Munich Personal RePEc Archive

Agrarian governance. The Bulgarian experience and contribution

Bachev, Hrabrin and Ivanov, Bozhidar and Terziev, Dimitar and Boevsky, Ivan and Georgiev, Minko and Todorova, Kristina and Petrov, Daniel and Blagoeva, Snejana and Gandeva, Rumena

June 2025

Online at https://mpra.ub.uni-muenchen.de/125147/
MPRA Paper No. 125147, posted 13 Jul 2025 13:38 UTC

АГРАРЕН ГАВЪРНАНС

Българският опит и принос

Храбрин Башев, Божидар Иванов,
Димитър Терзиев, Иван Боевски,
Минко Георгиев, Кристина Тодорова,
Даниел Петров, Снежана Благоева,
Румена Гандева

София
2025 г.

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

Авторски колектив:

**проф. д-р Храбрин Башев, проф. д-р Божидар Иванов,
доц. д-р Димитър Терзиев, проф. д-р Иван Боевски,
доц. д-р Минко Георгиев, гл. ас. д-р Кристина Тодорова,
ас. Даниел Петров, Снежана Благоева,
ас. Румена Гандева**

Рецензенти:
проф.д.и.н. Юлия Дойчинова
проф.д-р Иван Пенов

Редактор:
Кремена Горчева

Институт по аграрна икономика, София 1113
бул. «Цариградско шосе» №125, бл.1
office@iae-bg.com

СЪДЪРЖАНИЕ

УВОД ... 6
ГЛАВА 1. КАКВО Е АГРАРЕН ГАВЪРНАНС ... 9
Храбрин Башев и Божидар Иванов ... 9
Въведение ... 9
1.1. Същност и развитие на разбирането за аграрен гавърнанс ... 10
1.2. Холистичен подход за анализ на аграрния гавърнанс в България ... 25
1.3. Оценка на качеството на аграрния гавърнанс в България ... 40
Заключение ... 52
ГЛАВА 2. РОЛЯ И ЕФЕКТИВНОСТ НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ ... 54
Храбрин Башев ... 54
Въведение ... 54
2.1. Икономика на аграрното договаряне ... 58
2.2. Агенти на аграрните договори и техните икономически характеристики ... 75
2.3. Типове аграрни договори и техните икономически характеристики ... 83
2.4. Процесът на договаряне и изпълнение на аграрните договори ... 102
Заключение ... 124
ГЛАВА 3. ФОРМИ И РАЗХОДИ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ КОНТРАКТИ ... 126
Минко Георгиев ... 126
Въведение ... 126
3.1. Методически подход ... 128
3.2. Нова институционална икономика (НИЕ) и аграрни контракти ... 130
3.3. Форми и участници в земеделските контракти ... 133
3.4. Процесен подход за анализ на контрактните форми, права, участници ... 137
3.5. Разпределение на правата на собственост в земеделските контракти. ИТР в земеделието ... 146
Заключение ... 150
ГЛАВА 4. ГЪВЪРНАНС СТРУКТУРА В КООПЕРАЦИЯТА ... 153
Иван Боевски ... 153
Въведение ... 153
4.1. Природа и съдържание на ключови за разработката понятия ... 154
4.2. Вътрешна кооперативна гавърнанс структура ... 163
4.3. Външна кооперативна гавърнанс структура ... 166
4.4. Видове вътрешна кооперативна гавърнанс структура ... 167
4.5. Видове външна кооперативна гавърнанс структура ... 171
Заключение ... 174

ГЛАВА 5. ГАВЪРНАНС НА СНАБДЯВАНЕТО СЪС ЗЕМЯ В ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА ... 177
Храбрин Башев и Божидар Иванов ... 177
Въведение ... 177
5.1. Методология и представителност на проучването ... 181
5.2. Обща характеристика на анкетираните стопанства ... 190
5.3. Агенти и форми на управлението на земята в българското селско стопанство 194
5.4. Честота на сделките със земя на фермите ... 203
5.5. Вид на договорите, партньорите и цените за снабдяване със земя ... 207
5.6. Фактори и еволюция на гавърнанса на земя в българските ферми ... 212
Заключение ... 219
ГЛАВА 6. ГАВЪРНАНС НА СНАБДЯВАНЕТО С РАБОТНА СИЛА В ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА ... 222
Храбрин Башев ... 222
Въведение ... 222
6.1. Тип снабдяване с работна сила ... 229
6.2. Вид на работна сила, на трудов договор и на използване в стопанството ... 238
6.3. Степен на интеграция на труда ... 242
6.4. Форми на снабдяване с труд в различните типове стопанства ... 245
6.5. Фактори и развитие на управлението на снабдяването с труд в периода на интеграцията на страната в Европейския Съюз ... 253
Заключение ... 263
ГЛАВА 7. ТРАНЗАКЦИИ СЪС ЗНАНИЕ В БЪЛГАРСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО ... 265
Димитър Терзиев ... 265
Въведение ... 265
7.1. Методология на изследването ... 266
7.2. Резултати и обсъждане ... 269
Заключение ... 276
ГЛАВА 8. АГРАРНИЯТ РИСК ... 280
Димитър Терзиев ... 280
Въведение ... 280
8.1. Методология на изследването ... 282
8.2. Резултати и обсъждане ... 284
Заключение ... 290
ГЛАВА 9. МОТИВАЦИЯ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА АГРОЕКОСИСТЕМНИ УСЛУГИ ... 293
Кристина Тодорова ... 293
Въведение ... 293
9.1. Методика на изследването ... 295

9.2. Резултати 297
9.3. Дискусия 309
Заключение 310
ГЛАВА 10. ВЛИЯНИЕ НА СМАРТ ДОГОВОРИТЕ ВЪРХУ ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА 311
Даниел Петров 311
Въведение 311
10.1. Методология на изследването 319
Заключение 324
ГЛАВА 11. ДИРЕКТНИ ПЛАЩАНИЯ НА НОВИТЕ ДЪРЖАВИ ПРИ ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ 328
Снежана Благоева 328
Въведение 328
11.1. Определяне на финансовия пакет за директни плащания на присъединяващите се към ЕС държави 329
Заключение 354
ГЛАВА 12. ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ В СВЕТОВНОТО РЕГИОНАЛНО АГРАРНО РАЗВИТИЕ 355
Румена Гандева, Божидар Иванов 355
Въведение 355
12.1. Методика на изследването 358
12.2. Резултати от извеждането на прогнозни коефициенти на сближаване на България към регионите от световното земеделие. 360
12.3. Сценарии за развитие на земеделието в България по ключови показатели. 368
Заключение 379
ЛИТЕРАТУРА 381

УВОД

Терминът гавърнанс се използва широко в редица научни дисциплини, а така също и от международни, държавни, бизнес, неправителствени и др. организации. В българския език няма подходяща дума за „пълно“ характеризиране на тази сложна категория, като се използват различни, недобре отразяващи същността й преводи - управление, мениджмънт, ръководене, дирижиране, координиране, нормативна уредба, координационно-управленческа структура и т.н. За да се избегне объркване и ненужни дискусии, в книгата се използва понятието с българската му транскрипция „гавърнанс“. Подобно на други „модерни“ чужди термини, използването на оригиналната дума гавърнанс отдавна се практикува от специалистите в тази област, в медиите и в (по)широката управленческа практика у нас.

Интердисциплинарната Нова институционална икономика, в голяма степен, допринася за съвременното разбиране на същността и факторите на гавърнанса като цяло и на гавърнанса в отделните области на социална дейност и нива на анализ – от гавърнанса на индивидуалната транзакция до гавърнанса на глобалните дела. Почти деветдесет години след „откриването“ на транзакционните разходи от Coase (1937) и „причините“ за съществуване на икономическите организации от различен тип, днес тази „нова“ методология е неразделна част от общата (мейнстрийм) икономическа теория и анализ. За развитието на Новата институционална икономика, разбира се, съществено допринесоха и Williamson (1985) - в операционализирането на тази концепция, и North (1991) - в разкриване на ролята на институциите за икономическото развитие[1].

Авторите на тази книга бяха сред първите, които адаптираха постиженията на Новата институционална икономика в анализа на аграрния гавърнанс и институционалната модернизация в България (Башев, 1996; Георгиев и Пенов, 2006; Иванов, 2007; Aikova and Terziev, 1999; Boevsky, 1996). През последните три десетилетия българските икономисти направиха

[1]Голям принос за развитието на този нов „клон“ на икономическата наука имат и много други икономисти, подробно обобщен от Furubotn and Richter (2005) и Ménard and Shirley (2022).

множество публикации с анализи на формите, факторите, ефективността и еволюцията на гавърнанса на основните типове аграрни транзакции, фермерски организации и нива на управление през периода на трансформация, предприсъединяване и пълноправно членство на страната в Европейския съюз[2]. Тук не можем да не отбележим тясното сътрудничество с водещи учени в институционалния анализ на аграрните договори и организации от Университета на Мисури в САЩ, започнало през 1992 г. и задълбочаващо се до наши дни. Особено сме благодарни на Michael Cook и Michael Sykuta за тяхното обучение, вдъхновение, непрекъсната подкрепа и дългосрочно сътрудничество.

В книгата се представят резултати от последни изследвания в областта на аграрния гавърнанс в страната, направени с финансовата подкрепа на Фонд научни изследвания, проект „Механизми и форми на аграрното управление в България“ (https://agro-governance.alle.bg/#). Без да претендират за изчерпателност, тези разработки дават представа за българския опит в аграрния гавърнанс и за скромния български принос в прилагането на институционалния анализ на формите и механизмите на аграрен гавърнанс.

Най-напред се представя холистичен подход за разбиране и анализ на аграрния гавърнанс и се прави оценка на неговото качество в България. След това се разкрива икономическата роля на аграрните договори, прави се класификация на техните типове и се представя подход за оценка на ефективността им. Следва анализ на видовете и разходите на земеделските контракти в страната. След това се прави анализ на гавърнанс структурите на кооперациите. Идентифицират се формите, факторите и ефективността на основни типове транзакции на българските ферми, като снабдяване със земя, работна сила, знания и иновации, управление на риск и предоставяне на екосистемни услуги. След това се оценява влиянието на смарт договорите върху транзакционните разходи на земеделските стопанства. Прави се анализ на директните плащания от Общата селскостопанска политика като основна форма на обществена интервенция при присъединяване на страните в

[2] Част от тези публикации са включени в списъка на използваната литература.

Европейския съюз. Накрая се прави оценка на конвергенцията и перспективите на българското земеделие в световното аграрно развитие.

Книгата представлява интерес за широк кръг от читатели - научни работници, преподаватели, студенти, мениджъри на земеделски стопанства, агро-фирми и кооперации, ръководители и специалисти на държавни, международни и професионални организации, инвеститори, политици, групи по интереси и широката общественост.

Изказваме голяма благодарност на Кремена Горчева за първоначалната обработка на анкетните данни и висококачествената редакция и оформление на книгата.

Авторите

ГЛАВА 1. КАКВО Е АГРАРЕН ГАВЪРНАНС

Храбрин Башев и Божидар Иванов

Въведение

Терминът аграрен гавърнанс (Agrarian Governance) се използва широко в официални документи, управленческата практиката и в многочислени академични публикации навсякъде по света (Ali, 2015; Backer, 2011; Bayyurt et al., 2015; Bevir, 2012; Bloor, 2022; Braun and Birner, 2017; Carbone, 2017; Chakrabarti, 2021; Chhotray and Stoker, 2009; Dixit, 2016; DFID, 2010; EC, 2019, 2021; Frija et al., 2021; Freidberg, 2019; Fukuyama, 2016; German, 2018; Higgins and Lawrence, 2005; Herrfahrdth, 2006; Kumar and Sharma, 2020; Ledger, 2016; Levi-Four, 2012; Muluneh, 2021; Morfi, 2020; OECD, 2015; Planas et al, 2022; Schwindenhammer, 2018; Rodorff et al., 2019; Shand, 2018; Tleubayev et al., 2021; Torres-Salcido and Sanz-Cañada, 2018; Vymětal, 2007; UN, 2015; Weiss, 2000; World Bank, 2022). Системни анализи на аграрния гаварнанс се правят и в България в последните тридесет години (Башев, 1996, 2000, 2012; Боевски, 2020; Димитров и др., 2014; Михайлова, 2022; Терзийска, 2016; Терзиев, 2024; Bachev, 2010, 2018; Ganev et al., 2020; Georgiev, 2013, 2024; Katsamunska, 2016; OECD, 2019; Terziev et al., 2018). В последни официални документи, касаещи управлението на селското стопанство и агро-хранителните вериги в страната, съдържанието на аграрното управление също е в смисъл на аграрен гавърнанс (Държавен вестник, 2021; МЗХ, 2023).

В българския език няма подходящ термин за „пълно“ характеризиране на категорията Governance като се използват различни, недобре отразяващи същността й преводи – управление, мениджмънт, уредба, ръководене, дирижиране и т.н. За преодоляване на този „проблем“, в предишни и в тази публикация, използваме и на български оригиналната дума гавърнанс. Подобна практика вече има в страната сред специалистите в тази област, в медиите и в широката управленческа практика.

Значителният академичен, обществен и частен интерес към изучаване на гавърнанса е продиктуван от факта, че ефективността на специфичната

система за гавърнанс в крайна сметка (пред)определя степента на достигане на многообразните цели и типа на социално-икономическото развитие на дадена страна, отрасъл, район, общност, екосистема, стопанска организация и т.н. (Ostrom and Schlüter, 2007; Ostrom, 1999; North, 1990; Williamson, 1998, 2005). Актуалността на проблема се засилва и от многочислените примери за "провал" на съществуващата система за гавърнанс в отраслов, национален и международен мащаб, големите социално-икономически и екологически предизвикателства и „кризи" от различен тип и силния социален "натиск" и стремеж на правителствени, професионални и бизнес организации за „реформиране" и "модернизиране" на съществуващата система за управление.

Опитът от нашата и много други страни обаче показва, че този научен и обществен проблем е далеч от решаване. Една от главните причини за това е, че все още не се прилага адекватен холистичен подход за разбиране, анализиране и оценяване на системата за гавърнанс като цяло, и в аграрната сфера в частност. В тази глава се предлага адекватен подход за икономическо дефиниране и анализиране на системата на аграрен гавърнанс в България.

1.1. Същност и развитие на разбирането за аграрен гавърнанс

Съдържанието на категорията гаварнанс постоянно се разширява и обогатява, което е обусловено както от развитието на теорията, така и от еволюцията на формите, използвани в практиката и потребностите за оценка и усъвършенстване. Предвид на значимостта му гаварнансът представлява растящ интерес за самостоятелно изучаване от учени в множество дисциплини – политолози, прависти, социолози, историци, икономисти и др. Успоредно с това се обособяват и развиват много нови (специализирани) области на научни изследвания и управленчески практики, в зависимост от предмета, функционалната област, нивото или типа на гавърнанс: програмен гавърнанс, договорен гавърнанс, гавърнанс на снабдителни вериги, екологичен гавърнанс, гавърнанс на аграрната устойчивост, гавърнанс на води, земи и ландшафт, гавърнанс на електронната търговия, глобален гавърнанс и т.н. Отделните изследователи и дисциплини обикновено прилагат свои дефиниции за тази ключова категория. Последните десетилетия се

наблюдава заимстване и взаимно обогатяване, както и интердисциплинизиране на подходите за разбиране и анализиране на гаварнанс от научни дисциплини и социални практики.

Терминът Governance произлиза от гръцката дума kubernaein (“ръководя и напътствам”) като се смята, че е бил използван още от Платон (Malapi-Nelson, 2017). По-късно терминът е възприет от латинския, а в последствие от старофренския, и от там в средновековния английски, откъдето получава световно разпространение (Vymětal, 2007). В по-новата история този термин се използва в смисъл на “специфична дейност за управление на страната” (Tyndale and Frith, 1831), като в отличие от индивидуално управление и във връзка с институционалната структура, първоначално се използва от Charles Plummer в The Governance of England (Wikipedia, 2023). След модернизацията от края на 18 век, когато държавата става определяща за решаване на комплексните социално-икономически проблеми, терминът Гаварнанс придобива “политическа значимост” (Vymětal, 2007). Той се превръща в израз на държавната политика, като отразява нейната форма и/или ефективността на предприетите мерки на интервенция. Този подход за разбиране на категорията я свързва единствено с властта и силата, и с дейността на държавата за директна грижа, разпореждане и контролиране “отгоре”, посредством обществената бюрокрация.

В резултат на усложняването на социално-икономическите процеси и предизвикателства, развитието на глобализацията, икономическата интеграция и демократизацията, както и многочислените „провали на държавата“ и фундаменталното реформиране на обществения сектор се развива ново разбиране на гавърнанса. В тази връзка възниква терминът новгавърнанс (New Governance), който се отнася до промените в държавата, започнали от 80-те години на миналия век (BRITANICA, 2023; Higgins and Lawrence, 2005 Planas et al., 2022; Trubek and Trubek, 2007). Това “по-широко” разбиране е свързано с трансформацията на „услугите“ от обществената администрация към пазарни, частни, неправителствени и мрежови структури, повишаване на ролята на извън и над държавните организации и гражданското общество, както и необходимостта от сътрудничество и

взаимодействие на многочислени обществени и частни институции и организации.

Общоприето е, че гавърнансът е обща, комплексна, многолицева концепция, която е трудна за дефиниране по прецизен начин (Ali 2015; Fukuyama, 2016; Higgins and Lawrence, 2005; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007). Опитите за дефиниране на Гаварнанса могат да се групират в няколко направления:

Първо, традиционното разбиране на гавърнанса като агенти (личности, агенции, организации и др.), които управляват (govern) и/или участват в управлението – президент, парламент и т.н. (Fukuyama, 2016). Традиционното, по-тясно разбиране на този подход разглежда гавърнанса като синоним на правителство (публична власт и администрация), докато по-широкото разбиране включва нови актьори като несуверенни и неформални агенти извън държавната система - международни и неправителствени организации, супра-национални институции като Европейския съюз, Обединени нации и др. (Higgins, 2005).

Съвременното разбиране за гавърнанс включва всички заинтересовани агенти (органи, организации, групи, индивиди), свързани с агро-хранителната система, които я управляват или участват в нейното управление (FAO, 2023; UN, 2021). Например политици, публична (държавна) бюрокрация, предприемачи и мениджъри, собственици на ресурси, наета работна ръка, доставчици и купувачи, професионални организации, групи по интереси, жители и крайни потребители - всички те са част от аграрния гавърнанс. Съответно на това се идентифицират различните агенти, участващи в гавърнанса на аграрната система (governance units) и се уточняват техните визии, идеологии, способности, интереси, властови позиция, отношения и значение. В резултат на това, гавърнансът на агро-хранителната система често се представя като „способността на участниците да управляват системата и нейните промени“ (Cotula, 2022; Delaney et al., 2018). В традиционната икономика например, основни управляващи единици, които оптимизират разпределението на ресурсите, в съответствие със своите интереси, са домакинствата и фирмите.

Цялостният анализ трябва да включва не само формалните, но и „фактическите“ участници в гавърнанса, тъй като значителна част от гавърнанса на социалната и агро-хранителна система е доминиран от специални (индустриални, заинтересовани, престъпни и т.н.) групировки и агенти. Прехвърлянето на множество „традиционни“ функции от държавата към частни и неправителствени организации е в основата на „нов гавърнанс“ парадигма и политики (известни като Governance without Government) и включва регулации, стандарти, контрол, (само)организация, предоставяне на обществени блага и услуги и др. Последното е резултат от осъзнаването, че частният и колективен гавърнанс често е много по-ефективен от държавната бюрокрация както по отношение на компетентността, така и по отношение на разходите (Williamson, 2005). Вследствие на това се появиха и разнообразни „модели на гавърнанс“, в зависимост от вида и значението на участващите агенти - по-централизиран, децентрализиран, полицентричен, многоравнищен, мрежови и т.н. (Ostrom, 2009; Vignola et al., 2021; Yap, 2023).

В последните години се чуват и силни призиви за „преконфигуриране и предоговаряне на контрола“ върху глобалния агро-хранителен гавърнанс (Canfield et al., 2021; Cotula, 2022). Въпреки това обаче, голямо предизвикателство за изследването и практиката на гавърнанса на агро-хранителните системи е идентифицирането и ангажирането с „междусекторните идентичности“ (Moragues-Faus and Marsden, 2017). Природата на заинтересованите страни често е „пореста“ и „замъглена“, тъй като всеки индивид притежава множество идентичности, свързани с пол, сексуалност, класа, етническа принадлежност, възраст, способности, миграционен статус и др., което влияе върху тяхната способност да въздействат на промените в агро-хранителните системи. Например повечето български фермери са и купувачи на агро-хранителни продукти, значителна част са пенсионери, а много са членове на природозащитни и други организации.

Нова институционална икономика се основава на (по)задълбочено изучаване на "човешката природа" на агентите и на техните способности, предпочитания, идеология, ограничена рационалност, склонност към опортюнизъм, поемане на риск и т.н. Нещо повече, тя изоставя „странния свят

без транзакционни разходи“ и включва разходите за транзакции на агентите като критична характеристика на аграрния гавърнанс (Coase, 1998; Williamson, 2005).

Второ, определяне на Гавърнанса като процес на управляване (governING). Голяма част от авторите приемат, че гавърнансът е процесът на вземане на решения и процесът, по който решенията се изпълняват (или не се изпълняват) в обществото, държавата, индустрията, организацията и т.н. (Ali, 2015; Chen et al., 2021; IoG, 2003; Oñederra-Aramendi et al., 2023; Planas et al., 2022; UNDP, 1997; Wolman et al., 2008 World Bank, 2022 UN, 2021). Например за Организацията на обединените нации „Гавърнансът на агро-хранителната система е процес, чрез който обществата преговарят, прилагат и оценяват колективните приоритети, като същевременно изграждат споделено разбиране за синергии и компромиси между различни сектори, юрисдикции и заинтересовани страни (UN, 2021).

Това „процесно“ разбиране на гаварнанса прави връзка с традиционния мениджмънт, който по същество е целенасочен процес на вземане на управленчески решения на различни равнища на управление. Голяма част от международните организации дефинират гаварнанса по този начин, предимно по отношение на дадена страна, определен отрасъл и т.н. – “гаварнансът се състои от традиции и институции, посредством които властта в дадена страна се осъществява” (World Bank, 1992). Подобно, икономическият гавърнанс се определя като процеси, които подкрепят икономическата дейност и икономическите транзакции посредством защита на правата на собственост, санкциониране на договорите и предприемане на колективни действия за предоставяне на подходяща физическа и организационна инфраструктура (Dixit, 2016).

Следвайки тази, понякога наричана „софтуер“, перспектива за гавърнанс на агро-хранителните системи, фокусът се поставя върху процеса на включване в пазара (market inclusion), частно разпореждане (private ordering), договорна (квази) или пълна (вертикална или хоризонтална) интеграция, колективни действия (държавна, международна, частна и т.н.) „намеса на трета страна“ в пазарните и частни отношения и др., и на модернизация и

трансформация на системата (Chen et al., 2021; Dring et al., 2023; James et al., 2011; Sykuta, 2010).

В традиционната икономика пазарният еклибриум се достига (имено) чрез процес на децентрализирани действия на икономическите агенти (индивиди, фирми, домакинства), управлявани от „невидимата ръка на пазара“. В Новата институционална икономика освен „обществено“ ниво (Public Ordering) и пазарно управление (Market order), важна съставка на този процес е и частното управление (Private Ordering) (Williamson, 2005). В анализа се включват и значителните разходи за транзакции на агентите и се идентифицират многочислените случаи на пазарни, частни и обществени провали (и кризи) в рамките на и свързани с агро-хранителните системи, включително широко разпространени случаи на така наречената „проектирана неефективност“ (Inefficiency by Design) (North, 1991; Williamson, 2005).

Трето, определяне на Гаварнанс като средство (предварително условие) и съвкупност от правила, средства, методи, структури и механизми на управление на поведението, дейността и взаимоотношенията на хората (Furubotn and Richter, 2005; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007; Vignola et al., 2021; Williamson, 2005; Yap, 2023). “Гаварнанс стана модна дума днес, описвайки цялата съвкупност от подходи и техники за подобряване на координацията между различните равнища на обществото” (Vymětal, 2007). Подобно, икономическият гавърнанс се отнася до политиката и нормативната уредба, която се въвежда от правителствата за управление на икономиката, включваща макроикономическо и микроикономическо управление (AAID, 2008).

Икономиката е наука, която обяснява „чудото“ как се постига порядък за максимализиране на частния и съвкупен продукт (благосъстояние) от действията на милиони индивиди, които са специализирани и разменят продуктите от едни или други операции. Отговорите в неокласическата икономика са, че това се прави (насочва, координира, стимулира, санкционира) от „невидимата ръка на пазара“ и/или „видимата ръка на мениджъра“. Редки случаи на „пазарен провал“ се констатират, но всички те се преодоляват лесно с „интервенция на държавата“.

Старият институционализъм поставя на дневен ред („открива“) важната роля на институциите (въведени „отгоре“ или еволюирали „от долу“) за „коригиране“ на недостатъците на пазара и управление на поведението на индивидите. Класиците на Новата институционална икономика също разглеждат гаварнанса в този смисъл: “Гаварнанс е средството, чрез което да се въведе ред, като по този начин се изгладят конфликти и се реализират взаимни ползи” (Williamson, 2005, 2009).

Новата институционална икономика разглежда гавърнанса като „създаден от човека“ инструмент или средство (като закон, доверие, организация и др.) за структуриране на поведението, дейностите и отношенията на агентите и за „минимизиране на разходите за транзакция“ (North 1991; Williamson, 2005). Освен институциите (формални и неформални „правила на играта“), тя изучава пазарите, хибридите, фирмите и агенциите („bureaus“) като алтернативни форми на гавърнанс (Coase, 1998; Williamson, 2005). Освен това, тя доказва, че инициирането, развитието, поддръжката и модернизацията (включително трансформацията и ликвидацията им) на разнообразните доброволни, задължителни, хибридни и т.н. структури на гавърнанс са свързани с разходи и може да отнеме продължителен период от време.

Нещо повече, тя установява, че въпреки че е възможен „провал“ на договорния („двустранни или многостранни споразумения“), частния („частно разпореждане или йерархия“) и колективния („колективно вземане на решения“) гавърнанс, често те са „пример за успех“. От друга страна, институционалното „развитие“ и общественият гавърнанс (държавна и др. интервенция) не са непременно „по“-ефективни и има „много провали“ в тази област като цяло и в аграрния сектор в частност (North 1991; Williamson, 2005).

Макар и да не споменават винаги термина гавърнанс, Coase, North и Ostrom анализират определени правила, механизми и форми (институции, структури, социални уредби и т.н.), които управляват дейността на индивидуалните агенти и в крайна сметка предопределят икономическото развитие (Coase, 1937, 1960, 1991; North, 1990, 1991; Ostrom, 1990, 1999).

Следвайки тази, понякога наричана „хардуер“, гледна точка на гавърнанс има множество емпирични изследвания върху доминиращите

форми и ефективността на управление на агро-хранителни дейности в специфичната институционална, икономическа и технологична среда на даден регион, хранителна верига, екосистема, държава и т.н. (Chen et al., 2021; Dring et al., 2023; James et al., 2011; Oñederra-Aramendi et al., 2023; Sykuta, 2010).

Четвърто, Гаварнансът се разглежда, като специфичен формален и неформален социален ред и резултат от процеса на управление – „състояние да сме управлявани (the state of being governed) и свършване на работа (getting work done) чрез мобилизиране на колективни ресурси (Dixit, 2016; Fukuyama, 2016; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007). Тук той се представя по-скоро като общ ред и рамка, която детерминира условията, хармонията и съвкупния ефект от децентрализираните усилия – управление дейността и отношенията на преследващите своите интереси агенти. Съответно на това, в дадена държава, регион, индустрия и т.н. се идентифицират различни типове социален ред – „върховенство на закона“ (Rule of Law), „правото на парите“ (Rule of Money), „правото на силата“ (Rule of Force), „правото на мултинационалните компании“, доминиране на неформални, сиви и т.н. правила и дейности (Bachev, 2023).

Това разбиране дава възможност по-добре да се разграничат специфичните системи на гавърнанс в различните страни, отрасли, еко-системи, организации, етапи на развитието и т.н. Някои изследователи ограничават гаварнанса единствено до социалния и политически ред, различен от този на държавата, предвид на ”новата” роля на пазара, мрежовите структури, недържавните агенти и неформалния сектор (BRITANICA, 2023).

Това разбиране в голяма степен е свързано с изучаване на “качеството на гавърнанс” и стремежа да се подобри системата на гавърнанс, като “желани” нейни състояния като “добро”, ”ефективно”, “честно,” “устойчиво”, “прозрачно”, “демократично” и др. и се превърне в критерий за оценка и цел на развитието (EC, 2018; UN, 2015). Голяма част от публикациите за „Добър гавърнанс“ (Good Governance) се фокусират на “Гаварнанса като изпълнение”, а имено на държавния капацитет да предоставя основни публични блага и услуги (Fukuyama, 2016; Osabohien et al., 2020; Ronaghi et al., 2020). Нарастващо

тези характеристики се прилагат и за оценка на управлението в частния (корпоративен, агробизнес и т.н.) и неправителствен сектор (Димитров и др., 2014; Aguilera and Cuervo-Cazurra, 2009; Benz and Frey, 2005; OECD, 2015; Rodorff et al., 2019; Sacconi, 2012; Skerman, 2016).

В подобна "нормативна" насока се допълват и дефинициите на международни, държавни, неправителствени и бизнес организации - например в актуалното определение за гаварнанс на Световната банка се отчитат и "процесът, посредством който правителствата са избирани, контролирани и сменяни; капацитетът на правителството ефективно да формулира и прилага рационални политики; и зачитане на гражданите и състоянието на институциите, които управляват техните икономическите и социални взаимоотношения". (World Bank, 2023). Икономиката на Гаварнанса е именно опит да се приложи "изучаването на добрия ред и работещите организации", които включват и двете – спонтанния ред на пазара и умишления ред от съзнателен, нарочен и целенасочен вид (Williamson , 2005).

В анализа на Новата институционалната икономика, определянето и оценката на доминиращата институционална структура на агро-хранителната система и оценката на това доколко тя е ефективна и „скъпа" за агентите (включително индивидуални и социални транзакционни разходи), заемат основна място. Добре известно е, че едни и същи средства и структури и модели на гавърнанс имат доста различни резултати в различни страни, индустрии, региони и т.н. („импортът на добри институции е невъзможен"). Подходът на Новата институционалната икономика изисква анализиране на всички видове формален и неформален ред, доминиращи в агро-хранителния сектор – институционален, пазарен, договорен, частен, обществен, международен и т.н.

Пето, най-новият подход, който свързва гавърнанса с („поддържането" или „прехода към") устойчивост на аграрната система и ефективността (въздействията) на действията за постигане на една или повече по-висшите „универсални цели за устойчивост" като справедлив доход и разпределение, пълноценно хранене, добро здравеопазване, опазване на околната среда, ефективна борба с изменението на климата и т.н.), свързани с или (най-често) излизащи извън границите на агро-хранителната система

(Chen et al., 2021; Dongyu et al., 2022; Hospes and Brons, 2016; Gillespie and Nisbett, 2019; Vignola et al., 2021; Yap, 2023).

Този подход се стреми да свърже аграрния гавърнанс с (устойчивото) функционирането на аграрната и социална система като цяло. Той е последна стъпка в еволюирането на категориите гавърнанс и устойчивост – първоначално разбиращи гавърнанса като фактор, детерминиращ устойчивостта (Bachev, 2010), сред това като един от („четвърти“, наред с икономически, социален и екологически) стълбовете на устойчивостта (Bachev, Ivanov, Sarov, 2019), а в настоящето и включващ устойчивостта като свой компонент (Bachev and Ivanov, 2024).

Според този нов възглед за „гавърнанса като изпълнение“ (Governance as Implementation) (Fukuyama, 2016; Osabohien et al., 2020; Ronaghi et al., 2020), ако разнообразните социални цели (устойчивостта и устойчивото развитие) се постигат успешно, „има гавърнанс“ (гавърнансът работи добре), в противен случай „няма гавърнанс“ (гавърнансът не работи). Това разбиране е до голяма степен свързано с усилията на много агенти за подобряване на системата за гавърнанс като „желаните“ цели за развитие („състоянията“ на устойчивост) се отъждествяват с гавърнанса, включително и аграрния (Hospes and Brons, 2016 EU, 2019; UN, 2015 World Bank, 2022). Едновременно с това се наблюдава фундаментална промяна в политиките и стратегиите на обществени, международни, професионални, граждански и агробизнес организации в тази „нормативна“ посока - от „продукционистки“ (productionists) към мултиизмерни цели и към (въвеждане на и) спазване на определени принципи и кодове за „добър гавърнанс“, свързани с устойчивостта (Bayyurt et al., 2015; DFID, 2010; EU, 2019; Fukuyama, 2016; Higgins and Lawrence, 2005; OECD, 2015; Weiss, 2000; World Bank, 2022).

В Новата институционална икономика винаги има някакъв (добър, лош и т.н.) гавърнанс, и в зависимост от ефективността и качеството на „специфичния гавърнанс, въведен в действие“ различните държави, общности, индустрии, региони и др. достигат доста различни резултати в социално-икономическото и екологично устойчиво „развитие“ (Bachev, 2010). Следователно цялостната оценка на качеството на гаварнанса става важна част от анализа на системата на аграрен гавърнанс. При това „качеството“ се

отнася до всички компоненти на системата за гавърнанс – качество на агентите, качество на средствата, качество на процесите, качество на реда и качество на устойчивостта.

Съществуват и много дефиниции, които комбинират някои от описаните по-горе характеристики на гавърнанс (ЕС 2018; WB, 2023). В тази, правилно се отбелязва, че “Гаварнанс не е само характеристика, но много често система, с някои субекти, някои процеси, някои предпоставки, причинно-следствена връзка и резултати” (Vymětal, 2007).

Подходите за дефиниране на аграрното управление, в постоянно растящата литература в тази сфера, са подобни като тези за гаварнанса като цяло, следвайки общата логика на развитие в тази динамична област (Башев, 2023). Някои от най-задълбочените анализи на системата за управление в аграрната сфера дори не правят опит да дефинират тази категория, която се смята за подразбираща се и широко позната (James, Klein, and Sykuta, 2011; Sykuta, 2010; Cook, 1995; Sykuta and Cook, 2001; Sykuta and Parcell, 2003).

Аграрният гавърнанс е гаварнъсът, свързан със селскостопанското производство. Следователно е “лесно“ да се определи обекта на този “отраслов” гавърнанс, наред с индустриалния, транспортния, на здравеопазването и т.н.

За да се разбере икономическата същност на категорията гаварнанс е необходимо да се даде отговор на следните въпроси: Кой, Кого, Какво, Защо, Как, Къде, Кога и Колко?

Очевидно е, че гаварнансът е свързан с хората и човешкото общество, тъй като без тях съществува единствено „природен гавърнанс“, по законите на физиката, биологията и т.н. В хипотетичен пример с индивидуален земеделски производител, обитаващ сам отдалечен остров в океана, няма гаварнанс, а просто “агрономическо и технологическо” управление или Management на „(взаимо)отношенията“ с природата.

В модерното селско стопанство обаче, подобни примери няма. Дори и за самозадоволяващ се фермер, далеч от населени места (планина, остров, пустинен оазис), съществува някакво “външно” управление на дейност и поведение. Дейността и поведението дори на живеещия самотно Робинзон Крузо е „управлявана” от родната (английска) идеология, убеждения,

традиции и други “институции”, които той донася на острова и в последствие разпространява – християнство, робство, права и т.н.

Модерното селско стопанства се характеризира със сложна система на аграрен и общ гавърнанс. Така например съществуват “предоставени” и санкционирани от държавата, местната власт или общност права на собственост (за частно владеене, ползване, разпореждане и т.н.) върху земеделски земи и други природни ресурси – води, еко-системи и т.н. В съвременните условия има и многообразни задължителни държавни, на Европейския съюз, на местната общност и т.н. разпоредби за начина на обработване и ползване на земята, стандарти за опазване на биоразнообразие и околна среда и др. Например използването на определени химикали в селскостопанското производство и производството на канабис в България са забранени и се наказват; смяната на използването на земеделските земи за неселскостопански цели е недопустимо и строго регулирано и т.н.

Освен това има и много неформални задължения и ограничения за фермера за представяне на комфорт на населението и гостите на района, опазване на въздуха и водите, съвместно ползване на частни ресурси (например свободен достъп на територията за туристи, ловци, научни работници и др.), ред за ползване на общинските земи и т.н. С всички тези формални и неформални правила и ограничения (система на социален гавърнанс) фермерът (трябва да) се съобразява, за да не бъде санкциониран от органите на реда или обществото.

Фермерът обаче, не е пасивен „участник“ в (обект на) гавърнанс. Той лобира или се включва в колективни действия с други агенти в политическия процес за предоставяне на нови права, регулации, норми, държавна подкрепа и субсидии и т.н., които отговарят на неговите убеждения или интереси. По този начин той се превръща в активен участник в системата на управление на дадена екосистема, район, подотрасъл, или страната като цяло. Този прост пример вече дава отговор на въпросите Кой и Кого?

За типичен пазарно-ориентиран фермер в равнинен район, наличието на и необходимостта от (система на) гавърнанс на взаимоотношенията с други агенти е много по-очевидна. Например фермерът-предприемач, трябва да

управлява своите взаимоотношения със собственици на земеделски земи, работна сила, доставчици на материали, оборудване и услуги, кредит, купувачи на продукцията и т.н. за да организира ефективно производството и реализацията на продукция. За координация на голяма част от тези отношения се използват разнообразни по тип частни договори за снабдяване с необходимите ресурси и маркетинг на продукта – договори за покупка, наемане, заемане, продажба, предоставяне на заем и др.

В условията на развити пазари, голяма част от дейността на фермера и на отношенията му с други агенти се координира и „управлява от невидимата ръка на пазара“ – „движението“ на (свободните) пазарни цени и пазарната конкуренция. Заедно с това съществуват и многообразни формални, неформални и бизнес правила, разпоредби, норми и стандарти, които фермерът спазва или съобразява – за качество на продукт и услуги, специфика на технологични операции, правила за безопасност на труда и продукта, норми за опазване на природна среда и биоразнообразие, стандарти за хуманно отношение към животните и т.н. Освен това фермерът създава и/или се включва в различни типове колективни действия и организации за да координира и управлява по-ефективно взаимоотношенията си с други агенти или органите на властта – регистрира земеделско стопанство, фирми, кооперативи, сдружения, асоциации, групи за лобиране и интереси. Той има и свои или приема други убеждения, идеологии, възгледи, норми и т.н. – например за екологично устойчиво стопанство, които също (само)управляват неговото поведение, действия и взаимоотношения.

Всички тези (управленчески) структури, форми и механизми са неразделна част от системата за гавърнанс на аграрното производство на съвременния етап на развитие и следва да бъдат анализирани. Нещо повече, системата на гавърнанс в дадена страна, подотрасъл, район, снабдителна верига, екосистема или организация е строго специфична и зависи от многообразни социално-икономически, личностни, природни и т.н. фактори. Добре известно е, че общите (аграрна, икономическа, екологическа и др.) политики на Европейския съюз се прилагат по „български“ в наши условия. Идентифицирането и оценката на тези специфични структури, форми и механизми отговаря на въпросите Какво, Защо и Как?

Процесът на аграрен гавърнанс се осъществява в различни времеви периоди и пространствено-териториални, организационни и йерархически граници. Анализът на гаварнанса винаги следва да уточнява тези измерения и дава отговор на въпросите Къде и Кога, за да бъде прецизен. Така например гавърнанс на различните типове (планинска, равнина, крайморска и т.н.) и дори индивидуални (например Западна Стара планина, Розова долина и т.н.) агро-екосистеми е строго специфичен.

Икономистите задават и още един въпрос, свързан с анализа на (аграрния) гавърнанс, а имено Колко? Отделните форми и структури на гавърнанс имат различни предимства, недостатъци и разходи за отделните агенти, последните известни като „транзакционни разходи“ (Coase, 1937, 1960; Williamson, 1996). Аграрните агенти оптимизират не само производствените (свързани с технологията на производство), но и транзакционните разходи, свързани с управление на взаимоотношенията с други агенти. Структурите на гавърнанс имат важна икономическа роля, а имено да рационализират, структурират и минимизират разходите на човешките взаимоотношения (North, 1990; Willliamson, 2000). „Откриването“ на транзакционните разходи не изменя, а само допълва предмета на икономическата наука за оптимално разпределение на ограничените обществени ресурси. Тук само се включва „нов“ разход (пред)определящ съвкупния резултат от функциониране на системата и на отделните й компоненти.

Следователно аграрният гавърнанс следва да се изучава като комплексна система, която включва четири принципни компонента (Фиг. 1):

(1) аграрни и свързани агенти, участващи във вземането на управленчески решения;

(2) правила, форми и механизми, които управляват поведението, дейността и взаимоотношенията на аграрните агенти;

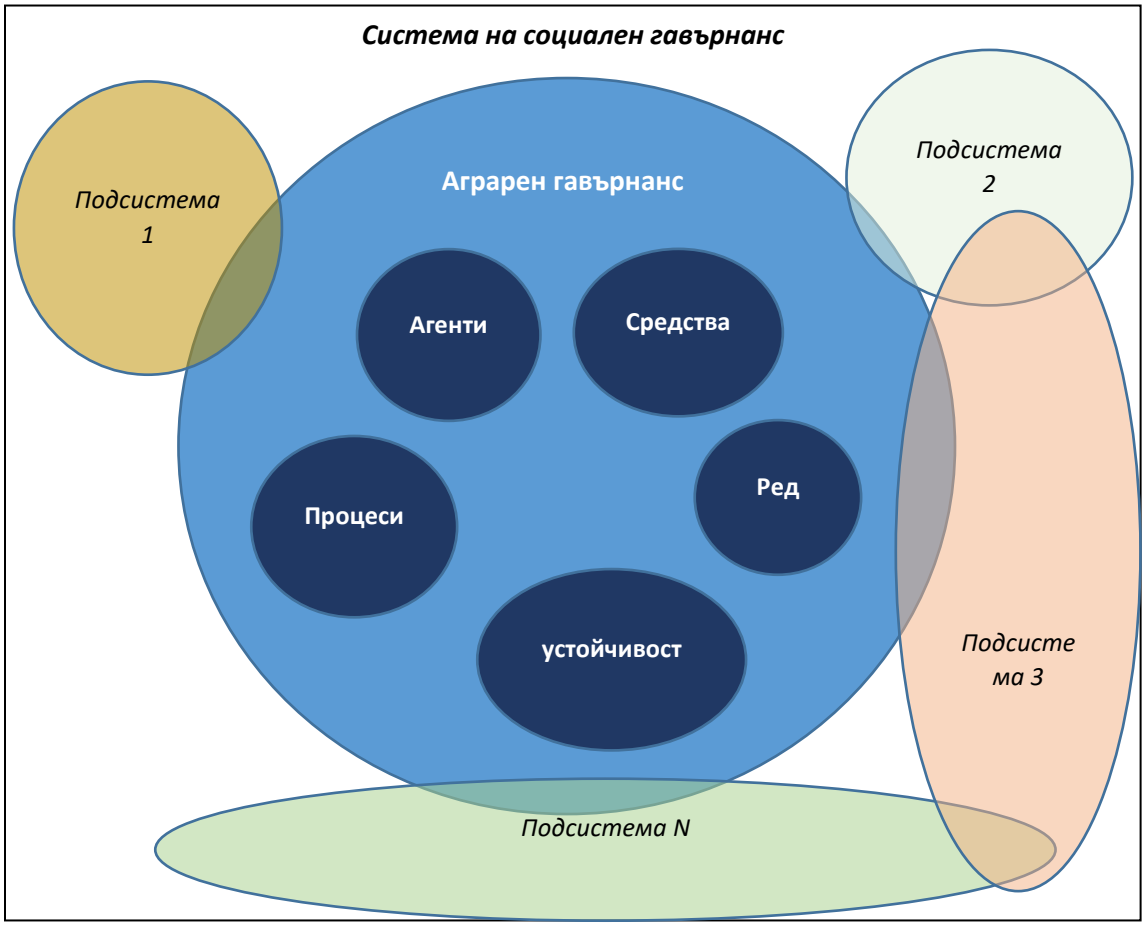
(3) процеси и дейности свързани с вземане на управленчески решения;

(4) специфичен социален ред, резултат от управленческия процес и функциониране на системата.

Системата на аграрен гавърнанс е част (подсистема) от системата за социално управление и на други важни управленчески подсистеми като

икономика, първичен отрасъл, хранителен, селски или градски район, агро-екосистема, туризъм, енергетика и др. Въздействието на и взаимоотношенията с другите системи на обществото, в голяма степен (пред)определя типа на доминиращата система на аграрен гавърнанс и „логиката“ на нейното развитие.

Фигура 1. Елементи и връзки на системата за аграрен гавърнанс



Източник: авторите.

Аграрният гавърнанс се състои от (осъществява се на) различни нива (ферма, колективна организация, екосистема, подотрасъл, национално, транснационално, европейско, глобално), които следва да се анализират за да се разбере функционирането и развитието на аграрния гавърнанс в България.

От своя страна аграрният гавърнанс представлява съвкупност от различни управленчески подсистеми, обособени в зависимост от типа на производството (растениевъдство, животновъдство, овощарство, агро-

екосистемни услуги и т.н.), вида на ресурсите (земи, води, технологии, работна сила, финанси и т.н.), функционална област (снабдяване, иновации, маркетинг, управление на риска и т.н.) и др. Всички те следва да се изучават за да се открои тяхната специфика и роля за развитие на аграрния гавърнанс като цяло.

1.2. Холистичен подход за анализ на аграрния гавърнанс в България

В традиционно затвореното стопанство за самозадоволяване не съществуват транзакционни разходи, тъй като (почти) липсва разделение и специализация на труда, а следователно и необходимост от размяна (транзакции) между агентите. В модерното селско стопанство обаче, аграрните агенти се специализират в определени производства и/или дейности и търгуват продукти или услуги, като по този начин повишават многократно производителността (икономии от размери и мащаби и производствени разходи, подобряване качеството, увеличаване обема на производство и т.н.).

В нереален свят на „нула транзакционни разходи“, оптимизацията на разпределението и използването на аграрните ресурси се постига бързо и безразходно по „маргиналното правило“, добре известно от учебниците по Икономикс. Тук има само един механизъм (пазар и пазарна конкуренция), който управлява ефективно индивидуалната и съвкупна дейност на агентите. Фермата, фирмата и домакинството се изучават като „черна кутия“, които се адаптират мигновено и безразходно към динамиката на пазарните цени. При нула транзакционни разходи, формата на гавърнанс няма икономическо значение, тъй като аграрната дейност еднакво добре (най-ефективно) се координира и посредством пазара (адаптация към промените в свободните пазарни цени), и чрез взаимно частно договаряне между агентите (специален договор), и чрез кооперииране (колективно вземане на решение), и във вътрешна организация (директно ръководство от менажер), и в единствена национална частна или държавна йерархия/компания (Башев, 2012).

В реалната аграрна икономика обаче, съществуват значителни разходи, свързани с транзакциите между агентите. Например съществуват разходи за намиране на най-добрите цени и пазари, плащане на комисионни и такси,

търсене на надежден партньор, договаряне на условията за размяна, написване и регистриране на договорите, контролиране на опортюнизъм преди подписване и в процеса на изпълнение на договорeностите, адаптиране на договорите към промени в условията на производство и размяната, оспорване на споразуменията, включително и чрез наемане на адвокати, арбитраж, съд и др. провалени сделки, измами и т.н.

Аграрните агенти плащат и значителни (транзакционни) разходи за изучаване и прилагане на нормативната уредба, свързана с използване на ресурси, производство, технологии, търговия, опазване на природата и т.н. Фермерите имат и значителни разходи за формални регистрации, сертификации, лицензи, кандидатстване за обществено подпомагане, плащане на глоби, подкупи и др. Много аграрни агенти имат и разходи за коалиране (партньорство, кооператив, фирма, корпорация), свързано с необходимостта от по-ефективно съвместно снабдяване и използване на ресурси, маркетинг, защита от монопол, лобиране за държавна интервенция в тяхна полза и др. Създаването и развитието на тези формални и неформални организации е свързано със значителни разходи за иницииране, договаряне, формиране, организационно укрепване, информиране, вземане на управленчески решения, контролиране на опортюнизма на членовете на коалицията, реорганизация и закриване и т.н.

Положителните транзакционни разходи често ограничават ефективното разширяване на фермата до граници непозволяващи пълно експлоатиране на възможните технологически икономии на размери и мащаби – миниатюрни ферми за самозадоволяване, малки полупазарни стопанства и т.н. В други случаи, високите „външни“ транзакционни разходи налагат прекомерна вътрешностопанска интеграция за преодоляване на сериозни транзакционни трудности и/или извличане на допълнителни транзакционни изгоди – огромни арендни или вертикално-интегрирани земеделски стопанства, аграрни конгломерати и холдинги и т.н. Много често високите транзакционни разходи дори блокират иначе взаимно-изгоден за всички страни обмен на ресурси, продукти и услуги, и водят до ниска продуктивност и не(до)използване на ресурсите в стопански и обществен мащаб. Следователно вместо „най-добро/ефективно“ (the first best) разпределение

на икономическите ресурси, на практика обикновено имаме „второ по ефективност“, „трето по ефективност“ и т.н. разпределение на ресурсите и управление на съвкупната аграрна дейност.

Аграрната икономика е икономика на транзакционните разходи и стои въпросът за оптимизиране на съвкупните производствени и транзакционни разходи на стопанството. Тук става въпрос за съизмерване (trade-off) на транзакционни и производствени разходи и изгоди. Следвайки логиката на Coase (1935), фермата интегрира допълнителни транзакции, увеличава размера си и печели от вътрешна интеграция на ресурси и дейност, докато транзакционните разходи за това са по-малки или равни на разходите за организация на същите тези транзакции на пазара или от друга организация (Bachev, 2012).

Следователно гаварнансът е от значение (“matters”) и „рационалните“ агенти правят избор на най-ефективна форма за управление на всяка транзакция сред реално възможните алтернативи (Williamson, 2005). В Новата институционална икономика, транзакцията и свързаните разходи, са първа „основна единица на икономически анализ“, а критерий за избор на най-ефективна форма за гавърнанс на аграрните транзакции и дейност е минимизирането на транзакционните разходи и максимизирането на транзакционните изгоди. Williamson доказа, че в края на краищата, изборът на управленческа форма се предопределя от логиката на минимизиране не на технологични, а на транзакционни разходи (Williamson, 2005).

Освен това, „проблемът за социалните разходи”, който създава главоболие за традиционните икономисти, не съществува в условия на нулеви транзакционни разходи и добре дефинирани права на частна собственост (Coase, 1960). Състоянието на максимална ефективност винаги се постига независимо от първоначалното разпределение на правата между индивидите, посредством безразходно частно договаряне - „интернализация на косвените ефекти (externalities)” без необходимост от държавна интервенция. В свят на нула транзакционни разходи и дефинирането (преразпределението) на нови права и правила от индивидите, групите по интереси и обществото, както и ефективното санкциониране на тези права и правила би било лесно (безразходно).

Когато обаче транзакционните разходи са значителни, първоначалното разпределение на правата на собственост между индивидите и групите и тяхното добро дефиниране и санкциониране са критични за цялостната ефективност (Coase, 1960). Например, ако "правото за чиста и съхранена природна среда" не е добре дефинирано и санкционирано, това създава големи трудности за ефективното еко-управление – скъпи спорове между замърсяващи и засегнати агенти; значителни екологични проблеми и предизвикателства; незачитане на интересите на определени групи или поколения и т.н. (Bachev, 2020).

Несъвършената институционална уредба (недефинирани и/или недобре дефинирани и санкционирани от държавната власт права и задължения), създава допълнителни транзакционни разходи за индивидите и обществото и води до неефективно аграрно развитие. В България например, възстановяването на частните права върху земеделските земи след 1989 г. продължи повече от 10 години, което силно деформира развитието на селското стопанство през този период – липса на стимули, разрушаване на значителни материални и биологични активи, доминиране на краткосрочна аренда, предпочитание за едногодишни култури, примитивни и неустойчиви структури (стопанства за самозадоволяване или в процес на приватизация), деградация на цели агро-екосистеми и т.н. (Башев, 2014). Има многочислени примери за незащитени от държавата частни права и, които понижават ефективността и затрудняват развитието на отрасъла – неспазване на законите, неефективна съдебна защита, пряко посегателство (кражба) на аграрно имущество и т.н.

Следователно институциите („правилата на играта") са важно средство за (аграрно) управление като създават определен социален ред, структурират човешките взаимоотношения, увеличават предвидимостта, намаляват неопределеността, предопределят (увеличават или намаляват) размера на транзакционните разходи, и в края на краищата детерминират възможностите, типа и степента за социално-икономическо развитие (North, 1990; Williamson, 2000).

При определена институционална среда пазарът често се „проваля" в ефективното управление на аграрната дейност и ресурси. Това обаче не

означава непременно „държавна интервенция“, каквото е правилото в неокласическата икономика. Аграрните агенти разработват разнообразни частни форми, механизми и „институции“ за преодоляване на несъвършенствата на пазара и за ефективно управление на своето поведение, дейности и взаимоотношения. Правилният подход в Новата институционална икономика е да се направи ефективен избор между различни алтернативни форми на (пазарен, частен и обществен) гавърнанс, всички от които имат свои недостатъци и разходи. Или както Coase доказа винаги става въпрос за избор между практически възможни, но „несъвършени“ социални форми (Coase, 1991).

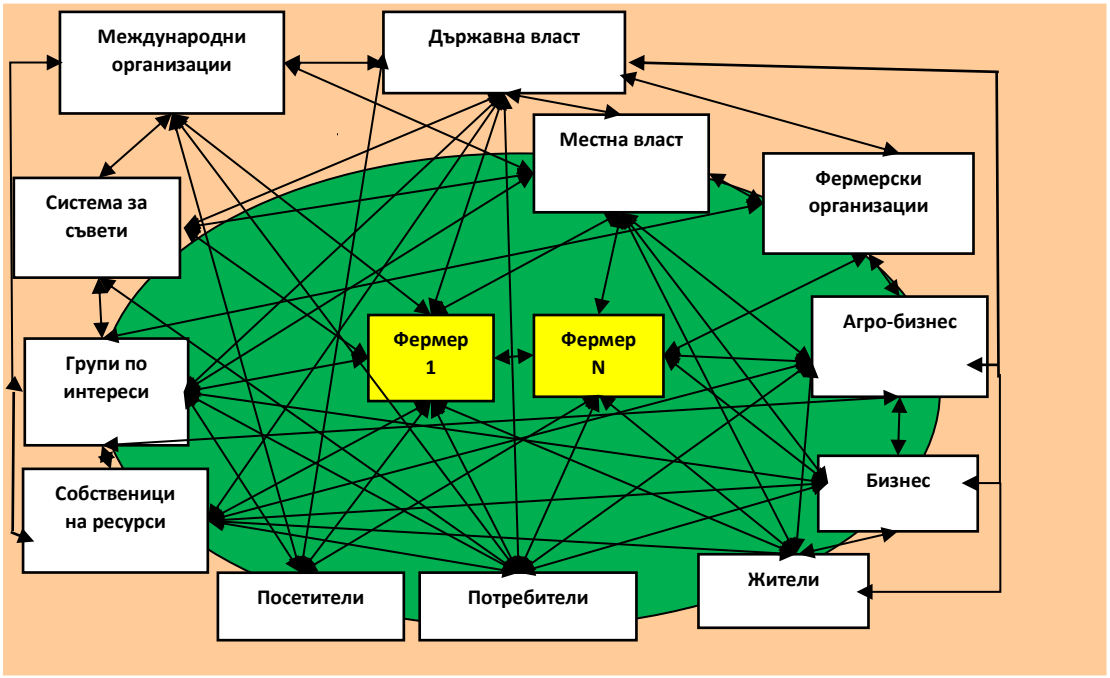
Анализът на системата за аграрен гавърнанс на страната следва да включва няколко етапа:

Първо, необходимо е да се идентифицират различните агенти на аграрното управление и специфичния характер на техните връзки, интереси, цели, възможности, силови позиции, зависимости, ефекти, конфликти и др. Фермерският предприемач или фермерът е основната фигура в селското стопанство, който управлява ресурсите, технологиите и дейността, и следователно „първи“ компонент в анализа на аграрния гавърнанс (Фигура 2).

Други агенти също, непосредствено или „косвено“, участват в управлението на аграрната сфера, като договарят и/или налагат съответни условия, стандарти, норми, търсене и т.н. Това са собствениците на поземлени, трудови, материални, финансови, интелектуални и т.н. ресурси, които са заинтересовани за ефективното им аграрно използване и съхранение. Често, те участват в разнообразни коалиции с фермерския предприемач (неформални партньорски сдружения, формални фирми, кооперации и др.) за реализиране на повече изгоди. От своя страна отделните фермери формират разнообразни професионални (бизнес, не насочени към печалба и т.н.) организации и колективни действия (инициативи, професионални стандарти, лобиране и т.н.), за да реализират по-добре своите цели и печелят от съвместна дейност.

На следващо място, това е свързаният със селското стопанство бизнес (снабдители с материали, техника, финанси и технологии и/или купувачи на аграрни продукти) и крайните потребители.

Фигура 2. Агенти на системата на аграрен гавърнанс в България



Източник: авторите.

Тези агенти налагат социално-икономически и екологически стандарти, специфична подкрепа и търсене за фермерска дейност и услуги. Например голяма част от големите преработвателни и хранителни вериги прилагат (доброволни и/или задължителни) стандарти за „качество“, „екосъобразност“, „справедливост“ и т.н., които са техни инициативи, общоприети в индустрията „кодове за поведение“ или резултат от потребителски натиск за „принос“ към социално-икономическата и екологическа устойчивост.

Други агенти от системата на аграрен гавърнанс са жителите, посетителите на селските райони и разнообразните групи по интереси, които „поставят“ условия (натиск, търсене) за природосъобразна, социално-отговорна и икономически жизнена аграрна дейност и райони. Най-накрая, това е държавната и местна власт, международните организации и т.н., които подпомагат инициативите за аграрна устойчивост на различните агенти и/или налагат задължителни (социални, икономически, екологически и т.н.) стандарти за производство и потребление.

На това ниво на анализ, особено внимание следва са се обърне на „персоналните“ (личностните) характеристики на индивидуалните агенти, участващи в управлението, тъй като разходите за транзакция имат „поведенчески“ причини – ограничената рационалност и тенденция за опортюнизъм на индивидите (Williamson, 2005). Аграрните агенти не притежават цялата информация за икономическата система (диференциация на цените, търсенето, възможностите за търговия, тенденциите в развитието), тъй като събирането и обработката на подобна информация е много скъпо или невъзможно (множество пазари, бъдещи събития, намерение на партньора за измама и т.н.). За да оптимизират вземането на решения те правят разходи за “повишаване на несъвършената си рационалност”– събиране на данни, анализи, прогнозиране, обучение, консултиране и т.н.

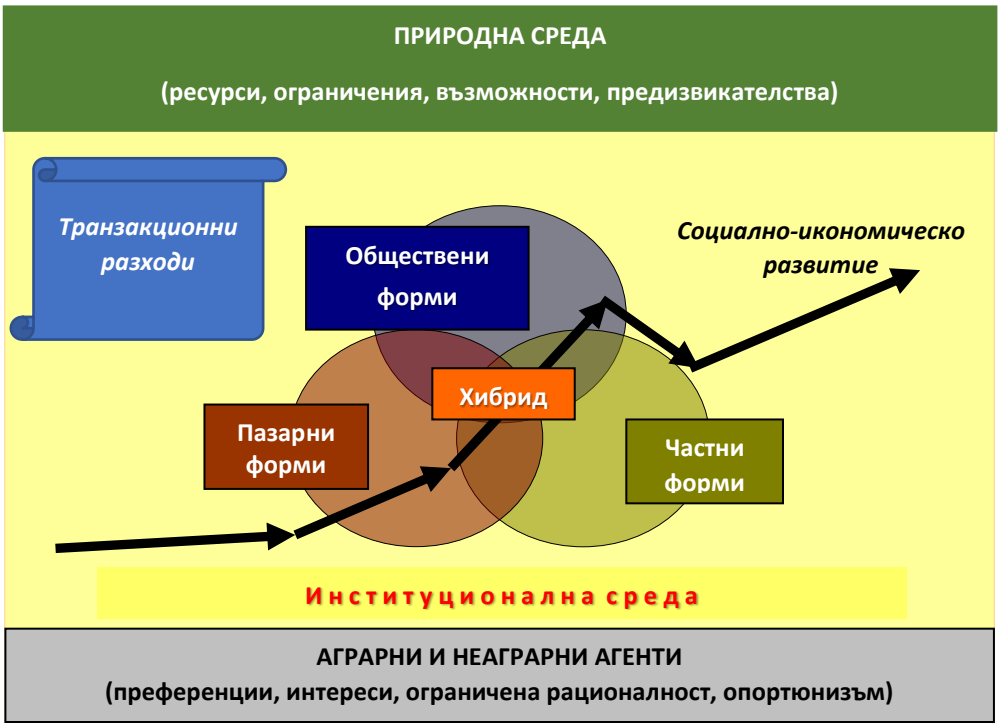
Агентите са също „склонни към опортюнизъм“ и, ако съществува възможност за безнаказано получаване на допълнителна изгода от използване на институции, договорена или пазарна размяна, те вероятно се възползват. Аграрните агенти трябва да защитят правата, инвестициите и транзакциите от риск за опортюнизъм чрез: предварителни усилия за намиране на сигурен партньор и проектиране на форма за ефективно съдействие на партньора; и последващи инвестиции за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм на етапа на изпълнение на договорите (Williamson, 2005).

Анализът следва да разграничи няколко типа възможен опортюнизъм: предконтрактен (Adverse Selection), когато някой партньор се възползва от “информационната асиметрия” и договаря по-добри условия на размяна; постконтрактен (Moral Hazard), когато някой партньор се възползва от невъзможността за пълно контролиране на дейността му (от другия партньор, трета страна) или получава “законосъобразна изгода” от неочаквани промени в условията на размяна (разходи, цени, нормативна уредба); “безплатна езда” (Free riding), присъщ в развитието на по-големи организации - индивидуалните изгоди не са пропорционални на индивидуалните разходи и има тенденция всеки да очаква другите да инвестират в организационно развитие и да се възползва при успех.

Необходимо е също да се анализират и други значими фактори на отделните агенти, като лични предпочитания и преференции, лична „дисциплина“, идеология, знания, възможности, склонност към поемане на риск, репутация, доверие, “договорна” сила и т.н.

Второ, необходимо е да се идентифицират, разграничат, характеризират и оценят принципни механизми и форми, които управляват поведението и дейността на индивидуалните агенти. Те включват няколко генерични компонента (Фигура 3):

Фигура 3. Система за аграрен гавърнанс



Източник: авторите.

- ***Институционалната среда или „правилата на играта”*** - това е разпределението на правата и задълженията между индивидите, групите и поколенията и системата за санкциониране на тези права и правила (North, 1990; Furubotn and Richter, 2005). Спектърът на правата може да включва материални и идеални активи, природни ресурси, дейности, условия и заплащане на труд, социална защита, чиста природа, хранителна и еко-сигурност, вътрешно и между-генерационна справедливост и т.н. Санкциониране на правата и правилата се осъществява от държавата

(администрация, полиция съд и др.), обществения натиск, доверието, рецитацията, частни форми или се самосанкционира от самите агенти.

Част от правата и задълженията се определят от формални закони, нормативни документи, стандарти, съдебни решения и др. Обикновено съществува строга държавна регулация за собственост, ползване, търговия и т.н. на земеделски земи и други природни ресурси, задължителни стандарти за безопасност и качество на продуктите, условия на труд, опазване на природната среда, благосъстояние на животните и т.н.

Съществуват и важни неформални правила и права, установени от традицията, културата, религията, идеологията, етични и морални норми и т.н., които следва да се анализират. В България много от формалните права и правила „не работят“ добре и неформалните „правила на играта“ предопределят („управляват“) поведението на агентите в обществото, като съществува и огромен неформален („сив“, „черен“) сектор.

Институционалното развитие се инициира от обществените (държавни, общностни) власти, международната политика (споразумения, подпомагане, натиск) и частните и колективни действия на индивидите. Членството на България в Европейския съюз е свързано с адаптиране на модерното европейско законодателство (Acquis communautaire) и с по-доброто санкциониране (външен мониторинг и санкции при тяхното неспазване от страна на Съюза). В съвременния етап много от институционалните иновации са също резултат от натиска или инициативите на определени групи по интереси – еко-сдружения, потребителски организации и т.н.

В анализа следва да се направи качествена характеристика на формалната и неформална институционална уредба в селското стопанство, да се оцени ефективността на системата за нейното санкционирате, и да се разкрият стимулите, ограниченията, разходите и въздействието за определен тип поведения и действия на различните агенти.

Институционалната „модернизация“ е дълъг исторически процес, и отделните компоненти на институционалната среда имат своя „логика“ на развитие и жизнен цикъл, продължаващ десетилетия и столетия. В кратки периоди на „нормално“ развитие обаче, обикновено институционалната среда е „стабилна“, тъй като индивидите могат малко да влияят на

институциите и институционалната промяна. Изключения са единствено революциите или фундаменталните реформи от някой силен лидер, какъвто пример сега има в САЩ.

Институционалната стабилност е голямо предимство, тъй като съществува стабилен ред и предвидимост, и следователно ниски транзакционни разходи за агентите. От друга страна, това е съществен недостатък при лоша институционална уредба, когато ситуацията не се подобрява толкова „бързо“ колкото са очакванията на мнозинството.

Икономическият анализ е необходимо да открои и оцени основните елементи на институционалната уредба и съответствието им на европейските, отчете важни за отрасъла неформални правила и ограничения, направи оценка на съвкупното или (при възможност) частно влияние върху поведението, действията и отношенията на агентите, и ефект по отношение на транзакционните разходи, като открои движещите фактори на институционалната модернизация (като Зелена сделка, реформираща се ОСП, „Тръмп фактор“ и др.) през периода.

- ***Пазарни форми или „невидимата ръка на пазара”*** – това са разнообразните децентрализирани инициативи, управлявани от движението на „свободните“ пазарни цени и пазарната конкуренция: мимолетна размяна на ресурси, продукти и услуги, класически контракт за покупка, наемане или продажба, търговия със специални висококачествени, биологични и др. продукти и произходи, аграрни и екосистемни услуги и т.н.

Индивидуалните агенти използват (адаптират се към) пазарите, печелейки от разделението и специализацията на труда и взаимноизгодния обмен (търговия), докато техните доброволни децентрализирани действия „дирижират“ и „коригират“ цялостното разпределение на ресурсите между различните дейности, сектори, райони, екосистеми, страни и т.н. Въпреки това обаче, има много примери за липса на индивидуални стимули, избор и/или нежелана размяна, както и неустойчиво развитие в аграрния сектор - липсващи пазари, монополни или силови взаимоотношения, позитивни или негативни косвени ефекти, диспропорция на доходи и условия на труд и живот в селски и градски райони и др. Следователно свободният пазар се „проваля“ в ефективното управление на цялостната дейност, размяна и

инвестиции в аграрната сфера и води до ниска социално-икономическа и екологическа устойчивост. Икономическият анализ следва да установи дали пазарите на аграрни ресурси и продукти работят „добре“ (много продавачи и купувачи), констатират свързаните с пазарните форми разходи и изгоди за различните агенти и идентифицират случаите на „пазарен провал“ в съвременните условия.

- ***Частни и колективни форми или „частен или колективен ред“*** – това са различни частни инициативи и специални договорни и организационни форми: дългосрочни договори за доставка и маркетинг, доброволни еко-действия, доброволни или задължителни кодове на поведение, коалиционни (фамилни, фирмени, корпоративни и т.н.) ферми, партньорски сдружения, кооперации и асоциации, запазени и търговски марки, етикети и т.н.

Индивидуалните агенти се възползват от икономическите, пазарните, институционалните и други възможности и преодоляват институционалните и пазарните несъвършенства чрез избор или дизайн на нови (взаимно)изгодни частни форми и правила за управление на поведение, дейност и взаимоотношения. Частните форми договарят собствени правила или приемат (налагат) съществуващ частен или колективен ред, прехвърлят действащи или дават нови права на партньора и защитават абсолютните (предоставени от институционалната среда) и договорените (дадени или разменени от участниците) права на агентите.

На съвременния етап голяма част от аграрната дейност се управлява от доброволни инициативи, посредством частно договаряне, „видимата ръка на мениджъра”, колективно вземане на решения, или комплексни йерархични структури за вътрешно управление. Въпреки това има много примери на „провал“ на частния сектор в управлението на социално желаната дейност – например предпочитана еко-консервация, съхранение на традиционните структури и производства, запазване и обновяване на селските райони и т.н.

В икономическия анализ следва да се идентифицират и оценят предимствата и недостатъците на различните частни форми за управление, доминиращи в българското селско стопанство – основни типове ферми (индивидуална, фамилна, кооперация, фирма, компания и др.), специални

договорни форми (покупка, наемане на активи, заемане на финансови средства, застраховане, продажба, взаимно-свързани сделки и т.н.), колективни организации извън фермерските врати и т.н.

За част от транзакционните разходи на тези форми има налична (статистическа, отчетна и др.) или е възможно да се събере надеждна информация от фермерските мениджъри. За голяма част от транзакционните разходи обаче липсва необходимата информация и е необходимо да се приложи качествен Дискретен структурен анализ (Williamson, 2005) за определяне на сравнителната ефективност на алтернативните управленчески форми. Това се прави на основа на определяне „критичните измерения" на транзакциите - това са факторите, които определят промените на транзакционните разходи в конкретната икономическа, институционална и природна среда. Транзакциите имат различни критични характеристики, а управленческите форми имат различни сравнителни преимущества. Следва да се "съпоставят транзакциите (които се различават със своите атрибути) с управленческите структури (които се различават по отношение на разходи и компетентност) по дискриминационен (икономизиращ транзакционните разходи) начин" (Williamson, 2005). В зависимост от комбинацията на специфичните характеристики на всяка дейност/транзакция, ще съответства различна най-ефективна форма за управление на тази дейност – пазарна, договорна, вътрешна, тристранна и т.н.

Докато примерите за „добра" еволюция на институционалната среда са малко (в незначителен брой високоразвити демократични страни с благоденстващо население), примерите за „успешни" модернизации в „институциите на гавърнанс" са многобройни (Williamson, 2000). В специфичната институционална, пазарна и природна среда агентите обикновено избират или проектират най-ефективните частни форми за управление на своите взаимоотношения и дейност. Следователно идентификацията на доминиращите форми за частно управление в аграрната сфера или отделни нейни области, дава добра представа за (най) ефективните форми за конкретния етап от развитие.

- ***Обществени форми или „обществен ред"*** – това са многообразни обществени (общностни, държавни, международни)

интервенции в пазарния и частния сектор като: обществени препоръки, регулации, подпомагане, облагане с данък, финансиране, предоставяне, модернизиране на институционалната среда (права и правила) и т.н.

Ролята на общественото (локално, национално, европейско и т.н.) управление нараства заедно с интензификацията на дейността и размяната и взаимната зависимост на социално-икономическата и природозащитна дейност. В някои случаи е възможно ефективното управление на индивидуалната дейност и/или организацията на определени дейности чрез пазарни механизми и/или чрез частно договаряне да отнеме продължителен период, да е много скъпо, да не успее да достигне до социално желания размер или въобще да не може да се осъществи. Тогава централизираната обществена интервенция би могла да достигне до желаното състояние по-бързо, с по-малко разходи и по-ефикасно.

Въпреки това обаче, има много случаи на лошо обществено включване (бездействие, неправилна интервенция, прекомерно регулиране, корупция и т.н.), водещо до съществени проблеми за устойчивото аграрно развитие в България и навсякъде по света. Анализът на аграрното управление в страната следва да установи дали „нуждите“ за обществена намеса (идентифицираните случаи на пазарен, частен и колективен провал) са ефективно запълнени с необходимите обществени интервенции, дали е избрана най-ефективната форма за обществена намеса сред практически (политически, административно, финансово и т.н.) възможните алтернативи, а така също да се установят случаите на доминиращи обществени провали на съвременния етап на развитие на отрасъла.

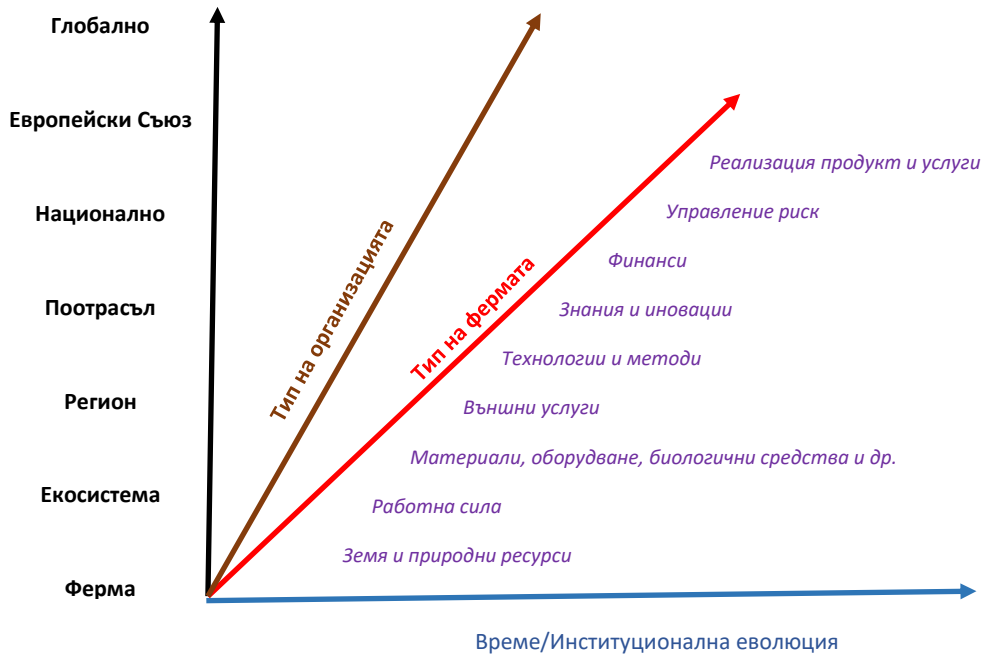
- ***Хибридни форми*** – някаква комбинация от горните три, като обществено-частно партньорство, обществено лицензиране и инспектиране на частни био-ферми и др.

В дългосрочен план специфичната система за гавърнанс на аграрния сектор (пред)определя типа и характера на социално-икономическото развитие (Фигура 3). В зависимост от ефективността на изградената система за аграрен гавърнанс отделните ферми, подотрасли, райони, агро-екосистеми и страни постигат нееднакви резултати в социално-икономическото развитие, като се наблюдават различни предизвикателства в икономическата,

социалната и екологическата устойчивост на отделните стопанства, подотрасли, райони, екосистеми и селското стопанство като цяло.

Трето, като всеки икономически процес, аграрният гавърнанс е сложен, многопластов, полицентричен и многоизмерен процес, който протича във времето и в който участват многобройни агенти, които разработват и използват разнообразни форми и механизми на управление. Следва да се направи задълбочен анализ на този процес в относително обособени подсистеми за гавърнанс - различни нива (от ниво ферма до национално и европейско), функционални области (снабдяване с труд, земя, капитал и т.н.), типове ферми и организации и др., като се установи тяхната специфика, потребности и ефективност (Фигура 4).

Фигура 4. Нива на икономически анализ на системата за аграрен гавърнанс



Източник: авторите.

Особено внимание следва да се насочи към идентифициране и оценка на доминиращите (най-често ползвани) форми за гавърнанс в основните функционални области на различните типове ферми, които са свързани със: снабдяване и използване на труд, земя и природни ресурси, услуги, материални активи, оборудване и биологични средства, знания и ноу-хау,

иновации, финанси, застраховане и управление на риск и реализация на селскостопанска продукция и услуги.

Освен това следва да се анализират многообразните „колективни действия" (организации), в които фермерите участват, за индуциране на частна и/или обществена интервенция в пазарния и частен сектор в свой интерес. По този начин ще бъдат идентифицирани, анализирани и оценени всички форми на вътрешно и външно-стопанска интеграция в аграрната сфера. Освен това следва да се анализират и другите организации в аграрното управление – държавни, международни, неправителствени и т.н.

Необходимо е да се направи моментна „снимка" (кратко видео) за да могат задълбочено да се анализират многообразните структури и процеси в аграрния гавърнанс на настоящия етап. При наличие на надеждна информация трябва да се правят и сравнения с/и оценки за минали периоди на системата на гавърнанс на различни нива, за да се види динамиката през периода на интеграция на страната в Европейския съюз и прилагане на ОСП на съюза.

Идентифицирането на прилаганите и на други реално възможни форми за гавърнанс на транзакциите от различните типове ферми и аграрни организации следва да са обект на специално микро-икономическо проучване. За целта трябва да се събира първична информация от мениджъри на ферми и фермерски организации (включително и чрез официалната агро-статистика) за прилаганите управленчески форми, факторите за управленчески избор, разходите, свързани с управлението на основните типове транзакции и ефективността на гавърнанса на фермите и отрасъла като цяло.

Четвърто, анализът на системата за аграрен гавърнанс следва да завърши с оценка на (крайния) резултат от този процес – състоянието на системата и крайната ефективност от функциониране на аграрната система. Ако благосъстоянието на фермерите расте, магазините са пълни и отрасълът се развива устойчиво, тогава „има" аграрен гавърнанс, в противен случай „няма управление". На този етап, в зависимост от обхвата на анализа, следва да се използват разнообразни данни, характеризиращи различни аспекти от състоянието на аграрния отрасъл и неговите подсистеми –

конкурентоспособност на фермите, динамика на продукта и продуктивността, качество на земите, аграрните екосистеми и т.н.

Този подход обаче позволява да се вижда единствено съвкупния „текущ“ (статичен) ефект на многообразни (гавърнанс) механизми и форми, както и продължителни във времето (гавърнанс) процеси и дейности на многочислени агенти. Важен методически проблем е отчитане на „фактора време“, тъй като много ефекти са резултат(и) от стара(и) система(и) на гавърнанс, докато много нови и перспективни форми още не реализират потенциалния си ефект(и). Обикновено преди всяка голяма криза има „нормално управление“ и обратно, за бърз изход от кризата е необходим „добър гавърнанс“ (Башев, 2023).

Едно от направленията за преодоляване на този „методически проблем“ е оценка на равнището на аграрната устойчивост, която по дефиниция е „ориентирана към бъдещето“ (Bachev, 2010). Друга насока е интегрирането на гавърнанса като нов (четвърти) стълб или аспект при разбиране и оценка на аграрната устойчивост (Bachev, Ivanov, Sarov, 2024). Трето направление за решаване на проблема е „моментна“ оценка на съответствието на системата за аграрно управление в страната на принципите за „добро управление“ в Европейския съюз (Bachev and Ivanov, 2024). Четвърти подход търси решение в разширяване на периода на анализ – например Програмен период за прилагане на ОСП на ЕС, сравнение с периода преди влизане на страната в ЕС и др. (Bachev, 2022).

Нито един от тези подходи обаче, не решава предизвикателството, произтичащо от фактора време в анализа на социално-икономическите процеси. Аграрният гавърнанс е многопластова динамична система и всяка „едностранна“ оценка в „кратки“ периоди на анализ не може да претендира за изчерпателност.

1.3. Оценка на качеството на аграрния гавърнанс в България

За оценка на качеството на аграрния гавърнанс се използва холистичен ДАСПРУ (Добри-Агенти-Средства-Процеси-Ред-Устойчивост) подход (Bachev and Ivanov, 2024), който включва следните стъпки (Фигура 5):

(1) формулиране на принципите за добро качество за всеки от компонентите на системата на аграрнен гавърнанс;

(2) определяне на критериите за оценка на всеки принцип на добър аграрен гавърнанс;

(3) идентифициране на най-добрите показатели за измерване на качеството на аграрния гавърнанс за всеки критерий;

(4) избор на референтни стойности за оценка на качеството на аграрен гавърнанс за всеки показател;

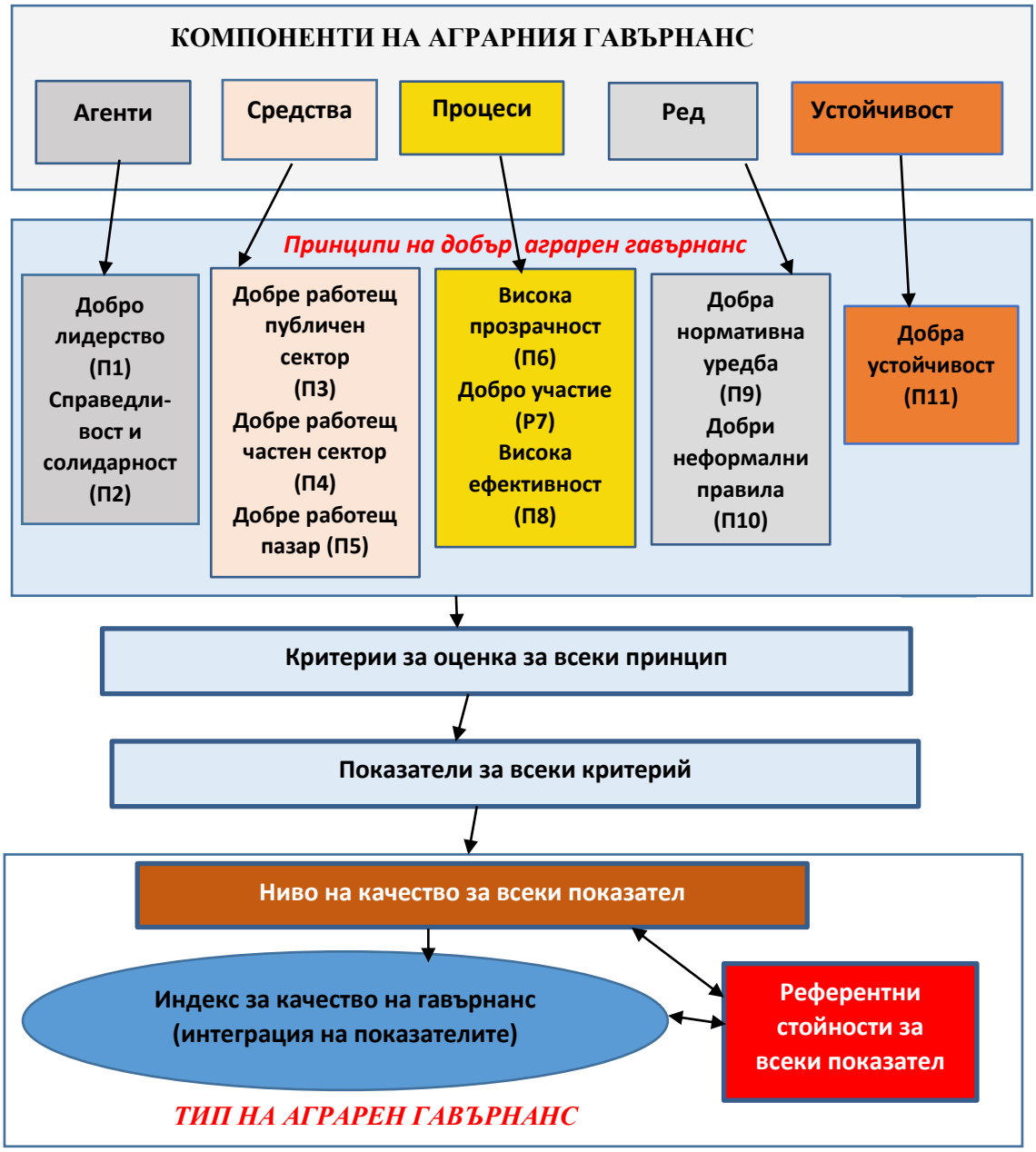
(5) калкулиране на индивидуална и интегрална оценка за качество на агарен гавърнанс;

(6) определяне на равнището на качество на аграрния гавърнанс.

Принципите на качествен гавърнанс са „универсални“ и са свързани с най-доброто (социално желано) състояние на отделните компоненти на аграрния гавърнанс и системата за гавърнанс като цяло. Те се основават на универсалните принципи на добър гавърнанс (Good Governance), които са формулирани от международни организации (Европейски Съюз, ООН, ФАО, Световна банка и др.) и са широко възприети (писан или неписан „социален контракт“) от националните правителства, организациите на гражданското общество, агробизнеса и т.н.

Осем водещи български експерти по аграрен гавърнанс допринесоха за разработването на подхода за оценка на аграрен гавърнанс в България и направиха някои от оценките, свързани с качествените показатели. Трима от поканените експерти са международно признати учени по аграрен и хранителен гавърнанс от Селскостопанската академия, УНСС и Аграрен университет, Пловдив. Трима от експертите са дългогодишни ръководители на големи професионални организации на земеделските производители в страната. Двама от експертите са висши служители с дългогодишен опит от Министерството на земеделието и храните. Следователно селектираният Панел от експерти включва всички заинтересовани страни, има добра експертиза в аграрния гавърнанс в България и Европейския съюз, и включва повечето от високо квалифицираните специалисти в страната, способни да извършат подобни оценка.

Фигура 5. Подход за оценка на аграрния гавърнанс



Източник: авторите.

Панелът от експерти селектира 11 еднакво значими принципа на добър гавърнанс, свързани с отделните компоненти на агрария гавърнанс в Европейския съюз (и България), включващи (Таблица 1):

- за гавърнанс компонент Агенти: добро лидерство (П1) и справедливост и солидарност (РП2);
- за гавърнанс компонент Средства: добре работещ публичен сектор (П3), добре работещ частен сектор (П4) и добре работещ пазар (П5);
- за гавърнанс компонент Процеси: висока прозрачност (П6), добро участие (П7) и висока ефективност (П8);
- за гавърнанс компонент Ред: добра нормативна уредба (П9) и добри неформални правила (П10);
- за гавърнанс компонент Устойчивост: добра устойчивост (П11).

