над 6 години (80,3%), в това число повечето от половината с фермерски опит над 10 години. Почти една пета от всички анкетирани менажери обаче са с професионален опит във фермерство до 5 години.

Фигура 1. Период на съществуване на фермије и професионален опит с фермерство на анкетираните менижери

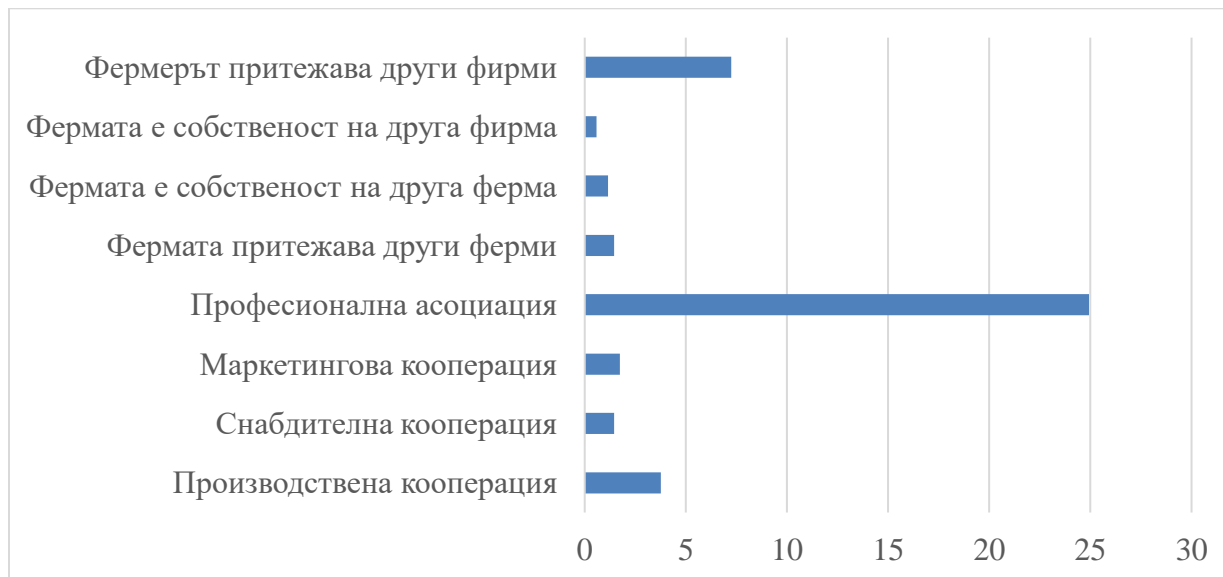


Източник: Анкета със земеделски производители

Всеки пети от анкетираните менажери членува в професионална асоциация на земеделските производители (Фигура 2). Незначителна част от анкетираните стопанства участват в колективни организации, в това число 3,8% в производствена кооперация, 1,7% в маркетингова кооперация, и 1,4% в снабдителна кооперация.

Малко над 7% от всички анкетирани фермери притежават други фирми (Фигура 2). В същото време само 1,4% от проучените стопанства притежават други ферми. Заедно с това, незначителна част от анкетираните менижери посочват, че фермата им е собственост на друга ферма (1,2%) или на друга фирма (0,6%).

Фигура 2. Членство на фермата в организации и участие в собственост на други агенти (процент)

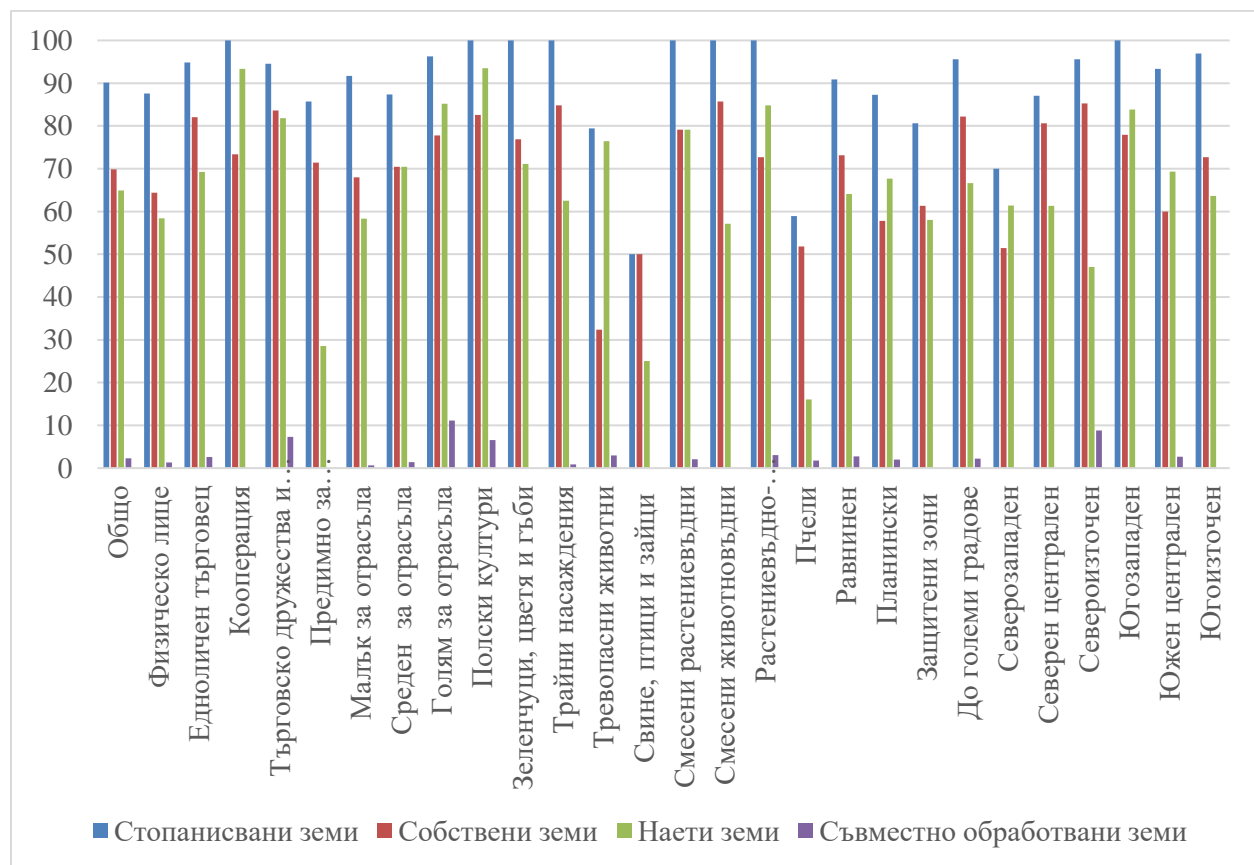


Източник: Анкета със земеделски производители

4. Агенти и форми на управлението на земята в българското селско стопанство

Голямата част от земеделските стопанства в страната управляват земеделски земи и участват в някакъв вид гавърнанс на снабдяването и транзакциите със земя (90,1%) (Фигура 1). Основните форми на снабдяването на земя във фермите са (съществуваща или придобита чрез закупуване) собственост, някакъв вид (краткосрочен, дългосрочен, хибриден) договор за наем на земя, и коалиционен договор за съвместно използване (обработване) на земята. Собствеността върху земята и договорът за наемане на земя са доминиращите форми за управление на земята - почти 70% от всички стопанства в страната обработват собствени земи, а значителен дял от земите са наети (65%). От друга страна, само малка част от стопанствата (2,3%) прилагат колективна форма обработвайки земята съвместно с други ферми.

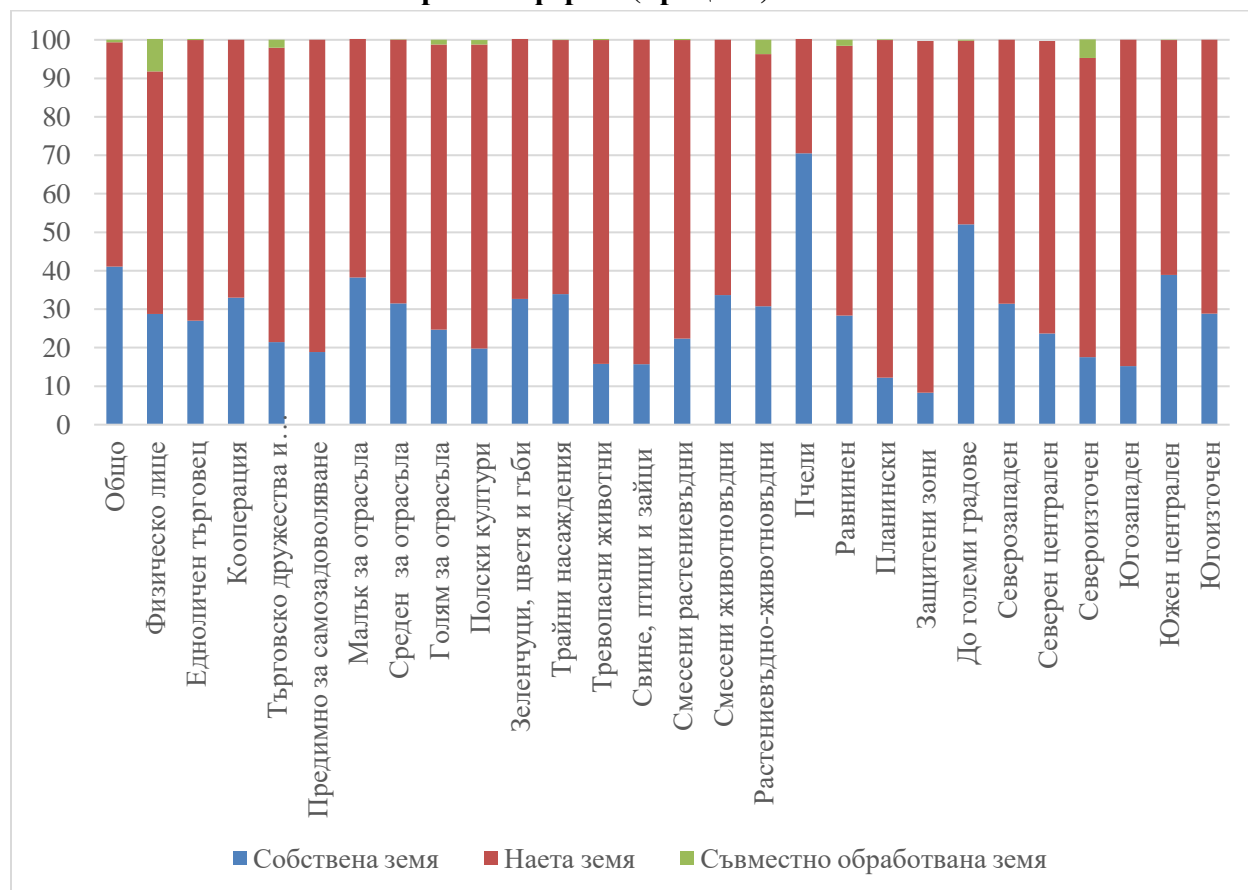
Фигура 1. Дял на фермите със стопанисвана, собствена, наета и съвместно обработвана земя (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители

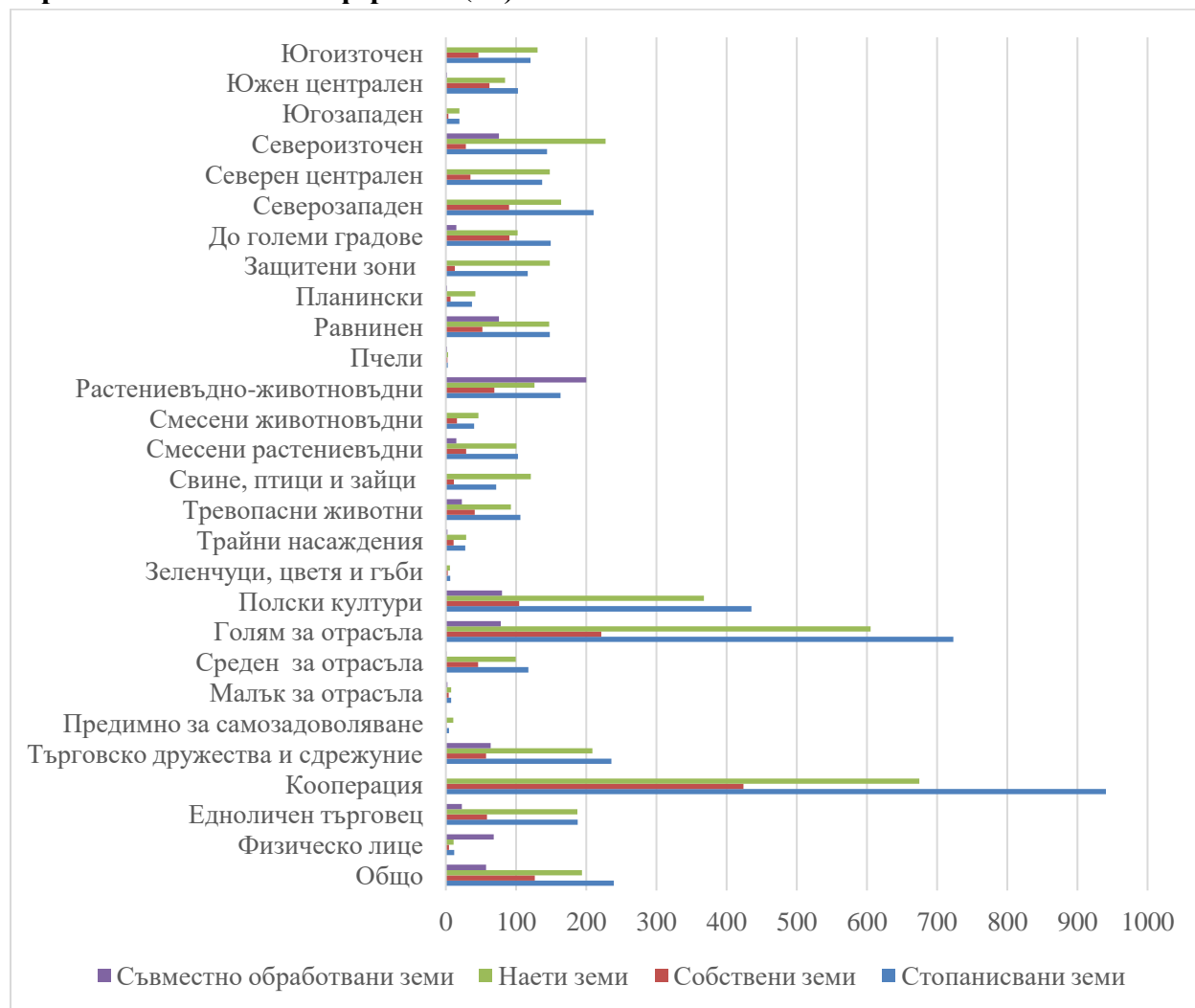
Договорът за наем на земя е най-важна форма за снабдяване на земя в селското стопанство, като обхваща 58,3% от всички земи използвани от българските ферми (Фигура 2). Средният размер на наетите земи в земеделските стопанства използващи тази форма е 193,8 ха (Фигура 3). Този размер е много по-висок от средния размер на собствените земи (126,9 ха), което показва още по-голямо значение за прилаганите тази форма ферми. В същото време само малка част от всички земи в страната (0,7%) се използват съвместно от фермерите като средният размер на съвместно обработваните земи е много по-малък от другите две форми на управление - 75,4 ха.

Фигура 2. Дял на собствените, наетите и съвместно обработваните земи в общите стопанисвани земи на българските ферми (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители

Фигура 3. Среден размер на стопанисваните, собствените, наетите и съвместно обработваните земи на фермите (ha)



Източник: Анкета със земеделски производители

Индивидуалните форми на управление на снабдяването със земя имат нееднакво значение за различните типове стопанства. Най-голям е дялът на стопанствата със собствена земя сред фирмите (Еднолични търговци и корпорации⁸), а с наета земя сред кооперациите и фирмите. Съвместно обработваната земя е по-важна за корпорациите и се практикува от малко над 7% от тях.

Съществува корелация между размера на стопанството и прилагането на трите форми на управление на снабдяването със земя, тъй като всички форми се използват от по-голям дял ферми с голям размер. Повечето стопанства предимно за самозадоволяване

⁸ Корпорациите включват Търговски дружества и Сдружения регистрирани по Търговския закон на страната.

обработват собствени земи, сравнително малко от тях наемат земи, и нито едно не практикува съвместно обработване на земя с други стопанства.

Сравнително по-малък брой ферми специализирани в отглеждане на свине, птици и зайци, и с пчели управляват земи, като предимно използват формата на собственост. Това е резултат от по-малката необходимост от земи в тези дейности, най-вече за инсталиране на други специализирани активи като сгради за добитък, пчелни кошери и т.н. Най-голямата част от стопанствата в трайни насаждения използват форма на собственост поради необходимост от защита на дългосрочните инвестиции в лозарски насаждения, овощни дървета, други специализирани активи като съоръжения за напояване, опорни конструкции за растенията, огради и др.

От друга страна, по-голям дял на стопанствата специализирани в полските култури и тревопасни животни използват форма на наем за да осигурят ефективно необходимите (универсални) парцели обработваеми земи и пасища. Тази форма позволява лесна оптимизация на размера на фермите, промяна на парцелите според изискванията на за сеитбооборот, консолидация на земята, преместване към висококачествени (неизтощени, по-малко ерозирали и т.н.) земи, и замяна на скъп или ненадежден снабдител на земя.

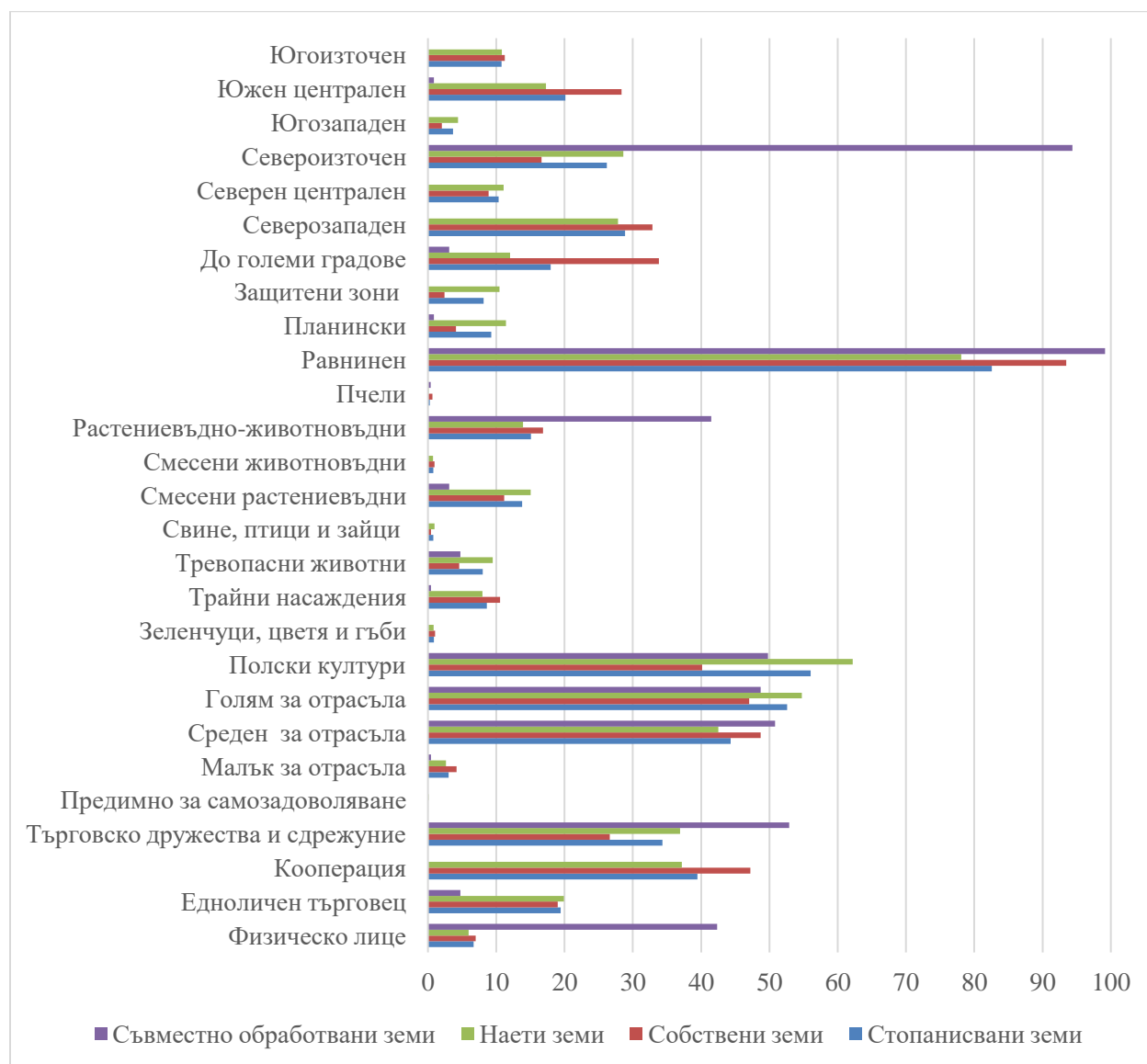
По-малка част от стопанствата в планинските райони и в защитените зони и територии участват в управление на снабдяването на земя в сравнение с фермите в равнинните райони и тези разположени в близост до големи градове. В същото време дялът на стопанствата, които наемат земя в планинските райони и около големите градове, е по-висок, тъй като повечето собственици на земя в тези райони не са фермери и отдават земя под наем на професионални земеделски производители.