Таблица 1. Система за оценка на качеството на аграрния гавърнанс в България

Компонент	Принципи	Критерии	Показатели	Описание на показателите (мерни единици)	Метод за оценка
Агенти	Добро лидерство (П1)	Добра воля (К1)	Възползване за сметка на другите (I1)	Степен на законово или нелигитимно възползване за сметка на другите	Експертна оценка
			Коректност и честност в бизнес отношенията (I2)	Коректност и честност на бизнес отношенията в селското стопанство	Експертна оценка
		Висока компетентност (К2)	Компетентност на агентите (I3)	Степен на компетентност и опитност на аграрните агенти	Експертна оценка
			Предприемчивост на агентите (I4)	Предприемачество и самоусъвършенстване на агентите	Експертна оценка
	Справедливост и солидарност (П2)	Липса на дискриминация (К3)	Ниво на дискриминация (I5)	Равнище на дискриминация на етническа, религиозна и друга основа	Експертна оценка
		Справедливо разпределение (К4)	Справедливост в заплащането на наетите (I6)	Компенсация на наетите в селското стопанство/Факторен доход (%)	RCA метод
			Балансирана обществена подкрепа (I7)	Gini коефициент	RCA метод

Средства	Добре работещ публичен сектор (П3)	Ниска административна тежест (К5)	Нерегламентирани плащания (I8)	Ниво на нерегламентирани плащания и присвоявания	Експертна оценка
		Подпомагаща администрация (К6)	Удовлетвореност от административните услуги (I9)	Ниво за удовлетвореност от административните услуги	Експертна оценка
			Обществени разходи за аграрна администрация (I10)	Агроекологични разходи/Общи държавни разходи (%)	RCA метод
	Добре работещ частен сектор (П4)	Ефективен частен сектор (К7)	Ефективност на аграрното договаряне (I11)	Ефективност на договарянето между аграрните агенти	Експертна оценка
			Възможности за различните организации (I12)	Еднакви възможности за развитие на различни организационни форми	Експертна оценка
			Външно договаряне (I13)	Размер на договорената работа в общата продукция на фермите	RCA метод
	Добре работещ пазар (П5)	Достъпен пазар (К8)	Разходи за влизане и излизане от пазара (I14)	Ниво на разходи за влизане и излизане от пазара	Експертна оценка
		Справедлива конкуренция (К9)	Справедливост на конкуренциятаI15)	Справедливост на конкуренцията и липса на манипулация на цените	Експертна оценка
			Пазарна ориентация (I16)	Фермерско използване и домакинско потребление в общия продукт	RCA метод
Процеси	Висока прозрачност (П6)	Висока информираност (К10)	Информираност (I17)	Информираност на аграрните агенти и заинтересованите лица	Експертна оценка
			Разходи за достъп до информация (I18)	Ниво на разходи за достъп до информация на заинтересованите лица и агенти	Експертна оценка
			Прозрачност при вземане на решения (I19)	Степен на транспарантност при вземането на решения	Експертна оценка
			Съответствие на решенията на обществените очаквания (I20)	Симетрия на взетите решения на обществените очаквания в селското стопанство	Експертна оценка

	Добро участие (Р7)	Участие във вземането на решения (К11)	Плурализъм във вземането на решения (I21)	Ниво на плурализъм при вземане на решения в селското стопанство	Експертна оценка
			Неприемливо лобиране (I22)	Ниво на допустимо лобиране в ущърб на трети страни	Експертна оценка
			Достъп до обществена подкрепа (I23)	Дял на стопанствата с директни плащания в общия брой ферми (%)	RCA метод
	Висока ефективност (П8)	Висока рентабилност (К12)	Разходи за взаимоотношения с други агенти (I24)	Съвкупни усилия и разходи за взаимоотношения в други частни и публични агенти в селското стопанство	Експертна оценка
			Потенциал на ценово възнаграждение (I25)	Ценови индекс продукция/Ценови индекс вложения	RCA метод
		Ниски транзакционни разходи (К13)	Транзакционни разходи (I26)	Общостопански разходи на фермата/Общи вложения	RCA метод
Ред	Добра нормативна уредба (П9)	Изчерпателно законодателство (К14)	Изчерпателност на законодателството (I27)	Степен на хармонизация с законодателството на ЕС	Експертна оценка
		Точно прилагане (К15)	Прилагане и спазване на законодателството (I28)	Степен на приложение е спазване на нормативната уредба	Експертна оценка
			Разходи за изучаване и прилагане на правилата (I29)	Ниво на разходите за запознаване и прилагане на регулациите	Експертна оценка
	Добри неформални правила (П10)	Взаимно доверие (К16)	Доверие в селското стопанство (I30)	Ниво на доверие между аграрните субекти	Експертна оценка
		Добро поведение (К17)	Конфликти в общностите (I31)	Ниво на конфликти и противоречия в аграрната общност	Експертна оценка
	Добра устойчивост (П11)	Стабилна заетост (К18)	Заетост в селското стопанство (I32)	Дял на населението заето в селското стопанство (%)	RCA метод
		Висока добавена стойност (К19)	Икономическа значимост на селското стопанство (I33)	Общо добавена стойност от селското стопанство на глава от населението (Евро)	RCA метод

Устойчивост		Конкурентна търговия (К20)	Търговска значимост на селското стопанство (I34)	Аграрен експорт/Аграрен импорт	RCA метод
		Резистентна среда (К21)	Митигация на климатичните промени (I35)	Дял на парниковите газове от селското стопанство м общите емисии на страната (%)	RCA метод
			Опазване на почвите (I36)	Използвано количество азотни торове (Kg/ha)	RCA метод

Източник: авторите.

Критериите за оценка на качеството на аграрен гавърнанс са прецизни стандарти (подходи за измерване на качеството), представящи резултатното състояние на оценяваната система, когато се реализира съответният принцип за качествен гавърнанс. Критериите са по-малко универсални и адаптирани към характеристиките на анализираните (оценявани) аграрни системи. Например за специфичните условия на българското селско стопанство, за принципа „добре работещ публичен сектор“ (П3) са избрани два критерия за оценка - ниска административна тежест (К5) и подпомагаща администрация (К6). Панелът от експерти идентифицира общо 21 специфични критерия за оценка на качеството на аграрен гавърнанс в страната (Таблица 1).

Показателите за оценка на равнището на качество на аграрен гавърнанс са количествени и качествени променливи от различен тип, което позволява измерване на съответствието с определен критерий. Показателите трябва да бъдат специфични за социално-икономическите, поведенческите, институционалните, агрономическите, технологичните, екологичните и др. условия на оценяваната аграрна система. Например за специфичните условия на аграрната система в България, за критерия „подпомагаща администрация“ (К6) са селектирани два показателя за оценка – удовлетвореност от административните услуги (I9) и обществени разходи за аграрна администрация (I10). Формираната система от показатели за оценка дава всеобхватна и многоаспектна картина на състоянието на отделните компоненти на аграрния гавърнанс и за гавърнанса като цяло на оценяваната (конкретна) аграрна система.

За избора на „най-подходящите“ показатели от предварително изготвен списък с („всички“) възможни показатели за качествен гавърнанс,

идентифицирани от литературата (Chen et al., 2021; Delaney et al., 2018; Dring et al., 2023; Hospes and Brons, 2016; Katsamunska, 2010; Ronaghi et al., 2020; Termeera et al., 2018], официални международни практики за оценка (Cigna et al., 2017; EC, 2021; World Bank, 2022) и експертни предложени е извършена многокритериална оценка от Панела от експерти за: „Релевантност“, „Дискриминационна сила“, „Аналитична надеждност“, Разбираемост и еднозначност“, „Измеримост“, Релеватност за управлението и политиката“ и „Практическа приложимост“. В резултат на това са избрани 36 показателя за специфичните условия на българското селско стопанство (Таблица 1).

Референтните стойности са най-добрите норми, граници, стандарти и практики, определени от науката, български и европейски нормативни документи, практики, социални контракти и др., свързани с агро-хранителната система. Те са желаните и практически възможните нива за всеки от показателите за състоянието на оценяваната аграрна система. Селекцията на референтните стойности се базира на нивата в Европейския съюз – законодателни, препоръчителни или средни, в зависимост от спецификата на показателя за оценка. Основание за това е, че Европейският съюз има най-високите агро-хранителни стандарти в света (за качество на продукта, безопасност на храните, условия на труд, хуманно отношение към животните, опазване на околна среда и др.), които са широко адаптирани и в много други страни по света, и от международни, бизнес, фермерски и др. организации.

Оценката и анализът на съответствието с принципите за качествен аграрен гавърнанс се прави за всеки показател. Това позволява да се идентифицират областите, в които аграрният гавърнанс е с високо качество и областите, в които качеството на гавърнанса не е добро и трябва да се направят подобрения.

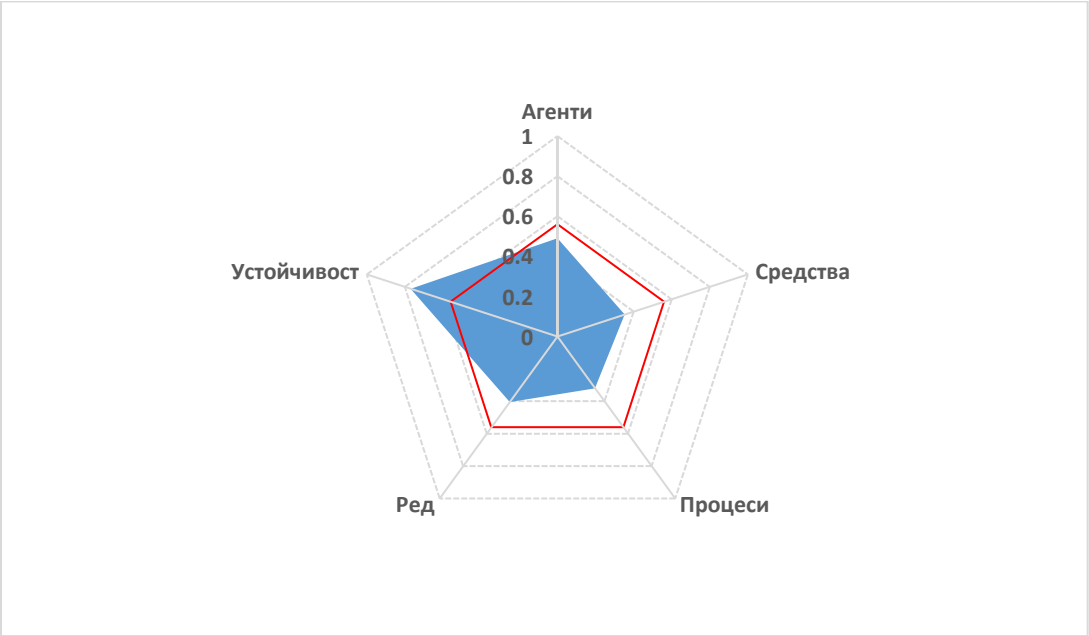
Често равнищата на индивидуалните показатели за качество на гавърнанс за всеки критерий и/или за различни критерии и принципи на гавърнанс не са сравними, съизмерими или са противоречиви. Това налага необходимостта от трансформиране на разнотипните стойности на показателите в „безмерен“ индекс на гавърнанс и интегриране на индивидуалните оценки, чийто подход е подробно представен в Ivanov and Bachev (2024).

Първата по рода си цялостна оценка на качеството на аграрния гавърнанс в страната беше направена в началото на 2023 г., като се използваха данни от европейски и национални статистически и други официални източници, както и експертни оценки. За изчисляването на някои показатели за качество на гавърнанс се използва Relative Comparison Assessment Method (RCA) – например обществени разходи за аграрна администрация, степен на пазарна ориентация и др. Използвани са статистически данни от Евростат и FADN, които са осреднени за три годишен период. Изчисляването на останалите показатели за качество на гавърнанс се основава на оценки на Панела от експерти по петстепенна рейтингова скала - много ниско, ниско, средно, високо и много високо. Референтните стойности, използвани в оценката, са средното ниво в ЕС и средното състояние в ЕС. Интегралният индекс на гавърнанс е изчислен чрез претегляне на оценките на Принципите, базирано на техния брой и съставни компоненти, като варира от 0 до 1. Разграничени са пет категории за качество на гавърнанс - много добро, добро, средно, задоволително и лошо в зависимост от следните гранични стойности на индекса: 0,81-1; 0.56-0,80; 0,46-0,55; 0,21-0,45 и по-малко от 0,20.

Първата по рода си холистична оценка на качеството на аграрен гавърнанс в България установи, че общото качество е на средно (европейско) ниво – интегрален индекс на качеството на гавърнанс 0,47 (Фигура 6). Съществува значителна диференциация в качеството на отделните елементи на системата на гавърнанс. Само по отношение на аспекта устойчивост, аграрният гавърнанс в страната е на добро (европейско) ниво. Същевременно по отношение на компонентите - Процес, средства и ред, аграрният гавърнанс е на задоволително ниво.

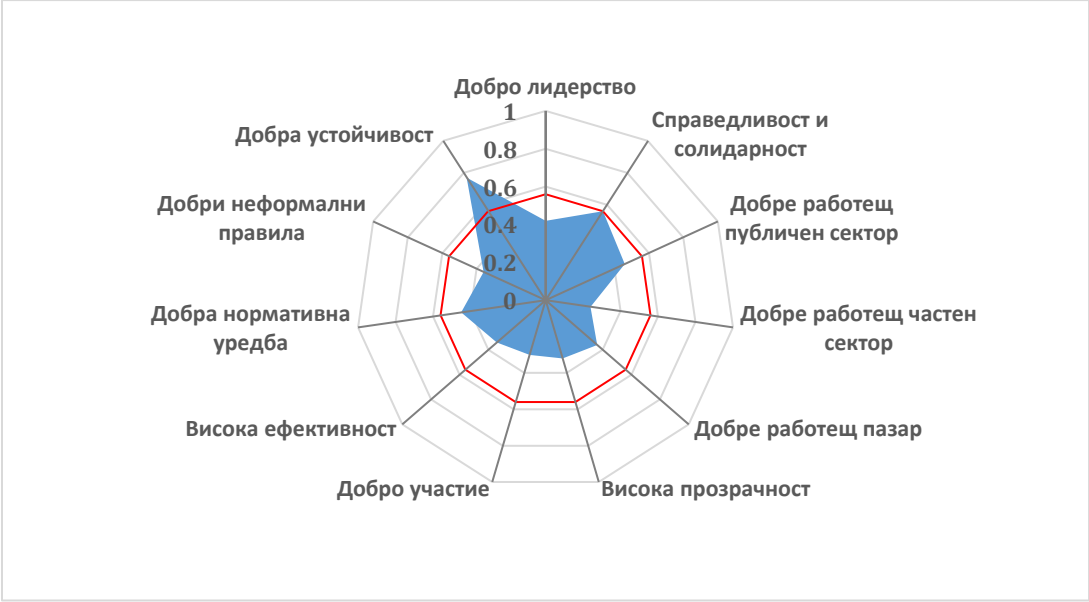
Качеството на аграрния гавърнанс в страната е най-високо по отношение на справедливост и солидарност (добро европейско ниво) и добре работещ публичен сектор. По отношение на функционирането на публичния сектор, аграрният гавърнанс е на средно ниво, докато по всички останали принципи е на задоволително (европейско) ниво. Най-слабо е състоянието на аграрния гавърнанс в страната по отношение на участието на заинтересованите страни и добре работещия частен сектор (Фигура 7).

Фигура 6. Качество на аграрния гавърнанс в България



Източник: изчисления на авторите на база статистически и експертни данни.

Фигура 7. Качество на аграрен гавърнанс в България за принципите на добър гавърнанс*



**Червената линия е границата с доброто качество на гавърнанс.*

Източник: изчисления на авторите на база статистически и експертни данни.

Силните страни на системата за аграрен гавърнанс на настоящия етап на развитие са: заетостта на хората в селското стопанство, нивото на дискриминация и значението на селското стопанство в търговията (Фигура 8). Тези три области показват сравнителния потенциал и предимства на българското селско стопанство, по отношение на (европейско) качество на гавърнанс, и те трябва да бъдат поддържани и подобрявани.

Налице е средно качество на аграрнен гавърнанс в страната по отношение на пазарна ориентация, коректност и честност в бизнес отношенията, потенциал за ценово възнаграждение и информираност на заинтересованите страни и агенти в селското стопанство. В тези области трябва да се подобри качеството на гавърнанс и да се реализира съществуващият потенциал за подобрение.

Във всички останали области качеството на аграрен гавърнанс в страната е на задоволително ниво, но е особено ниско по отношение на прозрачност при вземане на решения, ниво на неприемливо лобиране, разходи и усилия за взаимоотношения с други частни и публични агенти в селското стопанство, принос на селското стопанство за смекчаване на изменението на климата, значение на селското стопанство в икономиката, симетрия между взетите решения и обществените очаквания в селското стопанство, компетентност и опит на агентите в селското стопанство, както и достъп на земеделските стопанства до публична подкрепа.

В горе изброените области с ниско качество трябва да бъдат насочени усилията на държавната администрация, мениджъри на ферми и агробизнес, професионални организации на земеделски производители и други заинтересовани агенти в бъдеще, за да се подобри гавърнанса на аграрния и хранителен сектор в страната. Това може да стане посредством нова, ефективна обществена подкрепа и мерки за регулиране, преструктуриране на публични организации и администрация, подобряване на управлението на земеделските стопанства, договорните отношения и аграрните организации, адекватна помощ от неправителствени и международни организации, или чрез фундаментална институционална реформа.

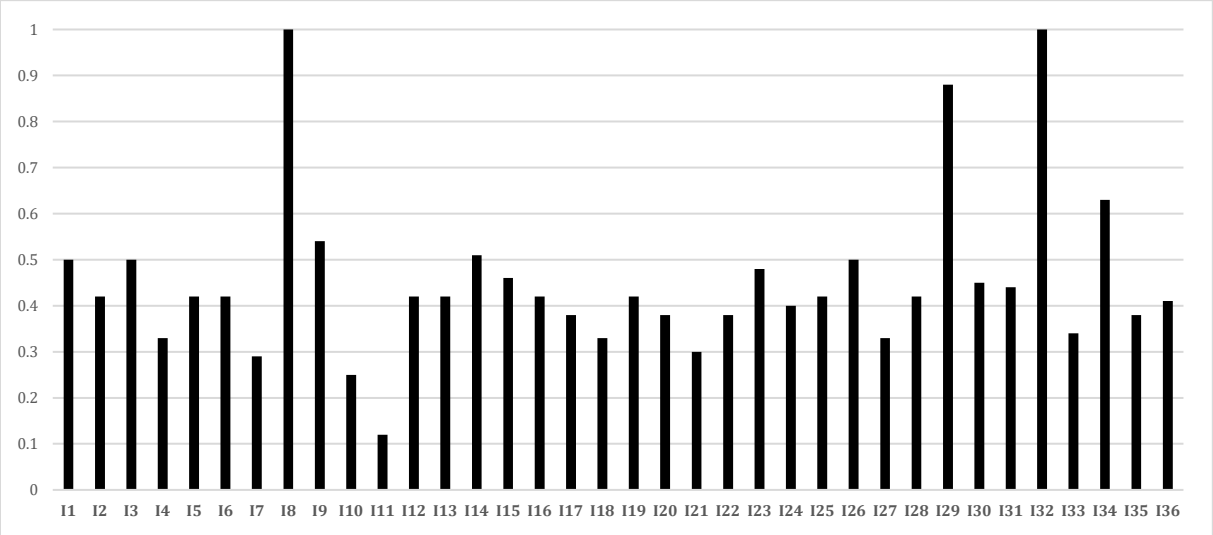
Тук отново сравнителният институционален анализ на Новата институционална икономика би могъл да подпомогне изключително много

процеса на идентифициране на съществуващите алтернативни форми на гавърнанс (включително проектиране на нови форми), оценката на тяхната сравнителна и абсолютна ефективност и изборът на най-добрите форми за специфичните (социално-икономически, институционални, технологични, природни и т.н.) условия на определена агро-хранителна система в страната.

Цялостните оценки на качеството на аграрното управление са нови за България и в международен план. Резултатите от това проучване потвърждават изводите на предишни проучвания, базирани на качествени оценки на аграрния гавърнанс в страната (Bachev, 2010; Boevsky and Sarov, 2017; Terziev et al., 2018). Също така те са сходни и с (по) общите оценки за качеството на гавърнанс на публичния сектор и на корпоративния сектор в България, направени от международните организации, като Европейска комисия (ЕС, 2021), Европейска банка за възстановяване и развитие (Cigna et al., 2017) и Световна банка (World Bank, 2022), както и с резултатите от конкретни научни изследвания в тази област (Katsamunska, 2010; Krustev, 2023).

Прилагането на предложения подход ДАСПРУ допринася към съществуващите официални и научни системи за оценка на агро-хранителния гавърнанс, включително за по-цялостно разбиране на системата на гавърнанс и по-адекватна оценка на качеството на нейните компоненти. Следователно предложеният подход следва да бъде допълнително адаптиран към спецификата и тестван в основните подсектори на селското стопанство (растениевъдство, животновъдство, градинарство и др.) и други агро-хранителни системи в България. Прецизното измерване на качеството на сложна и динамична система като аграрния гавърнанс обаче, е невъзможно да бъде направено чрез един (единствен) подход. Следователно,подходът ДАСПРУ трябва да се прилага редовно заедно с други експертни, качествени и по-сложни подходи за оценка на качеството на гавърнанс на различни агро-хранителни системи в страната и в международен план.

Фигура 8. Качество на аграрния гавърнанс в България за показателите на добър гавърнанс



Източник: изчисления на авторите, на база статистически и експертни данни.

Заключение

Аграрното управление е комплексна система, която включва аграрни и свързани агенти, участващи във вземането на управленчески решения; правила, форми и механизми, които управляват поведението, дейността и взаимоотношенията на аграрните агенти; процеси и дейности, свързани с вземане на управленчески решения; специфичен социален ред и устойчиво развитие, резултат от управленческия процес и функциониране на системата. Адаптирането на методологията на Новата институционална икономика позволява по-добре да се разбере, анализира и оцени тази сложна система и отделните й компоненти. Анализът следва да включва отделните елементи за системата, различни нива на управление и основните функционални области на стопанството, за всяко от които следва да се използват подходящи количествени или качествени методи на институционалния подход.

Прилагането на ДАСПРУ потвърди, че е възможна по-прецизна оценка на качеството на аграрнен гавърнанс като цяло и на нейните различни подсистеми. Този подход интегрира добре и систематично дефинирани принципи, критерии, показатели и референтни стойности за добър гавърнанс и преодолява произволния избор на измерители на качество на аграрен

гавърнанс. В същото време той позволява калибриране според спецификата на оценяваната аграрна система и социалните преференции (приоритети) на етапа на развитие, както и преценка според най-добрите (практически) възможни стандарти.

Предложеният подход за анализ и оценка на аграрния гавърнанс трябва да бъде допълнително адаптиран към спецификата на агро-хранителните системите и да се прилага по-широко в различни аграрни системи в страната и в международни сравнения с други страни. Широкото приложение на този холистичен подход обаче, изисква систематично събиране на нов тип микро и макро информация, относно характеристиките на агентите, средствата, процесите и реда на аграрен гавърнанс, включително чрез официалната (национална, европейска и др.) статистическа система, както и по-тясно сътрудничеството на всички заинтересовани страни.

ГЛАВА 2. РОЛЯ И ЕФЕКТИВНОСТ НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ

Храбрин Башев

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 максимализиране 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, 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, 2022Stebek, 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) се фокусира върху различните интереси и неедnаквата информация на договорните страни и начините за преодоляване на свързаните с това проблеми между принсипала 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 независимо 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.

Интердисциплинарната Нова институционална икономика 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 гавърнанс. Тя изучава договорите и другите форми и механизми на управление не сами по себе си, а като неразделна част от общата система на икономически гавърнанс. 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 научен подход се адаптират и в анализите на 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 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). 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 дискусионни. 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.

В тази глава се дава отговор на няколко важни академични и практически 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 аграрния гавърнанс, защо съществува такова 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 договаряне и т.н.

2.1. 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, мениджър 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 кооперирване, 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 наетият работник 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 максимализиране на индивидуалното и съвкупно благосъстояние и минимизиране на индивидуалните и съвкупни разходи. Заедно с това примерът от нашето недалечно минало доказа 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 мениджър и т.н.

В съвременните условия индивидуалните агенти имат „пълна“ свобода да координират и управляват своята дейност и да оптимизират ресурсите, посредством различни типове договори. В този смисъл договарянето на „частните“ правила и условия на размяна и контролиране на изпълнението на договорните задължения е основна *функция (част) на 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 може да регламентира 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 (ЗЗД, 2021).

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 икономическия анализ всеки принципен тип на договор се оценява като *специфичен елемент от структурата на социален 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 задължения. След 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 мениджър или управляващ орган), а трета посредством „свободно“ договаряне между заинтересованите страни (Bachev, 2010).

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 който 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 включва 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, което 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 се 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 аграрния 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 икономическия 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[3], частните изгоди от този вид споразумения се

[3] Движението за устойчиво земеделие първоначално възниква като неформална инициатива на определени (зелени) фермери и групи по интереси, като последствие се институционализира и

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 и се детерминира 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 се 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 1990 г. „Неприкосновената“ частна собственост върху средствата за производство (включително и правото за частно унаследяване) създава силни стимули за ефективното им съхранение и управление от агентите и поради това е гарантирано и от конституцията на страната. В условията на демокрация и членство в ЕС, голяма част от 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 аграрния сектор (частна собственост, свободно договаряне,

става част от официалната политика на държавата (включително ОСП на ЕС), международни, неправителствени бизнес, организации и др.

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 (като канабис и др.), 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, унаследяването, защитата и оспорването на абсолютните права е свързано със значителни частни и социални *транзакционни* и съвкупни разходи. Така например политическите дискусии и модернизирането 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 1990 г. отне близо 10 г., като това беше свързано 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 собственост 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 агентите и начините за тяхната защита, антимонополна защита, защита на потребителите и т.н.), включително и по административен и съдебен ред. Заедно с това 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, трансферът, 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.

Коуз доказа, 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 (благоденствие), 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 ощетения агент (който има право на чиста вода), или ощетеният 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. Този времеви лаг между договаряне и изпълнение на договореностите дава възможност на някоя от страните да “открадне” правата и промени правилата (неизпълнение на обещанията), установени в договора – забавяне или не доставяне на обещаната реколта, не плащане на договорената поземлена рента, не връщане 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 - волеизлеяние 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 договорeностите 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. Например в България частната собственост върху земеделските земи формално беше запазена в социалистическия период преди 1990 г. 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.

За икономистите съществуват единствено права на агентите[4], 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 странни 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 вещ 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

[4] „Задължението“ е също предоставено *право* от едната страна на договора на другата.

друга изгода, а така също *да бъде нула* - безплатен временен или перманентен трансфер за някоя от страните на договора. Освен това, 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 гавърнанс (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 (трансакцията) 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 целият ефект (икономически и други изгоди) и пълните (транзакционни и други) разходи за агентите в *процеса на договаряне, изпълнение и приключване на договореностите*.

В икономиката договорите са средство за гавърнанс 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 максимализиране 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 общия

икономически гавърнанс[5] 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 селскостопанското 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.

[5] Икономиката на гавърнанса е “lens of contract construction” (Williamson, 2005).

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 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.

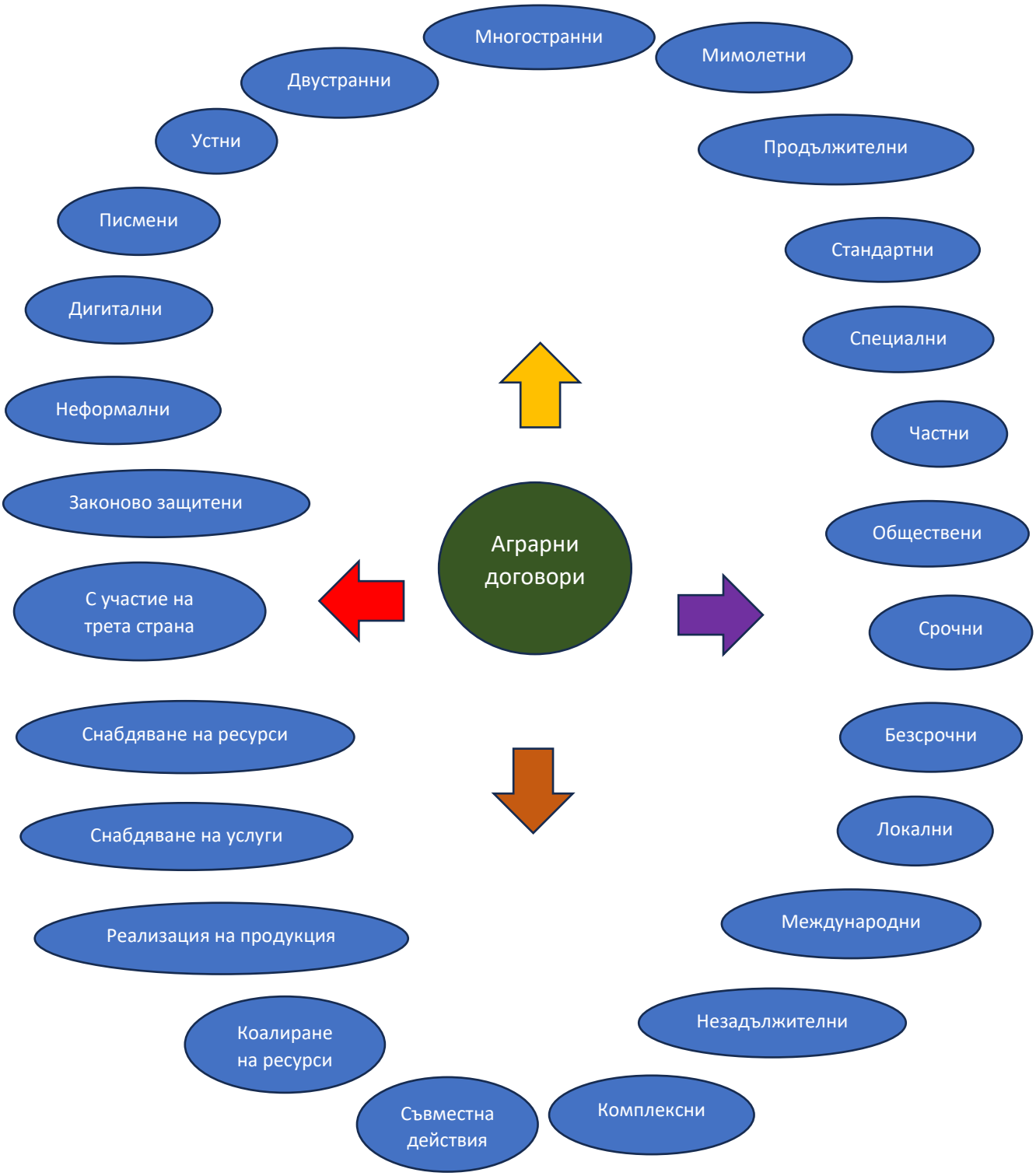
Аграрните договори имат различни икономически измерения и характеристики. В зависимост от различни икономически признаци (форма, брой и тип на участници, предмет, период, обезателност на задълженията, начин на защита, комплексност и т.н.) могат да се обособят различни видове

аграрни договори, наблюдавани в съвременната българската и международна практика (Фигура 9).

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. С*истемата 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 9. Видове аграрни договори в зависимост от основни икономически измерения



Източник: автора.

2.2. Агенти на аграрните договори и техните икономически характеристики

Фермерският мениджър 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 10). 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 10. 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 мениджъри 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 („свръхпечалба“, 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 фактическото 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 наетият 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 (обработва 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 мениджъри, които не „работят в интерес на собствениците“ на организацията - проблем известен в икономиката като Agency problem (сключване 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 невъзникват, 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 намират 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 на 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 специална договорна форма (частно договаряне), посредством колективно вземане на решение (кооперация), от видимата ръка на мениджъра (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“ (несъвършена 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 спомена големия 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.

2.3. 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 икономическия 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[6]. 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

[6] Юристите разграничават Договор за продажба от Договор за замяна (ЗЗД, 2021).

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, 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 специфичния 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 вещ (Pay and Carry Deal). Често обаче е налице времеви период между сделката (сключване на договор), плащане и реално прехвърляне на даден ресурс, актив или вещ – 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 снабдители (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 вещ (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 практикува 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 вещ (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), взаимообвързване на сделките с насрещно кредитиране, снабдяване с материали, ресурси и услуги или се избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация като се 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“[7]. 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 „кражби“ 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 нововъведенията 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 –

[7] Наречено от Arrow (1962) „Информационен парадокс“ (Arrow information paradox ; Arrow's disclosure paradox).

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. 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 „собственик“ на произвеждания продукт (стоката). В зависимост от икономическите 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) се 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 да улеснят договорните отношения, но също така допълнително повишават транзакционните и съвкупни разходи на агентите. Поради това все още в аграрната сфера съществува голям срив 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 вещ срещу заплащане на рента или безплатно*[8]. Следователно той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакции, свързани със снабдяване на основни ресурси (без работна сила). При класическия 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 алтруистки цели.

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

[8] Юристите разграничават Договор за наем на вещ, Договор за аренда на земя, Договор за наем на имот и т.н.

използване на *фиксирана рента*. 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 първия 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 рисковете, 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 интелектуални 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 транзакации, 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 първия 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 втория 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 (климатични 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 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 класическия 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 фермерския предприемач да осъществява ефективно селскостопанските операции посредством външни услуги - оран, сеитба, пръскане, прибиране на реколтата и т.н., без да 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[9].

В много случаи фермерът-купувач дори не е в състояние да "ръководи" предоставящия услугата, както е например при лечението, обучението, консултирането, охраната и т.н. Често може да се прилага заплащане за извършена работа, което значително ограничава опортюнистичното 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 (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

[9] В Япония голяма част от фермерските домакинства (собственици на оризови полета) договарят основните или всички операции, свързани с производството на ориз на професионални фермери.

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[10]) 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.

[10] Много от екосистемните услуги изискват съвместни действия на фермите в даден район, воден басейн, агро-екосистема и т.н. за постигане на положителен ефект.

В съвременните условия природосъобразното поведение на земеделските производители се управлява нарастващо 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-стандарти, 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. са институционално определени и задължителни за агентите. ***Публичните договори за подпомагане*** на земеделските производители също включват като задължително условия „снабдяването на определени екосистемни услуги“ - спазване на определени минимални еко-стандарти (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).* Следователно той е подходящ да управлява голяма част от транзакациите, 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 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 съвременните 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 плащате), *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 транзакации, 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 фактическата 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" пред контрактния 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 (платежоспособни) 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 (Bachev, 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*[11]. 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 и този тип договори като алтернативни структури в общата система на аграрно управление и прави оценка на тяхната сравнителна

[11] С договора за дружество, две или повече лица се съгласяват да обединят своята дейност за постигане на една обща стопанска цел (ЗЗД).

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 (семейни членове, близки приятели и т.н.), ограничава се броя на коалиционните членове (взаимният 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 иницииране, 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) инициирането 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.

2.4. 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 мениджър 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 мениджъра 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 дължинна 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, кооперииране 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 – различни 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 мениджъра.

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 свързано 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 взаимоотношение 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 се 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“ консултации 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 мениджърите на българските ферми контролът на наетата работна сила и качественото изпълнение на договорените услуги (напояване, 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 без разходно. 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, плащания и т.н.). Доброто приключване на договорите е изключително важно, тъй като то довежда докрай започнатата работа (например подсигуряване 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 взаимообвързани 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[12]. 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 разработването на специална договорна форма имат голяма икономическа ценност. Ето 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

[12] Първите три фактора са детерминирани от Williamson (2005), четвъртият от Башев (1998).

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 транзакции и т.н.

Когато транзакциите 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 транзакциите, 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 транзакционната 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 транзакционния 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 транзакциите.

Когато транзакциите 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. Транзакционните 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 транзакция (алтернативно използване на активите) без съществена загуба на стойността на вложенията.

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. Специфичните (зависимите) инвестиции са "закопани" в отношенията с определен купувач или продавач и не могат да се възвърнат

(рентират) чрез безлични пазарни транзакции („личността на партньора“ е от определящо значение). Ако транзакцията 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 изхабяване на активите) е невъзможно безразходно алтернативно използване на специфичните активи (загуба на ценност). Например инвестициите в производството на биомляко са силно специфични за транзакциите с единствен биомлекопреработвател в 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, кооперирane) 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 (Extetnalities).

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 свръх произвеждат (негативни косвени ефекти), или ще не доорганизират 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 ефективния 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.

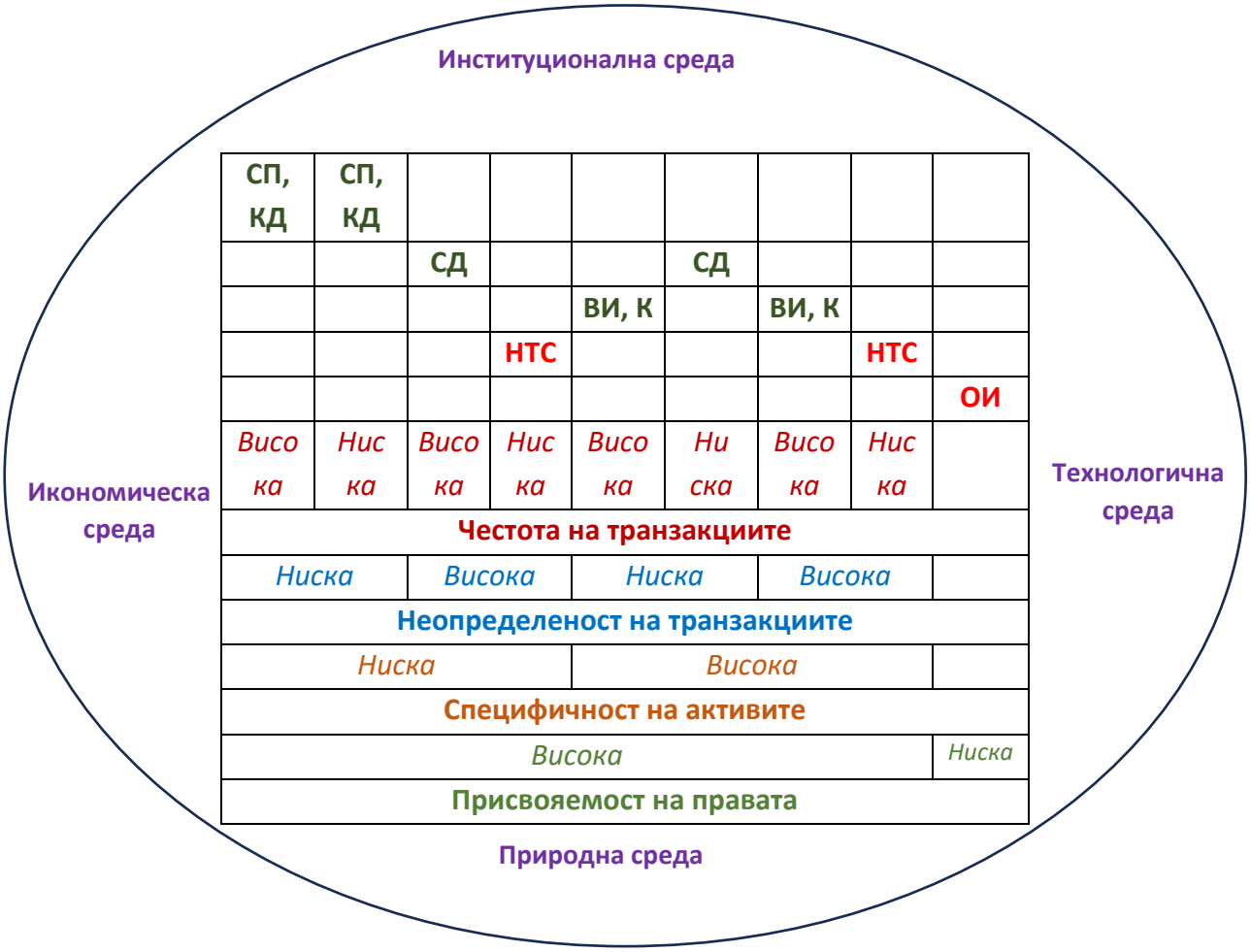
Специална договорна форма е ефективна само за транзакции с висока честота между едни и същи партньори, тъй като единичните (случайни) транзакции не дават възможност за възстановяване ("откупване") на вложенията за развитие на специално частно управление (механизми за координиране, стимулиране, разрешаване на спорове; формална регистрация и т.н.).

Най-накрая, пазарни и специални договорни форми са 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 11).

Фигура 11. Принципни форми* за управление на аграрните транзакции



**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 транзакции 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 транзакциите със специална договорна форма, или вътре във фермата, би била свързана само с допълнителни разходи, без да доведе до някакви транзакционни изгоди.

Повтарящи се транзакции, 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 транзакцията не са предварително известни в изходния момент (висока неопределеност) и се договаря рамката (взаимните очаквания) вместо детайлна спецификация на задълженията. Партньорите се (само)ограничават 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 транзакции 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 транзакциите не оправдава интернализиране в рамките на фермата.

Транзакции 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, кооперииране, 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/преработвателна верига, тогава не е трудно да се управляват транзакциите чрез договорната форма (силни взаимни интереси за кооперииране 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. Транзакционните 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 взаимна 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 рядък 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.

2.5. 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 процеса 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 развитието и разширяването на аграрните договори; 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.

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 непредставителни дълбочинни интервюта с мениджъри на земеделски стопанства са обобщени на Таблица 2

Таблица 2. Основни видове договори, използвани от фермите в снабдяването на необходимите активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите

Функционална област на фермата	Основни договорни форми			
	Пазарен договор	**Специален договор**	**Коалиционен договор**	**Обществен договор**
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	Кооперирane 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 Кооперирane	
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	Кооперирane	
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 Кооперирane	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 Кооперирane	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	Кооперирane	Научни продукти и иновации
Финансиране	Банков заем Заем от частно лице Заем от частна организация	Съвместно инвестиране Кредитиране в пакет с доставка на материални активи и услуги	Партньорство Кредитна кооперация	Държавна програма Субсидии от ОСП на база използвана земя и др.
Застраховане	Покупка на застрахователна полица Покупка на “застрахователна услуга”	Застраховане в пакет с материални активи Дългосрочен договор за застраховане	Кооперирane	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 Кооперирane	
Услуги с характер на колективни и публични блага	Продажба на дребно	Дългосрочен договор с частна организация Дългосрочен договор с неправителствена или др. организация	Партньорство Кооперирane 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 мениджъри на ферми и аграрни организации, администратори, научни работници и др. Също така следва да се правят дълбочинни интервюта с експерти и фермерски мениджъри, казусни изследвания на типични и иновативни стопанства, дълбочини изследване на основни (земеделска 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 процеса и на резултата 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 на 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 във Фигура 11), 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 интензифизиране на частните договори между агентите - по-добро дефиниране на частните права, по-ефективна защита, регистрация (намаляване на такси, онлайн регистрации 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 информиране 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 сравнителния 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 транзакции, 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. Оценките трябва да включват съвкупните разходи – директни (на данъкоплатците, подпомагащата институция); транзакционни 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 дава възможност 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.

Заключение

Подценяваният досега икономически анализ на аграрното договаряне и аграрните договори е необходим и единствено възможен посредством холистичен и интердисциплинарен подход на Новата институционална икономика.

Методическият подход за икономически анализ, оценка и усъвършенстване на аграрните договори в страната следва са включи следните важни елемента: икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнанс като двустранни или многостранни споразумения, свързани със селскостопанското 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.

ГЛАВА 3. ФОРМИ И РАЗХОДИ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ КОНТРАКТИ

Минко Георгиев

Въведение

Теорията на агентството обяснява каква е ролята на участниците, които помагат при осъществяването на властта и трансфера на правата в съвременните организации. Такива икономически субекти, като координират процесите, насочват разпределението на правата на собственост (Bertrand, 2020). При такова положение организацията им има сложен характер, обединявайки единични и групови участници в пазарни, йерархични и хибридни процеси наречени контракти или *Governance Structure* (*Координационно-управленска структура - КУС*) (Willamson, 1996).

В Новата институционална икономика (НИЕ) изследователският акцент е променен, Организациите и участниците са променили икономическия процес Cheung (1983, p.21). заради допълнителната стойност, която прибавят чрез снижаване на риска, увеличаване на мобилността на капитала и увеличаване на мащаба на организацията (North, 1990). Някои от актьорите имат важна цел - снижаване на необходимостта от контрол и разходите за мониторинг в организациите (Jensen & Meckling, 1976). .

Освен необходимостта от баланс между интересите на участниците (Georgiev, 2021), някои от земеделските контракти търсят подходи за баланс между общите и частните имуществени права (Allen, 1991), както и начини за преодоляване на евентуални деформации, произтичащи от случващото се вътре в контракта - самите форми на сделките (Stiglitz, 2010). От друга страна тези актьори, често се определят като „абсорбатори“ на част от стойността. Стойността може да изтича от процесите, подпомагайки пазарната неефективност и създавайки условия за „прехвърляне“ на допълнителни разходи върху някои от участниците в процесите (Sykuta, 2010).

Новата институционална икономика (НИЕ) нарича участниците в контракта контрактори, актьори, арбитри. В други случаи, за определени

участници част от контракта, бива използван термина непазарни субекти. В други случаи те са *бюрократи* (Moe, 1984, Mises, 1944).

Аграрната организация често обединява обществените и частните индивидуални интереси (Roycheva & Georgiev, 2018). Това става благодарение на специфични механизми за управление на средата и намиране на подходи за съчетаване на синергични ефекти на правните физическите и цифровите действия (Singh, 2021). Такива организации са познати и като хибридни контракти (Menard, 2022).

Предмет на настоящото изследване са формите и участниците в аграрните договори. Някои от тези форми са типични, но други не са типични за земеделието. Съвременната организация обаче налага един по-широк преглед на обществените отношения в земеделието. Поради тази причина, съществена важност за това да се определи контрактът като земеделски е участието на земеделци, общностите, формирани около тях, определени формално, като производители на земеделски продукти.

Приемаме, че основна цел на земеделието е за създаване на условия за прехрана на хората (животински организми, свързани с прехраната). Тогава като типични земеделски договори следва да определим онези, които пряко влияят на земеделската дейност и се използват за определяне на обществените отношения, свързани с прехраната (договори за аренда на земя, договор за труд за земеделска дейност). Нетипични са: продажбата на акции от земеделско предприятие (фирма акционерно дружество), договори, свързани с прехвърляне, джиросване на ценни книги, каквито са фючърсите, следва да се приеме, че се осъществява една нетипична земеделска дейност, макар тоест да не са типични. По тази причина в настоящия труд не се обръща внимание на онези тръстовете за управление на земеделска земя, освен когато са участници в някои от другите контрактни форми в качеството им на арендодател или продавач.

Обектът на изследване са аграрните организации в България - земеделска страна, в която присъстват всички топове обществени отношения, видове институционални актьори. За част от изследваните контрактни форми и институционални актьори, при което е разгледано специфично

„териториалното“ разпределение на правата на собственост - информацията е събрана предимно от Пловдивска област.

Настоящата глава от книга има за цел да отговори на въпроса какво е земеделският контракт като анализира формите, режимите, процесите, механизмите, участниците и правата им на собственост, част от ефектите, свързани с разпределението на правата им – трансакции, такси, трансакционни разходи. Основни средства за решаване на научните проблеми са Сравнително-институционалния анализ (СИА) и Дискретно структурния анализ (ДСА).

3.1. Методически подход

В изследването се използва сравнително-институционален анализ. По своята същност той е нормативен и от правна, и от икономическа гледна точка. Последното означава, че се изяснява действието на различните контрактни форми на участниците с публични функции, както и ефектите от техните действия.

Извършен е ДСА. Графично са показани фазите на контракта: ex ante и ex post. Контрактните форми са фрагментирани в отделни сравними части. По този начин изследваните части са приведени в синтетичен вид. Организациите са фрагментирани според правната им форма. Периодите за изследване са определили ясни и сравними аналитични рамки. Това е особено важно за незавършените (неосъществени) договори. Участниците в процесите са обозначени като правни субекти. В някои от случаите те са административни органи или административни служби, част от изпълнителната власт на страната.

Участниците (тези с поддържащи функции) са разгледани като отделни субекти. Действията на институционалните посредници, актьорите, агентите, арбитрите са анализирани на принципа: „*един административен орган - един субект - един институционален (хибриден) актьор*“, дори когато част от трансакциите са извършвани от различни представители на този административен орган. Приема се, че тези действия са правени с цел поддържане на чужди имуществени права и баланс между интересите на останалите контрактори и административния орган (субект).

Действията (трансакциите) са представени графично, като част от договарянето и изпълнение на действията по изпълнението на договора, които се намират във втората част на контракта *ex post*, но за не повече от 3 години от първото действие (трансакция), даващо началото на организацията по трансфера и защитата на имуществени права.

Трансакционните разходи са измерени като е смесена обективната им част, цени на документи, такси, данъци и субективно като част от опортюнистичното поведение или адаптацията на субектите – алтернативни разходи, представляващи загуби или пропуснати ползи. Показано в измерването на разходи за: трансфер и защита на права на собственост, разходи за опортюнизъм, разходи за започване и приключване на дейност, адаптация, остатъчни права, мониторинг и др. (Georgiev & Roycheva, 2017). Виж също Benham et. al. (2000), Benham, et. al. (2000), Djankov et. al. (2002), Wang (2003).

СИА е разгърнат и чрез преглед на случващото в онези контрактни форми, които са типични за аграрните отношения. Сравняват се различни контрактни форми, съответно имуществени права, разпределени от различни по типове и функции институционални актьори, с ясно установени функционални и времеви граници (ретроспективни сравнения).

Правата са анализирани логически, чрез представяне на връзката между индивидуалните, общите интереси и ефектите за участниците и организациите.

За териториалното изследване на правата на собственост, данните са набирани от контракти, извършвани в Пловдивска област. Последната, освен със земеделските си традиции, се характеризира и с наличие на всички типове аграрни актьори. Виж Gandeva, (2025) за концепция за регионално и локално разпределение.

За измерване на цифровите трансакции водещи до дигитална трансформация са използвани идеи на Toleva (2012), Georgieva (2023).

Полуструктурираното интервю, анализ на първични счетоводни документи и нотариални актове, скици, удостоверения за наследство, конститутивни съдебни решения и др. Общия брой на документите е 10121 броя (на хартиен и електронен носител), които са разпределени в 35

административни процеса (производства), 108 договора (охранители производства + изваждане на документи), 8 съдебни процеса, 10 специални процедури и съглашения (пазарни + административни производства) (*чл. 37в от Закона за собствеността и ползването на земеделските земи ЗСПЗЗ*), 2 – процедури (съглашения) схеми за *Регистрация на наименованието на продукт с ГУ* и две организации, осъществени по *Регламент 1308/2013 на ЕС*; 19 фирми (охранителни производства); 2 асоциации (охранителни производства) 2 асоциации (охранителни производства. Друга информация с размяна на права от хибриди (информационни хъбове) е анализирана чрез преглед на дигиталните трансакции в 2 такива организации. За анализ на формалните институции и процедурите, свързани с някои форми на защита на земеделски права са използвани дигитални платформи: *„Lex.bg*" и *„Апис (процедури)".* Описателно-опознавателната част на анализа се разглежда и чрез алтернативите при ползването на взаимовръзката актьори – земеделски публични регистри.

3.2. Нова институционална икономика (НИЕ) и аграрни контракти

3.2.1. Права на собственост, контракти, институционални участници в процесите

Hardin (1968) и Olson (1971) изследват обществената функция на правата в рамките на общата собственост и колективните действия (Ostrom, 1994). Mill (1865) свързва частната собственост със "законите на индивидуалната човешка природа". Индивидуализмът е предпочитаната форма за анализ на правата на собственост (Thomas и Güngen, 2018; Kurer, 1989; Whitaker, 1975). North (1990) и определя правата на собственост като способността да се присвояват ползите от труда и притежанията. Тези права са неразделни от желанието за присвояване и получените ползи. Alchian (1969) разглежда правата на собственост като социални отношения, свързани с разпределението на ресурсите, позволяващи оптимизация на функцията на полезност (Monissen и Pejovich, 1977; Alchian & Demsetz, 1972; Demsetz, 1967). Правата на собственост са в основата на човешките отношения, чрез които се разпределят ресурси, трансферират се блага, произведени от хората. В позитивен аспект правата на собственост редуцират несигурността.

Coase (1960) свързва правата на собственост с разпределението на ресурсите и външните ефекти както положителни, така и отрицателни. Tullock (1967) обръща внимание на участниците, които присвояват възможности за сметка на останалите. Политико-икономическите теории в земеделието, като търсенето на рента и непазарните предимства, са разгледани от Stiglitz (1974).

Moe (1984), Wilson (1989) и Mises (1944) изследват бюрократичните бариери, създавани от икономическите участници. Разпределението на правата на собственост може да води до ефекти, познати като негативни. Съществуват икономически субекти, както индивиди така и организации, които могат да се считат наред с ползите за икономическата система да създават дуалистични ефекти заради възможността да усвояват част от стойността в икономическия процес, което води до проблеми както за останалите участници, така и за икономическата система като цяло.

Ostrom (1994), Shivakoti et al. (2019) и Lam et al. (2021) анализират координацията на ресурсите в селските общности и напояването в земеделието. Posner (1973, 2003) изследва информационните предимства в икономическите организации. Съвременните права на собственост са абстрактни, често свързани с дигитални форми. Информационната асиметрия в земеделието е разгледана от Stigler (1961, 1974). North (1990) свързва правата на собственост с фундаменталния проблем на сътрудничеството, което се движи в синхрон с термина организация. Дигиталните форми на организацията, притежават свойството бързо да осъществяват ефектите на икономическите процеси. Тези процеси обаче се управляват от хора, наречени с общия термин „публична администрация“. Налице в известен дуализъм. Информационните форми на размяна на имуществени права редуцират част от опортюнизма в контракта, забързват действията, но създават и условия за създаване на нов тип деформации, свързани с адаптацията на субектите поради липса на познание как да бъде ползвана информацията.

3.2.2. КУС и ИТР при земеделския контракт

Kay (2015) обсъжда границите на икономическите организации и връзката между пазара и фирмата. Носителите на правата могат да бъдат част от формални организации или да действат независимо, акцентирайки върху

оптимизацията на процесите и управлението. Jensen & Meckling (1976) твърдят, че пазарните отношения проникват във фирмените организации, разглеждайки фирмата като тип пазар. За разлика от Coase (1937) те смятат, че носителите на правата могат да се конкурират в рамките на тези формални организации, които познаваме като фирми. Освен че слива пазарните и непазарните организации, това схващане позволява да се смесват функциите, свързани с трансфера на правата. Частните и обществените функции на актьорите могат да се преплитат и да живеят съвместно като си партнират, но и се противопоставят една на друга.

Williamson (1996; 1998) разглежда договорите като важни институции за размяна, оформящи социалната структура. Новата институционална икономика счита (Williamson, 1985) договорите както правила на поведение, така и икономически организации на размяна. Носителят на правата може да бъде самата организация или нейните членове (Williamson, 1981; North, 1991). По този начин теорията създава концепция за интеграция на икономическите процеси и икономическите участници. Williamson (1996) разглежда границите на икономическата организация и двустранния, билатерален характер на договорите. КУС е сложна смесица от пазари, хибриди и йерархии, интегрираща вертикални и хоризонтални аспекти на икономическия обмен (Williamson, 1975, 1996).

Според теоремата на Коус, ТР са нулеви при ефективно разпределение на правата на собственост, което е възможно само при съвършен пазар. Участниците, подпомагащи изпълнението на размяната, са от съществено значение, определени като *страни, гарантиращи изпълнението* (North, 1990) или *инженери на трансакционните разходи* (Gilson, 1984; Galanter, 1981; Niehans, 1987). Това дава нова перспектива пред онези участници, които подпомагат процесите, както и за редуциране на поведенческите конфликти. (Виж анализ на селските общности Richerson и Boyd (2005).

В случай, че не носителите на правата от собствеността направляват процесите, а други участници с подпомагащи функции, възможно ли е да се избегне склонността им да „прехвърлят“ част от индивидуалните си разходите, като това да облекчава общото протичане на процеса?

3.3. Форми и участници в земеделските контракти

Въпросът с границите на организацията е поставен за пръв път от Coase (1937). НИЕ съвместява правни форми с: йерархиите, пазарите и хибридите. Трите форми, познати от теорията на КУС (Williamson, 1996).

В таблица 3 са показани примерните типове контрактни форми / режими при аграрните договори. Контрактите са квалифицирани според правната им форма, вида на правния процес (правно производство).

Таблица 3 Примерни земеделски контрактни форми / режими според НИЕ

Йерархии	***Пазарни контракти***	***Хибриди***
Административни процеси	Покупко-продажба на земеделска земя.	**Технологични, франчайз хибриди и други хибридни форми**
Регистрация на земеделски производител.	Аренда (наем) на земеделска земя и зем. постройки.	Публични регистри.
Субсидии по ЗПЗП.	Делба на земеделска земя	Дигитални хъбове (системи за уведомяване използващи ИИ)
Изваждане на документи.	Заем (с договорна ипотека земеделска земя).	Организации по географските означения и схемите за качество**.**
Придобиване на лицензи: дейности растителна защита.	Застрахователен контракт - земеделска продукция.	Организации по Регламент-1308/2013
Земеделски фирми	Трудов договор	Съглашения по чл. 37в от ЗСПЗЗ за консолидиране на земя.
ЕТ (земеделски производител)		Съдебни процеси (спор за собственост земеделска земя).
ООД/ЕООД Земеделски асоциации; Земеделски производствени кооперации Акционерни дружества		Наследяване (по закон) и завещание (земеделска собственост).
Дружества със специална инвестиционна цел (управление на земеделска земя)		

Бележка: Р1308/2013 - Регламент (ЕС) № 1308/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 година за установяване на обща организация на пазарите на селскостопански продукти и за отмяна на регламенти (ЕИО) № 922/72, (ЕИО) № 234/79, (ЕО) № 1037/2001 и (ЕО) № 1234/2007; ЗПЗП – Закон за подпомагане на земеделските производители; ЗСПЗЗ – Закон за собствеността и ползването на земеделските земи.

Източник: собствено проучване.

Това деление е условно. То обуславя и известен теоретичен дуализъм между контрактната форма и контрактния актьор, например: *кооперация – фирма*. Кооперацията е едновременно и фирма, а фирмата в определени случаи може да не бъде типична организация: например земеделец, който е и *едноличен търговец* (ЕТ). Въпросът за границите на земеделския контракт се усложнява и когато сравняваме или вплитаме една в друга организации, каквито са земеделските хибриди и земеделските йерархии. Например в един пазарен контракт, какъвто в покупко-продажбата, може да извадим десетки документи, което ще означава, че сме приели, че тези йерархии са част от същия пазарния контракт.

Таблица 4 Контрактни форми и институционални актьори, посредници, арбитри.

Контрактни форми	***Институционални актьори***
Йерархии	
Административни процеси	
Регистрация на земеделски производител.	***Заявители:*** Физическо/ Юридическо лице; АВ, СЗГ, НАП, НОИ, Банка.
Субсидиране по ЗПЗП.	***Заявители:*** Земеделски производител, ДФЗ, ЗСГ, Банка.
Придобиване на лицензи: дейности растителна защита.	**Заявители:** Земеделски производител, Служба РЗ, Банка.
Земеделски фирми	
ЕТ (земеделски производител).	***Заявители:*** Физическо лице, АВ, Банка.
ООД/ЕООД (земеделски производител) / АД	***Учредител Заявители***: Физически и юридически лица, Адвокат, Нотариус, АВ, Банка 1 (n), Банка.
Дружества със специална инвестиционна цел	
Земеделски асоциации /Земеделски кооперации	
Пазарни контракти	
Покупко-продажба на земеделска земя	**Купувач, Продавач, Арендатор (Наемател), Арендодател (Наемодател), Съделител 1, Съделител 2.** Нотариус, Агенция по вписванията, Агенция по кадастъра, Сл. ГРАО, Сл. Местни данъци и такси, Адвокат, Банка.
Аренда (на земеделска земя и земеделски постройки	
Наем	
Делба	

Заем (с договорна ипотека земеделска земя)	
Застрахователен контракт за земеделска продукция	**Земеделски производител, Застрахователна компания**, Брокер, Банка.
Договор за труд	**Работодател, Работник,** Синдикати, Представители на работодатели, Инспекция по труда, НОИ, Банка.
Хибриди	
Публични регистри	Подробно изброените участници в таблицата в Анекс 1
Дигитални хъбове	Дигитална платформа с координационни функции: Научна организация, Публичен орган, Земеделски производители (1) Земеделски производител (n) и др.,
Схеми по качеството	МЗХ. Земеделски производител (1), Земеделски производител (n), Консултираща организация.
Организации по Р1308/2013	Земеделски производител, Търговец на земеделски продукти, Земеделски производител (1), Търговец на земеделски продукти (n), МЗХ
Съглашения по чл. 37в от ЗСПЗЗ за консолидиране на земя	ОбСЗГ, Кмет на Община, Обл. Управител; Земеделски производител (1), Земеделски производител (n), Собственик на земя, Нотариус, Адвокат, Банка
Съдебни процеси (спор за собственост земеделска земя)	Съд, Ищец, Ответник, Заявител, Публичен орган, Вещи лица, собственици на имоти и други (свидетели)

Източник: собствени квалификации.

От друга страна, в рамките на учредяването на една земеделска организация, каквото е учредяването на фирма, представителят на фирмата може да получи електронно уведомяване, за това че по партидата му е било направено някакво правно действие (от неизвестен субект, който претендира права по фирмата). Самото уведомяване - системата за обратна връзка се извършва от *изкуствен интелект (ИИ),* заедно със специално проектирана електронна платформа, която играе ролята на механизъм за разпределение на правата на собственост, свързани с информацията. Това прави контракта хибриден, а анализът на земеделския контракт, в известна степен – холистичен и дуалистичен.

Институционалните играчи и институционалните организации следва да бъдат предварително определени. Дефинирането на работната рамка е задължително за да се „отделят“ аналитично актьорите, които участват в процеса на билатерална размяна и в друг случай като отделен контракт, в

който размяната на правата е вътрешна затворена в някаква формално определена структура - например фирма. Актьорите следва да се квалифицират по два основни признака, според това дали са носители на правата от собствеността – директно, или поддържат правата на собственост. В други изследвания се използват интегрирани подходи, съчетаващи едновременно двете концепции (Georgiev, 2013; 2024).

В таблица 4 е направена квалификация на участниците:

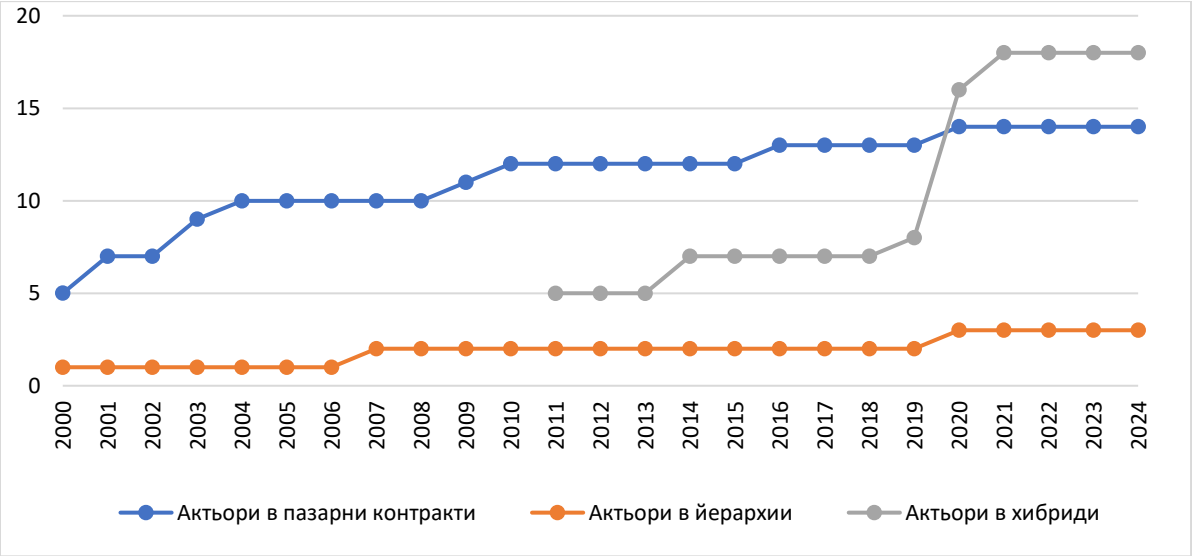
а. *Актьори (основни) собственици на земеделски ресурси и продукция*, съответно имат право на собственост и могат да трансферират и защитават правата си от собствеността.

б. *Актьори с поддържащи трансфера и защитата на правата на собственост.* Първият тип са носители на правата, като купувачи, продавачи, арендатори, собственици, приобретатели. Вторият тип са носители на права, с които се поддържа контракта, като институционалните посредници са както пазарни организации, например борси, брокери, така и държавни агенции и служби, нотариуси, адвокати, актьори, които се занимават с арбитража на изпълнението, например държавни и частни юрисдикции.

Изброяването на типовете актьори в земеделските контракти е неизчерпателно. Всяко повишаване на броя им води до „усложняване“ на контрактната форма, а това от своя страна води до повишена необходимост от допълнителна специализация на тези актьори.

На фигура 12 са показани броя на институционалните посредници, участващи при разпределение на правата при пазарни контракти, йерархии, хибриди. В анализирания период броят им се е увеличил. Най-високо е нарастването на типовете пазарни актьори, обложващи пазарните размени, а най-ниско при актьорите, част от йерархии. Видимо е също, че увеличението на броя им е по-голямо преди и след влизането на страната в ЕС. Ново увеличение на броя има след 2019 г. когато започва реализацията на „зелената сделка“ и съответно подготовката за новия програмен периода на

Фигура 12 Контрактни форми, среден брой типове актьори / институционални посредници (2000-2024)



Източник: собствено проучване.

3.4. Процесен подход за анализ на контрактните форми, права, участници

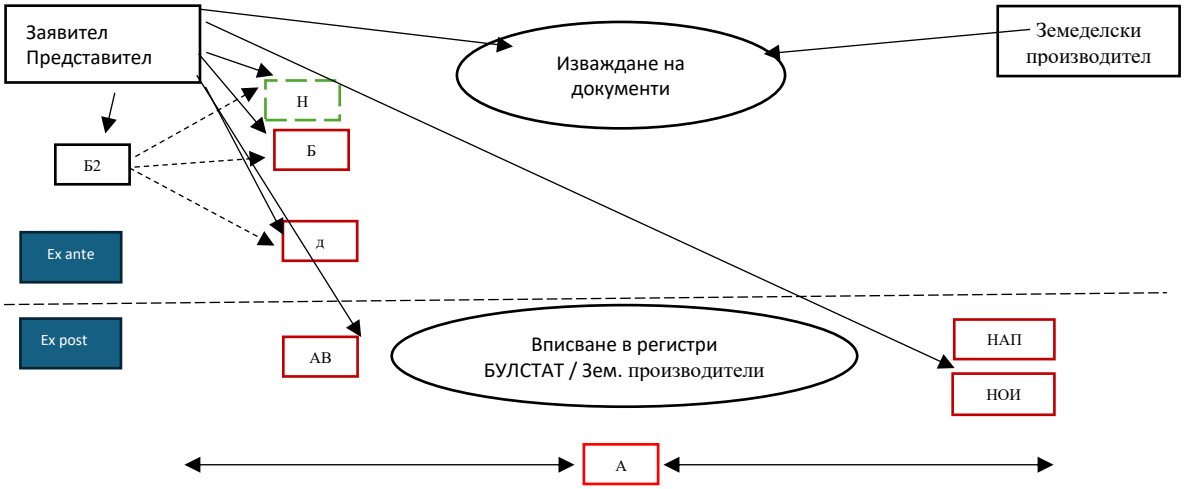
3.4.1. Начало на дейност и регистрация като земеделски производител

Изследвана е първоначалната регистрация на физическо или юридическо лице като земеделски производител. Регистрацията на земеделски производител се извършва по административен ред, по определен в *Наредба № 3 от 29.01.1999 г. за създаване и поддържане на регистър на земеделските стопани*, във връзка със Закона за подпомагане на земеделските производители. Лицата предоставят договори документи за собственост или договори за наем на земеделска земя. Юридическите лица предоставят и документ за актуално състояние от Търговския регистър и карта за идентификация по регистър БУЛСТАТ. Като следваща трансакция те попълват анкетна карта и формуляр, които се предоставят от общинската служба по земеделие (ОСЗ) или областната дирекция "Земеделие" (ОДЗ). Следва регистрация в Национална агенция по приходите.(НАП), а при започване на дейност и НОИ. Следва регистрация в НАП, а при започване на

дейност и Национален статистически институт (НОИ). В случай на необходимост се регистрират по ДДС.

Според НИЕ този контракт е класически, завършен, част от така наречените йерархични структури. При него на практика се извършва дейност по установяване на имуществените права. На практика тези права служат за осъществяване на други имуществени права - получаването на субсидии от фондовете на ЕС. Тъй като самото начало на дейност е свързано с осъществяването на няколко правни производства (регистрация в Агенция по вписванията (АВ), регистрация в НАП) следва да се постави въпроса, доколко е възможно един контракт да се ограничи единствено в една форма.

Фигура 13 Стартиране на земеделска дейност (първоначална регистрация)



Заб. Национална агенция по приходи (НАП); Национален осигурителен институт (НОИ); Агенция по вписванията (АВ), Нотариус (Н), Банка (Б), друг актьор (д).

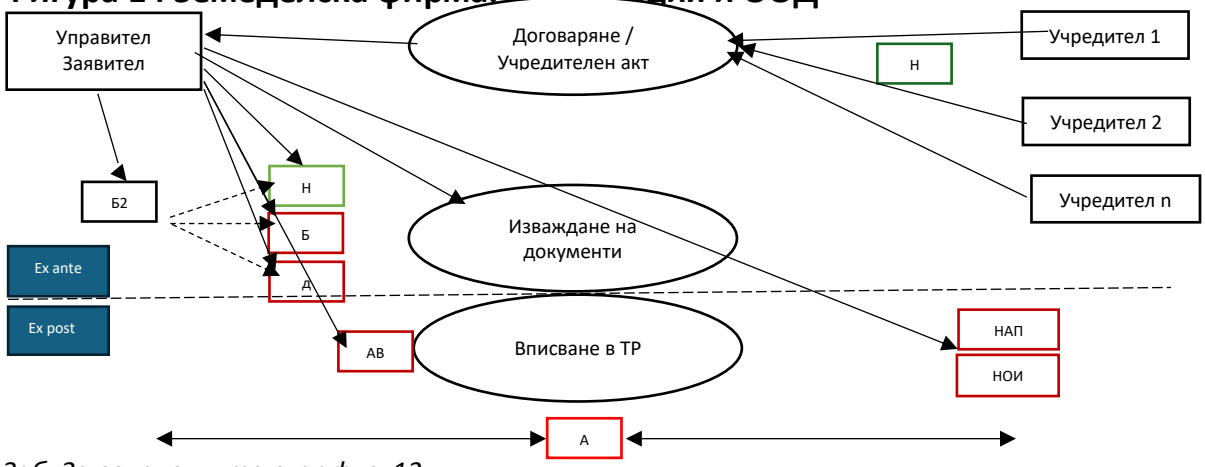
Източник: собствена фигура.

3.4.2. Земеделска фирми: ООД и Кооперация

Земеделска фирма - дружество ООД. Регистрацията на търговците (земеделски производители) се извършва във връзка с действието на *Търговския закон, Закона за кооперациите, Закона за търговския регистър, както и други нормативни актове,* определящи необходимостта от правни, при започване на дейност (*Кодекс за социално осигуряване, Закон за счетоводство, Закон за корпоративно подоходно облагане* и др.). Изследват се едно от *охранителните правни производства* – първоначална регистрация. След като съдружниците се договорят за условията (избор,

запазване на име, капитал, права и задължения, седалище и адрес на управление, предмет на дейност) и изготвят необходимия за регистрацията дружествен договор и декларации, те представят част от документите в производно избрана от тях банка за откриване на набирателна сметка. Внасят капитала. Заверяват се нотариално спесимена при необходимост и учредителния договор и подават документите в Агенцията по вписванията (може по електронен път). Заплащат се необходимите такси. След получаване на документите следват стъпките за регистрация на земеделски производители (виж т. 3.*4.1.*). Следва регистрация в НАП, а при започване на дейност и в НОИ. В случай на необходимост се регистрират по ДДС.

Фигура 14 Земеделска фирма, Кооперация и ООД



Заб. За означенията виж фиг. 13.

Източник: собствена фигура.

Според НИЕ контрактът е неокласически, незавършен, част от йерархична структура. Правата на собственост се разпределят във връзка с остатъчната им функция: право на вземане на решение и право на дивидент. ТР се измерват като разходи за начало на дейността, край на дейността, разходи за адаптация.

Земеделска кооперация. Що се отнася до земеделската производствена кооперация, нейната първоначална регистрация много прилича на тази на ООД. Разбра се има разлики както по отношение на условията за учредяване, така и после при управлението на такава фирма. На практика общото събрание на Кооперацията е съставено от член-кооператори. Те могат да са както учредители, така и членове, които впоследствие се присъединяват. За разлика

от „квотното“ взимане на решение в ООД, кооперациите се управляват на принципа един член - един глас.

Според НИЕ контрактът е неокласически, незавършен, част от йерархична структура. Правата на собственост се разпределят във връзка с остатъчната им функция: право на вземане на решение и право на дивидент. ТР се измерват като разходи за начало на дейността, край на дейността, разходи за адаптация.

3.4.3. Покупко-продажба / аренда на земеделска земя и земеделски постройки

Покупко-продажба на земеделска земя. Покупко-продажбата на недвижима собственост е свързана с действието на *Закона за собствеността и ползването на земеделските земи, Закона за собствеността, Закона за наследството, Закона за кадастъра и имотния регистър, Правилника по вписванията, Закона за задълженията и договорите* и др. Типичните аграрни договори за покупко-продажба са за земеделска земя, сгради и земеделски инвентар, както и земеделски стоки (продукти). Нетипична е покупко-продажбата на дялове в земеделски фирми. От правна гледна точка контрактът е двустранен, възмезден, консенсуален. При покупко-продажбата на земеделска земя или продажба на дялове от фирми е винаги формален и многостранен. В случаите на покупко-продажба на стоки често е неформален. Според NIE покупко-продажбата е неокласически, завършен (осъществен) контракт.

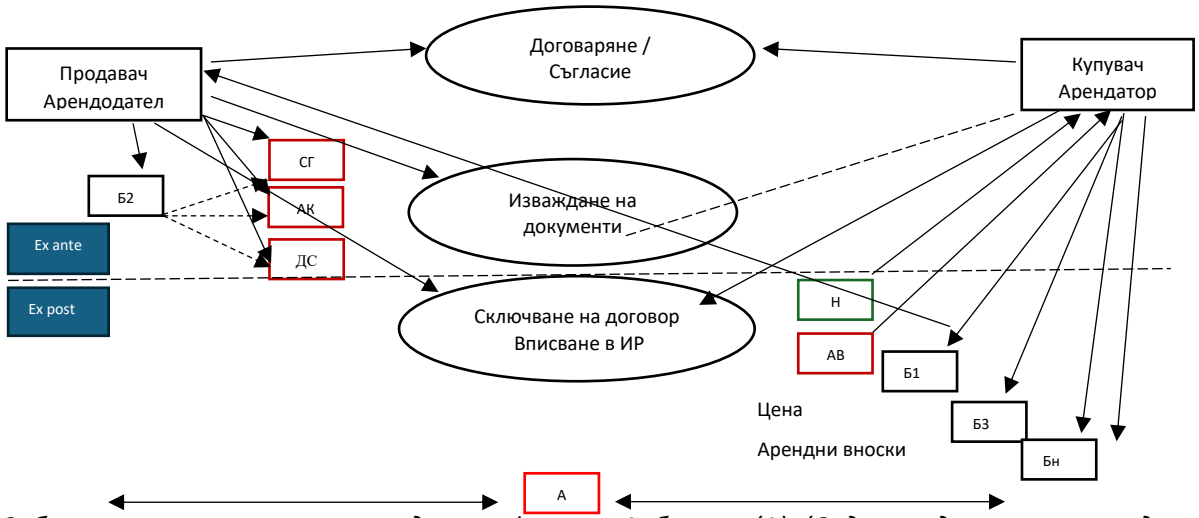
Аренда и наем на земеделска земя. Въпреки понякога сходния правен и икономически договор, арендата и наемът са различни контрактни форми. Основна разлика между наем и аренда е: задължителната форма при договорите за аренда (писмен с нотариална заверка на подписите, вписан в *Имотния регистър – (ИР) (АВ)*) както и възможната много висока продължителност на договора, което предполага и възможност за инвестиции върху земя на земеделски култури с много по-висок *период на откупуване на инвестициите* и по-силна защита за производителите (арендатори) спрямо собствениците (арендодатели, наемодатели). *Законът за арендата в земеделието и Законът за задължението и договорите определят*

обществените отношения при договорите за аренда и наем. Важни за правилното разпределение на правата от собствеността са *и Законът за собствеността, Законът за собствеността и ползването на земеделски земи, Законът за кадастъра и имотния регистър, Правилника по вписванията и др.* Типичните аграрни договори са аренда на земеделска земя, сгради. Нетипични са арендите на земеделски инвентар. От правна гледна точка контрактът е двустранен, възмезден, консенсуален. При арендата на земеделска земя или продажба на дялове от фирми е винаги формален и многостранен. В НИЕ договорът е неокласически и незавършен.

Според НИЕ арендата е незавършен контракт. Контрактите за аренда на земеделска земя и постройки са неокласически. ТР могат да се измерят като разходи за прехвърляне (защита) на права на собственост и разходи за опортюнизъм.

На фигура 15 са показани процесът и действията на актьорите при покупко-продажба (аренда) наем на земеделска земя. Делят се на публични, частни и актьори със смесени функции. Актьорите, обозначени като правоъгълници с черни граници – са частни; червените - публични, а тези със зелени граници – смесени. Първата прекъсната линия е за границите между двете фази: *ex ante* и *ex post*.

Фигура 15 Покупко-продажба / аренда на земеделска земя и постройки



Заб. за означенията виж предишни фигури. Арбитър (А) (Съд или друг тип юрисдикция - административна). В земеделския контракт рядко можем да видим търговски арбитраж.

Източник: собствена фигура.

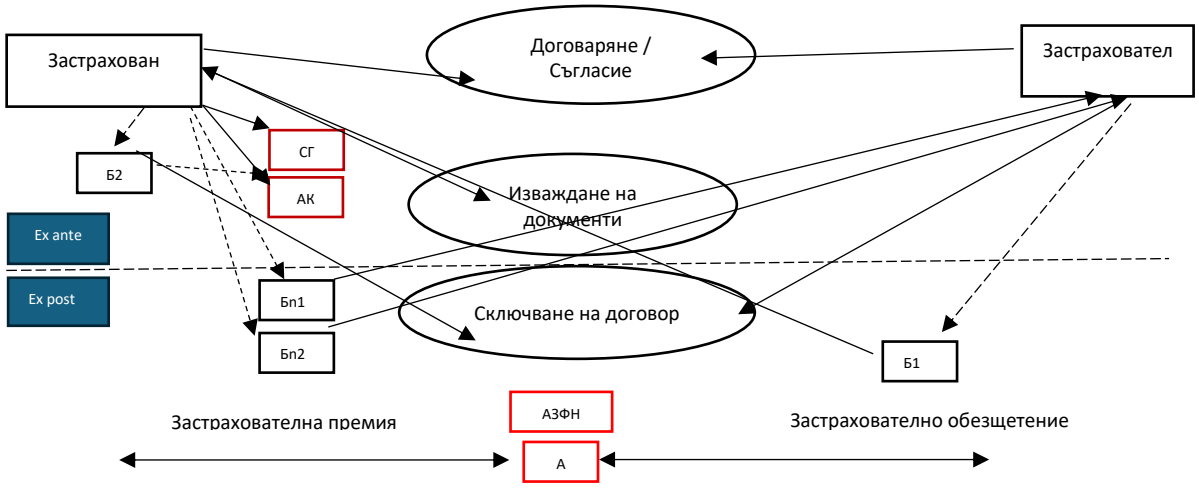
Втората пресечена линия представлява идеята за начална и последваща фаза в завършен (незавършен) контракт. Тъй като обикновено условният финал на даден договор са основните насрещни престации (в правен смисъл), с които се прехвърлят имуществените права (НИЕ смисъл), то за край се приема моментът, свързан с изпълнение на контракта. При покупко-продажба на земеделска земя, това е моментът на вписването на собствеността в имотния регистър. При аренда вноските продължават да се плащат (изпълнение на незавършен контракт) понякога за неопределен период от време, като за граница се приема две години след вписване на договора.

Правата на собственост се разпределят като права на отчуждаване, прехвърляне, владение, придобиване, доход (рента), защита, разрушаване и др. ТР могат да се измерят като разходи за прехвърляне (защита) на права на собственост и разходи за опортюнизъм.

3.4.4. Застрахователен договор – застраховане на земеделска продукция

Договорът се сключва за покриване на рискове, свързани с производството на земеделската продукция, като основна институция е Кодексът за застраховането. От гледна точка на правото, договорът е двустранен, възмезден, формален, алеаторен.

Фигура 16. Договор за застраховане на селскостопанско имущество



Заб. Агенция за застрахователен и финансов надзор (АЗНФ).

Източник: собствена фигура.

На фигура 16 е представен застрахователен договор в земеделието. Правата в този тип договори се разпределят в зависимост от степента, големината на риска.

От гледна точка на НИЕ, договорът за застраховка е неокласически, незавършен. ТР могат да се измерят като разходи за защита и трансфер на права на собственост, но могат да се измерят и като разходи за мониторинг.

3.4.5. Трудов договор - постоянно и временно (сезонно) полагане на труд. Колективни трудови договори в земеделието на България

Основни институции са: *Кодексът на труда, Закон за здравословни и безопасни условия на труд, Кодекс за социално осигуряване*. Договорът се сключва за извършване на трудова дейност, както свързана с постоянно полагане на труд, така и с временно предоставяне на труд (сезонно) или в рамките на един ден. Тук е важно да се спомене, че в селското стопанство, в земеделските семейни ферми, често членове на семейството полагат труд без да съществува формално договаряне. Що се отнася до колективното трудово договаряне, то се извършва от представителите на работодателите и работниците. На практика това прави, в известен смисъл, договорите за труд поведенчески

На фигура 17 е представен трудовият договор в земеделието. Правата на собственост в този тип договори се разпределят в зависимост от степента на защита от определени рискове, както и в зависимост от опортюнизъм в тези отношения.

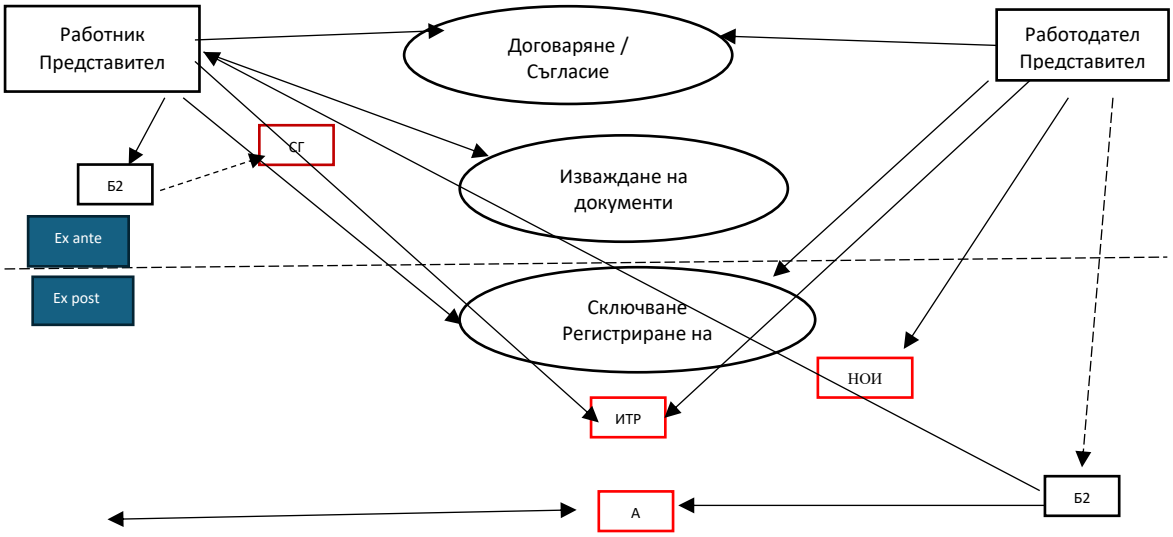
От гледна точка на правото, договорът е двустранен, възмезден, формален, консенсуален. Според НИЕ, договорът за труд е поведенчески и незавършен. ТР могат да се измерят като разходи за мониторинг, пазарене, трансфер, защита или разходи за адаптация.

3.4.6. Договорът по чл. 37в от ЗСПЗЗ

Основни институции са *ЗСПЗЗ, Закон за собствеността, Закон за задължения и договорите, Закон за общинската собственост, Закон за държавната собственост, Закон за опазване на земеделските земи.* Договорът по чл. 37в от ЗСПЗЗ съчетава пазарни и административни процеси.

Включват се йерархии на поне две фирми. Първо, фирмите вземат вътрешни решения за участие в процедурите (йерархии).

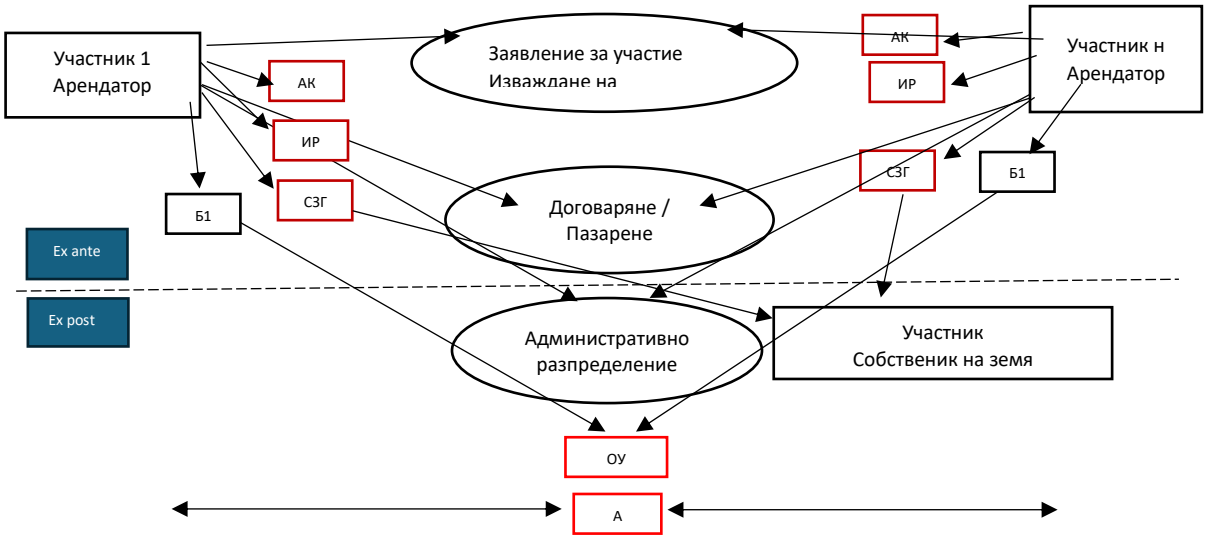
Фигура 17. Договор за труд



Заб. за означенията виж предишни фигури. Заб. Инспекция по труда (ИТР)

Източник: собствена фигура.