По-малката част от стопанствата в Северозападния регион на страната участват в управление на снабдяване на земя и използват форма на собственост в сравнение с останалата част от страната. В Североизточния регион на страната са разположени най-голямата част от стопанствата, използващи форма на собственост и съвместно обработване на земите с други ферми, и най-малката част, използваща договори за наемане на земя. От друга страна, Югозападният район на страната е с най-голям дял стопанства, участващи в сделки за наем на земя.

Разпределението на земеделските земи между различните типове ферми показва тяхното сравнително значение (и ефективност) в управлението на земята. Най-голямата част от земеделската земя в страната в момента е под кооперативен (39,5%) и корпоративен (34,3%) гавърнанс (Фигура 4). По-голямата част от наетите земи също са под кооперативно (37,2%) и корпоративно (37%) управление. Значителен дял от собствената земя е в кооперативните структури (47,2%) и фирмите – корпорации (26,6%) и едноличните търговци (19%). Това доказва, че кооперациите и фирмите демонстрират по-високи сравнителни предимства в управлението на земята в сравнение с физическите лица поради

по-голямата им способност да интегрират и управляват повече ресурси (земя, труд, финанси и т.н.), да въвеждат иновации, и да реализират икономии от размери и мащаби, ефективен маркетинг на продукти и услуги, по-голяма способност за лобиране за обществена подкрепа и др.⁹

Фигура 4. Дял на различните типове ферми във всички стопанисвани, притежавани, наети, и съвместно обработвани земи в страната (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители

⁹ Управленческите (governance) предимствата и недостатъците на различни типове ферми в български условия са подробно анализирани в предишни публикации на автора (Башев, 2001, 2011; Vachev, 2010, 2022).

Делът на отдадените под наем земи е много по-висок от собствено притежаваните земи за всички юридически типове ферми, възлизащи от 63% от стопанисваната земя при физически лица до 76,5% при фирмите (Фигура 2). Средният размер на наетата земя от всички типове стопанства е значително по-висок от собствената земя - от 11,1 ha при физическите лица до 675 ha при кооперациите (Фигура 3).

Почти цялата съвместно обработвана земя в отрасъла се осъществява от фирми (52,9%) и физически лица (42,3%). Този тип управление представлява 8,5% от стопанисваната земя на физически лица и 2,1% на фирми. Това показва, че прилагашите на този форма стопанствата имат някаква потребност и взаимен интерес (ползи) в сътрудничеството с други ферми в управлението на земята за да реализират определени производство и/или транзакционни възможности. Най-честата причина за съвместно обработване на земята е увеличаване на оперативния размер, разпределяне на инвестиции и рискове, съвместно използване на налични машини, труд и ноу-хау, участие в програми за обществена подкрепа и т.н. Важността на този тип гавърнанс на снабдяването на земя е най-голяма за прилагашите физически лица, при които средният размер на съвместно обработваната земя (68 ha) надвишава значително собствените и наетите земи. За фирмите размерът на съвместно обработваните земи (63,7 ha) също е по-висок от собствените земи.

По принцип формата на съвместна обработка на земята с други стопанства е ефективна за високо механизирани и стандартизирани дейности, при които се изисква по-малко влагане на труд и ефективността на индивидуалния принос лесно се установява. При по-сложни дейности информационната асиметрия е значителна и може да се прояви опортюнизъм („безплатна езда“). Това изисква изграждането на специален (и скъп) гавърнанс за колективна организация, което е причина за ограничаване на по-широкото разпространение използване на тази форма в селското стопанство.

Болшинството от всички типове (стопанисвани, собствени, наети и съвместно използвани) земи в страната се управляват от големи и средни ферми, което демонстрира тяхната по-висока сравнителна ефективност в управлението на снабдяването на земя и менажмента на дейностите. Средният размер на земите под различен тип гавърнанс варира значително от едноцифрени числа в самозадоволяващи се и малки стопанства до стотици хектари в големите ферми. Наетите земи представляват преобладаващата част от всички земи в различните по големина стопанства, и са най-висок дял в стопанствата предимно за самозадоволяване (81%) и фирмите (74%).

Управлението на по-голямата част от земеделските земи в страната (56%) и на наетите земи (62,2%), както и половината от съвместно обработваните земи и 40% от собствените земи се извършват от земеделски стопанства, специализирани в полските култури. В съвременната пазарна, институционална, технологична и др. среда (възможности за прилагане на механизация и експлоатиране на икономии от размери/мащаби, благоприятна динамика на цените и рентабилност, субсидиране базирано

на използвана площ и друго подпомагане от ОСП и т.н.) стопанствата за полски култури продължават да демонстрират най-висока ефективност при всички типове управление на земята. Средният размер на земята при всички видове гавърнанс е най-висок в полските стопанства с изключение на съвместно обработваните земи, в които растениевъдно-животновъдните стопанства превъзхождат (200 ха) фермите с останалите видове специализация. От друга страна, стопанствата, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби и тези с отглеждане на пчели, имат много по-малък среден размер на земите под общо управление и в трите основни форми на гавърнанс на земята.

Собствената земя представлява най-голямата част от управляваната земя на пчеларите (71%) и около една трета от управляваната земя във фермите, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби, трайни насаждения и смесено животновъдство, където съществува висока зависимост на активите от други активи (оранжерии, кошери, сгради и др.). В същото време, при по-стандартизираните дейности във ферми, специализирани в полски култури, тревопасни животни, и свине, птици и зайци, размерът на наетите земи заема основен дял във всички стопанисвани земи.

Най-големият дял от общите стопанисвани, собствени, наети и съвместно обработваеми земи е в стопанствата разположени в равнинните райони, тъй като основната част от земеделските земи са разположени в тези райони. Средният размер на земите при всички видове управление е много по-висок в равнинните райони в сравнение със стопанствата в планинските райони и в защитените зони. Изключение прави средният размер на наетите земи на стопанствата в защитените зони, който е най-голям. Делът на наетите земи във общо стопанисваните земи на фермите във всички райони е по-висок, достигайки до 91,4% в защитените зони.

Стопанисваните и собствените земи във ферми, разположени в близост до големи градове, са средно по-високи, отколкото в по-отдалечените райони на страната, докато размерите на наетите и съвместно обработваните земи са по-ниски. Делът на собствената земя в общо стопанисваната земя на стопанствата също е много по-голям в тези райони, превъзхождайки дела на наетите земи. Всичко това показва предпочитания на фермерите към формата на собственост в подобни райони, което е следствие от лесен (и евтин) достъп до големи пазари и критични (услуги, ноу-хау, труд, капитал и др.) ресурси, по-малка наличност на земи и предлагане на пазарите за земи, по-високо селскостопанско и неаграрно търсене, по-бърз растеж на цените на земята и наемите, практическа възможност за живеене в града и работа в близката ферма и др.

Най-мощният гавърнанс на земеделски земи се осъществява в Северозападния, Североизточния и Южния централен райони на страната. С най-голям среден размер на стопанисвани и наети земи са фермите в Северозападния и Североизточния райони на страната, докато тези разположени в Югозападния район са с най-малки размери за общо и специфично управление на снабдяването със земя (поради ограничените земеделски земи в

тзи район). Собствените земи заемат най-голям дял (38,9%) от стопанисваните земи във фермите на Южния централен район, докато наетите земи достигат 84,8% от общите земи на стопанствата разположени в Югозападния район на страната.

5. Честота на сделките със земя на фермите

Значителна част от българските стопанства не участват в сделки за снабдяване на земя, тъй като те или притежават необходимите земи (индивидуална, семейна или колективна собственост) за ефективна дейност на фермата, или имат високи транзакционни разходи за снабдяване на необходимите им земи. Малко над 37% от менажерите на земеделски стопанства съобщават, че не купуват земя, 27,8% от тях, че не продават земя, 51,9% не практикуват краткосрочен наем на земя, 64,1% не използват дългосрочна аренда на земя, и 65,2% не отдават земя под наем. Това често е следствие от високи пазарни и частни разходи за намиране на партньори, договаряне на ефективни сделки, контролиране на изпълнение на договори и/или нисък капацитет за разширяване на дейността и използването на ресурси.

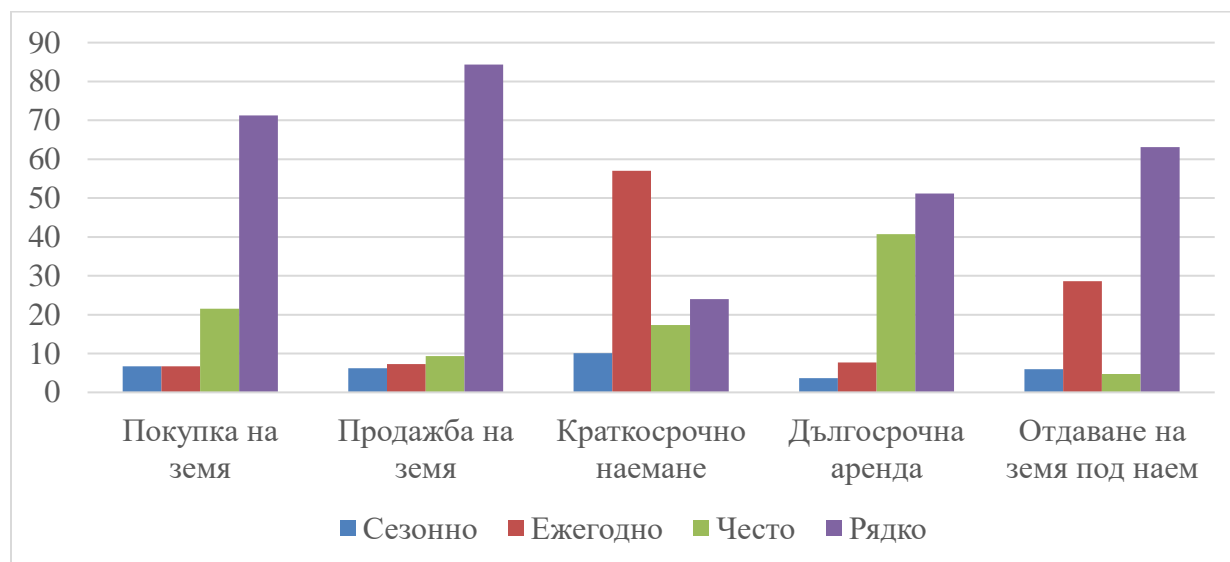
Въпреки това, голяма част от всички български ферми участват в някакъв вид сделки за снабдяване на земя с цел разширяване или оптимизиране на размера на стопанството и дейността. Основните форми за снабдяване на земя в земеделските стопанства са: (1) сделки за покупка или продажба, чрез които се договаря и осъществява трайно прехвърляне на правата на собственост върху земята, и (2) договор за наем или аренда, чрез който определени права (за ползване, генериране на доходи и др.) се прехвърлят частично или изцяло за определен период от време – краткосрочен (сезон, една календарна или агрономическа година) наем или дългосрочен (две и повече години) аренден договор (Bachev, 2024).