Фигура 18 Организация (съглашение) по чл. 37в от ЗСПЗЗ



Заб. за означенията виж предишни фигури. Обл. управител (ОУ).

Източник: собствена фигура.

На фигура 18 е представена организация по чл. 37 в от ЗСПЗЗ. Правата в този тип договори се разпределят в зависимост от степента, големината на риска.

После се регистрират за участие в съглашението по разпределение на земеделските земи в дадено землище, избраната от тях СЗГ (йерархии). След това при спазване на определени условия, получават информация за земите, за които няма подадена декларация, че са обработваеми (чл. 69-71 от ППЗСПЗЗ) (йерархии). Впоследствие следва и действителното договаряне (пазарен контракт).

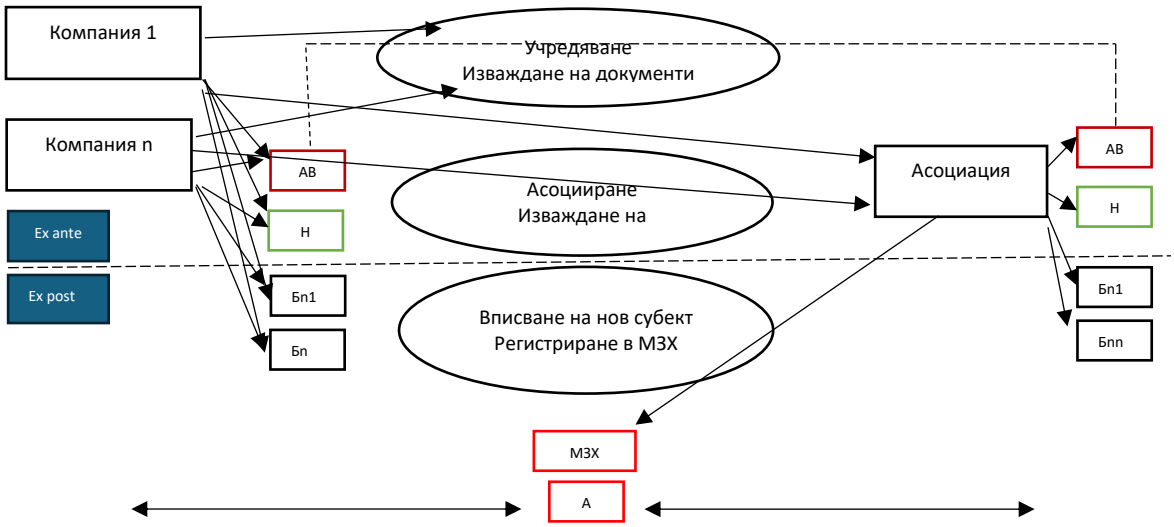
За онези земеделски земи, за които участниците не са се споразумели – следва разпределение по административен ред (йерархия). Това на практика означава административен ред за сключване на арендни договори с лицата, чиято собственост са земите, за които не е подадена декларация, което означава и определяне на размера на рентното плащане (средно рентното за съответното землище) (йерархия и пазарен контракт). Със заповед на областния управител се определя окончателната карта на разпределението (йерархия).

3.4.7. Организация по Регламент 1308/2013

Основна институция *Регламент 1308/2013 на ЕС за конкуренцията*. *Закон за защита на конкуренцията, Търговски закон, Закон за имотния регистър и др.* Самото учредяване е сходно на това, което е при фирмите, но самата структура се управлява като своеобразен „защитник“ на правата на нейните участници пред останалите производители от други браншове, с помощта на специфични връзки, които се създават с държавните структури (МЗХ). Тоест, запазват се интересите на частния играч, като се балансират с тези на другите типове пазарни и непазарни йерархии.

На фигура 19 е представено учредяване на асоциация по Регламент 1308/2013. Договорът е хибриден. От гледна точка на НИЕ той е незавършен. Трансакционните разходи могат да се измерят като разходи за остатъчни права на собственост. Разходите могат да се измерват като разходи за остатъчни права и мониторинг.

Фигура 19. Асоцииране по смисъла на Регламент 1308/2013



Заб. за означенията виж предишни фигури. МЗХ – Министерство на земеделието и храните.

Източник: собствена фигура.

3.5. Разпределение на правата на собственост в земеделските контракти. ИТР в земеделието

3.5.1.„Пространствени зависимости“ и разпределение на правата на собственост

Териториалното разпределение е продиктувано от необходимостта от поддържане на процесите в земеделските контракти Подобно на неокласическите фактори – *брой на производители и разпределение на производители,* определящи предлагането на земеделски продукти, така и *броят на административните* и *разпределението на административните единици* - обслужващи земеделските контракти, се явяват важен институционален фактор.

На фигура 20 е показано разположението и броя на институционалните посредници в пловдивска област за периода (2000 г. – 2024 г.). Вижда се тенденцията за увеличение на общия им брой на ниво област. Средният брой на институционалните посредници - публични актьори варира в различните градски центрове като Пловдив, Асеновград и Първомай. Концентрацията на институционалните посредници в Пловдив – обозначена в оцветената зона – е от 8,5 до 40 пъти по-голяма, отколкото в останалите общини. Това означава концентрация на размяната на права в общинските и областните центрове,

което води до по-голям обем на трансакциите. Повече участници означават и повече трансакции.

Фигура 20. Разположение и брой на някои от типовете актьори поддържащи правата на собственост в земеделския контракт в Пловдивска област (2000-2023)

Заб. Пд – Пловдив; Ас – Асеновград; Пър – Първомай; Кар – Карлово;
Поземл. ком. – Поземлени комисии. ОбС – Общински служби Земеделие и гори

Източник: Собствено проучване

От друга страна, координационните функции могат да обединяват действия или да улесняват потенциални активности чрез цифрови услуги. По-големият брой трансакции не означава непременно по-високи индивидуални трансакционни разходи, когато институционалните алтернативи позволяват висок цифров обмен.

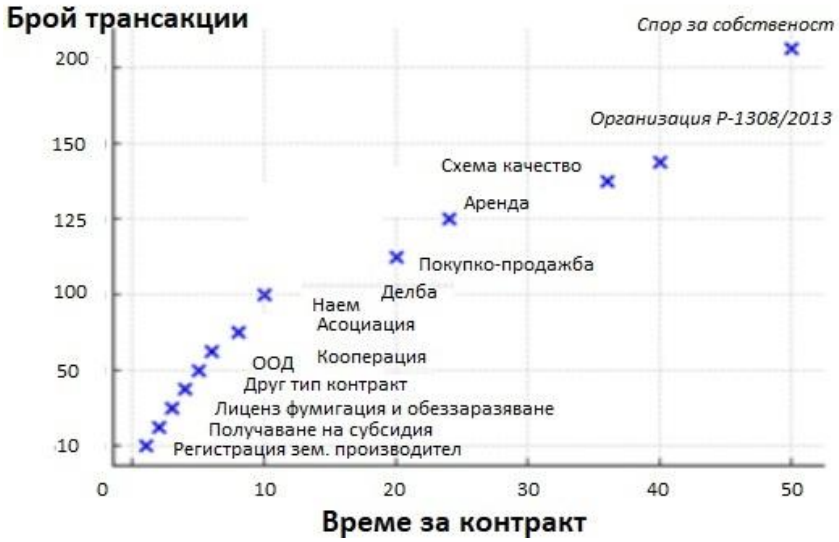
Увеличаването на броя на тези актьори, води до увеличаване на „натиска“ затова да се събират по-високи такси. Това се отразява на разходите, заплащани от основните носители на правата от собствеността. В крайна сметка, увеличеният брой на актьори с поддържащи функции е предпоставка за увеличение на индивидуалните трансакционни разходи, съответно и на обществените разходи в земеделието.

3.5.2.Разпределение на ефекти в контрактите (в КУС)

Фигура 21 представя средният брой трансакции за различните видове договори и необходимото средно време, измерено в часове. Договорите, свързани със стартиране на стопанска дейност – като първоначална регистрация на земеделски производители – се характеризират с най-малък брой трансакции и най-кратка продължителност.

Разпределението на времето и броят на трансакциите в различните контракти обвързва основните носители на права с форми на опортюнистично поведение и произтичащото от това увеличен брой на действията, както и времетраенето на тези действия. В случай че дадена контрактна форма осигурява висока степен на цифровизация на тези действия, то се забелязва увеличаване на повторяемостта им. По-високият общ брой на трансакциите не води до автоматично увеличаване на времетраенето на контракт. Съответно, миксът от цифрови и физически действия, ще определи общото времетраене на контракта и се задава въпрос - защо въпреки цифровизацията общите трансакционни разходи в контракта нарастват?

Фигура 21. Трансакции и време при различните контрактни форми



Източник: собствено проучване.

Видът на договора определя както обема на трансакциите, така и тяхната продължителност. Йерархичните договори са с най-кратка продължителност и най-малък брой трансакции, което предполага

минимални трансакционни разходи. Пазарните договори, макар и по-кратки, също включват по-малък брой трансакции, което подсказва, че при тях би следвало да се получат по-ниски разходи в сравнение с хибридните алтернативи. На пръв поглед това изглежда като теоретично несъответствие. Считам, че това не обезсилва икономическите принцип за ролята на хибридната структура като способ за снижаване на трансакционните разходи, а по-скоро е последица от сложността на различните договорни форми. Хибридната форма „смекчава“ ефекта от някои пазарни и йерархични алтернативи, предварително обявени за високоразходни.

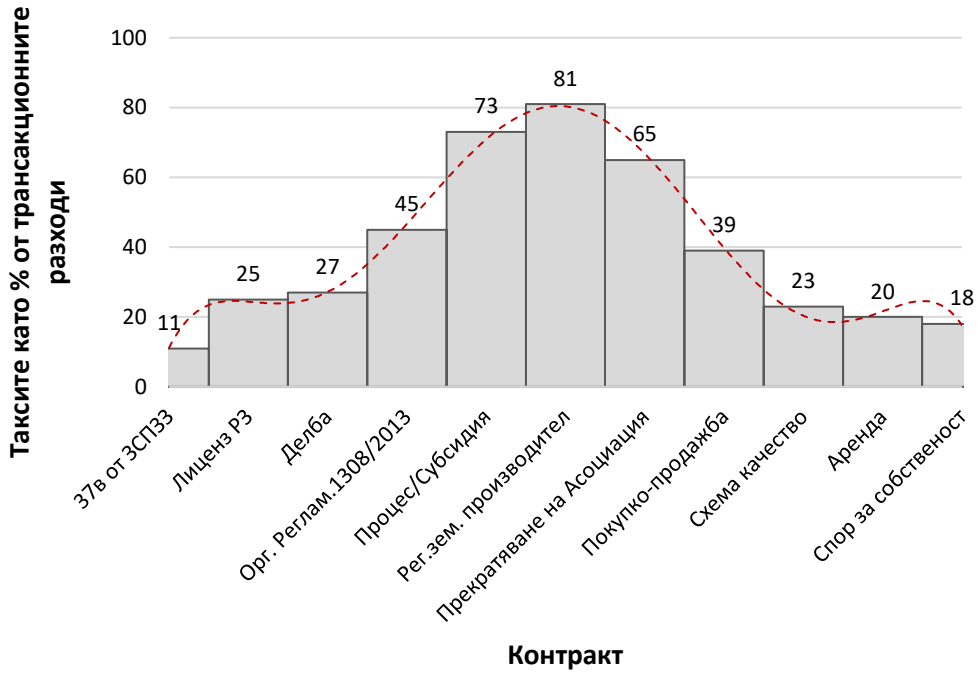
3.5.3. Разпределение на правата на собственост в контрата

Различните форми на контракт предполагат различен процент на разходите, които се усвояват от актьорите, поддържащи имуществените права. На фигура 22 са представени таксите като процент от трансакционните разходи при различните видове договори, като данните в изследването са от 2024 г. Йерархиите са с най-висок размер на административните такси спрямо общия размер на трансакционните разходи, следват ги пазарните форми и с най-нисък са хибридните структури.

Йерархиите на физически лица обикновено са свързани с по-ниски общи трансакционни разходи. В междинната категория попадат класическите пазарни договори, като покупко-продажба и аренда, които показват умерен обем на трансакции и времетраене. Хибридните и поведенческите договори, включително качествени сертификационни схеми, съчетаващи търговска и производствена дейност, както и споровете за собственост, демонстрират най-голям брой трансакции, съответно и най-висока продължителност на контракта.

Няма категорични доказателства, че основаните на конкуренция (пазарни) договори непременно са с по-високи разходи, сравнено с хибридните алтернативи. В рамките на хибридните структури също може да възникне опортюнистично поведение, което да повлияе на крайния резултат. Хибридните договори, каквито са *схемите* по *качество* или организации, създадени съгласно *Регламент R-1308/2013*, могат да се разглеждат и анализират като фрагментирани пазарни или йерархични структури.

Фигура 22. Разпределение на ТР в различни типове контракти



Източник: собствено проучване.

Това означава, че се сравняват институционално създадени алтернативи за по-висок или равен брой на участниците в тях и алтернативи с различни форми на опортюнистично поведение. Само бъдеща емпирична работа ще отговори на въпроса в кои случаи – контрактни форми - трансакционните разходи са относително по-високи.

Заключение

Институционалните трансформации оказват многостранно влияние върху договорните форми в селскостопанските споразумения и режими. Увеличението на броя на институционалните посредниците - арбитри е обосновано от по-високата необходимост за специализация на различните дейности, свързани с намаляване на риска при съпътстващата необходимост от поддържане на правата на собственост в контрактите. Това обаче води до нарастващ натиск за увеличение на броя на трансакциите. В същото време няма безспорни доказателства, че намаленото времетраене в земеделския контракт, заради използване на цифровите технологии, задължително редуцира общата трансакционна издръжката в тези контракти. Една от

причините затова е, че в някои случаи контрактните форми предоставят възможности за прехвърляне на трансакционните разходи от един, в тежест на друг контрактен субект.

Съвременните аналитични центрове все повече възприемат хибридни структури не като средство, а като цел за подобряване на сътрудничеството. Въпреки че съвместната работа, съчетана с технологична интеграция, може да намали трансакционните разходи, липсват категорични доказателства, че хибридните организации винаги постигат този ефект. Намаляването на разходите е възможно, когато институциите създават условия за ограничаване на опортюнизма в рамките на договорите, като по този начин ограничават възможностите на посредниците да придобиват (усвояват) права, единствено в своя полза. Емпиричните изследвания не подкрепят тезата, че хибридните договори намаляват опортюнизма. Вместо това те просто променят формите и го прехвърлят от пазарните споразумения в хибридните структури. По-големият брой участници в земеделските договори създава стимули за съществуването на повече на брой институционални посредници. Това на свой ред е условие за повишен интерес към усвояването на правата на собственост и повече конкурентни интереси, при разпределянето на едно и също право на собственост.

Ménard и Shirley (2022) твърдят, че при измерването на трансакционните разходи не трябва да се вземат предвид пространствените разстояния между субектите и обектите на анализа, тъй като това би отразявало логистични или производствени, а не институционални стимули. Не можем да се съгласим с тази теза. Вярваме, че разпределението на имуществените права в пространственото измерение е също толкова важно за адаптацията на контрактните актьори колкото и институционалният ред, който управлява това разпределение, съответно разходите за придвижване и бездействие не могат да се считат за единствено логистични. Въпреки че цифровите технологии провокират алтернативи за намаляване на броя на трансакциите, тяхната приложимост не винаги съответства на институционалните потребности. В случаите когато дигиталните решения се налагат принудително като оптимална алтернатива, това може неволно да доведе до увеличаване на трансакционните разходи за определени групи участници.

Хибридните форми се опитват да заменят пазарните форми и йерархиите. Често това представлява само форма на смесването им, Съответно хибрида не създава на принципно нова алтернативна форма, която да е и по-ефективна. Хибридните форми често са създадени с цел намаляване на размера на административните такси, а не на общия размер на трансакционните разходи в земеделския контракт. Тук е мястото да се каже, че това не прави самата хибридната форма по-неефективна, а по-скоро - непълноценно използвана. Възможно е да се окаже, че тази форма бива използвана заради скритите индивидуални ползи за някои от актьорите - участници в контрактите.

На този етап теорията не успява да отговори еднозначно на въпроси като този, доколко е подходящо да считаме някои аграрните форми (аграрни фирми – тръстове и асоциации, дигитално прехвърляне на ценни книги) за типичен аграрен контракт. Един от отговорите е свързан с целта на всяка социална теория – всяка теория опитва да инфилтрира в себе си всевъзможни обяснения за проявленията на обществените отношения. „Желанието“ за интеграция на институции и организации, форми, режими, процеси (обществени и технологични) развива теоретична рамка на хибридния контракт. В научни мейнстрийм текат процеси на приобщаване на теорията за земеделската организация към теорията на хибридните контрактни структури.

ГЛАВА 4. ГЪВЪРНАНС СТРУКТУРА В КООПЕРАЦИЯТА

Иван Боевски

Въведение

Кооперацията представлява специфичен и уникален бизнес модел, фокусиращ се върху демократичното вземане на решения и демократичен мениджмънт процес, базирани на участие на членовете и съсобственост на членовете в нея. За разлика от традиционния бизнес модел, към печалбата, кооперацията акцентира върху подпомагане на своите членове, балансирайки икономически и социални цели. Тези характеристики правят кооперацията завладяващ изследователски обект, особено по отношение на нейната гавърнанс структура, тъй като тя се различава значително от корпоративната гавърнанс структура.

Кооперативната гавърнанс структура е от решаващо значение за успеха ѝ, както и за нейното устойчиво развитие, тъй като тя влияе както върху вземането на стратегически решения, така и върху членската ангажираност. Тези структури трябва да балансират принципите на демократичния контрол с практическите аспекти на ефективното управление, което често води до деликатно взаимодействие между формалните правила, неформалните норми и динамиката на членовете. Разбирането на кооперативната гавърнанс структура е особено важно в днешната, бързо променяща се социално-икономическа среда, където кооперацията все повече се разглежда като жизнеспособна алтернатива за насърчаване на устойчиво развитие, социална справедливост и икономическо включване.

Настоящата разработка има за цел да изследва теоретичните аспекти и да осветли спецификата на кооперативната гавърнанс структура като база за нейното устойчиво развитие и уникален бизнес модел.

За постигане на така поставената цел първоначално разглеждаме ключовите за разработката, понятия, които са кооперация и кооперативна гавърнанс структура В тази връзка подчертавам важността на критериите за ефективна вътрешна кооперативна гавърнанс структура, както и на основните видове кооперативни гавърнанс структури. След което заключавам, че с

повсеместното утвърждаване на разширената традиционна вътрешна и външна кооперативна гавърнанс структура се създават условия за опортюнистично поведение на мениджмънта на кооперацията и става все по-актуално утвърждаването на твърд и адекватен мониторинг и контрол в нейните рамки от страна на нейните членове.

4.1. Природа и съдържание на ключови за разработката понятия

4.1.1. Дефиниране и разбиране на съдържание на понятието кооперация

От доста време, на много места по света битува мнението, но у нас в България е особено силно изразено, че всеки знае и почти без замисляне може да отговори на въпросите:

- „Какво представлява кооперацията?“
- „Какво представлява нейната природа?“
- „Какво е нейното съдържание?“
- „Кои са нейните характеристики?“
- „Каква е спецификата на кооперативния бизнес модел и кооперативната гавърнанс структура?“

Това е така, защото те са част от нашето ежедневие и всеки има някаква практика и/или наблюдение върху този феномен. Затова всичко изглежда много ясно и лесно, почти както с футбола, почти всички го гледат, част го играят като хоби или за здраве и затова считат, че го разбират и са експерти.

Но това дали е така. Нашият екип е на мнение, **че това е твърде измамно**, тъй като отговорите на този въпрос са били твърде различни и разнообразни през последните, близо 180 години откакто възниква първата **модерна кооперация**[13] през 1844 г. За да бъде даден отговор на

[13] Като **модерни кооперации** се дефинират тези кооперации, които възникват и се развиват в контекста на индустриалната революция в Западна Европа и от там получават разпространение и развитие по целия свят. Те продължават да възникват. Вече имат дори развитие в глобален мащаб. Кооперативната наука счита за първа модерна кооперация, учредената през 1844 г., потребителна кооперация в град Рочдейл, Англия. Освен това за първа земеделска кооперация счита основаната в Германия от Фридрих Вилхелм Райфайзен спестовно-кредитна кооперация, а за първа такава в България – спестовно-кредитната кооперация в село Мирково, Софийско.

горепосочените въпроси, практиката и теорията показват, че дори терминологията търпи еволюция:

- първоначално се използва понятието „**същност на кооперацията**“;
- но паралелно и впоследствие, поради частичното му идеологизиране и политизиране, се използва, с по-голяма интензивност, „**природа на кооперацията**“ [14];
- а от края на изминалото и началото на новото хилядолетие много по-интензивно и „ДНК на кооперацията“.

Понятията „Природа на кооперацията“ и „ДНК на кооперацията“ се използват много често синонимно. Терминът „ДНК на кооперацията“ се налага през новото хилядолетие с нарастваща скорост.

Подобно на понятийния апарат за отговор на горепосочените въпроси както в теорията, така и в практиката на дефинирането на понятието „**КООПЕРАЦИЯ**“ съществува многообразие от определения и съответно дискусия върху тях. Основно се спори по въпроси за конституиращи елементи/компоненти и връзките между тях. Следователно **в световен мащаб няма единна и общоприета дефиниция**. Тъй като това е многообхватна тема и не е цел на настоящата разработка, ние използваме като работна дефиниция посочената по-долу. Аргументите за този избор е следният: Тази дефиниция се използва най-често в разработки на редица изтъкнати и световно признати изследователи и академични преподаватели. Освен това тя е приета в Северна Америка и в значителна част от Западна Европа (Dracheim, 1955; Faust, 1969; Dülfer, 1995; Boetther, 1980; Hanisch, 2006, 297-323; Aschoff, 1995; Laurinkari, 1990; Engelhardt, 1985; Grünfeld/Hildebrand, 2016; Brazda/Blisse, 2018). Иван Боевски, в своите изследвания през последните повече от 25 години използва тази дефиниция, която е и доста операционализирана и затова продължаваме успешната практика и традиция (например: Boevsky/Kramer, 1996; Boevsky/Laurinkari, 2017; Боевски, 2020; Костенаров & Боевски, 2024). Тя гласи следното:

[14] В научната литература на Северна и Южна Америка и в немско-езичното пространство се използва предимно това понятие, за разлика от България където най-често използвано е същност.

Кооперацията е организация, характеризираща се с **тройна идентичност на ползвателите/членове**, която се характеризира със:

(1) **собственост на ползвателите/членове** (ползвателите са собственици на кооперативното предприятие);

(2) **контрол от страна на ползвателите/членове**;

(3) **ползи за ползвателите/членове**.

Това определение за кооперацията включва **кооперации, обединени в кооперации** (кооперации от кооперации), често наричани федерални кооперативни обединения или вторични/третични кооперации. Тук се визира преди всичко външната кооперативна гавърнанс структура, която характеризираме и осветляваме по-долу.

Кооперацията има **двойствена природа**, което означава, че е едновременно както **предприятие**, така и **кооперативна група** и се основава на самопомощ в рамките на кооперативната група, извършваща се чрез кооперативното предприятие.

Кооперативна група. Кооперацията представлява общност от индивиди (група), обединени помежду си от минимум поне един общ интерес или цел. В рамките на тази група, поведението на отделния член, поведението между тях и поведението на групата като цяло се ръководят от ценностите и принципите, които кооперацията е приела. Следователно в нейния идеално-теоретичен модел тези ценности и принципи се споделят, изживяват и съпреживяват както от всеки един член, така и от групата, която би трябвало да представлява единно и неразривно цяло.

Кооперативно предприятие (бизнес организация, бизнес фирма, бизнес единица). Членовете на кооперацията извършват постоянно индивидуални избори, които най-често са икономически обусловени. Така те използват съвместно притежаваното и поддържано предприятие като инструмент за производство и предоставяне на продукти и услуги, с цел постигане на подобряване както на икономическо и социално положение на своето домакинство и на своето собствено предприятие, така също и на икономическо и социално положение на домакинствата и на предприятията на останалите членове на кооперацията.

Изконната цел на кооперацията е подпомагане на предприятията и домакинствата на своите членове/ползватели. Операциите на кооперацията се основават на каталог от ценности и принципи, изграждащи кооперативната култура, която в по-голяма или по-малка степен, в зависимост от конкретната констелация, оптимизира кооперативната гавърнанс структура.

Гореизложеното характеризира кооперацията в социално-икономически смисъл, а не следва юридическата дефиниция, тъй като практиката показва, че тази дефиниция се променя твърде често (например в България се извършват основни промени в нея повече от 10 пъти, след публикуването на първия закон за кооперацията от 1907 г.). Необходимо е да споменем, че има частично припокриване между социално-икономическата и юридическата дефиниция, но социално-икономическата е значително по-широка.

4.1.2. Подпомагаща (допълваща/обслужваща) кооперация и производителна кооперация

Разграничаването на производителни и подпомагащи кооперации е едно от най-често срещаните в теорията, занимаваща се с кооперативно дело, колективно действие и кооперации. Почти всички пионери, инициатори, организатори и ранни теоретици на модерните кооперации, както и практици са се фокусирали върху тази класификация. На тази основа те конструират, в по-малка или по-голяма степен, своите идеи за социален инженеринг.

Подпомагаща кооперация

При подпомагащите кооперации членовете на кооперацията са едновременно както клиенти, така и съсобственици на своето собствено кооперативно предприятие.

Математическата характеристика е следната:

Ч≡К≡С

Легенда: **Ч** – Членове на кооперацията

К – Клиенти на кооперацията

С – Собственици на кооперацията

Фигура 23. Подпомагаща (допълваща/обслужваща) кооперация

ЛЕГЕНДА:
Ч – членове на кооперацията;
ПЧ – предприятие на членовете

Източник: Собствена фигура.

От мениджърско-правна гледна точка, при подпомагащата кооперация, кооперативното предприятие и предприятията на членовете *са мениджърски и правно разделени* и съществуват като отделни, самостоятелно обособени, бизнес единици (виж фигура 26).

Преобладаващата част от кооперации в света са подпомагащи, затова много често в научната литература, когато се публикува за кооперации, без изрично да се споменава, се имат предвид тези кооперации. Във връзка с типа на предприятието на членовете, което се подпомага от кооперацията се ползва следната допълнителна класификация:

- *Кооперации, подпомагащи домакинствата* на своите членове, наричани още потребителни кооперации (B2C връзка);
- *Кооперации, подпомагащи предприятията* (ферми, бизнес единици, занаятчийски или индустриални предприятия) на своите членове (B2B връзка), които са вид производствени кооперации, като допълнително се уточнява сектора. Така се получава земеделска производствена кооперация или индустриална производствена кооперация.

Производителна кооперация

При производителните кооперации (ПК) членовете на кооперацията са едновременно както заети в кооперативното предприятие, така и

съсобственици, съпредприемачи и съработодатели в своето собствено кооперативно предприятие.

Математическата характеристика е следната:

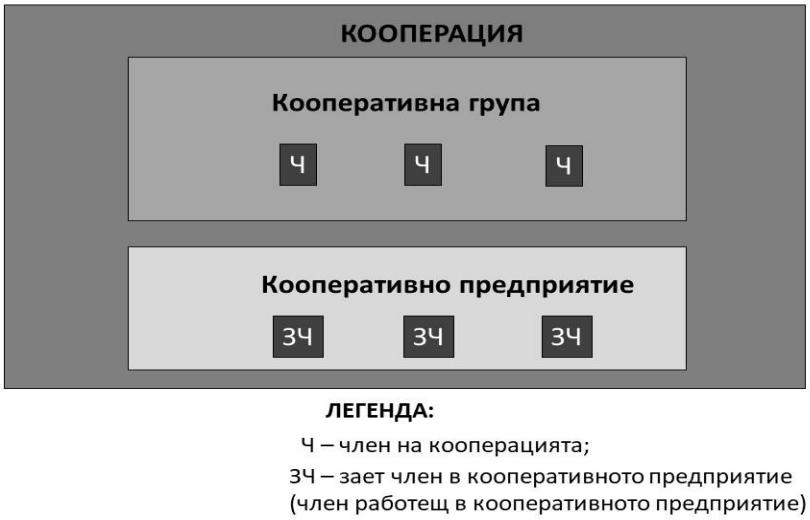
Ч≡З≡С

Легенда: **Ч** – Член на кооперацията

З – Зает член в кооперативното предприятие (член, работещ в кооперативното предприятие)

С – Собственик на кооперацията.

Фигура 24. Производителна кооперация



Източник: Собствена фигура.

От организационно-правна гледна точка, при ПК **кооперативното предприятие и предприятията на членовете не са организационно и правно разделени, а са слети в едно** и са представени само от кооперативното предприятие (виж фигура 27). На фигури 26 и 27 визуализирам разликата между подпомагаща и производителна кооперация.

При производителните кооперации се различават още:

- Производителни кооперации в чист вид, където съществува пълна идентичност между член и наемен работник;
- Производителни кооперации с допълнителни членове, участващи само с капитал, но без наемни работници, които са нечленове;

- Производителни кооперации без допълнителни членове, но с наемни работници, които са нечленове;
- Производителни кооперации с допълнителни членове и наемни работници (нечленове на кооперацията).

Една допълнителна класификация вътре в производителните кооперации може да се направи между аграрни и индустриални/занаятчийски производителни кооперации.

В последно време в България идентифицираме *синонимно използване на понятията производителна и производствена кооперация*. Това е така поради близкото изписване и изговаряне на двете категории. Но по своята характеристика те се различават значително, тъй като производствената кооперация е подпомагаща.

За да се избегне синонимността в миналото у нас, до края на 40-те години на 20 век, се използва понятието „кооперация за пълно производство" (Палазов 1947, 275-276), съответстващо на „производителна кооперация" и „кооперация за частично производство", съответстващо на „производствена кооперация" (Палазов 1947, 273-274), а след това първият вид е наречен „трудовопроизводителна кооперация". Въвеждат се и допълнителни разграничения от гледна точка на сектора или сферата на дейност на кооперативното предприятие, съответно: трудовопроизводителна земеделска кооперация (известна като ТКЗС) – в земеделието и трудовопроизводителна занаятчийска кооперация (известна като ТПЗК) – в занаятчийството.

Освен понятието производителна кооперация, днес в Западна Европа се употребява и понятието „самоуправляващо се предприятие", с което, по правило, се обозначават образуваните през последните десетилетия предприятия, които приемат кооперативната идея и основните характеристики на производителната кооперация, но не винаги съществуват в кооперативна правна форма. В Германия, във връзка с традицията, се използва и понятието „работнически предприятия, основани върху самопомощ".

Много често производителната кооперация се разглежда като основен инструмент за социален инженеринг на пазарните несъвършенства. В тази

връзка тя се идеологизира, политизира, дори в някои случаи митологизира от представите на различни политически направления. В исторически план този тип кооперация обаче не намира широко разпространение в практиката, т.е. производителната кооперация остава едно твърде ограничено, странично явление, за разлика от подпомагащата. Във връзка с това е много точна мисълта на Oppenheimer (1896, 45): „Едва твърде рядко на някоя производителна кооперация ѝ се отдава възможност да достигне до процъфтяване. Но когато на някоя ѝ се отдаде да процъфти, тя престава да бъде производителна кооперация."

4.1.3. Дефиниране и разбиране на съдържание на понятието кооперативна гавърнанс структура

Гавърнанс и кооперативен гавърнанс

Понятието „гавърнанс“ е много често споменавано в научната литература и бизнес практика през последните няколко десетилетия. За съжаление, най-често то се използва без да се дефинира, а се прилага или чрез по-ясно и отчетливо характеризиране, или по-размито такова, в зависимост от фокуса на публикацията или практическото му приложение. Анализирайки и обобщавайки различните характеристики на понятието, конструираме следната дефиниция, която използваме в рамките на нашето изследване:

Гавърнансът *представлява съвкупност от процеси, обичаи, директиви, правила и структури, както и връзките между тях, които определят дизайна и начина, по който организацията взема решение за своето насочване, развитие, администриране и контролиране. Освен това той също включва връзките с и между стейкхолдърите и общите цели. Тези стейкхолдъри са както вътрешните, които са пряко ангажирани в организацията (мениджмънт, борд на директорите, акционери, заети), така и външните, които не са толкова пряко ангажирани в организацията (доставчици, клиенти, кредитори, държавни и общински органи и организации, близки и по-далечни общности). В допълнение гавърнансът включва и целия инструментариум, чрез който се подпомага организационната справедливост, прозрачност, предвидимост, представителност, експертиза и упражняване на глас*

Релевантните за организацията стейкхолдъри, които са в контекста на нейния гавърнанс, се разглеждат във връзка с природата ѝ.

Кооперативният гавърнанс *включва всичко гореизложено за гавърнанса, но поради спецификата на кооперацията, той е изправен пред допълнителни предизвикателства, свързани с двойствена й природа. Затова в него се интегрират още:*

1. *Кооперативната група, т.е. осигуряване на ефективно и успешно комуникиране, ангажиране и участие на съвкупността от всички членове при вземане на решение в кооперацията, които са свързани особено, но не само, със стратегическия й мениджмънт;*

2. *Кооперативното предприятие, което едновременно, от една страна има нужда от капиталови инвестиции, лидерство и мениджърска експертиза, а от друга е необходимо ефективно да реагира на променящото се съдържание на изконната кооперативна цел, която е подпомагане на членовете, при генериране на печалба, без това да е първичната му цел.*

Следователно гавърнансът показва, как хората (решават да) вършат нещата и обхваща компетентни органи (власт), инструкции (насоки), мониторинг и контрол.

Гавърнанс структури и кооперативни гавърнанс структури

Гавърнанс структурата създава дизайна на гавърнанса и го операционализира. Доразвивайки Hansmann (1996), за нуждите на нашето изследване, конструираме следното определение за това понятие:

Гавърнанс структурата *представлява съвкупността от всички субструктури (елементи) и връзките между тях в организацията, които са свързани с разпределението на правата за вземане на решение, включително и правата върху доходите, мониторинга и контрола.*

Следователно гавърнанс структурата включва:

(1) *правилата* (формални и неформални институции), в които те са организирани, както и

(2) *актьорите* (играчите), които ги прилагат и изпълняват.

Това означава, че гавърнанс структурата определя разпределението на правата и отговорностите между различните актьори в и извън организацията

(стейкхолдъри) и специфицира правилата и процедурите за ангажиране в дейността ѝ. Гавърнанс структурата предоставя рамката, в която организациите определят и преследват своите цели, като същевременно отчитат въздействието върху нея на социалната, регулаторната и пазарната среда, в която те функционират (Tricker, 2009). Гавърнанс структурата е също така инструмент за наблюдение на поведението, стратегиите и решенията на организациите, позволяващ хармонизиране на интересите на стейкхолдърите (Zabihollah, 2002). Композицията и взаимодействието между всички тези актьори детерминират както ефективността, така и изпълнението на стратегията на организацията.

На тази база можем да заключим, че гавърнанс структурата обхваща както

(1) **формалните** структури и връзки между тях, така и

(2) **неформалните** структури и връзки между тях, които могат да бъдат и външни за конкретната организация.

Основавайки се на всичко гореизложено можем да посочим, че **дефиницията за кооперативната гавърнанс структура** включва в себе си общата дефиниция, която се допълва в съответствие с нейната специфика, дадена от нас в определението за кооперативен гавърнанс.

Тъй като кооперативната гавърнанс структурата се класифицира най-често в кооперативната литература в двете ѝ базови форми на практическо проявление, които са **вътрешна и външна**, ние ги осветлява по-долу.

4.2. Вътрешна кооперативна гавърнанс структура

В рамките на нашата разработка използваме дефиницията на Bijman et.al. (2014):

Вътрешната кооперативна гавърнанс *структура е тази структура, която разпределя процесите за вземане на решения в кооперацията (организацията)[15]. Вътрешната кооперативна гавърнанс структура определя следното:*

(1) Кой има права за вземане на решения;

[15] Авторите разглеждат кооперацията като организация.

(2) Кой има права за мониторинг и контрол върху вземащите решения;

(3) Кой има права да предявява претенции върху разпределяне на резултативните приходи, генерирани от кооперацията.

Тъй като правата за вземане на решение най-често и обикновено са свързани с правото за получаване на доход, конкретното разпределение на правата за вземане на решение влияе и върху конкретното разпределяне на доходите между отделните стейкхолдъри в кооперацията.

В сравнение с организациите, ориентирани към печалба (предприятия, собственост на инвеститорите), кооперациите не са ориентирани към печалба, а са ориентирани към подпомагане на своите членове (предоставяне на кооперативна ценност/стойност) и към нейното ползване от страна на самите членове. Това означава също:

- че кооперативното предприятие е необходимо да работи пазарно и да съблюдава всички пазарни правила;
- но и, че реализирането на печалба не е неговата първична, изконна и главна цел, а представлява средство за постигане на кооперативната цел.

От гореизложеното следва, че членовете на кооперацията имат различен интерес (да бъдат подпомогнати техните предприятия и/или домакинства и да ползват услугите на кооперацията), в сравнение с интереса на инвеститорските организации, които са ориентирани *единствено и само* към печалба.

Този различен интерес, от страна на членовете на кооперацията, оказва значително влияние върху вътрешната гавърнанс структура, особено при мониторинга и контрола върху нейния мениджмънт. Тъй като кооперативното предприятие оперира в пазарна среда, то съответно преследва и комплексни цели, членовете нямат такава проста и ясна мярка за мониторинг и контрол върху мениджърите, като акционерите в предприятията, ориентирани към печалба. Пазарните механизми, които дисциплинират личния интерес на мениджърите (опортюнистичното поведение) в предприятията, ориентирани към печалба (оценката на мениджърите от страна на пазара), липсват в кооперациите. Това означава, че пазарната оценка на мениджърите не може

да бъдат използвани от членовете. Поради тази причина, на кооперациите им се налага да разработят свои, собствени, специализирани гавърнанс структури за разпределяне на правата за вземане на решение между различните вътрешни стейкхолдъри, както и на тези за мониторинг и контрол върху мениджмънта на организацията.

От това следва, че в току що направения анализ се съдържа и отговорът на въпроса: *Защо са необходими специфични, кооперативни, вътрешни и външни, гавърнанс структури*?

Този отговор е следният: Защото в кооперативното предприятие липсва дисциплиниращата роля на пазара, както това се случва в организациите, собственост на инвеститорите. Освен това в кооперативната, гавърнанс структура се манифестира кооперативната култура, кооперативната кохезия и се проявяват кооперативната отдаденост, идентичност и лоялност в кооперативната група. Това е и основата за постигане на изконната цел на кооперацията, както и демонстрация на фокусираността на кооперацията върху нейния член.

Отговорът на този въпрос води до нов въпрос: Кога кооперативните гавърнанс структури са ефективни? Отговорът представяме по-долу посредством критериите за ефективна вътрешна кооперативна гавърнанс структура.

4.2.1. Критерии за ефективна вътрешна кооперативна гавърнанс структура

Основните критерии[16] за ефективността на вътрешната кооперативна гавърнанс структура посочваме по-долу:

1. Честота на участие на членовете в Общото събрание;
2. Активност и възможност за вземане на думата по време на провеждане на Общо събрание;

[16] Списъкът с критерии няма претенции да бъде пълен и изчерпателен. В него са заложени само основните критерии, които сме идентифицирали в: (1) публикации по темата, (2) международни проекти, в които Иван Боевски е участвал, (3) както и различни разговори и дискусии през последните повече от 25 години с водещи учени (Маркус Ханиш, Майкъл Кук, Елинор Остром, Бред Фърбрейн, Йос Баймън, Инза Теесфелд), занимаващи се с кооперативен гавърнанс и кооперативни гавърнанс структури.

3. Прозрачност при обявяване на свикването на Общо събрание и информираност на членовете за неговото провеждане;

4. Състав на Общо събрание (от всички членове или Събрание на пълномощниците);

5. Доклади и други информационни и отчетни материали за дейността на органите на управление (степен и възможност за информираност, прозрачност и комуникация с и на члена и кооперативната група);

6. Състав, избор и дейност на органите на управление;

7. Експертиза на членове на органите на управление;

8. Степен на професионализиране на органите на управление и оперативния мениджмънт;

9. Честота на адаптиране/промяна на правилата за дейност на органите на управление и създаване на нови органи на управление;

10. Условия за представителство и вземане под внимание на интересите на всички членове и субгрупи;

11. Разделяне на задълженията между контрол, мониторинг и оперативно управление и хората, които ги извършват;

12. Изрично, ясно и точно дефиниране на ролите, обхвата и отговорностите на лицата, взимащи решение, както и ясно и точно описание на знанията, уменията и експертизата, които са необходими те да притежават;

13. Въвеждане на иновации в кооперативната гавърнанс структура (органи, комитети, комисии със специално предназначени).

4.3. Външна кооперативна гавърнанс структура

Външната кооперативна гавърнанс структура, за разликата от вътрешната, е необяснимо защо в значителна степен, неглижирана в кооперативната литература. Това води до липса на изследвания, въпреки че тя е толкова важна, колкото и вътрешната.

Външната кооперативна гавърнанс структура *представлява структурата на обединяване на отделните кооперации в кооперации и на разпределяне на процесите на вземане на решения. В тази структура се оптимизира постигането на целите на сдружилите се кооперации и тя*

има подпомагаща и подчинена роля. Най-често нейният дизайн се формализира юридически в съюзи и федерации с нестопанска и стопанска цел.

Външната кооперативна гавърнанс структура съдържа всички характеристики на вътрешната кооперативна гавърнанс структура. Освен това първата е неотделима и присъща част от мениджмънта и организационния дизайн на първичното ниво кооперации. Така обединилите се кооперации създават мрежова структура, която им предоставя възможност за по-пълно разгръщане на потенциала им. По този начин обединените кооперации на първичното ниво могат по-ефективно да използват кооперативните ценности и принципи за постигане на своите кооперативни цели.

4.4. Видове вътрешна кооперативна гавърнанс структура

По-долу разглеждаме най-често срещаните видове гавърнанс структури.

4.4.1. Традиционна (класическа) вътрешна, кооперативна гавърнанс структура

Традиционната вътрешна кооперативна,гавърнанс структура се състои от Общо събрание, Управителен съвет и Контролен съвет и съответните връзки между тях (виж фигура 25).

Общо събрание

Общото събрание е върховният орган за мениджмънт на кооперацията. В него се манифестират основните принципи и ценности на кооперацията, както и **фокусът върху члена**, следователно **членът е суверенът в кооперацията**. В него участват всички членове.

В случая на големи по размер кооперации, със значителен брой членове, неговите функции се прехвърлят върху **Събрание на пълномощници**, избрани по определени правила. Събранието на пълномощниците притежава всички права на Общото събрание.

Най-често правомощията на Общото събрание са в избора, утвърждаването и контрола на членовете на Управителния и Контролния съвет, както и разпределението на резултативните ползи, създадени от кооперативното предприятие.

Управителен съвет

Управителният съвет се състои от представителите, които са избрани от Общото събрание на кооперацията, измежду нейните членове. Той изпълнява решенията на Общото събрание и мениджира оперативната дейността на кооперацията. За своята дейност Управителният съвет се отчита пред Общото събрание.

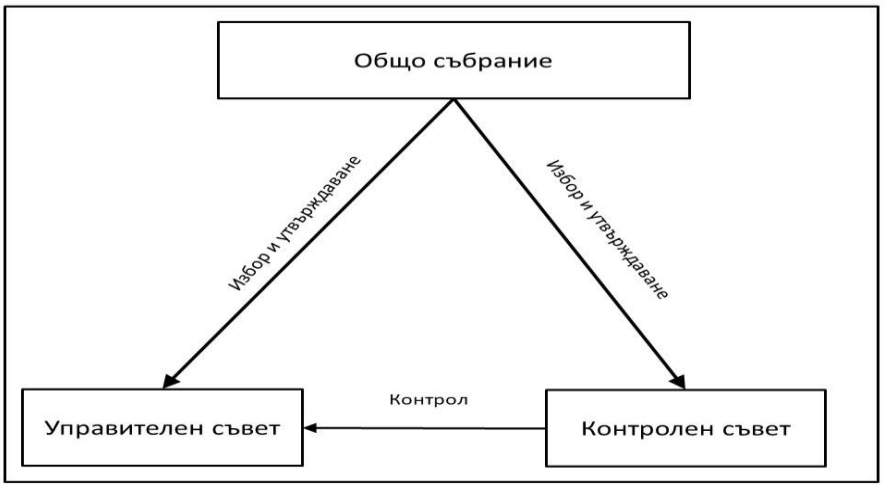
Докато Общото събрание е основният (стратегическият) управителен орган, където участват всички членовете, то Управителният съвет е оперативният органът, в който се вземат повечето оперативни, мениджърски решения. Освен това Общото събрание притежава основните, контролни права върху взетите решения (т.е. одобряване (ратификация) и мониторинг), докато Управителният съвет поема отговорността за иницииране и изпълнение на решенията. За да се разтовари Управителният съвет от ежедневно изпълнение на взетите решения се избира Председател.

Председателят на кооперацията е и Председател на Управителния съвет и участва в неговата работа с равен глас. Той се избира измежду членовете на кооперацията за определен срок, който най-често е четири години. Той най-често (класически модел на кооперативно дело и кооперация) има представителна и мениджърска роля и ръководи оперативната дейност.

Контролен съвет

Контролният съвет се състои от представители, които са избрани от Общото събрание на кооперацията, измежду нейните членове. Той изпълнява решенията на Общото събрание, свързани с проверка на дейността на кооперацията и отчита своята работа пред него. Членовете на Контролния съвет могат да участват в заседанията на Управителния съвет със съвещателен глас. Контролният съвет избира от състава си свой **председател**.

Фигура 25. Традиционна (класическа) вътрешна кооперативна гавърнанс структура



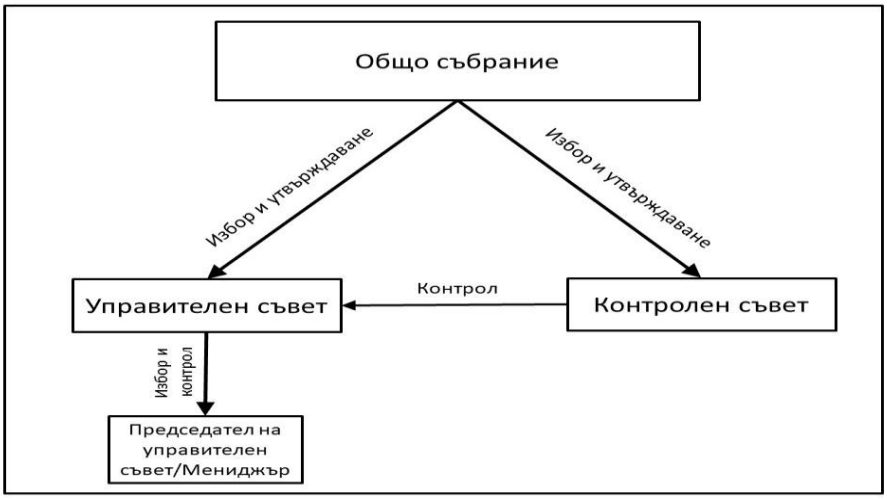
Източник: Собствена фигура.

Гореизложената структура е представена на фигура 25 и е позната като традиционна (класическа) гавърнанс структура. Тази структура е типична за зората на кооперативното дело, когато бизнес операциите са малко на брой и прости. Тогава управителният съвет и председателят са могли самостоятелно да управляват оперативно бизнеса, без наличието на значителни бизнес познания.

4.4.2. Разширена традиционна (класическа), вътрешна кооперативна гавърнанс структура

С увеличаване на броя и комплексността на бизнес операциите става ясно, че управителният съвет и председателят нямат необходимите, мениджърски и предприемачески компетенции за усложненото, оперативно управление и затова се налага усъвършенстване на гавърнанс структурата, чрез нейното професионализиране. Така се появява разширената традиционна гавърнанс структура (виж фигура 26), която представлява избор на председател, който има мениджърски способности и умения.

Фигура 26. Разширена традиционна (класическа) кооперативна гавърнанс структура



Източник: Собствена фигура.

Оперативното управление на кооперацията чрез мениджър има редица положителни страни, но създава и значителни проблеми.

Положителните страни се състоят:

- в по-голямата гъвкавост и адаптивност на кооперацията към пазара и пазарните механизми;
- в квалифицирано и компетентно ръководство;
- в освобождаване на членовете от високите изисквания (усвояване на специфични знания, умения и информация), които са необходими за управлението на кооперацията. Така членовете могат изцяло и по-интензивно да се посветят на своите собствени предприятия.

Отрицателните страни са свързани преди всичко с:

- голямата зависимост на члена и на кооперативната група от значително по-свободния и самоуверен мениджър, в сравнение с председателя;
- възможността на мениджъра да насочва управлението на дейността на кооперативното предприятие изцяло към сделки, носещи максимална печалба, но които пренебрегват интересите на члена и на кооперативната група и така те да не бъдат подпомогнати.

За адаптиране на дейността на кооперацията и кооперативното дело към постоянно изменящата се заобикаляща среда във времето се използват

различни иновации в гавърнанс структурата, които биха могли да бъдат обект на предстоящи наши изследвания.

4.5. Видове външна кооперативна гавърнанс структура

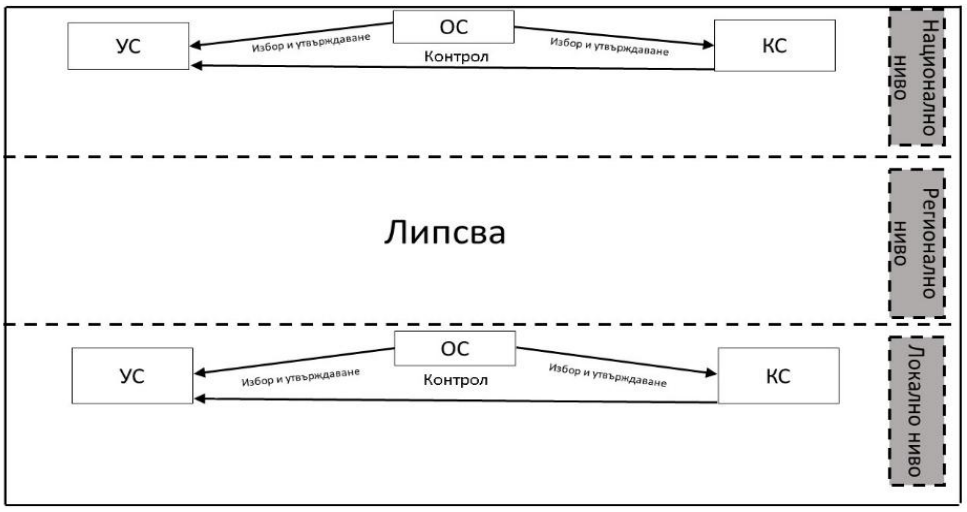
Най-често като критерий за определяне на видовете външна кооперативна гавърнанс структура се използва нивото на участие на конкретната кооперация в кооперативния съюз. На тази основа външната гавърнанс структура се разделя на двузвенна и тризвенна.

4.5.1. Двузвенна външна кооперативна гавърнанс структура

Този вид гавърнанс структура се състои от две звена, ситуирани на локално и национално ниво (виж фигура 27). Отделните локални кооперации се обединяват в национална кооперация, формализирана най-често в национален съюз. Естествено, тъй като националният съюз по природа е кооперация, той притежава вътрешна кооперативна гавърнанс структура, която съвпада с тази на кооперацията на първично ниво и се проявява в различни видове.

Двузвенната външна кооперативна гавърнанс структура се използва най-често, когато броят на кооперациите в национален мащаб не е много голям.

Фигура 27. Двузвенна външна и вътрешна традиционна (класическа) кооперативна гавърнанс структура



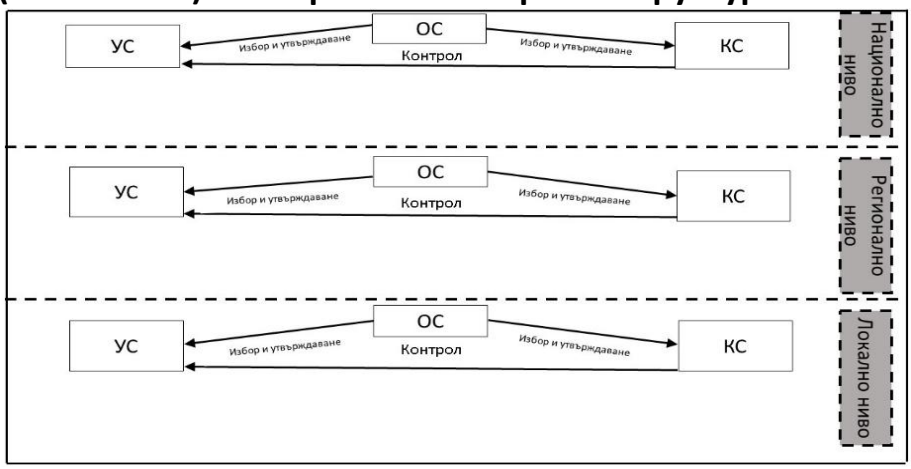
Източник: Собствена фигура.

4.5.2. Тризвенна външна кооперативна гавърнанс структура

Този вид гавърнанс структура се състои, както това може да се види и от названието ѝ, от три звена. Те са ситуирани на локално регионално и национално ниво (виж фигура 25). Отделните локални кооперации се обединяват в регионални кооперации, формализирани най-често като съюзи (федерации), които от своя страна се обединяват в национална кооперация, формализирана най-често в национален съюз. Естествено, тъй като регионалният и националният съюз по природа са кооперация, те притежават вътрешна кооперативна гавърнанс структура, характерна за кооперацията на първично ниво.

Този вид гавърнанс структура се използва най-често, когато броят на кооперациите в национален мащаб е много голям.

Фигура 28. Тризвенна външна и вътрешна традиционна (класическа) кооперативна гавърнанс структура



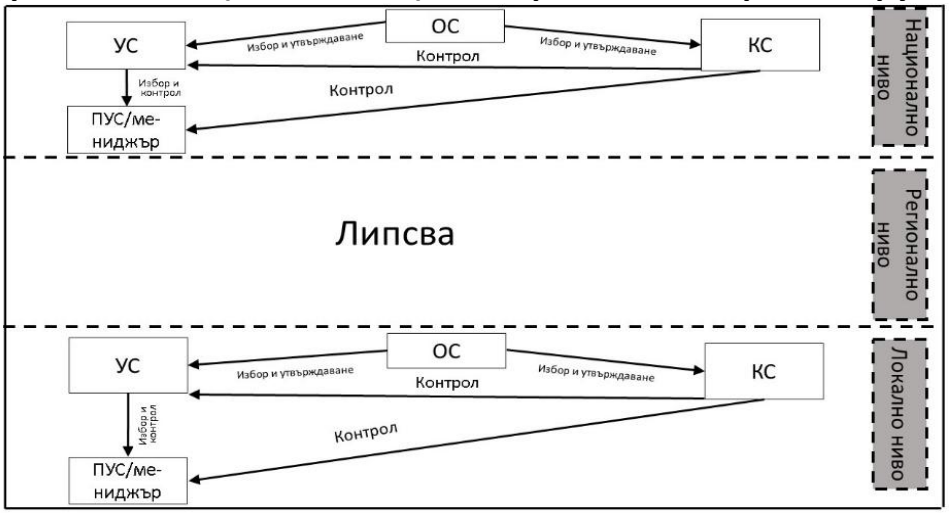
Източник: Собствена фигура.

Легенда: ОС – Общо събрание
УС – Управителен съвет
КС – Контролен съвет

С увеличаване на броя и комплексността на бизнес процесите става ясно, че и на регионално и на национално ниво се налага усъвършенстване на гавърнанс структурата, чрез нейното **професионализиране**. Така се появява разширената традиционна двузвенна и тризвенна вътрешна кооперативна

гавърнанс структура (виж фигури 29 и 30), която представлява избор на председател, който има мениджърски способности и умения.

Фигура 29. Двузвенна външна и вътрешна разширена традиционна (класическа) кооперативна гавърнанс структура



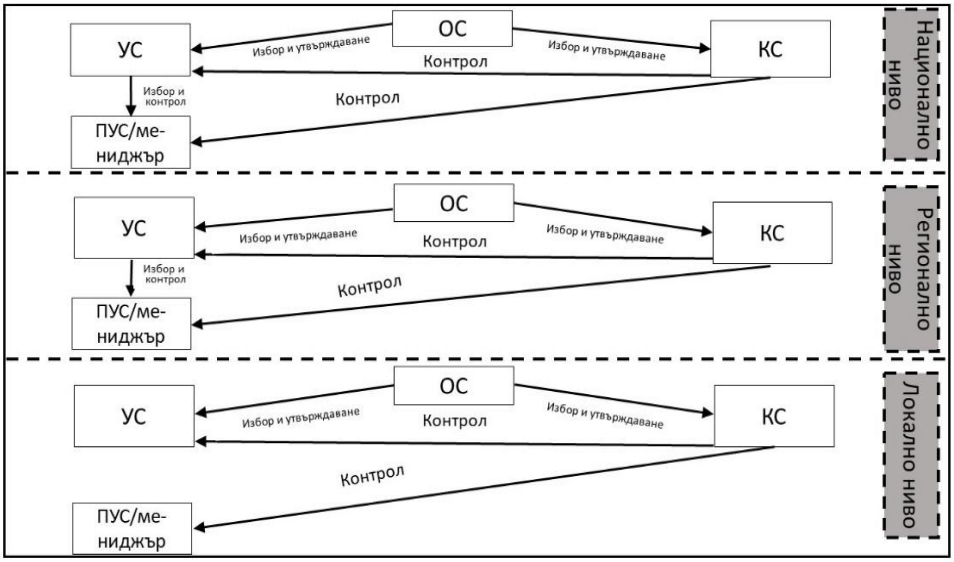
Източник: Собствена фигура.

Легенда: ОС – Общо събрание
УС – Управителен съвет
КС – Контролен съвет
ПУС – Председател на управителен съвет

Тази структура има същите положителни и отрицателни страни, които характеризират разширената кооперативна гавърнанс структура на първичното ниво кооперации.

За утвърждаването виталността и устойчивостта на кооперацията, ключово значение има ефективната външна кооперативна гавърнанс структура. Като критерии за нейната ефективност биха могли да се използват, с минимална адаптация към спецификата ѝ тези, които формулирахме за вътрешната кооперативна гавърнанс структура.

Фигура 30. Тризвенна външна и вътрешна разширена традиционна (класическа) кооперативна гавърнанс структура



Източник: Собствена фигура.

Легенда:
ОС – Общо събрание
УС – Управителен съвет
КС – Контролен съвет
ПУС – Председател на управителен съвет

Заключение

Кооперативният гавърнанс обхваща съвкупността, свързана с вземане на решение, която подпомага организационната справедливост, прозрачност, предвидимост, представителност, експертиза и упражняване на глас в кооперацията. Кооперативната гавърнанс структура операционализира кооперативния гавърнанс. Кооперативната гавърнанс структура се състои от два основни вида, които са вътрешна и външна.

Ефективната вътрешна кооперативна гавърнанс структура е от ключово значение за жизнеспособността, разцвета и устойчивото развитие на кооперацията. Чрез активността на членовете във вътрешните кооперативни гавърнанс субструктури се демонстрира степента на кооперативна групова кохезия, кооперативната отдаденост и идентичност, доверие, както и всичко свързано с кооперативната култура. В допълнение в нея се демонстрира и

степента на честност на отделния член към кооперацията. С повсеместното утвърждаване на разширената традиционна вътрешна кооперативна гавърнанс структура се създават условия за **опортюнистично поведение на мениджмънта** на кооперацията и става все по-актуално утвърждаване на твърд и адекватен мониторинг и контрол в нейните рамки. Този вид контрол изисква периодично тестване на степента на ефективност на вътрешната кооперативна гавърнанс структура, при което биха могли да се използват или адаптират, разработените от нас индикатори и да се формулират и прилагат съответните стратегии за повишаване на нейната ефективност.

Външната кооперативна гавърнанс структура обхваща структурата на обединяване на отделните кооперации в кооперации и разпределението на процесите на вземане на решения в тях. Чрез нея се оптимизира постигането на изконната цел на сдружилите се кооперации. Тя има подпомагаща и подчинена роля по отношение на първичните кооперации. Това означава, че така е конструиран идеалният теоретичен модел. Следователно в него членът, с неговите интереси, е на върха на пирамидата при вземане на решение и всички структури, от отделните вътрешни и външни звена, са подчинени на него.

Най-често нейният дизайн се формализира юридически в съюзи и/или федерации с нестопанска и стопанска цел. Съществуват държави по света, в които тези структури имат само нестопанска цел.

Външната и вътрешна кооперативна гавърнанс структура представлява, по своята характеристика, мрежова структура, която предоставя на кооперацията и кооперативното дело възможност за по-пълно разгръщане на техния потенциал. Този факт показва, че кооперацията е пионер в мрежовата икономика и мениджмънт, както и в стратегическите алианси.

Външната кооперативна гавърнанс структура се проявява в две основни форми, които са двузвенна и тризвенна. Те се утвърждават, най-често в зависимост от броя на отделния вид кооперация в национален мащаб, а именно когато броят е по-малък, се утвърждава двузвенната гавърнанс структура, а при по-голям брой се учредява тризвенна.

В **идеално-теоретичния модел** на кооперативната гавърнанс структура най-ясно изкристализира фокусът на кооперацията върху члена. При нея става

кристално ясно, че кооперацията се изгражда и оперира, за да подпомага члена, че членът е суверенът и в него е концентрирана върховната власт и той има последната дума в процеса на вземане на решение.

Спецификата на природата на кооперацията предопределя нейното място, което е между пазара (частни услуги) и публичния сектор (общински и/или публични предприятия за услуги). Намирайки се между тях много често кооперацията, в процеса на своето развитие, приема операции, функции и роля както за подобряване на пазарни, така и за публични несъвършенства.

Кооперативната гавърнанс структура представлява структуроопределящ елемент на кооперацията, който има изключително важно значение и играе ключова роля за нейното възникване, изграждане, опериране и устойчиво развитие. Кооперативната гавърнанс структура откроява и придава нейната специфика, която я прави уникална както като форма за правене на бизнес, така и като социална организация, в смисъла на кооперативна група.

Следователно за да е устойчива кооперацията е необходимо непрекъснатост на вътрешната кохезия на кооперативната гавърнанс структура. Тази непрекъснатост на практика се реализира чрез постоянното взаимодействие между нейните градивни елементи и връзки.

Кооперативната гавърнанс структура е твърде разнообразна и иновативна, което предполага едно широко пространство за бъдещи научни проекти.

ГЛАВА 5. ГАВЪРНАНС НА СНАБДЯВАНЕТО СЪС ЗЕМЯ В ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА

Храбрин Башев и Божидар Иванов

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; Beingessner, 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 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, кооперирane, 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 за 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 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; Bachev, 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 (Bachev and Tsuji, 2001). Тази 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 тяхната сравнителна ефективност по дискретен (предимно по отношение на минимизиране на транзакционните разходи) начин (Williamson, 2005).

Най-често икономическите агенти 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-ефективни (по отношение на транзакционните и производствени разходи и изгоди) 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, опортюнизъм и т.н.) и „критичните измерения“ на транзакциите (като честота, неопределеност, специфичност на активите). 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 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 глава на книгата се идентифицират доминиращите форми, фактори и ефективност на снабдяване със земя и води в българските ферми. Анализът се базира на холистичния подход, представен в първите глави на книгата и на нови представителни данни, събрани чрез анкета с мениджъри на ферми от различен тип и местоположение.

5.1. Методология и представителност на проучването

Основните агенти, които управляват аграрните договори и отношения са мениджърите на различните типове ферми – индивидуални, фамилни, кооперативни, корпоративни и др. Никой не познава по-добре от фермерските мениджъри 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 мениджъри.

В периода ноември-декември 2023 г. беше проведено мащабно проучване с мениджърите 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, 2023

г.). По-голямата част от изследваните стопанства (94,2%) са „Регистрирани земеделски производители“, съставляващи 0,5% от всички регистрирани земеделски производители в страната (Аграрен доклад, 2023 г.). Структурата на анкетираните ферми съответства приблизително на съвременната структура на земеделските стопанства в страната (Таблица 5 и Таблица 6).

Таблица 5. Обща характеристика на анкетираните земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениевъдни	Смесени животновъдни	Смесени растениевъдно-животновъдни	Пчелни семейства	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 6. Обща характеристика на анкетираните земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растени евъдни	Смесени животно въдни	Смесени растение въдно-животновъдни	Пчелни семейства	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 съдържа 29 основни въпроса и множество подвъпроси относно общата характеристика на фермата (юридически статус, размер, специализация, местоположение и т.н.) и мениджъра/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 продукция 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 мениджъри 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 детерминирани 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)[17]. 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.

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

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 2001 г. 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 мениджърите 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 съвкупност. Статистическият тест за измерване на грешката се извърши с помощта на двуетапна процедура и уравнения, предложени от Ivanov et al. (2022):

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

$$〖SS〗_FN=SS/(1+((SS-√(P)))/((SS+√P))) \quad (2)$$

където:

SS е размерът на извадката;

SS〗 _FN – финалния 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 въпроса 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 2020 г. 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 7. 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.

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 едно и също значение и базови резултати.

Таблица 7. Проверка на примерна хипотеза на получените резултати по въпроса за честотата на сделките със земеделска земя

Hypothesis sample statistics	Observations	Sample average $\overline{X}$	Standard deviation σ	Sample error	Lower confidence limit X-X*%CI	Upper confidence limit	Confidence level	Z score	Z critical value
Покупка	331	20%	3,55%	0,41%	2,56%	2,58%	99%	0,75	2,63
Продажба	324	20%	2,65%	0,1%	1,98%	1,99%	99,2%	0,38	2,69
Краткосрочен наем	328	20%	4,67%	0,91%	3,18%	3,24%	98,7%	1,66	2,50
Дългосрочна аренда	326	20%	4,26%	0,01%	2,95%	2,95%	98,9%	0,76	2,53
Отдаване под наем	310	20%	2,66%	0,59%	1,89%	1,91%	99,3%	1,21	2,68

Източник: изчисления на авторите.

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 анкетирани 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, 2025).

5.2. 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 5). Малко над 4% от проучените ферми са кооперативни стопанства. Мнозинството от всички анкетирани 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, а останалата значителна част са със средни за отрасъла размери. Малко над 8% от всички стопанства, с големи за отрасъла размери, а около 2% са предимно за самозадоволяване.

Голяма част от анкетираните стопанства са специализирани в трайни насаждения, следвана от ферми с пчелни семейства и тези, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби, смесено растениевъдство и полски култури. Стопанствата, специализирани в тревопасни животни и тези със смесено растениевъдство и животновъдство имат по около една десета част в общия брой на проучените ферми. Малък дял 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, а всяко девето е със землища в защитени зони и територии (Таблица 6). Малко над 13% от анкетираните ферми са разположени близо до големи градове. Най-много стопанства са анкетирани в Южен централен и Северозападен район на страната, а най-малко в Северен-централен и Югоизточен район.

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

Болшинството от анкетираните мениджъри са със средно образование, а значителна част и с висше образование. Само незначителен дял от проучените ферми са с мениджъри само с професионална селскостопанска квалификация или с основно образование.

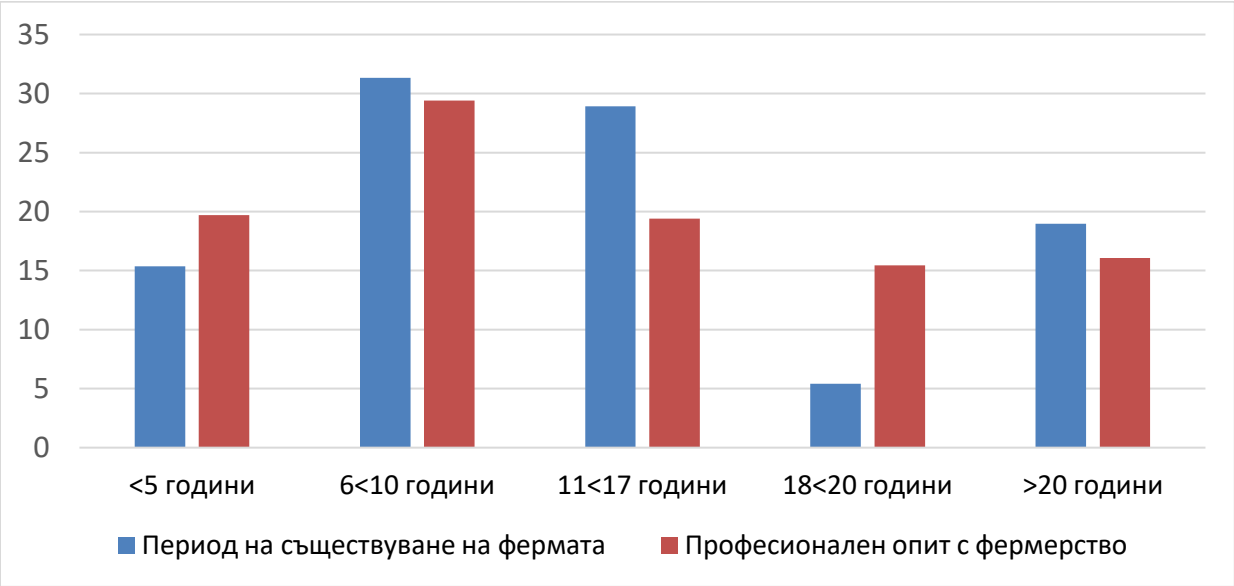
Таблица 8. Обща характеристика на анкетираните мениджъри на земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растение въдни	Смесени животно въдни	Смесени растениев ъдно-животнов ъдни	Пчелни семейства	Дял в общите
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, а 19% и над 20 години. Около 15% от анкетираните стопанства са създадени преди 5 години (Фигура 31). Голямата част от анкетираните мениджъри са с професионален опит във фермерство над 6 години, в това число повечето от половината с фермерски опит над 10 години. Почти една пета от всички анкетирани мениджъри обаче са с професионален опит във фермерство до 5 години.

Фигура 31. Период на съществуване на фермите и професионален опит с фермерство на анкетираните мениджъри

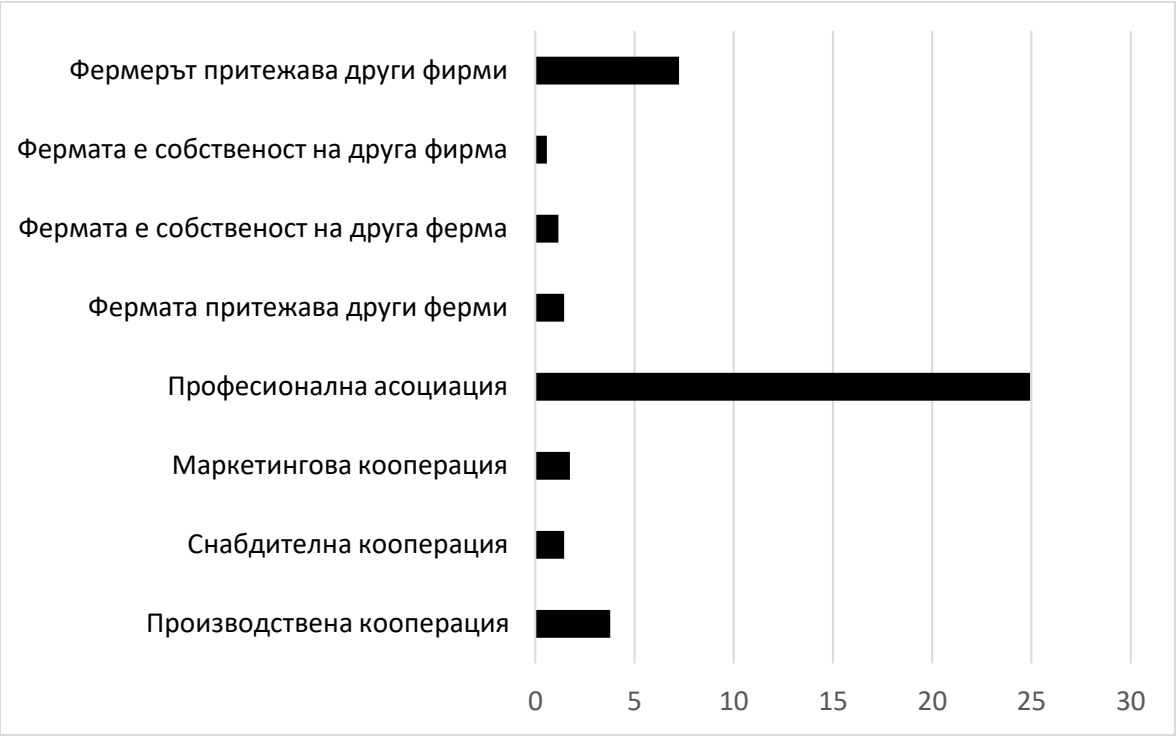


Източник: Анкета със земеделски производители.

Всеки пети от анкетираните мениджъри членува в професионална асоциация на земеделските производители (Фигура 32). Незначителна част от анкетираните стопани участват в колективни организации като производствени, маркетингови и снабдителни кооперации.

Малко над 7% от всички анкетирани фермери притежават други фирми (Фигура 32). В същото време минимална част от проучените стопанства притежават други ферми. Заедно с това, незначителна част от анкетираните мениджъри посочват, че фермата им е собственост на друга ферма или на друга фирма.

Фигура 32. Членство на фермата в организации и участие в собственост на други агенти (процент)

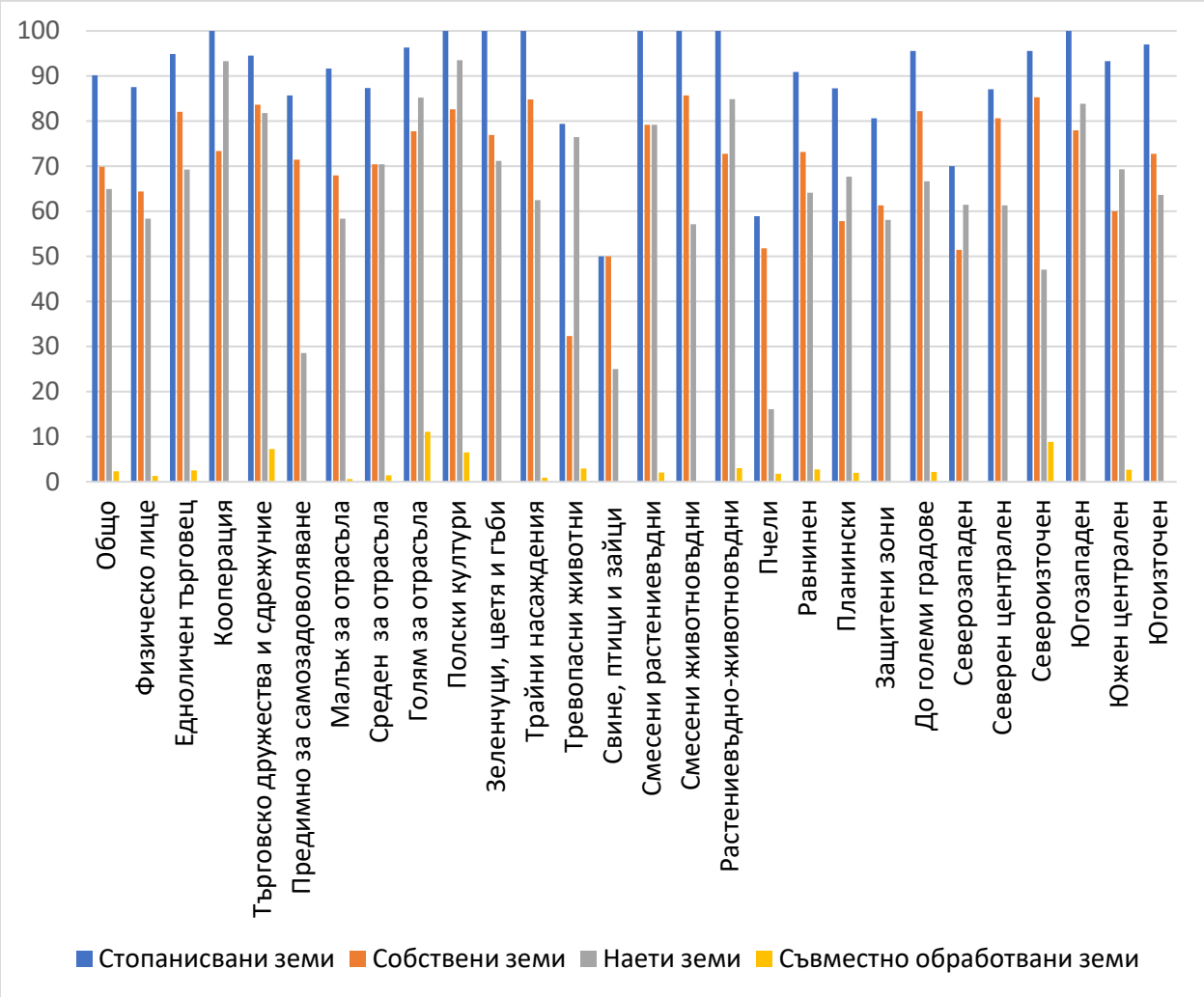


Източник: Анкета със земеделски производители.

5.3. 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 (Фигура 32). Основните форми на снабдяването със 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. От друга страна, само малка част от стопанствата прилагат колективна форма, обработвайки земята съвместно с други ферми.

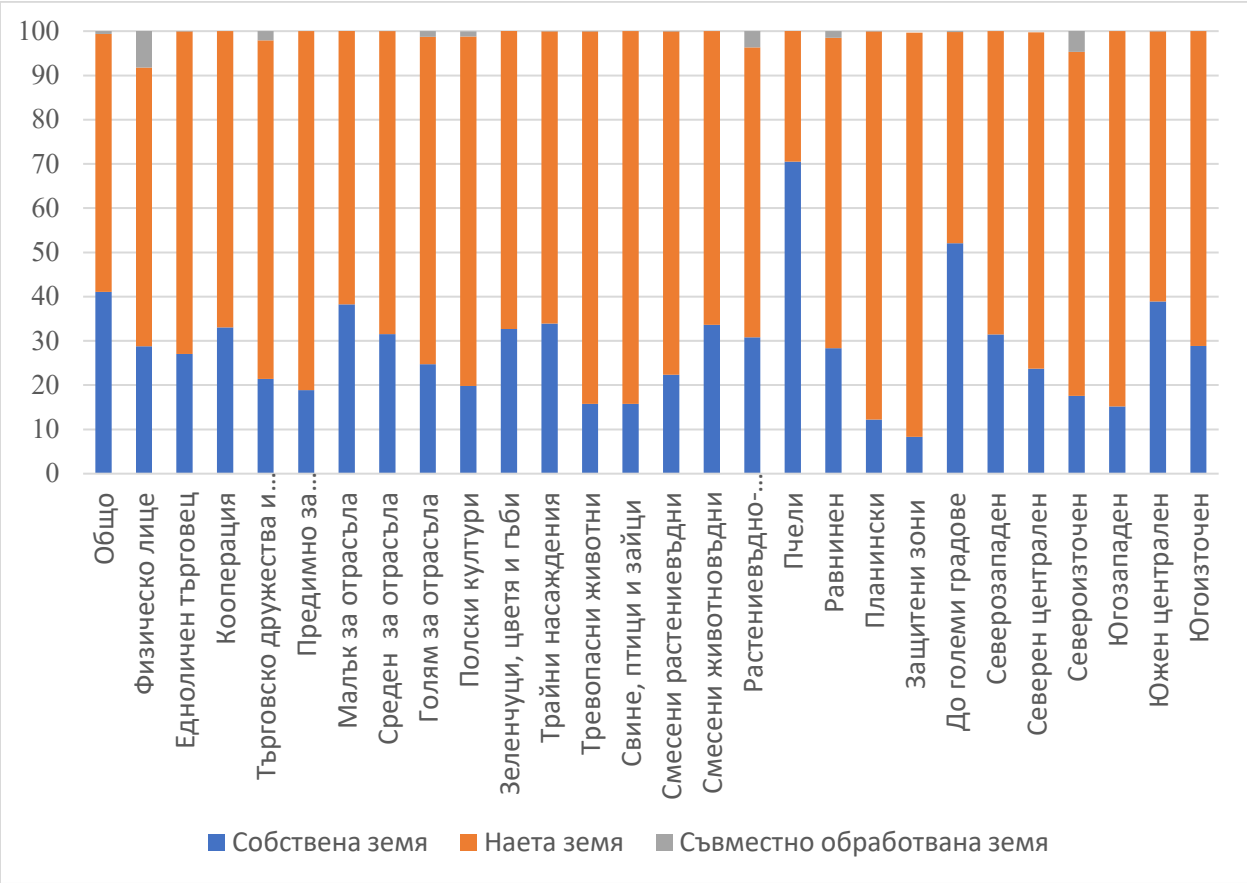
Фигура 33. Дял на фермите със стопанисвана, собствена, наета и съвместно обработвана земя (процент)



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 34). Средният размер на наетите земи в земеделските стопанства, използващи тази форма е 193,8 ха (Фигура 35). Този размер е много по-висок от средния размер на собствените земи (126,9 ха), което показва още по-голямо значение за прилагащите тази форма ферми. В същото време само малка част от всички земи в страната 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 34. Дял на собствените, наетите и съвместно обработваните земи в общите стопанисвани земи на фермите (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

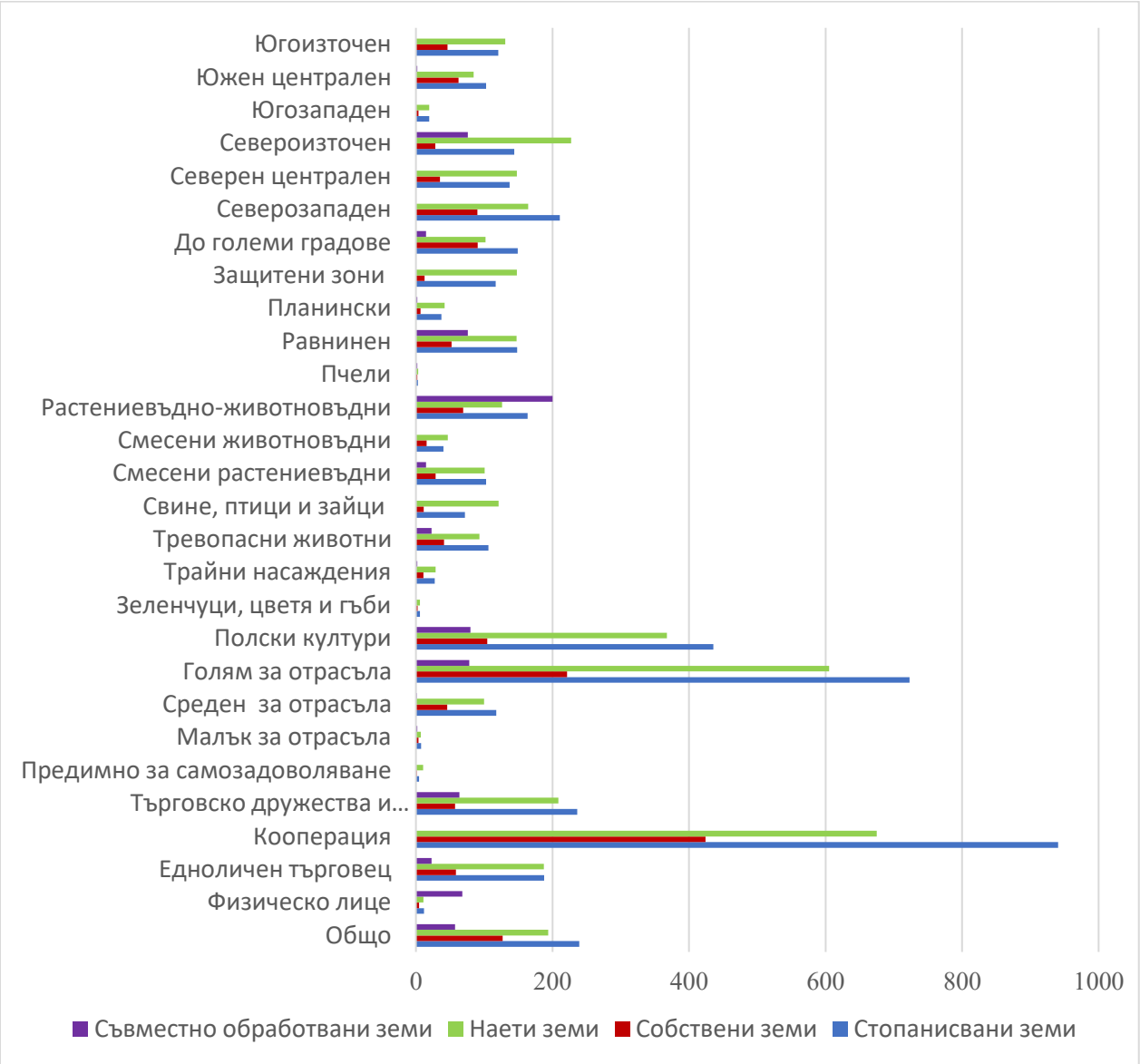
Индивидуалните форми на управление на снабдяването със земя имат нееднакво значение за различните типове стопанства. Най-голям е делът на стопанствата със собствена земя сред фирмите (Еднолични търговци и корпорации[18]), а с наета земя сред кооперациите и фирмите. Съвместно обработваната земя е по-важна 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 с земя, тъй като всички форми се използват от по-голям дял ферми с голям размер. Повечето стопанства, предимно за самозадоволяване обработват собствени земи, сравнително

[18] Корпорациите включват търговски дружества и сдружения, регистрирани по Търговския закон на страната.

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

Фигура 35. Среден размер на стопанисваните, собствените, наетите и съвместно обработваните земи на фермите (ha)



Източник: Анкета със земеделски производители.

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 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 делът 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 и корпоративен гавърнанс (Фигура 36). По-голямата част от наетите земи също са под кооперативно и корпоративно управление.

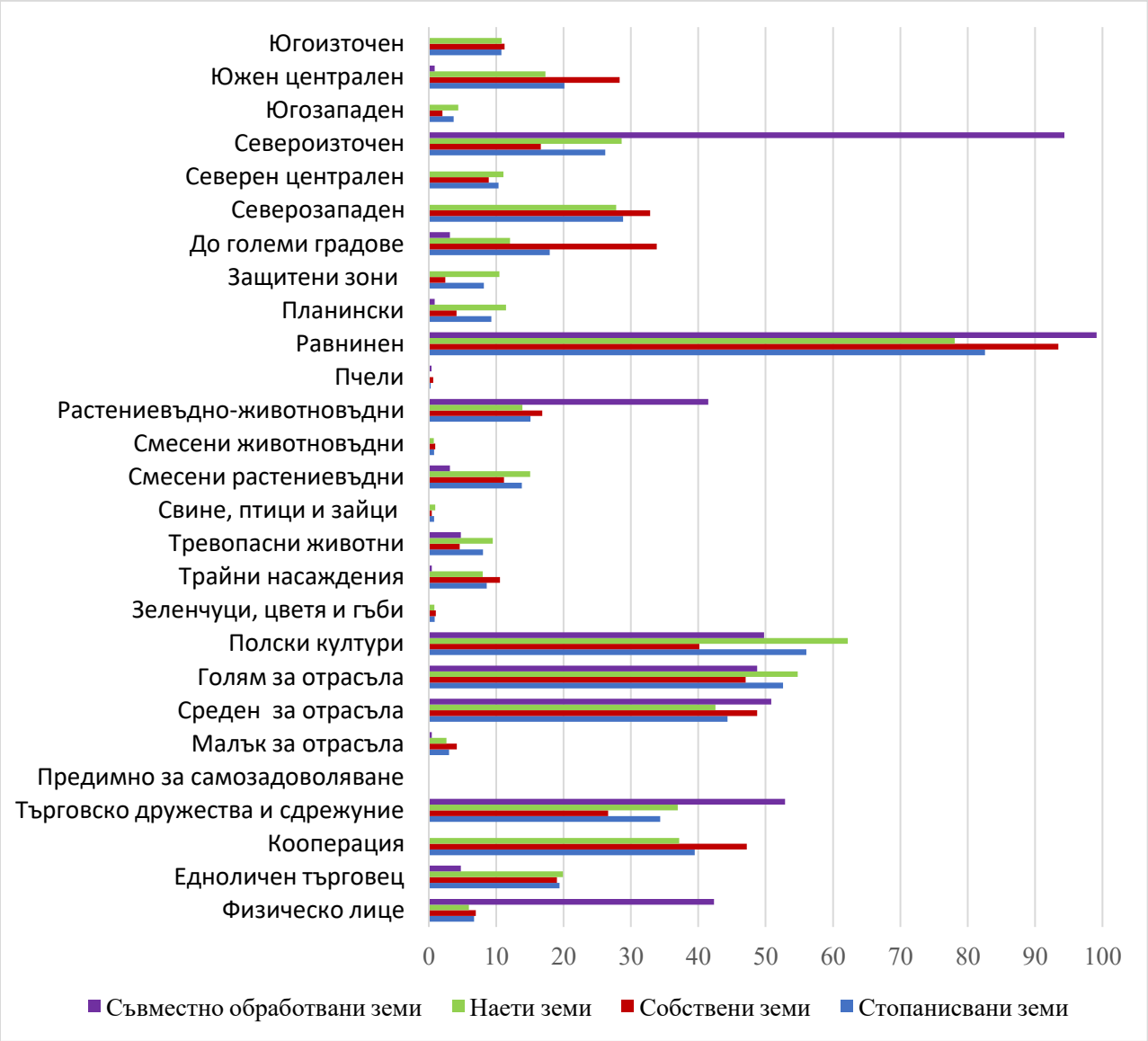
Значителен дял от собствената земя е в кооперативните структури и фирмите – корпорации и едноличните търговци. Това доказва, че кооперациите и фирмите демонстрират по-високи сравнителни предимства в управлението на земята, в сравнение с физическите лица, поради по-голямата им способност да интегрират 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.[19]

Делът на отдадените под наем земи е много по-висок от собствено притежаваните земи за всички юридически типове ферми, възлизащи на 63% от стопанисваната земя при физически лица до 76,5% при фирмите. 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.

Почти цялата, съвместно обработвана земя в отрасъла се осъществява от фирми и физически лица. Този тип управление представлява 8,5% от стопанисваната земя на физически лица и 2,1% на фирми. Това показва, че прилагащите на тази форма стопанства имат някаква потребност и взаимен интерес (ползи) в сътрудничеството с други ферми в управлението на земята, за да реализират определени производства 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 със земя е най-голяма за прилагащите 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.

[19] Управленческите (governance) предимства и недостатъци на различни типове ферми в български условия са подробно анализирани в предишни публикации на автора (Башев, 2001, 2011; Bachev, 2010, 2022).

Фигура 36. Дял на различните типове ферми във всички стопанисвани, притежавани, наети и съвместно обработвани земи в страната (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

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 и 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 със земя и мениджмънта 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 преобладаваща част от всички земи в различните по големина стопанства и са най-висок дял в стопанствата, предимно за самозадоволяване и фирмите.

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 при 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 отглеждане на 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 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 в 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-мащабният гавърнанс на земеделски земи се осъществява в Северозападния, Североизточния и Южния централен район на страната. С най-голям среден размер на стопанисвани и наети земи са фермите в Северозападния и Североизточния район 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 този район). Собствените земи заемат най-голям дял 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.

5.4. Честота на сделките със земя на фермите

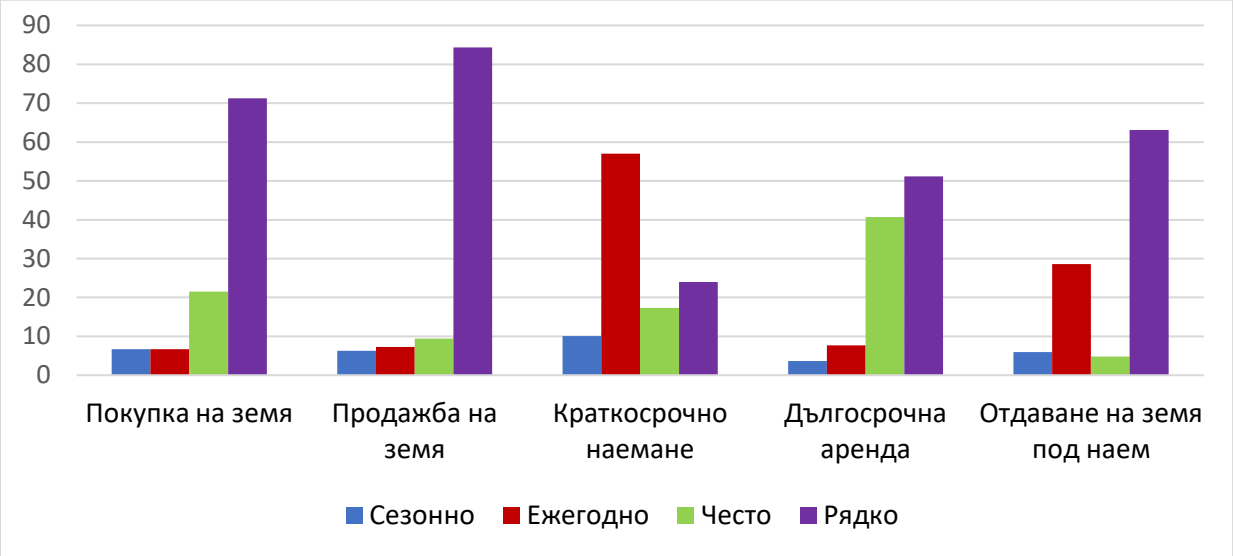
Значителна част от българските стопанства не участват в сделки за снабдяване със земя, тъй като те или притежават необходимите земи (индивидуална, семейна или колективна собственост) за ефективна дейност на фермата, или имат високи транзакционни разходи за снабдяване на необходимите им земи. Малко над 37% от мениджърите 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 със 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 37). 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 инвестиции[20]. 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 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 37. Честота на участието в различен тип сделки със земя на земеделските стопанства (процент от фермите)



Източник: Анкета със земеделски производители.

[20] 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.).

Освен това по-голямата част от фермите 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 споразумения[21]. 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.

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 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 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

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

сделки за снабдяване със 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.

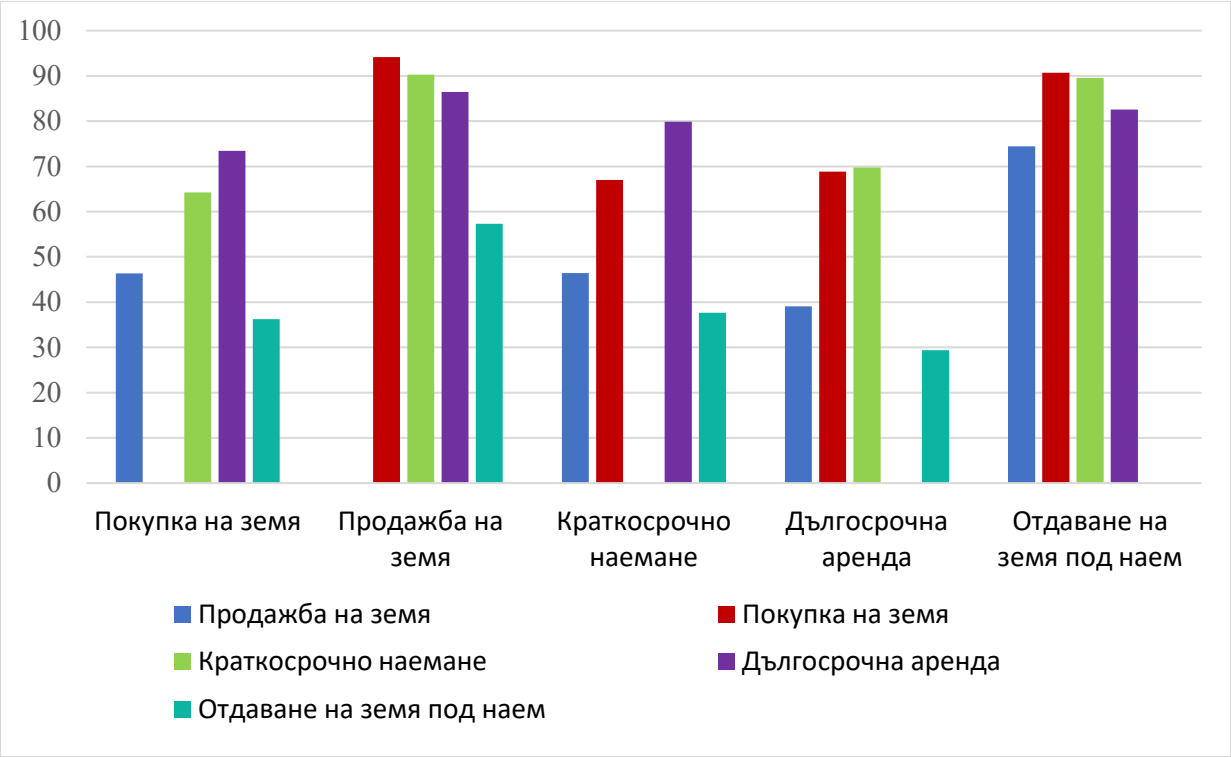
От друга страна, фермите с по-малки размери обикновено имат няколко и едни и същи снабдители на земя, и тази форма позволява бързо разширяване на размера на стопанството с незначителни производствени (инвестиция за закупуване на земя) и транзакционни разходи. Освен това, повечето инвестиции в селското 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 делът на стопанствата, които отдават земя под наем ежегодно. 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 стопанства 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 38). 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 38. Дял на стопанствата с едновременни сделки със земя (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

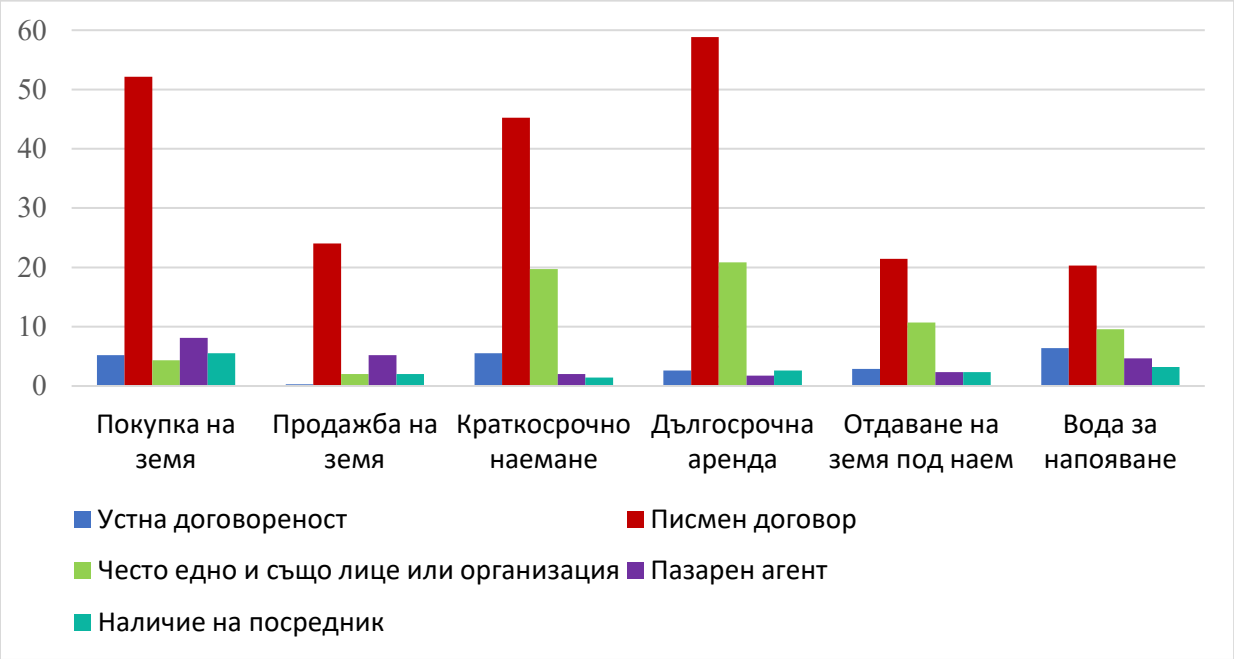
5.5. Вид на договорите, партньорите и цените за снабдяване със земя

Писмена форма се използва от повечето ферми в различни видове договори, свързани със снабдяване земя (Фигура 39). 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.)[22] или се изискват от финансиращи (например търговски банки), подкрепящи

[22] 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.

(субсидиращи публични, частни, международни) или предоставящи (общински и държавни институции и др.) организации.

Фигура 39. 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 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 водополвзатели) 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 със 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 със 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 повторяемостта 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. 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 със земя, и че тази тристранна форма е по-важна за улесняване на транзакциите между продавач и купувач на земеделска земя.

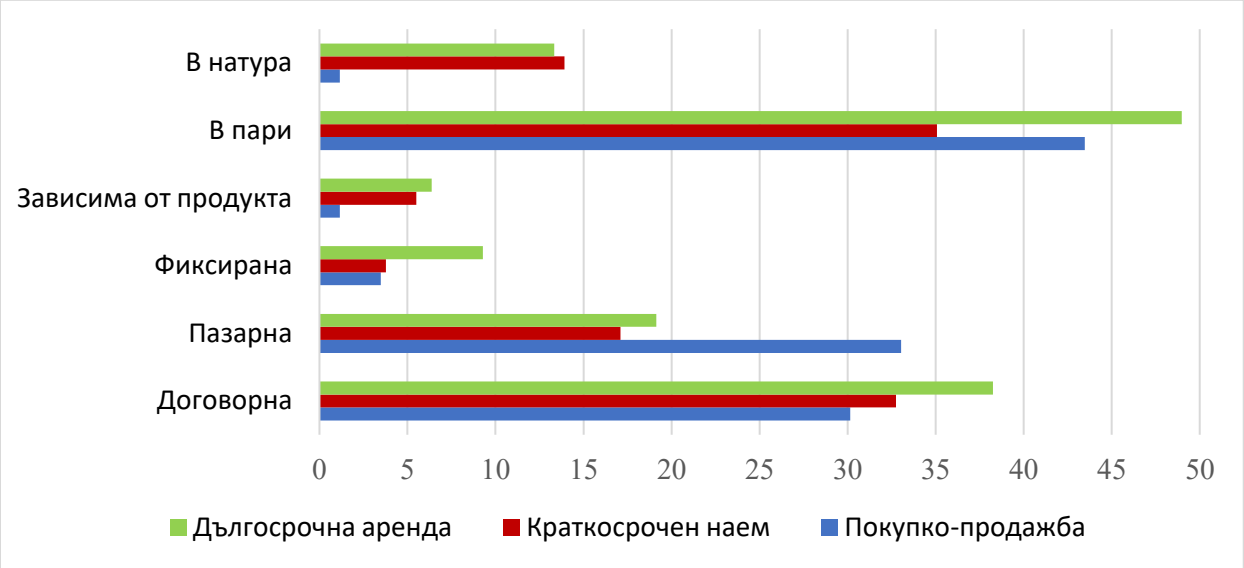
Цената на сделките за снабдяване със земя е важен параметър, който управлява поземлените отношения. Пазарите за продажба на земя се развиха значително по време на членството на страната в ЕС и пазарните цени се прилагат широко от една трета от стопанствата в сделките за покупко-продажба (Фигура 40). 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.

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 за опортюнизъм, липса на спорове).

Фигура 40. Тип на цената и рентата при сделките със земя на земеделските стопанства (% от фермите)



Източник: Анкета със земеделски производители.

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 не фермер, 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).

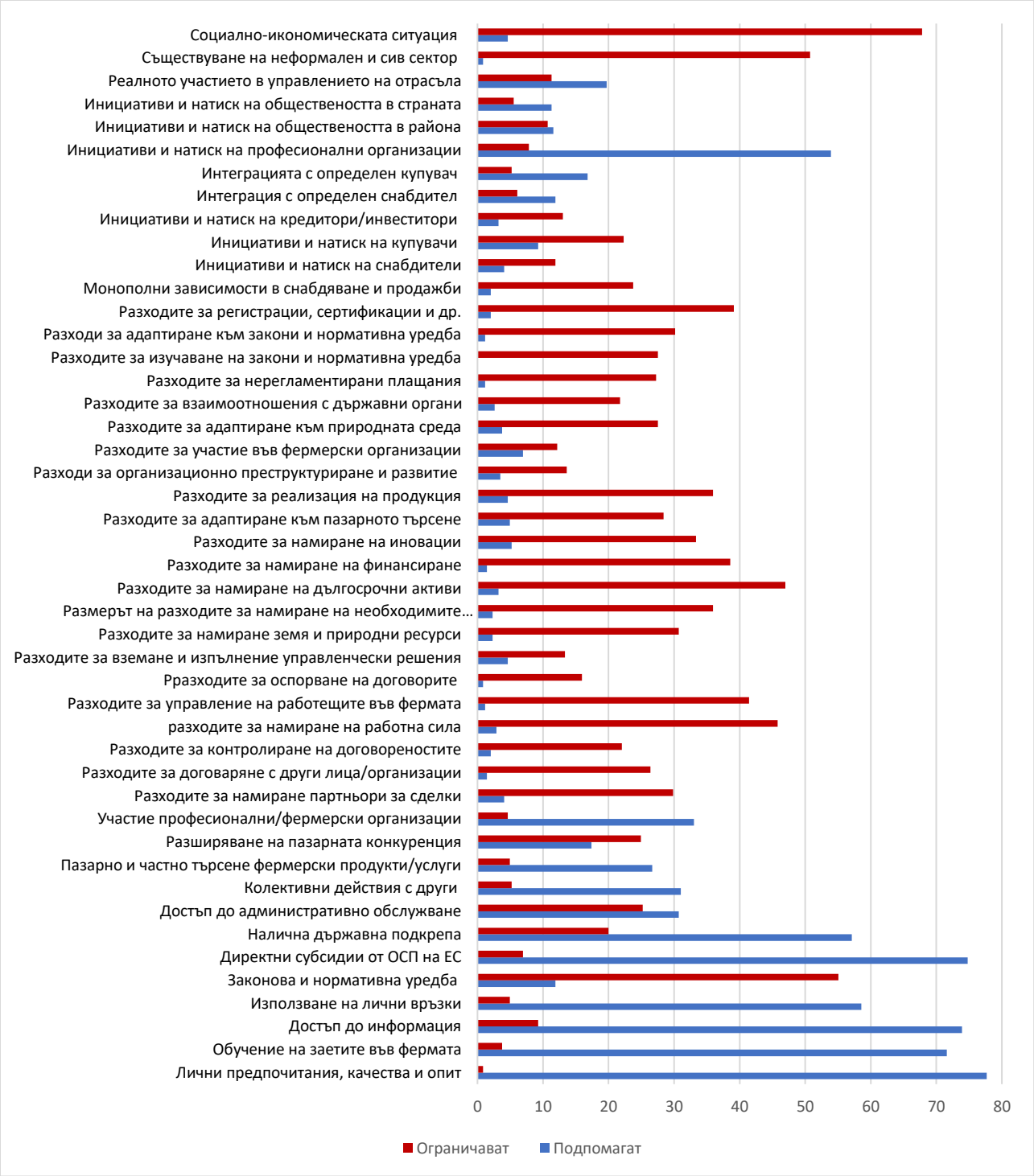
5.6. Фактори и еволюция на гавърнанса на земя в българските ферми

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 с вода за напояване. Повечето ферми без значими проблеми в управлението на снабдяването със 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 размерът на разходите за намиране на необходимите земи и природни ресурси е критичен фактор, който силно ограничава развитието на тяхното стопанство (Фигура 41). 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 район на страната.

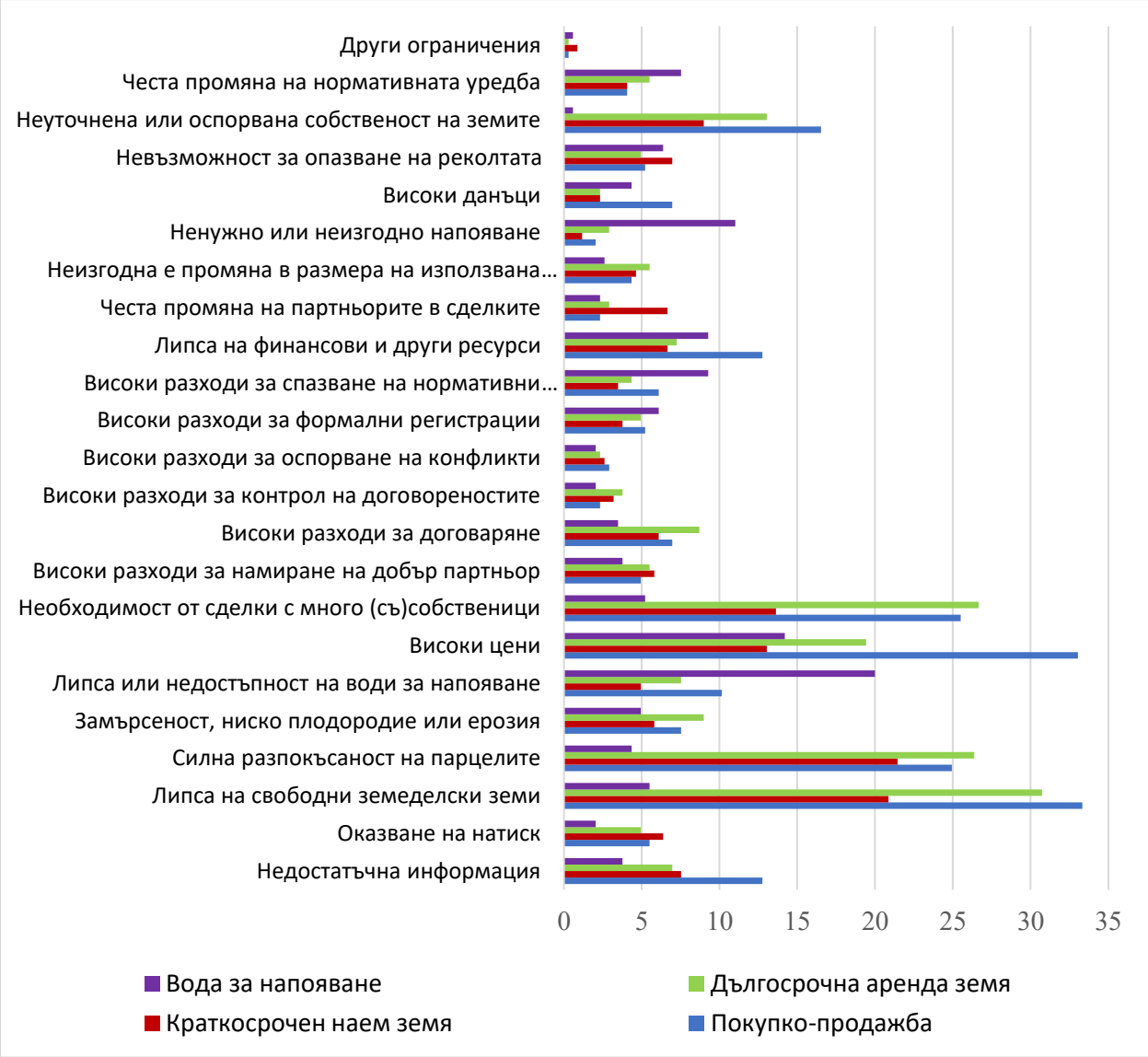
Фигура 41. Фактори, силно подпомагащи или ограничаващи развитието на земеделските стопанства (процент ферми)



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, високите цени, голямата разпокъсаност на парцелите и необходимост от правене на сделки с множество (съ)собственици (Фигура 42).

Фигура 42. 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 и голямата разпокъсаност на парцелите, докато при сделките за дългосрочна аренда - с липсата на налични земеделски площи, високите цени, голямата разпокъсаност на парцелите и необходимостта от сделки с множество (съ)собственици.

При снабдяването на вода за напояване основните проблеми на повечето български стопанства са причинени от липсата на наличност или достъп до вода за напояване и високата цена на водата.

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.

Настоящето проучване 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 мениджъра и интензивността и ефективността на снабдяването със на 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 стопанства се променят значително през периода на предприсъединяване и членство в ЕС (Таблица 9). 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 Терзиев, 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 партньорства с малобройно членство (съвместно обработване на земи) бяха доминиращи (най-ефективни) форми за разширяване на фермите.

Повечето пазари бяха неразвити и динамични, докато структурите на гавърнанс силно неустойчиви (частична заетост с 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.

Таблица 9. Еволюция на гавърнанса на снабдяването със земя в земеделските стопанства

Характеристики	Предприсъединителен период	Настояще
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 (организационна, 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 кооперирание 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 транзакции, публично подкрепяни, регулирани и санкционирани (стандарти, 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.), подобрено 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: авторите.

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, преструктуриране 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.

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 мениджмънта 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 доказа, 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 показа огромна модернизация в снабдяването на земя и цялостния гавърнанс на земеделските стопанствата по време на присъединяването и интеграцията към ЕС.

ГЛАВА 6. ГАВЪРНАНС НА СНАБДЯВАНЕТО С РАБОТНА СИЛА В ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА

Храбрин Башев

Въведение

Анализите на степента, формите и факторите на разделението и кооперацията на труда („на пазара и във фирмата“) и „трудовите отношения“ (във фирмата, „класовите“ конфликти, професионални организации, трудови договори) са основен предмет на икономическата наука от нейния класически период до наши дни (Agrawal, 1999; Allen and Lueck, 2008; Currie, 1981; Otsuka, Chuma, Hayami and Otsuka, 1993; Mihailova, 2024; Vandenberghe, 2009). В съвременната икономическа наука съществуват няколко „школи” за изучаване на въпросите, свързани с управлението на работната сила, трудовите договори и „комбинацията” на труда с другите фактори на производството.

В неокласическата икономика пазарната (ценова) конкуренция е единственият механизъм за управление на отношенията между собствениците на ресурси (земя, работна сила, капитал и др.) и фермерските предприемачи. Максималната ефективност се постига лесно, тъй като правата на собственост върху ресурсите са добре дефинирани, агентите са напълно рационални и не съществуват разходи за управление на размените. Фермата се изучава като „производствена функция“, докато ефективността на управлението на земята, труда и т.н. се определя, до голяма степен, от технологични параметри (избор на печеливши продукти, експлоатиране на икономии на размери и мащаби във фермата или друга аграрна организация и т.н.). В този „свят без транзакционни разходи“ гавърнансът няма значение и най-важното управленско решение, свързано със снабдяването на работна сила е „да се произведе или купи“ (продукти или услуги). При това то (пазарно снабдяване или вътрешностопанска интеграция) се калкулира лесно посредством сравняване на „производствените“ разходи, отчитащи пазарните

цени за наемане на работна сила, закупуване на (трудови) услуги, закупуване на суровини и оборудване и т.н. (Royer, 2014; Onofri et al., 2023).

В Агентската теорията се отчита значението на поведенческите характеристики на агентите (опортюнизъм, поемане на риск и т.н.) и транзакционните разходи на техните отношения. Тук централният въпрос, свързан със снабдяването на работна сила, е да се проектира „оптимален договор“ между снабдителя на труд (наемен работник) и потребителя на труд (фермерски предприемач, собственик на земеделска земя) (Agrawal, 1999; He and Collins, 2021; Roumasset and Uy, 1986). Неопределеността в селското стопанство е висока и не е лесно да се определи до каква степен колебанията в продукцията са причинени от природните условия или приноса на работника. Следователно „ролята на трудовия договор“ е да даде възможност на фирмите (в нашия случай - ферма) да разделят рисковете за неопределени потоци на доходи, като се използват различни договорености за наемане на труда (главно схеми за възнаграждение) целящи да мотивират работника за вложи максимални („оптимални“) усилия (Vandenberghe, 2009).

В зависимост от предпочитанията за риск и асиметрия на информацията, на работодателя се предлага възнаграждение на наетия труд за изработено време (час, ден, сезон и т.н.) или възнаграждения, свързани с произведения продукт от работника, или договор за отдаване на земя под наем на работника, за да се защитят интересите на принципала (мениджър на ферма, собственик на земя) и да се стимулира приносът на агента (наемен труд, наемател на земя). Нещо повече, приема се, че договорите за снабдяване с работна сила или тези за отдаване под наем на земя формално лесно се санкционират („обещаната“ заплата и наем винаги се плащат), тъй като информацията е всеобщо достъпна за всички страни, договорите не се оспорват и се санкционират лесно (евтино) от трета страна (държавен орган, съд и др.).

Този подход обаче пренебрегва разнообразието от алтернативни и ефективни форми за управление на отношенията между собствениците на ресурси (партньорства, коалиция във фирма или кооперация, постоянна или непълна заетост, частно разпореждане, неформални споразумения, взаимосвързани и хибридни форми, неформални форми) и значителните

транзакционни разходи за контролиране и санкциониране на договорeностите на етапите на изпълнение на контрактите. Освен това навсякъде по света договорът за наемане на труд е само една от формите на снабдяване на работна сила в селското стопанство. В много ферми „собственото или семейното снабдяване на работна ръка“ е основна (недоговорна) форма на гавърнанс поради високите транзакционни разходи за външна търговия на притежаваните работна сила, земя и други ресурси (липса на умения, напреднала възраст, ниско търсене и т.н.).

Новата теория за правата на собственост се фокусира върху ефективното разпределение на правата на собственост във фирмата чрез създаване на ex-ante стимули за резултатност и иновации. Снабдяването на „ключови активи“ („core assets“) на фирмата, като силно специфичен човешки капитал (мениджър, експерти и т.н.), се управлява чрез предоставяне на собственост („остатъчни права“), докато по-универсалните активи - чрез краткосрочни или по-дългосрочни (за наемане на работа, за снабдяване на услуги и/или продукти и ресурси) договори (Léger-Bosch, 2018; Zang, Yang и Li, 2022). Инвестициите в човешки капитал често са специфични за фирмата както за работодателя, така и за наетия работник. Подобни инвестиции ще бъдат загубени, ако трудовите отношения се прекратят след вложението им. Тъй като всяка от страните може да прояви опортюнизъм по отношение на разпределянето на свръх продукта от специфичните за фирмата инвестиции, се прилагат подходящи схеми за възнаграждение на труда (например фиксирано заплащане на наетия труд, вместо колебания в зависимост от пазарните цени на работната сила), за да се предотврати напускането на работника след като специфичните инвестиции са направени (Vandenberghe, 2009). Ролята на трудовия договор тук е да се преодолее така наречения „проблем на задържането“ (“hold up problem”) - страната(ите), които очакват опортюнистичното поведение, не инвестират или недоинвестират в специфичен за фирмата капитал и в резултат на това не се реализира съществуващият потенциал за увеличаване на производителността.

Обаче, основните предположения на този подход за „самоизпълнение на договорите“ и за фирмата като „мрежа от договори“ (“a nexus of contracts”) не съответства на реалността в съвременната (аграрна) икономика. Тъй като

повечето договори са „неизчерпвателни“ в практиката широко се използват различни механизми за ex-post гавърнанс като стимул за надеждно сътрудничество (credible commitment), контролиране, развитие на доверие и т.н. Прилагат се също така и други форми на гавърнанс като релационни (рамкови) договори, тристранни форми, колективни форми, обществени регулации (за условия на труд, минимални заплати, работен период, социални плащания и т.н.), неформални форми и санкциониране и др. Съществуват и различни типове ферми (индивидуални, семейни, кооперативни, корпоративни, хибридни) като обособени форми на гавърнанс и „нещо повече“ от обикновена комбинация (мрежа) от договори (Башев, 2022; Ménard и Shirley, 2022).

Новата институционална икономика преодолява недостатъците на другите теории като прави по-реалистични предположения за „човешката природа“ и отчита личностните характеристики на агентите (способности, предпочитания, ограничена рационалност, склонност към опортюнизъм, склонност към поемане на риск, идеология и др.) (Allen and Lueck, 2008; Bachev, 2023; Guo et al., 2023; James et al., 2011; Sykuta and Cook, 2001). Тя оценява критичната роля на системата на гавърнанс (формални и неформални институции, пазарни, договорни, частни, колективни, обществени и хибридни форми на координация и санкциониране) и отчита общите (преддоговорни, следдоговорни и извъндоговорни) транзакционни разходи при разпределението (снабдяването) на аграрни ресурси и дейности в съвременната икономика.

Този подход идентифицира специфичните поведенчески, институционални, икономически, технологични, природни и транзакционни фактори за избор на гавърнанс и оценява сравнителната ефективност на алтернативните (практически възможни) форми на управление по отношение на минимизиране на общите (транзакционни и производствени) разходи и максимизиране на общите (транзакционни и производствени) ползи за агентите. В частност, той позволява да се обясни защо в посткомунистическия преход, с лошо дефинирани права на собственост, неразвити пазари и слабо обществено санкциониране на договорите, масовото самонаемане в стопанства за самозадоволяване и в дребни семейни ферми, както и

притежаваните/управлявани от работниците агро-кооперации и компании, бяха сред най-ефективните форми за снабдяване на труд и фермерска организация в България (Bachev and Tsuji, 2001).

Тази интердисциплинарна рамка помага да се разбере и „логиката“ на възникването и еволюцията на различни „нови“ форми на снабдяване на работна сила в страната, като например партньорства и споразумения за колективни действия, комбинирани договори за снабдяване на труд и земя, обвързване на снабдяването на работна сила със снабдяване на услуги и/или маркетинг, дългосрочно наемане на работна сила или отдаване на земята под аренда, целящо придобиване на фермата в бъдеще, дялово заплащане на работниците, наемане на земеделския производител от агент във вертикалната верига (преработвател, търговец на дребно, износител и др.), появата на синдикати на работещите в селското стопанство, на посредници за намиране на работа и професионални организации на фермери, публични интервенции (регулиране, финансова подкрепа, обучение и др.) в отношенията между работник и работодател и др. (Bachev, 2024; Mihailova, 2024).

Новата институционална икономика поставя индивидуалната транзакция на фермерския предприемач (в този случай снабдяване на работна сила) в центъра на анализа, идентифицира реално възможните форми за нейното управление (например собствено снабдяване, трудов договор, партньорско сдружение и др.) в конкретната институционална, пазарна, технологична и природна среда и оценява тяхната сравнителна ефективност по дискриминационен (предимно минимизиращ транзакционните и общи разходи и максимализираш транзакционните и общите изгоди) начин (Bachev, 2010).

Институционалната среда регулира в голяма степен съвременния гавърнанс на снабдяване с работна сила в отрасъла и като цяло. Например, за разлика от други ресурси, собствеността върху човешкия капитал винаги остава на собственика (индивида) и не може да бъде законно прехвърляна –

забранено е да се продават и купуват хора[23]. Единствените законни форми на външно снабдяване с работна сила са покупката на трудови услуги и договорът за наемане на работна сила – прехвърляне на права за ползване на работна сила за определени дейности или за получаване на „услуги“ през договорен период от време.

Също така „трудовите отношения“ са строго регулирани и санкционирани от публичната власт по отношение на условията за ползване (стандарти за условия, качество, безопасност и др., „задължителни“ почивки, отпуск, използване на труд на имигранти и деца и др.), минимални заплати и социални плащания, период на работа (максимално разрешени часове на ден, седмица и др.), взаимосвързаните услуги (например безплатно обучение, храна, настаняване, транспорт и др.). Освен това, работната сила може да бъде организирана и да защитава своите интереси чрез колективни действия и/или политическа власт - например професионални асоциации, синдикати, политически партии и др.

За разлика от снабдяването на други типове ресурси, където опортюнизмът на собственика може да се прояви преди и по време на договаряне, при снабдяването с (работни) услуги и при договорите за наемане на труд, опортюнистично поведение е възможно преди и след договарянето и по време на използване на наетия работник. При снабдяването с материални, биологични, финансови и интелектуални ресурси има транзакционни разходи преди тяхното набавяне и производствени разходи по време на тяхното използване. От друга страна, външното снабдяване с работна сила в селското стопанство често е свързано със значителни транзакционни разходи в процеса на използване на наетия труд.

Това налага въвеждането на специални механизми за „контрол“ на опортюнизма на наетия труд, за стимулиране на неговото сътрудничество и намаляване на транзакционните разходи – управляване, мониторинг, оценка, повишение, възнаграждение, свързано с трудовите резултати, плащане на бонуси, обвързване с други изгоди, участие в управлението и/или

[23] Въпреки това обаче, все още се появяват съобщения за случаи на незаконно робство в някои страни или определени сектори по света.

собствеността на фермата и др. При това, други механизми, които улесняват транзакциите и управляват отношенията между работодател и работник са също (дори още по-) важни като идеология (например устойчиво и зелено фермерство и др.), семейни връзки, приятелство, доверие и др.

И последно, но не маловажно, поради специфичните характеристики на селскостопанските дейности (потребност от почасова, дневна, сезонна заетост на непълно работно време, огромна дислокирана площ за производствена дейност и др.), разходите за външен контрол, регулация и разрешаване на спорове са много високи. Това е основна причина за съществуването на огромен неформален сектор на снабдяване с работна сила и форми на гавърнанс, с липса или ниски стандарти за условия и безопасност на труда, заплащане на надници и/или социално осигуряване и др. (Bachev, 2024).

Съществуват малко всеобхватни проучвания на доминиращите форми на гавърнанс на снабдяването с труд в българските ферми през периода на интеграцията на страната в ЕС и прилагането на ОСП (Башев и Терзиев, 2002; Bachev, 2025; Georgiev, 2024; Georgiev et al., 2023; Mihailova, 2024). Публикациите в тази област са предимно малко представителни, базирани най-вече на официални макро данни (преброяване на селското стопанство, статистика на заетостта и др.) и се фокусират върху определен вид труд (постоянен, семеен) или тип заетост (наемна работна сила, пълно работно време) и на формални форми (писмени, регистрирани). Нещо повече, анализират се само финансовите (заплати, социални плащания и др.), а не общите (парични, непарични, транзакционни и др.) разходи на снабдяването с труд. Следователно подобни проучвания дават само частична представа за реалните форми на снабдяване на труд в съвременното българско селско стопанство. В същото време, постоянно се появяват многобройни съобщения за огромния неформален сектор на пазара на труда, включително в селското стопанство и селските райони (24 часа, 2025; БНТ, 2025). Според някои оценки, работещите в сивата икономика в селскостопанските сектори на страната са поне 40% (Капитал, 2024).

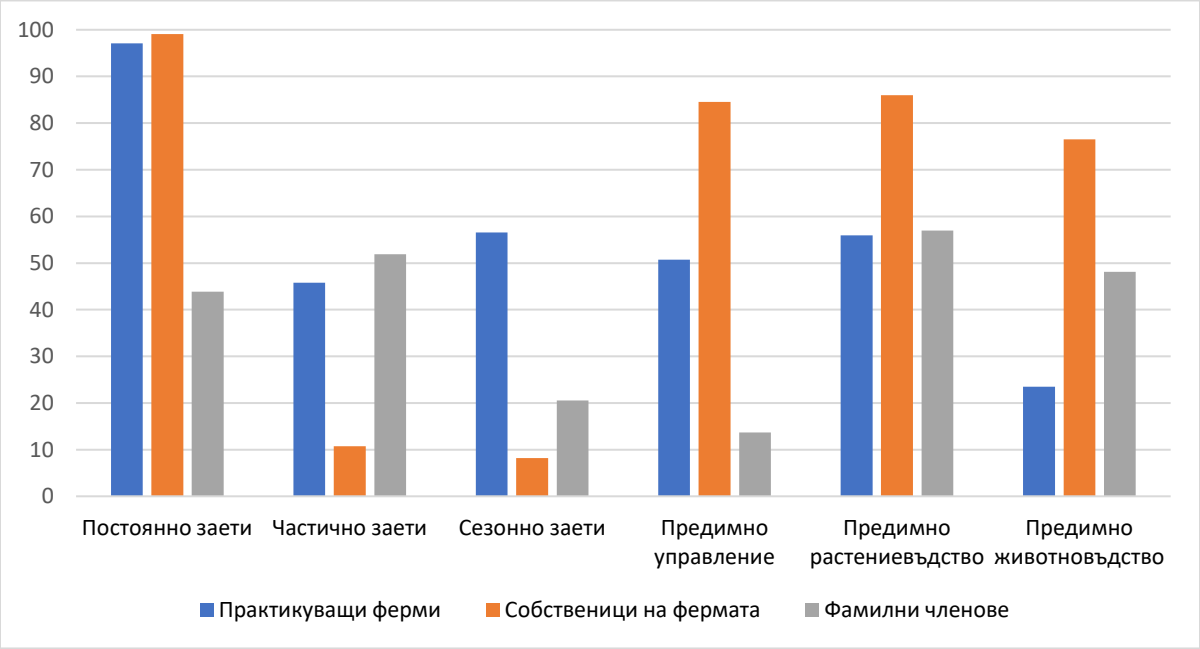
В тази глава на книгата се идентифицират реалните форми и фактори на снабдяване на работна сила в българските ферми на настоящия етап на развитие. Адаптира се подробно представеният в началните части на книгата

подход на Новата институционална икономика. Анализът се базира на нови анкетни данни от мениджъри на ферми от различен тип и местоположение. Методологията на анкетното проучване и представителността на извадката са представени в предходната глава на книгата.

6.1. Тип снабдяване с работна сила

Постоянната заетост е основна форма за снабдяване с работна сила в българските стопанства, която се прилага от почти всички земеделски стопанства в страната (Фигура 43). Нещо повече, постоянно заетите лица представляват малко повече от една трета от всички работещи в българските ферми (Фигура 44). По-голямата част от заетия по този начин труд е ангажиран предимно в растениевъдство, а останалата голяма част, в животновъдство (Фигура 45). По-голямата част от труда, използван за управление на стопанството, също е включен чрез тази форма на заетост.

Фигура 43. Дял на земеделските стопанства, прилагащи различни форми на трудова заетост (%)

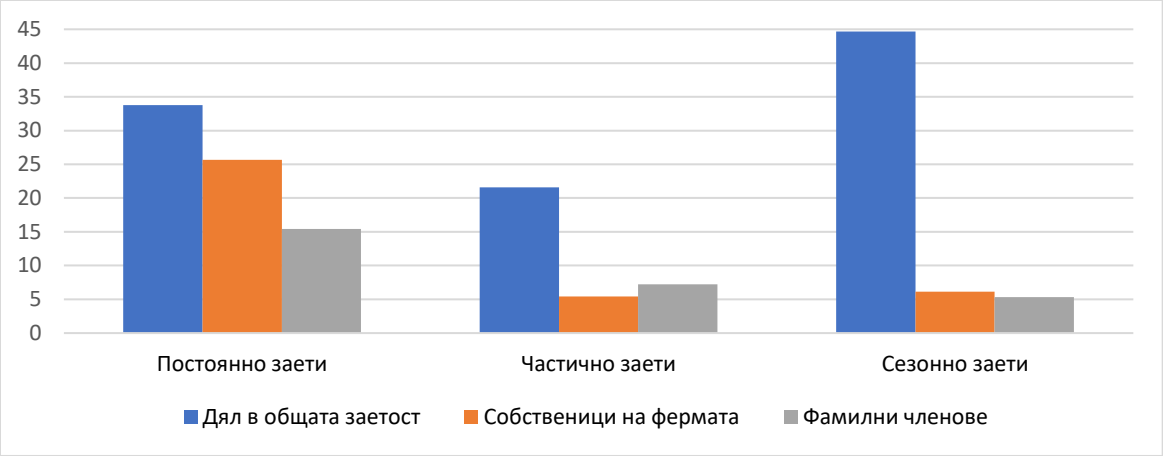


Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства

Управлението на дейностите и отношенията на фермата обикновено изисква пълно („денонощно“ и „целогодишно“) участие на предприемача, собственика или мениджъра на фермата. Поради това повечето земеделски

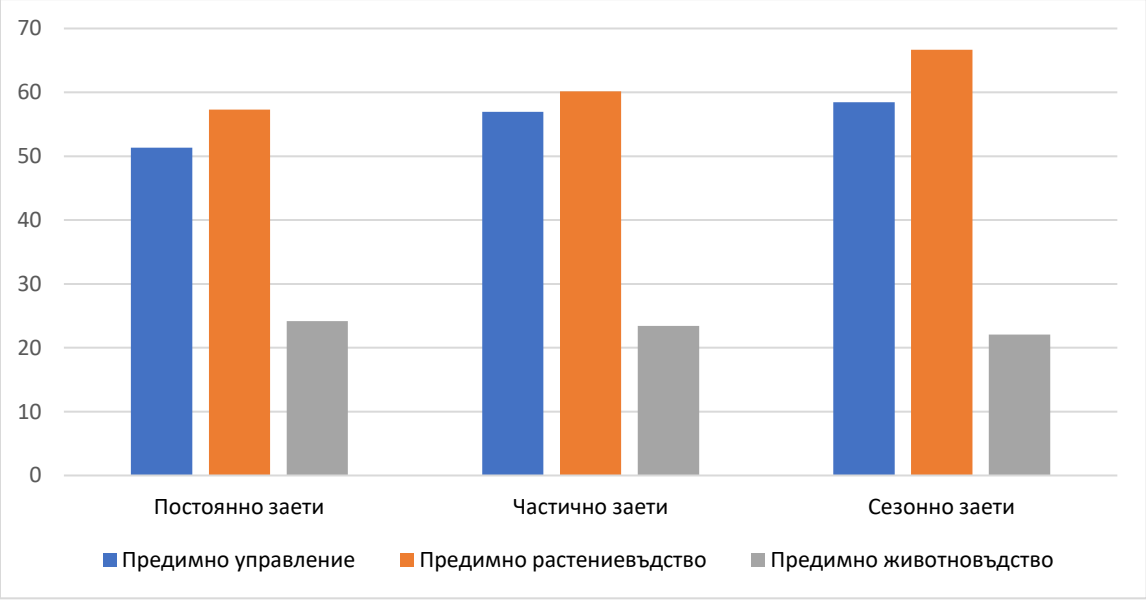
стопанства в страната имат поне един зает (фермерът) на пълен работен ден или постоянно зает в тяхната дейност и управление.

Фигура 44. Брой на заети лица от различен вид в общата работна сила на земеделските стопанства (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства

Фигура 45. Дял на работната сила, специализирана в управление, растениевъдство и животновъдство, в общата работна сила на заетите постоянно, частично и сезонно на земеделските стопанства (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства

Ефективното изпълнение на най-често периодични и/или сезонни растениевъдни, животновъдни или смесени дейности изисква значителни и постоянни специфични за стопанството инвестиции във време за специализирано обучение, за търсене и обработка на (технологична ноу-хау, пазарна, нормативна и т.н.) информация, за взаимоотношения с различни партньори (преговори с доставчици на ресурси, суровини и услуги, купувачи на селскостопанска продукция), координиране на действията с коалиционни партньори и отношения със заинтересовани страни, аграрна бюрокрация и други агенти.

Например специфичните познания на земеделския работник относно качеството, хранителните нужди, рисковете от вредители, болести, диви животни и хора (кражби, незаконово използване на ресурси, пазарна конкуренция) за индивидуални животни, поземлени участъци и свързаните с тях биологични и материални активи (трайни насаждения, напоителни съоръжения и т.н.) често са силно специфични за конкретната ферма инвестиции и трябва да бъдат ефективно управлявани (насочвани, контролирани, защитени) чрез специална вътрешна форма. Следователно ефективното осъществяване и възвръщане („откупуване“) на подобни силно специфични инвестиции на съвременния фермер (управител на ферма, земеделско предприятие) изисква пълно работно време и постоянна заетост в земеделския бизнес. Те са и една от основните характеристики на съвременната високоспециализирана и конкурентна „професионална“ система на фермерство в страната и в международен план.

Специализираните инвестиции в общо обучение и/или обучение по време на работа на работната сила са особено високи за големите фермерски стопанства, наемащи много семейни членове или външна работна ръка, и ефективното им използване изисква постоянна заетост на пълен работен ден. Друга икономическа причина за доминирането на тази форма на заетост в по-големите стопанства е да се спестят многократни (транзакционни) разходи за търсене на добри работници или доставчици на услуги и за ежедневни или сезонни преговори за наемане на работници или снабдители на услуги, необходими за функциониране на фермата. Много често постоянният трудов договор е най-ефективният начин за снабдяване (запазване или осигуряване)

на силно специфична за фермата работна ръка – управител на ферма, критични (за определена дейност, конкретно време на изпълнение и т.н.) специалисти като агроном, ветеринарен лекар, оператори на критични активи (комбайнери за прибиране на реколтата, оператори на специални машини и оборудване и др.) или нискоквалифицирана, но необходима работна ръка в отдалечени райони на страната.

За определени видове стопанства (семейни, кооперации и т.н.) постоянният трудов договор е форма за осигуряване (създаване) на работни места за семейни членове и роднини, членове на кооперацията и техните семейства и т.н. В много случаи пълната заетост е предпочитаната форма, тъй като фермерството е предпочитана „любима“ професия за конкретно лице – управител на ферма, член на семейството, нает земеделски работник, коалиционен партньор и др. Много често постоянната заетост е единствената възможна форма на трудова заетост за фермера, както е в широко разпространените случаи на „самонаети“ фермери, поради старост (пенсиониране от друг бизнес и т.н.) или липса на квалификация за други дейности (ниски алтернативни възможности, временна или постоянна безработица). Много от подобни ферми са малко продуктивни полупазарни стопанства или стопанства за самозадоволяване.

Друга основна форма на снабдяване на работна сила в българските стопанства е частичната заетост, която се практикува от почти 46% от всички ферми. Частично заетите представляват близо 22% от общата работна сила, заета в българските ферми. Голяма част от заетите по този начин са ангажирани предимно в растениевъдство, а останалата значителна част - в животновъдство. Част от заетите по този начин са предимно за управление на фермата.

Някои от фермерските предприемачи имат друга основна професия и/или бизнес и са само „частично“ ангажирани със земеделие. Силно стандартизираният и/или сезонният характер на много селскостопански дейности, прави фермерството на непълен работен ден възможно и често икономически жизнеспособно и конкурентноспособно. В същото време диверсификацията на труда в други свързани (аграрен бизнес) или несвързани (неземеделски) дейности на фермера или членове на неговото семейство

позволява ефективно кариерно развитие в други предпочитани области, допълване на доходите на домакинството, подпомагане на финансирането и фермерските операции, намаляване на риска от колебания в доходите, съхраняване на фамилните ферми за заетост след пенсиониране и/или бъдещи поколения и наслаждаване на фермерството като хоби или дейност за свободно време или частична заетост. Последното е особено важно за професионалното или непрофесионално еднолично и семейно фермерство. Не на последно място, фермерството с частична заетост често се предопределя от периодичния (сезонен) характер на селскостопанското (предимно растениевъдно и някои животновъдни като пчеларство) производство, което затруднява нов, неквалифициран или лишен от ресурси фермер(и) да генерира достатъчен и/или редовен доход през цялата година.

Съществува обаче и друга основна икономическа причина за използването на частична заетост в по-големите земеделски стопанства, наемащи външна работна ръка. Трудовият договор на непълно работно време има редица предимства за минимизиране на разходите, в сравнение с постоянния договор за снабдяване с труд, като наемане според реалните нужди за заетост на стопанството, по-голяма гъвкавост, по-малко общо възнаграждение, спестяване на задължителни социални плащания чрез използване на неформална форма (устен договор), неплащане на „гарантирани“ от трудовото законодателство отпуски (5-дневна работна седмица, годишни отпуски) и т.н. Едновременно с това, сключване на трудов договор на непълно работно време с конкретен работник минимизира транзакционните разходи и спестява многократни разходи за намиране на добри работници, постоянно (пре)договаряне на договорни условия между едни и същи контрагенти и осигуряване на работната сила само в необходимото време, развиване на взаимно опознаване, доверие и „добри“ отношения между партньорите и ограничаване на опортюнистичното поведение на двете страни (съществува силен взаимен интерес за продължаване на отношенията и спестяване на разходи за смяна на партньора).

Тази форма обикновено се прилага за снабдяване на редовна, но ограничена технологична или административна висококомпетентна

(например счетоводна, ветеринарна, поддръжка или ремонт на критични машини, кандидатстване с проекти и т.н.) или добре стандартизирана работна сила (шофьори, охранители, гледачи на животни, чистачи, маркетинг и т.н.), където договорните условия са лесно определими и санкционирани. Високата честота на взаимоотношенията между едни и същи страни оправдава („изплаща“) разходите за преговори, сключване на договори и обучение за работа, като спестява разходи и избягва вероятен риск от случайно („мигновено“) или редовно закупуване на необходимите (трудови) услуги от специализирания пазар. В същото време пазарът на труда за подобни „услуги“ е добре развит и няма големи разходи или риск за фермата да смени доставчика – намирането и използването на алтернативен работник „да свърши работата“ не е свързано със значителни разходи и време, тъй като не са необходими специализирани инвестиции.

Втората най-разпространена форма за снабдяване с работна сила в българските ферми е сезонната заетост, използвана от почти 57% от стопанствата. Нещо повече, тази форма на заетост представлява най-големият дял от общата работна сила, заета в земеделските стопанства в страната. Две трети от заетите при този начин работници са ангажирани предимно в растениевъдни дейности, а останалата значителна част - в животновъдни дейности. Част от работната сила, която е предимно ангажирана в дейностите по управление на стопанството, също се снабдява чрез тази форма на заетост.

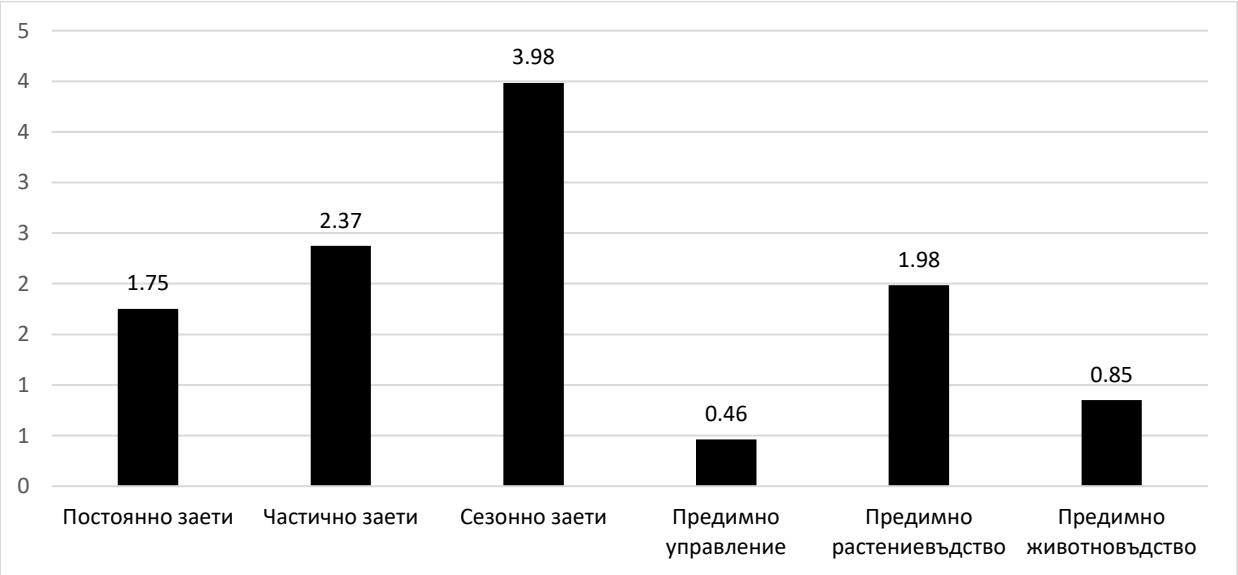
Много важни селскостопански дейности имат „сезонен“ характер, изискващ значително количество работна сила в определени кратки периоди от време – планиране, резитба на лози и овощни градини, прибиране на реколтата, маркетинг и т.н. Това често е специализиран, нискоквалифициран, рутинен и неспецифичен за конкретна ферма труд, чието снабдяване лесно се управлява чрез стандартни сезонни трудови договори. Тук транзакционните и общите разходи за намиране, обучение, управляване и контролиране на необходимата работна ръка, в добре известни периоди от дейността на фермата, не са значителни.

Вместо да се използват ежедневни или почасови договори за снабдяване на услуга (например ръчно бране на цвят на маслодайни рози), се използва стандартен сезонен трудов договор (за прибиране на реколтата и

т.н.), за да се спестят повтарящи се разходи между (често) едни и същи контрагенти и да се осигури снабдяването с труд по време на определен „критичен“ за фермата период (сезон). В същото време не съществува голям риск, тъй като пазарът на труда работи добре - сезонна и често добре платена (над средната пазарна ставка) възможност за заетост на определени групи от населението като семейни членове, студенти, пенсионери, безработни, малцинства, имигранти. Освен това намирането на алтернативен доставчик (работник) не е свързано със значителни разходи - стандартни договорни условия, без да са необходими специфични инвестиции за конкретно стопанство.

Броят на заетите в българските земеделски стопанства не е голям и много по-нисък от този в другите сектори на икономиката. Средният брой на постоянно заетите лица в стопанствата, които прилагат тази форма на снабдяване с работна ръка е 1,75 (Фигура 46). В стопанствата, прилагащи частична и сезонна заетост, средният брой на заетите лица е съответно 2,37 и 3,98.

Фигура 46. Среден брой на заетите лица в земеделските стопанства



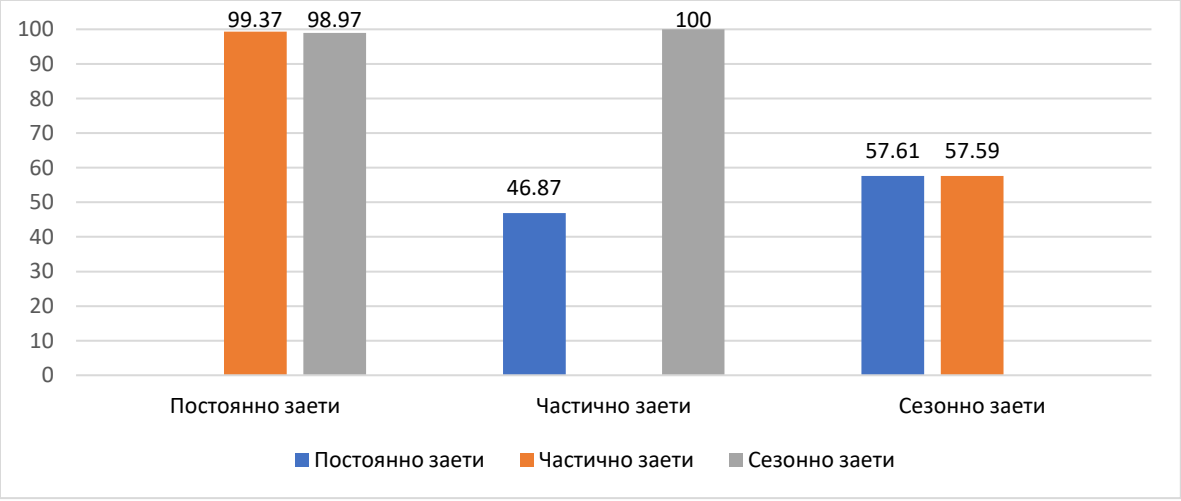
Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Тези цифри дават нова представа за ефективната структура на снабдяване с работна сила в българските стопанства на сегашния етап на развитие на отрасъла. Те показват, че почти всички ферми използват

постоянна заетост като най-ефективна форма за снабдяване с труд, докато частичната и сезонната заетост се използват от по-малък дял стопанства. В същото време, средните потребности на стопанствата в страната от постоянни заети работници са значително по-малки в сравнение с нуждите от частично и сезонно заети работници – съответно 35% и 127% в прилагащите тези форми на снабдяване с труд стопанства. Въпреки това обаче, в съвкупната работна сила на отрасъла, постоянно заетите са с 57% повече от заетите частично и с около три четвърти от заетите сезонно.

Почти всички стопанства, използващи частична и сезонна заетост, прилагат и постоянна заетост (Фигура 47). Следователно постоянната заетост е най-важната (критична) форма за снабдяване с работна сила в българските ферми. Значителна част от стопанствата, използващи постоянна заетост, прилагат и частична заетост, за да осигурят необходимата им работната сила. Освен това всички стопанства, наемащи сезонни работници, прилагат и форма на снабдяване на работна сила за частична заетост. Освен това значителен дял (58%) от стопанствата, използващи постоянна и частична заетост, прилагат едновременно и сезонно снабдяване с труд. Следователно фермите в страната прилагат едновременно различни форми на заетост на работна сила, за да се оптимизира снабдяването с труд, в съответствие с техните мениджърски възможности и технологични нужди.

Фигура 47. Дял на земеделските стопанствата, прилагащи едновременно различни форми на заетост на работната сила (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Структурата на снабдяване на работна сила в земеделските стопанства позволява да се направят важни изводи за съвременната фермерска икономика в специфичната социална, институционална, пазарна и природна среда на страната.

Първо, тя показва, че количеството на силно специфичния за фермата човешки капитал (постоянно и до известна степен частично заети лица) и възможностите за вътрешностопанско разделение и/или кооперирание на труда (постоянно, частично и сезонно заети лица) за реализиране на технологичните икономии на размери и мащаби, в границите на отделната ферма, са относително малки. Тя също така потвърждава добре известен от учебниците по икономика и от широко разпространената международна практика факт, че за разлика от други отрасли, типът ферма (семейна, партньорство с малко членове) и размерът (границите) на фермата, се определят и тяхното разширяване се ограничава от високите транзакционни разходи за координация, управляване, стимулиране, наблюдение и контрол на опортюнизма на членовете на коалицията и на несемейния наемен труд. Освен това, когато се развиват пазарите за снабдяване с ресурси, продукти и услуги и се подобряват процесите на договаряне и изпълнение на договореностите (разходите за транзакции за външно снабдяване намалят), тогава става практически възможно максималното разширяване на дейността на фермата (реализиране на съществуващия потенциал за технологични икономии от мащаба и мащаби).

Второ, настоящата структура на снабдяване на работна сила във фермите показва значението на фермите като източник на доходи за селското и (част от) градското население в настоящия етап на развитие. Българските ферми са основен, но не и значим източник за осигуряване на доходи на (селското и градското) население. Относителният принос на фермите към постоянния доход не е голям, тъй като е важен само за една трета от общата работна сила в сектора. Независимо от това обаче, абсолютният принос на стопанствата в икономиката на селските райони е значителен, имайки предвид големия брой стопанства в страната. От друга страна, относителният принос на стопанствата към частичния и сезонен доход на (селското и градското) население е по-висок - по-голям среден брой на заети лица във

фермите, по-голям общ брой на сезонно заета работна сила. Абсолютният принос на частичната заетост и сезонната заетост обаче е по-малко важен – само генериране на допълнителен и/или краткосрочен (сезонен) доход.

6.2. Вид на работна сила, на трудов договор и на използване в стопанството

Личността на фермерските работници и видът на трудовото възнаграждение са важни характеристики на управлението на снабдяването с труд. Почти всички ферми „наемат“ на постоянна работа собствениците на фермата и значителна част от тях членове на семейството. По същия начин доста голяма част от всички ферми наемат за частична заетост собствениците на стопанството и членове на семействата им. Освен това, голяма част от фермите наемат сезонно собствениците и членовете на семейството.

Следователно собствениците на фермите представляват голям дял от общата работна сила в сектора (37,2%), включително една четвърт от постоянно заетите, 5,4% от частично заетите и 6,2% от сезонно заетите лица на земеделските стопанства. Подобно, фамилните членове представляват 28% от общата работна сила наета във фермите, включително 15,4% от постоянно заетите, 7,2% от частично заетите и 5,3% от сезонно заетите лица в земеделието. Всичко това е съвсем разбираемо, тъй като основната цел на повечето земеделски стопанства е да бъдат основен източник на заетост и доходи на собственика и членовете на домакинството.

Друга основна причина за това е, че собственикът(ите) и членовете на неговото(тяхното) семейство имат най-силен интерес и мотивация за ефективна инвестиция в специфичен за стопанството капитал (време и усилия за образование, професионално обучение, търсене на информация и иновации, адаптиране към нуждите и целите на стопанството и т.н.), за сътрудничество, ограничаване на опортюнизма и разрешаване на спорове (в случай на коалиция) и повишаване на общата производителност, ефективност и устойчивост („притежатели на остатъчните права на стопанството“). Следователно транзакционните разходи за този тип (критично за фермата) снабдяване с труд са нулеви (стопанство от едно лице) или много ниски (семейна ферма или партньорство). Обикновено не се използва официално

(писмено) споразумение (договор), докато отношенията във фермата се управляват ефективно от доверие, самомотивация, споделяне на информация, постоянно сътрудничество и адаптиране, самоограничаване на опортюнизма и „вътрешно“ разрешаване на споровете.

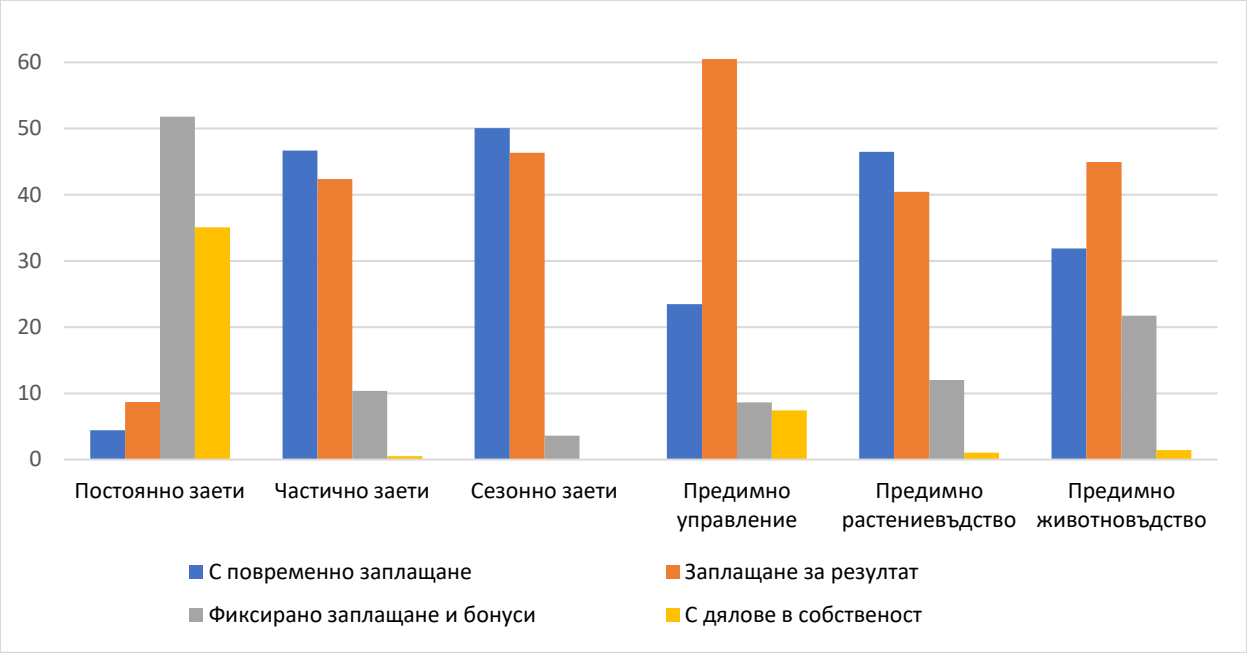
Нещо повече, предимно едни и същи лица се наемат като постоянни, частично заети и сезонни работници – от две трети от стопанствата на постоянно зает, почти за всяко трето за частично зает и повече от половината за сезонно зает труд. Честото наемане на едно и също лице(а) минимизира значително транзакционните разходи на отношенията между страните. Позволява да се развият специфични знания за фермата, лични познанства, връзки и приятелства, да се подобри обучението на работното място, да се мотивира сътрудничеството и (само)ограничи опортюнизма (който лесно ще бъде наказан като не се повторят/подновят взаимоотношенията между едни и същи страни) и в крайна сметка да се улеснят и намалят общите разходи за снабдяване с труд.

Освен това се използват различни методи на заплащане на труда, предназначени да стимулират (семейна и наемна) работна сила към повишаване на ефективността на стопанството, споделяне на (естествен, пазарен, управленски и т.н.) риск и минимизиране на разходите за снабдяване и използване на труда (Фигура 48). Възнаграждението на по-голямата част от постоянно заетите работници е или с дялове в собствеността, характерно за собствениците и членовете на семейството, или смесено с фиксирана заплата плюс бонусq според крайните резултати на стопанството, прилагано за собственици, членове на семейството и наемен труд.

От друга страна, заплащането на частично заетата и сезонно заетата работна сила е предимно повременно, когато индивидуалният принос към крайната продукция е трудно измерим или силно неопределен поради други природни, икономически, поведенчески и др. фактори. Възнаграждениетоq основано на резултатите от дейността за частично заетите и сезонно заетите се използва широко, когато индивидуалният принос се установява лесно (напр. извършване на стандартни операции, прибиране на реколтата и др.). В последния случай трудовият договор (заплащане въз основа на резултата) е

доста подобен (не се различава) от договора за доставка на услуги за извършване на определени селскостопански дейности.

Фигура 48. Форми на заплащане на различните типове заети в земеделските стопанства (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Съществуват значителни различия в снабдяването на работна сила за видове фермерска дейност. Малко повече от половината от стопанствата използват заетата работната сила предимно в дейностите по управление на фермата, 56% от тях използват работната ръка предимно в растениевъдни дейности, а 23,5% предимно в животновъдни дейности.

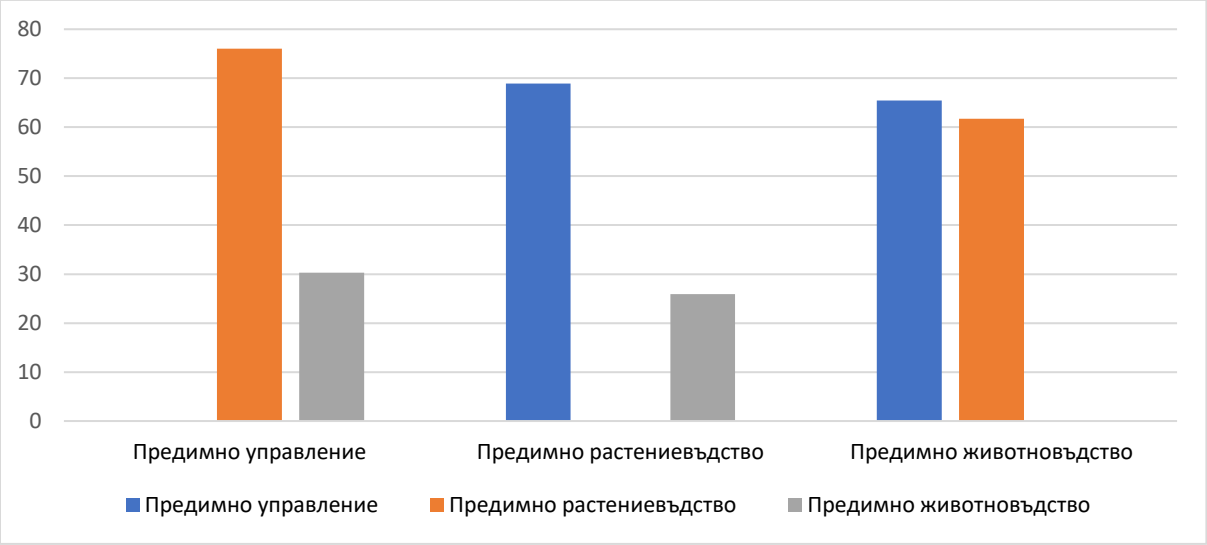
Броят на заетите лица в основните дейности на стопанствата варира значително, като най-малък е за заетите предимно в управлението на стопанството, среден за заетите предимно в животновъдството и най-висок за заетите предимно в сектора на растениевъдството. По-малко от 5% от общата работна сила в стопанствата на страната е заета предимно в управлението на ферми, 22% са специализирани в растителни производствени дейности, а 4% са ангажирани основно в животновъдство. Всички тези цифри дават известна представа за вътрешно-стопанското разделение на труда в българските ферми, типа на заетост при снабдяване на работна ръка за основните области

на дейността на стопанството и относителния принос на основните селскостопански сектори в общата фермерска заетост и икономика.

В голям брой стопанства е развито вътрешностопанскojf разделение между управленски и производствени дейности. То е особено развито във фермите с растениевъдно производство, където 76% от стопанствата, използващи работна сила предимно в управленски дейности, също така използва работна сила, предимно специализирана в растителни производствени дейности (Фигура 49). Същият дял за фермите в животновъдните дейности е малко над 30%. В същото време стопанствата със специализирана работна сила както в растениевъдството, така и в животновъдството отчитат висок дял на заетите, ангажирани предимно в управлението на стопанството.

Междуотрасловото разделение на труда също е развито в значителен брой стопанства. Последното е особено развито в стопанствата със специализирана работна сила в животновъдно производство, в които 61,7% от тях едновременно използват и работна силаq специализирана предимно в растениевъдни дейности. В 25,9% от стопанствата със специализирана работна сила в растениевъдно производство има и работна сила, която е специализирана предимно в животновъдна дейност.

Фигура 49. Дял на фермите използващи специализирана работна сила в основни дейности на стопанството (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Видът на работната сила и начините на заплащане на труда също се различават в зависимост от секторите на фермерка дейност. За предимно растениевъдната дейност на стопанствата почти 32% от фермите използват труда на собствениците и 17,4% от тях на фамилни членовете. От друга страна, в предимно животновъдни производствени дейности само 11,3% от стопанствата използват труда на собствениците и малко по-малко от 5% от тях на фамилни членовете. Почти всички ферми използват предимно едни и същи лица, специализирани в управление на фермата и в животновъдни дейности. Обратно на това, текучеството в ангажираните предимно в растениевъдни дейности на стопанствата е по-високо, а честотата на заетост на едни и същи лица много по-ниска – 63%.

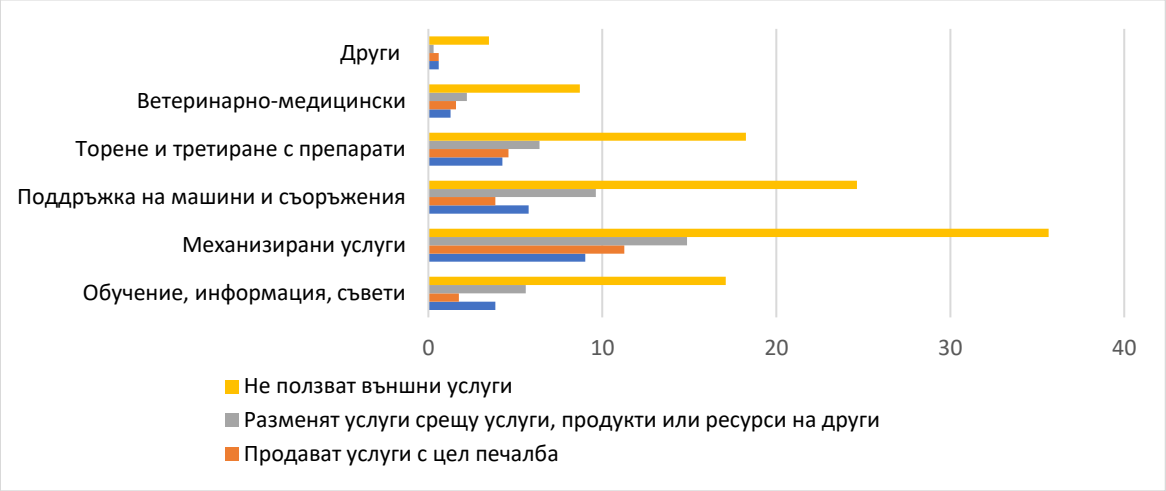
Най-разпространеният начин на заплащане за заетите лица в управлението на фермите е в зависимост от резултатите, следван от повременно възнаграждение, фиксирано заплащане, комбинирано заплащане с бонуси и с дялове в собствеността. По-голямата част от работната сила, заета предимно в растениевъдно производство на стопанствата се заплаща на базата на време, значителна част получава заплащане въз основа на резултатите, а по-малка част имат смесено фиксирано заплащане, допълнено с бонуси. Най-популярният начин на заплащане на труда на заетите в животновъдно производство на стопанствата, в зависимост от резултатите, следван от повременно възнаграждението и смесеното заплащане на фиксирани заплати и бонуси. Трудовото възнаграждение, с дялове в собствеността се прилага за малък дял от заетите лица, специализирани в растениевъдно и животновъдно производства.

6.3. Степен на интеграция на труда

Алтернативна форма на управление на вътрешностопанското използване на работна сила е външното снабдяване на необходимите (трудови) услуги чрез някаква форма на договор за услуга или (колективна, обществена и т.н.) организация. Значителна част от българските ферми не използват външни доставчици за основни услуги като механизирани услуги, поддръжка на машини и оборудване, торене и третиране с препарати,

обучение, информация и съвети, ветеринарно-медицински услуги и други важни услуги (Фигура 50).

Фигура 50. Дял на стопанствата, които не използват външни услуги и предоставят основни селскостопански услуги на други агенти по различни причини (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

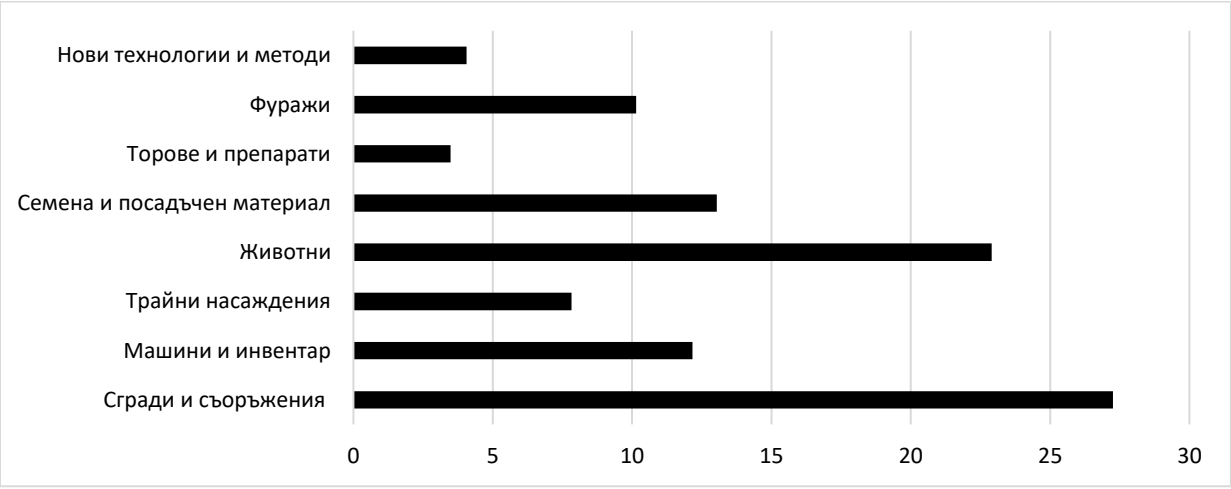
Обаче, основната причина за „вътрешното снабдяване“ на основни услуги е, че те се извършват от управителя/собствениците на стопанството или има (постоянно, частично и/или сезонно) наличен семеен и/или наемен труд за извършване на тези важни за фермата дейности. За много ферми интегрирането на специализирани услуги (например наемане на работна сила и други необходими за това ресурси) е по-ефективна форма в сравнение с външното снабдяване на подобни услуги. Най-честа причина за това е необходимостта да се инвестира в силно специфични за фермата критични дейности – високи преки и/или транзакционни разходи за намиране на външен (пазарен) снабдител на търсеното количество, качество и/или време на доставка. В същото време „диверсификацията“ в необходимата за фермата „нова“ дейност е лесна (обучение чрез опит), докато външната търговия на временно свободната собствена или наета работна ръка е скъпа или невъзможна (високи транзакционни разходи за продажба на временно незаетата работна сила на фермата или на нейните услуги).

Нещо повече, определена част от фермите предоставят (продават) специализирани услуги на други ферми (особено широко разпространено за

механизираните услуги), за да използват свободни (трудови и материални) ресурси, да реализират печалба или да ги разменят срещу други услуги, продукти или ресурси. За тези ферми предоставянето на външни услуги е по-ефективна форма в сравнение с вътрешното използване на тези „услуги“ (на работната сила и други свързани ресурси) и продажбата на фермерската продукция, размяната им срещу други услуги и т.н.

Друга алтернатива на вътрешностопанското използване на работната сила е външното снабдяване на необходимите суровини, материали, фураж и т.н. (решението да „произведа или да купя“). Голяма част от българските стопанства не прилагат външно снабдяване с необходимите краткосрочни и дългосрочни материални, биологически и нематериални активи, тъй като ги „снабдяват“ вътрешно като специализирана или допълнителна дейност на заетата във фермата работна сила. Така например „собственото производство“ (интеграцията) е начин на снабдяване на необходимите сгради и оборудване на 27% от стопанствата, на необходимите животни на 23% от тях, на необходимите семена и посадъчен материал на 13%, на необходимите машини и оборудване на 12%, на необходимите фуражи на 10%, на необходимите трайни насаждения на 8%, на нови технологии и методи на 4% и на необходимите торове и препарати на 3% (Фигура 51).

Фигура 51. Дял на стопанствата, които не използват външно снабдяване на краткосрочни и дългосрочни материални, биологични и нематериални активи (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Снабдяването на суровини, материали, фуражи и т.н. е организирано вътрешно, тъй като е възможно да се реализират съществуващите икономии от размери и/или мащаби в границите на дадената ферма – широкомащабна дейност, налична собствена или наета работна сила, ноу-хау и т.н. Обаче, друга важна причина за вътрешното снабдяване (собствено производство) на необходимите суровини, материали и т.н. е сравнителната ефективност на този форма на управление - по-високите транзакционни разходи за външни доставки поради липса на снабдител или на надежден снабдител, висока взаимозависимост с основната дейност на фермата (напр. фуражи за животните на фермата, семена за растениевъдно производство) и стратегия за защита (собствено производство на минимално или оптимално снабдяване) срещу вероятен риск на външното снабдяване, свързан с нестабилност на пазарните цени, качеството, автентичността, времето на доставка и др.

6.4. Форми на снабдяване с труд в различните типове стопанства

Формите за снабдяване с труд са доста различни във ферми от различни юридически тип. Постоянната заетост е основната форма за всички видове стопанства, която се прилага в най-голяма степен в кооперациите (100%) и търговските дружества и сдружения (98,2%), и в голяма част от физическите лица (97%) и едноличните търговци (94,9%). Собствениците на фермата се използват като работна сила за този тип заетост във всички видове стопанства. В същото време най-голям е делът на стопанствата, в които се прилага постоянна заетост на семейна работна сила при едноличните търговци (59,5%) и в значително по-малка част от кооперациите (13,3%) и търговските дружества и сдружения (29,6%), където се използва повече наемен труд.

Частична заетост се практикува най-вече от кооперации и търговски дружества и сдружения, сред които съответно 53,3% и 50,9% използват тази форма на снабдяване с работната сила. В половината от кооперациите, собственици работят на частична заетост, докато в другите типове стопанства частичната заетост на собствениците е по-малко разпространена. Въпреки това обаче, прилагането на семеен труд по този начин се практикува от 62,6% от физическите лица и 40% от едноличните търговци, и от много по-малък степен от другите стопанства, като е най-ниско при кооперациите (12,5%).

Сезонната заетост на работната сила се използва в най-голяма степен от кооперациите (86,7%) и по-малко от другите типове ферми (67,3% от търговските дружества и сдружения, 56,4% от едноличните търговци и 51,5% от физическите лица). Собствениците на ферми и членовете на семействата се използват сезонно в по-голяма степен от кооперациите (30,8% за собствениците) и физическите лица (28,3% за семейните членове) и по-малко части от другите типове ферми. Този дял е най-нисък при физическите лица и едноличните търговци, по отношение работна сила на собственици на фермата (съответно 5% и 9,1%) и при кооперациите и търговските дружества и сдружения по отношение на труда на семейните членове (съответно 0 и 2,7%).

Разделението на труда между различните фермерски дейности и производства е неравномерно развито в отделните типове стопанства. По-голяма част от корпорациите (60%) използват работна сила заета предимно в управлението, в сравнение с другите видове стопанства, най-малък дял е при търговските дружества и сдружения (40%). В същото време физическите лица са с най-голям дял (59,2%) от стопанствата, които използват специализиран труд, предимно в растениевъдството. Кооперациите превъзхождат останалите типове стопанства по отношение на процент работна сила, специализирана предимно в животновъдството (33,3%).

Съществуват различия и във формите на заетост в зависимост от размера на фермите. Постоянната заетост се прилага от по-малък дял от стопанствата със среден размер (95,8%), при които частичната заетост се практикува от най-голяма (51,4%). От друга страна, сезонна заетост прилагат най-много големите стопанства (77,8%). Освен това, по-голям дял малки стопанства наема работна ръка предимно в растениевъдството (64,1%) в сравнение с по-големите стопанства. В същото време, най-голямата част от стопанствата, предимно за самозадоволяване, използват работната сила предимно в животновъдството (57,1%). Семейните членове се използват в най-голяма степен, в по-малки по размер стопанства.