Повечето български стопанства, които практикуват покупко-продажба на земя, както и сделки за дългосрочно наемане и отдаване под наем, го правят рядко (Фигура 5). Земеделските земи обикновено са в силна взаимна и дългосрочна зависимост (например, висока специфичност за местоположение, актив или знания) с други активи на фермата - управленски, организационни, ноу-хау, материални и биологични инвестиции¹⁰. Поради тази причина, не се налагат чести промени в размера или местоположението на използваните поземлени парцели чрез нови сделки със земя. Ето защо ефективното (дългосрочно) снабдяване на земя се осигурява чрез форма на собственост или дългосрочна аренда, като се спестяват разходи за многократно договаряне, чести предоговаряния на

¹⁰ Специфичните активи имат по-ниска стойност при транзакция с алтернативен агент (Williamson, 2005). Например, дългосрочната инвестиция на фермер-наемател за подобряване на качеството на арендуваната земя (напоително съоръжение, овощни дървета и т.н.) става високо специфична за транзакцията със поземления собственик на конкретен парцел земя. Ако договорът за наем не бъде подновен, специфичните активи не могат лесно (безразходно) да бъдат пренасочени за транзакция със собственик на други парцели земя. От друга страна, тракторът не е специфичен за транзакция с определен партньор актив, тъй като може да се използва ефективно във всеки парцел земеделска земя, а така също и за други цели (транспорт, горско стопанство и т.н.).

условията на размяна, намаляване на неопределеността, защита на специализирани инвестиции от възможен опортюнизъм (например, невъзобновяване на краткосрочен договор за наем преди края на жизнения цикъл на силно специфични за конкретния парцел(и) дългосрочни вложения), и необходимост да се оспорва и санкционира изпълнението на договорни условия чрез съд или по друг начин.

Фигура 5. Честота на участието в различен тип сделки със земя на земеделските стопанства (процент от фермите)



Източник: Анкета със земеделски производители

Освен това, по-голямата част от фермите (57%) практикуват краткосрочни договори за наем на земя ежегодно. Предпочитанието за краткосрочен договор за наем се определя от стратегията на мениджърите на ферми в сезонни или едногодишни култури и пасища да не участват в „по-малко гъвкави“ дългосрочни споразумения¹¹. Краткосрочният наем позволява лесно адаптиране на размера на стопанството, и местоположението и консолидацията на парцелите с подходящи или по-продуктивни земи, дава възможност за договаряне на нови условия съответстващи на динамиката на пазарната среда (цени на продукта и рентата) и т.н. По-големите ферми имат специализиран персонал, докато по-малките стопанства не прилагат многочислени договори, като обикновено договорите за наем са с едни и същи условия и между едни и същи агенти. Следователно, честото повторение на договарянето не е свързано със значителни транзакционни разходи, като същевременно запазва възможностите за бърза адаптация=

¹¹ Минималният срок на договора за наем се определя от технологични фактори, който варира от няколко дни при мобилно пчеларство, 1-2 месеца при зеленчуци, до 6-8 и повече месеца за зърнени и други култури.

Освен това, използването на договор за краткосрочен наем често се обуславя от предпочитанията или нежеланието на поземлените собственици да подписват дългосрочен договор поради други планове за използването на земеделската земя в бъдеще, очаквания за по-добри оферти за договори и т.н. В определени случаи, използването на тази форма на управление е резултат е от формални институционални изисквания – например, при наемане на общински или държавни земи (пасища, ливади и др.), извършване на селскостопански дейности в защитени зони и територии, и т.н. По принцип, когато съществува висока взаимна зависимост между страните (например, съседни на фермата парцели земеделска земя за наем), тогава са налице силни стимули за продължаване (повтаряне) на отношенията и подновяване на договора – формата за ежегоден договор за наем работи добре.

Немалка част от фермите (40,7%) също посочват, че те често прилагат дългосрочна аренда на земя. Това са предимно по-големи земеделски производители (кооперации, корпорации и т.н.) с интензивни и специфични за земята инвестиции в множество области, които изискват чести дългосрочни сделки за снабдяване на земя. Освен това, дългосрочният договор за аренда на земя е задължителен за кооперациите (Закон за кооперациите), докато минималната продължителност на арендата от 5 години се регламентира от Закона за арендата на земеделска земя. Нещо повече, нарушаването на официалните разпоредби се открива лесно („обществена тайна“ в селските райони и общности) при големите стопанства, които най-често наемат земи от десетки, стотици или хиляди дребни поземлени собственици.

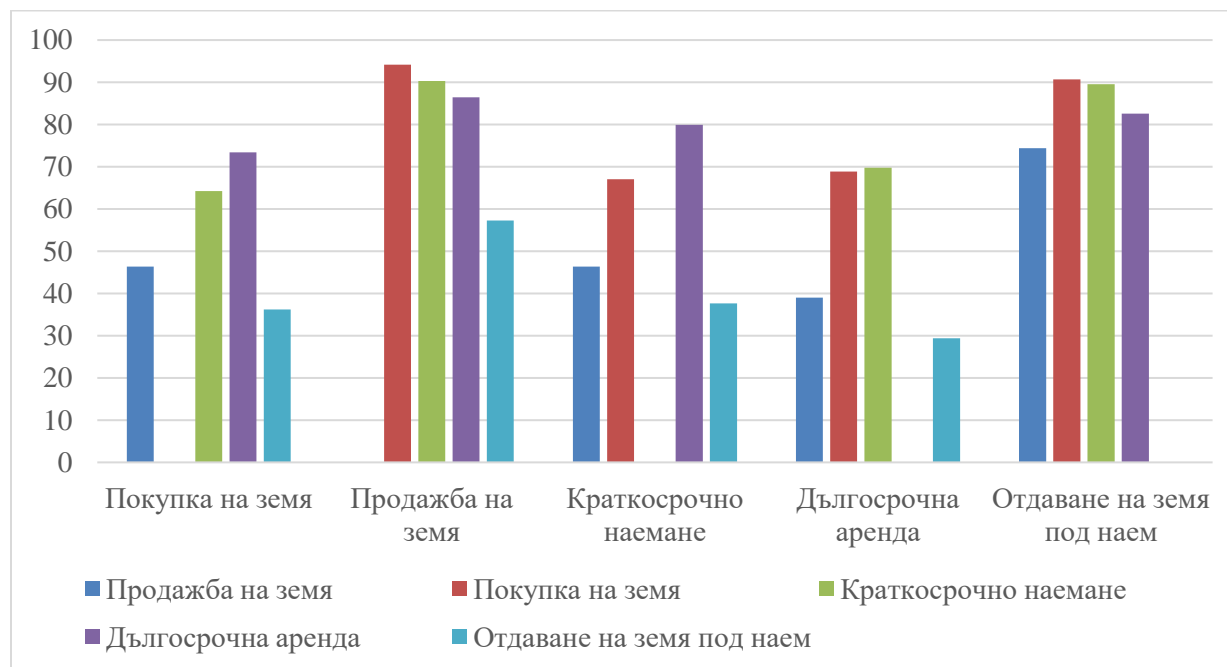
От друга страна, фермите с по-малки размери обикновено имат няколко и едни и същи снабдители на земя, и тази форма позволява бързо разширяване на размера на стопанството с незначителни производствени (инвестиция за закупуване на земя) и транзакционни разходи. Освен това, повечето инвестиции в селското стопанство (влагане на торове, подобрения на земята, оранжерии и т.н.) и прилагането на агрономическите принципи (изискване за сеитбооборот на културите и др.) налагат по-дълъг период на управление на земята, за да се „откупят“ капиталните вложения - обикновено 3-5 и повече години. Нещо повече, периодът на много сделки за снабдяване на земя, свързани с други критични активи като оранжерии, трайни насаждения и т.н. (висока специфичност на активите и по местоположение) е (пред)определен от „продължителността на живот“ на свързаните материални и/или биологични активи.

Най-накрая, значителен е и дялът на стопанствата, които отдават земя под наем ежегодно - 28,6%. Някои земеделски производители използват сделки за продажба и отдаване под наем/арендуване на земя за да намалят размера на фермите поради преминаване към други селскостопански или неземеделски дейности, намаляване на възможностите (например, липса на финанси, работна сила, напреднала възраст, предстоящо пенсиониране и др.) и т.н.

Въпреки това обаче, голяма част от българските стопанствата редовно прилагат противоположни сделки със земя, като интегрират нови земи във фермата (закупуване или

наемане/аренда на земя) и едновременно с това изключват (продават или отдават под наем) други парцели земя от фермата (Фигура 6). Това означава, че значителна част от стопанствата използват разнообразни противоположни форми на управление на снабдяването на земя за да оптимизират, а не за да намалят размера на фермата - преминаване към производства с интензивно използване на земя, промяна на качеството или местоположението на земеделските парцели, преход от постоянно към временно прехвърляне на правата върху земята, преход към нови „колективни“ форми на снабдяване на земя или стопанска организация, и др.

Фигура 6. Дял на стопанствата с едновременни сделки със земя (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители

6. Вид на договорите, партньорите и цените за снабдяване със земя

Писмена форма се използва от повечето ферми в различни видове договори, свързани със снабдяване земя (Фигура 7). Писмената форма на договорите често се налага от официалните разпоредби (Закон за договорите, Закон за арендата на земя, Закон за Кооперациите, Търговски закон, и др.)¹² или се изискват от финансиращи (например, търговски банки), подкрепящи (субсидиращи публични, частни, международни) или предоставящи (общински и държавни институции и др.) организации.