Съществува диференциация във вида на заетост и в зависимост от продуктовата специализация на стопанствата. Най-малък е делът на фермите с постоянна заетост сред стопанствата, специализирани в полски култури (93,5%), пасищно животновъдство (94,1%) и пчелни семейства (94,6%). Делът

на стопанствата с частична заетост на труда е най-голям в смесените животновъдни стопанства (85,7%) и най-малък в тези с пчелни семейства (37,5%) и пасищни животни (41,2%). От друга страна, сезонната заетост се използва най-много от фермите със смесени култури (70,8%) и в по-малка степен от стопанствата, специализирани в свине, птици и зайци (25%) и пчелни семейства (33,9%).

Броят на стопанствата, в които работят постоянно членовете на семейството е най-голям сред смесените растениевъдно-животновъдни стопанства (60,6%) и най-малък сред специализираните в полските култури (32,6%). Делът на стопанствата, в които работят собственици на частична заетост е най-голям във фермите със смесено животновъдство (31,2%) и най-малък в стопанствата, специализирани за свине, птици и зайци (0%) и в отглеждането на пчели (4,8%). В същото време повечето пчеларски ферми използват членове на семейството с частична заетост (76,2%) заедно със фермите, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби (72%) и трайни насаждения (66,7%). Най-малък е делът на стопанствата, прилагащи частична заетост на семейна работна сила сред растениевъдно-животновъдните (18,7%) и полските култури (една трета). Всички ферми за свине, птици и зайци и нито една от тези със смесени животни, пасищни животни и зеленчуци, цветя и гъби не използват собственици сезонно. Всяка трета ферма, в смесеното животновъдство, използва членове на семейството сезонно, а сред тези със свине, птици и зайци, както и с полски култури – нито една.

Най-голям е делът на стопанствата, които използват труд предимно в растениевъдството, сред специализираните в трайни насаждения (77,7%), смесено растениевъдство и животновъдство (две трети) и зеленчуци, цветя и гъби (65,4%). От друга страна работната сила, заета предимно в животновъдните производства е във ферми със смесено животновъдство (85,7%) и с пасищни животни (64,7%).

Съществува и вариация във формите на трудова заетост във ферми, разположени в различни райони на страната. Сравнително по-малък брой стопанства с територии в защитените зони и територии използват постоянно заета работна сила (93,5%) в сравнение с други части на страната. Частичната трудова заетост е най-разпространена сред фермите в защитени зони (58,1%)

и най-малко важна за стопанства, разположени в близост до големи градове (всяко трето). Сезонна заетост практикуват най-голям дял стопанства, разположени в близост до големите градове (75,6%) и най-малък дял стопанства в планинските райони на страната (52,9%).

Членовете на семейството са заети постоянно в най-голям брой стопанства в планинските региони (53%) и в най-малка степен в стопанства около големите градове (30,2%). Собствениците са частично заети в най-голяма част от стопанствата в защитените зони (22,2%), а най-малко в стопанствата в планинските райони (9,1%). От друга страна, членовете на семейството се използват като работна ръка от най-голям дял ферми, разположени в близост до големите градове (60%) и най-малко от тези в планинските части на страната (45,4%). Собствениците са наети сезонно по-малко в стопанствата в равнинните райони (6,3%) и около големите градове (8,8%), в сравнение със стопанствата в други райони на страната (максимум 11,1% в планинските райони). В същото време сезонният семеен труд е най-важен за фермите около големите градове (44,1%) и най-слабо прилаган в равнинните райони (20,5%).

Повече ферми в защитени зони използват работна сила на собственици предимно в растениевъдно производство (94,4%), отколкото в други региони (най-малък дял от 84,7% е в равнинните райони), докато специализираният в растениевъдни дейности семеен труд се използва повече във ферми около големите градове (75,8%) и в планинските райони (71,9%) и най-малко се прилага в равнинните региони (49,5%). От друга страна, специализиран труд на собственици в животновъдни дейности се използва от всички ферми в защитените зони и най-малко се прилага във фермите около големите градове. Същевременно специализираният в животновъдството семеен труд е най-разпространен във фермите в планинските райони (56,7%) и по-малко важен сред фермите в близост до големите градове (40%).

Различните типове стопанства имат нееднакви нужди от различни видове работна сила и допринасят в различна степен за общата трудова заетост в отрасъла. Търговските дружества и сдружения са с най-голям среден брой заети на постоянно, частично и сезонно работно време (Таблица 10). От друга страна, физическите лица са с най-малък брой постоянно заети и

сезонно заети (2,65) работници. Най-малък е броят на частично заетите при едноличните търговци.

Таблица 10. Среден брой на заетите лица във ферми от различен тип и местоположение

Тип на фермата	Тип на заетост					
	Постоянно заети	Частично заети	Сезонно заети	Предимно в управлението	Предимно в растениевъдството	Предимно в животновъдството
Физическо лице	0,40	1,59	2,65	0,32	1,99	0,69
Едноличен търговец	1,14	1,07	3,64	0,94	0,14	0,58
Кооперация	17,27	7,13	10,46	0,17	1,50	1,20
Търговско дружества и сдружение	3,63	4,71	6,46	0,79	3,44	1,57
Предимно самозадоволяване	0,14	0,67	0,50	0,00	0,00	0,00
Малък за отрасъла	0,24	1,39	2,63	0,22	1,74	0,74
Среден за отрасъла	2,32	2,18	3,89	0,52	2,22	0,89
Голям за отрасъла	8,44	11,00	10,71	1,69	3,58	2,40
Полски култури	5,84	3,29	7,43	0,62	3,00	1,29
Зеленчуци, цветя и гъби	0,32	2,44	3,41	0,80	2,59	0,00
Трайни насаждения	0,38	1,26	4,04	0,20	2,14	0,67
Тревопасни животни	2,94	2,00	3,10	0,53	0,92	0,91
Свине, птици и зайци	6,38	5,40	1,50	0,67	0,00	0,00
Смесени растениевъдни	1,78	3,50	2,56	0,79	1,00	0,00
Смесени животновъдни	2,86	4,17	9,00	1,25	3,00	3,67
Растениевъдно-животновъдни	6,27	3,25	2,60	0,56	1,05	1,15
Пчели	0,55	0,71	1,37	0,33	1,80	0,43
Равнинен	1,71	2,57	4,61	0,49	1,77	0,71
Планински	1,20	2,27	3,11	0,44	2,48	1,00
Защитени зони	4,28	2,67	4,45	2,73	5,06	4,86
До големи градове	2,33	1,20	2,62	0,10	1,58	1,00

Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Средният брой на заетите, предимно в управлението на фермата е най-голям при едноличните търговци, а най-малък в кооперациите. Най-много, специализирани работници както в растениевъдството, така и в

животновъдството има в търговските дружества и сдружения, а най-малко в едноличните търговци.

Средният брой на постоянно, частично и сезонно заетите лица в големите стопанства е съответно 4,8 пъти, 4,6 пъти и 2,7 пъти по-висок от средния за страната. В същото време заетите в стопанствата предимно за самозадоволяване са малка част от средното за отрасъла – 8% за постоянно заетите, 28% за частично заетите и 13% за сезонно заетите лица.

Броят на заетите лица от всички типове във фермите, специализирани в полски култури и смесено животновъдство, е много по-висок от средния за страната. Във фермите, специализирани в свине, птици и зайци и в смесени култури този брой е по-голям само от постоянно и частично заетите, в стопанствата специализирани в смесените култури само за постоянно заетите, при зеленчуците, цветята и гъбите само за частично заетите и в трайните насаждения само за сезонния труд. От друга страна в пчеларството заетите във всички категории са под средните за отрасъла показатели.

Фермите, разположени в защитени зони, имат по-голям от средния брой работници за страната постоянно, частично и сезонно заети лица. Фермите в близост до големите градове имат постоянно заети по-висок брой от средния за страната, докато в равнинните райони броят на частично и сезонно заетите лица е над средния за отрасъла. В планинските райони средната заетост на всички видове труд е по-ниска от отрасловата.

Основните видове заетост имат различно значение за различните типове стопанства, като представляват различен дял от общата работна сила на фермите. Например размерът на постоянната заетост варира от 15,57% от работната сила при физическите лица до 57,3% при кооперациите; броят на частично заетите е между 11,59% от общата работна сила при едноличните търговци до 29,41% на физическите лица, а сезонният труд е в граници от 30,09% при кооперациите до 57,97% от работната сила при едноличните търговци.

Делът на постоянно заетите лица в общата работна сила в съответните стопанства е по-висок при стопанствата за самозадоволяване (57,69%) и средните по размер стопанства (41,2%). Този дял е най-малък за малките

стопанства (около 10%), които имат най-голям дял на сезонни (65,23%) и частично заети (24,8%) лица. В същото време средните стопанства се характеризират с най-малък дял на частично заети (20,73%), докато стопанствата предимно за самозадоволяване (19,23%) са с най-малък дял на сезонно заети в общата работна сила.

Постоянно заетите съставляват най-голям дял от работната сила в растениевъдно-животновъдните стопанства (66,56%) и най-малък в стопанствата, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби (8,29%). В същото време частично заетите са между 13,07% (полски култури) и една трета (свине, птици и зайци) от работната сила на българските ферми. Сезонната работна ръка е най-голяма част от общата работна сила във фермите със зеленчуци, цветя и гъби (60,15), а най-малка е в стопанствата, специализирани в отглеждане на свине, птици и зайци (3,7%).

Постоянно заетите съставляват най-голям дял от работната сила във ферми, разположени около големите градове (48,31%) и в защитени зони и територии (47,51%). От друга страна, сезонната работна ръка е най-голямата част от работната сила в стопанствата в останалите райони на страната. Фермите, разположени в близост до големите градове, се характеризират с най-малък дял на частично заети лица (8,7%) в общата работна сила на стопанството.

Видът труд и начините на заплащане в общата работна сила също се различават в зависимост от типа на земеделското стопанство. Собствениците и членовете на семействата имат най-голям дял от постоянната заетост при физически лица (74%), еднолични търговци (60%), малки по размер ферми (77%) и стопанства, специализирани в отглеждане на пчели (100%), трайни насаждения (52,37%) и зеленчуци, цветя и гъби (50,77%). От друга страна, наемният труд заема основна част от общата работна сила на търговските дружества и сдружения, корпорациите, големите ферми,и стопанствата, специализирани в полски култури, пасищно животновъдство и смесени производства.

Голяма част от фермите съобщават, че наемат едни и същи хора всеки път. Фиксираното заплащане с бонуси, в зависимост от крайните резултати за постоянно заетите се прилага широко във ферми от различен юридически тип,

размер и специализация. Освен това 35,4% от трудовите възнаграждения на заетите в кооперациите са с дялове в собствеността. Заедно с това, широко се прилагат и различни видове заплащане (базирани на време, на резултата или хибридни) на наемния труд, в зависимост от спецификата на дейността.

Различните типове ферми допринасят в различна степен за общата заетост в отрасъла. Най-голям е делът на кооперациите в общата постоянна заетост в селското стопанство - 44% от общата постоянна заетост в страната (Таблица 11). Същевременно едноличните търговци заемат най-малък дял (7%) от постоянно заетата работна сила в отрасъла. От друга страна, физическите лица допринасят за по-голямата част от постоянно заетите собственици (53%) и семейни членовете (72%) в селското стопанство.

Таблица 11. Дял на използваната работна сила в земеделските стопанства от различен тип и местоположение в общата постоянно, частично и сезонно заета работна сила (%)

Тип на земеделските стопанства	Тип на заетост		
	Постоянно заети	Частично заети	Сезонно заети
Физическо лице	15,33	45,33	40,93
Едноличен търговец	7,16	4,27	10,30
Кооперация	44,12	15,20	17,50
Търговско дружества и сдружение	33,39	35,20	30,76
Предимно за самозадоволяване	2,56	1,60	0,64
Малък за отрасъла	6,30	24,53	31,15
Среден за отрасъла	53,83	42,40	37,58
Голям за отрасъла	38,84	32,27	28,96
Полски култури	42,76	18,40	26,77
Зеленчуци, цветя и гъби	2,73	16,27	14,93
Трайни насаждения	7,33	18,13	40,03
Тревопасни животни	16,01	7,47	3,99
Свине, птици и зайци	8,69	7,20	0,39
Смесени растениевъдни	13,97	20,53	11,20
Смесени животновъдни	3,41	6,67	3,47
Растениевъдно-животновъдни	35,26	13,87	6,69
Пчели	4,94	4,00	3,35
Равнинен	62,35	71,20	75,29
Планински	20,44	26,67	21,62
Защитени зони	21,12	12,80	11,45
До големи градове	17,04	4,80	11,45

Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства

Физическите лица също имат най-голям дял от общата заетост на частично заетите лица в отрасъла (45%), докато едноличните търговци използват едва 4% от общия размер на този вид работна сила. По-голямата част от общия брой на частично заетите и сезонно заетите собственици в страната са във фирми от различен тип. От друга страна, по-голямата част от всички частично и сезонно заети семейни членове са в стопанствата на физически лица.

С най-голям принос за общата заетост в страната са средните земеделски стопанства, които представляват 54% от общата постоянна, 42% от общата частична и 38% от общата сезонна заетост в страната. Втори по големина принос за постоянната и частична заетост имат големите стопанства, а за сезонната работна сила - малките стопанства. В същото време приносът на стопанствата, предимно за самозадоволяване в общата заетост в българското селско стопанство, е незначителен.

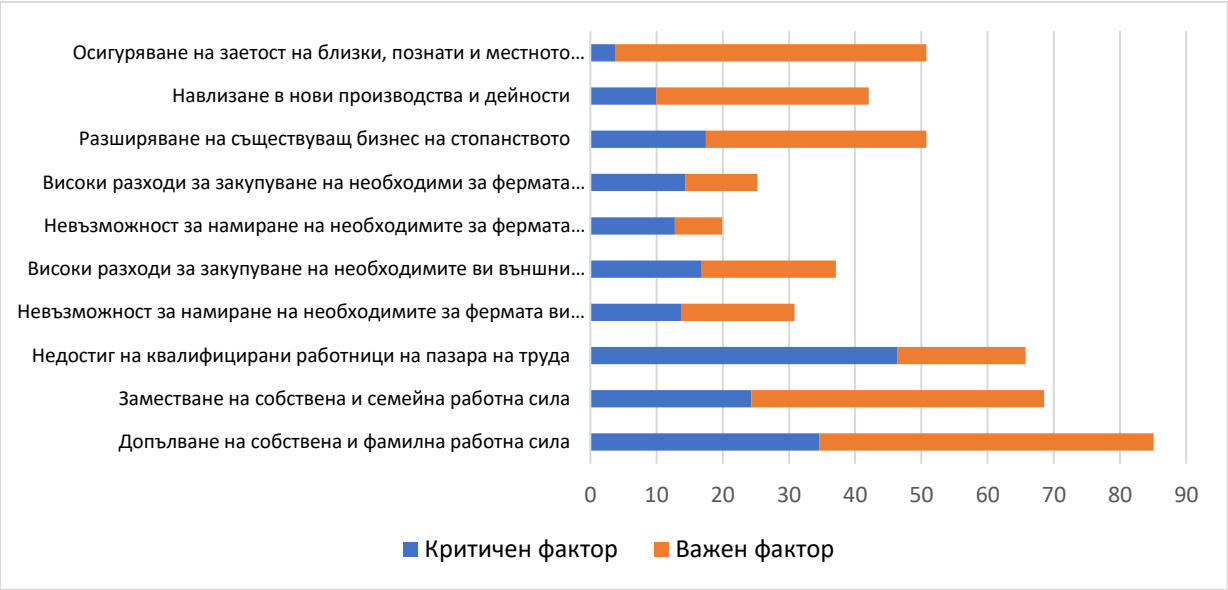
Стопанствата, специализирани в полските култури, ангажират значителна част от общо заетите в отрасъла – 43%. С най-голям принос за частичната заетост в селското стопанство са стопанствата, специализирани в смесени култури – 21% от общата работна сила. От друга страна, по-голямата част от цялата сезонно наета работна ръка в страната е от стопанства, специализирани в трайни насаждения (40%).

Стопанствата, разположени в равнинните райони на страната имат най-голяма от всички видове трудова заетост.

6.5. Фактори и развитие на управлението на снабдяването с труд в периода на интеграцията на страната в Европейския Съюз

Съществуват различни критични или важни фактори за наемане на работна сила от българските ферми на настоящия етап на развитие. Допълването на собствения и семейния труд се отчита като критичен или важен фактор за наемане на работна ръка от 85% от всички анкетирани стопанства, докато заместването на собствения и семейния труд е ключов фактор за 69% от тях (Фигура 52).

Фигура 52. Основни причини за наемане на работна сила от земеделските стопанства (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Друга основна причина за използването на трудов договор за две трети от стопанствата е липсата на квалифицирани работници на пазара на труда.

За над половината от земеделските стопанства, наемащи външна работна ръка, основната причина за наемане на труд е разширяването на съществуващия бизнес на стопанството, както и осигуряване на работа на роднини, приятели и местното население. За значителна част от стопанствата, навлизането в нови производства и дейности, е критичен или важен фактор за наемане на работна ръка.

Голяма част от стопанствата използват вътрешна организация (наемане на работна ръка и други ресурси и производство във фермата) като по-ефективна (от гледна точка на спестяване на транзакционни и производствени разходи) форма на външното снабдяване на необходимите за фермата продукти и/или услуги. Например 31% от стопанствата, наемащи външна работна ръка съобщават, че е невъзможно да се намерят необходимите за фермата услуги, а 38% от тях, че има високи разходи за закупуване на необходимите външни услуги. Освен това, за една четвърт от наемащите труд ферми има високи разходи за закупуване от пазара на необходимите за тях

продукти, а за всяка пета е невъзможно да се намерят необходимите за тях продукти.

Само малка част от анкетираните стопанства съобщават, че нямат сериозни проблеми с наемането на работна ръка, докато значителна част от тях посочват съществуващи проблеми, включително почти 70% при наемане на постоянна работна сила, 21% при наемане на частично заети и 36,4% при наемане на сезонна работна ръка.

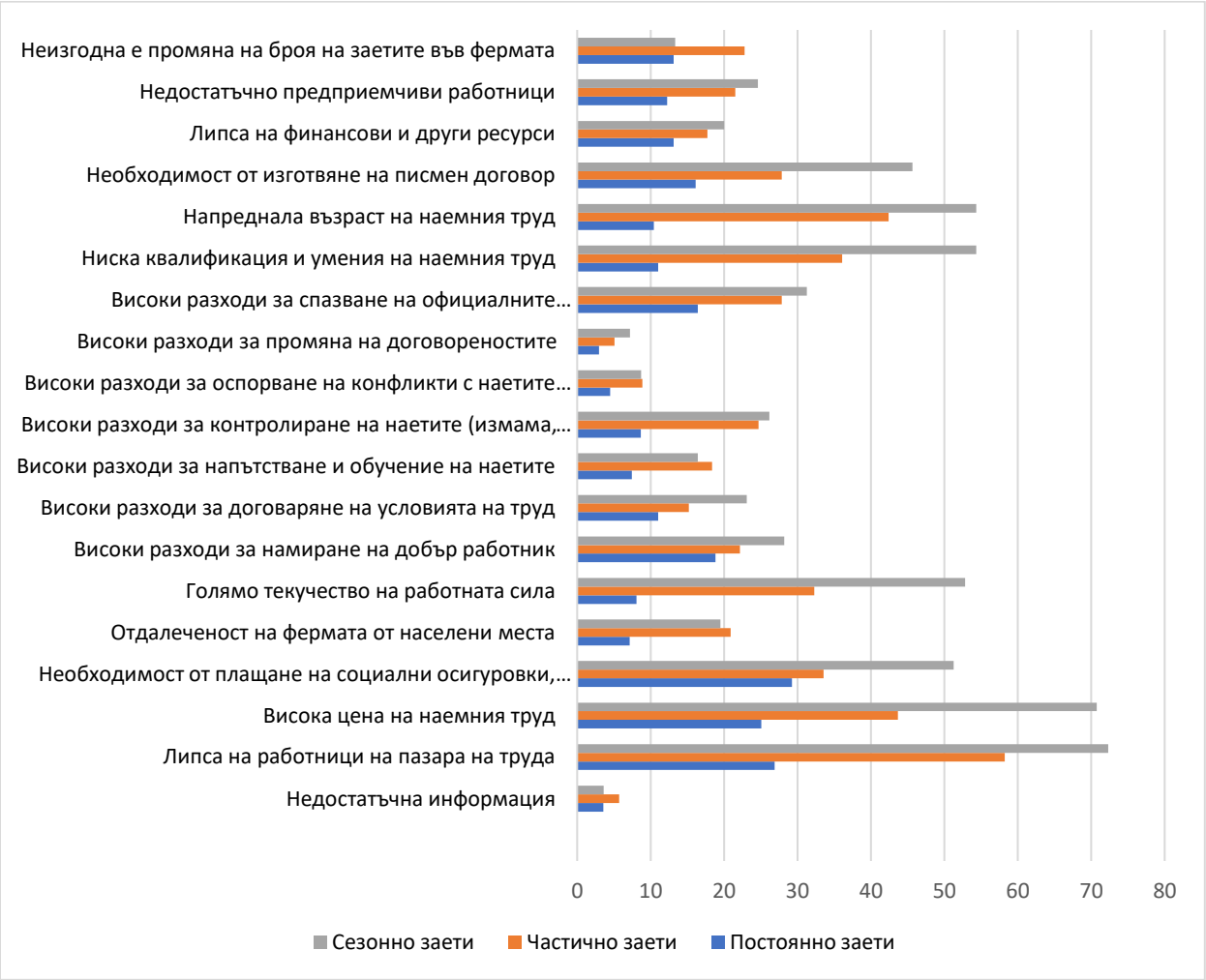
Най-важните проблеми при наемането на работна сила за по-голямата част от българските стопанства са липсата на (особено висока за сезонна и частична заетост) работна ръка на пазара на труда, висока цена на наемния труд, изискване за заплащане на социални осигуровки, отпуски и др., голямо текучество на (особено за частично и сезонно заети) работници, високи разходи за адаптиране на официалните трудови стандарти (особено за частично зает и сезонен труд), високи разходи за контрол на наетата работна сила (от измама, кражба и т.н.) (особено за частично зает и сезонен труд), високи разходи за договаряне на условия на труд (особено за сезонен труд), високи разходи за намиране на добри (особено на частично заети и сезонни) работници, ниска квалификация на наетия (особено на частично зает и сезонен) труд, напреднала възраст на наетия (особено на частично зает и сезонен) труд, изискване за подписване на писмен договор (особено на частично заети и сезонни работници) и недостатъчна инициатива на (особено на частично заети и сезонни) работници (Фигура 53). Някои ферми също посочват, че не е изгодно да променят броя на заетите в стопанството си.

В същото време, за голяма част от стопанствата, наемащи работна сила, някои важни разходи, свързани с договорите (например оспорване на конфликти, промяна на договорените условия и т.н.) не са проблем.

За значителен брой български ферми размерът на разходите за намиране на необходимата работна ръка (45,8%) и размерът на разходите за управление на наетия труд и работниците в стопанството (41,4%) са фактори, силно ограничаващи развитието на тяхното стопанство. Това е особено важно за голяма част от големите пазарни стопанства, достигаща съответно 53,3% и 46,7% при кооперациите, 47,2% и 42,5% за физическите лица, 45,4% и 43,6% за

търговските дружества и сдружения, и сравнително по-малък брой на еднолични търговци – съответно 36% и 28,2%.

Фигура 53. Проблеми при наемане на различни видове работна сила в земеделските стопанства (%)



Източник: анкета с мениджъри на земеделски стопанства.

Освен трудностите, свързани с ефективното снабдяване на работна сила, за цялостното развитие на българските стопанства са важни и други персонални, социални, икономически, институционални и др. фактори. Критичните фактори (и транзакционни разходи), които силно ограничават развитието на много ферми на настоящия етап са: законовата и нормативна уредба в страната и отрасъла, размерът на разходите за намиране на необходимите земи и природни ресурси, размерът на разходите за намиране

на необходимите краткосрочни и дълготрайни активи, размерът на разходите за намиране на необходимото финансиране за фермите, размерът на разходите за намиране на необходимите иновации, размерът на разходите за маркетинг на продукцията, размерът на разходите за регистрация, сертифициране и др., наличие на неформален и сив сектор в селското стопанство и социално-икономическата ситуация на района и страната.

Сравнението на резултатите от това проучване с подобни изследвания от пред-присъединителния период към Европейския съюз (прилагащи идентична методология, въпросници и др.) дава реална възможност да се оцени фундаменталната еволюция на управлението на снабдяването на работна сила в българското селско стопанство през последните две и половина десетилетия.

Основните форми на снабдяване на работна сила в земеделските стопанства на страната претърпяха значително развитие в периода на членство в Европейския Съюз (Таблица 12). В началото на века имаше многобройни дребни ферми, включително огромен „полупазарен" и самозадоволяващ се сектор, предимно базиран на ограничени семеен труд и (земи, овощни градини, лозя, сгради, оборудване, финанси и др.) ресурси. Правата на частна собственост върху земи и други ресурси, услуги, води и т.н. не бяха напълно определени, възстановени (напр. права на собственост на земеделска земя в реални граници), оспорвани и адекватно санкционирани. Самонаемането и използването на семейна и коалиционна (напр. кооперативни членове) работна сила бяха доминиращите форми на снабдяване с труд в земеделските стопанства. Използването на несемеен труд (наемане) се прилагаше най-вече за разширяване на установен бизнес и в по-малка степен за заместване на собствен или фамилен труд (напр. специализация в управлението, диверсификация извън земеделските стопанства, пенсиониране и др.). Постоянно наемане на несемейна работна сила се практикуваше рядко, а широко се използваха „евтино достъпни" форми на краткосрочно (почасово, дневно, сезонно) наемане и на частична заетост.

Таблица 12. Развитие на гавърнанса на снабдяването с труд в земеделските стопанства

Характеристика	Предприсъединителен период	Настояще състояние
Фермерски структури	Многобройни, нерегистрирани, много новодошли, непрофесионално фермерство, примитивни технологии, ниска ефективност и устойчивост, малък мащаб, налични и семейни (земя, труд, спестявания) ресурси, стари организации в процес на ликвидация, приватизация и трансформация, стар стил на управление, висока степен на самозадоволяване за генериране и/или допълване на доходите, стратегия за оцеляване, широко разпространено фермерство за частична заетост, дуалистично (много малки многопродуктови – много големи високо специализирани), липса на развита вътрешностопанска специализация на труда, много външни собственици на корпоративни и кооперативни активи (земи, дялове в собственост) без участие в управлението, ниски входни и изходни разходи, дребномащабни (за самозадоволяване, полупазарни и пазарни) стопанства и кооперации основен работодател в селското стопанство, селските райони и в национален мащаб	Намален брой стопанства, повече формално регистрирани стопанства (юридически лица, земеделски производители), по-малко значение на нерегистрираните и кооперативните стопанства, ефективни стопанства с различни размери, високоспециализирани, модерен стил на управление, разнообразен тип коалиции (базирани на умения, ноу-хау, капитал и др.), утвърдени, високоефективни и конкурентни, високи входни и изходни разходи (регулации, регистрации, инвестиции и др.), интензивен външен пазар и частно (земя, труд, финанси, иновации) снабдяване на ресурси, суровини и услуги, разнообразни видове коалиции, стратегия за дългосрочно развитие, интегрирани с развито вътрешностопанско разделение на труда (управление, растениевъдство, животновъдство, услуги), професионални фермери и работници, модерни технологии, механизация и цифровизация, малко на брой собственици на корпоративни и кооперативни активи с пряко участие в управлението, средни и големи ферми основни работодатели в отрасъла и селските райони
Личност и качество на работната сила	Собствен и семеен труд, роднини и приятели, местни жители, с опит в старите обществени ферми, по-ниско образовани, необучени, несертифицирани, без опит в земеделието, безработни от други отрасли, в предпенсионна или пенсионна възраст, голямо текучество на работна ръка, земеделието като любимо занимание за свободното време, липса на обществено подпомагане на доходите	Собствен и семеен труд, непознати агенти, от други региони и държави, обикновено едни и същи лица, образовани, добре обучени, квалифицирани, опитни в модерното земеделие, напреднала възраст на много фермери и работници, повече млади фермери и работна ръка, изискване за сертифициране или лицензиране за специално обучение, силни връзки с университети и центрове за обучение, установена репутация, новодошли от други сектори, земеделие като занимание за свободно време, земеделие като начин на живот
Пазари и разходи за труд	Неразвити или липсващи пазари за ресурси, продукти и услуги, неформални, нерегулирани, липса на адекватен контрол и поддържаща инфраструктура, примитивни и	Добре развити пазари на ресурси, труд, услуги и продукти, високо-конкурентни, модернизирана инфраструктура, отворени към ЕС, строго регулирани (минимални заплати, безопасност на труда и условия на труд, обезщетения и т.н.)

	персонализирани форми на обмен, недостатъчна и асиметрична информация, голямо предлагане на работна ръка, ниски заплати и надници, без допълнителни разходи (застраховки, медицински, ваканции, пенсии, безработица и др. плащания)	и по-добре санкционирани, подкрепа на доходите от ОСП, интензивен безличен обмен, специализирани посредници, намалена асиметрия на пазарната информация, високи преки и непреки разходи за снабдяване с труд (средни заплати и надници, задължителни социални и др. плащания, данъци), снабдяване на работна сила като алтернатива на снабдяване на услуги или продукти, недостатъчно предлагане на евтина работна ръка, недостиг на квалифицирана работна сила
Форми на снабдяване и заплащане на труда	Самонаемане, работниците управляват кооперации и фирми, постоянна и частична заетост, ежедневно или краткосрочно наемане, дребномащабни неформални партньорства, без стимули за дългосрочни специфични за фермата инвестиции, наемане за разширяване на бизнеса, без преговори и писмен договор, прости форми на заплащане (фиксирани дневни надници или в зависимост от резултатите), без социални плащания, без бонуси, необложено с данъци, забавено, по-ниско или неплащане на заплати и надници, заплащане със земеделска продукция	Самонаемане, постоянна заетост за квалифицирани работници, официални партньорства с малко членове, силен стимул за специфични за фермата инвестиции, наемане за запазване на бизнеса или заместване на семеен труд, външни (неземеделски, чуждестранни) предприемачи с инвестиции на капитал, ноу-хау и т.н., интегриране на веригите за доставки, смесени плащания, включително бонуси и дялове в продукцията и бизнеса, множество задължителни и специални изгоди (обучение, настаняване, заплащане на почивни дни и т.н.), синдикално и професионално асоцииране (за договаряне на цени, условия на труд и т.н.), подобрени условия на труд, по-привлекателни за млади и образовани фермери и работници
Форма на договора и споровете	Неформална, устна, обща, стандартна („класическа“), частно санкционирана, спорове не възникват или се разрешават частно	Писмени и устни, повечето регистрирани и законно санкционирани, публично регулирани (форма, срокове, период, регистрация, социални плащания и данъчно облагане), съобразени с нуждите на агентите (специални, „неокласически“), парично заплащане, управлявани от доверие и репутация, подпомагани и санкционирани от трета (частна или публична) страна, много спорове, често разрешавани от държавната власт или съд
Институционална среда	В процес на хармонизация с Европейския съюз, висока (институционална, пазарна, поведенческа) неопределеност, динамични и (често) противоречиви промени, остарели и лошо прилагани стандарти за безопасност на труда и условия на работа, липса на достатъчна обществена подкрепа, висока корупция	Модернизирана в съответствие с ЕС, огромна публична подкрепа на ОСП (субсидии за модернизация, заетост, обучение, млади фермери, полупазарни ферми, асоцииране, развитие на селските райони и т.н.), подобрено прилагане и санкциониране на нарушителите, публична система за обучение и съветване на фермери и работници, задължителна стандарти за наемане и безопасност на труда (минимално заплащане и плащания за извънреден труд, работно време, почивки, социални помощи, защита от уволнение, в случай на фалит на ферма и др.), достъп до правни консултации и подкрепа

Транзакционни разходи и фактори за развитие на стопанствата	Ниски транзакционни разходи за снабдяване и управление на работната сила, много високи транзакционни разходи като цяло, най-критичните фактори - високи разходи за санкциониране на договори, снабдяване с кредит и маркетинг на продукцията	Високи транзакционни разходи за снабдяване и управление на работната сила, критични фактори - законодателна и нормативна уредба, високи разходи за снабдяване с ресурси и финанси, регистрации и сертифициране, наличие на неформален сектор, социално-икономическата ситуация в района и страната

Източник: автора.

Съществуваше двуполюсна структура на фермерство, състояща се от най-ефективните за специфичните условия миниатюрни натурални и полупазарни стопанства и партньорства с малко членове в единия полюс и огромни кооперации и фирми (наемащи земя от стотици и хиляди поземлени собственици и наемащи многобройни местни работници) в другия полюс. Бяха широко разпространени стар стил на управление и организации (традиция от миналото, по-голямата част от мениджърите и работната ръка идващи от предшестващите обществени ферми, липса на публично обучение и информация и т.н.), доминиращо беше многофункционалното използване на работната сила без да се практикува вътрешно разделение на труда (специализация в управленски и технологични функции). Съществуваха стотици хиляди непрофесионални и частично заети селскостопански предприемачи, фермери и работници (в напреднала възраст, безработни, с ниски доходи, стопанства за самозадоволяване) без фермерски опит или обучение, без желание да останат в селското стопанство (нередовна заетост) и без значителни (финансови, човешки, иновационни и т.н.) инвестиции за модернизация на фермите.

В селското стопанство доминираха примитивни технологии и ръчен труд, като малко стопанства въвеждаха комплексна механизация и съвременни научни, информационни, комуникационни и дигитални постижения. Връзките с университетите и изследователските институти бяха рядкост и нямаше стремеж за подобряване на образованието и научните изследвания според нуждите на фермерите, както и за подпомагане на иновациите и наемането на работна сила. Публичната система за обучение и съвети на фермери и работници беше в началото на формирането си и до голяма степен недостъпна за повечето агенти.

Липсваше модерна система за подбор на работна сила (референции, сертификати и др.) и стимулиране на инициативите на работещите, обучение и мотивация (дългосрочни и постоянни трудови договори, бонуси, безплатно обучение, компенсации с дялове в продукцията или имуществото и др.). Подробните преговори и договори за адаптиране към взаимните нужди бяха рядкост, а фиксираните и дневните надници (в брой и други) бяха широко използвани като възнаграждение за наемния труд (висока инфлация, ниски доходи, недостиг на стоки, липса на система за санкциониране). В резултат на това бяха типични широкомащабните измами от страната на наетите работници (кражба на време и ресурси, злоупотреби и др.) и слабото сътрудничество за споделяне на информация, подобряване на ефективността, и разработване и изпълнение на стратегия на стопанството.

Повечето пазари на труда и другите пазари бяха неразвити и динамични, а управленческите структури неустойчиви (фермерство за частична заетост, многократни реорганизации, фалити, сливания, поглъщания, временни организации в процес на приватизация, краткосрочни договори, кеш енд кери сделки и др.). Появиха се много нови агенти без история, установена репутация и/или стратегия за оставане в селското стопанство. Пазарната, институционалната и поведенческата неопределеност бяха огромни и повишаваха разходите и възпрепятстваха потенциално взаимно-изгодния обмен между предприемачи, собственици на ресурси (включително работна сила), участници в хранителната верига и крайни потребители. Забавено, по-ниско или неплащане на заплати и надници, заплащане на възнаграждение в натура със селскостопанска продукция и др. бяха широко разпространени в селското стопанство, бизнеса в селските райони и свързаните с тях сектори.

Публичната система за правоприлагане и санкциониране на договорите не беше ефективна и неформални частни (неписани, нерегистрирани, нелегитимни) форми бяха широко разпространени за управление на снабдяването с ресурси и защита на транзакциите – неписани трудови договори, дневно, частично и/или сезонно наемане на работна ръка, взаимосвързани форми (напр. предлагане на работна ръка срещу доставка на храна, фураж, услуги и ресурси), бартерни сделки, персонализирани (вместо

безлични пазарни) сделки, форми на частно санкциониране, нелегитимно използване на трудови и други ресурси и т.н. Оспорването на правата на работниците беше трудно (непознаване на правата, слаби силови позиции, липса на ефективен арбитраж и защита от трета страна), примитивно (за недостатъчно, забавено или липса на заплащане на труда) и обикновено се решаваше по частен начин (уволнение, напускане на работа, използване на неформално санкциониране, лични връзки, наказание чрез отмъщение и т.н.)

Модерните стандарти за безопасност на труда, (минимално) заплащане, социална защита (работно време, отпуски, медицински и пенсионни вноски, подкрепа за безработица) и др. не бяха установени, в процес на развитие (публично обсъждане, динамични промени, непознати за засегнатите и прилагащите агенти) и неадекватно прилагани от властите (лични отношения, висока корупция, значителна власт и зависимости от местни предприемачи и др.). Нямаше строга нормативна уредба относно правата на работниците при наемане, използване на труда, обезщетения (безработица, обезщетение в случай на уволнение, фалит на ферма, злополука и т.н.) като цяло и в частност в селското стопанство (трудови права, използване на труд на деца, малцинства, инвалиди, имигранти и др.). Нямаше синдикати и ефективни професионални организации, които да промотират, представляват и защитават фермерите и трудовите права.

Директната публична подкрепа на доходите и др. бяха много ниски и недостъпни за болшинството фермери. Обществените и частните системи за подпомагане и улесняване на взаимоотношенията между работодатели и работници бяха в процес на възникване (реклами за работни места, свързване на страни, насърчаване и финансиране на стажанство, обучение на работното място и т.н.) и неефективни. Професионалните и други организации за споделяне на мениджърски и фермерски опит, информация и иновации и др. бяха с ограничен членски състав, неефективни и неустойчиви.

Нивото на безработица беше високо, нивото на заплатите ниско, търсенето на неквалифицирани и нискоквалифицирани работници незначително. Дългосрочните и писмени трудови договори бяха рядкост, а свързаните с тях социални плащания и защита (стандарти за качество и безопасност на труда, социални помощи, плащания за безработица и др.)

практически липсваха. Освен това имаше малко външна (Европейски Съюз, профсъюзи, неправителствени и международни организации) подкрепа, контрол и санкциониране. Не съществуваше недостиг на работна сила поради голямото предлагане на работна ръка като цяло и в земеделието в частност – широко разпространение на семейно фермерство за самозадоволяване и дребни стопанства, висока безработица, криза и трансформация на другите отрасли на икономиката, ниско търсене на неквалифицирани и необучени работници от старите обществени ферми и фирми, много активни работници в предпенсионна и пенсионна възраст и др.

Транзакционните (информационни, осъществяване, санкциониране, обучение чрез правене или грешки и т.н.) разходи, свързани с външното снабдяване на работна сила (и другите фермерски транзакции), бяха много високи поради бързата модернизация на институционалната среда (въвеждане и прилагане на законите и нормативната уредба на Европейските съюз, множество промени и поправки), либерализацията и адаптацията на пазарите, неадекватната пазарна и поддържаща инфраструктура, ниската ефективност на системата за санкциониране на частните договори, преструктурирането на селскостопанските структури и производство, малък управленски опит на фермерите, примитивни технологии и организации, недостатъчна обществена 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 изпълнение на договорите като цяло и огромните разходи за кредитиране и маркетинг.

Заключение

През последните две десетилетия се осъществи огромно развитие в управлението на снабдяването с работна сила в българските ферми. Това проучване установи, че постоянната заетост е основна форма за снабдяване на труд в земеделските стопанства, следвано от сезонната и частична заетост. Собствениците и членовете на семействата представляват най-големият дял от общата работна сила на фермите. Прилагат се и различни форми,, като често повтарящи се договори между едни и същи лица, възнаграждение

обвързано с резултата на труда, използване на договори за снабдяване с услуги, продукти, ресурси и др. целящи намаляване на транзакционните разходи свързани със (снабдяването и използването на) работната сила и цялостното управление на фермите. Причините за използване на договори за наемане на труд и значението на различните форми на снабдяване с работна сила и управление, интензивността на транзакциите, видовете партньори и типа на възнаграждение варират значително в зависимост от юридическия вид, размера, специализацията и местоположението на земеделските стопанства.

За значителна част от българските ферми размерът на разходите за намиране на необходимата работна ръка и размерът на разходите за управление на наетия труд и работниците в стопанството са фактори, силно ограничаващи развитието на тяхното стопанство. Последното е особено важно за повечето от големите пазарни стопанства като кооперации, физически лица, търговски дружества и сдружения и в по-малка степен за едноличните търговци.

ГЛАВА 7. ТРАНЗАКЦИИ СЪС ЗНАНИЕ В БЪЛГАРСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО

Димитър Терзиев

Въведение

Всеки бизнес се нуждае от разнообразни ресурси за да функционира. Сред тях има една особена група ресурси, които нямат материална форма, но притежават стойност – нематериални ресурси (intangible resources). Такива са данните (за продукт, услуга, цена, пазар, партньор), технологиите, иновациите и др. Те са обект на разнообразни изследвания, в които са обозначавани с различни термини. В настоящия текст, за всички тях, е използван терминът – знание.

По своята същност всички те са информационни. Да познаваме един продукт и начините за производството му, състоянието и тенденциите на един пазар, новостите в определена област и т.н., означава да имаме информация за тях. Тези ресурси нямат материална или енергетична форма, но придобиването им е свързано с разходи. И тъй като делът им в съвкупните бизнес разходи е висок и нарастващ, интересът на учените икономисти към тях през последния половин век е същият – висок и нарастващ. Постепенно се оформи самостоятелен клон в икономическата теория – Икономика на информацията. Вече петима изследователи - James Mirrlees, William Vickrey, George Akerlof, Michael Spence и Joseph Stiglitz бяха удостоени с Нобелова награда за работата и приносите си в тази област. Високото признание дойде благодарение на доминиращото разбиране, в съвременната икономическа наука, за решаващата роля на разходите за транзакции. А те всъщност са разходи за информация:

In order to carry out a market transaction it is necessary to discover who it is that one wishes to deal with, to conduct negotiations leading up to a bargain, to draw up the contract, to undertake the inspection needed to make sure that the terms of the contract are being observed, and so on (Coase, 1960).

И днес е популярна детайлната и систематизирана класификация на разходите за транзакции на Carl Dahlman:

It is necessary to take the definition of transaction costs by Coase a little further. A natural classification of transaction costs consistent with his definition

can be obtained from the different phases of the exchange process itself. In order for the exchange between two parties to be set up it is necessary that the two search each other out, which is costly in terms of time and resources. If the search is successful, and the parties make contact they must inform each other of the exchange opportunity that may be present, and the conveying of such information will again require resources. If there are several economic agents on either side of the potential bargain to be struck, some costs of decision making will be incurred before the terms of trade can be decided on. Often such agreeable terms can only be determined after costly bargaining between the parties involved. After the trade has been decided on, there will be costs of policing and monitoring the other party to see that his obligations are carried out as determine by the terms of the contract, and to enforcement the agreement reached. These, then, represent the first approximation to a workable concept of transaction costs: search and information costs, bargaining and decision costs, policing and enforcement costs (Dahlman, 1979)[24].

Всичко изброено в тези дефиниции включва разходи за събиране на данни, съхраняването и обработката им до получаване на информация и използването на тази информация за вземане на бизнес решения.

И така и ресурсите, за които говорим тук, и разходите за тяхното придобиване са информационни по природа. От друга страна, изследователите използват термина „информационни“ за да обозначат само един вид от тях. За да бъде предотвратено възможно объркване ние наричаме всички тези ресурси „знание“, а начините за придобиването им – „транзакции със знание“.

Именно транзакциите със знание в българското селско стопанство са нашият обект на изследване. А неговата цел е откриване и анализ на предпочитаните форми за тяхното осъществяване и причините за това.

7.1. Методология на изследването

В по-ранни публикации и в предходните глави на настоящата монография са представени изследването, неговият обхват и

[24] Carl Dahlman има интересна кариера. Получава икономическо образование в Princeton University (BA) и Yale University (Ph. D.). Последвалата му кариера представлява интересна комбинация на успешна консултантска дейност – UN (Economic Commission for Latin America), The World Bank и OECD (Head of Global Development Research) и на престижна преподавателска работа - University of Chicago и University of Oxford.

представителност, а също и събраните данни и проведените върху тях тестове за достоверност. Тук ще се ограничим до детайлите, свързани с анализа на транзакциите със знание. Цялото изследване бе проведено под формата на анкета, включваща 29 въпроса с фиксирани отговори и с възможност за свободни такива. Десет от въпросите са идентификационни за стопанството (относно местоположение, юридически статут, специализация, размер, членство в организации, период на съществуване и характеристики на собственика/управителя). Другите 19 въпроса са същностни и се отнасят до икономическата дейност на стопанството.

Пет от задаваните въпроси са директно свързани с транзакциите със знание:

Начин на снабдяване на необходимите на фермата активи и иновации;

Причини за избор на определен доставчик на активи и иновации;

Проблеми при снабдяване с необходимите ви активи и иновации;

Начин на снабдяване на необходимите на фермата ви услуги;

Проблеми при снабдяване с необходимите на фермата ви услуги.

Една от услугите в последните два въпроса е формулирана като:

Обучение, информация, съвети.

Влиянието на фактора знание при вземане на разнообразни бизнес решения е потърсено и в отговорите на другите въпроси, свързани с транзакциите със земя и вода, труд, капитал и реализация на произведената продукция.

Дискретният Структурен Анализ

Съвременната икономическа теория е институционална по характер. Изучаването на институциите изисква приложението на сравнителен подход. И сравненията са по-скоро качествени, отколкото широко използваните до скоро, количествени:

... shift from a highly quantitative analysis, in which equilibration at the margin plays a central role, to a much more qualitative analysis, in which discrete structural alternatives are compared ... such analyzes can often be carried out without elaborate complex mathematical apparatus or marginal calculus. In general, much cruder and simpler arguments will suffice to demonstrate an inequality between two quantities than are required to show the conditions under which these quantities are equated at the margin (Simon, 1978).

Дискретният структурен анализ е конкретният изследователски метод, позволяващ реализирането на този подход. Той изисква акцентиране върху:

First order economizing (getting basic alignments right) rather than second-order refinements (adjusting the margins) is therefore featured (Williamson, 1996).

Институционалният, сравнителен и качествен анализ (Acemoglu, Johnson and Robinson 2001, Acemoglu, Johnson and Robinson 2012) получи поредното признание за своите предимства, в сравнение с количествените математически приложения, с присъждането на новата Нобелова награда за икономика за изследване на това:

how institutions are formed and affect prosperity (https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2024/summary/)

Нашият анализ на транзакциите със знание в българското селско стопанство е извършен с използване на Дискретния структурен анализ. Опитваме се да разберем как фермерите сравняват възможните форми за осъществяване на транзакциите със знание (сравняване на транзакционни структури) и как избират коя да използват (качествен анализ на поведението на икономическите агенти). Прилаганите прости (*without elaborate complex mathematical apparatus or marginal calculus*) количествени обработки служат единствено за формулиране на тенденции и обобщения.

Класификационни критерии

Икономическите транзакции имат индивидуалистичен характер. Една транзакция може да бъде лесна (евтина) за някого и трудна (скъпа) за друг. Различните икономически агенти използват различни форми за организиране дори на една и съща транзакция. Техният избор зависи от индивидуалните им знания и умения. Съществено влияние оказва и един външен фактор. Това е институционалната рамка, в която се вземат тези решения. И преди всичко, основната институция – пазарът. Неговото състояние, участници (тяхната свобода и независимост), конкуренция, рискове, външни намеси и т.н. негови характеристики.

Индивидуалистичният характер на транзакциите изключва използването на агрегирани величини. Отделните фермери (и техните стопанства) трябва ясно да бъдат разграничени. В настоящото изследване използваме три критерия за тяхното класифициране:

- професионален опит на мениджъра с фермерство (брой години);
- размер на стопанството (малък, среден, голям);
- юридически статут на стопанство (физическо лице, едноличен търговец, кооперация, сдружение, търговско дружество, друго).

Аналитични критерии

Опитваме да разберем транзакционните особеност на снабдяването със знание, чрез анализ по следните критерии:

- участие/неучастие в транзакции със знание;
- начин на снабдяване с необходимите на фермата обучение, информация, съвети;
- проблеми при снабдяване с необходимите на фермата обучение, информация, съвети;
- информационни проблеми (трудности) при осъществяване на други видове транзакции.

7.2. Резултати и обсъждане

Според данните от проведеното изследване 82% от българските стопанства участват в транзакции със знание. Разчитащите изключително на знания, налични вътре в стопанството са 18%. Делът на осигуряващите знание отвън е нараснал значително в сравнение с по-ранни периоди (Terziev, 2024). Това нарастване е естествена тенденция предвид динамиката при продуктите, ресурсите и услугите, пазарите и участниците в тях, технологиите и иновациите. Развитието е бурно, новостите се появяват с висока скорост. Досегашните знания и умения бързо губят значението си. Нормално е необходимите нови да се търсят извън фермата.

Но основната причина е в смяната на поколенията. Българските земеделски стопанства днес се управляват от новодошли в отрасъла. Средният брой години опит в селското стопанство на интервюираните мениджъри е 12.71 г. Тези с опит от 31 и повече години са само 8 на брой (2.5% от всички). Ако те бъдат отделени (допустимо предвид ниския им дял) средният опит пада под 12 г.

Общ анализ (всички стопанства)

Както вече бе отбелязано, българските аграрни мениджъри участват все по-активно в транзакции със знание. Делът на не-участващите е спаднал на половина за последните двадесет и пет години. Преобладаваща част от

участващите приемат знанието, в най-голяма степен като публична стока (51%) или клубна стока (24%). Взаимно свързани транзакции със знание се наблюдават при 43%. Те са от два вида: а) свързани с бизнес отношения (25%) и б) свързани с роднински и приятелски отношения – 18%. Чисти пазарни сделки бяха открити в малко под една четвърт от случаите (табл. 13)

Таблица 13: Снабдяване с обучение, информация, съвети

Показатели	Стопанства(%)
Участва в транзакции със знание	82.12
От участващите в транзакции със знание	
Закупува от пазара	18.52
Закупувам съвместно с други ферми	3.70
Участие в организация, която предоставя нужните услуги	23.71
Получава от снабдител с продукт, услуга или ресурс	16.30
Получава от купувач на продукцията	9.26
Получава или купува от близки и познати	17.78
Получава от публична организация	50.74

Източник: Анкета със земеделски производители.

Транзакциите със знание не са лесни за осъществяване. Изненадващо, българските фермери не декларират съществени трудности в тази област. Три са посочените основни проблема – липса на информация (17%), висока цена (13%) и отсъствие на гаранции (10%). Дори и при тях делът не е висок, а при всички останали – пренебрежимо нисък (табл. 14).

Таблица 14. Проблеми при снабдяването с обучение, информация, съвети

Показатели	Стопанства(%)
Липса на снабдител на необходимите ви услуги	7.78
Висока цена	12.96
Липса на информация	17.41
Високи разходи за:	
намиране добър снабдител	2.60
договаряне	2.60
контрол на качеството	2.70
оспорване на конфликти	1.00
Неспазване на договорни срокове	2.96
Отсъствие на гаранция	10.00
Липса на писмен договор	4.44
Липса на допълнителни услуги и ползи	7.04

Източник: Анкета със земеделски производители.

Така разкритата ситуация на ниското ниво на проблемите при транзакции със знание е разбираема, предвид доминацията на не-пазарните форми на снабдяване. Всъщност, трудни са пазарните транзакции. Мениджърите, които ги практикуват, търсят решения в две посоки. На първо място те разчитат на неформални институции – репутация, вяра, доверие. Когато ги намерят или изградят те (71%) разчитат на дългосрочни бизнес контакти. На второ място значим (повече от една четвърт) е и делът на ползващите взаимносвързани транзакции (табл. 15).

Таблица 15. Решения на проблемите при снабдяването, вземани от купуващите от пазара обучение, информация, съвети

Показатели	Стопанства(%)
Ползва дългогодишен доставчик	71.10
Често сменя доставчика на услугата	8.32
Разменя знание срещу услуги и продукти на други агенти	26.69
Продава знание	8.33

Източник: Анкета със земеделски производители.

Знанието, освен в транзакциите, свързани конкретно с него, е фактор и при различните други видове. След период на реформи и значими промени, българското земеделие днес се характеризира с добре установени и стабилни структури. Фермерите вече не се нуждаят от така активно участие на някои пазари както в близкото минало. Явен пример са транзакциите със земеделска земя. 39% от изследваните стопанства не купуват земя, 67% не продават, 41% не наемат краткосрочно, 30% не арендуват. Данните за тези, които практикуват определен вид транзакции (табл.16) сочат отсъствие на сериозни информационни проблеми. Най-високи са те при транзакциите със земеделска земя, но като цяло процентът на деклариращите проблеми е нисък - 12.53% средно за всички видове наблюдавани транзакции.

Таблица 16. Информационни проблеми при други видове транзакции за тези, които ги осъществяват

Вид транзакция	Стопанства(%)
Информационни проблеми при транзакции със земеделска земя	
покупко-продажба	27.50
краткосрочен наем	13.33
дългосрочна аренда	10.39
Транзакции с работна сила	
Недостатъчна информация	6.06
Транзакции с активи и иновации	
Липса на информация	13.33
Транзакции с услуги	
Липса на информация	12.42
Транзакции за финансиране на стопанството	
Липса на информация	13.03
Транзакции за реализация на продукцията	
Липса на информация	4.55

Източник: Анкета със земеделски производители.

Анализ по критерий професионален опит на мениджъра с фермерство

Професионалният опит на вземащия решения винаги се приема за важен фактор в транзакционния анализ. Данните от нашето изследване (табл.17) показват:

- опитът влияе върху нуждата от транзакции със знание в обратно пропорционална зависимост. Най-голяма (спрямо дела им в общия брой) е тази нужда при най-неопитните (до 10 г. опит), спада при следващите групи и достига най-ниска стойност при най-опитните (над 30 г. опит);
- данните по критерий професионален опит показват интересна картина. Хората от двете групи, с най-малък опит, предпочитат пазарни, клубни или публични форми. С нарастване на опита значително нарастват организационните форми и взаимно свързаните транзакции (бизнес или роднински). Те се изравняват с пазарните и публичните форми. Очевидно по-дългият професионален опит позволява ползване на разнообразни форми, докато по-краткият ограничава избора до само няколко;
- подобна е картината и по отношение на основните (според данните в табл. 14) проблеми при транзакциите със знание. В най-ниска степен такива проблеми срещат мениджърите с най-голям опит;

- интересни са данните за проблеми при транзакциите със знание, по отношение на най-неопитните. Те са значително (в пъти) по-ниски от тези в групата със средна продължителност на опит (6 – 30 г.). Обясненията могат да бъдат две. От една страна мениджърите със средна продължителност на опит са най-взискателни и достатъчно опитни да откриват проблеми там където другите не ги виждат. От друга страна неопитните (което най-често означава и млади на възраст) са добре запознати със съвременните комуникационни технологии. Така могат лесно да намират неща, които са трудни за откриване за останалите. Те, макар и с най-кратък професионален опит, в най-голяма степен притежават важни за осъществяването на една транзакция умения. Удивително е, но нито един от тази група не е посочил проблем с намирането на партньор за транзакция със знание.

Таблица 17. Снабдяване с необходимите на фермата обучение, информация, съвети (по критерий професионален опит)

Аналитичен критерий	Дял (%), според опита на мениджъра с фермерство				
	до 5 г.	6-10 г.	11-20 г.	21 -30 г.	над 30 г.
Дял в общия брой	19.70	29.40	34.85	13.64	2.42
От тях, участващи в транзакции със знание					
Дял	22.14	32.84	35.42	9.23	0.37
Начини за снабдяване със знание (дял от съответния начин)					
От пазара	18.00	28.00	30.00	20.00	4.00
Съвместно с други	30.00	20.00	10.00	30.00	10.00
Чрез организация	6.25	23.44	35.94	29.69	4.69
От снабдител	6.25	25.00	32.81	31.25	4.69
От купувач	7.53	27.83	36.36	22.28	6.00
От близки и познати	8.12	25.45	31.80	23.63	11.00
От публ. организация	27.01	40.88	26.28	5.11	0.73
Проблеми	Дял от, декларираните основен проблем (табл.14)				
Липса на снабдител	0.00	28.57	33.33	23.81	14.29
Висока цена	11.43	31.43	25.71	28.57	2.86
Липса на информация	21.28	23.40	21.28	29.79	4.26
Отсъствие на гаранция	25.93	37.04	18.52	18.52	0.00

Източник: Анкета със земеделски производители.

Анализ по критерий размер на стопанството

Размерът на фирмата е широко използван критерий в транзакционните анализи. Изследванията и литературата по него са многобройни. Все пак винаги е интересно и значимо да бъде открито

конкретното му проявление – в случая: а) транзакции със знание, б) в българското земеделие, в) в периода 2023-2024 г.

Данните от нашето изследване (табл. 18) сочат:

- изненадващо, но размерът не е фактор по отношение на нуждата от знание отвън. Дяловото разпределение на участващите (с различни размери) в транзакции със знание е същото както дяловото им разпределение по брой;
- всички, независимо от размера им, осъществяват взаимносвързани транзакции – получаване на знание заедно с покупка на ресурс или продажба на продукция;
- постоянно съществуващи (а не спонтанно организирани) фермерски организации играят съществена роля за снабдяването със знание. И това е валидно за всички стопанства, независимо от размера им;
- публичната форма за снабдяване със знание е интензивно използвана от малките и средните, но не и от големите стопанства. Този факт противоречи на широко разпространеното схващане за големите стопанства, като основен бенефициент на всичко от публичните системи и фондове;
- малките и средните по размер стопанства използват сравнително равностойно всички канали за снабдяване със знание, без да се открояват явни предпочитания. Същият извод важи и по отношение на декларираните проблеми при този вид транзакции. Нито един от тях не доминира спрямо останалите;
- средните по размер стопанства използват интензивно форми за снабдяване със знание, които са: а) клубни (т.е. нито пазарни, нито публични) в икономическата си същност (*Участвам в организация, която ми предоставя нужните услуги*) или б) базирани на неформални институции (*Получавам или купувам от близки*);
- големите не харесват пазара, въпреки че цените на знанието не са проблем за тях. Те също така не участват в спонтанни колективни инициативи в областта.

Таблица 18. Снабдяване с необходимите на фермата обучение, информация, съвети (по критерий размер на стопанството)

Аналитичен критерий	Дял (%), според размер на стопанството		
	Малък	Среден	Голям
Дял в общия брой	*48.00*	*43.69*	*8.31*
От тях, участващи в транзакции със знание			
Дял	48.12	43.61	8.27
Начини за снабдяване със знание (дял от съответния начин)			
От пазара	38.00	56.00	6.00
Съвместно с други	30.00	70.00	0.00
Чрез организация	28.13	62.50	9.38
От снабдител	40.91	54.55	4.55
От купувач	60.00	28.00	12.00
От близки и познати	37.50	60.42	2.08
От публ. организация	54.74	42.34	2.92
Проблеми	Дял от декларираните основен проблем (табл.14)		
Липса на снабдител	28.57	66.67	4.76
Висока цена	40.00	60.00	0.00
Липса на информация	46.81	46.81	8.51
Отсъствие на гаранция	55.56	37.04	7.41

Източник: Анкета със земеделски производители.

Анализ по критерий юридически статут на стопанството

Другият (освен размера) популярен критерий в транзакционните анализи е юридическият статут. В селското стопанство темата се усложнява от наличието на специфични юридически форми - Физическо лице и Кооперация. Те отсъстват или са редки в другите отрасли. Данните от изследването показват (табл. 19) следните особености при транзакциите със знание на икономическите агенти с различен юридически статут:

- активно в транзакции със знание участват физическите лица и търговските дружества. Едноличните търговци и кооперациите са по-пасивни от гл.т. на дела им в общия брой;
- пазарът се намира по средата на предпочитанията за начин на снабдяване със знания при всички без изключение. Очевидно юридическият статут не е фактор за този избор;
- също така, всички в еднаква степен използват взаимосвързани транзакции за снабдяване на знание. Това са бизнес транзакции (с доставчик или купувач) или лични такива (с близки и роднини). Отново не се откроява факторът юридически статут;

- публичната форма на снабдяване със знание е максимално експлоатирана от физическите лица и слабо застъпена при останалите. Този резултат е странен, като се има предвид значителният административен капацитет, необходим за общуване с публичните власти. Отговорът трябва да се търси с по-задълбочени кръстосани анализи;
- високите цени и отсъствието на гаранции са основни проблеми за физическите лица (цените - и при търговските дружества). За останалите, намирането на партньор и опознаването на продукта преди сделката са най-големите прегради пред сделките със знание.

Таблица 19. Снабдяване с необходимите на фермата обучение, информация, съвети (по критерий юридически статут*)

Аналитичен критерий	Дял (%), според юридически статут на стопанството			
	Физическо лице	Едноличен търговец	Кооперация	Търговско дружество
Дял в общия брой	67.83	11.30	4.35	15.36
От тях, участващи в транзакции със знание				
Дял	75.18	7.09	2.84	14.89
Начини за снабдяване със знание (дял от съответния начин)				
От пазара	60.00	20.00	4.00	16.00
Съвместно с други	40.00	50.00	0.00	10.00
Чрез организация	40.63	20.31	10.94	28.13
От снабдител	47.73	13.64	9.09	29.55
От купувач	40.00	20.00	4.00	36.00
От близки и познати	79.17	8.33	2.08	10.42
От публ. организация	83.21	4.38	0.73	10.95
Проблеми	Дял от, декларалите основен проблем (табл.14)			
Липса на снабдител	23.81	33.33	9.52	33.33
Висока цена	60.00	8.57	5.71	25.71
Липса информация	46.81	27.66	8.51	17.02
Отсъствие гаранция	81.48	11.11	0.00	7.41

Източник: Анкета със земеделски производители.

** В изследването бяха открити още две форми – сдружение и друго. Не са включени в анализа, поради пренебрежимо ниския им дял – по 0.58% всяка.*

Заключение

Транзакциите със знание често са пренебрегвани в икономическите анализи. От една страна, техният брой и обем е по-малък отколкото при другите ресурси. От друга, те са трудни за изследване, защото икономическите агенти се затрудняват при идентифицирането им. Но тяхното игнориране е неоснователно. Знанието слабо, подлежи на стандартизация, а сделките с него – на регулация. Мобилността му е висока,

а възможностите за пазарни изкривявания (различни форми на монопол) – ограничени. Икономическите агенти (фермерите в нашия случай) са максимално свободни да правят избор на транзакционни форми. Така картината на снабдяването със знание е картина на икономическата ситуация в най-чист вид.

Нашето изследване чертае тази картина, следвайки традицията на институционалните икономически възгледи. Днес (2023-2024 г.), икономическата картина на българското земеделие, очертана от гл.т. на транзакциите за снабдяване със знание включва:

- ***частни форми***. Управляват се по волята на икономическите агенти и се проектират и създават от тях. Управляват по волята на създателите им, с цел снижаване на специфичността на транзакционните вложения и на неопределеността, преодоляване на опортюнизма и други негативни поведенчески прояви, и като резултат – спестяване на транзакционни разходи. Реализират се в два варианта:
  - фирма (стопанство в нашия случай). Изследването ни показа, че по отношение снабдяването със знание, това не е предпочитана форма. Едва 18% от изследваните стопанства интернализират изцяло тези транзакции и не използват други форми. Професионалният опит на аграрните мениджъри е фактор, действащ в обратна посока. Процентите при двете групи с най-продължителен опит са по-високи. Размерът на стопанството и юридическият му статут не се открояват като влияещи фактори;
  - разнообразни частни инициативи и споразумения. Българските фермери използват три варианта на тази форма: а) организационен (участие в организация, която предоставя нужните услуги); б) пазарен (взаимно свързани транзакции с доставчик на ресурси или купувач на продукция); в) неформален (снабдяване от близки и познати). Тази форма е най-предпочитаната (сборно от трите варианта) за снабдяване със знание. Тя не е водеща единствено при мениджърите с най-кратък професионален опит (до 5 г.);
- ***пазарни форми.*** Тук се включва богат набор от спонтанни действия, управлявани от личния интерес, чрез ценовия механизъм и пазарната конкуренция. Предпочитани са, когато се явяват транзакционно най-евтини алтернативи. За българските фермери това не е доминираща

форма за снабдяване със знания. На нея разчитат малко над 22% (индивидуално или заедно с други). Най-слабо е използвана от младите мениджъри, малките стопанства и кооперациите;

- **публични форми.** Разнообразни намеси (стимулиращи и санкциониращи) на публични власти от различно ниво в пазара и частния сектор с идеята за по-бързо постигане на желано състояние или поведение. В случая със снабдяването със знание се изразяват изключително в безплатното му предоставяне. Изследването ни демонстрира високата популярност на тази форма – над 50% от интервюираните я използват. Интензивно - мениджърите от всички групи по професионален опит, малките и средните стопанства и физическите лица.

Това всъщност е картина на един модерен селскостопански отрасъл. Той се доближава до състоянието, което намираме в развитите в аграрно отношение страни. Виждаме:

- ограничаване на класическата частна форма – фирмата (стопанството) предимно до транзакциите, изразяващи същността на дейността (core transactions). Всичко странично се доставя отвън;
- пазарът, в чистия му вид (мигновени, спонтанни сделки), също демонстрира отстъпление. При наличието на голям брой участници (и продавачи и купувачи), затруднена комуникация между тях (териториална отдалеченост), многобройни (често нетрайни) продукти с ниска възможност за стандартизация (висока ограничена рационалност), пазарът винаги е (транзакционно) скъп механизъм;
- частните инициативи и споразумения заместват в голяма степен фирмата (стопанството). Базирани предимно на неформални институции (репутация, доверие, приятелство) те имат потенциал да управляват отношенията между икономическите агенти, в описаната по-горе ситуация, по-добре отколкото прави това личният интерес;
- значителна роля на публичната намеса. Селското стопанство е отдавна известно като отрасъл, нуждаещ се от публична подкрепа. И това е ясно видимо именно по отношение на снабдяването със знание. Публичните системи в тази област (Agricultural extension services) са развити и прилагани в съвременния свят.

Изказаното тук мнение не бива да се приема като възхвала на българското селско стопанство. Във всичко изброено по-горе предстои

работа в посока подобрение. Стопанствата (чистата частна форма) трябва да продължат своето развитие, водени от икономическата логика, а не от административни подбуди. Аграрният пазар се нуждае от прилагане на модерни форми, които да повишат ефективността му. Икономическите агенти се нуждаят от повече и по-стабилни неформални отношения, за да разширят и направят по-резултатни своите частни споразумения. Макар и много популярна сред българските фермери, публичната форма трябва да бъде дълбоко реформирана в посока отстраняване на задкулисни предимства.

И все пак – институционалната модернизация на българското селско стопанство е факт. Днес то се различава от познатото ни в миналото. И промяната е позитивна.

ГЛАВА 8. АГРАРНИЯТ РИСК

Димитър Терзиев

Въведение

Рискът в икономическата теория

Терминът Риск е често срещан в икономическата литература. Но не и негови дефиниции. Повечето автори го използват като известна дума в обичайния език. Тя е достатъчно популярна, за да не се нуждае от дефиниране. Такъв е подходът от Adam Smith, през John Maynard Keynes до Daron Acemoglu. Анализирайки застрахователния сектор, Smith се задоволява да изброи видовете риск. Keynes използва термина за да развие своята теория за вероятностите, а Acemoglu го разглежда като заплаха (системен риск).

Разбира се най-цитираният автор по темата е Frank Knight. Но не трябва да се забравя че: а) той се интересува основно от понятието Uncertainty и б) работи на микро ниво (за разлика от Keynes). Ето защо използва термина риск в два случая. Първо, за да изяви същността на Uncertainty – ситуация, при която размяната може да бъде прекъсната и пазарът да се разпадне (за разлика от ситуацията на риск, когато пазарите продължават да функционират). И второ, за да представи своите възгледи за същността на фирмата – *системата, при която увереният и смелите „поемат риска“ или „застраховат“ съмняващите се и плахите, като им гарантират определен доход в замяна на присвояване на получените резултати*[25][26] (Knight, 1921).

Всъщност, разграничаването между Risk и Uncertainty е важно в когнитивен аспект (както е при Knight) и не така съществено от гл.т. на икономическата теория. Stephane Saussier демонстрира как две съвсем близки икономически теории (Incomplete Contract Theory и Transaction Cost Economics), анализирайки икономическата същност на договора, го разглеждат в две ситуации – съответно на Risk (ICT) и на Uncertainty (TCE)

[25] *… the system under which the confident and venturesome 'assume the risk' or 'insure' the doubtful and timid by guaranteeing the latter a specified income in return for an assignment of the actual results.*

[26] Точно тези думи на Knight често са пренебрегвани. А те са важни. Ronald Coase ги цитира изрично, когато изгражда своята теория за фирмата в The Nature of the Firm.

(Saussier, 2000). Интересно смесване на термините намираме и при Daron Acemoglu, който ги използва в едно изречение по малко странен начин: *Сегашното състояние на uncertainty относно естеството и причините за системния risk е отразено в потенциално противоречивите възгледи за връзката между структурата на финансовата мрежа и степента на финансовото заразяване*[27] (Acemoglu at all, 2001).

Ето защо, ние се присъединяваме към съвсем традиционното разбиране за понятието риск – ситуация, а) свързана с вероятностен характер на сбъдването на едно събитие, б) което би имало негативни последици.

Измерването на риска в икономическата теория

Голям брой икономисти са били (и все още са) изкушени от идеята да измерват риска. Това е едно от явните следствия от математизирането на икономическата теория през последния век и половина. Онова, което е застрашено, разбира се може да бъде измерено – собственост, имущество, доход, печалба. Но всъщност става дума за опитите да бъдат измерени вероятностите за случване на застрашаващи събития. Значими автори, работили в тази посока са von Neumann и Morgenstern, Nash, Friedman, Savage, Simon, Tobin, Stigler и др.

Въпросът за измерване на вероятностите е дискутиран още от Adam Smith: *Макар стойността на риска от пожар, загуба по море или кражба вероятно да не може да се изчисли много точно, една груба оценка би я направила сводима към строго правило или метод*[28] (Smith, 1776). Подобна и гл.т. на Keynes: *Сферата на неточното цифрово сравнение не е толкова ограничена. Много вероятности, които не подлежат на числено измерване могат да се поставят, въпреки това, между числените ограничения. И вземайки конкретни нечислови вероятности като стандарти, голям брой сравнения или приблизителни измервания стават възможни. Ако можем да поставим една вероятност по ред на*

[27] The current state of uncertainty about the nature and causes of systemic risk is reflected in the potentially conflicting views on the relationship between the structure of the financial network and the extent of financial contagion.

[28] The value of the risk, either from fire, or from loss by sea, or by capture, though it cannot, perhaps, be calculated very exactly, admits, however, of such a gross estimation, as renders it, in some degree, reducible to strict rule and method.

големината спрямо някаква стандартна вероятност, можем да получим нейната приблизителна мярка чрез сравнение[29] (Keynes,1921).

Този, по-скоро, нечислов и сравнителен подход е усъвършенстван от Arrow, Debreu, Spence и допълнен с поведенчески елементи от Tversky, Kahneman и Thaler. Именно такъв подход използваме в нашето изследване.

8.1. Методология на изследването

Размерът на изследването и неговата представителност, набраните данни и тестове за тяхната достоверност, както и други детайли вече бяха представени в самостоятелни публикации и в предходните глави на настоящата монография. Цялото изследване бе проведено под формата на анкета, включваща 29 въпроса с фиксирани отговори и с възможност за свободни такива. Десет от въпросите са идентификационни за стопанството (относно местоположение, юридически статут, специализация, размер, членство в организации, период на съществуване и характеристики на собственика/управителя). Другите 19 въпроса са същностни и се отнасят до икономическата дейност на стопанството.

Един от същностните въпроси позволява да бъде направен анализ на действията на фермерите по повод на рисковете в тяхната работа. Неговата формулировка е: Начин за предпазване и минимизиране на риска за фермата. Включени за обмисляне са шест вида риск: Пазарен и договорен риск, ценови колебания; Кражба на имущество; Щети от диви животни; Болести и неприятели по растения и животни; Злополука на персонал или имущество; Природни бедствия.

За всеки вид риск са предложени 34 фиксирани отговора и възможност за свободен такъв.

Целта на нашето изследване е да открием начините (мерките), чрез които фермерите се опитват да защитят своите стопанства от потенциални рискове, да анализираме подбудите за този техен избор и да направим международни сравнения.

[29] The sphere of inexact numerical comparison is not quite so limited. Many probabilities, which are incapable of numerical measurement, can be placed nevertheless between numerical limits. And taking particular non-numerical probabilities as standards a great number of comparisons or approximate measurements become possible. If we can place a probability in order of magnitude with some standard probability, we can obtain its approximate measure by comparison.

Метод

Осъществяваме нашето изследване с използване на метода Дискретен структурен анализ. Предложен от Ronald Coase, детайлизиран от Herbert Simon и разработен в цялост от Oliver Williamson[30], методът се състои в сравняване на форми за управление на транзакции (Governance structures), от гл.т. на потенциала им за успешно реализиране на транзакциите и транзакционната им ефективност. Сравняването е качествено, нецифрово. Използваме прости количествени обработки за откриване на тенденции и формулиране на обобщения.

Класификационни критерии

Икономическите транзакции имат индивидуалистичен характер. Една транзакция може да бъде лесна (евтина) за някого и трудна (скъпа) за друг. Различните икономически агенти използват различни форми за организиране, дори на една и съща транзакция. Техният избор зависи от: а) индивидуалните им знания и умения, б) групови поведенчески модели и в) институционалната рамка, в която се вземат тези решения (и преди всичко, основната институция – пазарът. Неговото състояние, участници (тяхната свобода и независимост), конкуренция, рискове, външни намеси и т.н. негови характеристики).

Именно поради индивидуалистичния характер на икономическите транзакции е неподходящо използването на агрегирани величини. Отделните фермери (и техните стопанства) трябва ясно да бъдат разграничени. Опитваме да постигнем това, чрез три критерия за тяхното класифициране:

- професионален опит на мениджъра с фермерство (брой години);
- размер на стопанството (малък, среден, голям);
- юридически статут на стопанство - физическо лице, едноличен търговец, кооперация, търговско дружество В анкетата бяха предложени още две възможности – сдружение и друго. Техният дял се оказа пренебрежимо малък (по 0.58%). Ето защо те не са включени в анализите, показани по-долу.

[30] Подробности относно появата, развитието и същността на Дискретния Структурен Анализ могат да бъдат намерени в Терзиев, Д. 2023. *Персоналната аграрна размяна*. Издателски комплекс УНСС, София

Аналитични критерии

Търсим транзакционните особености на формите за предотвратяване случването на рискови събития и преодоляване на отрицателните им последици (когато са се случили), чрез анализ по следните критерии:

- използване/не използване на такива форми;
- конкретни форми по видове риск.

8.2. Резултати и обсъждане

Предприемачеството е рисково начинание. Винаги и навсякъде. Защитата срещу рискови събития и минимизиране на негативните им последствия е вътрешно присъща дейност във всеки бизнес. Но, нашето изследване показа немалка част от българските фермери, които на практика не предприемат каквито и да е действия за защита срещу риска (табл. 20).

Таблица 20: Дял на фермерите, които не предприемат действия за защита срещу риска (% от всички)

Действия	Видове риск					
	Пазарен, договорен, ценови	Кражба на имуществ о	Щети от диви животни	Болести и неприятели по растения и животни	Злополука на персонал или имущество	Природни бедствия
Не предприемам никакви мерки	10,72	17,39	24,64	8,41	20,29	31,59

Източник: Анкета със земеделски производители.

Тъй като изброените видове риск са реално съществуващи, макар и в различна степен, изглежда тези фермери са приемащи риска (risk-taker). Причините за такова поведение могат да бъдат различни – личностни (поведенчески), бизнес (организационни), външни (институционални). Ето защо потърсихме по-детайлизирана картина, чрез анализи по: а) професионален опит на мениджърите (личностна характеристика), б) по размер на стопанството (организационна характеристика и в) юридически статут на стопанството (институционална характеристика). Резултатите са представени във таблица 21.

Таблица 21. Дял на не предприемащите действия за защита срещу видовете риск (% в съответната група по класификационните критерии)

	Видове риск					
Класификационни критерии	Пазарен, договорен, ценови	Кражба на имущество	Щети от диви животни	Болести и неприятели по растения и животни	Злополука на персонал или имущество	Природни бедствия
Професионален опит на мениджъра с фермерство (брой години)						
до 10	10,65	16,57	25,44	7,69	23,67	36,69
11-30	10,78	19,16	24,55	8,98	17,96	28,14
над 30	22,22	0,00	11,11	11,11	0,00	0,00
Размер на стопанството						
малък	11.54	23.72	29.49	12.82	25.00	38.46
среден	9.86	14.08	22.54	4.93	16.20	28.87
голям	11.11	11.11	11.11	11.11	18.52	22.22
Юридически статут на стопанство						
Физическо лице	14.96	24.36	31.20	11.97	28.21	38.89
Едноличен търговец	5.13	7.69	20.51	2.56	2.56	28.21
Кооперация	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.67
Търговско дружество	0.00	0.00	5.66	0.00	5.66	9.43

Източник: Анкета със земеделски производители.

Резултатите от тази част от изследването показват интересни зависимости (или тяхната липса):

- продължителността на професионалния опит на мениджъра не е фактор за отношението му към риска. Представителите на двете големи групи (до 10 г. и 11-30 г.) отговарят идентично. Особено изглеждащите резултати в третата група (над 30 г.) се дължат на малкия ѝ размер. В нея един представител се равнява на 11.11% от отговорилите;
- размерът на стопанството се явява фактор със средно значение за отношението към риска. Мениджърите на малки по размер стопанства са значително по-индиферентни. Останалите две групи (средни и големи стопанства) имат близки проценти на игнориране на риска;
- като най-важен фактор за отношението към риска се откроява юридическият статут. Тук имаме ярко открояваща се група (включваща физическите лица и едноличните търговци) на пренебрегващите риска. Значително по-загрижени за възможните рискове (risk-averse) са

кооперациите (всички вземащи мерки срещу пет от шестте вида риск) и търговските дружества (мерки срещу три от шестте вида риск).

От общите количествени анализи преминахме към качествените сравнения за да открием предпочитаните форми за справяне със риска. След анализ на изследователските подходи по този проблем в света, в анкетата включихме три групи прилагани мерки - производствени (табл. 22), транзакционни (табл. 23) и институционални (зависими от действащи формални институции) – табл. 24.

Таблица 22. Дял на фермерите, прилагащи производствени мерки срещу съответен вид риск (% от всички)

Мерки	Видове риск					
	Пазарен, договорен, ценови	Кражба на имущество	Щети от диви животни	Болести и неприятели по растения и животни	Злополука на персонал или имущество	Природни бедствия
Поддържане на резерв	40.00	14.20	7.83	18.84	10.72	10.72
Диверсификация на селскостопанското производство	24.35	2.32	2.61	11.01	3.19	5.51
Промяна на структурата на културите	15.65	1.16	1.45	9.86	0.29	2.03
Диверсификация в неземеделски дейности	11.88	0.00	0.87	2.61	0.00	1.16
Дислокация на производството	4.06	2.03	3.19	4.06	1.45	2.61
Въвеждане на нови сортове и технологии	20.29	1.16	1.16	34.20	1.45	2.90
Тясна специализация на производството	12.17	1.45	3.77	7.25	1.16	0.58
Външни инвестиции във фермата	6.67	0.29	3.19	0.58	0.29	1.74
Разширяване на стопанството	20.58	0.87	0.87	1.45	1.16	0.29
Съкращаване на дейността на фермата	2.90	1.16	2.03	1.45	0.58	0.00
Сертифициране на фермата, продукт или дейност	17.39	0.58	1.74	0.87	0.29	0.87
Инвестиране извън фермата	12.46	0.87	0.29	0.87	1.16	0.58

Източник: Анкета със земеделски производители.

Таблица 23. Дял на фермерите, прилагащи транзакционни мерки срещу съответен вид риск (% от всички)

Мерки	Видове риск					
	Пазарен, договорен, ценови	Кражба на имущество	Щети от диви животни	Болести и неприятели по растения и животни	Злополука на персонал или имущество	Природни бедствия
Преработка и маркетинг	25.80	1.16	1.16	2.03	2.32	0.00
Директна продажба на краен потребител	51.59	2.32	1.45	3.48	1.74	0.87
Сделки единствено с близки и познати	6.67	3.19	0.87	2.32	0.29	0.58
Участие в колективна организация	14.20	1.16	0.58	2.03	1.16	0.87
Интегрирам критичен ресурс или дейност	2.61	1.74	0.87	2.03	1.45	0.58
Използвам писмен договор	19.13	1.45	1.45	3.19	3.48	0.29
Промяна на организационната форма	2.32	1.74	0.87	1.45	1.16	0.87
Приемане на залог и гаранции	4.06	0.29	0.87	5.22	0.58	2.32
Обучение на персонала	9.28	3.48	2.90	20.00	19.13	2.61
Закупуване и търсене на информация	11.59	1.45	1.16	23.19	4.35	2.03
Търсене и намиране на добри партньори	27.54	1.74	1.16	9.57	4.35	0.87
Интеграция с купувач или преработвател	24.35	1.16	1.16	3.19	1.16	0.58
Интеграция със снабдител	8.70	2.32	1.45	7.25	4.93	0.87
Дългосрочен договор за продажба	18.26	1.16	1.16	2.03	1.74	0.00
Дългосрочен договор за снабдяване	7.54	0.87	1.74	4.35	1.45	0.00

Източник: Анкета със земеделски производители.

Таблица 24. Дял на фермерите, прилагащи институционални мерки срещу съответен вид риск (% от всички)

Мерки	Видове риск					
	Пазарен, договорен, ценови	Кражба на имущество	Щети от диви животни	Болести и неприятели по растения и животни	Злополука на персонал или имущество	Природни бедствия
Инвестиции в охрана, огради, и др.	5.80	47.25	33.91	5.22	5.22	9.57
Закупуване на застраховка	2.03	12.46	6.67	2.61	18.84	16.81
Разчитам на защита от полиция и властта	10.72	36.23	5.80	7.25	5.22	8.70
Обучение на персонала	9.28	3.48	2.90	20.00	19.13	2.61
Наемане на охрана, специалист и др.	5.51	12.75	7.83	8.12	4.06	2.03

Източник: Анкета със земеделски производители.

Резултатите не са изненадващи:

- производствените мерки отразяват отношенията на човек с ресурсите, т.е. с природата. Ето защо, те имат значими стойности при защита от природни рискове – щети от диви животни, болести и неприятели по растения и животни, природни бедствия. Мерките: диверсификация на селскостопанското производство, промяна на структурата на културите, въвеждане на нови сортове и технологии, тясна специализация на производството и разширяване на стопанството са предпочитани от българските фермери за защита от рискове, свързани с природата. Мярката дислокация на производството, широко препоръчвана и използвана в някои страни, не е популярна сред българските фермери (вероятно поради отсъствието на екстремни природни събития, концентрирани в отделни точки от страната). Заслужава да се отбележат и ниските стойности на мярката - съкращаване на дейността на фермата. Очевидно природните рискове не са критично важен фактор за българските фермери И накрая,

прави впечатление значимото използване на производствени мерки за защита от неприродни рискове, предимно - пазарен, договорен, ценови риск, но също и срещу кражба на имущество и злополука на персонал или имущество;

- транзакционните мерки са свързани с трудности в отношенията на човек с човек (това е смисълът на термина транзакция). Използването им е изключително във връзка с процеса на размяна – защита от пазарен, договорен и ценови риск. Почти напълно са игнорирани при други човешки отношения – кражба и злополука;
- използването на институционални мерки дава представа за оценката на българските фермери за заобикалящата ги среда. Ясно видимо е, че кражбите продължават да бъдат сериозен елемент на българската аграрна действителност. Получаваме и поредното доказателство за богатството на дивата природа в България – по сумарната си оценка рискът от щети от диви животни заема второ място. Разбираеми са и прилаганите мерки – охрана и огради, разчитане на полицията, обучение на персонала. Виждаме и една характерна особеност на аграрните агенти в България – отхвърлянето на застраховката като средство за защита от рискове. Известно изключение правят случаите на задължително изисквана застраховка, например при кандидатстване за кредит.

Сравнителният анализ на данните за предпочитаните мерки за защита от риск, събрани в нашето изследване, очертават следните особености и зависимости:

- силно харесвана мярка е поддържане на резерв. Всъщност, това е мярка за елиминиране на риска, а не за защита от него. Разбира се, тя води до загуба на възможен доход;
- когато не е възможно рискът да бъде елиминиран, българските фермери прибягват до така популярната в страната идея - затваряне на цикъла. Интегрират дейностите по преработка и маркетинг вътре в стопанствата, защото не са убедени в коректността на преработвателите и търговците. Това отсъствие на важни неформални институции (репутация, доверие) води до пропускане на ползите от разделението и специализацията на труда;
- очевидно базираните на взаимен интерес отношения между икономическите агенти в българското селско стопанство са трудни, често –

невъзможни. Поради това: а) директна продажба на краен потребител, б) търсене и намиране на добри партньори и в) използване на писмен договор, са широко практикувани защитни мерки;

- специалните договорни форми също са част от мерките за преодоляване на риска. Една четвърт от българските фермери използват дългосрочни договори за продажба или за снабдяване;
- така достигаме до интеграционните форми. Отново една четвърт от интервюираните фермери интегрират дейността си с купувач или преработвател, за да синхронизират отношенията между двете страни в размяната и да елиминират риска от опортюнистично поведение на партньора;
- крайната форма в този процес на отдалечаване от пазара е организационна. Създаването и участието в колективна организация повишава преговорната сила спрямо големите играчи на пазара. Отдавна е известен проблемът за провала на опитите (дори и при наличието на публична подкрепа и стимули) за кооперииране в българското селско стопанство. Изследването ни демонстрира отсъствието на значим напредък в преодоляването на яркия индивидуализъм и липсата на доверие между аграрните агенти в България – едва една седма от тях практикуват някаква форма на колективна организация;
- осигуряването на знание (информация, умения) е типична защитна мярка. Българските фермери я ползват с обичайна интензивност. Закупуване и търсене на информация и обучение на персонала са универсални мерки за защита от всички видове риск.

Заключение

Институционалният подход в икономическите анализи е свързан със поведенчески сравнения - и индивидуални, и групови. Икономическите агенти са водени, в своите решения, от личностни характеристики, групови модели и доминиращата институционална рамка. Тези три фактора са, в значителна степен, национално обусловени. Ето защо завършихме тази част от нашето изследване със сравнителен поведенчески анализ в международен план.

Данните в таблица 20 сочат сериозен **рисков профил** при българските фермери – от една десета до една трета (при различните видове риск) от

всички интервюирани не предприемат никакви мерки за защита от рискове. Това ни даде основание да ги наречем – приемащи риска. Тази картина се различава от отдавна формулираното и широко приетото схващане за фермерите като неутрални към риска[31] (Allen and Lueck. 1998).

Вертикалната интеграция е ярка характеристика на съвременното селско стопанство в световен мащаб (James, Klein and Sykuta. 2011). Тя позволява на фермерите: а) да се защитават от пазарни рискове – промени в търсенето и цените, трудности при намирането на партньор по сделките, неблагоприятно поведение на другата страна в процеса на осъществяване на транзакцията и след нея, но също и б) да осъществяват модерни производствени практики, в съответствие със съвременните тенденции и изисквания (вкл. екологични и такива, свързани с безопасността на храните) и така да си осигуряват защита от производствени рискове. Картината на вертикалната интеграция при българските фермери е противоречива. Те използват тази форма, сравнително интензивно, за защита от пазарни рискове. Най-популярна е интеграцията с купувач или преработвател. Ползват я една четвърт от фермерите.

От друга страна интеграционни форми на практика не съществуват (между половин и два и половина % от всички) по отношение на другите видове риск. Единственото изключение е свързано със заплахата от болести и неприятели по растения и животни. В този случай се наблюдават интеграционни процеси със снабдителите с лекарства и други необходими препарати. Но нивото е значително по-ниско (едва 7.25%) в сравнение със практиката във водещите в аграрния сектор страни (Eurostat, 2020). Обобщаваща оценка на популярността на интеграционните форми можем да намерим в отговора: Интегрирам критичен ресурс или дейност. Българските фермери използват тази защитна мярка изключително слабо – от половин до два и половина процента, при различните видове риск.

Различия се наблюдават и по отношение на използването на **договорни форми** за защита от рискове. Под една пета от българските фермери продават своята продукция чрез дългосрочни договори, под една десета се снабдяват с необходимите им ресурси по този начин. Доказателствата за предимствата на ползите в сравнение на вредите от договорната форма в селското стопанство в цял свят са безспорни. Обзор

[31] Since all farmers are assumed to be risk neutral.

на данните, изследванията и научните публикации по темата може да бъде намерен в The World Bank, 2014 и в редица по-нови публикации.

Отдавна са известни трудностите пред осъществяване на съвместни действия в българското селско стопанство. Фермерите в България не харесват този подход, вкл. и като мярка за защита от рискове. Под една седма от тях участват в **колективна организация** като отговор на пазарния риск. За останалите видове рискове процентите са пренебрежимо ниски (от 0.5 до 2). Контрастът със световните тенденции, особено при защита от природни бедствия, е значителен (Klomp and Hoogezand, 2018).

Най-популярната мярка за защита от рискове безспорно е **застраховането**. Българските фермери не са особено привлечени от нея. По-малко от една пета от тях сключват застраховки за защита на персонала и имуществото, една шеста – срещу природни бедствия, една осма – срещу кражба. Тези данни не са изненадващи. Идентична е картината в страни с аграрно население с ниски доходи (Kramer at all, 2022).

Ярка отличителна черта на българските фермери, дори и по отношение защита от рискове, е техният индивидуализъм. **Индивидуалистичните по характер мерки** (преработка и маркетинг; директна продажба на краен потребител; сделки единствено с близки и познати) сумарно доминират над останалите при повечето видове рискове (дори и по отношение на заплахите от кражба на имущество и от щети от диви животни). Изследванията на аграрния индивидуализъм в света достигат до противоречиви изводи. Изглежда той има дълбоки корени в миналото, а днес се стимулира от аграрните иновации (James, 2019).

В заключение българските фермери разчитат предимно на себе си и на тесен кръг от близки и познати (вкл. дългосрочни партньори) за защита от рисковете, свързани с тяхната дейност. Бихме могли да обобщим: личностните характеристики (в значителна степен, идващи от миналото) и неформалните институции са водещият мотив за избор на защитни срещу риска форми (мерки) за българските фермери. Те доминират над интеграционните, договорните и колективните форми, които намираме в страни с по-напреднало земеделие и по-добра институционална среда.

ГЛАВА 9. МОТИВАЦИЯ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА АГРОЕКОСИСТЕМНИ УСЛУГИ

Кристина Тодорова

Въведение

Целта на настоящата разработка е да представи анализ на мотивиращите фактори за предоставяне на агроекосистемни услуги от фермерите.

Агроекосистемите включват в себе си традиционното разбиране за екосистемни услуги, но с фокус върху ролята на аграрните дейности върху изменението на природните функции. Тоест, това са подвид екосистемни услуги с набора от природни функции и произтичащите от тях ползи за обществото, но обект на влияние от страна на взимащите решения фермери. Макар и класифицирани според Оценка на екосистемите на хилядолетието (MEA, 2005)[32] на четири категории екосистемни услуги (ЕСУ), следва да се отбележи, че тази класификация служи най-вече за разбирането на различните услуги, идващи от екосистемите, в помощ на изследователите. В природната среда обаче, тези категории се припокриват и са напълно взаимообвързани.

Аграрните екосистеми, по начина на тяхното съществуване, предоставят материални, поддържащи, регулиращи и културни услуги на обществото. Тези услуги са силно свързани със социално-икономическото търсене от страна на обществото, като предоставят и задоволяват нашата основна нужда от храна. В повечето случаи, аграрните екосистеми се разглеждат предимно като територии, свързани с отглеждането и

✓ [32] Поддържащи: това са услуги, необходими за предоставянето на всички останали екосистемни услуги, включват осигуряването и пречистването на водата; генетичното разнообразие; опрашване на културите; контрол на вредителите; структура и плодородие на почвата; и т.н.;

✓ Материални (снабдителни): продукти, добити от екосистемите, включително продоволствие, биомаса, енергия;

✓ Регулиращи: ползи от регулиращите процеси в екосистемите, включително регулиране на повърхностния воден отток; регулиране на почвената ерозия и т.н.;

✓ Културни: нематериални ползи от екосистемите, включително земеделски пейзажи и ландшафт.

производството на хранителни ресурси, като в по-малка степен се разглеждат другите екосистемни услуги, които следва да се разглеждат като неделима част от аграрната екосистема. Начинът на управление на стопанството, решенията които се взимат от фермера, оказват пряко влияние върху капацитета на екосистемата да предоставя услуги. Така селскостопанските дейности могат да доведат до влошаване състоянието на различните природни елементи като замърсяване на водните източници, влошаване състоянието на почвата (ерозионни процеси, намаляване на биогенните елементи и др.), намаляване на биоразнообразието и прочие. От друга страна, стопанството е пряко и икономически зависимо именно от състоянието на екосистемните функции. Това разкрива една взаимообвързана система, в която основна роля има начинът на управление на стопанството, така че да се поддържа предоставянето на екосистемни услуги.

Основен фокус в настоящата разработка са факторите, които влияят на решенията на фермерите за предоставяне на агроекосистемни услуги. Редица автори са изследвали мотивацията и нагласите на фермерите по отношение на внедряването на екологични мерки. Според някои (Roling and Jiggins, 1994) тези нагласи се влияят от държавната политика и обществения натиск за подобряване състоянието на природата.

Други автори изследват връзката между прилагането на еко мерки от гледна точка на личните възприятия на фермерите по отношение на екологичните проблеми, не само на икономическите стимули (Nowak (1987), Lynne et al.,1988, Vanslembrouck et al.,2002, Durpaz et al. (2003)). Например привързаността към земята може да се окаже движещ стимул за опазване на природните системи (Young (2003). Личната информираност на фермерите може да бъде ключова и по отношение на това да се предприемат конкретни консервационни дейности (Morris and Potter (1995). Според някои изследователи (Van Kooten et al., 1990), осъзнаването на наличието на почвена ерозия може да има ефект именно върху нагласите към по-екологосъобразни практики.

Според други автори (Michel-Guillou, E. and Moser, G., 2006) социалните фактори могат да се окажат ключови за про-екологичното отношение на фермерите, отколкото осведомеността и информираността им.

В други изследователски разработки се засягат фактори като размер на стопанството (Ghazalian et al., 2009, Yu and Belcher, 2011), получаване на финансови изгоди като държавни субсидии (Genghini et al. 2002,Yu and Belcher 2011).

Със създаване на все повече възможности за държавно субсидиране и насърчаване на екологичното поведение на фермерите, в Европейския съюз се наблюдава стабилна тенденция в увеличаване на изследователския интерес по тези въпроси. В Европа изследванията се съсредоточават върху участието на земеделските производители в ОСП и програмите, насочени към агро-екологичните мерки (Morris and Potter, 1995; Falconer, 2000; Wilson and Hart, 2001; Vanslembrouck et al., 2002). В България са правени подобни изследвания, целящи да разкрият нагласите на фермерите да участват в агро-екологични мерки и да предоставят екосистемни услуги (Тодорова, 2017, Todorova, 2019).

9.1. Методика на изследването

За проучване на мотивите и нагласите на фермерите за предоставяне на агроекосистемни услуги е проведено анкетно проучване през 2024 година сред 345 производители от шестте района на страната. За разкриване на нагласите са определени следните няколко мотивиращи фактори:

- ✓ Законово изискване;
- ✓ Социален натиск;
- ✓ Получаване на публични субсидии;
- ✓ Изискване на снабдител или купувач;
- ✓ Собствено убеждение;
- ✓ Договор за предоставяне;
- ✓ Пазарни изгоди;
- ✓ Устойчиво развитие.

Изборът на факторите се крепи на собствени авторови наблюдения и литературен преглед на подобни изследвания. Освен поотделно, факторите са групирани на външни и вътрешни (фигура 54), което разкрива един по-общ поглед върху мотивацията на фермерите.

Фигура 54 Външни и вътрешни фактори, влияещи на избора за предоставяне на агроекосистемни услуги от фермерите

Източник: авторът.

Избрани са следните агро-екосистемни услуги, които респондентите трябва да оценят спрямо гореспоменатите фактори:

- ✓ Опазване и подобряване на почвеното плодородие;
- ✓ Опазване и подобряване на чистотата на водите;
- ✓ Опазване на естественото биоразнообразие;
- ✓ Съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт;
- ✓ Достъп на територията на фермата за външни лица;
- ✓ Подобряване на чистота на въздух и климат;
- ✓ Използване и рециклиране на отпадъци, компостиране и др.;
- ✓ Производство на био, вятърна, слънчева и др. енергия;
- ✓ Съхранение на традиционни производства, сортове, породи;
- ✓ Обучение на други лица;
- ✓ Опазване и подобряване на неаграрни екосистеми.

Освен поотделно агроекосистемните услуги, които са избрани за изследването, са групирани в три категории екосистемни услуги (ЕСУ). За целта е използвана методиката за класификация на екосистемните услуги,

разработена от Изпълнителна агенция по околна среда, основаваща се на общата Международна класификация на екосистемни услуги CICES. Така групирани, горните агроекосистемни услуги спадат в трите категории, показани на Фигура 55.

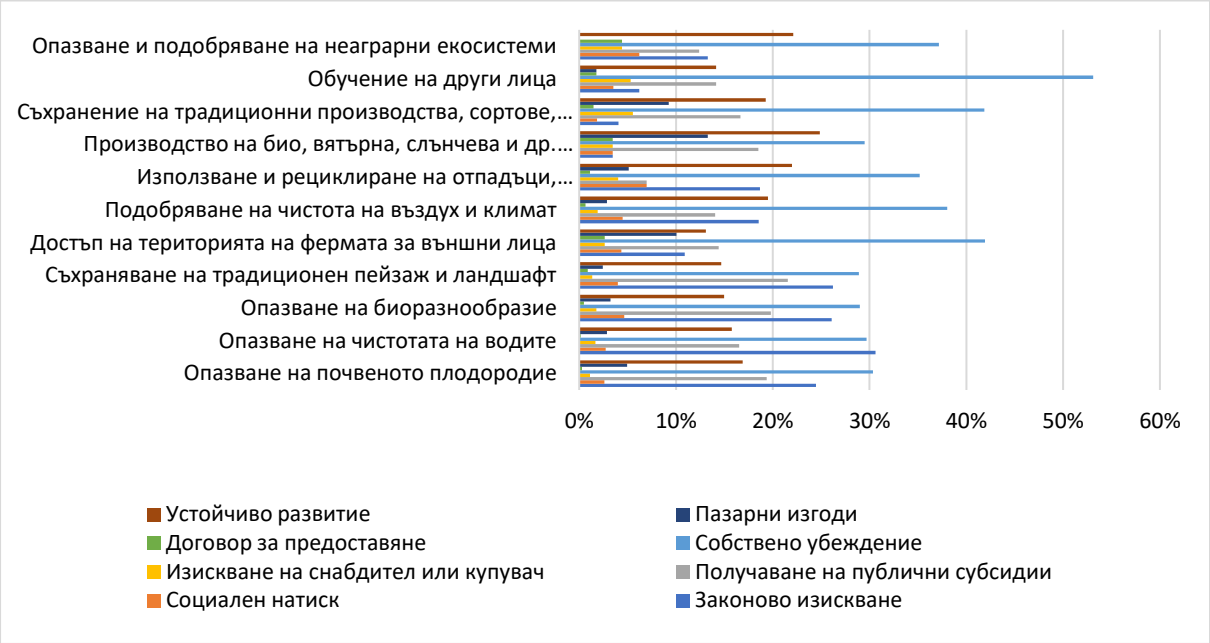
Фигура 55. Категоризиране на избрани агроекосистемни услуги към трите категории ЕСУ

Източник: Адаптация по CICES, ИАОС.

9.2. Резултати

На фигура 56 са представени общите резултати от оценката на факторите, влияещи на фермерите да предоставят агроекосистемни услуги от своите стопанства. От общото представяне на данните за мотивите за предоставяне на ЕСУ, прави впечатление, че най-честите мотиви са „собствено убеждение“,засегнат в най-висока степен, следван от „законово изискване“ и „получаване на публични субсидии“. В най-малка степен анкетираните посочват „пазарни изгоди“, „изискването на доставчика“ и „договор за предоставяне“.

Фигура 56. Мотивите за предоставяне на агроекосистемни услуги



Източник: Анкета със земеделски производители.

9.2.1. Анализ на степента на влияние на отделните типове фактори върху агроекосистемни услуги

В настоящата подточка са представени единадесетте вида агроекосистемни услуги, включени в анкетното проучване и факторите, които влияят на решението на фермерите за тяхното предоставяне. Подточката е организирана в три раздела според категориите екосистемни услуги:

- ❖ Материални (снабдителни);
- ❖ Поддържащи и регулиращи;
- ❖ Културни.

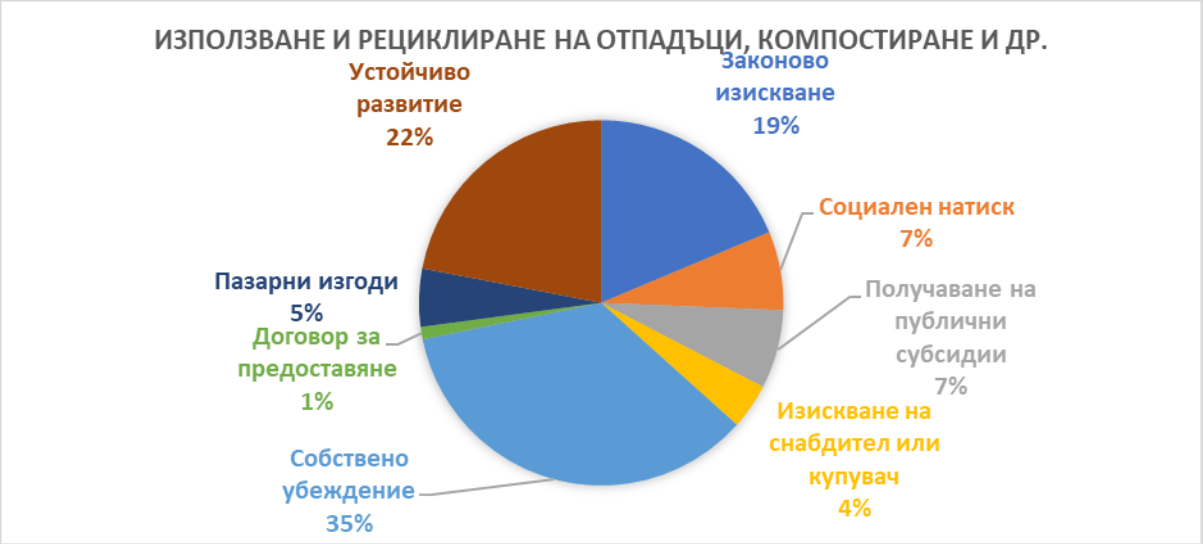
<u>Материални (снабдителни) агроекосистемни услуги</u>

В тази категория попадат услугите „използване и рециклиране на отпадъци, компостиране и др.“, „производство на био, вятърна, слънчева и др. енергия“ и „съхранение на традиционни производства, сортове, породи“. Материалните екосистемни услуги са най-директно свързани с производството на стоки от аграрния сектор, които са най-доловими не само за самите производители, но и за потребителите.

На фигура 57 са показани резултатите от анкетите по отношение на услугата „използване и рециклиране на отпадъци, компостиране и др.“. В

най-голяма степен от отговорите е този за "собственото убеждение" - 35%, следвано от "устойчиво развитие" (22%) и "законово изискване" (19%).

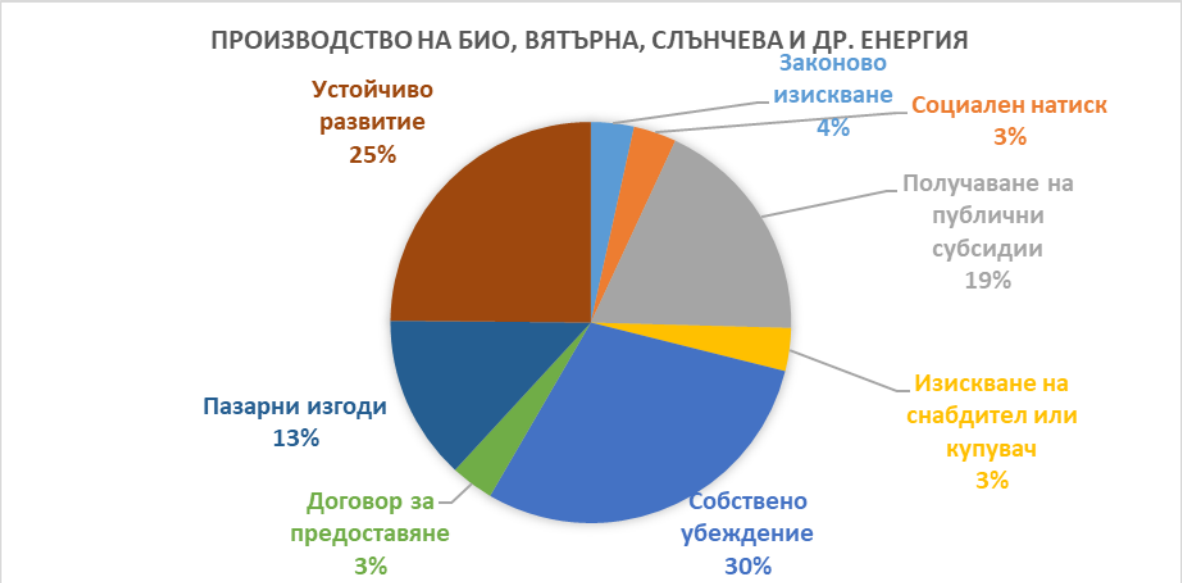
Фигура 57. Фактори влияещи на услугата „Използване и рециклиране на отпадъци, компостиране и др.“



Източник: Анкета със земеделски производители.

По отношение на услугата "производство на био, вятърна, слънчева и др. енергия" (Фигура 58), освен “собственото убеждение“ и „устойчивото развитие“, се вижда превес на фактора "получаване на публични субсидии" (19%).

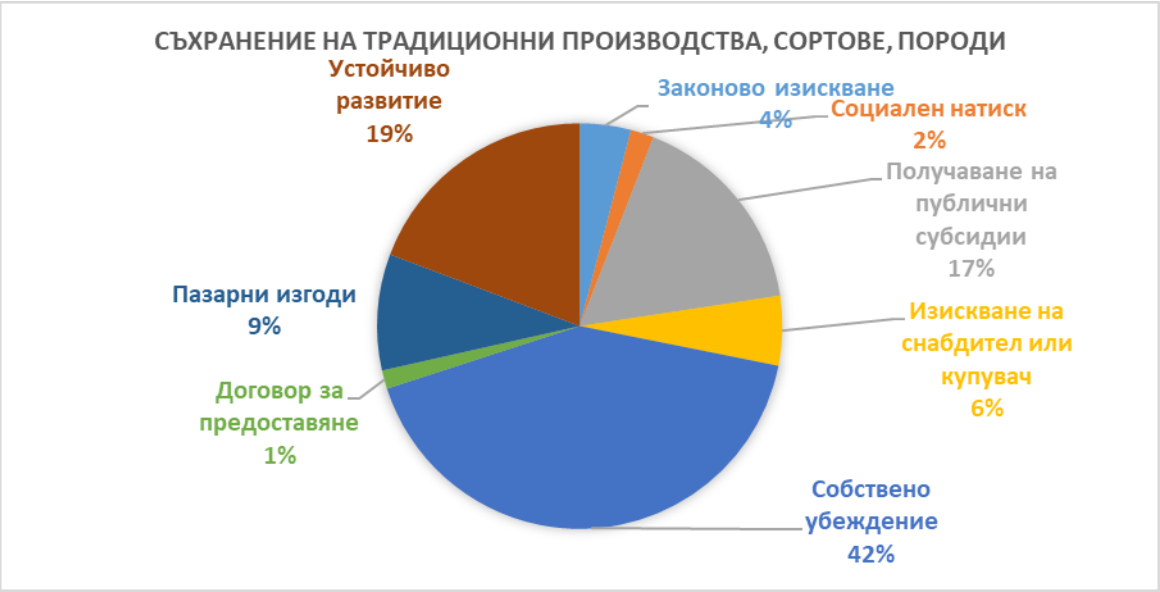
Фигура 58. Фактори влияещи на услугата „Производство на био, вятърна, слънчева и др. енергия“



Източник: Анкета със земеделски производители.

При услугата "съхранение на традиционни производства, сортове, породи" (Фигура 59) резултатите са почти идентични с предходните две, като и тук "получаването на субсидии" е значително застъпено сред отговорите на респондентите. И при трите вида агроекосистемни услуги, в най-малка степен по значимост, се явяват факторите "договор за предоставяне", "изискване на снабдител" и "социален натиск".

Фигура 59. Фактори влияещи на услугата „Съхранение на традиционни производства, сортове и породи“



Източник: Анкета със земеделски производители.

Поддържащи и регулиращи агроекосистемни услуги

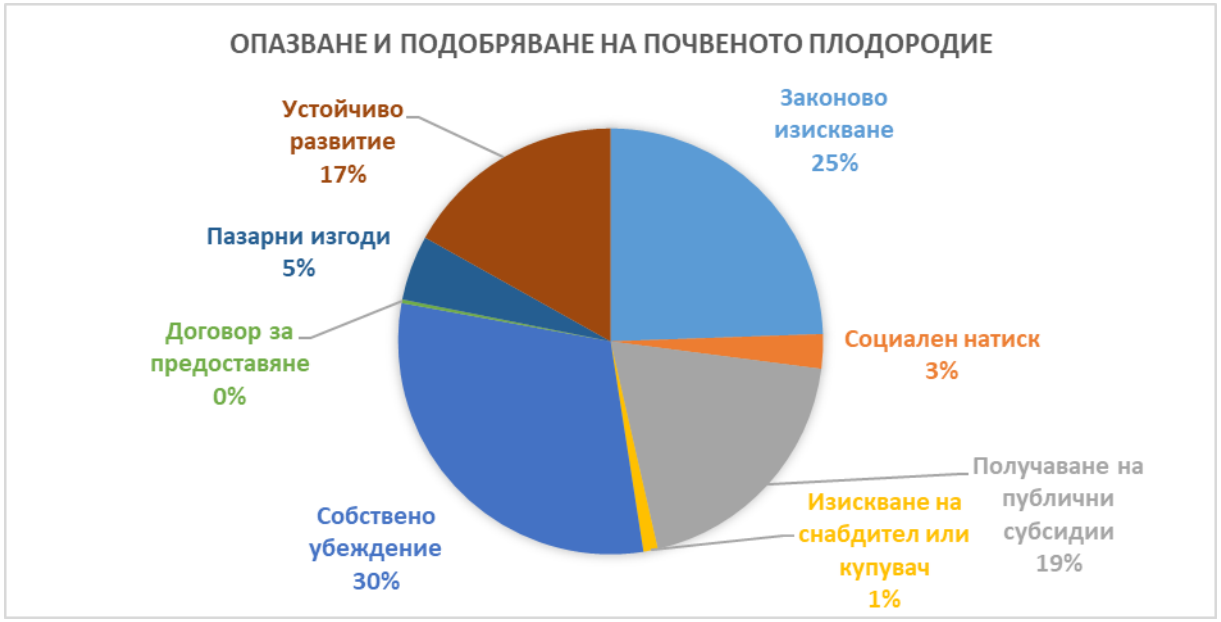
В тази категория попадат услугите „Опазване и подобряване на почвеното плодородие, „Опазване и подобряване на чистотата на водите“, „Опазване на естественото биоразнообразие“, „Подобряване на чистота на въздуха и климат“ и „Опазване и подобряване на неаграрни екосистеми“. Поддържащи и регулиращи екосистемни услуги са тези, които са най-трудно възприемани и оценявани от хората, тъй като често техните ползи за обществото остават невидими (за разлика от материалните екосистемни услуги).

Както и в предходната категория и тук, с основен фокус са няколко фактори (Фигури 60, 61, 62, 63 и 64). На първо място факторите "законово изискване" и "собствено убеждение" в най-силна степен са застъпени в отговорите на респондентите, като варират съответно между 19-30% и 30-38%. „Законовото изискване“ като фактор е най-силно отчетено при

услугата за опазване на водите (30%), като това произлиза от продължителната държавна регулаторна политика в тази област.

Отново факторите, които в най-малка степен оказват влияние са "договорите за предоставяне", "социалния натиск" и "пазарните изгоди".

Фигура 60. Фактори влияещи на услугата „Опазване и подобряване на почвеното плодородие“



Източник: Анкета със земеделски производители.

Фигура 61. Фактори влияещи на услугата „Подобряване на чистота на въздух и климат“

Източник: Анкета със земеделски производители.

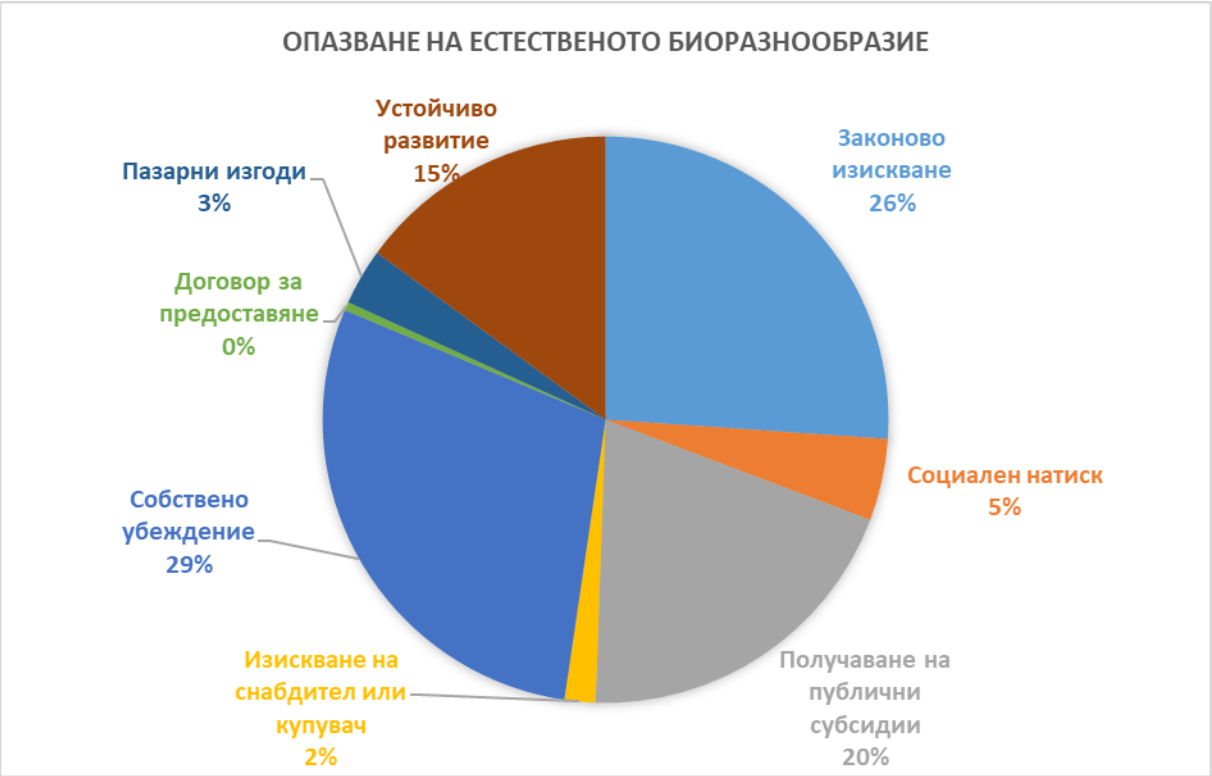
Фигура 62. Фактори влияещи на услугата „Опазване и подобряване на неаграрни екосистеми“

Източник: Анкета със земеделски производители.

Фигура 63. Фактори влияещи на услугата „Опазване и подобряване на чистотата на водите“

Източник: Анкета със земеделски производители.

Фигура 64. Фактори влияещи на услугата „Опазване на естественото биоразнообразие“

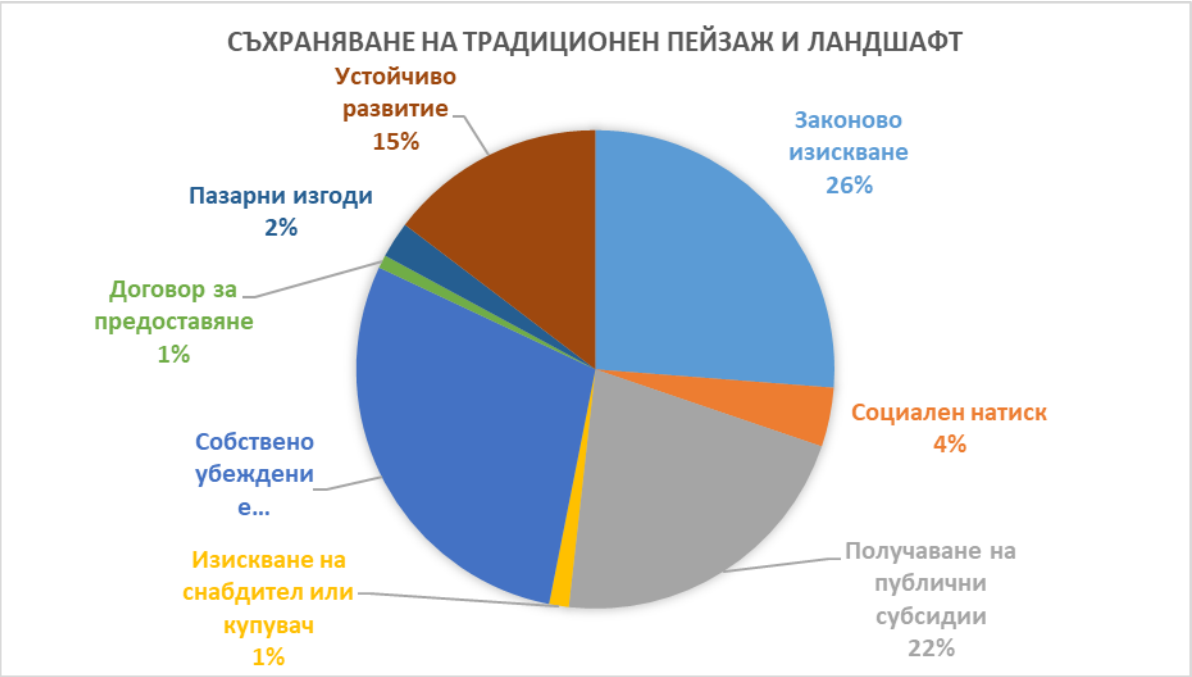


Източник: Анкета със земеделски производители.

Културни агроекосистемни услуги

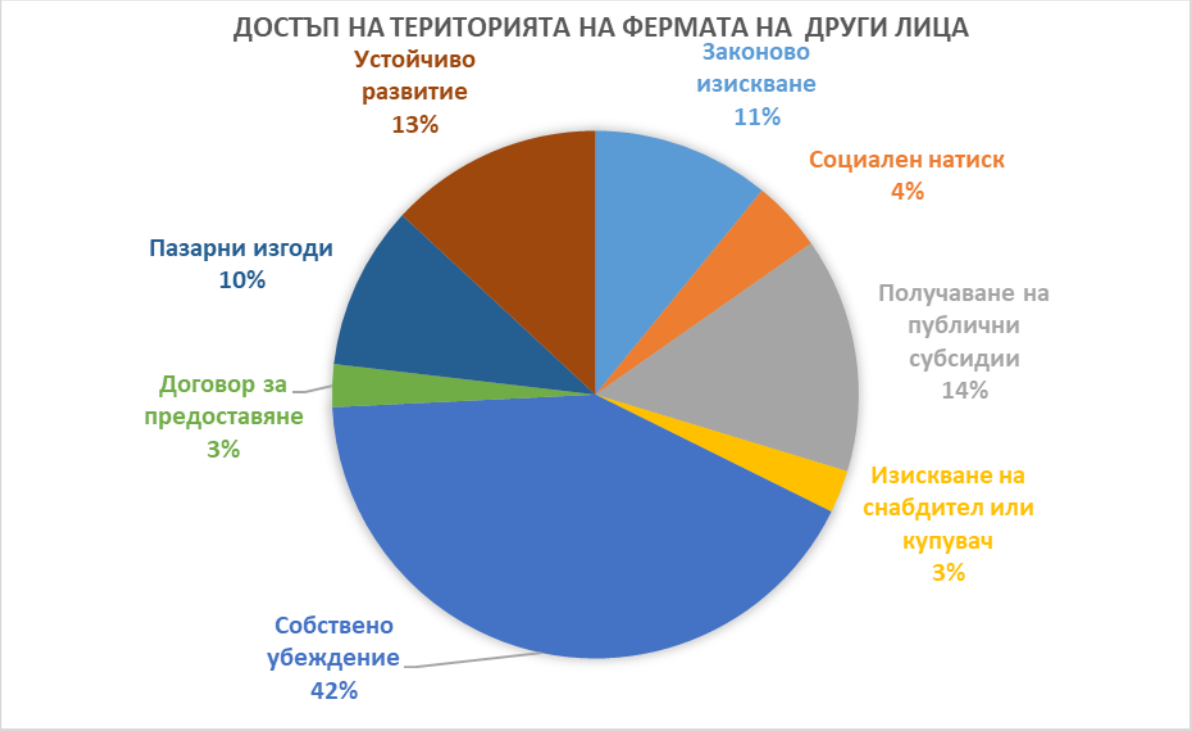
В тази категория попадат услугите „Обучение на други лица“, „Съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт“ и „Достъп на територията на други лица“. Тук мотивът „собствено убеждение“ е в най-висока степен застъпен сред респондентите по отношение на услугата „обучение на други лица“ (53%), както и „достъп до територията на други лица“ (42%), като същевременно при тези две услуги „законовото изискване“ е най-слабо застъпено (Фигури 65, 66 и 67). За разлика от тях двете, „законовото изискване“ в значителна степен е отчетено при „съхраняването на традиционния пейзаж и ландшафт“ (26%).

Фигура 65. Фактори влияещи на услугата „Съхраняването на традиционния пейзаж и ландшафт



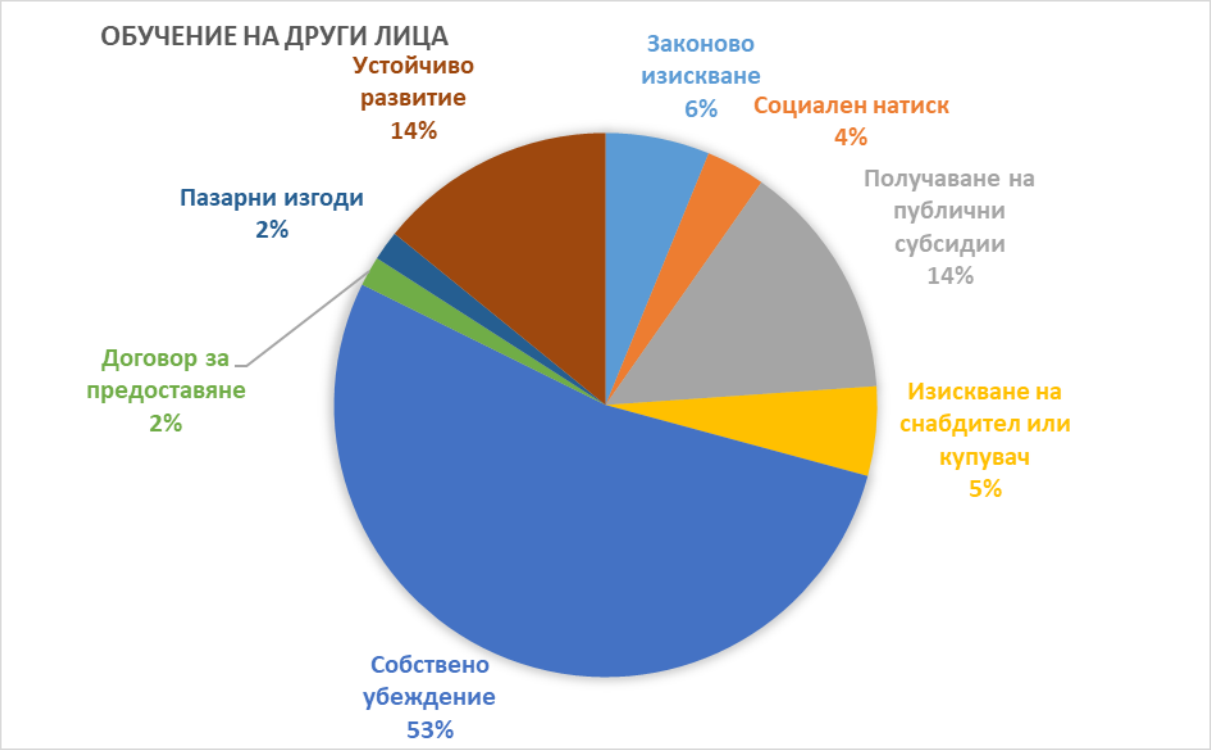
Източник: Анкета със земеделски производители.

Фигура 66. Фактори влияещи на услугата „Достъп до територията на фермата на други лица“



Източник: Анкета със земеделски производители.

Фигура 67. Фактори влияещи на услугата „Обучение на други лица“



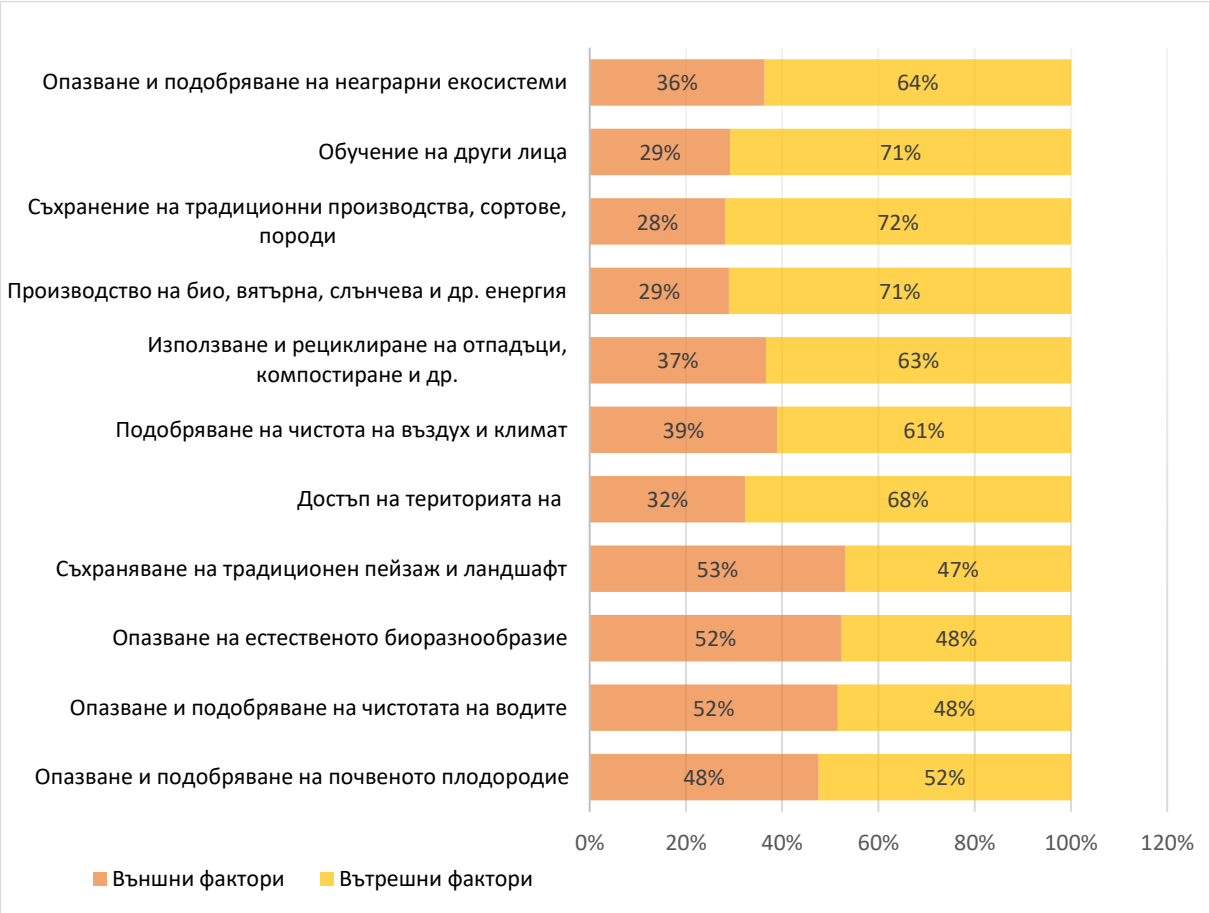
Източник: Анкета със земеделски производители.

9.2.2. Анализ на факторите, влияещи на решенията на фермерите да внедряват агроекосистемни услуги, групирани в две категории – външни и вътрешни

В настоящата подточка са представени резултатите от проучването по отношение на факторите, които оказват влияние на решенията на фермерите да предоставят агроекосистемни услуги от техните стопанства, като факторите са групирани в две категории – външни и вътрешни (виж Фигура 54 по-горе).

Прави впечатление, че вътрешните фактори доминират при повечето ЕСУ (Фигура 68.). Така например при „обучение на други лица“, „съхранение на традиционни производства“ и „производство на възобновяема енергия“ именно вътрешните фактори преобладават при респондентите (71%).

Фигура 68. Външни и вътрешни фактори по отделни агроекосистемни услуги

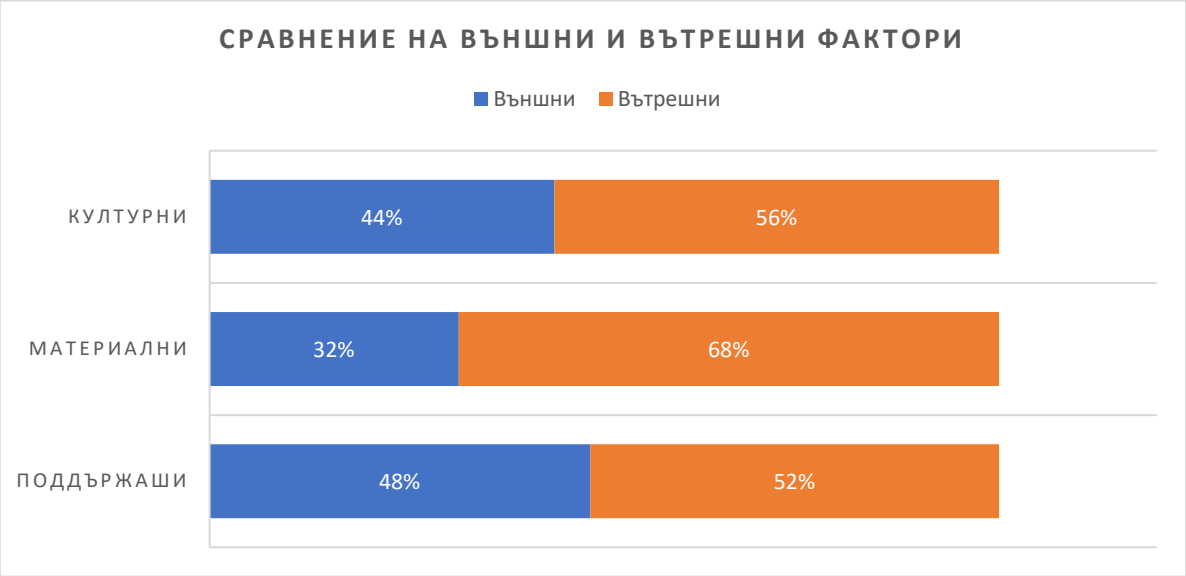


Източник: авторът.

От друга страна по-високо значение имат външните фактори при ЕСУ, които се характеризират в по-голяма степен като обществени (публични) блага, като „съхранение на ландшафта“, „опазване на биоразнообразието“ и „опазване чистотата на водите“ (около 53%).

На фигура 69 е показано сравнение между двете категории фактори – външни и вътрешни по отношение на това в каква степен едните или другите преобладават при трите типа екосистемни услуги. Изводът, който може да се направи е че като цяло преобладават вътрешните фактори и при трите типа услуги, като в най-голяма степен това е при материалните (снабдителните). Този извод се обяснява от факта, че материалните услуги, в най-директна и видима за фермера степен, влияят на икономическата жизнеспособност на стопанството и това е достатъчен вътрешен мотив за производителя да ги предоставя.

Фигура 69. Сравнение на външни и вътрешни фактори



Източник: авторът.

По-нататък в анализа може да се направи разбивка по двете категории фактори, като се определи каква е степента на предоставяне на екосистемните услуги във всяка една от двете категории (Фигура 70 и 71). Този по-задълбочен анализ ни показва, че и при външните и при вътрешните фактори преобладават отговорите на респондентите относно поддържащите/регулиращи ЕСУ 67% и 58% съответно.

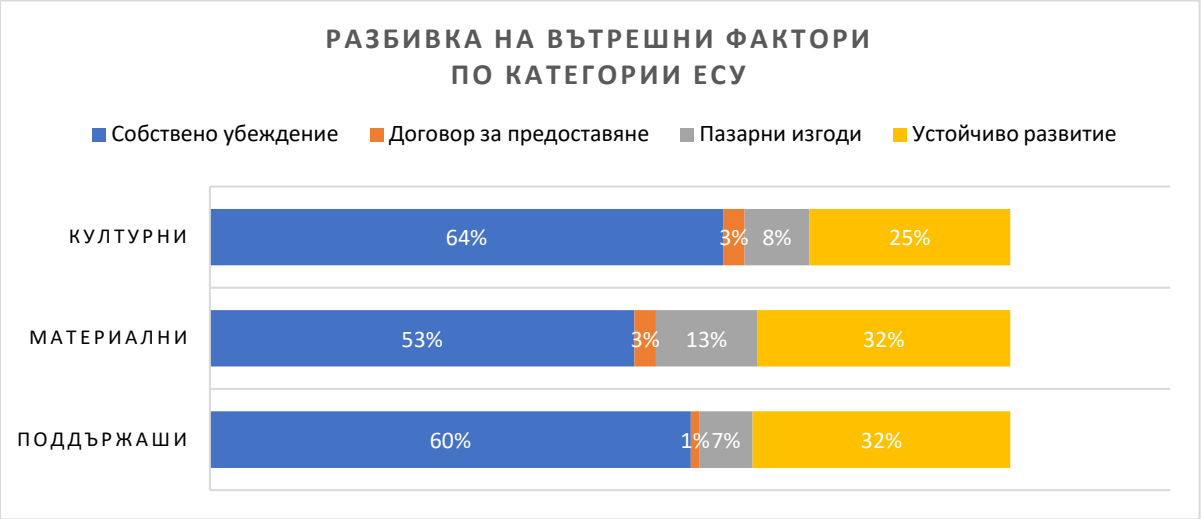
От вътрешните фактори (Фигура 70) по отношение на материалните ЕСУ, с най-голяма тежест е "собственото убеждение", където отговорите са 53 % от всички. Това се отнася и до другите категории ЕСУ, съответно 60% от отговорите при поддържащите, и с най-голям процент от отговорите собствените предпочитания засягат културните ЕСУ - 64%. На второ място като тежест от отговорите е вътрешният фактор "устойчиво развитие", като неговото разпределение е почти еднакво и при трите категории ЕСУ.

И двата фактора са определящи при трите категории, като заемат значителен дял, съответно:

- ❖ Културни – 89% от отговорите;
- ❖ Материални – 85% от отговорите;
- ❖ Поддържащи – 93% от отговорите.

Пазарната изгода като мотив има най-голяма тежест по отношение на материалните ЕСУ (13% от отговорите), докато договорът за предоставяне представлява незначителен процент от всички отговори.

Фигура 70. Разбивка на вътрешни фактори по категории ЕСУ

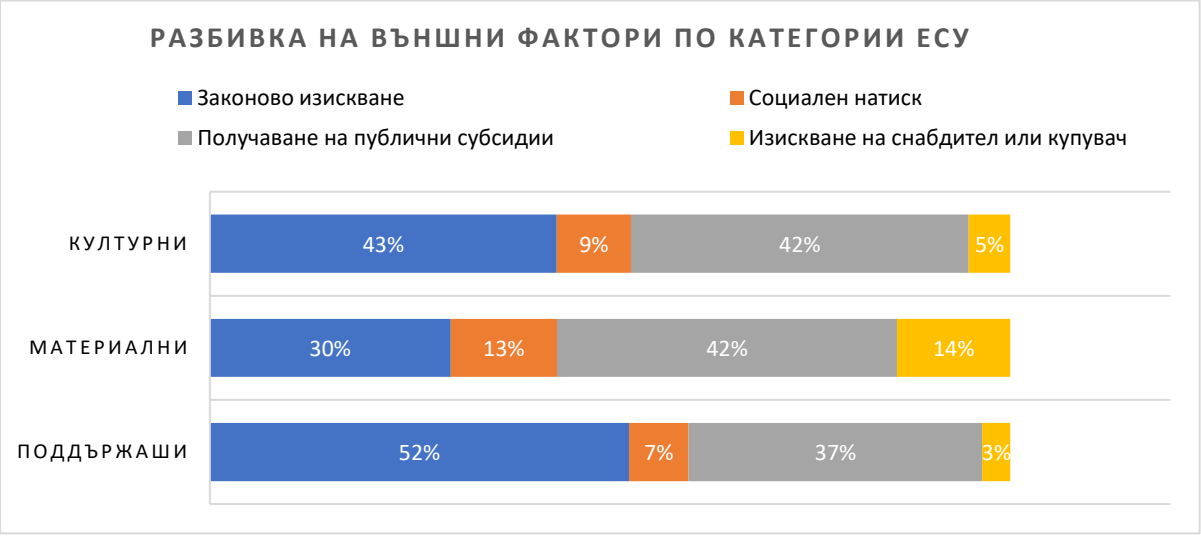


Източник: авторът.

"Законовото изискване" и "Получаване на публични субсидии" са типовете външни фактори, които в най-голяма степен са засегнати и при трите категории ЕСУ (Фигура 71). При поддържащите/регулиращите 52% от отговорите на респондентите касаят "законово изискване" като мотив и тук е и най-големият дял от всички услуги. И двата фактора са определящи при трите категории, като заемат значителен дял, съответно:

- ❖ Културни – 85% от отговорите;
- ❖ Материални – 72% от отговорите;
- ❖ Поддържащи – 89% от отговорите.

Фигура 71. Разбивка на външни фактори по категории ЕСУ



Източник: авторът.

9.3. Дискусия

В настоящия анализ бяха представени факторите, влияещи на нагласите на фермерите да предоставят агроекосистемни услуги от своите стопанства. Тези услуги условно се разделят в три категории (материални, поддържащи/регулиращи и културни), като макар и различни в своята полезност за обществото, те са и взаимосвързани и взаимно зависими. Фермерите са едни от главните социално-икономически актьори, от които в много голяма степен зависи предоставянето или нарушаването на аграрните екосистемни услуги. Именно поради тази причина, редица изследвания са изучавали и изучават мотивиращите фактори за насърчаване предоставянето на екосистемни услуги.

В нашата разработка разделихме тези фактори условно на външни и вътрешни. Това ни помогна да открои дали има разлика между, например собствените убеждения и законовите изисквания за предоставянето на екосистемни услуги. Стана ясно, че преобладаващи са вътрешните фактори за екосистемни услуги като опазване на неаграрните екосистеми, опазване на почвеното плодородие, съхранение на традиционни производства, производство на биоенергия, рециклиране на отпадъци. Външните фактори се оказаха по-преобладаващи за услуги с по-голям обществен характер, каквито са опазване на биоразнообразието, чистотата на водите, ландшафта.

Като цяло се наблюдава, че вътрешните фактори са с по-голяма тежест и за трите категории екосистемни услуги, особено за материалните. От тях, по типове фактори, се оказва, че собственото убеждение и нагласите за устойчиво развитие са преобладаващи в отговорите на респондентите (между 85 – 93%) и за трите категории услуги. В най-висока степен и двата фактора са по отношение на „опазване на почвеното плодородие“.

При външните фактори преобладават законовото изискване и получаването на публична субсидия (между 72 – 89% от отговорите), докато фактори като социален натиск и изискване на снабдител купувач са с незначителен принос. В най-висока степен законовото изискване като фактор е отчетено по отношение на екоситемната услуга „опазване и подобряване на чистотата на водите“. Социалният натиск като фактор е отчетен в най-висока степен при „опазване на биоразнообразието“, а

получаването на публични субсидии, в най-голяма степен се свързва с „опазване на почвеното плодородие.

Заключение

Настоящето изследване си постави за цел да анализира факторите, влияещи на фермерите да предоставят агроекосистемни услуги от своите стопанства. За целта беше проведено анкетно проучване сред 345 производители от шестте района на страната. Анкетните въпроси бяха насочени към разкриване на осем фактори, влияещи на предоставянето на единадесет типа екосистемни услуги. Анализът включва оценка на тези фактори за всяка от единадесетте агроекосистемни услуги, като в последствие се направи и групиране по категории услуги. Факторите бяха разделени на вътрешни и външни, с цел да се оцени коя от двете категории и върху кои екосистемни услуги има по-голямо значение. Може да се заключи, че вътрешните фактори са с по-висока тежест и при трите категории екосистемни услуги (материални, поддържащи/регулиращи и културни). С най-голямо значение са вътрешните фактори като „собствените убеждения“ и „нагласите за устойчиво развитие“, докато от външните фактори това са „законовите изисквания“ и „получаването на публични субсидии“.

ГЛАВА 10. ВЛИЯНИЕ НА СМАРТ ДОГОВОРИТЕ ВЪРХУ ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА

Даниел Петров

Въведение

Новата институционална икономика (НИЕ) представлява научна парадигма, която изследва ролята на институциите в икономическите процеси, с особен фокус върху транзакционните разходи и тяхното въздействие върху поведението на икономическите агенти (Paniagua and Rayamajhee, 2024). Разработена като отговор на ограниченията на класическата икономическа теория, НИЕ поставя акцент върху това как формални и неформални институции структурират икономическите взаимодействия и как различията в тези структури обуславят ефективността на икономическите системи. НИЕ възниква в средата на 20-ти век в контекста на критиката срещу модела на идеализираните пазари, основан на предположението за пълна информация и рационално поведение на агентите. Основоположникът на НИЕ, Роналд Коуз, с труда си "Природата на фирмата" (1937), въвежда концепцията за транзакционните разходи — разходи, свързани с търсенето на информация, договарянето и изпълнението на договори (Coase, 1937). По-късно Оливър Уилямсън развива тази идея, като обяснява как различни институционални механизми като фирми и кооперативи намаляват транзакционните разходи и координират икономическите дейности. Уилямсън също въвежда понятието за "специфичност на активите" — степента, до която даден актив може да бъде използван за конкретна транзакция и не за други, като подчертава, че високата специфичност увеличава риска от опортюнистично поведение и налага създаването на защитни механизми за страните по договора (Williamson, 1981).

Основните концепции на НИЕ включват институции, които могат да бъдат формални и неформални, като първите обхващат закони, регулации и правни рамки, а вторите – обичаи, морални норми и социални практики; транзакционни разходи, които се отнасят до разходите за събиране на информация, преговори, мониторинг и изпълнение на договори;

опортюнистично поведение, което се проявява чрез действия, целящи извличане на ползи от информационната асиметрия; и специфичност на активите, което означава степента на обвързаност на активите с конкретна сделка (North, 1991). Аграрният сектор е изключително зависим от институциите поради своята специфика, която включва сезонност, географска разпръснатост и зависимост от природни условия. Формалните институти като законите за земеделска собственост и регулациите за субсидии играят ключова роля в защитата на правата на стопаните и улесняват достъпа до кредити и пазари, докато неформалните институции като социалните мрежи и традициите в селските райони също са от решаващо значение за координация и сътрудничество (Mikova, 2021). В този контекст НИЕ анализира как институционалната рамка влияе върху поведението на фермерите, разпределението на ресурси и взаимоотношенията между икономическите субекти по веригата на стойността (Amare et al., 2024).

Въпреки приноса си, НИЕ среща предизвикателства при анализа на селското стопанство, включително зависимостта от природни условия и климатични рискове, които усложняват прогнозите за икономическо поведение, както и ограничения достъп на малките стопанства до съвременни институционални механизми и технологии, което увеличава транзакционните разходи (Libecap, 2014). Въпреки тези ограничения, НИЕ предоставя мощен аналитичен инструментариум за разбирането на икономическите процеси в аграрния сектор, като помага за идентифициране на слабостите в управлението и предлага решения за подобряване на ефективността в лицето на аграрното управление (Agro governance) (Bachev, 2023).

Аграрното управление е комплексна система, която включва институционални механизми, политики и правила за координация на ресурсите и дейностите в селскостопанския сектор. Ефективното аграрно управление изисква прозрачност, справедливост и намаляване на транзакционните разходи, които възникват при взаимодействията между фермери, доставчици, преработватели и други участници (Bachev and Ivanov, 2024). Исторически, аграрното управление се развива като инструмент за регулация на собствеността върху земята и координация на селскостопанското производство. След Втората световна война аграрните

реформи засилват ролята на държавата и публичните институции като регулатори и финансови поддръжници на сектора. Създаването на Общата селскостопанска политика на Европейския съюз през 1962 г. е пример за интегрирана институционална рамка, която цели стабилност на пазара, сигурност на доходите за фермерите и устойчиво използване на ресурсите. Въпреки това, институционалните рамки на много развиващи се страни остават слабо изградени, което води до липса на контрол върху договорните отношения и ограничена прозрачност във веригите на стойността (McMillan and Woodruff, 1999). Съвременните предизвикателства пред аграрното управление включват глобализацията, геополитиката, климатичните промени и необходимостта от устойчиво използване на ресурсите. Тези фактори увеличават сложността на договорните отношения и налагат нуждата от по-ефективни механизми за управление.

Договорните отношения в аграрния сектор представляват ключов механизъм за координация между участниците във веригата на стойността и играят съществена роля за разпределението на ресурсите, управлението на риска и осигуряването на предвидимост при пазарните взаимодействия (Zhang, 2024). Те имат ключова роля за регулирането на отношенията между производители, преработватели, доставчици и потребители, но тяхната непълнота е често срещан проблем. Непълнотата на договорите произтича от ограничената информация, асиметрията на знанията между страните, несигурността на бъдещите събития и сложността на аграрните процеси, които често са зависими от външни фактори като климат, пазарни колебания и биологични цикли. Поради специфичните характеристики на аграрния сектор, договорните отношения често са изложени на висока степен на несигурност и значителни транзакционни разходи за земеделските предприятия (Man, Kadhim, Abd Latif, and Wong Kai Seng, 2017) . Тези разходи включват разходи за събиране на информация за партньорите и пазарните условия, което е особено предизвикателно в селскостопанския сектор поради наличието на асиметрична информация между страните по договора. Традиционните договори изискват съгласуване и преговори, които удължават времето до сключване на сделката и пораждат допълнителни разходи, като нотариални такси,

правни консултации, проверки за автентичност и други (Minarelli, Raggi, and Viaggi, 2015).

Малките земеделски стопанства обикновено са в неблагоприятна позиция поради липсата на достъп до актуални данни и ресурси, което ги прави по-зависими от големите преработватели и посредници (Kumar and Singh, 2023). Освен това, договарянето на условията, включително сроковете за доставка, качеството на продукцията и цените, изисква значително време и ресурси, особено когато липсва стандартизирана рамка за сключване на споразумения. Разходите за мониторинг и контрол също могат да бъдат значителна част от транзакционните разходи, тъй като те обхващат инспекции на продукцията, проверка на съответствието с договорните изисквания и прилагането на санкции при неизпълнение (Man et al., 2017). В случаите на неспазване на условията на договора често възникват спорове, които могат да доведат до допълнителни разходи за арбитраж или съдебни дела, забавяйки изпълнението на други бизнес дейности и утежнявайки финансовото състояние на фермерите. От друга страна липсата на ефективни механизми за разрешаване на конфликти и липсата на прозрачност във веригите на доставки допълнително увеличават транзакционните разходи и намаляват доверието между страните (López Rodríguez, 2015).

В този контекст внедряването на иновативни технологии, като базирани на блокчейн технологията - смарт договори би могло да предостави значителни възможности за оптимизиране на договорните отношения (Cong and He, 2019). Смарт договорите представляват фундаментална иновация в контекста на дигиталната икономика и правото на договорни отношения, като техният произход и развитие са тясно свързани с историческото еволюиране на блокчейн технологиите (Hewa et al., 2021). Концепцията за смарт договори е предложена за първи път през 1994 г. от криптографа Ник Сабо, който дефинира смарт договора като протокол за компютърна транзакция, който изпълнява условията на споразумението автоматично и без нужда от човешка намеса (Szabo, 1994). Въпреки че тази идея остава теоретична в продължение на години, с появата на блокчейн технологията и платформата Ethereum през 2015 г., смарт договорите се превръщат в практическа реалност. Блокчейн предоставя децентрализирана и неизменяема база данни, която позволява

на страните да въвеждат и съхраняват смарт договори с гаранция за сигурност и прозрачност (Yaga et al., 2019).

Смарт договорите могат да бъдат дефинирани като автоматизирани правни или търговски споразумения, които се изпълняват самостоятелно при настъпването на определени условия, заложени предварително в компютърен код (Bomprezzi, 2020). Те се съхраняват в блокчейн мрежата и действат чрез логически конструкции тип "ако-тогава", например: "Ако доставката на продукцията бъде регистрирана като изпълнена в срок, тогава автоматично се извършва плащане." Основната характеристика на смарт договорите е тяхната неизменност и автоматизирано изпълнение, което елиминира необходимостта от посредници и значително намалява риска от опортюнистично поведение и неизпълнение на договорните задължения. С други думи смарт договорите представляват автоматизирани цифрови споразумения, които се изпълняват самостоятелно при изпълнение на предварително зададени условия, без да е необходима намеса на трети страни (Ballaji, 2024).

Приложението на смарт договорите е особено значимо в сфери, където прозрачността, сигурността и автоматизацията на процесите са критични за ефективността на взаимодействията между страните. Историческият контекст на блокчейн и смарт договорите показва, че техният потенциал за приложение се разгръща отвъд финансовите и логистичните сфери. В земеделието смарт договорите намират приложение в системите за проследяване на произхода на храните, като позволяват на участниците по веригата да имат достъп до пълна и неизменяема история на продукцията – от засяването до доставката. (Lekha and Bhavya, 2022). Това не само би създало доверие между фермерите, преработвателите и крайните потребители, но и би позволило справедливо ценообразуване и предотвратяване на злоупотреби. По този начин смарт договорите биха допринесли за редуциране на транзакционните разходи чрез частичното или пълно елиминиране на разходите за посредници, минимизиране на времето за договаряне и намаляване на административните усилия за мониторинг и контрол. Разходите за разрешаване на спорове също биха се намалили, тъй като всички действия по договора се регистрират и съхраняват в блокчейн системата като

неоспорими доказателства, които автоматично активират санкции или компенсаторни мерки при нарушаване на условията.

Въпреки значителните предимства, прилагането на смарт договори в земеделието изисква преодоляване на някои предизвикателства. На първо място, липсата на дигитална инфраструктура в някои селски региони може да ограничи възможността за внедряване на технологии, базирани на блокчейн. Освен това, земеделските стопани често имат ограничен достъп до необходимите знания за работа със платформи за управление на блокчейн технологии (Yuan and Sun, 2024). Необходимо е да се отбележи и значението на регулаторната рамка за развитието на смарт договорите в земеделието. В редица държави все още липсва ясно законодателство относно валидността на цифровите договори и защитата на данните на участниците в блокчейн системите (Kumar and Tripathi, 2023).

Фигура72. Алгоритъм на смарт договор

Източник: собствена схема адаптирана от Binariks. (n.d.)

Таблица 25. Алгоритъм на смарт договор

Етап	Описание	Пример в земеделието
Идентифициране на споразумението	Страните уточняват условията и параметрите на сделката – количества, цени, качество и срокове.	Фермер и преработвател уточняват доставка на ***X*** тона пшеница с конкретни изисквания за качество.
Задаване на условия	Задават се автоматични условия, които определят кога договорът ще се изпълни (например при определено качество на продукцията)	Условието може да е автоматично плащане при влажност на пшеницата под ***X***%.
Кодиране на бизнес логика	Създава се програмен код, който автоматично изпълнява проверките и задейства действия при изпълнение на условията	Алгоритъмът сравнява резултатите от тестовете с изискванията и изпълнява плащане, ако резултатите съвпадат
Шифроване и блокчейн технология	Данните се шифроват и се записват в блокчейн, като така се гарантира прозрачност и защита от измами.	Данните за качеството и условията на сделката се съхраняват в блокчейн и са видими за всички участници.
Изпълнение и обработка	Когато условията са изпълнени, кодът се задейства и транзакциите (като плащане) се извършват автоматично	При успешна доставка и изпълнение на условията сумата автоматично се превежда на фермера
Актуализация на мрежата	Всички участници в мрежата получават информация за изпълнението на договора и актуализират своите записи	Мрежата обновява записите, така че всички възли отчитат, че сделката е завършена

Източник: собствена таблица адаптирана от Binariks. (n.d.).

Многопластовата роля на смарт договорите в аграрния сектор подчертава необходимостта от задълбочен анализ на тяхното потенциално влияние върху ефективността на финансовото и производственото състояние на стопанствата а също така са свързани с управлението на транзакционните разходи във веригите за създаване на стойност в земеделието. Настоящата разработка си поставя за цел да изследва ефективността на смарт договорите в контекста на транзакционните разходи на земеделските стопанства в България и да докаже, че те имат потенциала да намалят тези разходи, като оптимизират ефективността на три ключови показателя:

- **ефективност на разходите за преки вложения** – Представлява съотношението между общата продукция на стопанство (Total Output,

€/farm) и преките вложение (Other Direct Inputs, €/farm) представлява ключов индикатор за ефективност в селскостопанското производство. То измерва способността на стопанството да трансформира ресурси в продукция, предоставяйки основа за анализ на рентабилността. Макар индикаторът да е ориентиран към производствените процеси, той има съществена връзка с транзакционните разходи – елемент, който често остава скрит в анализа на икономическата ефективност. Транзакционните разходи могат да бъдат включени пряко или косвено в категориите на преките вложения. Например разходите за договаряне на доставки, управление на взаимоотношения с доставчици и контрол върху качеството на суровините могат да увеличат обема на други директни плащания (Other Direct Inputs, €/farm). Същевременно по-високите транзакционни разходи водят до по-ниско съотношение, като по този начин сигнализират за потенциални неефективности в управлението на стопанските ресурси. Изборът на този индикатор е обусловен от неговата способност да осигурява количествена оценка на връзката между използваните ресурси и продукцията. Това позволява индиректно изследване на транзакционните разходи чрез тяхното влияние върху преките разходи. При наличие на високи транзакционни разходи, ефективността на използване на ресурсите ще бъде подкопана, което ще се отрази неблагоприятно на стойността на индикатора. По този начин съотношението между общата продукция и преките вложения служи не само като инструмент за измерване на производствената ефективност, но и като индиректен показател за управлението на транзакционните разходи в селскостопанската дейност.

- **ефективност на разходите за договорна работа (външни услуги)** - Съотношението между общата продукция на стопанство (Total Output, €/farm) и разходите за договорна работа (Contract Work, €) е индикатор който предоставя количествена оценка на ефективността на външно възложените дейности в производствения процес на стопанството и разкрива индиректно въздействието на транзакционните разходи. Договорната работа, която представлява външни услуги или наети ресурси, е пряко свързана с тези разходи, тъй като управлението на такива услуги изисква координация, време и финансови ресурси. Разходите за договаряне на условията с външни изпълнители или за контрол върху качеството на произведената продукция могат значително да увеличат

общата стойност на разходите за външни услуги, като същевременно повлияят негативно на рентабилността, ако тези разходи не са ефективно управлявани. Съотношението Total Output/Contract Work измерва каква стойност на продукцията се генерира за всяко похарчено евро за договорна работа, което го прави полезен за оценка на възвръщаемостта на инвестициите във външни услуги. Висока стойност на индикатора показва, че договорната работа е добре управлявана и предоставя значителна стойност спрямо направените разходи, като същевременно транзакционните разходи са минимални или оптимално контролирани. Обратно, ниска стойност може да сигнализира за неефективни договорни услуги, свързани с високи транзакционни разходи.

- **ефективност на разходите за обслужване на дълга -** Съотношението между общата продукция на стопанство (Total Output, €/farm) и лихвените плащания (Interest Paid, €) е значим индикатор, който касае пряко ефективността на заемния капитал. Той измерва способността на фермата да генерира продукция спрямо разходите за обслужване на дългове, предоставяйки информация за рентабилността на използваните финансови ресурси. Връзката между лихвените плащания и транзакционните разходи е значима, тъй като транзакционните разходи играят важна роля в цялостния процес на дългово финансиране. В контекста на заемния капитал, транзакционните разходи се проявяват като административни такси, разходи за правни услуги, такси за оценка на риска и управление на заемите. Те често увеличават общите разходи за финансиране, което води до по-високи лихвени плащания. Чрез анализ на съотношението Total Output/Interest Paid, могат да се идентифицират ефектите на транзакционните разходи върху рентабилността. Висока стойност на индикатора показва, че стопанството ефективно използва заемния капитал, минимизирайки свързаните с него транзакционни разходи. Обратно, ниска стойност може да сигнализира за високи транзакционни разходи или за недостатъчно генериране на продукция спрямо финансовите задължения.

10.1. Методология на изследването

Методологията на изследването за стохастично моделиране в контекста на транзакционните разходи е изградена с цел да предложи модел за оценка на резултатите и ефектите върху производството на ниво

държава - България, отчитайки ключови променливи като ефективност при използване на ресурси, ефективността на разходите за обслужване на дълга и ефективност на разходите за договорна работа (външни услуги). Основният подход е базиран на количествен анализ, използвайки стохастичен модел, който предвижда система от уравнения за прогнозиране и оценка на възможните изменения в ключовите показатели за бъдещи периоди. За изграждането на този модел са използвани различни типове модели, взаимствани от методологията на Иванов (Иванов Б, 2024) , включително регресионни уравнения с динамични коефициенти на еластичност, авторегресионни модели (ARIMA) за анализ на времеви редове и трендови модели на вариациите, които използват екстраполация на стойности, с цел проектиране на бъдещи сценарии. Изследването обхваща периода от 2007 до 2021 г., като прогнозите са направени за периода до 2030 г. В рамките на анализа са разработени три основни сценария – базов, оптимистичен и песимистичен. Базовият сценарий отчита само историческите тенденции и зависимости между променливите без имплементиране на смарт договори във земеделието. Оптимистичният сценарий използва максималните положителни отклонения на моделната грешка в историческия период на наблюдение, като отчита възможно най-благоприятните условия. Песимистичният сценарий взема предвид най-ниските стойности на аджестиращия коефициент и представя хипотетичния случай на максимални транзакционни разходи. За всеки от трите сценария е направена оценка на ключови показатели, като ефективност при използване на разходите за външни услуги. Те са индикатор за степента на зависимост от трети страни, като доброто управление на договори и мониторинг на качеството на тези услуги е ключово за минимизиране на транзакционните разходи. В същото време, директните вложения, като торове, семена и енергия, показват разходите за основни производствени ресурси, които често включват разходи за търсене, договаряне и логистика, както и тяхната оптимизация, чрез дългосрочни договори или кооперативно снабдяване може значително да намали транзакционните разходи. Разходите за управление на дълга отразяват финансовото бреме на стопанството и са пряко свързани с транзакционните разходи, произтичащи от получаването и управлението на кредити, като добрата кредитна стратегия и прозрачността в тези

процеси допринасят за по-добро управление на задълженията. Тези показатели в комбинация осигуряват основа за анализ на икономическата устойчивост и способността на стопанствата да управляват транзакционните разходи, свързани с взаимодействията им в рамките на веригата за създаване на стойност.

10.2. Резултати и обсъждане

Въвеждането на смарт договори може да се разглежда като ключов фактор за подобряване на ефективността на разходите за преки вложения в аграрния сектор, което е отразено в представената графика. Предвиждането акцентира върху значението на транзакционните разходи за икономическата ефективност. Според модела смарт договорите намаляват или напълно премахват разходите, свързани с договарянето, мониторинга и изпълнението на договорните споразумения. В графиката наблюдаваме, че базовият сценарий (синя линия) предвижда умерен растеж на ефективността след 2022 г., което би могло да се интерпретира като частично внедряване на тези технологии, при което само част от стопанствата биха използвали техния потенциал. В същото време, оптимистичният сценарий (червена линия) демонстрира значително по-висока ефективност, което е в синхрон с хипотезата, че пълното и целенасочено внедряване на смарт договори може да трансформира аграрния сектор. Този сценарий отразява ползите от автоматизацията на процесите, минимизирането на човешките грешки и увеличаването на прозрачността. От друга страна, песимистичният сценарий (зелена линия) показва по-бавно нарастване на ефективността, което би могло да бъде обяснено с ограничения в адаптацията на стопанствата към новите технологии или с липсата на институционална подкрепа за тяхното внедряване.

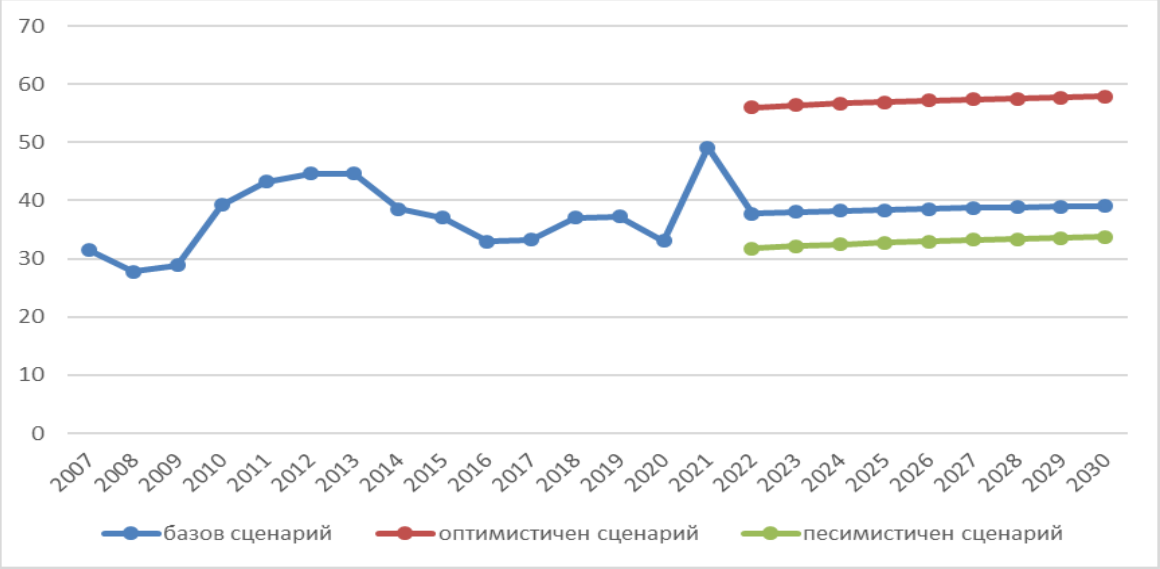
На втората графика е илюстрирана динамиката на ефективността на разходите за договорната работа в земеделските стопанства, представяйки три сценария – базов, оптимистичен и песимистичен. След 2022 г. се наблюдават ясно изразени различия между сценариите, което позволява да се изследва влиянието на смарт договорите върху икономическата ефективност. Смарт договорите автоматизират процесите на договаряне, изпълнение и контрол на договорните отношения, като същевременно минимизират транзакционните разходи.

Фигура 73. Резултати от стохастичния сценариен модел на ефективността на разходите за преки вложения

Източник: Собствени изчисления по данни на система за събиране на счетоводни данни от земеделските стопанства в ЕС.

Базовият сценарий (синя линия) показва умерено, но устойчиво повишение на ефективността след 2022 г., което би могло да бъде обяснено с частично внедряване на смарт договори в практиката, без обаче да се достигне пълния потенциал на технологията. Това предполага, че част от стопанствата възприемат иновацията, но разпространението ѝ остава ограничено. Оптимистичният сценарий (червена линия) показва значително по-висока и стабилна ефективност, което отразява максималното въздействие на смарт договорите при пълното им интегриране в аграрната практика. В този случай се елиминират разходите за посредници, ускорява се обработката на транзакции и се минимизират човешките грешки, което води до значителни икономии и оптимизиране на процесите. От друга страна, песимистичният сценарий (зелена линия) демонстрира минимално нарастване на ефективността, което може да бъде обяснено с липса на внедряване на смарт договори или с институционални бариери пред технологичната адаптация. Графиката предполага, че пълноценното използване на смарт договори може да бъде значим фактор за трансформацията на договорната работа и намаляване на транзакционните разходи.

Фигура 74. Резултати от стохастичния сценариен модел на ефективността на разходите за договорна работа



Източник: Собствени изчисления по данни на система за събиране на счетоводни данни от земеделските стопанства в ЕС.

На третата графика се проследява тенденцията на ефективността на разходите за обслужване на дълга в стопанството.

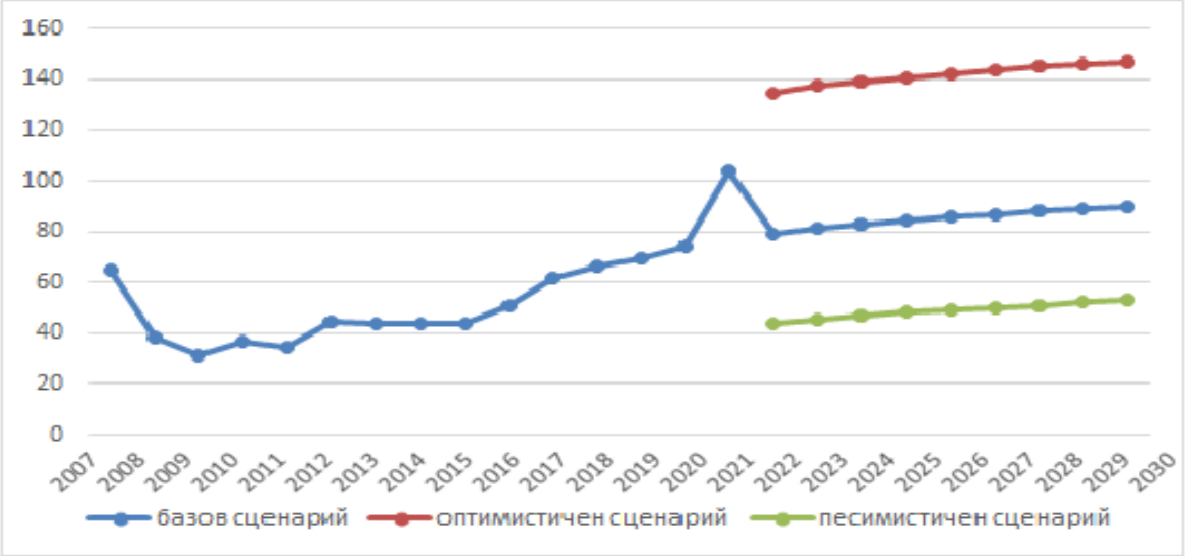
Базовият сценарий (синя линия) отразява стабилизиране на ефективността след 2022 г., достигайки плато, което предполага частично внедряване на смарт договори. Сравнително устойчивото ниво на ефективност показва, че дори ограниченото прилагане на смарт договори е в състояние да намали административните и транзакционните разходи, свързани с управлението на дългове.

Оптимистичният сценарий (червена линия) показва значително по-висока ефективност, която остава стабилна и дългосрочно устойчива. Тази линия подкрепя тезата, че пълното внедряване на смарт договори би довело до трансформационни промени в управлението на дълговото финансиране. Това значително намалява транзакционните разходи, осигурява по-ефективно използване на заемния капитал, което се изразява в по-високо съотношение между продукцията и лихвените плащания.

Песимистичният сценарий (зелена линия) демонстрира минимално нарастване на ефективността, което може да бъде резултат от липса на технологична адаптация, високи бариери за внедряване или нежелание на стопанствата да възприемат иновации. Тази линия илюстрира риска от ограничена рентабилност при традиционни модели на дълго

финансиране, които остават обременени от значителни транзакционни разходи.

Фигура 75. Резултати от стохастичния сценариен модел на ефективността на разходите за обслужване на дълга



Източник: Собствени изчисления по данни на система за събиране на счетоводни данни от земеделските стопанства в ЕС.

Заключение

Разглеждането на ефективността на смарт договорите, в контекста на аграрното управление, и по-конкретно – върху динамиката и структурата на транзакционните разходи в земеделските стопанства, следва да се изведе като централен елемент от съвременната парадигма за институционална трансформация в селското стопанство. Анализът на ефектите от внедряването на децентрализирани цифрови протоколи, каквито са смарт договорите, не може да бъде редуциран само до тяхната технологична функционалност. Те трябва да се разглеждат като фундаментална промяна в логиката на икономическите взаимодействия, при която класическите форми на институционално посредничество – било то държавни структури, пазарни регулатори или социални норми – се заместват от алгоритмична, кодирана форма на доверие, изпълнение и санкциониране. Тази трансформация, макар и все още непълно разгръщаща потенциала си в аграрния сектор, поражда напълно нова икономика на координация, при която границите на стопанството не се определят от физическите си активи,

а от способността му да се интегрира в дигитализирани вериги на стойността, изградени върху автоматизирани договорни отношения.

Смарт договорите не просто намаляват разходите за преговори, наблюдение и прилагане на санкции. Те преобразуват самата природа на транзакцията, като елиминират субективността, забавянията и неопределеността, присъщи на човешкото договаряне. Автоматизацията на изпълнението не означава просто ускорение на процесите, а цялостна преоценка на ролята на времето и рисковете в икономическите взаимодействия. В аграрния контекст това има особена значимост – стопанствата функционират в условия на висока сезонност, непредвидими външни влияния и институционална несигурност. Смарт договорите въвеждат елемент на абсолютна предсказуемост, при който резултатите не зависят от добронамереността на страните, а от технически гарантирани условия, заложени в кода. Това означава, че те не просто премахват нуждата от доверие – те го превръщат в технически параметър, като така изместват основата на координацията от социалния към алгоритмичния порядък.

При анализа на ефективността по отношение на преките вложения, се установява ясна връзка между наличието на смарт договори и оптимизацията на разходните структури. Когато процесите по снабдяване, договаряне на условия и проверка на съответствие бъдат автоматизирани, се реализира не само икономия от мащаба, но и структурно подобрение в капацитета на стопанствата да управляват ресурсите си в реално време. Това създава условия за по-точно прогнозиране, рационално планиране и по-ниска загуба от неправилни инвестиционни решения. Този ефект е особено отчетлив в стопанства с ограничен достъп до експертна помощ и пазарна информация, тъй като дигиталният договор играе ролята на институционален буфер, който компенсира липсата на административна инфраструктура.

Във връзка с договорната работа – т.е. външно възложените дейности – внедряването на смарт договори създава нова логика на икономическа отчетност. Когато услугите се предоставят чрез предварително кодирани условия, това елиминира субективните тълкувания, осигурява еднозначно изпълнение и намалява разходите за посредници, проверки и разрешаване на конфликти. Това трансформира модела на аутсорсинг, като го превръща

от рискова практика в напълно предвидима и лесно контролируема дейност. Оттам и съотношението между произведена продукция и вложени средства във външни услуги се увеличава, без това непременно да изисква значителни структурни инвестиции. Този механизъм има огромно значение за малки и средни стопанства, където управлението на външни ресурси често е свързано с високи административни и правни рискове.

Още по-съществено е въздействието на смарт договорите върху обслужването на дълга. В аграрния сектор заемното финансиране е не само инструмент за ликвидност, но и често единственият начин за поддържане на оперативната дейност. Проблемът обаче се крие в това, че достъпът до кредити е ограничен от високите трансакционни разходи, свързани с оценка на риска, гаранции, мониторинг и изпълнение. Смарт договорите въвеждат възможността за интегриране на кредитните условия в автоматизирани платформи, които проследяват изпълнението на задълженията, активират автоматично плащания и елиминират необходимостта от традиционни правни структури. Така финансовите институции могат да намалят риска и да предложат по-благоприятни условия, което повишава финансовата устойчивост на стопанствата. Това е особено важно в страни с фрагментиран финансов сектор и ограничен институционален капацитет за микрокредитиране в земеделието.

Резултатите от стохастичното моделиране потвърждават, че ефектите от внедряването на смарт договори не са равномерни, а зависят от редица структурни и институционални фактори. При базовия сценарий се наблюдава бавен, но стабилен растеж на ефективността, което говори за частична адаптация към технологията. Това е реалистичен модел в контекста на текущата инфраструктурна и регулаторна среда, в която липсата на цифрова свързаност, недостатъчно обучение и институционална инерция възпрепятстват широкото разпространение. Оптимистичният сценарий, който предполага системна и целенасочена дигитализация, показва скоково увеличение на ефективността, като особено ясно се вижда ефектът върху управлението на дълговете – сфера, в която технологията има най-пряко въздействие чрез автоматизирано проследяване и изпълнение на финансовите задължения. Песимистичният сценарий разкрива структурните рискове от задържане в традиционните институционални практики – високи разходи, административни забавяния

и правна несигурност, които водят до ерозия на ефективността и ограничена възвръщаемост на инвестициите.