Фигура 7. Тип на договора и партньора в сделките със земя на земеделските стопанства (процент ферми)



Източник: Анкета със земеделски производители

Използването на писмена форма е свързано с допълнителни разходи за формулиране и уточняване на договорни условия, наемане на експерти, официална регистрация, налага плащания на такси и данъци, и т.н. Въпреки това, тя има и редица транзакционни предимства като лесно доказване на собственост (нотариален акт), оспорване и санкциониране на договорените клаузи, включително чрез трета страна (съд, държавен орган, независим експерт), реални възможности за участие в други сделки (например,

¹² Съгласно разпоредбите на Закона за договорите всички договори трябва да бъдат в писмена форма, докато Законът за арендата на земеделска земя също изисква регистрация в местните власти. Формалните изисквания обаче са много трудни (много скъпи) за санкциониране и неформалните (устни) споразумения са широко разпространени в аграрния сектор и селските райони на страната.

регистриране на фирма или кооперация, присъединяване към колективна организация, използване на земята като обезпечение срещу банков кредит), взаимосвързани и хибридни форми (например, договор за снабдяване на земя със или срещу снабдяване на услуги и суровини, маркетинг и др.), законно прехвърляне на собственост или договорени права на наследници или други (включително географско отдалечени, международни, институционални) страни и др.

Освен това писмената форма е задължителна за регистрираните организации и се прилага стриктно от членовете и акционерите на кооперации и корпорации със сложно управление и разделение на собствеността от управлението (и възможност за злоупотреба с организацията в интерес на наетите мениджъри, администрация или техни приближени). Повечето снабдители на вода (за напояване) също са държавни (Напоителна система), частни или колективни (Сдружения на водоползватели) организации, които изискват или са задължени да използват писмени договори за своите услуги.

Големите ползватели на арендувана земя обикновено са големи стопанства, които имат значителен капацитет (вътрешни експерти, средства) и прилагат стандартна договорна форма за идентични транзакции с множество собственици на земя всяка година. Поради това тези ферми нямат високи разходи за изготвяне на писмени договори за снабдяване на земя. Ето защо писмената форма на договор в сделките за покупко-продажба и арендните договори е предпочитана форма на гавърнанс за голяма част от стопанствата.

Въпреки това обаче, поради високите разходи за случайни транзакции и ниската ефективност на външно (например, съдебна система) правоприлагане, някои ферми практикуват устно („джентълменско“) споразумение при сделки за снабдяване на земя. Освен това често съществуват взаимни интереси да се скрият и да не се формализират споразуменията, за да се избегне плащането на данък върху доходите или по други причини. Устните договори са ефикасни за отдалечените селски райони и общности, често засягат стандартни парцели земя и се санкционират добре чрез частни форми (семейни, бизнес и приятелски връзки на участниците), взаимосвързани сделки или предоставяне на икономически залог, добра репутация, силови позиции, социален натиск или други средства.

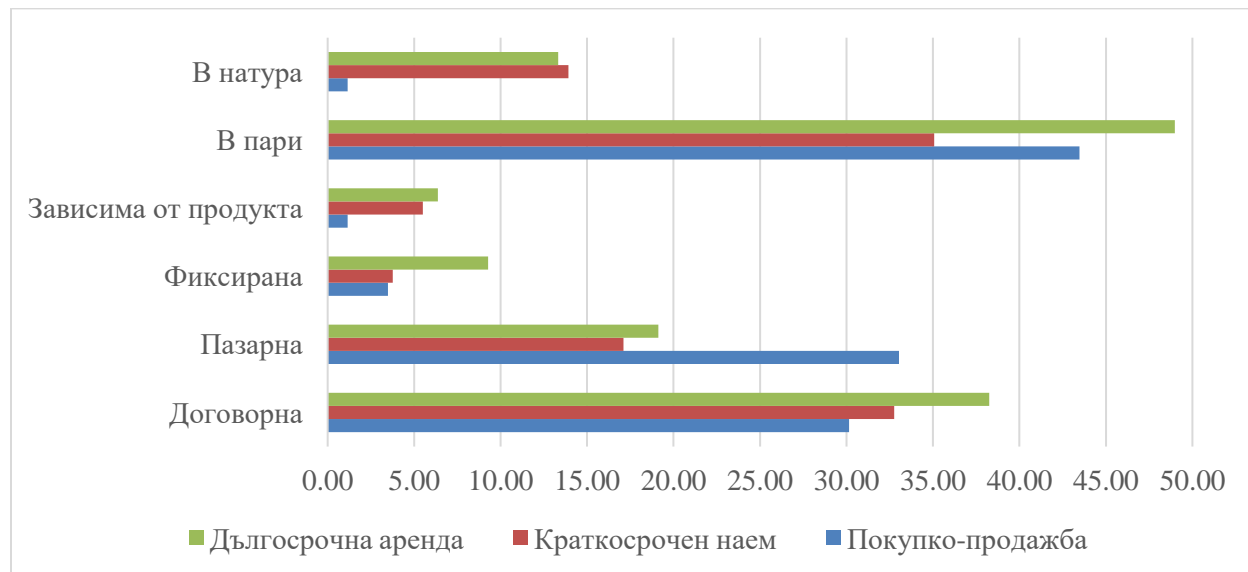
Важен фактор за намаляване на разходите по сделките със земя е повторемостта на транзакциите между едни и същи агент. В тези случаи двете страни на транзакциите развиват „близки“ отношения, опознават се, изграждат доверие и механизми за адаптиране на транзакции и разрешаване на спорове си. Освен това и двете страни са заинтересовани от продължаване на взаимоотношенията в дългосрочен план, ограничават опортюнизма си и си сътрудничат при адаптирането на договорните условия в съответствие с променящите се условия на размяна. Ситуация на чести сделки със земя с едно и също лице или организация („личността на партньора е от значение“) се съобщава в значителна част от стопанствата

при договори за краткосрочен наем и дългосрочна аренда на земя, както и голяма част от сделките за отдаване на земя под наем от фермите.

Нещо повече, през последните две десетилетия пазарите за продажба на земеделски земи се развиха бързо и много фермери използват пазарен агент („безлична размяна“) при сделки за покупко-продажба на земя и в по-малка степен при други сделки със земя и вода. Освен това някои ферми посочват „наличие на посредник“ при сделките за снабдяване на земя, и че тази тристранна форма е по-важна за улесняване на транзакциите между продавач и купувач на земеделска земя.

Цената на сделките за снабдяване на земя е важен параметър, който управлява поземлените отношения. Пазарите за продажба на земя се развиха значително по време на членството на страната в ЕС и пазарните цени се прилагат широко от една трета от стопанствата в сделките за покупко-продажба (Фигура 8). Въпреки това, голяма част от фермите също договарят цена в сделките за покупко-продажба поради високата специфика на парцелите по отношение на качество, местоположение, съпътстващи биологични и материални активи, екосистемни услуги, достъп до инфраструктура (пътища, електричество, напояване), пазарно позициониране, географско положение и др.

Фигура 8. Тип на цената и рентата при сделките със земя на земеделските стопанства (% от фермите)



Източник: Анкета със земеделски производители

При договорите за краткосрочен наем и дългосрочна аренда на земи договорената цена е преобладаващата форма. При подобни транзакции общата пазарна цена не работи добре, тъй като само определени права върху земя се прехвърлят за определен период от време, различни условия на договора могат да бъдат уточнени според нуждите на контрагентите, и много важни характеристики на конкретен поземлен парцел могат да бъдат оценени. Освен това поземлената рента често се променя ежегодно във всички посоки, а договорената цена намалява несигурността и риска и за двете страни на контракта.

Разделянето на продукта/реколтата (crop-sharing) е основна форма на договорена цена на рентата, като се практикува различно съотношение на участие на собственика на земята в добива - 50:50, 30:70 и др. Тази форма обвързва размера на рентата с производителността на земята и се прилага масово, когато е лесно да се установи (наблюдава, измери, контролира и т.н.) качеството на земята от арендатора и фермерската реколта от собственика на земята (невъзможност да опортюнизъм, липса на спорове).

За по-стандартни поземлени парцели (обработваема земя, пасища и др.) се прилага пазарна цена при договорите за наем, тъй като тя се „взема“ (намира) лесно и управлява взаимоотношенията ефективно по време на договорния период. Тук ограничената рационалност на поземления собственик (например, нефермер, живеещ в отдалечен район или в чужбина) или на фермера-арендатор (например, неопитен фермер, парцели земя в непознати местности) няма значение, нито възникват опортюнизъм и спорове – цената на рентата просто отразява пазарните колебания по време на арендния договор.

За някои дългосрочни арендни сделки обаче се използва фиксирана цена, която намалява риска и неопределеността и улеснява транзакциите. В други случаи, цената на сделката със земята зависи от продукта, като отразява стойността на добива, натиска върху качеството на земята (агротехника, ерозия, степен на усвояване на хранителни вещества и т.н.) или други фактори.

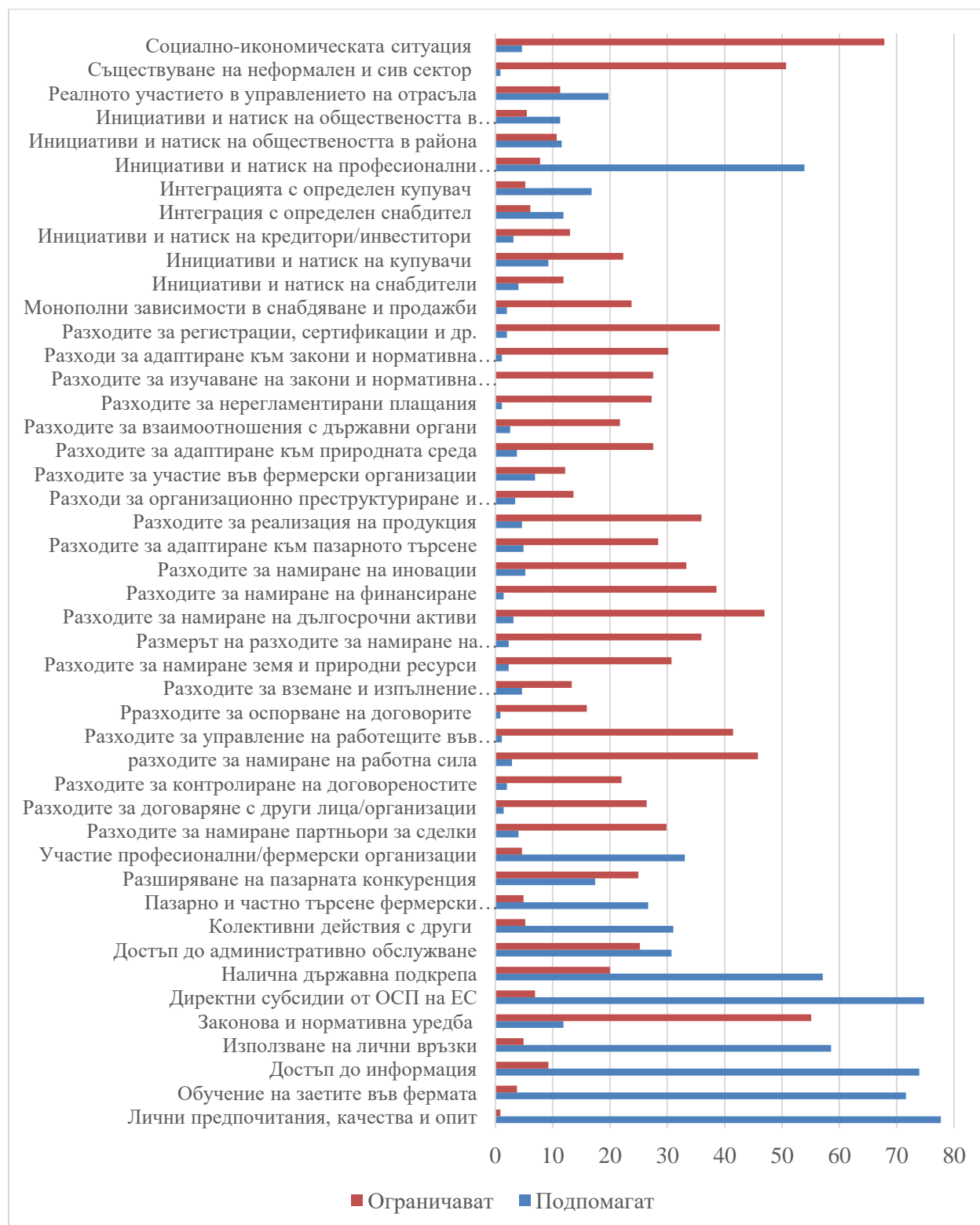
За всички сделки за снабдяване на земя заплащането в брой е предпочитаният избор на агентите. Въпреки това обаче, в селските общности някои собственици на земя дават предпочитание на рентата в натура. Това е или защото собствениците на земя получават необходимото количество земеделски продукт(и) за потребление на домакинствата им и на домашните животни, или получават по-високо качество на местни пресни или преработени (като плодове, сирене, грозде и др.) продукти, или получават рентата по-бързо (веднага след прибиране на реколтата), вместо да чакат приключване на маркетинга и паричните преводи. Друга причина за избора на плащане в натура е, че фермерът и собственикът на земя са заинтересовани да споделят излишъка (доход, неплатен данък върху добавената стойност), вместо да го дават на държавата (както при паричните транзакции).

7. Фактори и еволюция на гавърнанса на земя в българските фарми

Анкетното проучване установи, че голяма част от българските стопанства нямат съществени проблеми при сделките със земя, включително 19,7% при покупко-продажба, 16,8% при краткосрочно наемане, 16,2% при дългосрочна аренда, и 11,3% за снабдяване на водата за напояване. Повечето ферми без значими проблеми в управлението на снабдяването на земя са сред физически лица, малките по размер стопанства, тези специализирани в трайни насаждения, и разположените в равнинни райони на страната. Това означава, че за тези ферми системата на пазарно, частно, колективно, обществено и хибридно управление на земята работи добре.

Въпреки това обаче, за значителен брой ферми (30,7%) размерът на разходите за намиране на необходимите земи и природни ресурси е критичен фактор, който силно ограничава развитието на тяхното стопанство (Фигура 9). Последното е особено важно за голяма част от едноличните търговци и кооперации, стопанства с големи размери, стопанствата специализирани в трайни насаждения и смесени култури, и тези разположени в равнинни райони на страната, в защитени зони и територии, и в близост до големи градове, както и стопанствата в Североизточен, Северен централен и Южен централен райони на страната.

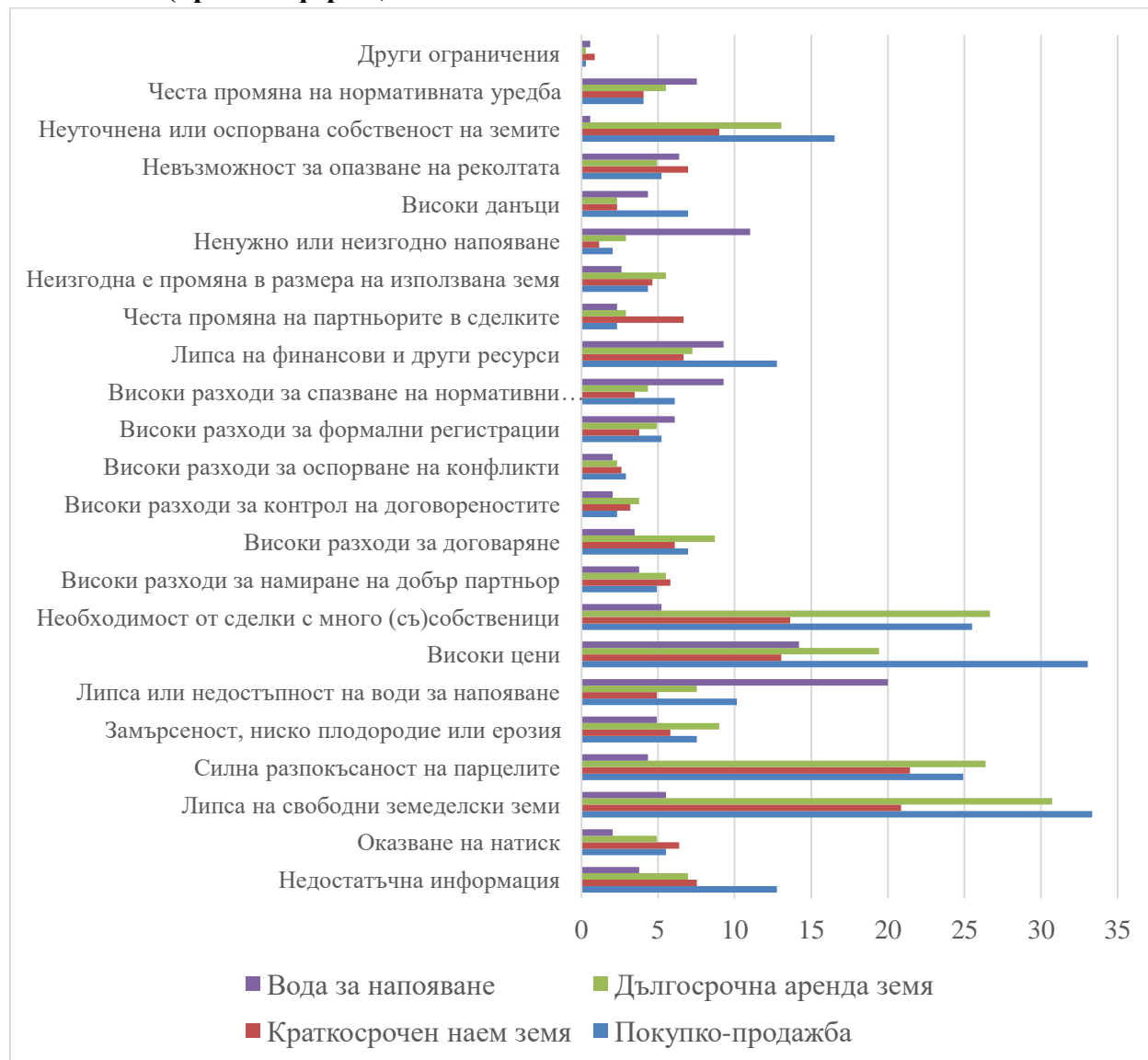
Фигура 9. Фактори, силно подпомагачи или ограничаващи развитието на българските стопанства (процент ферми)



Източник: Анкета със земеделски производители

Основните фактори, създаващи проблеми и разходи при сделките за покупко-продажба на земя на повечето български стопанства са липсата на свободна земеделска земя (за всяко трето), високите цени (33%), голямата разпокъсаност на парцелите (24,9%), и необходимост от правене на сделки с множество (съ)собственици (25,5%) (Фигура 10).

Фигура 10. Проблеми при сделки със земеделски земи и води на земеделските стопанства (процент ферми)



Източник: Анкета със земеделски производители

При сделките за краткосрочен наем на земя основните проблеми на фермите са свързани с липсата на свободни земеделски земи (20,1%) и голямата разпокъсаност на

парцелите (22,4%), докато при сделките за дългосрочна аренда с липсата на налични земеделски площи (за всяко трето стопанство), високите цени (30,7%), голямата разпокъсаност на парцелите (26,4%), и необходимостта от сделки с множество (съ)собственици (26,7%).

При снабдяването на вода за напояване основните проблеми на повечето български стопанства са причинени от липсата на наличност или достъп до вода за напояване (за една пета от всички ферми) и високата цена на водата (14,2%).

Освен ефективното снабдяване на земя, други персонални, социални, икономически, институционални и др. фактори са (дори) важни за цялостното развитие на земеделските стопанства. Критичните фактори (и транзакционни разходи), които силно ограничават развитието на много български ферми на настоящия етап са: законодателната и нормативна уредба в страната и отрасъла, размерът на разходите за намиране на необходимата работна сила, размерът на разходите за управление на наетия труд и работници във фермата, размерът на разходите за намиране на необходимите краткосрочни и дълготрайни активи, размерът на разходите за намиране на необходимото финансиране за фермата, размерът на разходите за намиране на необходимите иновации, размерът на разходите за маркетинг на продукцията и услугите на фермата, размерът на разходите за регистрация, сертификация и др., наличието на неформален и сив сектор в селското стопанство, и социално-икономическата ситуация в района и страната (Фигура 9).

Настоящото проучването не откри съществени различия в прилаганите форми, интензитет и проблеми (разходи) при транзакциите за снабдяване на земя в зависимост от пола, възрастта и образованието на управителите (собствениците) на фермите. Съществува обаче силна корелация между продължителността на професионален опит на менажера и интензивността и ефективността на снабдяването със земя, и реализиране на потенциала за развитие на фермата.

Проучването не установи никакви силни връзки (взаимозависимост, взаимосвързаност, корелация) между доминиращите форми на снабдяване на земя с управлението на други видове транзакции на фермата, като снабдяване с работна сила, услуги, материални и биологични активи и иновации, финансиране, маркетинг на продукцията и услугите, предоставяне на екосистемни услуги, и управление на риска.

Прилагането на подобен подход (методология, въпросник) в настоящето и предишно проучване през 2001 г. дава реална възможност да се оцени фундаменталната еволюция на управлението на земята в българското селско стопанство през последните две десетилетия. Основните форми на снабдяването на земя в земеделските стопанствата се променят значително през периода на пред-присъединяване и членство в ЕС (Таблица 1). В началото на века съществуват огромен брой ферми с по-малки размери, включително огромен „полупазарен“ сектор и стопанство за самозадоволяване, базирано предимно на малки

фамилни ресурси и разпокъсани парцели собствена земя (Башев и Трезиев, 2001). Основният форма за придобиване на собственост върху земята е реституцията (приватизацията) на земеделските земи, в резултат от ликвидацията и приватизацията на старите обществени стопанства (АПК, ТКЗС, ДЗС и др.). Правата на частна собственост върху земите (и другите ресурси, услуги, води и т.н.) не бяха напълно дефинирани, и възстановени в реални граници, добре оспорвани и адекватно санкционирани. Следователно сезонните (годишни) договори за наем със стотици и хиляди поземлени собственици и партньорствата с малобройно членство (съвместно обработване на земи) бяха доминиращи (най-ефективни) форми за разширяване на фермите.

Таблица 1. Еволюция на ганърнанса на снабдяването със земя в българските ферми

Характеристики	Предприсъединителен период (2001г.)	Настояще (2023г.)
Частна собственост	Неуточнена, временна, спорна, индивидуална и семейна собственост, малък мащаб, само български граждани, основна форма на снабдяване със земя, без частни права върху води и други природни ресурси, големи стопанства без собственост върху земята, значителен дял недоизползвани или неизползвани земеделски земи, нерегулиран достъп до обществени земи	Установена, законно санкционирана, позволена за чуждестранни агенти, разнообразна форма на собственост (организациона, неземеделски агенти, международна), концентрация в малки и големи структури, една от алтернативните форми на снабдяване на земя, нови частни права върху води, екосистемни услуги, интелектуални продукти, географски произходи, недостиг на земи в определени райони, договор за ползване на обществени земи
Фермерски структури	Многобройни, в процес на развитие, ниска ефективност и устойчивост, малки размери, собствени и фамилни (земя, труд, спестявания) ресурси, силно коопериране в използването на земята, голяма степен на самозадоволяване, стратегия за оцеляване, широко разпространена частична заетост в селското стопанство	Намален брой на земеделските стопанства, повече формално регистрирани ферми, по-малко значение на нерегистрираните и кооперативните стопанства, установени, високоефективни и конкурентни, интензивно външно пазарно и частно снабдяване на (поземлени, трудови, финансови, иновации) ресурси, суровини и услуги, разнообразен тип коалиции, стратегия за дългосрочно развитие, професионални фермери
Пазари	Неразвити, липсващи, фрагментирани, неформални, липса на адекватна инфраструктура, примитивни и персонализирани размени, монополни позиции, недостатъчна и асиметрична информация, липса на обществена подкрепа и регулации	Добре развити пазари на ресурси и продукти, конкурентна, модернизирана инфраструктура, отворени към ЕС, официално регистрирани и отчетени трансакции, публично подкрепяни, регулирани и санкционирани (стандартни, правила и т.н.), интензивен безличен обмен, специализирани агенти, намалена асиметрия на пазарната информация

Форми на снабдяване на земя	Собствена земя, временни права на собственост, договор за сезонен и годишен наем, съвместно обработване на земя, квази и напълно интегрирани, ограничение за максимален размер на поземлена собственост и наета земя, без стимули за дългосрочни инвестиции в земя, случайни сделки между приятели, фамилни и затворени общности, нелегитимно използване на частни и обществени земи	Собственост, покупко-продажба, краткосрочен наем, дългосрочна аренда, отдаване под наем, колективна обработка, чисти и прости форми, силен стимул за инвестиции за подобряване на земята, специфика в защитени зони и територии, интензивно договаряне в зависимост от спецификата на активите и нуждите от разширяване на стопанството, неформални форми в по-малък мащаб и в отдалечени райони
Вид на договорите за земя и поземлената рента	Неформални, стандартни („класически“), сложни и хибридни (взаимосвързани) форми, частно санкционирани, рента в натура, забавено, намалено или липса на плащане на обещаната рента	Писмени, регистрирани, законово санкционирани, публично регулирани (форма, срокове, период, регистрация), съобразени с нуждите на агентите (специални, „неокласически“), заплащане в брой, управлявани от доверие и репутация, поддържани и санкционирани от трета (частна или обществена) страна
Институционална среда	В процес на хармонизация с ЕС, висока (институционална, пазарна, поведенческа) неопределеност, динамични и (често) противоречиви изменения, остарели и лошо прилагани екологични стандарти, липса на достатъчна обществена подкрепа, висока корупция	Модернизирана в съответствие с ЕС, огромна публична подкрепа чрез ОСП (субсидии, кредитиране, обучение, пазарна информация и т.н.), плащания по ОСП на база използвана земеделска площ, изисквания за кръстосано съответствие (включително опазване на околната среда и биоразнообразието, и др.), подобро санкциониране и наказване на нарушителите
Транзакционни разходи и фактори за развитие на фермата	Ниски транзакционни разходи за снабдяване на земя, много високи транзакционни разходи като цяло, най-критичните фактори - високи разходи за санкциониране на договорите, снабдяване с кредит и маркетинг на продукцията	Умерени или ниски транзакционни разходи за снабдяване на земя, критични фактори - законодателна и регулаторна среда, високи разходи за снабдяване на работна сила, високи разходи за снабдяване със суровини и финанси, маркетинг, регистрация и сертифициране, наличие на неформален сектор, социално-икономическа ситуация

Източник: автора

Повечето пазари бяха неразвити и динамични, докато структурите на гавърнанс силно неустойчиви (частична заетост със фермерство, многобройни провали, фалити, сливания, поглъщания, временни организации в процес на приватизация, краткосрочни договори, кеш енд кери сделки и др.). Появиха се много нови агенти без история, репутация или стратегия да останат в селското стопанство. Пазарната, институционалната и поведенческата

неопределеност бяха огромни и пречеха на осъществяването на потенциално изгоден за всички страни обмен между предприемачи, собственици на ресурси и потребители.

Нямаше ефективна публична система за санкциониране на законите и договори, и неформални частни (нерегистрирани, нелегитимни) форми бяха широко разпространени за управление на снабдяването на земя и защита на транзакциите – взаимосвързани форми (например снабдяване на земя срещу маркетинг), бартерни сделки, персонализирани (вместо безлични пазарни) размени, форми частно санкциониране, незаконно използване на частни и публични земи и др. Пазарите за продажба на земя и дългосрочна аренда практически липсваха и прилагането на подобни форми на снабдяване на земя беше много рядко.

Транзакционните (информационни, осъществяване, санкциониране, учене от грешки и т.н.) разходи, свързани с външното снабдяване със земя (и други фермерски транзакции), бяха много високи поради бързата модернизация на институционалната среда (въвеждане и прилагане на законите и нормативната уредба на ЕС, множество промени и изменения в нормативните документи и държавните институции), либерализация на пазарите, неадекватна пазарна инфраструктура, ниска ефективност на системата за санкциониране на частни договори, реструктуриране на земеделски структури и производство, малък управленски опит на фермери, примитивни технологии, недостатъчна публична подкрепа (обучение, съвети, субсидии), монополни позиции на държавни или частни агенти, широко разпространена корупция и т.н. Освен това ефективната оптимизация на размера на фермата беше силно ограничена от високите разходи за санкциониране на договорите като цяло, и от огромните разходи за снабдяване с кредит и маркетинг на продукцията.

8. Заключение

Налице е огромно развитие в управлението на снабдяването на земя в българските стопанства през последните две десетилетия. Въпреки това обаче, поради недостатъчната (статистическа, официална и т.н.) информация и традиционните неадекватни (неокласическа икономика, теория на агентите и т.н.) подходи за анализ, няма пълно познаване на доминиращите форми и движещи фактори на гавърнанса на земята. Това възпрепятства вземането на управленчески решения на всички нива - от менжмънта на земеделските стопанства и аграрния бизнес и формирането на техните стратегии до колективните действия, включването на трети страни (местна власт, неправителствени организации и др.), и разработването и прилагането на политики на правителството и ЕС.

Това изследване доказва, че методологията на Новата институционална икономика позволява по-добро изучаване и разбиране на реалните агенти, форми, процеси, резултативен ред, ефективност и прогрес на (поземления и цялостен) гавърнанс на аграрната сфера. По-конкретно, той разкри формалните и неформалните форми на управление на снабдяването на земя, прилагани от българските стопанства от различен тип и местоположение, и критичните фактори за тяхното развитие. Поради това той трябва да се използва по-широко и периодично в икономически анализи на различни нива – ферми от различен тип, размер и местоположение, международни сравнения, и т.н.

Проучването установи, че договорите за наем и аренда са най-разпространените форми за снабдяване на земя в страната, следвани от форма на собственост и съвместното обработване на поземлените участъци. Значението на различните форми на управление, форми на договори за снабдяване, интензивност на транзакциите, видове партньори, и вид на поземлената рента и цената на земята варират значително в зависимост от юридическия тип, размера, специализацията и географското и екологично местоположение на земеделските стопанства. Основните фактори за избора на форма на гавърнанс са честотата, неопределеността и специфичността на активите свързани с транзакциите, а така също и професионалният опит на фермерските мениджъри.

Размерът на транзакционните разходи за намиране на необходимите земи и природни ресурси е сред критичните фактори, които силно ограничават развитието на много български стопанства, особено на еднолични търговци и кооперации, фермите с големи размери, стопанствата специализирани в трайни насаждения и смесени култури, и тези, разположени в равнините райони, защитени зони, и в близост до големи градове, и стопанствата в Североизточния, Северния централен и Южния централен район на страната. Повечето проблеми и разходи за сделки (покупка, наем и аренда) на земя на фермите са причинени от липсата на свободна земя, високите цени, голямата разпокъсаност на парцелите и необходимостта от сделки с много (съ)собственици. Сравнителен анализ с

подобно проучване от миналото показва огромна модернизация в снабдяването на земя и цялостния гавърнанс на земеделските стопанствата по време на присъединяването и интеграцията към ЕС.

Прилагането на предложени хολистичен подход изисква събиране на нов тип (микро) икономически данни за важни характеристики на аграрните агенти, различните форми на управление на техните отношения, и критични измерения и разходи за транзакциите. Това налага значителни промени в официалната система за събиране на информация в страната и ЕС (национална и международна агростатистика), по-голямо сътрудничество на различни заинтересовани страни (менижери на ферми, професионални организации, Национална служба за съвети в земеделието, държавни и международни агенции), и прилагане на по-хολистични и интердисциплинарни подходи в икономическия анализ на учени, експерти, професионални организации и публични агенции.

Литература:

- Аграрен доклад (2023). Аграрен доклад за състоянието и развитието на селското стопанство. София: МЗХ.
- Башев Х. (2000): Ефективни форми за организация на аграрните трансакции, Икономика и управление на селското стопанство, 4, 3-12.
- Башев Х. (2000): Икономика на аграрните институции, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 16-21.
- Башев Х. (2000): Икономически граници на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 5, 3-17.
- Башев Х. (2006). Управление на аграрната и селска устойчивост, Икономика и управление на селското стопанство, 4, 27-37.
- 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. (2014). Екоуправление в селското стопанство, Икономическа мисъл, 1, 29-55.
- Башев Х. (2023): Подход за дефиниране и анализиране на аграрното управление (governance), Икономически и социални алтернативи, No 3, 5-23.
- Башев Х. и колектив (2024): Въведение в икономиката на аграрните договори, ИАИ, София.
- 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 (2002): Организация на снабдяването с материални активи в Българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 17- 24.
- Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването с услуги в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 20-28.
- Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването със труд в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 1, 21-30.

- Башев Х. и 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, София.
- Agro-Governance Project (2024). The Mechanisms and the Modes of Agrarian Governance in Bulgaria. IAE. Available at: <https://agro-governance.alle.bg/> [Accessed 1 October 2024].
- Bachev, H., Tsuji, M. (2001). Structures for organization of transactions in Bulgarian agriculture. - Journal of the Faculty of Agriculture of Kyushu University, 46. pp. 123-151.
- Bachev, H. (2010). Governance of Agrarian Sustainability. New York: Nova Science Publishers.
- Bachev, H. (2012). Governing of Agro-Ecosystem Services in Bulgaria, Research Topics in Agricultural and Applied Economics 3, Bentham Science Publisher, 94-129.
- Bachev, H. (2016). Sustainability of farming enterprise-understanding, governance, evaluation, Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка, 2 (179), 6-15.
- Bachev, H. (2023). Agrarian Governance - Who, What, Why, How, Where, When, Price, Level? - Theoretical and Practical Research in Economic Fields, 14, 105–125.
- Bachev, H. (2022). An Approach to Assess the Governance Efficiency of Bulgarian Farms. - Economic Alternatives, 4, pp. 769-787.
- Bachev, H. (2024). Economic Dimensions of Agrarian Contracting. - Theoretical and Practical Research in Economic Fields, 2, pp. 288-318.
- Bachev, H., Terziev, D. (2019). Sustainability of Agricultural Industries in Bulgaria. Journal of Applied Economic Sciences, 14 (1), 118-129.
- Bachev, H., Ivanov, B. (2024). Framework for Holistic Assessment of the Quality of Agri-food Governance in Bulgaria. - Sustainability, 16 (5), 2177. <https://doi.org/10.3390/su16052177>
- Bachev, H., Ivanov, B., Sarov, A. (2021). Assessing Governance Aspect of Agrarian Sustainability in Bulgaria, Bulgarian Journal of Agricultural Sciences, 27 (3), 429–440.
- Babajanov, A., Islomov, U., Umarov, S., Abdiramanov, R., Inoyatova M. (2023). Organizational and economic mechanisms of regulating land relations in agriculture, BIO Web of Conferences 65, 03005. <https://doi.org/10.1051/bioconf/20236503005>
- Beingessner, N. (2023). Alternative Land Tenure Models: International Case Studies and Lessons for Scotland. James Hutton Institute.
- Bigelow, D. Borchers, A., Hubbs T. (2016). U.S. Farmland Ownership, Tenure, and Transfer, Economic Information Bulletin, 161. Washington DC: USDA.

- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. – American Economic Review, 88, pp. 72–74.
- Currie, J. (1981). The Economic Theory of Agricultural Land Tenure. Cambridge: Cambridge University Press.
- Daudu, A., Awotide, B., Adefalu, L., Kareem, O., Olatinwo, L. (2022). Impact of land access and ownership on farm production: Empirical evidence from gender analysis in Southwestern Nigeria. - African Journal on Land Policy and Geospatial Sciences, 5(1), pp. 139–163. <https://doi.org/10.48346/IMIST.PRSM/ajlp-gs.v5i1.29079>
- Feeny, D., Feder G. (1990). Land Tenure and Property Rights: Theory and Implications for Development Policy. - The World Bank Economic Review, 5(1), pp. 135-53, DOI: 10.1093/wber/5.1.135
- Furubotn, E., Richter, R. (2005). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Ivanov, B., Vasileva, S., Bachev, H., Toteva, D., Sarov, A., Mihaylova, M. (2022). Classification of farm scale and approach for sample's processing. - Agricultural Economics and Management, 67(1), pp. 60-70 (in Bulgarian).
- Ivanova, P. (2023). Land relations: social impacts and projections. - Bulgarian Journal of Agricultural Science, 29 (Suppl. 1), pp. 64-70.
- Georgiev, M. (2013). Impact of the Administration Structure and Transaction Costs on the Agricultural Land Market. - Trakia Journal Science, 11, pp. 527–534.
- Georgiev, M. (2024). Agricultural land, governance, and institutional change: Evidence from a Bulgarian study. - Journal of Infrastructure, Policy and Development, 8 (6), pp. 1-23. <https://doi.org/10.24294/jipd.v8i6.4304>
- Georgiev M., Stoeva, T., Dirimanova, V. (2023). The governance structure of agricultural land contracts—discrete structural alternatives. - Bulgarian Journal of Agricultural Science, 29 (Suppl. 1), pp. 71-83.
- Guo, Y., Cui, M., Xu, Z. (2023). Performance Environment, Contract Binding, and the Contract Structure of the Farmland Transfer Market. - Land, 12, 1582. <https://doi.org/10.3390/land12081582>
- James, H., Klein, P., Sykuta, M. (2011). The Adoption, Diffusion, and Evolution of Organizational Form: Insights from the Agrifood Sector. - Management Decision Economics, 32, pp. 243–259.

- Hayami, Y., Otsuka, K. (1993). *The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- He, Y., Collins A. (2021). The effect of information structure on farmland contractual choice: toward a revised theory of share tenancy with new evidence from Guangdong, China. - *International Review of Law and Economics*, 65, 105949, <https://doi.org/10.1016/j.irl.2020.105949>.
- Kirechev, D. (2024). Assessment of the Profitability of Agricultural Holdings in Bulgaria by Specialization and by Territorial Areas. - *Journal of Mountain Agriculture on the Balkans*, 2024, 27 (2), pp. 342-39.
- Liu, R., Gao, Z., Nian, Y., Ma, H. (2020). Does Social Relation or Economic Interest Affect the Choice Behavior of Land Lease Agreement in China? Evidence from the Largest Wheat-Producing Henan Province. - *Sustainability*, 12, 4279. <https://doi.org/10.3390/su12104279>
- Léger-Bosch, C. (2019). Farmland Tenure and Transaction Costs: Public and Collectively Owned Land vs Conventional Coordination Mechanisms in France. - *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 67 (3), pp.283-301.
- MAF (2023). *Census of Agricultural Farms in Bulgaria in 2020*. Sofia: MAF.
- Marinov, P. (2020). Sustainable Development and Spatial Location of Protected Green Spaces in Bulgaria. *Proceedings, 13th International Scientific Conference WoodEMA, Vinkovci*, pp. 13-18.
- Ménard, C., Shirley, M. (2022). *Advanced Introduction to New Institutional Economics*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Mihailova, M. (2022). Land relations and the influence of the institutional environment on the Bulgarian agriculture", dissertation for ONS "Doctor", IAI, Sofia (in Bulgarian).
- Mdoda, L., Gidi, (2023). Impact of Land Ownership in Enhancing Agricultural Productivity in Rural Areas of Eastern Cape Province. – *Scientific African Journal Agricultural Extension*, 51 (2), pp.1-23.
- Murken, L., Gornott, C. (2022). The importance of different land tenure systems for farmers' response to climate change: A systematic review. - *Climate Risk Management*, 35, 100419, <https://doi.org/10.1016/j.crm.2022.100419>
- Ostrom, E. (2009), *Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems*. Nobel Prize Lecture, 8 December 2009. Nashville: American Economic Association.

- Otsuka, K., Chuma, H., Hayami, Y. (1992). Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts. - *Journal of Economic Literature*, 30, pp. 1965-2018.
- Onofri L., Trestini, S., Mamine, F., Loughrey J. (2023). Understanding agricultural land leasing in Ireland: a transaction cost approach. - *Agricultural and Food Economics*, 11 (17), <https://doi.org/10.1186/s40100-023-00254-x>
- Reiss, F. (1972). Buying versus Renting Farmland. - *Illinois Agricultural Economics*, 12 (1), pp. 37-40.
- Royer, J. (2014). *The Theory of Agricultural Cooperatives: A Neoclassical Primer*. Faculty Publications: Agricultural Economics. 123. Lincoln: University of Nebraska. Available at: <http://digitalcommons.unl.edu/ageconfacpub/123> [Accessed 1 October 2024].
- Roumasset, J., Uy, M. (1986). Agency Costs and the Agricultural Firm. - Center Discussion Paper, No. 501. New Haven: Yale University.
- Shouying, L. (2019). The structure and changes of China's land system. - *China Agricultural Economic Review*, 11 (3), pp. 471-488, DOI 10.1108/CAER-05-2018-0102
- Singirankabo, U. (2022). Relations between Land Tenure Security, Farmland Use and Agricultural Productivity: A Spatio-Temporal Comparative Assessment of Farmland Tenure Arrangements and Agriculture Strategizing in Rwanda (2006-2017). Dissertation, Delft University of Technology, <https://doi.org/10.4233/uuid:e6c19040-026b-4053-a6fb-dc66f83e4462>
- Sykuta, M., Cook, M. (2001). A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives. - *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5), pp.1273-1279.
- Yovchevska P., Penov, I., Koteva, N., Stanimirova, M., Georgiev, M., Stoeva, T., Krishkova, I., Sarov, A., Tsviatkova, D., Kirechev, D., Ivanova, P., Mitov, A., Mikova, R., Mihailova, M., Grozdanova, D. (2021). Land relations - challenges and opportunities for development/ Sofia: IAE (in Bulgarian).
- Williamson, O. (2005). The Economics of Governance. - *American Economic Review*, 95, pp. 1–18.
- Zang, D., Yang, S., Li, F. (2022). The Relationship between Land Transfer and Agricultural Green Production: A Collaborative Test Based on Theory and Data. - *Agriculture*, 12, 1824, <https://doi.org/10.3390/agriculture12111824>