Настоящият анализ показва, че смарт договорите трябва да се разглеждат не като допълнение, а като системен фактор в трансформацията на аграрната икономика. Те преструктурират не само механизма на взаимодействие между участниците във веригата на стойността, но и основните параметри на аграрната ефективност – достъп до пазари, предвидимост на доходите, устойчивост на инвестициите и гъвкавост на оперативното управление. В този смисъл те се превръщат в институционална иновация от четвърти порядък – такава, която не просто оптимизира съществуващата система, а създава нова архитектура на взаимодействията. Особеното предизвикателство пред такава трансформация е, че тя изисква не само техническа, но и културна адаптация. Не е достатъчно просто да се въведе технологията – необходимо е и преосмисляне на договорните практики, обучението на фермерите, адаптиране на правната рамка и изграждане на инфраструктура, способна да поддържа непрекъсваемо, сигурно и мащабируемо функциониране на цифровите платформи.

Следователно ефективността на смарт договорите не може да бъде измерена само чрез показатели като съотношение на продукция към вложени средства. Истинската мярка за тяхното въздействие е капацитетът им да създават нов тип институционално пространство – такова, в което транзакционната несигурност е сведена до технически параметър, взаимодействието се основава на автоматични механизми, а икономическата дейност се извършва в рамки на алгоритмична предсказуемост и прозрачност. В аграрната икономика, където традиционните форми на управление често не отговарят на динамиката и сложността на съвременните предизвикателства, това означава не просто реформа, а стратегическа трансформация. Смарт договорите, разгледани от тази перспектива, не са крайна цел, а инструмент за преход към постиндустриален модел на аграрно управление – такъв, в който ефективността се постига чрез дигитален ред, предсказуемост и самоуправляващи се структури. Именно това е хоризонтът, към който трябва да се стреми модерната аграрна политика, ако иска да бъде не просто администратор на миналото, а архитект на бъдещето.

ГЛАВА 11. ДИРЕКТНИ ПЛАЩАНИЯ НА НОВИТЕ ДЪРЖАВИ ПРИ ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Снежана Благоева

Въведение

Директните плащания са ключов елемент от Общата селскостопанска политика (ОСП) на ЕС, не само защото заемат над 70% от средствата за политиката, но и защото представляват инструмент, който има ефект върху най-голяма част от земеделските производители във всички държави членки на ЕС. За повечето държави, присъединяващи се към ЕС, въвеждането на директните плащания предизвикват значителни промени в селскостопанския сектор както за земеделските производители, така и за администрациите, натоварени с прилагането на ОСП.

Финансовите аспекти са сред най-важните елементи в преговорите за присъединяване към ЕС в областта на селското стопанство. Поради значителния дял на директните плащания в бюджета на ОСП и тяхното значение за сектора, определянето на бюджета за този вид подкрепа за присъединяващите се държави е важен и чувствителен въпрос, към който е необходимо да се подходи систематично и при гарантиране на обективността. За да осигури еднакво третиране на всички страни кандидатки при последното голямо, пето разширяване на ЕС през 2004 г. и 2007 г. (Унгария, Полша, Словакия, Латвия, Естония, Литва, Чехия, Словения, Малта, Кипър, плюс Румъния, България), ЕК създава единна методология за изчисляване на националните тавани на директните плащания. Въпреки използването на единна методика, получените резултати са различни и водят до определено ниво на неравнопоставеност между присъединяващите се страни и държавите членки на ЕС. Обследването на резултатите от прилагането на методиката могат да помогнат и да доведат до определени изводи относно нейната приложимост при потенциално бъдещо разширяване на ЕС.

В изследването е използван качествен анализ на съдържанието на нормативните документи, регулиращи правилата за директни плащания в ЕС и на съдържанието на договорите за присъединяване на 10-те нови ДЧ

от 2004 г., и на България и Румъния от 2007 г. Извършен е количествен анализ, базиран на параметри като площи, добиви, количество произведена продукция, брой животни, единни размери за подпомагане за отделните сектори, предвидени в регламентите на ЕС и сравнителен анализ на подкрепата за селскостопански сектори и държави членки. Прогностичният анализ е използван при прогнозиране на прилагането на методиката при едно бъдещо присъединяване на държави към ЕС.

11.1. Определяне на финансовия пакет за директни плащания на присъединяващите се към ЕС държави

11.1.1. Методиката на ЕК от 2002 г.

Методиката за определяне на финансовия пакет за директни плащания на присъединяващите се към ЕС държави е разработена и приета през 2002 г., отчитайки текущото състояние на ОСП. В този период политиката е в процес на преход на подкрепата за фермерите от обвързани с производството директни плащания, т.е. секторни плащания, към субсидии, които не са обвързани с вида на производството в стопанството, а със земеделската земя. Тъй като през 2002 г. преходът не е завършен, методиката се базира на стария модел на директни плащания, обвързани с вида на производството.

Съгласно методиката, финансовият таван за директните плащания се определя въз основа на финансовата подкрепа, която биха получили земеделските производители по схемите за обвързани с производството директни плащания, прилагани в ЕС преди реформата на ОСП от 2003 г., която въвежда необвързана система за директно подпомагане. Аналогичен подход е използван и в преговорите за присъединяване на Хърватия (2013 г.).

Секторните елементи на таваните се определят на базата на производствени данни, свързани главно с площи, добиви, размер на производството, брой животни в рамките на актуален исторически референтен период, за който има налични данни. В повечето случаи данните за производството и добивите се определят въз основа на средната стойност за последните три години или пет години (като най-ниска и най-високата стойност не се взимат предвид), за които има официални данни.

При изчисляване на таваните за директни плащания се вземат предвид следните сектори плащания:

- Подпомагане на площ за полски култури;
- Подкрепа за преработка от лен и коноп, отглеждани за влакно;
- Подкрепа за преработени плодове и зеленчуци;
- Премии за тютюн;
- Плащания в млечния сектор;
- Плащания за говеждо и телешко месо;
- Плащания за овце-майки и женски кози;
- Подкрепа за ориз;
- Плащане за памук;
- Подкрепа за картофено нишесте;
- Подкрепа за сухи фуражи;
- Подкрепа за маслинови насаждения.

Подпомагане на площ за полски култури

Плащането на площ за полски култури се изчислява чрез умножаване на фиксираното плащане в ЕС в размер на 63 €/тон по референтния добив, определен за страната [1] и основната обработваема площ. Основната обработваема площ се определя като се вземат предвид историческите площи с видовете полски култури, определени в Приложение I на Регламент (ЕО) № 1251/1999 [1]- твърда пшеница, друга пшеница, различна от твърда пшеница, ръж, ечемик, овес, царевица, сорго, просо, елда, соя, рапица, слънчогледово семе, грах, сладка лупина, полски боб, лен, коноп (сортове със съдържание на тетрахидроканабинол, което не надвишава 0,2 %), при използване на данните за три последователни години. Референтният добив се определя като средната стойност за включените в списъка култури за три години от последните пет години, за които има данни (чрез изключване на най-високата и най-ниската).

П отношение на твърдата пшеница, в допълнение са предвидени две специфични помощи: традиционна помощ за твърда пшеница за традиционните региони за производство на културата, с размер на подпомагане от 285 евро/ха и специална помощ в размер на 46 евро/ха за регионите, в които производство на твърдата пшеница е добре развито.

Използват се три специфични критерии за определяне на допустимостта на площите:

- критерий за качество: твърдата пшеница трябва да бъде произведена за изработване на макаронени изделия и да притежава стъкловидност на зърното по-висока от 73%;
- критерий за традиционност: твърдата пшеница трябва да се е произвеждала най-малко за период от 20 години;
- критерий за значение: твърдата пшеница трябва да представлява важна зърнена култура в съответния регион, т.е. да бъде най-малко 2% от площта със зърнени култури в региона.

Ако трите критерия са изпълнени, се предоставя традиционна помощ за твърда пшеница. Ако са изпълнени само първите два критерия, може да се предоставя подкрепа за добре развито производство на твърда пшеница. В допълнение Регламент 1782/2003 [2] въвежда специфична премия за качество на твърда пшеница, отпускана на земеделски производители, произвеждащи твърда пшеница в традиционните производствени зони. Подкрепата е в размер на 40 евро на хектар и се отпуска при използване на определени количества сертифицирани семена от сортове, признати в производствената зона като висококачествени за производство на макаронени изделия или грис.

Подкрепата за площите с протеинови култури, въведена с Регламент 1782/1999, е в размер на 55,57 EUR на хектар за площите с грах, полски фасул и сладка лупина. Помощ за зърнени бобови култури в размер на 181 евро на хектар и се предоставя за площите с леща, нахут различни от тази за посев и фий (Vicia sativa L. и Vicia ervilla Willd).

Помощ за преработка на стебла от лен и коноп, отглеждани за влакно

Помощ за преработка на стебла от лен и коноп, отглеждана за влакно [3] е въведена с Регламент 1673/2000 и се отпуска на оторизирани първични преработватели или земеделски производител, които имат договор с първичен преработвател, на база на действително добито количество влакна от стебла. Размерът на помощта е в размер на 200 евро/т за дълги ленени влакна с дължина най-малко 50 cm и 90 евро/т за къси ленени влакна с дължина под 50 см и влакна от коноп.

Компенсаторно плащане за ориз

Компенсаторното плащане в сектора на ориза, въведено с Регламент (ЕО) № 1667/2000 на Съвета [4], се предоставя на площ и е диференцирано между ДЧ, за да се отразят разликите в добивите на ориз. За всяка ДЧ плащането се изчислява чрез умножаване единното за ЕС плащане на тон в размер на 52,65 евро (което представлява разликата между интервенционната цена през 1996/97 г. и 1999/2000 г.). и средния национален добив. Средният добив се определен като по-високата стойност от средната стойност за три години от последните пет години, за които има данни, като се изключат годините с най-висок и най-нисък добив, или средния добив за три последователни години.

Подкрепа за картофи за нишесте

През 1994 г. Регламент (ЕО) № 1868/94 на Съвета ограничава производството на картофено нишесте в ЕС като определя национални квоти и помощ за предприятия, произвеждащи картофено нишесте за количествата в рамките на квотата. Регламент (ЕИО) № 1766/92 определя правилата за предоставяне на подкрепа и фиксира нейния размер на нивото от 110,54 евро /т.

Подкрепа за сухи фуражи

Регламент (ЕО) № 603/95 от 21 февруари 1995 за общата организация на пазара на сухи фуражи разграничава две групи сухи фуражи: 1) дехидратиран фураж: брашна и пелети от люцерна изсушени изкуствено с топлина; люцерна, есперзета, детелина, лупина, секирче и подобни фуражни продукти изсушени изкуствено с топлина, с изключение на сено и фуражно цвекло и продукти съдържащи сено; протеинови концентрати, получени от люцернов сок и от тревен сок; 2) изсушен на слънце фураж: брашна и пелети от люцерна, изсушени по друг начин и смлени; люцерна, есперзета, детелина, лупина, секирче, меден лотус, грах, изсушени по друг начин и смлени. Регламентът определя максимални гарантирани количества, на базата на исторически данни за производството и подкрепа в размер на 68,83 евро/т за дехидратиран фураж и 38,64 евро/т за сушен на слънце фураж. Помощта се предоставя, ако се покрият определени технически изисквания: максимално съдържание на влага от 11 до 14 % в зависимост от вида фураж; минималното съдържание на суров протеин от 15% за всички култури, с изключение на протеиновите концентрати,

получени от люцернов сок и от тревен сок, за който минималното съдържание на суров протеин трябва да е 45%; да бъдат с добро търговско качество.

Помощ за преработени плодове и зеленчуци

В ЕС помощ за преработени плодове и зеленчуци е приложима за организации на производители, които доставят домати, праскови и круши за производството на определени преработени продукти и на организации на производители, които доставят за преработка определени цитрусови плодове. Помощта се отпуска и за площи, на които се отглежда грозде, предназначено за производство на стафиди от сортовете султана и москател. Когато се изчисляват праговете за историческо производство, се вземат предвид определени корекции, включени в Регламент (ЕО) № 2201/96 [5] и Регламент (ЕО) 2202/96 на Съвета [6]. Помощта се отпуска за количествата суровини, доставени за преработка по договор, а размерът на помощта е 34,50 евро/т за домати; 47,70 евро/т за праскови; 161,70 евро/т за круши, 98 евро/т за портокали, 91 евро/т за лимони, грейпфрути и малки цитрусови плодове.

Премийна схема за тютюн

Премийната система за производство на тютюн е предвидена в Регламент (ЕИО) № 2075/1992 на Съвета [7] с цел да се допълнят доходите на производителите, чиито продукти отговарят на пазарните изисквания. За ограничаване на производството на тютюн е установен максимален гарантиран праг и система от национални производствени квоти за всички допустими сортове тютюн, определени на данните за производство за последователни години. Размерът на премията е фиксиран за всяка група суров тютюн, на килограм тютюн на листа, който не е претърпял първа обработка и подготовка за пазарна. Следните сортове тютюн са допустими за подпомагане:

Таблица 26. Сортове тютюн са допустими за подпомагане

I. ВЕНТИЛАЦИОННО СУШЕН „Virginia“ „Virginia D“ и нейни хибриди „Bright“	**II. СВЕТЪЛ ВЪЗДУШНО СУШЕН** „Burley“ „Badischer Burley“ и негови хибриди „Maryland“
III. ТЪМЕН ВЪЗДУШНО СУШЕН „Badische Geudertheimer“, „Pereg“, „Korso“ „Paraguay“ и негови хибриди „Dragon Vert“ и негови хибриди „Philippin“ „Petit Grammonth“ („Flobecq“) „Semois“ „Appelterre“ „Nijkerk“ „Misionero“ и негови хибриди „Rio Grande“ и негови хибриди „Forchheimer Havanna IIc“ „Nostrano del Brenta“ „Resistente 142“ „Goyano“ Хибриди на „Geudertheimer“ „Beneventano“ „Brasile Selvaggio“ и сродни сортове Ферментирал „Burley“ „Havanna“	**IV. СУШЕН НА ОГЪН** „Kentucky“ и хибриди „Moro di Cori“ „Salento“ **V. СЛЪНЧЕВО СУШЕН** „Xanthi-Yaka“ „Perustitza“ „Samsun“ „Erzegovina“ и сродни сортове „Myrodata Smyrnis“, „Trapezous“ и „Phi I“ „Kaba Koulak“ (некласически) „Tsebelia“ „Mavra“ „Басми“ VII. „Катерини“ и сродни сортове VIII. „Каба Кулак“ (класик) „Elassona“ „Myrodata Agrinion“ „Zichnomyrodata“

Източник: Европейска комисия.

Премиите за всяка от групите суров тютюн и допълнителните суми са следните [8]:

Таблица 27. Премии за тютюн на листа

	I **Флю кюрд**	**II** **Лайт еър кюрд**	**III** **Тъмен въздушно сушен**	**IV** **Сушен на огън**	**V** **Слънчево сушен**	**VI** **Басми**	**VII** **Катерини**	**VIII** **Каба Кулак**
EUR/кг	2,98062	2,38423	2,38423	2,62199	2,38423	4,12957	3,50395	2,50377

Източник: Европейска комисия.

Таблица 28. Допълнителни суми за тютюн

Сорт	EUR/кг
Бадишер Гьодертхаймер, Перег, Корсо	0,5509
Бадишер Бърлей Е и негови хибриди	0,8822
Върджин D и негови хибриди, Вирджиния и негови хибриди	0,5039
Парагвай и негови хибриди, Драгон вер и негови хибриди, Филипин, Пети Грамон (Flobecq), Семоа, Апелтер	0,4112

Източник: Европейска комисия.

Плащания в млечния сектор

В периода на водене на преговори за присъединяване на 12-те нови ДЧ, основно място в политиката в сектора заемат млечните квоти, чиято цел е осигуряване на баланс между търсенето и предлагането чрез ограничаване на производството на мляко във всяка държава членка до национално референтно количество, разделено на квоти за доставки и директни продажби.

Основната подкрепа в млечния сектор, определена с Регламент 1255/1999 [9], се осигурява чрез премия за мляко в размер на 24,49 евро/т (Член 95, параграф 2 от Регламент 1782/2003 [2]) за 2007 г. и следващите календарни години, която се предоставя на тон индивидуално референтно количество (квота), допустимо за премия и налично в стопанството. Сборът на индивидуалните референтни количества за стопанствата не могат да надвишава общото национално референтно количество. За да се вземат предвид значително различните условия за производство на мляко и доходите на производителите в различните области на ЕС, е предвидена възможност за допълнителни плащания под формата на премийни добавки или плащания на площ с общ размер, за всяка ДЧ.

Плащания за говеждо и телешко месо

Премиите за клане са въведени през 2000 г. с Регламент (ЕО) № 1254/1999 [10] за бикове, скопени мъжки животни, крави и юници на възраст от осем месеца и телета от един до седем месеца с кланично тегло под 160 kg. Подпомагането се предоставя при клане или износ в трети страни. За държавите кандидатки се изчисляват два тавана (Член 130 от Регламент 1782/2003 [2]): 1) общ брой говеда – бикове, скопени мъжки животни, крави и юници на възраст над 8 месеца; 2) телета на възраст над един, но под осем месеца с тегло до 185 кг. И в двете групи следва да се добавят животни, изнесени в трети страни (различни от ДЧ на ЕС и страните кандидатки). Размерът на премията е 80 евро за допустимо животно от бикове, скопени мъжки животни, крави и юници на възраст над 8 месеца и 50 евро за телета.

Специални премии са предвидени за мъжки животни от рода на едрия рогат добитък и се предоставят за не повече от 90 животни на

стопанство. Премията се изплаща веднъж в живота на всеки бик (бик “ означава некастрирано мъжко говедо (чл. 122 от Регламент 1782/2003 [2]) на възраст от 9 месеца и два пъти в живота на всяко биче („ вол “ означава кастрирано мъжко говедо (чл. 122 от Регламент 1782/2003 [2]) на 9 и след това на 21 месеца. Размерът на специалната премия е 210 евро на животно, отговарящо на условията за бик и 150 евро за биче.

Премии за крави с бозаещи телета се предоставят на крави и юници („ юница“ означава женско говедо на възраст от осем месеца, което все още не се е отелило (чл. 122 от Регламент 1782/2003 г. [2]) от месодайна порода или родени от кръстоска с месодайна порода и принадлежащи към стадо, предназначено за отглеждане на телета за производство на месо. Подпомагането, в размер на 200 евро на животно се отпуска под формата на годишна премия за календарна година.

Допълнителни плащания в сектора на говеждото месо, определени на глава животно и/или площ, се въвеждат след реформата, направен с Програма 2000 (Agenda 2000). Допълнителни плащания на глава могат да се предоставят за мъжки говеда (без телета), крави с бозаещи телета, млечни крави и юници. Обща сума за допълнителни плащания за всяка ДЧ е фиксирана в Регламент (ЕО) № 1254/1999 на Съвета и са изчислени на базата на 65 евро/тон от брутното производство на говеждо месо (изразено като кланично тегло), с изключение на телета и включително търговския баланс на живи животни (износ минус внос, изразен като кланично тегло).

Плащане за екстензификация в размер на 100 евро на животно може да се предоставя на фермерите, които получават специалната премия и/или премията за крави с бозаещи телета, при условие че през съответната календарна година гъстотата на отглеждане в стопанството е по-малка или равна на 1,4 ЖЕ на хектар.

Плащания за овце-майки и женски кози

Регламент (ЕО) № 2529/2001 на Съвета [11], установяващ общата организация на пазара на овче и козе месо определя правилата за предоставянето на годишни премии за овце-майки и женски кози. Минималният брой животни, по отношение на които може да се подаде заявление за подпомагане, следва да бъде в границите между 10 и 50 животни, а размерът на премията отчита специализацията на стопанството

- 21 евро на овца-майка, ако овцете се отглеждат с млечно направление, подпомагането 16,8 евро/животно, за женските кози - 16,8 евро/животно. Козите могат да бъдат подпомагане само, ако се отглеждат за месо и техниките за отглеждане на кози и овце са сходни по естество.

Допълнителна премия (за необлагодетелствани райони) се изплаща на земеделски производители в райони, в които отглеждането на овце и кози представлява традиционна дейност или допринася значително за икономиката на селските райони. Допълнителна премия може да бъде предоставена само на земеделски производители, чието стопанство има най-малко 50 % от площта, използвана за земеделие, разположена в не облагодетелствани райони. Размерът на допълнителната премия е определен на 7 евро за овца-майка и женска коза. Държавите членки могат да предоставят и допълнителни плащания в рамките на обща сума, определена в регламента.

Разработената и приложена от ЕК методология осигурява яснота и предвидимост на процеса на водене на преговорите за присъединяване към ЕС в частта за земеделие. Използването на идентична методология по отношение на всички държави кандидатки гарантира равно третиране и обективни резултати.

Разработената методология осигурява и равно третиране на присъединяващите се държави в сравнение със старите ДЧ на ЕС. На практика методологията за изчисляване на пакетите за директни плащания на държавите, кандидатки за членство, е сходна с начина на изчисляване на пакетите за директни плащания на старите ДЧ при прехода през 2003 г., от обвързани с производството директни плащания към необвързани плащания, като част от системата за единно плащане.

След реформата от 2003 г., размерът на подкрепа на ниво стопанство в старите ДЧ се определя на основата на подпомагането, получавано от фермерите в единния за всички ДЧ референтен три годишен период 2000-2002 по схемите за директни плащания, приложими в ЕС преди 2003 г. Като генерално правило, националните тавани за директни плащания (т.е. максималният размер на подпомагане, което съответната ДЧ може да предостави на фермерите в страната) се определят на основата на националните квоти или гарантирани количества (хектари, тонове, брой животни), определени в регламентите на ЕС, дефиниращи различните

схемите за директна подкрепа, и единния размер на подпомагане по схемите, приложим в ЕС.

Този подход е използван в настоящата разработка при изчисляване на секторните компоненти на таваните за директни плащания в старите ДЧ. Разбира се, в процеса на договаряне на реформата на ОСП, като част от постигането на компромис, са включени и допълнителни елементи, които не могат да бъдат отчетени в настоящия материал, но те представляват незначителен дял от националните пакети за директни плащания на държавите и не променят съществено резултатите.

Независимо от това, че методиката за определяне на средствата за директни плащания на присъединяващите се държави е изработена с идеята за осигуряване на равно третиране на новите и старите ДЧ, резултатите от нейното прилагане на практика създават определено ниво на неравнопоставеност, особено по отношение на новоприсъединяващите се ДЧ. Основният проблем като резултат от нейното прилагане е получените различия в нивата на директни плащания, засягащи негативно преди всичко

новите ДЧ. Тези различия остават проблем през всичките години на прилагане на необвързаните с производството директни плащания, до настоящия момент. Проблемът е признат от ЕК, ЕП и ДЧ и продължава да се търси задоволително решение.

За да може да се намери решение за подобряване на методиката за определяне на средствата за директни плащания на присъединяващите се към ЕС държави е необходимо да се обследват причините и източниците за различията в нивата на директна подкрепа в ЕС.

11.1.2. Прилагане на методиката за 12-те нови ДЧ (присъединени 2004 и 2007 г.)

След влизането в ЕС, през първите години новите ДЧ нямаха възможност да предоставят на земеделските производители пълния размер на определените и договорени средства за директни плащания. Всички държави преминаха през 9 годишен период на нестепенно нарастване на нивата на изпратените директни плащания, стартирайки от 25% от договорените нива, с първоначална стъпка от годишно нарастване

на изплащаните средства с по 5% годишно през първите 3 години, а след това с 10% годишно.

Таблица 29. Схема за постепенно нарастване на директните плащания за България и Румъния

година	директни плащания %
2007 г.	**25**
2008 г.	**30**
2009 г.	**35**
2010 г.	**40**
2011 г.	**50**
2012 г.	**60**
2013 г.	**70**
2014 г.	**80**
2015 г.	**90**
2016 г.	**100**

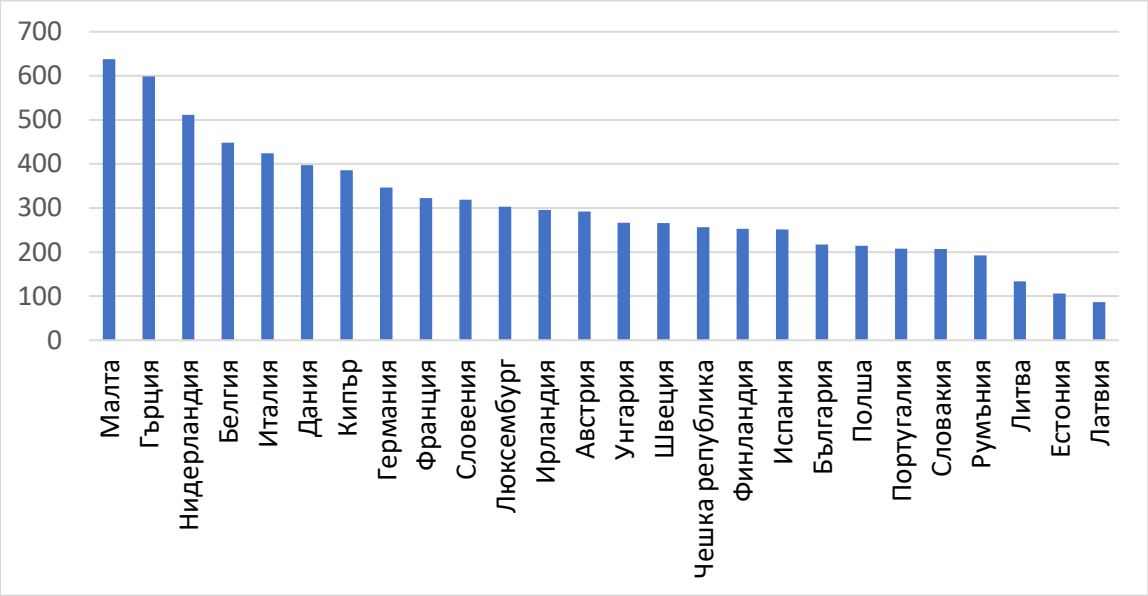
Източник: Европейска комисия.

Основната причина за този подход е да се избегне предоставянето на прекалено високо ниво на подпомагане на земеделските производители в новите ДЧ, което да спре процеса на преструктуриране на сектора, увеличаване на производителността и ефективността на стопанствата. Постепенният преход дава възможност на ДЧ да се адаптират към правилата и стандартите на ОСП и изграждане на необходимия административен и институционален капацитет.

За целите на настоящия анализ и с цел постигане на сравнимост на данните, са използвани данни за таваните за директни плащания на ДЧ през 2016 г., когато България и Румъния постигат 100% от нивата на директни плащания.

Средното ниво на директни плащания е изчислено чрез разделяне на тавана за директни плащания на потенциално допустимата площ за 2016 г., съгласно годишния доклад на ЕК за прилагане на директните плащания за година на заявяване 2016 г. Трябва да се отбележи, че изчисленото ниво на плащане е теоретично. На практика ДЧ прилагат няколко схеми за директни плащания, предвидени в законодателството на ЕС, с определено ниво на гъвкавост относно видовете схеми и бюджета по всяка от тях. Това прави трудно директното сравнение схема по схема.

Фигура 76. Теоретично плащане на хектар (2016 г.) в евро/ха

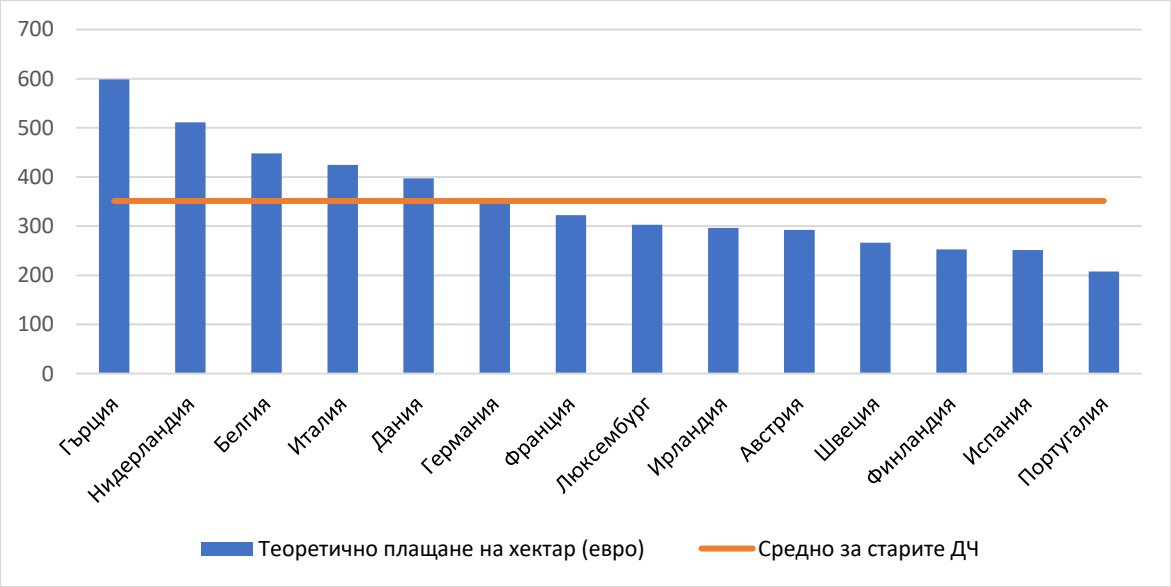


Източник: Европейска комисия.

Теоретичното плащане на хектар дава достатъчно конкретна представа за различията в нивата на директни плащания между ДЧ в ЕС. Ясно се открояват по-значително по-ниските нива на директни плащания в повечето нови ДЧ, в сравнение със старите ДЧ.

Средното плащане на хектар за старите ДЧ възлиза на 351 евро/ха, с граници между 598 евро/ха за Гърция до 208 евро/ха за Португалия.

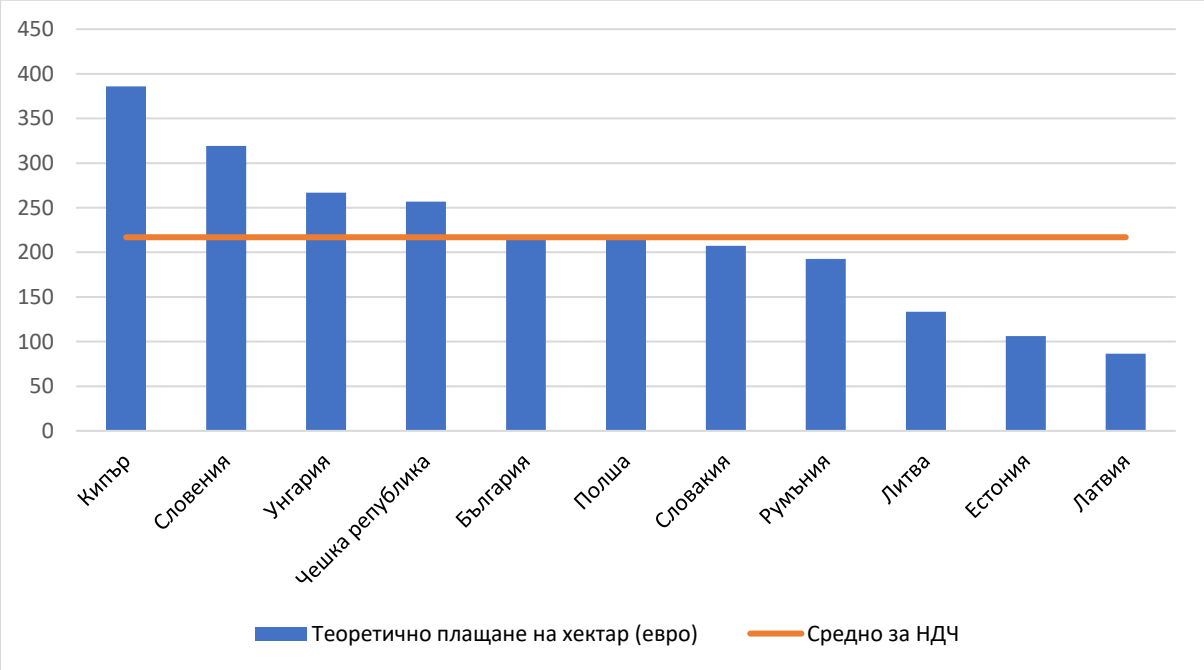
Фигура 77. Теоретично плащане на хектар в старите ДЧ (2016 г.) в евро/ха



Източник: Европейска комисия.

Средното плащане на хектар в новите ДЧ е в размер на 217 евро/ха. От изчисленията за средното плащане на новите ДЧ са изключени данните на Малта, чието средно плащане възлиза 638 евро/ха. Причината за това извънредно високо ниво на средно плащане е необичайната ситуация в страната, породена от крайното ограниченото наличие на земеделска земя. Над 50% от финансовия пакет на Малта се получа от секторите говеждо и телешко месо и мляко (при средно за ЕС от около 17%). Разделяйки получения финансов пакет на ограничената земеделска площ в страната, води до необичайно високо плащане на хектар, което изкривява общите данни.

Фигура 78. Теоретично плащане на хектар в новите ДЧ (2016 г.) в евро/ха



Източник: Европейска комисия.

Сравнението на данните показва средно ниво на директните плащания в новите държави членки, възлизащо на около 60% от средното плащане в старите ДЧ. За да се установи причината за тази значителна разлика е необходимо да се направи анализ на секторните компоненти в таваните на ДЧ.

Най-съществен дял в тавана за директни плащания на ниво ЕС заемат полските култури, осигуряващи почти половината от средствата, а заедно с говеждото и телешкото месо и млякото, формират над 76% от средствата.

Таблица 30. Дял на секторите в тавана за директни плащания на ниво ЕС

Сектор	дял в тавана за ДП
полски култури	48,69%
твърда пшеница	2,51%
говеждо и телешко месо	16,93%
овце-майки и женски кози	4,14%
мляко	10,79%
маслинено олио	5,63%
тютюн	3,10%
ПиЗ	1,99%
ориз	0,78%
сухи фуражи	0,77%
картофи за нишесте	0,51%
ядки	0,24%
лен и коноп	0,06%

Източник: Европейска комисия.

При изчисляването на дела на всеки от секторите, допринасящи за тавана за директни плащания за новите ДЧ са използвани параметрите, договорени в рамките на преговорите за тяхното присъединяване към ЕС и включени в двата договора за присъединяване – на 10-те нови ДЧ и отделно за присъединяване на България и Румъния. Данните относно старите ДЧ са взети от регламентите, дефиниращи отделните схеми за секторна подкрепа, както и Регламент 1782/2003 и Регламент 73/2009 г.

Приносът на отделните сектори към таваните за директни плащания по ДЧ е представен със следващата таблица.

Таблица 31

Дял на отделните сектори към таваните за директни плащания по ДЧ

ДЧ	полски култури	твърда пшеница	говеждо и тел. месо	овце-майки и жен. кози	мляко	маслинено олио	тютюн	ПиЗ	ориз	сухи фуражи	картофи за нишесте	ядки	лен и коноп
Белгия	192 432 240		243 443 541	1 730 000	118 738 531		3 702 709					12 075	3 691 500
България	479 634 637	7 085 000	29 841 297	52 257 487	34 754 500		172 511 475	6 244 945	3 394 169			1 447 068	6 920
Чешка република	596 302 031		120 388 008	1 659 245	95 215 682			477 169		1 923 248	3 720 776		642 540
Дания	663 836 796		154 735 610	2 554 200	159 798 090					22 989 220	18 594 486		
Германия	3 618 250 713	460 000	987 941 940	59 674 600	999 435 478		29 158 321			28 977 430	72 547 181	181 125	1 212 000
Естония	54 859 442		18 059 950	1 193 400	22 169 589						27 635		9 780
Ирландия	132 378 624		630 020 742	122 827 800	189 902 260					344 150			
Гърция	318 582 369	200 525 000	85 568 346	271 114 400	27 034 363	554 827 103	386 080 652	91 814 650	21 209 387	2 415 080		4 962 825	
Испания	1 684 512 270	193 234 000	637 632 311	484 831 000	211 094 106	1 005 135 708	115 051 114	279 944 798	85 089 014	88 150 560	214 779	68 610 150	1 810 000
Франция	5 151 147 246	69 900 000	1 659 232 058	193 722 600	869 277 714	4 360 283	65 675 911	124 522 272	17 100 263	105 943 650	29 332 231	2 088 975	16 681 500
Италия	1 425 354 840	535 134 000	661 256 174	234 805 000	367 211 169	718 334 390	332 044 157	254 668 310	175 560 119	42 257 770		15 709 575	
Кипър	11 447 680	2 009 475	4 716 945	11 684 144	5 154 948	7 935 000	1 043 217	8 306 012				615 825	
Латвия	69 863 850		33 187 680	457 801	24 686 224						638 700		190 170
Литва	195 042 273		88 847 387	429 835	58 466 536					44 740	133 864		764 270
Люксембург	11 486 664		13 181 038	99 200	9 647 827							12 075	
Унгария	1 039 327 138	1 010 530	63 104 526	28 486 800	69 128 887		32 897 139	4 756 051	1 273 383	3 413 486		350 175	185 490
Малта	580 942		1 336 529	210 943	1 728 614	198 375		931 500					
Нидерландия	185 328 486		229 067 878	22 877 000	397 217 535			39 293		19 616 550	56 088 328	12 075	1 459 500
Австрия	399 574 035	2 275 000	218 993 210	5 087 800	98 612 823		1 331 006	1 455		302 852	5 271 763	12 075	255 000
Полша	1 786 932 819		482 420 500	8 348 944	318 222 776		103 974 013	6 715 046		931 821	16 026 642	507 150	226 380
Португалия	175 759 227	38 350 000	157 402 215	66 297 000	69 339 990	67 770 190	17 073 910	52 949 303	22 022 671	1 310 150		4 986 975	167 500
Румъния	1 170 764 589		225 078 000	146 192 213	108 523 500		30 863 630	1 763 402	180 338			198 634	91 290
Словения	41 558 024		55 133 584	2 106 834	19 894 784	529 000						36 225	
Словакия	256 663 208	230 000	46 741 757	7 599 993	35 973 109		5 041 986	1 024 762		901 673	80 584	374 325	31 610
Финландия	282 745 890		103 057 380	1 965 000	86 320 768					206 490	5 878 296		242 500
Швеция	439 937 946		136 611 690	4 446 000	118 473 827					757 130	6 860 776		212 500

Източник: Европейска комисия.

При определяне на компонента на полските култури се вземат предвид три параметъра – единното плащане на ниво ЕС в размер на 63 евро, референтния добив и площта с полски култури. Основните различия между ДЧ произтичат от референтния добив, който е доста различен в отделните ДЧ и варира между 2,3 т. в Кипър, 2,4 т/ха в Естония и 6,66 т/х в Нидерландия и 6,24 т/ха в Белгия.

Таблица 32. Референтен добив за целите на плащането за полски култури

Стари ДЧ	референтен добив т/ха
Нидерландия	6,66
Белгия	6,24
Ирландия	6,08
Франция	6,02
Германия	5,52
Австрия	5,27
Дания	5,22
Люксембург	4,26
Швеция	4,02
Италия	3,90
Гърция	3,39
Испания	2,90
Португалия	2,90

Нови ДЧ	референтен добив т/ха
Словения	5,27
Унгария	4,73
Чешка република	4,20
Словакия	4,06
Полша	3,00
България	2,90
Литва	2,70
Румъния	2,65
Латвия	2,50
Естония	2,40
Кипър	2,30
Малта	2,02
среден добив	**3,23**

Източник: Европейска комисия.

Два са основните параметри, които оказват влияние върху референтните добиви – интензивността на производството и природните условия. Като изключим държави като Малта, Кипър и Балтийските страни, в които природните условия ограничават нивата на добиви, в останалите нови ДЧ, особено традиционни производителки на зърнени продукти като България, Румъния, Полша, основната причина за ниските добави, а от там и на средствата за директни подкрепа, произтичащи от потенциалните плащания за полски култури, е ниската производителност в референтния период, взет предвид при преговорите за присъединяване.

Нови ДЧ като Словения, Унгария и Чехия, които имат по-високи референтни добиви, сравними с референтните добиви в старите ДЧ на практика имат и по-високи нива на директни плащани.

В България, а и в не малка част от другите нови ДЧ, в края на 90-те години и началото на новото столетие, селскостопанският сектор все още е в преход към пазарно стопанство, текат активни процеси по

преструктуриране на стопанствата, прехвърляне на собствеността, технологично преустройство, което се отразява негативно на нивото на производителност. Тези процеси оказват дългосрочен ефект върху нивата на директни плащания за фермерите, който продължава да се усеща и в настоящия период.

Секторът на полските култури, макар и с най-голямо значение, не е единственият сектор със значим принос в таваните за директни плащания на ДЧ. Приносът на отделните сектори за новите и старите ДЧ, в процент от общия таван за директни плащания, е представен със следващите таблици. Включени са секторите, които имат повече от 1% дял в тавана за директни плащания на ниво ЕС. ДЧ са подредени по размер на теоретичното плащане на хектар.

Таблица 33.

Дял на отделните сектори в тавана за директни плащания на старите ДЧ

ДЧ	полски култури	твърда пшеница	говеждо и тел. месо	овце-майки и жен. кози	мляко	маслинено олио	тютюн	ПиЗ	ориз
Гърция	14,37%	9,04%	3,86%	12,23%	1,22%	25,02%	17,41%	4,14%	0,96%
Нидерландия	20,64%		25,52%	2,55%	44,25%			0,00%	
Белгия	31,30%	0,00%	39,59%	0,28%	19,31%		0,60%		
Италия	32,54%	12,22%	15,10%	5,36%	8,38%	16,40%	7,58%	5,81%	4,01%
Дания	63,28%		14,75%	0,24%	15,23%				
Германия	61,82%		16,88%	1,02%	17,08%		0,50%		
Франция	60,41%	0,82%	19,46%	2,27%	10,19%	0,05%	0,77%	1,46%	0,20%
Люксембург	30,97%		35,54%	0,27%	26,02%				
Ирландия	9,87%		46,99%	9,16%	14,16%				
Австрия	53,15%	0,30%	29,13%	0,68%	13,12%		0,18%	0,00%	
Швеция	57,07%		17,72%	0,58%	15,37%				
Финландия	49,56%		18,06%	0,34%	15,13%				
Испания	32,63%	3,74%	12,35%	9,39%	4,09%	19,47%	2,23%	5,42%	1,65%
Португалия	28,98%	6,32%	25,95%	10,93%	11,43%	11,17%	2,81%	8,73%	3,63%
Общо за ЕС	**48,69%**	**2,51%**	**16,93%**	**4,14%**	**10,79%**	**5,63%**	**3,10%**	**1,99%**	**0,78%**

Източник: Европейска комисия.

Ако се разгледат компонентите на таваните за директни плащания на старите ДЧ с най-високо плащане, правят впечатления няколко елемента. Държавите с високо плащане като Нидерландия и Белгия, както и Дания, Франция, Германия имат сред най-високите референтни добиви за полски култури. Ниският дял на сектора на полските култури в тавана за директни плащания при държави като Нидерландия и Белгия, се компенсира с приноса на добре развитите млечен сектор (за Нидерландия осигуряващ 44% от тавана за директни плащания) или говедовъден сектор (за Белгия осигуряващ почти 40% от тавана за директни плащания).

Държави като Гърция и Италия, които поради природо-климатични причини не могат да имат високи референтни добиви за полски култури, постигат високи нива на директни плащания поради сериозния принос на специфични сектори, с високо ниво на подкрепа, които не са развити, отново по природо-климатични причини, в другите ДЧ. Повече от 42% от средствата за директни плащания в Гърция се осигуряват от секторите на маслиненото олио и тютюна. В Италия 24% от подкрепата се осигурява от същите два сектора. Към тези два специфични сектора, трябва да се добавят средствата, които идват от специфичните плащания за твърда пшеница, които са най-големи, именно в Италия и Гърция.

Таблица 34.

Дял на отделните сектори в тавана за директни плащания в новите ДЧ									
ДЧ	**полски култури**	**твърда пшеница**	**говеждо и тел. месо**	**овце-майки и жен. кози**	**мляко**	**маслинено олио**	**тютюн**	**ПиЗ**	**ориз**
Малта	11,39%		26,20%	4,13%	33,88%	3,89%		18,26%	
Кипър	21,40%	3,76%	8,82%	21,84%	9,64%	14,83%	1,95%	15,53%	
Словения	28,80%		38,21%	1,46%	13,79%	0,37%			
Унгария	78,80%	0,08%	4,78%	2,16%	5,24%		2,49%	0,36%	0,10%
Чешка република	65,58%		13,24%	0,18%	10,47%			0,05%	
България	58,90%	0,87%	3,66%	6,42%	4,27%		21,19%	0,77%	0,42%
Полша	58,69%		15,85%	0,27%	10,45%		3,42%	0,22%	
Словакия	66,12%	0,06%	12,04%	1,96%	9,27%		1,30%	0,26%	
Румъния	65,76%		12,64%	8,21%	6,10%		1,73%	0,10%	0,01%
Литва	51,31%		23,37%	0,11%	15,38%				
Естония	54,23%		17,85%	1,18%	21,91%				
Латвия	47,70%		22,66%	0,31%	16,85%				
Общо за ЕС	**48,69%**	**2,51%**	**16,93%**	**4,14%**	**10,79%**	**5,63%**	**3,10%**	**1,99%**	**0,78%**

Източник: Европейска комисия.

При новите ДЧ, страните с най-високи плащания са тези с най-висок референтен добив за полски култури – Словения, Чешката република и Унгария, като се изключат Малта, която вече коментирахме, че е по-особен случай поради малкия размер на наличната земеделска площ и Кипър, която компенсира ниския референтен добив с финансиране по линия на специфични сектори като маслинено олио и плодове и зеленчуци. Словения новата ДЧ с най-високо теоретично плащане на хектар, не само има най-високи референтен добив за полски култури, но има и добре развит говедовъден сектор, който допринася със значителните 38% към пакета за директни плащания.

България, макар и с нисък референтен добив за полски култури, има по-високо теоретично плащане на хектар от държави като Полша и Словакия поради големия дял на тютюна в тавана за директни плащания, възлизащ на повече от 21%. Държавите с най-ниски плащания, Литва, Латвия и Естония имат ниски референтни добиви по обективни, природни условия, които не им позволяват да развиват специфични сектори, с високи нива на плащане.

Обобщавайки резултатите от анализа на компонентите на таваните за директни плащания на новите и старите ДЧ се налагат няколко извода. Основна предпоставка за формирането на по-висок таван за необвързани с производството директни плащания е високата интензивност на производството в секторите, допринасящи за неговото формиране. Причина за това са използването на исторически данни за нивото на подпомагане през избрания референтен период чрез схемите за обвързана подкрепа, които по своята същност насърчават увеличаването на производството. Така държавите с интензивно производство – високи референтни добиви, повече животински единици или произведено мляко, формират високи тавани.

Допълнителен, с не по-малко значение, особено за южните държави, е подпомагането в специфични сектори като маслинено масло, тютюн, твърда пшеница, с високо ниво на подкрепа от ЕС. Тези сектори са развити само в отдени ДЧ, което ограничава подкрепата само до тези държави, но именно за тях, допринасят значително за получаването на високо теоретично плащане на хектар.

При новите ДЧ, по-високо директно плащане формират ДЧ, запазили по-интензивно ниво на производство, въпреки структурните промени, настъпващи при прехода към пазарна икономика. Някои държави като Българи и Кипър, успяват да увеличат своя таван за директни плащания, възползвайки се от специфични схеми за подкрепа, като тези за тютюн, маслинено олио и плодове и зеленчуци. Най-ощетени остават Балтийските държави, които по обективни причини нямат високи референтни добиви за полски култури и същевременно не могат да се възползват от специфични схеми за подкрепа с високи нива на плащания.

11.1.3. Резултати от прилагането на методиката на ЕК от 2002 г. по отношение на Сърбия

Сърбия е една от държавите, кандидатки за членство в ЕС. Страната има значим и разнообразен селскостопански сектор, който е подходящ за проиграване на методите за определяне на таваните за директни плащания. При изчисленията са всети предвид всички сектори и земеделски продукти, които са част от методологията и се гледат в Сърбия.

За изчислението на подпомагането на площ за полски култури , при определянето на базовата площ за полски култури се използват статистически данни за три последователни години – 2016, 2017 и 2018 г., а за референтния добив е използван 5 годишен период 2014-2018 г., като са изключени най-ниската и най-високата стойност.

Таблица 35. Основна обработваема площ (ха)

Култура	2016 г	2017 г	2018 г	Средно
I. ЗЪРНЕНИ КУЛТУРИ				
Твърда пшеница			5 265	5 265
Друга пшеница и меслин, различни от твърда пшеница	595 000	556 000	643 000	598 000
ръж	5 000	5 000	5 000	5 000
ечемик	92 000	85 000	106 000	94 333
овесени ядки	28 000	29 000	26 000	27 667
царевица	1 010 000	1 002 000	902 000	971 333
сорго				
Елда, просо, други зърнени култури				
Сладка царевица				
II. МАСЛОДЕЙНИ СЕМЕНА				
Соя	182 000	202 000	196 000	193 333
Рапица	13 000	19 000	46 000	26 000
Слънчогледово семе	200 000	219 000	239 000	219 333
III. ПРОТЕИНОВИ КУЛТУРИ				
Грах	7 502	8 097	6 736	7 445
Полски боб	12 404	13 181	9 112	11 566
Сладка лупина				
IV. ЛЕН				
Ленено семе (*Linum usitatissimum* Л.)				
Лен, отглеждан за влакна (*Linum usitatissimum* Л.)				
IV. КОНОП				
Коноп, отглеждан за влакна (*Cannabis sativa* L.)				
Общо	**2 144 906**	**2 138 278**	**2 184 113**	**2 155 766**

Източник: Европейска комисия.

Таблица 36. Референтен добив (t/ha) – среден за 3 години от 5 годишен период

Култура	2014 г	2015 г	2018 г	2017 г	2018 г	Средно
I. ЗЪРНЕНИ КУЛТУРИ						
Твърда пшеница						
Друга пшеница, различна от твърда пшеница	3,95	4,10	4,80	4,09	4,60	4,50
ръж	2,05	2,30	2,90	2,41	2,80	2,70
ечемик	3,56	3,80	4,30	3,61	3,90	3,94
овесени ядки	2,44	2,70	3,00	2,44	2,90	2,78
царевица	7,52	5,40	7,30	4,01	7,70	6,34
сорго						
Елда, просо; други зърнени култури						
Сладка царевица						
II. МАСЛОДЕЙНИ СЕМЕНА						
Соя	3,50	2,50	3,20	2,29	3,30	2,93
Рапица	3,20	2,70	2,90	2,52	2,90	2,77
Слънчогледово семе	2,90	2,60	3,10	2,46	3,10	2,89
III. ПРОТЕИНОВИ КУЛТУРИ						
Грах		4,50	5,50	4,70	4,30	4,83
Полски боб		1	1,1	1	1,2	1,10
Сладка лупина						
IV. ЛЕН						
Ленено семе (*Linum usitatissimum* Л.)						
Лен, отглеждан за влакна (*Linum usitatissimum* Л.)						
IV. КОНОП						
Коноп, отглеждан за влакна (*Cannabis sativa* L.)						
Общо						**4,05**

Източник: Европейска комисия.

Твърда пшеница	2016 г	2017 г	2018 г	Средно
Твърда пшеница (традиционни региони)			**5 265**	**5 265**
Твърда пшеница (райони с добре развито производство)			**0**	**0**

III. ПРОТЕИНОВИ КУЛТУРИ	2016 г	2017 г	2018 г	Средно
Грах	7 502	8 097	6 736	7 445
Полски боб	12 404	13 181	9 112	11 566
Сладка лупина				
Общо	**19906**	**21278**	**15848**	**19 011**

Източник: Европейска комисия.

Общият размер на средствата за плащанията за полски култури са обобщени в следващата таблица:

Таблица 37. Плащане на площ за полски култури

Вид плащане	На единица (евро)	Референтен добив (t/ha)	Сума на ха	Основна площ (ха)	Обща сума (евро)
Плащане на площ за полски култури, евро/т * площ	63	4,05	255,16	2 155 766	550 063 433
Подкрепа за площ за твърда пшеница (традиционни региони) на хектар	285	n/a	285	5 265	1 500 525
Подкрепа за площ за твърда пшеница (райони с добре развито производство), на хектар	46	n/a	46	0	0
Подкрепа за площ - специфично плащане за качество за твърда пшеница (традиционна площ), на ха	40	n/a	40	5 265	210 600
Подкрепа за протеинови култури, на ха	55,57	n/a	55,57	19 011	1 056 423
Подкрепа за зърно-бобови култури, на ха	181	n/a	181	0	0
Общо					**552 830 981**

Източник: Европейска комисия.

При определянето на средствата за подкрепа за преработени плодове и зеленчуци са използвани данни за количеството преработени домати, праскови и круши за периода 2016-2020 г.

Таблица 38. Динамика на подкрепата за преработени плодове и зеленчуци

продукти	2016 г	2017 г	2018 г	2019 г	2020 г	Средно
домати за преработка (тон)	11 278	6 566	5 303	12 717	12 834	9 740
праскови за преработка (тон)	4 249	9 269	2 871	4 732	3 448	5 463
круши за преработка (тон)	652	1 039	772	871	928	821

Източник: Европейска комисия.

Таблица 39. Подкрепа за преработени плодове и зеленчуци

Вид плащане	на единица (евро)	количество (тон)	коефициент	коригирано количество	Обща сума (евро)
Помощ за домати, евро/т	34,5	9 740	1,0277	10 009	345 324
Помощ за праскови, евро/т	47,7	5 463	1,1811	6 452	307 777
Помощ за круши, евро/т	161,7	821	0,8378	688	111 223
Общо					**653 101**

Източник: Европейска комисия.

В Сърбия се откриват два вида тютюн – Бърлей и Вирджиния, които попадат съответно в групите Топлинно сушени и Леко изсушени на открито.

Използваните данни за изчисляването на средствата за премии за тютюн обхващат период 2016-2018 г.

Таблица 40. Динамика на премиите за тютюн по години

Сортове тютюн	2016 г	2017 г	2018 г	Средно
Топлинно сушени	7 767	6 362	7 140	7 090
Леко изсушени на открито	339	293	284	305

Източник: Европейска комисия.

Таблица 41. Премии за тютюн

Вид плащане	Производство (t)	Премия (евро)	Обща сума (евро)
Топлинно сушени	7 090	2 980,62	21 131 602
Леко изсушени на открито	305	2 384,23	727 985
Общо за тютюн			**21 859 587**

Източник: Европейска комисия.

Плащанията в млечния сектор, за говеждо и телешко месо и овце-майки и женски кози са направени на базата на данните за производство на мляко за тригодишен период.

Таблица 42. Динамика на плащанията в млечния сектор

	2017 г	2018 г	2019 г	Средно
Производство на мляко в тонове	1 396 290	1 379 260	1 377 930	1 384 493

Източник: Европейска комисия.

Таблица 43. Плащания в млечния сектор

Вид плащане	На единица (евро/т)	Количество (t)	Обща сума (евро)
Премия за мляко	17,24	1 384 493	23 868 665
Допълнителни плащания*	11,01	1 384 493	15 243 272
Общ за млечен сектор			**39 111 937**

Източник: Европейска комисия.

Таблица 44. Динамика на плащанията за говеждо и телешко месо

Категория животни	2016 г	2017 г	2018 г	най-добрата година
животни от рода на едрия рогат добитък (бикове, бичета, крави и юници над 8 месеца), бр	53 000	3 000	61 000	61 000
телета (над един, но под осем месеца, с тегло до 185 кг), бр.	271 000	281 000	264 000	264 000
мъжки говеда от 9 месечна възраст, бр.	63 000	56 000	67 000	67 000
крави с бозаещи телета и юници*, бр.	13 800	8 050	12 650	13 800
брутно производство на говеждо месо (в кланично тегло), с изключение на телетата и включително търговския баланс на живи животни, в тонове	82 000	76 000	81 000	82 000

Източник: Европейска комисия.

Таблица 45. Плащания за говеждо и телешко месо

Вид плащане	На единица сума (евро)	Количество (брой/т)	Обща сума (евро)
Премия за клане на говеда	80	61 000	4 880 000
Премия за клане на телета	50	264 000	13 200 000
Общо премии за клане			**18 080 000**
Специална премия (мъжки говеда от 9-месечна възраст)	210	67 000	14 070 000
Премия за крави с бозаещи телета	200	13 800	2 760 000
Допълнителни плащания, тон	65	82 000	5 330 000
Плащане за екстензификация (животни, отговарящи на условията за специална премия и премия за крави с бозаещи телета	100	80 800	8 080 000
Общо			**48 320 000**

Източник: Европейска комисия.

Таблица 46. Динамика на плащанията за овце-майки и женски кози

Категория животни	2016 г	2017 г	2018 г	най-добрата година	3% национален резерв
Овце-майки, месно направление	1 092 000	1 195 000	1 138 000	1 195 000	1 230 850
Овце-майки, млечно направление	139 000	92 000	126 000	92 000	94 760
Женски кози	162 000	147 000	153 000	162 000	166 860

Източник: Европейска комисия.

Таблица 47. Плащания за овце-майки и женски кози

Вид плащане	На единица сума (евро)	Количество (номер)	Обща сума (евро)
Премия за овце (месно направление)	21	1 230 850	25 847 850
Премия за овце (млечно направление)	16,8	94 760	1 591 968
Премия женски кози	16,8	166 860	2 803 248
Обща		**1 492 470**	**27 439 818**
Допълнителна премия	7	1 492 470	10 447 290
Допълнителни плащания	1,06	1 492 470	1 582 018
Общо овце и кози			**39 469 126**

Източник: Европейска комисия.

Обобщението на данните за подкрепа по следните отделни сектори показва резултатите:

Таблица 48. Подкрепа по сектори

Вид плащане	Обща сума (EUR)	дял на секторите в общия таван
Плащане на площ за полски култури	552 830 981	79%
Помощ за преработка на лен и коноп, отглеждани за влакно	0	0%
Помощ за преработени плодове и зеленчуци	653 101	0%
Премии за тютюн	21 859 587	3%
Плащания в млечния сектор	39 111 937	6%
Плащания за говеждо и телешко месо	48 320 000	7%
Плащания за овце и кози	39 469 126	6%
Общо	**702 244 731**	
Използваема земеделска площ (2018)	**3 438 000**	
Теоретично плащане на ха (евро)	**204**	

Източник: Европейска комисия.

В случая със Сърбия, основният сектор, който допринася за формирането на финансовия таван на директни плащания е секторът на полските култури. Сърбия има относително висок референтен добив в размер на 4,05 т/ха. Въпреки високия размер на средствата, с които допринася секторът на полските култури, поради слабото представяне на месния и млечния сектор и ниският принос от специфични сектори (незначителни средства от сектора на тютюна), теоретичното плащане на хектар остава под средното за новите ДЧ.

Данните показват, че прилагането на методиката на ЕК от 2002 г., по отношение на Сърбия, ще доведе до подобни резултати, както при новите

ДЧ от петото разширяване на ЕС. Директните плащания в Сърбия биха били значително под средния размер на директното плащане за ЕС, което би останало като дългосрочен проблем в годините след потенциалното приемане на страната в ЕС.

Заключение

Анализът на резултатите от прилагането на методиката за определяне на таваните за директни плащания на новоприсъединяващите се към ЕС държави показва, че основният параметър, оказващ влияние върху размера на директното плащане в тези държави, е интензивността на производството в базови за селското стопанство сектори като полското производство, производството на говеждо и телешко месо и мляко. Макар че целите на ОСП, заложени в Договора за функциониране на ЕС, остават непроменени и основен компонент в тях е повишаване на производителността и гарантирането на стабилни доставки на храни на достъпни цени, през последните десетилетия целите на политиката се разширяват и отиват отвъд високата производителност в сектора.

Все повече внимание се обръща на приноса на сектора за опазване на околната среда, природните ресурси и биоразнообразието и за борбата с климатичните промени. В центъра на вниманието на обществото е не само осигуряването на достатъчно храни, но те трябва да бъдат с високо качество и безопасност, произведение при спазване на високи екологични изисквания, стандарти за безопасност и при гарантиране на хуманно отношение към животните.

Финансовите ресурси на ОСП, включително директните плащания, се разглеждат като важни инструменти, които могат да допринесат за постигането на разширените цели на политиката. Това поставя въпроса за преразглеждане на параметрите, които се отчитат при определянето на средствата за директни плащания за бъдещите държави членки на ЕС, при евентуално следващо разширяване на Съюза. Тези параметри трябва да отчитат новите цели и приоритети пред ОСП и очакванията и задълженията, които те създават за фермерите в тези държави, задължения, изпълнението на които се очаква да бъде финансирано със средствата от ОСП, включително директните плащания.

ГЛАВА 12. ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ В СВЕТОВНОТО РЕГИОНАЛНО АГРАРНО РАЗВИТИЕ

Румена Гандева, Божидар Иванов

Въведение

В контекста на нарастващата икономическа взаимосвързаност между световните региони и с оглед на постигането на целите на международните организации за устойчив растеж, прогнозирането на бъдещото развитие на отрасъл земеделие придобива все по-голяма актуалност. Развитието на селското стопанство в България е не само въпрос на национална икономическа политика, но е и част от по-широката картина на аграрната интеграция в рамките на Европейския съюз и глобалните икономически процеси.

Анализът на перспективите пред българското земеделие, в контекста на световното регионално аграрно развитие, следва да покаже по-добро разбиране на интернационалната конюнктура. Текущото изследване се базира на измерване на конвергенцията (степента на сближаване) на българското земеделие към всеки един от регионите: ЕС, Европа, Северна Америка, Южна Америка, Азия, Африка и Австралия към 2020 г. Изчисленията са направени на индикаторен принцип за 50-годишен времеви диапазон, започваш от 1970 г. на следните показатели:

а) Брутна национална продукция от земеделието на човек от населението (в USD);

б) Внос от земеделието на човек от населението (в USD);

в) Износ от земеделието на човек от населението (в USD);

г) Обработваемата земя на човек от населението (в ха);

д) Използвани азотни торове на единица площ (кг/ха).

Израните индикатори предоставят информация за тенденциите в производствено, търговско и агроекологично отношение в страната и ефективността на българското земеделие. Показателите служат като аналитични инструменти за количествено и качествено измерване на вътрешни фактори в икономическата среда, отразявайки структурни,

технологични и управленски характеристики на системата. Значимостта на такова изследване се определя от разбирането на процеса на адаптиране на българската аграрна икономика към глобалните аграрни и икономически тенденции.

Втората стъпка от изследването се базира на прогнозирането на бъдещите стойности на коефициента на сближаване на българското земеделие с ЕС и света чрез прилагане на трендова екстраполация. Изведена е прогноза за стойностите на коефициента на конвергенция за всеки един от избраните индикатори за годините 2025 г. и 2030 г.

Основен резултат от изследването е и извеждането на прогнози за стойностите на индикаторите за същия времеви диапазон. За целта са разработени три различни сценария, които представят възможните пътища на развитие на тези стойности. Първият сценарий е реалистичен, базиран на очакванията за стабилност в икономическите условия, политиката на ЕС и текущите темпове на развитие на отрасъла. Вторият сценарий е песимистичен, като същият взема предвид възможни негативни фактори, като икономически кризи, неблагоприятни климатични условия или забавяне на аграрната модернизация. Третият сценарий е оптимистичен и отразява най-добрите възможни условия за българското земеделие – включително бързо технологично развитие, повишена ефективност в аграрното производство и благоприятстващи външни фактори. Сценариите са способ за оценка на диапазона на възможните стойности на индикаторите, което представя задълбочено разбиране за перспективите пред българското земеделие в средносрочен период.

Анализът на управленските структури и други вътрешни фактори в земеделието се утвърждава като водещо направление в съвременната научна литература, предоставяйки емпирична основа за оценка на устойчивостта, ефективността на публичните политики и дългосрочната динамика на регионалното отраслово развитие (Bachev et al., 2022; Peng et al., 2024; Tang et al., 2024; Junchang et al., 2025; Kroupová et al., 2025).

Анализът на икономическата конвергенция между региони и държави е ключова тема в съвременната научноизследователска литература. Автори като Gallo-Rivera et al. (2024), Grynia и Marcinkiewicz (2025) и Jui et al. (2025) разглеждат пространствената и социално-

икономическа сближеност, използвайки разнообразни методологични подходи – от многомерни индекси до пространствено-времеви анализ.

Yuan et al. (2021) изследват наличието на конвергенция в световното селско стопанство като сравняват емпиричните резултати от 126 държави за периода 1970-2014 г. Резултатите от изследването показват, че към 2014 г. не е настъпила световна селскостопанска конвергенция. Анализът стъпва на методология, базирана на средните стойности (model averaging), комбинирайки параметрични и полупараметрични модели на стохастични гранични анализи (SFA).

Изследването на Bigerma & Michelli (2025) цели изграждането на модел за политически анализ, който може да се използва за изследване на процесите на конвергенция между държавите по отношение на постигането на целите за устойчиво развитие (SDGs), като се основава на теорията за сигма-конвергенция и бета-конвергенция. Анализът обхваща данните от 190 държави за периода 2000-2022 г. Резултатите са показателни за слаба или липсваща глобална конвергенция, което е доказателство за неравномерността на разпространението на целите за устойчиво развитие по света. Анализът подчертава различията в напредъка на държавите и подчертава необходимостта от ефективни политики и стратегии.

Съвременните икономически изследвания поставят акцент и върху прогнозирането на индикаторен принцип чрез прилагането както на класически, така и на съвременни модели. Разработките на Sabri et al. (2023), Han et al. (2023), Ginn (2024) и Yasmin & Moniruzzaman (2024) прилагат ARIMA модели, изкуствени невронни мрежи и алгоритми за прогнозиране на макроикономически и агроикономически показатели като БВП, обем на инвестициите, селскостопанско производство и използване на ресурси. Изследванията целят да подпомогнат планирането и формулирането на политики в условията на глобална нестабилност и динамична аграрна конюнктура.

Moroz & Medvedsky (2024) представят съвременен прогностичен анализ на развитието на агропромишления комплекс в Русия. Изследването включва екстраполационни методи (линейни и нелинейни трендови модели) за анализ на динамиката на производствени и

икономически показатели. Разработени са различни сценарии за бъдещото развитие на ключови показатели в селското стопанство като производство на основни хранителни продукти, структура на стопанствата, потребление на храни на човек от населението и др.

12.1. Методика на изследването

Настоящото изследване стъпва на изчисления на коефициента на конвергенция към 2020 г. по гореизброените показатели, за да може на следващия етап да бъдат изведени прогнозни стойности за годините 2025 г. и 2030 г. Приложеният метод (Ivanov, 2021) обединява индексите на бета и сигма конвергенция в икономиката (Sala-i-Martin, 1996) и представя нов начин за изчисляването й, като отчита съотношението между абсолютните разлики в нивата на индикаторите в земеделието между сравнявани страни, взимайки предвид не относителното изменение на тези показатели, а номиналната им стойност. В текущото изследване, под икономическа конвергенция разбираме процеса, при който различните икономически единици, каквито са регионите, дадена страна или регионален блок, се сближават чрез намаляване на разликите в своите показатели, което в дългосрочен период води до еднакви нива на аграрно развитие. Следователно конвергенцията се разглежда като сближаване по определен индикатор.

Използваният коефициент на конвергенция е илюстриран както следва:

$$K_{CNV} = \frac{\frac{IV^{t}_{SubST}}{IV^{t}_{BscST}} + \left(\frac{\left(IV^{t}_{SubST} - IV^{t-1}_{SubST}\right) - \left(IV^{t}_{BscST} - IV^{t-1}_{BscST}\right)}{IV^{t0}_{BscST}} + IV^{t-1}_{BscST}\right)}{2}$$

„Колкото по-близко до 1 е този коефициент, толкова по-близки и сходни са по измервания показател страните. Коефициентът отчита както разликите в абсолютните стойности на изменение на показателя, така и пропорционалните отношения по индикатора. KCNV може да заема стойности от над 0 и над 1. При тази методика могат да се сравняват само 2 страни или 2 субекта, което е едно от ограниченията на нейното прилагане. В същото време тя предлага по-ясен и двупластов резултат, отчитайки не само колко отдалечени са двете сравнявани страни, но и ръста, който те имат и доколко показва сближаване в абсолютно отношение. Участват само

няколко променливи като IVsubST – представлява индикаторната стойност за сравняваната страна, IVbscST е огледалният индикатор за базисната страна, с която се прави сравнението“ (Ivanov, 2021).

Прогнозирането на коефициента на конвергенция и извеждането на сценарийни стойности на нивата на индикаторите са изчислени с помощта на модел, който стъпва на трендовата екстраполация за периода 1970-2030 г. Приложен е съвременен метод, разработен от Ivanov (2023), който се базира на моделирането, като един от най-често прилаганите количествени методи за анализ, чиято цел се свежда, от една страна, до извършване на сравнителни изследвания между отделни сценарии и алтернативи, а от друга, за проектиране на предвиждания за развитие на различни показатели или фактори – обект на наблюдение.

Предвижданията са направени на база тренда на вариациите след 1970 до 2020 г.

Методът е изпълнен в следните стъпки:

$$\mathrm{VARY_t} = (\mathrm{Y_t} - \overline{\mathrm{Y_{AV}}) \quad (1)}$$

$$\mathrm{Y_{t+1}} = \overline{\mu_{\mathrm{VARY}}} + \frac{(\mathrm{TrS_{AV}} + \mathrm{TrS_{AV_2}})}{2} * \sqrt{(\mathrm{n_{t+1}} - \mathrm{n_t}} \quad (2)$$

$$\mathrm{TrS_{AV}} = \frac{\mathrm{AV2_{VARY2}} - \mathrm{AV1_{VARY1}}}{(\mathrm{n_t}+1)/_2} \quad (3)$$

$$\mathrm{TrS_{AV2}} = \frac{\mathrm{AV2.2_{VARY2.2}} - \mathrm{AV2.1_{VARY2.1}}}{(\mathrm{n2_t}+1)/_2} \quad (4)$$

Основните елементи при моделирането на база тренда на вариациите е получаване на трендовата стъпка (TrS), по Ivanov et al. (2017). Показателите, които участват в моделирането посредством тренда на вариациите (Ivanov, 2023), са общата средна на вариациите за целия наблюдаван период ((μ_VARY) ̄) и трендовата стъпка (〚TrS〛 _AV), която се взема един път за целия период и отделно само за втората половина от

редицата. В уравнения (3) и (4) получените вариации (〖VARY〗 _t) за наблюдавания исторически период се разделят последователно на два по-големи подпериода (〖AV2〗 _(VARY2) и 〖AV1〗 _VARY1), като вторият подпериод се разделя допълнително, посредством медианата, на още два (〖AV2.2〗 _VARY2.2 и 〖AV2.1〗 _VARY2.1). В уравнение (2), където е показано получаването на бъдещата проектна стойност на зависимата променлива (Y_(t+1)), се включва и времеви елемент, който е квадратният корен на времевата редица, в случая (nt+1 – 2022, nt+2 – 2023 year, etc.), като по този начин се залага времева прогресия на изменение на трендовия модел. Основните допускания за прилагането на този алгоритъм за моделиране на бъдещите стойности на показателите е, че поради различни причини те могат да бъдат поставени в зависимост от своя тренд, представен като такъв на вариациите, изразен чрез трендовите стъпки, както за целия период, така и допълнително за втората половина от редицата с исторически данни. Трябва да се спомене, че бъдещото моделиране, посредством тренда на вариациите, има намаляваща точност и надеждност, като приемливото съотношение е поне 3 исторически години за изваждане на 1 проектна година (Ivanov, 2023).

12.2. Резултати от извеждането на прогнозни коефициенти на сближаване на България към регионите от световното земеделие.

12.2.1. Прогнозен коефициент на конвергенция по брутна продукция от земеделието.

Таблица 49. Прогнозен коефициент на конвергенция по брутната продукция от земеделието за 2025 г. и 2030 г.

РЕГИОНИ/REGIONS	2020	2025	2030
BG - EU Convergence	0,66	0,58	0,57
BG - Europe Convergence	0,75	0,67	0,67
BG - North America Convergence	0,50	0,43	0,42
BG - Sauth America Convergence	0,93	0,67	0,64
BG - Australia Convergence	0,31	0,27	0,27
BG - Asia Convergence	0,93	0,93	0,80
BG - Africa Convergence	2,51	2,19	2,15

Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat & Eurostat.

Трендовата екстраполация сочи очакван спад в сближаването между България и регионите, с изключение на Европа и Австралия, където не е

отчетена промяна в нивата на коефициента. Намалението е в рамките до 0,04 единици (с изключение на коефициента с Азия), което е показателно за стагнация в брутното производство от земеделието на човек от населението в световен план. Периодът след 2020 г. се характеризира с развитие на световното земеделие в условията на военния конфликт между Русия и Украйна. Войната оказва влияние върху земеделското производство.

Сравнителните предимства в Украйна са съсредоточени в производство на зърнени и маслодайни продукти, следователно затварянето на границите за търговия водят до глобални дефицити и повишение на цените на зърнените култури. Русия, основен износител на енергийни ресурси, пренасочва износа си към Азия, с оглед на наложените международни санкции и логистични проблеми. Блокирането на търговските потоци намаляват обема на износа от Русия към европейския пазар. Част от земеделската продукция е заместена с внос от други региони като Южна Америка. Глобалните тенденции стимулират търсенето на зърнени храни от Северна Америка. Повишаването на производствените разходи, с оглед на ограничението на доставките на енергийни ресурси, води до инфлация в световен мащаб.

Особен случай е конвергирането на българското земеделие към азиатското, където очакваният спад е 0,13 единици. Развитите страни от Азия увеличават производството си в отговор на нарастващото търсене. Очакваният тренд на развитие е обоснован с оглед на динамизиране на производството на континента в посока на завладяването на външни пазари и минимизиране на продоволствения проблем.

12.2.2. Прогнозен коефициент на конвергенция по износ на селскостопански стоки

Методът на прогнозиране чрез трендова екстраполация сочи, че при запазване на същия темп на индикатора за износ на селскостопански продукти, очакваните резултати са за стагнация и незначителна промяна в рамките на 0,08 единици в нивата на коефициента на конвергиране на българското земеделие към регионите от световното стопанство. Изключение прави конвергирането към регион Африка. Като основна причина можем да посочим икономическата криза, резултат от войната

между Русия и Украйна. Друга предпоставка за динамиката на коефициента е несигурността в политическата система на България, като след 2020 г. обстановката в страната се характеризира с политическа нестабилност и многократни избори.

Таблица 50. Прогнозен коефициент на конвергенция по износ от земеделието за 2025 г. и 2030 г.

РЕГИОНИ/REGIONS	2020	2025	2030
BG - EU Convergence	0,55	0,35	0,34
BG - Europe Convergence	0,84	0,51	0,50
BG - North America Convergence	1,47	1,03	1,07
BG - Sauth America Convergence	2,12	1,45	1,46
BG - Australia Convergence	0,40	0,24	0,25
BG - Asia Convergence	13,52	11,45	11,37
BG - Africa Convergence	19,44	18,06	19,11

Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat & Eurostat.

Войната между Русия и Украйна има тежки икономически последствия върху слабо развитите страни от Африка, които са зависими от вноса на зърнени храни. Ограничението на дохода пречи търсенето на храни да бъде удовлетворено с други по-скъпи алтернативи. Увеличението на изпреварващия ход на конвергиране на българското земеделие към африканското потвърждава изводите от икономическия анализ.

Повишението на цените за енергия, което е основен резултат от войната, води до инфлация във всички сектори на икономиката. Засегнато е и селското стопанство, което е зависимо от вноса на производствени ресурси.

Въпреки че Украйна намалява значително своя износ, ЕС подпомага украинското земеделско производство и реализацията му в България и останалите страни членки. Това е мярка с двустранен характер и оказва негативно влияние върху българската продукция, която е ценово неконкурентоспособна, в сравнение с украинските стоки от земеделието.

Засегнати са търговските взаимоотношения на всички региони от световното стопанство. Вносът на зърно в ЕС и Европа е затруднен. Въпреки усилията за замяна на украинските продукти с чуждестранни, инфлацията породена от пренасочването на търсенето за производство чрез ресурси от

по-отдалечени региони води до задълбочаване на проблема с конкурентоспособността.

От друга страна региони като Австралия, Северна Америка и Азия насочват производствените си възможности към задоволяване на нарастващото търсене в Европа и останалия свят. Намаленото предлагане на зърно от Украйна води до сериозни продоволствени проблеми и увеличение на цените на продоволствените стоки. Налице са логистични предизвикателства, които поставят ограничения върху ефективността на износа.

12.2.3. Прогнозен коефициент на конвергенция по внос на селскостопански стоки

Таблица 51. Прогнозен коефициент на конвергенция по внос от земеделието за 2025 г. и 2030 г.

РЕГИОНИ/REGIONS	2020	2025	2030
BG - EU Convergence	0,74	0,43	0,46
BG - Europe Convergence	0,99	0,59	0,63
BG - North America Convergence	1,93	1,19	1,28
BG - Sauth America Convergence	6,89	6,59	6,90
BG - Australia Convergence	1,40	0,77	0,81
BG - Asia Convergence	6,34	5,86	6,12
BG - Africa Convergence	7,95	9,02	9,61

Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat & Eurostat.

Войната между Русия и Украйна, както и въздействията на Общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз, имат значителни икономически последици, които обясняват прогнозната конвергенция на България към останалите световни региони до 2025 г., последвана от увеличение на коефициента на догонване по обем на внос на земеделски продукти към 2030 г.

През периода на войната, България, както и останалите региони от световното земеделие, изпитват затруднения в глобалните търговски мрежи, особено за доставки на зърнени храни, масла и други основни земеделски продукти, които се внасят от Украйна и Русия. Прекъсването на доставките на енергийни източници от Русия задълбочава икономическата нестабилност. Регионите са изправени пред предизвикателството да

адаптират своите търговски стратегии и да търсят алтернативни източници за производство и потребление.

Тази тенденция възпрепятства конвергенцията на България с регионите от световното стопанство. Повишаването на цените на производствените ресурси прави българския земеделски продукт ценово неконкурентоспособен. Войната и проблемите в логистиката водят до по-високи транспортни разходи и забавяне на доставките, което допълнително утежнява конкурентоспособността. Политическата и икономическа нестабилност увеличават несигурността на българския продукт на глобалните пазари, което стимулира търговските партньори да се ориентират към по-сигурни източници, намалявайки търсенето на български стоки.

Търговията на ЕС е ограничена. Въпреки че целите на ОСП са насочени към стабилизиране на търговските канали и покритие на дефицити в местното земеделие, последствията от войната засягат цялата икономика на Европа.

Производството от земеделието в Азия, Южна Америка, Северна Америка и Австралия прави опит да спомогне осигуряването на продоволствената сигурност, което да осигури абсолютни предимства на гореизброените региони в определени хранителни групи земеделски стоки. Налице са логистични пречки не само пред износа, но и пред вноса от земеделието. Нивото на развитие на страните от Африка ограничава импорта на селскостопански продукти, което се очаква да задълбочи продоволствения проблем в средносрочен план.

Усилията на ЕС, подпомогнати от мерки за адаптация и увеличаване на ефективността на земеделските практики, са в състояние да доведат до увеличение в нивата на вноса от земеделието в България след 2025 г., когато се очаква търговията да започне да се стабилизира. След като войната в Украйна бъде овладяна и глобалните търговски мрежи се възстановят, глобалното търсене на земеделски продукти следва да се увеличи като резултат от възстановяването на икономиките и растящото население. България, като част от ЕС, ще бъде изправена пред предизвикателството да покрие вътрешното търсене чрез внос, особено на продукти, които не се произвеждат в достатъчни количества на местно

ниво. Прогнозираното увеличение в стойностите на коефициента на догонване по обем на внос на земеделски продукти към 2030 г. следва да бъде резултат от гореизброените фактори.

12.2.4. Прогнозен коефициент на конвергенция по размер на обработваемата земя

Таблица 52. Прогнозен коефициент на конвергенция по размер на обработваемата земя за 2025 г. и 2030 г.

РЕГИОНИ/REGIONS	2020	2025	2030
BG - EU Convergence	2,26	2,04	2,09
BG - Europe Convergence	1,37	1,26	1,29
BG - North America Convergence	0,98	0,85	0,88
BG - Sauth America Convergence	1,79	1,69	1,72
BG - Australia Convergence	0,50	0,43	0,43
BG - Asia Convergence	4,87	4,26	4,41
BG - Africa Convergence	2,55	2,24	2,32

Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat & Eurostat.

Към 2025 г. се очаква понижаване в нивата на конвергенция на българското земеделие към ЕС, Европа, Северна Америка, Южна Америка, Азия и Африка по размер на обработваемата земя. Това намаление може да се обясни с няколко ключови икономически и структурни фактори. От една страна, глобалната тенденция към модернизация и автоматизация на земеделието може да доведе до оптимизация на използването на земята, като се намали необходимостта от разширяване на обработваемите площи. От друга страна, ограничените природни ресурси, включително водни ресурси и качеството на почвата, могат да възпрепятстват значителното разширяване на земеделските площи в България, като приоритетите на ОСП са насочени към устойчиво управление на съществуващите площи. В допълнение, демографските промени и намаляването на населението в селските райони, както и негативните икономически ефекти от войната между Русия и Украйна и последвалата световна икономическа криза водят до спад в предлагането на работна ръка за земеделие, което ограничава възможностите за разширяване на обработваемата земя.

Прогнозата за незначително увеличение на конвергенцията към 2030 г. с максимална стойност от 0,05 единици се обяснява със стабилизация на

земеделските практики и адаптация към новите условия в световната търговия. Основният фокус върху бъдещото развитие на земеделието в световен план е насочен към увеличаване на ефективността на вече използваните земеделски площи чрез технологични иновации и устойчиви практики, а не чрез разширяване на земеделската земя.

Глобалните икономически предизвикателства, включително високите разходи за енергия и торове, както и климатичните промени, са в състояние да ограничат растежа в аграрния сектор и могат да доведат до нестабилност в производството към 2030 г. Въпреки усилията на ОСП за екологизация и модернизация, прогнозите сочат, че е възможно България да се намира в стагнация по отношение и на размера на обработваемата земя. Разширяването на обработваемата земя в световен мащаб ще остане ограничено, като фокусът ще бъде върху оптимизацията и увеличаването на продуктивността на съществуващите земеделски площи, което може да доведе до относителна стабилност и стагнация в аграрния сектор към 2030 г.

12.2.5. Прогнозен коефициент на конвергенция по използвани азотни торове.

Таблица 53. Прогнозен коефициент на конвергенция по използвани азотни торове за 2025 г. и 2030 г.

РЕГИОНИ/REGIONS	2020	2025	2030
BG - EU Convergence	1,29	1,03	1,06
BG - Europe Convergence	2,11	1,88	1,93
BG - North America Convergence	1,62	1,32	1,30
BG - Sauth America Convergence	1,79	1,26	0,96
BG - Australia Convergence	2,07	1,46	1,21
BG - Asia Convergence	0,88	0,50	0,44
BG - Africa Convergence	6,78	5,97	5,91

Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat & Eurostat.

Резултатите от прогнозата са показателни за очаквана тенденция за стагнация на коефициента на конвергенция на българското земеделие към регионите от световното стопанство по количество на прилаганите азотни торове на единица площ. Трендовата екстраполация предполага запазване

на икономическите нива или състояния, без значителен растеж или развитие, но и без сериозен спад на коефициента.

Очакваната тенденция може да се обясни с няколко ключови фактора. В ЕС, в Северна Америка и Азия има силен натиск за намаляване на употребата на азотни торове поради екологичните изисквания и регулации, свързани с намаляването на въглеродните емисии и защитата на околната среда. България, като част от ЕС е в процес на адаптация към тези изисквания, което ще ограничи възможностите за увеличаване на използването на азотни торове на единица площ.

В подкрепа на същото твърдение, увеличението на ефективността в земеделието следва да продължи да бъде насочено към минимизирането на употребата на химически торове и към прилагането на нови технологии и устойчиви методи на производство, което се очаква да даде резултат в дългосрочен план с мисията за въглеродна неутралност до 2050 г. Осъществяването й се основава на стабилизиране на нивата на използваните торове, без значително увеличение. Друг фактор за очакваните икономически тенденции е развитието на световната търговия в условията на световната икономическа криза и последвалото увеличение на цените по цялата агрохранителна верига, в това число и на химическите торове. Нарастващото внимание към екологичните стандарти следва да бъде основа отрасъл земеделие да премине към по-ефективни и устойчиви методи на торене.

Към 2030 г. се очаква глобалните икономически цели да продължат да бъдат насочени към устойчивото използване на ресурсите, което ще доведе до стагнация и в нивото на конвергенция на България към регионите от световното земеделие по индикатора за използвани азотни торове. При актуалност на тази прогноза в края на периода се очаква глобализиране на тенденцията за устойчиво земеделие и намаляване на негативното въздействие върху околната среда.

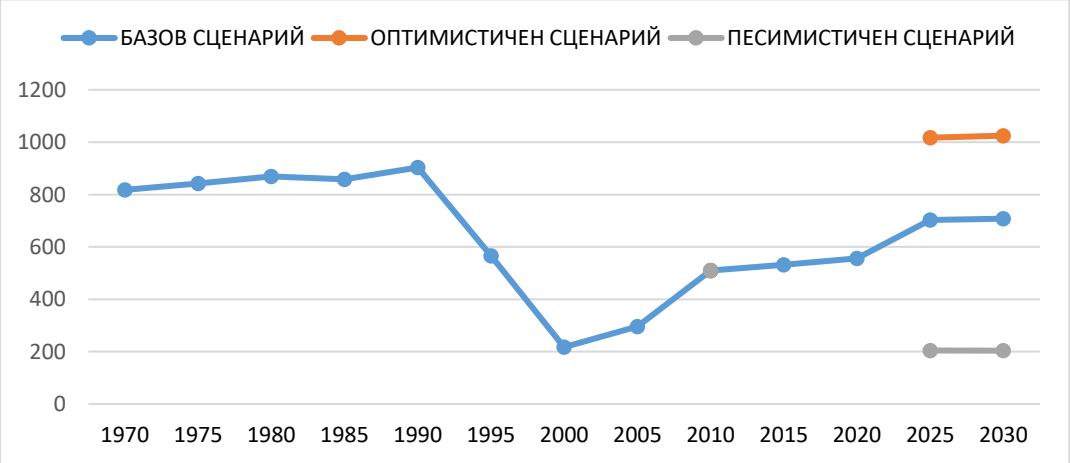
12.3. Сценарии за развитие на земеделието в България по ключови показатели.

12.3.1. Сценарии за развитие на БВП от земеделието (в $/на човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.

Резултатите са представени чрез 3 възможни сценария: базов (умерен), който следва да е най-реалистичен; оптимистичен, който приема благоприятно икономическо развитие и песимистичен, свързан с икономическо влошаване на стойностите.

Брутният вътрешен продукт от земеделието на човек от населението предоставя информация за производителността на земеделския сектор и неговото икономическо значение в националния контекст, като дава възможност за извеждане на сценарии относно бъдещото развитие на аграрната икономика. В контекста на икономическото развитие, разбирането на този показател е от съществено значение за формулирането на стратегически планове и политики, които да стимулират ефективността на аграрното производство и устойчивото му развитие. Оценката на БВП от земеделие е важен фактор за предвиждане на възможните рискове чрез похватите на прогнозирането, като например намаляване на производителността или увеличаване на зависимостта от външни източници, което влияе на продоволствената сигурност и икономическата устойчивост на страната.

Фигура 79. Сценарии за развитие на БВП от земеделието (в $/на човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.



Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

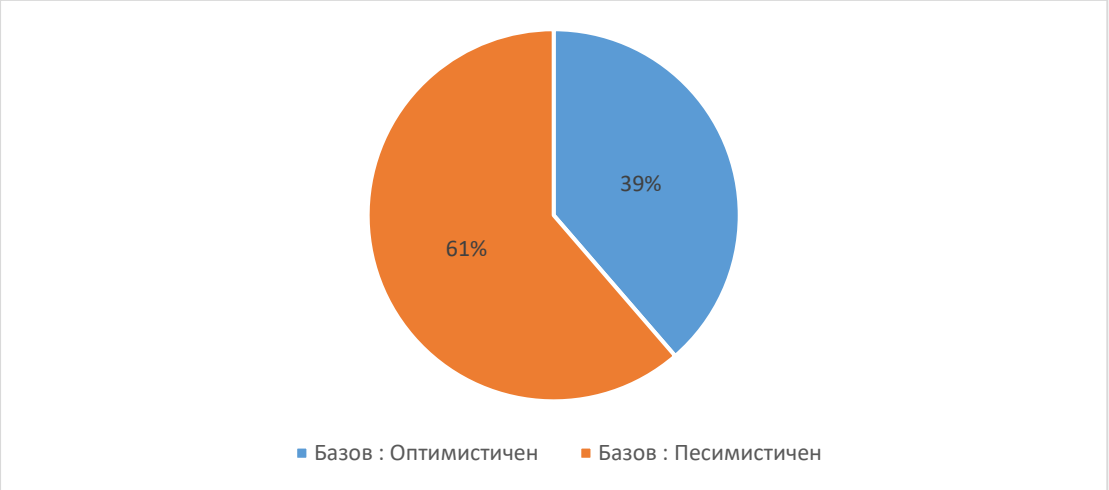
**Забележка: Интерактивна фигура.*

Разработените сценарии за БВП от земеделие, по метода на трендова екстраполация, показват възходяща линейна динамика в началото на периода на интеграция към ЕС. Базовият сценарий отчита очаквано увеличение на брутното производство от земеделие на човек от населението от 509,50 $ през 2010 г. до 707,30 $ през 2030 г. (39%). Оценката на този ръст в производителността е аналогичен с измененията в историческия времеви период 1970-2020 г.

Базовият сценарий се счита за най-вероятен за настъпване. Резултатите от направените изчисления за нивото на доверие показват, че поне 83% от случаите се очаква да бъдат в границите на базовата линия, коригирана с ± доверителния интервал, който е със средна стойност от 702,52 $. Нивото на доверие на умерения сценарий илюстрира голямата надеждност на направените твърдения.

В модела са разработени оптимистичен и песимистичен сценарии, които очертават границите на възможната вариация на БВП от отрасъла. При оптимистичния сценарий се установява, че брутната национална продукция от земеделието към 2030 г. може да нарасне с 317,69 $ в сравнение с базовия сценарий (до общо 1024,99 $ на човек от населението). При песимистичния сценарий се очаква намаление на брутното производство с 504 $ на човек от населението в края на проектния период (до стойност от 203,30 $).

Фигури 80. Изтегленост на разпределението на прогнозата към базовия сценарии за развитие на БВП от земеделието към 2025 г. и 2030 г.



Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

Изчисленията показват, че вероятността действителните резултати в бъдещия период на предвижданията да бъдат между песимистичния и базовия сценарий е 61 %, а между оптимистичния и базовия сценарий 39 %. Следователно изтеглеността на разпределението (skewing) е по-голяма към песимистичния сценарий, което показва, че разпределението на възможните резултати не е симетрично, а е в посока на по-ниските стойности в сравнение с умерения вариант. Това означава, че според направената прогноза има по-голяма вероятност за постигане на по-ниски нива на брутното производство от земеделие на човек от населението в бъдеще.

12.3.2. Сценарии за развитие на аграрния внос (в $/на човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.

Стойността на аграрния внос на човек от населението е важен показател за извеждане на сценарии относно зависимостта на националната икономика от външни източници за осигуряване на земеделски продукти. Анализът на вноса от земеделие ни предоставя информация за външнотърговската зависимост на страната, като показва в каква степен тя разчита на чуждестранни доставки за покриване на потребностите си от храни и други аграрни стоки. Чрез мониторинг и трендова екстраполация на стойностите на този индикатор могат да бъдат идентифицирани рискове, свързани с колебания в глобалните пазари или нарушаване на веригите за доставки, което е от съществено значение за формулиране на стратегии за продоволствена сигурност. Прогнозирането на вноса от земеделието на човек от населението е от ключово значение за разработването на дългосрочни политики, насочени към минимизиране на зависимостта от внос на храни и укрепване на устойчивостта на селското стопанство в страната. Оптимистичният вариант в изследването отъждествяваме с високи стойности на аграрния внос, от гледна точка на участието на страната в международните търговски потоци.

Разработените сценарии за обема на аграрния внос, по метода на трендова екстраполация, показват възходяща линейна динамика в началото на периода на интеграция към ЕС. Базовият сценарий отчита очаквано увеличение на вноса на земеделски продукти на човек от населението от 331,45 $ през 2010 г. до 935,72 $ през 2030 г. (168%).

Оценката на този ръст в импорта от земеделието е аналогичен с измененията в историческия времеви диапазон от 50 г. след 1970 г.

Базовият сценарий се счита за най-вероятен за настъпване. Резултатите от направените изчисления за нивото на доверие показват, че поне 71 % от случаите се очаква да бъдат в границите на базовата линия, коригирана с ± доверителния интервал, който е със средна стойност от 888 $. Нивото на доверие на умерения сценарий илюстрира висока надеждност на направените твърдения.

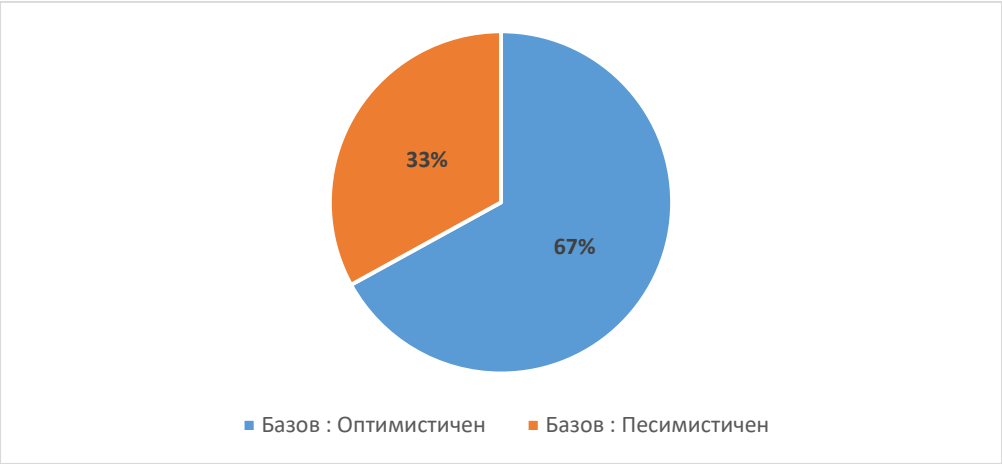
Фигура 81. Сценарии за развитие на аграрния внос (в $/на човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.

Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

*Забележка: Интерактивна фигура.

Оптимистичният и песимистичният сценарий очертават границите на възможната вариация в стойността на прогнозираната стойност на аграрния внос. При оптимистичния сценарий се установява, че вносът на земеделски стоки към 2030 г. може да нарасне с 621,64 $, в сравнение с базовия сценарий (до общо 1557,36 $ на човек от населението). При песимистичния сценарий се очаква намаление на вноса от земеделието с 312,48 $ на човек от населението в края на проектния период (до стойност от 623,24 $).

Фигура 82. Изтегленост на разпределението на прогнозата към базовия сценарии за развитие на вноса от земеделието към 2025 г. и 2030 г.



Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat

Изчисленията показват, че вероятността действителните резултати в бъдещия период на предвижданията да бъдат между песимистичния и базовия сценарий е 33 %, а между оптимистичния и базовия сценарий 67 %. Следователно изтеглеността на разпределението е по-голяма към оптимистичния сценарий, което показва, че разпределението на възможните резултати не е симетрично, а е в посока на по-високите стойности в сравнение с умерения вариант. Това означава, че според направената прогноза има по-голяма вероятност за реализиране на по-високи нива на вноса от земеделието на човек от населението в бъдеще.

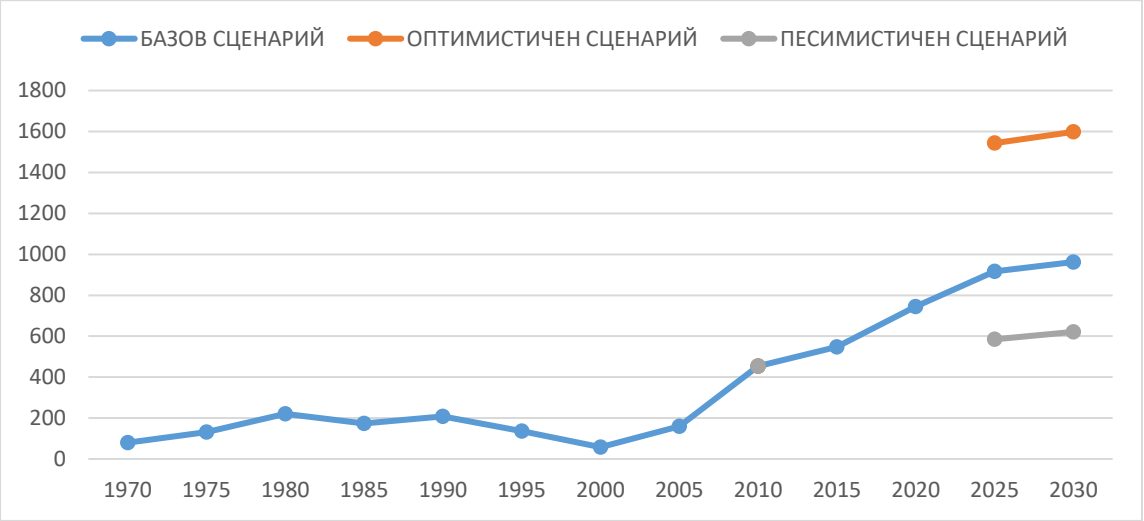
12.3.3. Сценарии за развитие на аграрния износ (в $/на човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.

Прогнозирането на обема на показателя за внос от земеделието предоставя информация за очакваната (на база на настоящите и миналите стойности) динамика на международната конкурентоспособност на външни пазари. Очакваното повишаване на вноса на аграрни стоки е показателно за стабилността на производствения сектор, докато по-ниските нива могат да сигнализират за недостатъчна ефективност на производството. Разбирането на този показател е от съществено значение за разработване на политики, насочени към укрепване на производствената дейност и увеличаване на участието на страната в международната търговия. Оптимистичният вариант в изследването

отъждествяваме с високи стойности на аграрния износ от гледна точка на участието на страната в световните търговски потоци.

Както и при сценарийните стойности за обема на аграрния внос, така и при прогнозирането на обема на аграрния износ по метода на трендова екстраполация е налице възходяща линейна динамика, която стартира с началото на периода на интеграция към ЕС. Базовият сценарий отчита очаквано увеличение на износа на земеделски продукти на човек от населението от 454,22 $ през 2010 г. до 962,30 $ през 2030 г. (112%). Оценката на този ръст в импорта от земеделието е аналогичен с измененията в историческия диапазон в изследването.

Фигура 83. Сценарии за развитие на аграрния износ (в $/на човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.



Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

**Забележка: Интерактивна фигура.*

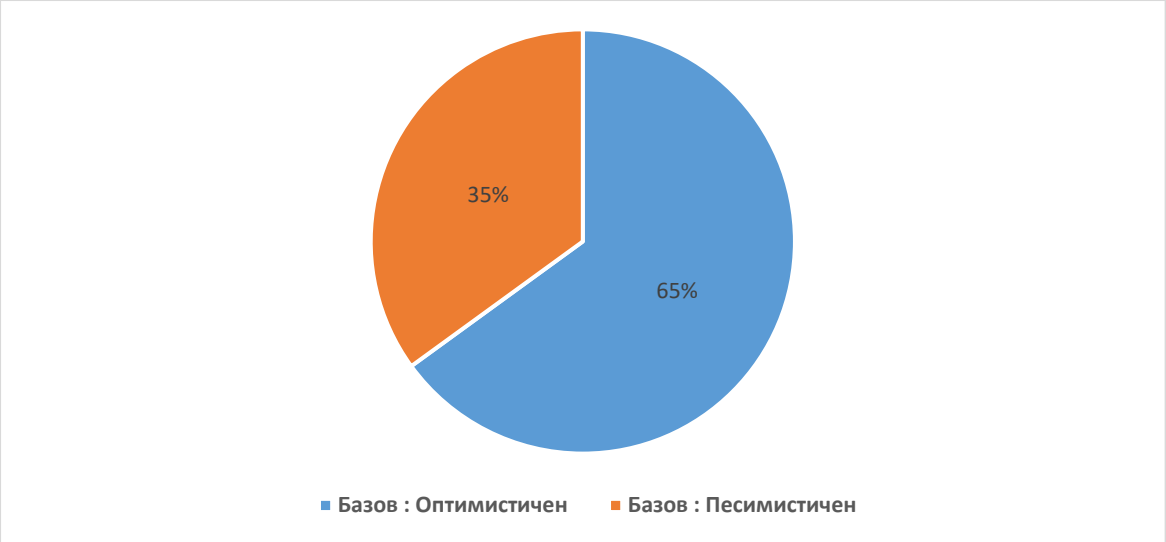
Базовият сценарий се счита за най-вероятен за настъпване. Резултатите от направените изчисления за нивото на доверие показват, че поне 76 % от случаите се очаква да бъдат в границите на базовата линия, коригирана с ± доверителния интервал, който е със средна стойност от 917,27 $. Нивото на доверие на умерения сценарий илюстрира висока надеждност на направените твърдения.

Оптимистичният и песимистичният сценарии очертават границите на възможната вариация в стойността на прогнозираната стойност на аграрния внос. При оптимистичния сценарий се установява, че вносът на земеделски стоки към 2030 г. може да нарасне с 635,83 $ в сравнение с базовия

сценарий (до общо 1598,14 $ на човек от населението). При песимистичния сценарий се очаква намаление на износа от земеделието с 341,30 $ на човек от населението в края на проектния период (до стойност от 621 $).

Изчисленията показват, че вероятността действителните резултати в бъдещия период на предвижданията да бъдат между песимистичния и базовия сценарий е 35 %, а между оптимистичния и базовия сценарий 65 %. Следователно изтеглеността на разпределението е по-голяма към оптимистичния сценарий, което показва, че разпределението на възможните резултати не е симетрично, а е в посока на по-високите стойности в сравнение с умерения вариант. Това означава, че според направената прогноза има по-голяма вероятност за реализиране на по-високи нива на износа от земеделието на човек от населението в бъдеще.

Фигура 84. Изтегленост на разпределението на прогнозата към базовия сценарии за развитие на износа от земеделието към 2025 г. и 2030 г.



Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

12.3.4. Сценарии за развитие на обработваемите площи (в ха на човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.

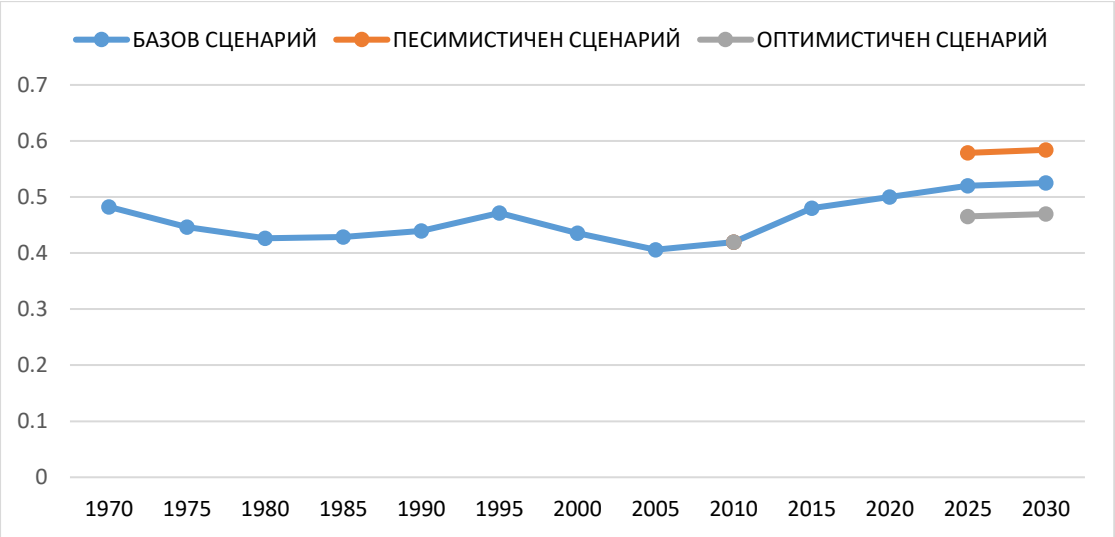
Използването на земята е индикатор както с икономическо, така и с агроекологично значение. Въз основа на разработването на прогнози за размера на обработваемите площи може да се планира оптимизация на земеделското земеползване с цел опазване на земята като основен производствен ресурс с отношение към здравето на човека.

Производителността от единица площ има отношение към способността на отрасъла за осигуряване на продоволствена сигурност на населението. Според целите на ОСП за устойчиво развитие на земеделието, ефективното управление на размера на обработваемите площи е от съществено значение за осигуряване на дългосрочна стабилност на земеделското производство и адаптиране към бъдещи предизвикателства, които могат да бъдат вътрешни и външни фактори за средата.

За разлика от показателите за брутно производство и внос и износ от земеделие, при индикатора размер на обработваемите земеделски площи, не се наблюдава значителна динамика в прогнозния период до 2030 г. Това е причината за малки отклонения между трите сценария. Базовият сценарий отчита очаквано увеличение на обработваемата земя от 0,48 ха в началото на разглеждания период (1970 г.) до 0,53 ха на човек от населението през 2030 г. (9%).

Считаме, че базовият сценарий представя най-реалистичната прогноза. Резултатите от направените изчисления за нивото на доверие показват, че 93 % от случаите се очаква да бъдат в границите на базовата линия, коригирана с ± доверителния интервал, който е със средна стойност от 0,52 ха/човек от населението. Нивото на доверие на умерения сценарий илюстрира високата надеждност на направените твърдения.

Фигура 85. Сценарии за развитие на обработваемите площи (в ха/човек от населението) към 2025 г. и 2030 г.

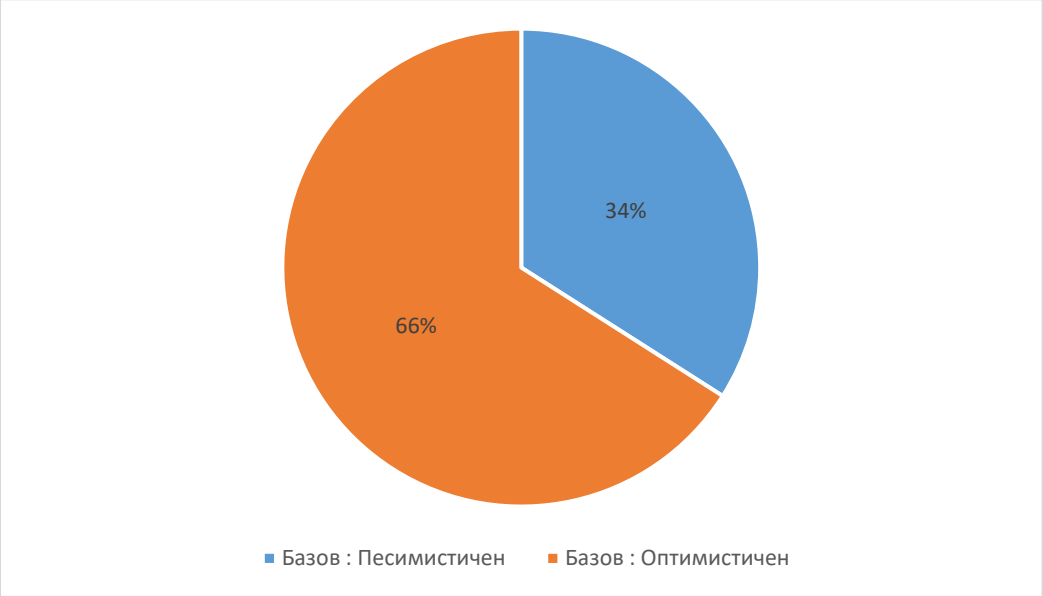


Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

**Забележка: Интерактивна фигура.*

Оптимистичният и песимистичният сценарии очертават границите на възможната вариация в стойността на прогнозираната стойност на обработваемите площи. При песимистичния сценарий се установява, че размерът на експлоатираната земя към 2030 г. може да нарасне с 0,06 ха в сравнение с базовия сценарий (до общо 0,58 ха на човек от населението). При оптимистичния сценарий се очаква намаление на обработваемата земя с 0,06 ха на човек от населението в края на проектния период (до стойност от 0,47 ха).

Фигура 16. Изтегленост на разпределението на прогнозата към базовия сценарии за развитие на обработваемите площи към 2025 г. и 2030 г.



Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

Изчисленията показват, че вероятността действителните резултати в бъдещия период на предвижданията да бъдат между песимистичния и базовия сценарий е 34 %, а между оптимистичния и базовия сценарий 66%. Следователно изтеглеността на разпределението е по-голяма към оптимистичния сценарий, което показва, че разпределението на възможните резултати не е симетрично, а е в посока на по-ниските стойности в сравнение с умерения вариант. Показателят е с агроекологично значение, затова високите стойности тълкуваме като негативна тенденция, а ниските - като положителна. Поради тази база, ниските нива отъждествяваме с оптимистичния вариант и обратно. Това означава, че според направената прогноза има по-голяма вероятност за експлоатиране

на по-малък обем земи със селскостопанско значение на човек от населението в бъдеще.

12.3.5. Сценарии за развитие на прилаганите азотни торове (в кг/ха) към 2025 г. и 2030 г.

Както беше разгледано във втора глава, прилагането на азотно торене е практика с положително влияние върху добивите от единица площ и с отрицателно въздействие от здравна и екологична гледни точки. Прогнозирането на количеството азотно торене е от съществено значение за екологизация на земеделските практики и спазване на ограниченията в прилагането на вредните торове на единица площ. Въз основа на прогнози за нуждите от азотно торене може да се планира прецизно прилагане на торове, като се вземат предвид фактори като климатични условия, вид на културите и тип на почвата. Прогнозирането следва да подобри ефективността на производството и да минимизира екологичния отпечатък от отрасъла.

Прогнозирането на нивата на азотно торене на единица площ по метода на трендова екстраполация представя възходяща линейна динамика, започваща в годините на преход от планово към пазарно стопанство. Базовият сценарий отчита очаквано увеличение на азотното торене от 26,65 кг/ха през 1995 г. до 117,77 кг/ха през 2030 г. (342%). Оценката на този ръст е аналогичен с измененията в историческия диапазон в изследването, характерни за периода от 1970 г. до 2020 г.

Базовият сценарий се счита за най-вероятен за настъпване. Резултатите от направените изчисления за нивото на доверие показват, че поне 84 % от случаите се очаква да бъдат в границите на базовата линия, коригирана с ± доверителния интервал, който е със средна стойност от 115,45 кг/ха. Нивото на доверие на умерения сценарий илюстрира висока надеждност на направените твърдения.

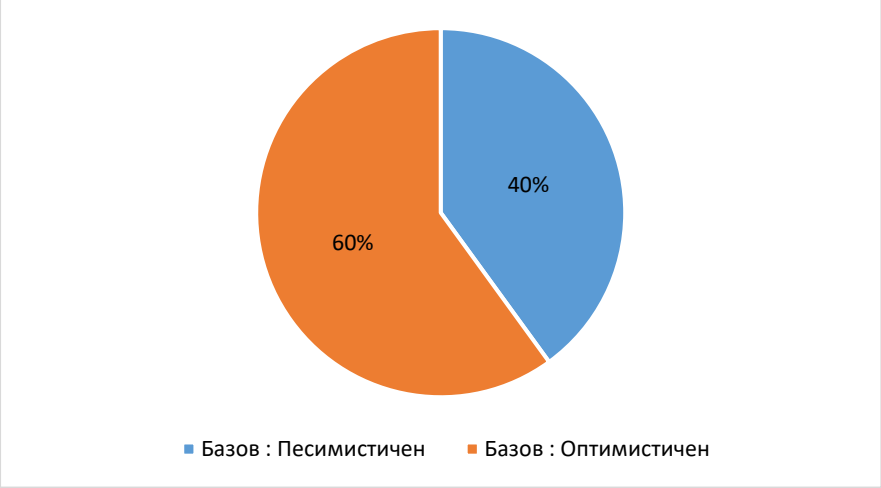
Фигура 87. Сценарии за развитие на прилаганите азотни торове (в кг/ха) към 2025 г. и 2030 г.

Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

**Забележка: Интерактивна фигура.*

Оптимистичният и песимистичният сценарии очертават границите на възможната вариация в прогнозираната стойност на прилаганите азотни торове на единица площ. При песимистичния сценарий се установява, че обемът на азотното торене към 2030 г. може да се увеличи с 42,95 кг/ха в сравнение с базовия сценарий (до общо 160,72 кг/ха). При оптимистичния сценарий се очаква намаление от 64,26 кг/ха в края на проектния период (до стойност от 53,51 кг/ха).

Фигура 88. Изтегленост на разпределението на прогнозата към базовия сценарии за развитие на използваните азотни торове на единица площ към 2025 г. и 2030 г.



Източник: Собствени изчисления по данни от Faostat.

Изчисленията показват, че вероятността действителните резултати в бъдещия период на предвижданията да бъдат между песимистичния и базовия сценарий е 40 %, а между оптимистичния и базовия сценарий 60 %. Следователно изтеглеността на разпределението е по-голяма към оптимистичния сценарий, което показва, че разпределението на възможните резултати не е симетрично, а е в посока на по-ниските стойности в сравнение с умерения вариант. Показателят е с агроекологично значение, затова високите стойности тълкуваме като негативна тенденция, а ниските - като положителна. Поради тази база, ниските нива отъждествяваме с оптимистичния вариант и обратно. Това означава, че според направената прогноза има по-голяма вероятност за влагане на по-малко количество азотни торове на единица площ в бъдеще.

Заключение

Направените прогнози сочат, че при равни други условия, за периода 2020-2030 г., не се очаква значителна промяна в нивото на сближаване на България към регионите от световното земеделие. Налице е стагнация в коефициентите на конвергенция по показателите с производствено, търговско и агроекологично значение. Общовалидната тенденция може да се обясни с политическите и икономически промени, настъпили през изследвания период. Новите търговски условия, вследствие на войната между Русия и Украйна, влияят негативно върху земеделската продукция и свободното движение на хора, стоки и капитали, създавайки несигурност в глобалната икономика. Допълнителна предпоставка за икономическата конюнктура е политическата нестабилност в България, която ограничава ефективността на националните аграрни политики за реализация на дългосрочни устойчиви стратегии. Това подчертава необходимостта от адаптиране към новите външноикономически условия и стабилизиране на вътрешнополитическата среда за по-бързо и устойчиво конвергиране на българското земеделие към ЕС. Резултатите от обработените данни са показателни за запазване на липсата на конвергенция на България към региона, към когото принадлежи (ЕС) по обем на брутна национална продукция, внос и износ от земеделието. Изключение правят индикаторите за размер на обработваемите площи и използвани азотни торове, при които тенденцията се запазва до края на прогнозирания период.

Резултатите са показателни за задълбочаване на дисбаланса в степента на аграрно развитие на регионите в условията на двустранния характер на глобализираната международна търговия в посока на производствената дейност от отрасъла, вноса и износа от земеделието. Като положителна тенденция отчитаме запазването в нивата на сближаване на страната по отношение на индикаторите с агроекологично значение. Основна предпоставка са общите регионални политики за опазване на околната среда и намаляване на екологичния отпечатък от отрасъла в световен план.

Прогнозирането на бъдещите стойности на показателите към 2030 г. с метода на трендова екстраполация, показват три възможни сценария на развитие. Изследването приема базовия (умерен) сценарий за най-реалистичен в бъдещ период от време. По отношение на брутната национална продукция на човек от населението, умереният сценарий предвижда ръст до 707,30 $ на човек от населението в България. Въпреки това, изчисленията за изтеглеността на разпределението са в полза на по-ниските стойности на индикатора. Прогнозата на аграрния внос по базовия сценарий е в рамките до 935,72 $ на човек от населението в България, в полза на оптимистичния сценарий. Това тълкуване е двупосочно с положително отчитане на увеличеното участие на България в международната търговия от една страна, но от друга със зависимостта на страната от чуждестранен внос на земеделски продукти. Тенденцията се запазва и при индикатора за аграрен износ, където базовият сценарий предвижда стойност от 962,30 $ на човек от населението в България през 2030 г. Разпределението на възможните резултати не е симетрично, а се изтегля към оптимистичния сценарий, което показва по-голяма вероятност за достигане на по-високи стойности на износа в сравнение с умерения вариант. Това предполага, че България ще продължи да се интегрира активно в международните търговски мрежи и може да увеличи своето аграрно производство, насочено към износ. Прогнозирането на размера на обработваемите площи в ха и прилаганите азотни торове в кг/ха са изтеглени към оптимистичния сценарий, което е показателно за очакване на положителни резултати в следствие на прилагането на световните екологични стандарти в страната.

ЛИТЕРАТУРА:

Башев, Х. (1996). Ефективни граници на аграрните организации, Икономика и управление на селското стопанство, 8, 1-16

Башев, Х. (1996). Икономически измерения на аграрните транзакции, Икономика и управление на селското стопанство, 7, 1-14

Башев, Х. (1997). Структура за организация на аграрните транзакции в трансформиращата се икономика, Икономика и управление на селското стопанство 1, 1-15

Башев, Х. (1998). Организация на аграрните иновации, Икономика и управление на селското стопанство, 5.

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. (2000). Ефективни форми за организация на аграрните транзакции, Икономика и управление на селското стопанство, 4, 3-12.

Башев, Х. (2006). Оценка на устойчивостта на българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 18-28.

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. (2022). Подход за разбиране и оценяване на управленческата ефективност на земеделските стопанства, Народностопански архив, 2, 22-41.

Башев, Х. (2023). Подход за дефиниране и анализиране на аграрното управление (governance), Икономически и социални алтернативи, No 3, 5-23.

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.

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 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.
Башев, Х. и колектив (2024). Въведение в икономиката на аграрните договори, ИАИ, София.
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.
Боевски, И. (2020). Кооперативното дело в България – Специфичен организационен дизайн, маркетинг-мениджмънт, гавърнанс структура и иновации, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, с. 320, ISBN 978-954-07-5050-7.
Георгиев, М., Пенов, И. (2006). Влияние на разходите по прехвърляне на земеделска земя върху консолидацията на поземлената собственост, Икономика и управление на селското стопанство, 51, 2006, № 4, с. 19-26.
Иванов, Б. (2024). Стохастично моделиране при маслодайните култури в България в условията на Зелената сделка Bulgarian Journal of Agricultural Economics and Management, 2024, 69 (3)
Иванов, Б. (2007). Икономика на транзакционните разходи в съвременното развитие на кооперациите”, Икономика и управление на селското стопанство, Книга 52, Брой 4, с.3-9.
Костенаров, К., Боевски, И., (2024). (състав.) Теоретико-методологически основи на кооперативното дело и неговите атрибути, София, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, с. 264, ISBN 978-619-92872-0-0.
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.
Тодорова, К. (2017). Управление на риска от наводнения чрез предоставяне на екосистемни услуги от земеделските стопанства, Дисертационен труд, УНСС
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
Аграрен доклад (2023). Аграрен доклад за състоянието и развитието на селското стопанство. София: МЗХ.
Европейска комисия, Регламент (ЕС) No 2316/1999 определят подробни правила за прилагане на Регламент (ЕО) № 1251/1999 на Съвета от 17 май 1999 г. за създаване на система за подпомагане на производителите на определени полски култури, Brussels: Official journal, 1999.

Европейска комисия, Регламент (ЕС) №1251/1999 на Съвета определящ система за подкрепа на производителите на определени полски култури, Brussels: Official journal, 1999.
Европейска комисия, Регламент (ЕИО) № 2075/92 на Съвета от 30 юни 1992 година относно общата организация на пазара на суров тютюн, Brussels: Official journal, 1992.
Европейска комисия, Регламент (ЕИО) № 404/93 на Съвета от 13 февруари 1993 година относно общата организация на пазара на банани, Brussels: Official journal, 1993.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 546/2002 на Съвета от 25 март 2002 година относно определяне на премиите и гаранционните прагове за тютюн на листа по групи сортове и по държави-членки за реколти 2002 година, 2003 година и 2004 година и за изменение на Регламент (ЕИО) №, Brussels: Official journal, 2002.
Европейска комисия, Регламент (ЕИО) № 2075/92 на Съвета от 30 юни 1992 г. относно общата организация на пазара на суров тютюн, Brussels: Official journal, 1992.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1251/1999 на Съвета от 17 май 1999 г. за създаване на система за подпомагане на производителите на определени полски култури, Brussels: Official journal, 1999.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1254/1999 на Съвета от 17 май 1999 г. относно общата организация на пазара на говеждо и телешко месо, Brussels: Official journal, 1999.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1255/1999 на Съвета от 17 май 1999 г. относно общата организация на пазара на мляко и млечни продукти, Brussels: Official journal, 1999.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1577/96 на Съвета от 30 юли 1996 г въвеждане на специфична мярка по отношение на някои зърнени бобови култури, Brussels: Official journal, 1996.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1667/2000 на Съвета от 17 юли 2000 година за изменение на Регламент (ЕО) № 3072/95 относно общата организация на пазара за ориз, Brussels: Official journal, 2000.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1673/2000 на Съвета от 27 юли 2000 г. относно общата организация на пазарите на лен и коноп, отглеждани за влакно, Brussels: Official journal, 2000.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1766/92 на Съвета от 30 юни 1992 за общата организация на пазара на зърнени продукти, Brussels: Official journal, 1992.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1782/2003 на Съвета от 29 септември 2003 г. за установяване на общи правила за схеми за пряко подпомагане в рамките на Общата селскостопанска политика и за установяване на някои схеми за подпомагане на земеделски производители и за измене, Brussels: Official journal, 2003.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 1868/94 на Съвета от 27 юли установяващ квотна система по отношение на производството на картофено нишесте, Brussels: Official journal, 1994.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 2201/96 на Съвета от 28 октомври 1996 г. относно общата организация на пазарите на преработени плодове и зеленчуци, Brussels: Official journal, 1996.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 2202/96 на Съвета от 28 октомври 1996 г. за въвеждане на схема за помощ на Общността за производители на някои цитрусови плодове, Brussels: Official journal, 1996.

Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 2529/2001 на Съвета от 19 декември 2001 г. относно общата организация на пазара на овче и козе месо, Brussels: Official journal, 2001.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 3072/95 на Съвета относно общата организация на пазара за ориз, Brussels: Official journal, 1995.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 603/95 от 21 февруари 1995 за общата организация на пазара на сухи фуражи, Brussels: Official journal, 1995.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 660/1999 на Съвета от 22 март 1999 г. за изменение на Регламент (ЕИО) № 2075/92 и определяне на премиите и гаранционните прагове за тютюн на листа по сортова група и държава-членка за реколтите 1999, 2000 и 2001 г., Brussels: Official journal, 1999.
Европейска комисия, Регламент (ЕО) № 73/2009 на Съвета от 19 януари 2009 г. за установяване на общи правила за схеми за пряко подпомагане на земеделски производители в рамките на Общата селскостопанска политика и за установяване на определени схеми за подпомагане на земеделс, Brussels: Official journal, 2009.
Европейска комисия, Регламент на Комисията (ЕС) 2342/1999 от 28 октомври 1999 определящ подробни правила за прилагане на Регламент (ЕО) № 1254/1999 на Съвета от 17 май 1999 г. относно общата организация на пазара на говеждо и телешко месо, Brussels: Official journal, 1999.
ЗАЗ (2018). ЗАКОН за арендата в земеделието, последно изменение, 2018 г.
ЗЗД (2021). ЗАКОН за задълженията и договорите, последно изменение, 2021 г.

Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. The American Economic Review. 91 (5): 1369–1401
Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson (2012). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation: Reply. American Economic Review, 102 (6): 3077-3110
Agrarian Report (2023). Annual Report for State and Development of Agriculture. Sofia: MAF.
Agrawal, P. (1999). Contractual structure in agriculture. - Journal of Economic Behavior & Organization, 39(3), pp.293-325, https://doi.org/10.1016/S0167-2681(99)00037-2
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].
Agro-Governance Project (2024). The Mechanisms and the Modes of Agrarian Governance in Bulgaria. IAE. Available at: https://agro-governance.alle.bg/ [Accessed 1 April 2025].
Aikova R., and D. Terziev. (1999). Information needs of farm structures in transition. Asymmetric information approach. Bulgarian Journal of Agricultural Science, 1999, Vol. 5, No. 2: 375-382
Alchian A. A. and Demsetz, H. (1975). Production, Information Costs, and Economic Organization, in IEEE Engineering Management Review, vol. 3, no. 2, pp. 21-41, doi: 10.1109/EMR.1975.4306431.
Alchian, A. (1969). Information Costs, Pricing and Resource Unemployment. Economic Enquiry, 7, 109-128. https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1969.tb01469.x
Ali, M. (2015). Governance and Good Governance: A Conceptual Perspective, The Dialogue, Vol. 67, Volume X, Number 1, 67-77.
Allen, D. and D. Lueck (2008). Agricultural Contracts, in Menard C. and M. Shirley (Editors) Handbook of New Institutional Economics. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 465-490.

Allen, D. and D. Lueck. (1998). The Nature of the Farm. The Journal of Law and Economics. vol. 41, no. 2: 343-386
Allen, D., (1991). What Are Transaction Costs? Research in Law and Economics 14, 1991, 1-18.
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.
Amare, M., Zavale, H., & Smart, J. (2024). Agribusiness innovation, value chain interventions, farmer input use, agricultural productivity, land access and asset ownership. European Review of Agricultural Economics. Advance online publication. https://doi.org/10.1093/erae/jbae027
Babajanov, A., Islomov, U., Umarov, S., Abdiramanov,R., InoyatovaM. (2023). Organizational and economic mechanisms of regulating land relations in agriculture, BIO Web of Conferences 65, 03005. https://doi.org/10.1051/bioconf/20236503005
Babu, S., D. Juvvadi (2014). Analisis of Governance in Agriculture – a Conceptual Framework and Applications, IFPRI.
Bachev, H. (2000). Economics of agrarian institutions, Agricultural Economics and Management 45 (3), 3-15.
Bachev, H. (2002). Study on land supply in Bulgarian farms, Farm Management and Rural Planning 3, 189-203.
Bachev, H. (2002). Study on land supply in Bulgarian farms, Farm Management and Rural Planning 3, 189-203.
Bachev, H. (2009). Governing of Agro-ecosystem Services. Modes, Efficiency, Perspectives, VDM Verlag.
Bachev, H. (2011). Water governance in Bulgarian agriculture, Climate Change and its Effects on Water Resources, 215-224.
Bachev, H. (2011). Efficiency and Sustainability of Economic Organizations in Agri-business, International Journal of Business Insights and Transformations 4 (1), 5-22.
Bachev, H. (2012). Governing of Agro-Ecosystem Services in Bulgaria, Research Topics in Agricultural and Applied Economics 3, 94-129.
Bachev, H. (2014). Environmental management in agriculture, Икономическа мисъл, 1, 56-79.
Bachev, H. (2014). Governing of Agro-Ecosystem Services in Bulgaria, Research Topics in Agricultural and Applied Economics 3, 94-129.
Bachev, H. (2016). Sustainability of farming enterprise-understanding, governance, evaluation, Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. 2 (179), 6-15. Farms in Bulgaria, Journal of Economics Bibliography 8 (1), 56-81.
Bachev, H. (2017). Socio-economic and environmental sustainability of Bulgarian farms, Agricultural and resource economics: international scientific ejournal 3 (2), 5-21.
Bachev, H. (2020). Diagnosis of the System for Sharing Knowledge, Innovation and Digitalization in Agriculture (AKIS) in Bulgaria, Journal of Integrated Marketing Communications and Digital Marketing 1 (1), 1-17.
Bachev, H. (2020). Digitalisation of Bulgarian agriculture and rural areas, Ikonomika i upravlenie na selskoto stopanstvo, 65, 2, 3-24.
Bachev, H. (2021). Agro-ecosystem services management of Bulgarian farms, Bulgarian Journal of Agricultural Science 27 (2021), 1023-1038.

Bachev, H. (2021). Modes of governance for ecosystem services in Bulgarian farms, Икономически изследвания, 8, 145-174.
Bachev, H. (2021). Identifying and Evaluating the Mechanisms and Modes of Governance of Ecosystem Services–The Case of Bulgarian Agriculture, Sumerianz Journal of Economics and Finance 4 (4), 117-135.
Bachev, H. (2021). Study on Governance Mechanisms and Modes of Ecosystem Services in Bulgarian Farms, Journal of Advanced Research in Management (JARM) 12 (24), 54-76.
Bachev, H. (2022). About the Governance Efficiency of Agricultural Farms. The Case of Bulgaria, Journal of Applied Economic Sciences, 1(75), 5-20.
Bachev, H. (2022). An Approach to Assess the Governance Efficiency of Bulgarian Farms, Economic-Alternatives, 769-787.
Bachev, H. (2023). Agrarian Governance – Who, What, Why, How, Where, When, Price, Level?, Theoretical and Practical Research in Economic Fields, Vol. XIV, Issue 1(27), 105-125.
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 B. Ivanov (2024). Framework for Holistic Assessment of the Quality of Agri-food Governance in Bulgaria, Sustainability, Vol. 16, No 5, 2177.
Bachev, H. and D. Terziev (2019). Sustainability of Agricultural Industries in Bulgaria, Journal of Applied Economic Sciences 14 (1).
Bachev, H. and M. Kagatsume (2002). Governing of Financial Supply in Bulgarian Farms, The Natural Resource Economics Review, 8, 131-150.
Bachev, H. and M. Tsuji (2001). Structures for organisation of transactions in Bulgarian agriculture, Journal of the Faculty of Agriculture of Kyushu University 46, 123-151.
Bachev, H., B. Ivanov and A. Sarov (2020). Unpacking Governance Sustainability of Bulgarian Agriculture, Икономически изследвания, 6, 106-137.
Bachev, H., B. Ivanov, A. Sarov (2020). Unpacking Governance Sustainability of Bulgarian Agriculture, Economic Studies, 6, 106-137.
Bachev, H., B. Ivanov and A. Sarov (2021). Assessing Governance Aspect of Agrarian Sustainability in Bulgaria, Bulgarian Journal of Agricultural Sciences, 27 (3), 429–440.
Bachev, H., M Tsuji (2001). Governing of Agrarian Transactions, Management and Rural Planning II, Kyushu University, Fukuoka, 185-202.
Bachev, H., M. Mihailova (2019). State, Efficiency and Factors of Development of the System of Knowledge Sharing, Innovation and Digitalization in Agriculture, Ikomika i upravlenie na selskoto stopanstvo 64 (4), 3-23.
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.
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.
Bachev, H. & Ivanov, B. (2024). B: Framework for a Holistic Assessment of the Quality of Agri-Food Governance in Bulgaria. Sustainability, 16, 2177. https://doi.org/10.3390/su16052177
Bachev, H. (2010). Governance of Agrarian Sustainability. New York: Nova Science Publishers.
Bachev, H. (2010). Management of Farm Contracts and Competitiveness, VDM Verlag Dr. Muller, Germany.

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 Analisis Agrarian Contracts, Management Research and Practice, Vol. 2 Issue 1, 39-66.
Bachev, H. (2011). Needs, Modes and Efficiency of Economic Organizations and Public Interventions in Agriculture, Review of Economics & Finance, vol. 1, 89-103.
Bachev, H. (2012). Efficiency of Farms and Agrarian Organizations, Economic Tought, 4, 46-77.
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. (2013). Risk management in the agri-food sector, Contemporary Economics, Volume 7, Issue 1, 45-62.
Bachev, H. (2014). Forms, Factors and Efficiency of Eco-management in Bulgarian Farms, Economic Tought, 5, 86-112.
Bachev, H. (2016). An Approach to Assess Sustainability of Agricultural Farms, Turkish Economic Review, 3 (1), 28-52.
Bachev, H. (2016). Defining and Assessing the Governance of Agrarian Sustainability, Journal of Advanced in Law and Economics, Volume VII, Issue 4 (18), 797-816.
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. (2020). Defining, analyzing and improving the governance of agroecosystem services, Economic Thought, 4, 31-55.
Bachev, H. (2021). Modes of Governance for Ecosystem Services in Bulgarian Farms, Икономически изследвания, Economic Studies, Vol. 30, No 8, 145-174.
Bachev, H. (2022). An Approach to Assess the Governance Efficiency of Bulgarian Farms. - Economic Alternatives, 4, pp. 769-787.
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. (2023). Podhod za definirane i analizirane na agrarnoto upravlenie (governance) [Approach for defining and analyzing agrarian governance]. Ikonomicheski i Sotsialni Alternativi, 3, 5–25. Retrieved from https://www.unwe.bg/doi/alternativi/2023.3/ISA.2023.3.01.pdf
Bachev, H. (2023). What is Agrarian Governance?, in A. Tavidze (Editor) Progress in Economics Research, Vol. 51, Nova Science Publisher, New York, 131-160.
Bachev, H. (2024). Economic Dimensions of Agrarian Contracting. - Theoretical and Practical Research in Economic Fields, 2, pp. 288-318.
Bachev, H. and Ivanov, B. (2025). Unpacking the Governance of Land Supply in Bulgarian Farms, Economic Studies (under publication)
Bachev, H., & Ivanov, B. (2024). Quality assessment of agrarian governance in Bulgaria. Sustainability, 16(5), Article 1234. https://doi.org/10.3390/su16051234
Bachev, H., Ivanov, B. & Sarov, A. (2020) Unpacking governance sustainability of Bulgarian agriculture, Ikonomicheski IzsledvaniaVolume 29, Issue 6, Pages 106 – 137.

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.
Bachev, H., Koteva, N., Ivanov, B., Mitova, D., Terziev, D., Sarov, A., ... & Stoyanova, N. (2022). Въпроси на конкурентоспособността на земеделските стопанства на България (Issues of the Competitiveness of the Agricultural Holdings of Bulgaria).
Bachev, H., M. Kagatsume (2002). Governing of Financial Supply in Bulgarian Farms, The Natural Resource Economics Review, 131-150.
Bachev, H., M. Kagatsume (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 and European Strategies", 26-29 August 2008, Ghent.
Bachev, H., M Tsuji (2001). Governing of Agrarian Transactions, Management and Rural Planning II, Kyushu University, Fukuoka, 185-202.
Bachev, H., Terziev, D. (2002). Organization of labor supply in Bulgarian farms. - Economics and Management of Agriculture, 1, pp.21-30 (in Bulgarian).
Bachev, H., Terziev, D. (2019). Sustainability of Agricultural Industries in Bulgaria. Journal of Applied Economic Sciences, 14 (1), 118-129.
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.
Backer, L. (2011). Private Actors and Public Governance Beyond the State: The Multinational Corporation, the Financial Stability Board and the Global Governance Order, Indiana Journal of Global Legal Studies, Vol. 17.
Ballaji, N. (2024). Smart Contracts: Legal Implications in the Age of Automation. Beijing Law Review, 15(3), 1015–1032.
Bashev, H. (2014). Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms, Economic Thought journal, 5. 58-85, 86-112.
Bayyurt, N., Z. Serin, F. Arıkan (2015). Good Governance and Agricultural Efficiency, Journal of Social and Development Sciences, Vol. 6, No. 1, 14-23.
Beingessner, N. (2023). Alternative Land Tenure Models: International Case Studies and Lessons for Scotland. James Hutton Institute.
Bellemare, M. (2015). Contract Farming: What's In It for Smallholder Farmers in Developing Countries? 30(3), 1-6.
Benham, Al., Benham, L. (2000). Measuring Exchange Costs Reprinted with permission (with minor revisions) from Claude Ménard, editor (2000), Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics, Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 367–375.
Benham, Al., Benham, L., Gunya, Br., et. al. (2004). Exchange Cost Questionnaire: Formalizing a New Firm, Ronald Coase, Institute Working Papers, Number 3.,1–26.
Benz, M. and B. Frey, (2005). Corporate Governance: What Can We Learn from Public Governance? in Academy of Management Review, Working Paper No. 16.6.
Bertrand, E. (2020). George Stigler, the First Apostle of the "Coase Theorem". In: Freedman, C. (eds) George Stigler. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1057/978-1-137-56815-1_15
Bevir, M. (2012). Governance: A very short introduction. Oxford, UK: Oxford University Press.

Bigelow, D. Borchers, A., Hubbs T. (2016). U.S. Farmland Ownership, Tenure, and Transfer, Economic Information Bulletin, 161. Washington DC: USDA.
Bigerna, S., & Micheli, S. (2025). Is there worldwide convergence toward the SDGs? Journal of Policy Modeling, 47(1), 97-117.
Bijman, J., Hanisch, M., Sangen, S. (2014). Shifting Control? The Changes of Internal Governance in Agricultural Cooperatives in the EU, Annals of Public and Cooperative Economics, № 85, pp. 641–661.
Binariks. (n.d.). Smart contracts in blockchain: Types, examples & best practices. Retrieved January 22, 2025, from https://binariks.com/blog/smart-contracts-blockchain-examples/
Bloor K. (2022). Global Governance: Political and Economic Governance, in Understanding Global Politics by Kevin Bloor, E-International Relations.
Boevsky, (2020). Kooperativnoto delo v Balgaria, Universitetsko izdatelstvo, Sofia. [Боевски, И. (2020). Кооперативното дело в България, Университетско издателство, София].
Boevsky, I., (1996). Das bulgarische Genossenschaftswesen in der Transformation - Die Rückbesinnung auf Tradition als Anknüpfungspunkt für die Zukunft“ в “Genossenschaftsentwicklung in postsozialistischen Ländern - Äthiopien, Bulgarien, Slowenien”, in: Institut für Genossenschaftswesen an der Humboldt-Universität zu Berlin, Berliner Beiträge zum Genossenschaftswesen Heft 26, Berlin.
Boevsky, I., Kramer, Jost W. (1996). Das bulgarische Genossenschaftswesen in der Transformation - Die Rückbesinnung auf Tradition als Anknüpfungspunkt für die Zukunft, in: Genossenschaftsentwicklung in postsozialistischen Ländern - Äthiopien, Bulgarien, Slowenien, Institut für Genossenschaftswesen an der Humboldt-Universität zu Berlin (Hrsg.), Berliner Beiträge zum Genossenschaftswesen Heft 26, Berlin.
Boevsky, I., Laurinkari, J. (2017). Die Zukunftsperspektiven des Genossenschaftswesens als Teil der Sozialwirtschaft - Grundstrukturen des Genossenschaftswesens am Beispiel Bulgariens. Europäischer Hochschulverbund, Wismar, Deutschland.
Bomprezzi, C. (2020). A legal analysis of the use of blockchain technology for the formation of smart legal contracts. MediaLaws.
Braun, J. and R. Birner, (2017). Designing Global Governance for Agricultural Development and Food and Nutrition Security, Review of Development Economics, 21(2), 265–284.
Brazda, J., Blisse, H. (2018). Beiträge zur kritischen Genossenschaftsforschung, Band 24 – neue Folge, Wiener Studien des Vorschungsvereins für Genossenschaftswesen, Eigen Verlag des FOG, Wien.
Bulte, E., P. Richards, M. Voors (2018). Institutions and Agrarian Development, A New Approach to West Africa, Palgrave Macmillan.
Carbone, A. (2017). Food supply chains: coordination governance and other shaping forces. Agricultural and Food Economics, 5, 3.
Chakrabarti, U. (2021). Assembling the Local: Political Economy and Agrarian Governance in British India. The University of Pennsylvania Press.
Cheung, S. N. S. (1983). The Contractual Nature of the Firm, Journal of Law and Economics, 26, 1-21.
Chhotray, V. and G. Stoker (2009). Governance Theory and Practice. A Cross-Disciplinary Approach, PALGRAVE MACMILLAN.
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.

Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, vol. 3 (Oct., 1960), The University of Chicago Press: 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.
Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. Economica, 4(16), 386–405. https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x
Cong, L. W., & He, Z. (2019). Blockchain Disruption and Smart Contracts. The Review of Financial Studies, 32(5), 1754–1797.
Cook, M. (1995). The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach, American Journal of Agricultural Economics, 77(5).
Csaki, C., C. Forgács, D. Milczarek, J. Wilkin (2008). Regional Outcome: Central and Eastern Europe, Restructuring market relations in food and agriculture of Central and Eastern Europe - Impacts upon small farmers. Agroinform, Budapest.
Currie, J. (1981). The Economic Theory of Agricultural Land Tenure. Cambridge: Cambridge University Press.
Dahlman, C. (1979). The Problem of Externality. The Journal of Law & Economics, vol. 22, no. 1: 141-162
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
Deshpande, C. (2005). Contracting Farming as Means of Value-Added Agriculture, National Bank for Agriculture and Rural Development, Mumbai.
Dimitrov, M., Sp. Keremidchev, P. Chipev, R. Bakarjieva, V. Daskalov, N. Ivanova (2014). Kooporativno upravlenie za XXI vek, Sofia Goreks Pres [Димитров, М., Сп. Керемидчиев, Пл. Чипев, Р. Бакърджиева, В. Даскалов, Н.Иванова (2014). Корпоративно управление за XXI век. С.: Горекс Прес].
Dinterman, C. (2022). What Farmers Need to Know About Carbon Contracts, Successful Farming, April 14, 2022.
Dixit, A. (2016). Economic Governance, The New Palgrave Dictionary of Economics, Springer, 1-11.
Djankov, S., La Porta, R., Shleifer, A. & Lopez S. F. (2002). The regulation of entry, The Quarterly Journal of Economics, 117(1), https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/reg_entry.pdf
Draheim, G. (1952). Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
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.
Dülfer, E. (1995). Betriebswirtschaftslehre der Genossenschaften und vergleichbarer Kooperative, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
Dupraz, P., Vermersch D., Henry de Frahan B., Delvaux L. (2003). The environmental supply of farm households – a flexible willingness to accept model, Environmental and Resource Economics 25: 171–189, © 2003 Kluwer Academic Publishers.

Engelhard, W. W. (1980). Genossenschaften II: Geschichte, in: Albers, W., et. al. (Hrsg.) Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz.
Falconer, K., (2000). Farm-level constraints on agri-environmental scheme participation: a transactional perspective. Journal of Rural Studies, 16(3): 379-394.
Faust, H., (1969). Genossenschaftswesen, Stuttgart-Düsseldorf.
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
Freidberg, S., (2019). "Unable to Determine": Limits to Metrical Governance in Agricultural Supply chains, Science, Technology, & Human Values, Volume: 45 issue: 4, 738-760
Frija A., M. Sghaier, M. Fetoui, B. Dhehibi, M. Sghaier (2021). The governance of collective actions in agro-silvopastoral systems in Tunisia. A historical institutional analysis, in Governance for Mediterranean Silvopastoral Systems, Routledge.
Fukuyama, F, (2016). Governance: What Do We Know, and How Do We Know It? Annual Review Political Sciences. 19, 89–105.
Furuboth, E. and R. Richter (2005). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
Furubotn E., R. Richter (2005). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
Galanter, M. (1981). Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law, Journal of Legal Pluralism, 19, 1-47.
Gallo-Rivera, M. T., Garrido-Yserte, R., Boán-Garcés, J. R., & Mancha-Navarro, T. (2025). Convergence in regional well-being in the European Union, 2000–2021.The Annals of Regional Science, 74(1), 1-33.
Gandeva, R. (2025). Economic Analysis of Regional Similarity in World Agriculture, Journal of Mountain Agriculture on the Balkans, 2024, 27 (4), 629-656
Ganev, G., M.Popoca, F. Bonken, (2020). Bulgaria Report, Sustainable Governance Indicators, SGI.
Garrett H. (1968). The Tragedy of the Commons, Science, New Series, 162, (13) 1243-1248, https://tinyurl.com/vt2pyynk
Genghini, M., Spalatro, F., Gellini, S., (2002). Farmers' attitudes toward the carrying out of wildlife habitat improvement actions (WHIA) in intensive agricultural areas of Northern Italy. ZEITSCHRIFT FUR JAGDWISSENSCHAFT, 48, 308-319
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.
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.
Georgiev, M. & Roycheva, A. (2017). New institutional economics and methods for measuring the adaptation of Bulgarian agriculture. Trakia Journal of Science, 15(Suppl.1), 199–205. https://doi.org/10.15547/tjs.2017.s.01.037
Georgiev, M. (2011). Institutional Analysis of Transactions in Agricultural Land Contracts in Bulgaria", Agricultural University, Agrarian Sciences, 3, issue 5, 53-62.
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. (2013). Integrated Approach to Improving Institutional Environment (for Example Land), Agricultural Sciences 4 (12), 119-128.
Georgiev, M. (2024). Analytical framework of the contracts in Bulgarian agriculture - new institutional economics (NIE), Scientific Papers Series - Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine of Bucharest (2), 447–456.
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., 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.
Georgiev, M. (2013). Impact of the Administration Structure and Transaction Costs on the Agricultural Land Market, Trakia Journal of Sciences, 11(11), 527-534.
Georgieva, P. (2023). Three Slovenian libraries – an example of a hybrid institutional model. In: BBIA online, 4, 42-48. [Георгиева, П. (2023). Три словенски библиотеки – пример за хибриден институционален модел. В: ББИА онлайн, 4, 42-48.].
German, L. (2018). Catalyzing self-governance: Addressing multi-faceted collective action dilemmas in densely settled agrarian landscapes. International Journal of the Commons, 12(2), 217–250.
Ghazalian, P.L., Larue, B., West, G.E., (2009). Best Management Practices to Enhance Water Quality: Who is Adopting Them? Journal of Agricultural and Applied Economics, 41, 663-682.
Gilson, R. (1984). Value Creation by Business Lawyers: Legal Skills and Asset Pricing, Yale Law Journal, 94, 239-313.
Ginn, W. (2024). Agricultural fluctuations and global economic conditions. Review of World Economics, 160(3), 1037-1056.
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.
Grozdanova, D. & Georgiev, M. (2021). Balance Between the European Union and Bulgarian Legislation as Regards the Agricultural Land Versus Food Sovereignty XVII International May Conference on Strategic Management – IMCSM21, 17 (1), 267-277.
Grünfeld, E., Hildebrand, K. (2016). Genossenschaftswesen. Seine Geschichte, volkswirtschaftliche Bedeutung und Betriebswirtschaftslehre, Universitätsverlag Halle – Wittenberg, Halle an der Saale.
Grynia, A., & Marcinkiewicz, J. (2025, March). Real Convergence in the European Union–the Social Dimension. In Forum Scientiae Oeconomia (Vol. 13, No. 1, pp. 93-106).
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
Han, Y., Tian, Y., Yu, L., & Gao, Y. (2023). Economic system forecasting based on temporal fusion transformers: Multi-dimensional evaluation and cross-model comparative analysis. Neurocomputing, 552, 126500.

Hanisch, M. (2017). Co-operatives and the Transformation of the German Energy Sector. In: Michie, J.; Blasi, J. R.; Borzaga, C. (Eds.): The Oxford Handbook of Mutual, Co-Operative, and Co-Owned Business.
Hansmann, H. (1996). The Ownership of Enterprise. Harvard University Press, JSTOR, https://doi.org/10.2307/j.ctv1pncrw1. Accessed 3 Dec. 2024.
Hayami, Y., K. Otsuka (1993). The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective, 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.irle.2020.105949.
Herrfahrdth, E. (2006). Water Governance in the Kyrgyz Agricultural Sector, DFID, Bonn.
Higgins, V. and G. Lawrence, (2005). Agricultural Governance: Globalization and the New Politics of Regulation, Routledge. https://ruralleaders.co.nz/agribusiness-governance-finding-the-green-zone-tom-skerman/
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.
Ivanov B. (2021). Convergence of Bulgarian to European Agriculture, ИАИ София
Ivanov B. and H.Bachev (2023). How Good is the Governance of Bulgarian Agriculture?, Economic Alternatives (under publication).
Ivanov B. et al. (2023). Сценарии за развитие на земеделието в България към 2027 г.
Ivanov, B., Sokolova, E., & Stoychev, V. (2017). Market integration in selected agricultural product markets.
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.
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.
James, A. (2019). Agricultural legacy and individualistic culture. Journal of Economic Growth, Springer, vol. 24(4): 397-425
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.
Jensen, M. & Meckling, W.H., (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, Journal of Financial Economics, Elsevier, vol. 3(4), 305-360.
Jui, J. J., Molla, M. I., Ahmad, M. A., & Hettiarachchi, I. T. (2025). Recent Advances and Applications of the Multi-verse Optimiser Algorithm: A Survey from 2020 to 2024. Archives of Computational Methods in Engineering, 1-34.
Junchang, H., Dehrashid, A. A., Cifci, M. A., Arslan, E., Aeeni, Z., & Foong, L. K. (2025). An Analysis of Rural Economic Development Dynamics. Networks and Spatial Economics, 1-33.
Katsamunska, P., (2016). The Concept of Governance and Public, Governance Theories, Economic Alternatives, Issue 2, 134-141.

Kay, N. M. (2015). Coase and the Contribution of 'The Nature of the Firm.' Managerial and Decision Economics, 36(1), 44–54. https://www.jstor.org/stable/26607812
Keynes, J. 1973 (1921). A Treatise on Probability. The Collected Writings of John Maynard Keynes.vol. VIII. London: Macmillan, 1973.
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.
Klomp, J. and B. Hoogezand. (2018). Natural disasters and agricultural protection: A panel data analysis. World Development, vol. 104, April: 404-417
Knight. F. (1921). Risk, Uncertainty and Profit. Boston & New York: Houghton Mifflin Co.
Kramer, B., P. Hazell, H. Alderman, F. Ceballos, N. Kumar and A. Timu. (2022). Is Agricultural Insurance Fulfilling Its Promise for the Developing World? A Review of Recent Evidence. Annual Review of Resource Economics 14(1): 291-311
Kroupová, Z. Ž., Aulová, R., Rumánková, L., Bajan, B., Čechura, L., Šimek, P., & Jarolímek, J. (2025). Drivers and barriers to precision agriculture technology and digitalisation adoption: Meta-analysis of decision choice models. Precision Agriculture, 26(1), 17.
Kumar A., A. Sharma (2020). Socio-Sentic framework for sustainable agricultural governance, Sustainable Computing: Informatics and Systems, 28, 100274.
Kumar, M., & Singh, S. P. (2023). Small-Scale Farming: A Review of Challenges and Potential Opportunities Offered by Technological Advancements. Sustainability, 15(21), 15478. https://doi.org/10.3390/su152115478
Kumar, R., & Tripathi, R. (2023). Smart contracts and the application of blockchain in the legal system. In Proceedings of the International Conference on Innovative Computing & Communications (pp. 123–134). Springer.
Kurer, O. (1989). John Stuart Mill on Government Intervention. History of Political Thought, 10(3), 457–480. http://www.jstor.org/stable/44797145
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.
Lam, W.F., Tang, C.P. & Tang, S.K. (2021). Bureaucratising co-production: Institutional adaptation of irrigation associations in Taiwan. Water Alternatives 14(2): 435-452
Ledger T. (2016). Power and Governance in Agri-food Systems: Key Issues for Policymakers, TIPS.
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.
Lekha, H. P., & Bhavya, B. M. (2022). Smart contract-based agricultural crop supply chain traceability. International Advanced Research Journal in Science, Engineering and Technology, 9(7), 124–130.
Levi-Four D. (ed.) (2012). The Oxford Handbook of Governance, Oxford University Press.
Libecap, G. D. (2014). Addressing global environmental externalities: Transaction costs considerations. Journal of Economic Literature, 52(2), 424–479. https://doi.org/10.1257/jel.52.2.424
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
López Rodríguez, C. M. (2015). Enforcing contracts and resolving disputes in contract farming: How ADR can address the specificities of agricultural production contracts. Uniform Law Review, 20(2–3), 180–200.
Lynne, G.D., J.S. Shonkwiler, and L.R. Rola (1988). Attitudes and farmer conservation behavior. American Journal of Agricultural Economics 40:12-19.
MacDonald, J. (2015). Trends in Agricultural Contracts, Choices, 30(3), 1-6.
Malapi-Nelson, A. (2017). "Cybernetics: The Book, the Club, and the Decline". The Nature of the Machine and the Collapse of Cybernetics: A Transhumanist Lesson for Emerging Technologies. Palgrave Studies in the Future of Humanity and its Successors. Cham (Zug), Springer.
Man, N. b., Kadhim, Z. R., Abd Latif, I. b., & Wong Kai Seng, K. (2017). The role and importance of the transactions costs theory in agricultural contracting area: An appraisal of selected empirical studies. IOSR Journal of Business and Management, 19(1), 79–89. https://doi.org/10.9790/487X-1901057989
Marinov, P. (2020). Sustainable Development and Spatial Location of Protected Green Spaces in Bulgaria. Proceedings, 13th International Scientific Conference WoodEMA, Vinkovci, pp. 13-18.
Massey, R., M. Sykuta, V. Pierce, (2020). Contracts in agriculture. Farm management. University of Missouri.
McMillan, J., & Woodruff, C. (1999). Interfirm relationships and informal credit in Vietnam. The Quarterly Journal of Economics, 114(4), 1285–1320. https://doi.org/10.1162/003355399556278
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.
Ménard, C. & Shirley M. (2022). New Institutional Economics, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, Northampton, MA, US.
Ménard, C. (2022). Hybrids: where are we? Journal of Institutional Economics. 18(2):297-312. doi:10.1017/S1744137421000230
Ménard, C., Shirley, M. (2022). Advanced Introduction to New Institutional Economics, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
Michler, J. and S. Wu (2020). Relational Contracts in Agriculture: Theory and Evidence, Annual Review of Resource Economics, Vol. 12, 111-127.
Mihaela Mihailova (2024). Classification of contracts used in agriculture based on literature review, Bulgarian Journal of Agricultural Economics and Management, 69 (2), pp. 3-20 https://doi.org/10.61308/BEEM5142
Mihailova, M. (2019). Urban Forests: Bioeconomy and Added Value, 12th International Scientific Conference, Digitalization and Circular Economy: Forestry and Forestry Based Industry Implications, in organization of WoodEMA, i.a. and Union of Scientists of Bulgaria, Varna, Bulgaria, September 11th – 13th 2019, 117-125.
Mihailova, M. (2022). Land relations and the influence of the institutional environment on the Bulgarian agriculture", dissertation for ONS "Doctor", IAI, Sofia (in Bulgarian).
Mikova, R. (2021). Perspectives for Bulgarian agriculture and rural areas in the context of the CAP 2021–2027 and the EU recovery plan. Agricultural Academy, 1–15. Retrieved from

https://www.researchgate.net/publication/377187992_Perspectives_for_Bulgarian_agriculture_and_rural_areas_in_the_context_of_CAP_2021-2027_and_the_EU_recovery_plan
Mill, J. S. (1869). On Liberty (4th ed.). London: Longmans, Green, Reader and Dyer, 21–22.
Minarelli, F., Raggi, M., & Viaggi, D. (2015). Asymmetric information along the food supply chain: A review of the literature. International Farming Systems Association Symposium. Retrieved from https://www.harper-adams.ac.uk/events/ifsa/papers/5/5.4%20Minarelli.pdf
Mises, L. V. (1944). Bureaucracy, New Haven, CT: Yale University Press.
Mishra, A., A. Kumar, P. Joshi (Editors) (2022). Transforming Agriculture in South Asia The Role of Value Chains and Contract Farming, Routledge.
Moe, T. M. (1984). The New Economics of Organization. American Journal of Political Science, 28(4), 739–777. https://doi.org/10.2307/2110997
Monissen, H. G.& Pejovich, S. (1977). Property Rights, FU-eihcit and economical EffiJzIieTIlz. In: Borders on Freedom. Vienna: Europe Publisher.
Morfi C (2020). Organisation and Governance of Agri-Food Systems Implications of Intellectual Property Rights in Plant Biotechnology, Doctoral Thesis, Faculty of Natural Resources and Agricultural Sciences, Uppsala.
Moroz, O. N., & Medvedsky, D. A. (2024, October). Forecast, analytical and trend analysis of the development of the agro-industrial complex of Russia in the main agri-food markets as an area of state strategic guidelines. In IOP Conference Series: Earth and Environmental Science (Vol. 1405, No. 1, p. 012004). IOP Publishing.
Morris, C. and Potter, C. (1995). Recruiting the new conservationists: adoption of agri-environmental schemes in the UK. Journal of Rural Studies 11, 51–63
Mugwagwa, I., J. Bijman, J. Trienekens, (2020). Typology of contract farming arrangements: a transaction cost perspective, AGREKON, 59 (2), 169-187.
Muluneh, T. (2021). Conceptualizing Digital Agricultural Governance, International Journal of Engineering Research & Technology, Vol. 10, Issue 1.
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
Niehans, J. (1987). Transaction costs. in The New Palgrave: A Dictionary of. Economics. 676-79.
North D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press.
North D. (1991). Institutions, Journal of Economic Perspectives, Volume 5, Number 1, 97–112.
North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance (p. 33). Cambridge: Cambridge University Press.
North, D. C. (1991). Institutions. Journal of Economic Perspectives, 5(1), 97–112. https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97
North, D. C. (1991). Institutions. The Journal of Economic Perspectives, 5(1), 97–112. http://www.jstor.org/stable/1942704
Nowak, P.J., (1987). The adoption of agricultural conservation technologies: economic and diffusion explanations. Rural Sociol., 52: 208-220.
Olson, M. (1971). The logic of collective action: Public goods and the theory of groups. 2nd Edition, Harvard University Press, Cambridge, 64.

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
Oppenheimer, F. (1896). Die Siedlungsgenossenschaft. Leipzig.
Osabohien, R., Ufua, D., Moses, C. L., & Osabuohien, E. (2020). Accountability in agricultural governance and food security in Nigeria. Brazilian Journal of Food Technology, 23.
Ostrom E. (1990). Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge University Press.
Ostrom E. (1999). Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges, Science 284, 278–282.
Ostrom, E. (1994). Constituting Social Capital and Collective Action. Journal of Theoretical Politics, 6(4), 527-562. https://doi.org/10.1177/0951692894006004006
Ostrom, E. (2009). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. Nobel Prize Lecture, 8 December 2009. Nashville: American Economic Association.
Ostrom, E. and A. Schlüter, Achim (Editors) (2007). The challenge of self-governance in complex, globalizing economies: Collection of revised papers of a PhD seminar, Arbeitsbericht, Working Paper No. 47-2007
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.
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.
Paniagua, P., & Rayamajhee, V. (2024). On the nature and structure of externalities. Public Choice, 201, 387–408. https://doi.org/10.1007/s11127-023-01098-1
Peng, B., Melnikiene, R., Balezentis, T., & Agnusdei, G. P. (2024). Structural dynamics and sustainability in the agricultural sector: the case of the European Union. Agricultural and Food Economics, 12(1), 31.
Planas J., A.Schuurman, Y. Segers (2022). The formation of agricultural governance: the interplay between state and civil society in European agriculture, 1870-1940, WASSRural and Environmental History.
Posner, R. A. (1973). An Economic Approach to Legal Procedure and Judicial Administration," Journal of Legal Studies: 2 (2), Article No 6. Available at: https://chicagounbound.uchicago.edu/jls/vol2/iss2/6
Posner, R.A. (2003). Economic Analysis of Law, 6th ed. New York: Aspen Publishers.
Reiss, F. (1972). Buying versus Renting Farmland. - Illinois Agricultural Economics, 12 (1), pp. 37-40.
Richerson, P. J., & Boyd, R. (2005). Not by genes alone: How culture transformed human evolution. University of Chicago Press.
Rodorff V., M. Siegmund-Schultze, M. Guschal, S. Hölzl and J. Köppel (2019). Good Governance: A Framework for Implementing Sustainable Land Management, Applied to an Agricultural Case in Northeast-Brazil, Sustainability 11(16):4303.
Roling, N.G., Jiggins, J.L.S., (1994). Policy paradigm for sustainable farming, European Journal of Agricultural Education and Extension, 1:1, 23-43, DOI: 10.1080/13892249485300041
Ronaghi M., M. Ronaghi , M. Kohansal (2020). Agricultural Governance, Verlag: GlobeEdit.
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.

Roumasset, J., Uy, M. (1986). Agency Costs and the Agricultural Firm. - Center Discussion Paper, No. 501. New Haven: Yale University.
Roycheva, A & Georgiev, M. (2018). Consolidation of property rights or competition in agricultural land resources - does cap guarantee public interest, Nauchni Trudove / Scientific Works, Academic Publishing House of the Agricultural University 61(1) 81–92, doi:10.22620/sciworks.2018.01.010.
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].
Sabri, R., Tabash, M. I., Rahrouh, M., Alnaimat, B. H., Ayubi, S., & AsadUllah, M. (2023). Prediction of macroeconomic variables of Pakistan: Combining classic and artificial network smoothing methods. Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 9(2), 100079.
Sacconi L. (2012). Corporate Social Responsibility and Corporate Governance, EconomEtica, No. 38, SSRN, Working papers, N.38.
Sala-i-Martin, Xavier X. (1996). "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence". European Economic Review, 40, 1325–52.
Santiago M., and M. Sykuta (2016). Regulation and Contract Choice in the Distribution of Wine, Journal of Wine Economics 11(2), 216-232.
Saussier, S. (2000). When Incomplete Contract Theory Meets Transaction Cost Economics. in C. Menard (ed.) Institutions, Contracts and Organizations. Edward Elgar, Cheltenham
Schieffer, J. and M. Vassalos (2015). Risk and the Use of Contracts by Vegetable Growers, 30(3), 1-6.
Schwindenhammer, S., (2018). The New Regionalism in Global Organic Agricultural Governance Through Standards: A Cross-Regional Comparison, Global Environmental Politics, 18:3,
Scmitter, P., (2018). Defining, explaining and, then, exploiting the elusive concept of 'governance', Springer Heidelberg
Shand R. (2018). The Governance of Sustainable Rural Renewal. A comparative global perspective, Routledge.
Shivakoti, G. P., Janssen, M. A. & Chhetri, N. B. (2019). Agricultural and Natural Resources Adaptations to Climate Change: Governance Challenges in Asia. International Journal of the Commons, 13(2), 827–832. https://www.jstor.org/stable/26819570
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
Simon, H. (1978). Rationality as Process and as Product of Thought. American Economic Review, 68: 1-16.
Singh, N. (2008). Transaction costs, information technology and development, Indian Growth and Development Review, 1(2), 212-236, DOI: 10.1108/17538250810903792
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
Skerman T. (2016). Agribusiness Governance Finding the Green Zone, Rural Leaders.

Smith, A. (2008) [1776]. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Oxford University Press
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.
Stigler, G. J. (1961). The Economics of Information. Journal of Political Economy, 69(3), 213–225. http://www.jstor.org/stable/1829263
Stiglitz J. (2010). Freefall America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy, W. W. Norton & Company.
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. (2010). Empirical Methods in Transaction Cost Economics, Chapters, in: Peter G. Klein & Michael E. Sykuta (ed.), The Elgar Companion to Transaction Cost Economics, chapter 16, Edward Elgar Publishing.
Sykuta, M., Cook, M. (2001). A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives. - American Journal of Agricultural Economics, 83(5), pp.1273-1279.
Sykuta, M., J. Parcell (2003). Contract Structure and Design in Identity Preserved Grain Production." Review of Agricultural Economics, 25(2).
Szabo, N. (1994). Smart Contracts. Retrieved from https://nakamotoinstitute.org/library/smart-contracts/
Tang, H., Liu, X., & Li, M. (2024). Research on the influencing factors of Chinese agricultural brand competitiveness based on DEMATEL-ISM. Scientific Reports, 14(1), 11363.
Technical support (2002). Advantages and Disadvantages of Contracting and Sub-Contracting in Marketing of Agricultural Produce, Friedrich Ebert Stiftung.
Terziev, D. (2024). Governance of Knowledge Transaction through Time. Agricultural economics to support agriculture, IAE, Sofia, https://www.iae-bg.com/abstracts-2024-conference-agriculture/
Terziev, D., P Zhou, R Terziyska, D Zhang, (2018). Food Safety: Technologies and Governance, Sofia: Yearbook of UNWE, 121-140.
Tleubayev, A., I.Bobojonovb, T. Gagalyukc, E.Mecad, T. Glaubene, (2021). Corporate governance and firm performance within the Russian agri-food sector: does ownership structure matter? International Food and Agribusiness Management Review, Volume 24, Issue 4.
Todorova, K., (2019). Factors affecting adoption behavior of farmers in Bulgaria - agri-environment public goods for flood risk management, Journal of Central European Agriculture, 2019 (accepted manuscript)
Toleva, P. (2012). The state of human resource in terms of digitalization of Cultural heritage in some of the major Public libraries in Bulgaria. (Digitalisation of cultural and scientific heritage, university repositories and distance learning: thematic edition of collected works in 4 volumes), 51-68.
Torres-Salcido, G. and J. Sanz-Cañada, (2018). Territorial Governance. A Comparative Research of Local Agro-Food Systems in Mexico, Agriculture, 8, 18.
Tricker, A. (2009). Essentials for Board Directors: An A–Z Guide. Bloomberg Press. New York.
Trubek D. and L.Trubek (2007). New Governance & Legal Regulation: Complementarity, Rivalry, and Transformation, SSRN Legal Studies Research Paper Series, Paper No. 1047.
Tyndale W. and J. Frith (1831). The works of Tyndale. Ebenezer Palmer.

Van Kooten, Ward P. Weisensel, Duangdao Chinthammit, (1990). Valuing Trade-Offs between Net Returns and Stewardship Practices: The Case of Soil Conservation in Saskatchewan, Am J Agr Econ (1990) 72 (1): 104-113
Vandenberghe, A. (2009). Employment Contracts, in: Kenneth G. Dau-Schmidt & Seth D. Harris & Orly Lobel (ed.), Labor and Employment Law and Economics, Edward Elgar Publishing.
Vanslembrouck, I., van Huylenbroeck, G. and Verbeke, W., (2002). Determinants of the willingness of Belgian farmers to participate in agri-environmental measures, Journal of Agricultural Economics, Vol. 53pp. 489–511
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.
Vymětal P. (2007). Governance: Defining the Concept, Faculty of International Relations, University of Economics, Prague, Working Papers, 1/2007
Wang, N. (2003). Measuring Transaction Costs, An Incomplete Survey, Paper presented at the Ronald Coase Institute Conference, on Transaction Costs, February 21–23, Chicago, IL. 5–14.
Weiss, T., (2000). Governance, good governance and global governance: conceptual and actual challenges, Third World Quarterly, Vol 21, No 5, 795– 814.
Whitaker, J. K. (1975). John Stuart Mill's Methodology. Journal of Political Economy, 83(5), 1033–1049. http://www.jstor.org/stable/1830085
Williamson O. (1996). The Mechanisms of Governance, Oxford University Press.
Williamson, O. (2005). The Economics of Governance - American Economic Review, 95, pp. 1–18.
Williamson, O. (1996). The Mechanisms of Governance. Oxford University Press, NY.
Williamson, O. (2005). The Economics of Governance, American Economic Review 95: 1–18.
Williamson, O. E. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. American Journal of Sociology. 87 (3): 548–577. doi:10.1086/227496.
Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting, Division of Macmillan, Inc. NEW YORK, Collier Macmillan Publishers, London.
Williamson, O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. Administrative Science Quarterly, 36(2), 269–296. https://doi.org/10.2307/2393356
Williamson, O. E. (1996). The Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press, 429.
Williamson, O. E. (1998). The Institutions of Governance. The American Economic Review, 88(2), 75–79. http://www.jstor.org/stable/116896
Williamson, O. E. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, Journal of Economic Perspectives, American Economic Association, vol. 16(3), 171-195
Williamson, O. E. (2005). The Economics of Governance, American Economic Review, American Economic Association, 95 (2), 1-18.

Williamson, O. E. (2010). Transaction Cost Economics: The Natural Progression. The American Economic Review, 100(3), 673–690. http://www.jstor.org/stable/27871227
Williamson, O. (1999). Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective. Journal of Law Economics and Organization 15(1), 306-42
Williamson, O. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature. Vol. XXXVIII, 595–613.
Williamson, O. (2005). The Economics of Governance. American Economic Review, 95(2), 1-18.
Wilson, G.A. and Hart, K., (2000). Financial imperative or conservation concern? EU farmers' motivations for participation in voluntary agri-environmental schemes. Environment and Planning A, 32, 2161-2185
Wolman H., A. Levy, and D. Hincapie (2008). GOVERNMENT and GOVERNANCE, In Wolman et al., Economic Competitiveness and the Determinants of Sub-National Area Economic Activity (2008) and Kosarko and Weissbourd (2010), Economic Impacts of GO TO 2040.
Wu, S. and J. MacDonald (2015). Economics of Agricultural Contract, Grower Protection Legislation, 30(3), 1-6.
Yaga, D., Mell, P., Roby, N., & Scarfone, K. (2019). Blockchain Technology Overview. National Institute of Standards and Technology, NISTIR 8202.
Yasmin, S., & Moniruzzaman, M. (2024). Forecasting of area, production, and yield of jute in Bangladesh using Box-Jenkins ARIMA model. Journal of Agriculture and Food Research, 16, 101203.
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).
Yu, J., Belcher, K., (2011). An Economic Analysis of Landowners' Willingness to Adopt Wetland and Riparian Conservation Management. Canadian Journal of Agricultural Economics, 59, 207-222.
Yuan, L., Zhang, S., Wang, S., Qian, Z., & Gong, B. (2021). World agricultural convergence. Journal of Productivity Analysis, 55, 135-153.
Yuan, Y., & Sun, Y. (2024). Practices, challenges, and future of digital transformation in smallholder agriculture: Insights from a literature review. Agriculture, 14(12), Article 2193
Zabihollah, R. (2002). Financial Statement Fraud. John Wiley & Sons
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
Zhang, C. (2024). Enhancing agricultural credit guarantees in China's agricultural value chain through relationship contracts: A study on risk prevention mechanisms. Journal of the Knowledge Economy. Advance online publication. https://doi.org/10.1007/s13132-024-02003-x
24 Chasa (2025). 64% of Bulgarians are willing to work without an employment contract, 5.02.2025. Issue (in Bulgarian), https://www.24chasa.bg/biznes/article/19856744
AAID (2008). Economic governance, ANNUAL THEMATIC PERFORMANCE REPORT 2006–07 Australian Agency for International Development, FEBRUARY 2008
BRITANICA (2023). Governance, https://www.britannica.com/topic/civil-union

BTV (2025). Fictitious employment contracts and low wages: The main workplace violations for 2024, 07.02.2025 Issue (in Bulgarian) https://btvnovinite.bg/bulgaria/fiktivni-trudovi-dogovori-i-niski-zaplati-osnovnite-narushenija-na-rabotnoto-mjasto-prez-2024-g.html
Capital (2024). Agricultural subsidies only against workers' rights from 2025, 25.10.24 Issue (in Bulgarian) https://www.capital.bg/biznes/zemedelie/2024/10/25/4691857_agrosubsidii_samo_sreshtu_prava_na_rabotnicite_ot_2025/
Darjaven vestnik (2020). Zakon za upravlenie na agrohranitelnata veriga, 51, 5 juni 2020 [Държавен вестник (2020). ЗАКОН ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА АГРОХРАНИТЕЛНАТА ВЕРИГА, ДВ. бр.51 от 5 Юни 2020г.]
DFID, (2010). The limits of decentralised governance: the case of agriculture in Malawi, DFID, Policy Brief 033.
EU, (2021). Public Administration And Governance: Bulgaria, EC.
EU, (2019): European Governance, EU, https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/governance.html
European Commission, Act concerning the conditions of accession of the Republic of Bulgaria and Romania and the adjustments to the Treaties on which the European Union is founded, Brussels: Official journal, 2003.
European Commission, Act concerning the conditions of accession of the Czech Republic, the Republic of Estonia, the Republic of Cyprus, the Republic of Latvia, the Republic of Lithuania, the Republic of Hungary, the Republic of Malta, the Republic of Poland, the Republic of S, Brussels: Official journal, 2004.
European Commission, Enlargement and Agriculture: Successfully integrating the new Member States into the CAP", Brussels, 30.1.2002, SEC(2002) 95 final, Brussels: Official journal, 2002.
European Commission, SUMMARY REPORT on the implementation of direct payments [except greening], Claim year 2016, https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2023-06/summary-report-implementation-direct-payements-claim-2021_en.pdf, Brussels: Official journal, 2018.
Eurostat (2023). Integrated Farm Statistics Manual. European Commission online publication
F. a. W. M. o. t. R. o. S. Ministry of Agriculture, Ministry of Agriculture, Forestry and Water Management (2019), Report on the state of agriculture in the Republic of Serbia in 2019, Volume II, Market Overview, 2019.
IoG (2003). Principles for Good Governance in the 21st Century, Institute of Governance.
OECD, (2015). G20/OECD Principles of Corporate Governance, OECD Publishing, Paris.
OECD, (2019). Review of the Corporate Governance of State-Owned Enterprises. BULGARIA, OECD.
MAF (2023). Census of Agricultural Farms in Bulgaria in 2020. Sofia: MAF.
UN (2015). The Sustainable Development Goals (SDGs), United Nation.
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.
Wikipedia (2023). Governance, https://en.wikipedia.org/wiki/Governance
World Bank (2015). Investment Contracts for Agriculture: Maximizing Gains and Minimizing Risks, World Bank.
World Bank, (2014). Contract Farming. Washington, DC, online publication

World Bank, (1992). Governance and Development, World Bank.
World Bank, (2022). Worldwide Governance Indicators. https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports