



Munich Personal RePEc Archive

# **Management of contractual relations of farm**

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics, Sofia

2009

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/98765/>

MPRA Paper No. 98765, posted 26 Feb 2020 05:21 UTC

**ИКОНОМИКА  
И УПРАВЛЕНИЕ  
НА СЕЛСКОТО  
СТОПАНСТВО**

**AGRICULTURAL  
ECONOMICS  
AND  
MANAGEMENT**

СЕЛСКОСТОПАНСКА АКАДЕМИЯ  
AGRICULTURAL ACADEMY

VOLUME LIV  
2/2009, София

ГОДИНА LIV  
2/2009, София

СЪДЪРЖАНИЕ

АГРАРНА ПОЛИТИКА

Р. Попов - ВЛИЯНИЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА ВЪРХУ СЕЛСКОСТОПАНСКИЯ СЕКТОР / 3

ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕРПРАЦИЯ

Н. Котева - ПЪРВОНАЧАЛНА ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ОСП НА ЕС ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА СТОПАНСТВОТА С ПОЛСКИ КУЛТУРИ / 7

Н. Малева - РЕСУРСИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ МЕСНАТА ИНДУСТРИЯ ЗА СЪБНОДАВАНЕ НА ЕВРОСТАНДАРТИТЕ ЗА БЕЗОПАСНОСТ НА ХРАНИТЕ / 18

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКА, ИНВЕСТИЦИОННА И СТРУКТУРНА ПОЛИТИКА

К. Кънева - ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ИНВЕСТИЦИОННИТЕ НАМЕРЕНИЯ НА ЗЕМДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА ПРИ ПРИЛАГАНЕ НА СХЕМАТА ЗА ЕДИННО ПЛАЩАНЕ НА СТОПАНСТВО / 27

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

Х. Банев - УПРАВЛЕНИЕ НА ДОГОВОРНИТЕ ОТНОШЕНИЯ НА ФЕРМАТА / 38

Н. Иванова - ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ НА БЪЛГАРСКИТЕ ЗЕМДЕЛСКИ СТОПАНСТВА, СПЕЦИАЛИЗИРАНИ В ПРОИЗВОДСТВОТО НА ЗЪРНО, ПРОЗДЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ / 51

НОВИ КНИГИ / 62

ЦИТИРАНИ АВТОРИ И СТАТИИ В СЛ. "ИКОС", БР. 2 / 2009 Г. / 64

## Управление на договорните отношения на фермата

Ст.н.с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ  
Институт по аграрна икономика – София  
E-mail: bachev@hotmail.com

**Резюме:** Целта на статията е да представи икономическата значимост и елементите на управлението на договорните отношения на фермата, да класифицира аграрните договори и анализира техните икономически измерения и да обоснове подход за оценка на факторите и сравнителната ефективност на избора на договорна форма в различните функционални области на фермата. Определена е икономическата същност и значимост на договорите и е обоснована необходимостта от превръщането им в част от аграрната икономика и управление. След това са разглеждани елементите на управлението на договорните отношения, включващо идентифициране на нуждите от договорни отношения, избор на договорна форма, намиране на подходящ партньор, договаряне условията на размяна, подготвяне и подписване на договор, изпълнение и контрол на договора, преддоговаряне в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузите на договора, приключване или прекратяване на договора.

Анализирани са специфичните икономически характеристики (предмет, особености, риск от опортюнизъм и т.н.) на договорите за покупко-продажба, за наем на ресурси или вещи, за наем на работна сила, за предоставяне на услуги, за заем, за застраховане и за коалиране. Детерминирани са критичните фактори за избора на договорна форма – личностните характеристики на фермера и партньора; ефективност на институционалната среда; честота, неопределеност и специфичност на активите свързани с конкретната размяна. Представени са принципните договорни форми за снабдяването със земя и природни ресурси; снабдяването с труд; снабдяването с краткосрочни и дългосрочни материални активи; снабдяването с услуги; снабдяването с иновации и ноу-хау; финансиране; застраховане; реализация на продукцията и услугите.

Предложен е подход за оценка на сравнителната ефективност на алтернативните договори, включващ критериите: съвкупни разходи свързани с договарянето и изпълнението на договорите; съвкупни изгоди от използването на договорната форма; приемливост на ръста на разходите за получаването на допълнителните изгоди; съответ-

ствие на законите и другите институционални ограничения; предпочитание на фермера към различните договорни форми.

**Ключови думи:** управление на договорите, типове аграрни договори, ефективност на договорите, ферма.

### Увод

Значителна част от отношенията на фермерите с другите агенти се управляват посредством различни договори. Така например, когато се купуват материали, гориво или химикали от пазара се използва *мимолетен контракт*, с който се приема придобиването на предлаганата стока на съответната цена срещу задължение за плащане на място. При наемане на работна сила се сключва *трудов договор*, с който двете страни се споразумяват за това как ще се използва наемния труд, за условията и сроковете на работа, за начините на заплащане и т.н. При реализацията на селскостопанската продукция често се използват *дългосрочни договори* с изкупватели, преработватели и магазини, които уточняват количествата, качествата, периодите на доставка, цените и др. При учредяване или включване в кооператив (фирма), фермерът подписва, че приема условията на *учредителния договор* на организацията, регламентираши правата и задълженията на членовете.

През последните няколко години се направиха няколко задълбочени изследвания на многообразните договори използвани от българските ферми, като се оцени тяхната ефективност и фактори за развитие при различните типове стопанства (Башев, Терзиев, 2001, 2002а, 2002б, 2002в; Башев, 2003б, в). Въпреки изключителната си значимост за фермерския мениджмънт обаче, управлението на договорните отношения в селското стопанство е все още малко изследван предмет от аграрикономистите. Нещо повече, този ключов аспект в управлението на фермите е „оставен“ на правистите и все още не е намерил своето място в курсовете по фермерски мениджмънт. Тази статия прави опит да запълни тази празнота и представи икономическата значимост и елементите на управлението на договорните отношения, класифицира аграрните договори и анализира техните икономически измерения, обоснове подход за оценка на факторите и сравнителната ефективност на избора на договорна форма в различните функционални области на фермата.

### Определение и значимост

Договорът е средство за *доброволна размяна на права и задължения* между две или повече страни, с които те управляват взаимоотношенията си във взаимен интерес. Правата, които страните си дават и получават могат да бъдат върху природни



Фиг. 1

Идентифициране на нуждите от договорни отношения/Identification of needs for contractual relations

Избор на договорна форма/Choice of contract form

Намиране на подходящ партньор/Finding out suitable partner

Договаряне на условията на размяна/Negotiation of terms of exchange

Подготовка и подписване на договора/Preparation and signing of contract

Изпълнение и контрол на договора/Implementation and control of contract

Предоговаряне на договорните клаузи/Re-negotiation of contractual terms

Оспорване на договорните условия/Disputing contractual terms

Приключване или прекратяване на договора/Contract completion or termination

Управлението на договорните отношения

Идентифициране на нуждите от договорни отношения, определяне на целта и условията на размяна, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготовка и подписване на договора, изпълнение и контрол на договора, предоговаряне в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузи от договора, прекратяване или прекратяване на договора (Фиг. 1).

Първо, мениджърът трябва да идентифицира своите нужди за взаимоотношения с други агенти на продукцията и т.н. Те произтичат от икономическата и технологичната ситуация на стопанството и на отдалените му функционални области (производство, финансиране, маркетинг и т.н.), а така също от организационните потребности на бизнеса. Така на

Управлението на договорните отношения

Идентифициране на нуждите от договорни отношения, определяне на целта и условията на размяна, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготовка и подписване на договора, изпълнение и контрол на договора, предоговаряне в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузи от договора, прекратяване или прекратяване на договора (Фиг. 1).

Първо, мениджърът трябва да идентифицира своите нужди за взаимоотношения с други агенти на продукцията и т.н. Те произтичат от икономическата и технологичната ситуация на стопанството и на отдалените му функционални области (производство, финансиране, маркетинг и т.н.), а така също от организационните потребности на бизнеса. Така на

Управлението на договорните отношения на фермата

Управлението на договорните отношения

Идентифициране на нуждите от договорни отношения, определяне на целта и условията на размяна, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготовка и подписване на договора, изпълнение и контрол на договора, предоговаряне в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузи от договора, прекратяване или прекратяване на договора (Фиг. 1).

Първо, мениджърът трябва да идентифицира своите нужди за взаимоотношения с други агенти на продукцията и т.н. Те произтичат от икономическата и технологичната ситуация на стопанството и на отдалените му функционални области (производство, финансиране, маркетинг и т.н.), а така също от организационните потребности на бизнеса. Така на

Управлението на договорните отношения

Идентифициране на нуждите от договорни отношения, определяне на целта и условията на размяна, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготовка и подписване на договора, изпълнение и контрол на договора, предоговаряне в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузи от договора, прекратяване или прекратяване на договора (Фиг. 1).

Първо, мениджърът трябва да идентифицира своите нужди за взаимоотношения с други агенти на продукцията и т.н. Те произтичат от икономическата и технологичната ситуация на стопанството и на отдалените му функционални области (производство, финансиране, маркетинг и т.н.), а така също от организационните потребности на бизнеса. Така на

Управлението на договорните отношения на фермата



пример, 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 държавна 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 алтернативни 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.), трябва да се определи *най-ефективната форма* за тяхната организация. Най-често, фермерът може да избира между няколко *алтернативи* за взаимоотношения – мимолетна размяна на свободния пазар, дългосрочен договор, коопериране и т.н. Обикновено алтернативните форми имат *различни предимства и недостатъци* – дават различни изгоди за фермата, имат нееднакви разходи за организация, предоставят различна възможност за адаптация, свързани са с нееднаква степен на риск и т.н. Така например, пазарната реализация на продукцията (тържище, борса) е свързана с ниски разходи за договаряне и дава свобода на фермера да подменя нежелания партньор или пазар. Тази форма обаче, нерядко е свързана с голям риск от голямо колебание на цените, липса на търсене и нестабилност на дохода. Следователно, стои задачата за *оценка на практически възможните форми* на договорни отношения и *избор на най-ефективната форма* за стопанството.

*Трето*, след като е избрана договорната форма стои нелеката задача да се *намери подходящ партньор* за размяна. Обикновено различните агенти имат *нееднакви качества* – различна популярност, нееднакви възможности 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), трябва подробно да се *договорят условията на размяната* – да се спазват 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 дългосрочните вложения на стопанството. Също така, ако изпълнението на договора е свързано с 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 административната регистрация е *задължителна*.

Писменият договор е особено важен за сложните и дългосрочни взаимоотношения на фермите с другите агенти. Той трябва да *отрази прецизно* (недвусмислено) *всички договорени права и задължения на всяка от страните* – *законен представител, предмет, срокове, плащания, оспорване, начин на приключване или прекратяване*. Това подпомага изпълнението и контрола на договореностите, прави възможно оспорването на правата пред и санкционирането им от трета страна (независима експертиза, локална и държавна администрация, съд, полиция). Направените разходи през този етап са обосновани, тъй като се елиминира рискът и гарантира ефективността на



Съществуват главно *разнообразие* на договорни те отношения, в които участват или могат да участват фермерите. Отделните *типове договори* имат различни *специфични характеристики* – специфичен предмет, формални изисквания, възможност за ефективен трансфер и защита на разликите права, разходи свързани с изготвяне, контролиране, оспорване и прекратяване на договорните условия. *Потенциалът, предимствата и недостатъците* на отделни на анализа на възможностите за фермера с дръжите агенти. Особено внимание трябва да се отдели на анализ на възможностите за статичит на отделните договорни форми трябва да се имат предвид при избора на (най) ефективната форма за управление на взаимоотношенията на фермера с дръжите агенти. Особено внимание трябва да се отдели на анализ на възможностите за фермера с дръжите агенти. Особено внимание трябва да се отдели на анализ на възможностите за фермера с дръжите агенти. Особено внимание трябва да се отдели на анализ на възможностите за фермера с дръжите агенти.

**Типове аграрни договори**

Съществуват главно *разнообразие* на договорни те отношения, в които участват или могат да участват фермерите. Отделните *типове договори* имат различни *специфични характеристики* – специфичен предмет, формални изисквания, възможност за ефективен трансфер и защита на разликите права, разходи свързани с изготвяне, контролиране, оспорване и прекратяване на договорните условия. *Потенциалът, предимствата и недостатъците* на отделни на анализа на възможностите за фермера с дръжите агенти. Особено внимание трябва да се отдели на анализ на възможностите за фермера с дръжите агенти. Особено внимание трябва да се отдели на анализ на възможностите за фермера с дръжите агенти. Особено внимание трябва да се отдели на анализ на възможностите за фермера с дръжите агенти.

договорните отношения (точно изпълнение на клаузите, защита на инвестициите, прецеден контрол, компенсация при неизпълнение). Поради важността на доброто оформление на договора и необходимостта от съобразяване с ред нормативни изисквания трябва да се ползва *консултативна помощ*. В търговската мрежа също се предлагат брoшyри с типови и примерни договори, които могат да се адаптират към конкретните нужди на фермера. *Шесто*, *практическото изпълнение и контрол* на договорите е много важна част, която често е свързана със *значителни разходи* на фермите – за организиция на изпълнението на постите задължения, за контрол на (не) изпълнение на задълженията на партньора и т.н. Така например, за повечето от мениджърите на нашите ферми, контролът на наетата работна сила и качествено изпълнение на договорените услуги (напомяване, обработка, прибиране на реколтата), заема голяма част от общите им усилия и време. *Седмо*, в пропеса на изпълнение на договорите могат да настъпят съществени изменения (прямая или ликвидация на реколтата, реорганизация на на цена, провал на реколтата, реорганизация или ликвидация на някоя от страните), които да наложат *предоговаряне на постите договореност*. При добро желание на двете страни, адаптицията към новите условия може да се постигне лесно и без разходно. Не са редки ситуацията обаче, когато някоя от страните допълнително печели от новата обстановка и не желае промяна на предаваните директни плащания от ЕС на база обем, новите директни плащания от ЕС на база обем работваема земя до повишаване на парната рента, което създаде много конфликти между арендатори и поземлени собственици. *Осмо*, много често договорните условия не се изпълняват *еднакво* от страните и/или не се *платят* *съгласно споразумението*. Това може да бъде резултат от липсата на писмен договор, лошото изпълно, двузачно, общо) формулиране на клаузите на договора, или нежелание (невъзможност) на някой от партньорите да изпълни постите задължения. При добро желание (или интерес) на страните, възникващите в пропеса 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* (дрил фермер, независим експерт, арбитраж, съд). Разрешаването на някои от споровете може да е свързано със *значителни разходи* (за експертизи, адвокати, съдебни такси; *финансови* или *производствени загуби*) и *продължително* изпълнение на договореностите (наричане на сроковете, нежелание за сътрудничество, преждевременно прекратяване). За повишаване ефективността на договорните отношения е необходимо както *по-прецизно формулиране* на



Най общо, аграрните договори могат да се отнесат към в някоя от следните групи:

- **Договори за покупко-продажба** – този тип договор урежда *постоянното прехвърляне на правата върху даден ресурс или вещь срещу плащане на определена цена*. Основният риск за фермера купувач е от *предконтрактния опортюнизъм* на продавача. Купувачът обикновено няма пълна информация за качествата на придобиваната вещь, а продавачът не е заинтересован да разкрие съществуващите ѝ недостатъци. Така например, когато се купува трактор на старо за фермера е трудно да оцени дали техническото му състояние съответства на твърденията на продавача (дефектите се откриват едва след започване на използването му); реалната плодovitост на даден нов сорт семена се установява едва при получаване на реколтата и т.н. За да се избегне този риск могат да се договорят предварително тестване, пробен период на използване преди окончателната сделка, даване на гаранция от страна на продавача и др. Има възможност и за *постконтрактен опортюнизъм*, ако се купува вещь (например оборудване) с ангажимент за последващо техническо обслужване. Поради приключване на продажбата (вземане на парите), не се спазва поетото обещание за обслужване или се прави лошо, или ненавременно. Опортюнистичното поведение на продавача се намалява (самоограничава) при дългосрочен контракт или висока вероятност за нови договори между партньорите в бъдеще. *Като продавач* фермерът най-често е изправен пред *следконтрактен опортюнизъм*, изразяващ се в забавено плащане или неплащане. За да се избегне този риск могат да се включат защитни условия (например авансово плащане, плащане в брой) или взаимнообвързване на сделките с кредитиране, насрещно снабдяване с материали и ресурси от страна на купувача. При всички случаи, фермерът може да намали риска като предпочете продавач/купувач, на който има *доверие* или пазарен агент с изградена *добра репутация*.

- **Договори за наем (аренда) на ресурси или вещи** – този тип договори урежда *прехвърляне на правото за временно ползване на даден ресурс или вещь срещу заплащане на рента*. Основните рискове за фермера при този тип договор са от *предконтрактен опортюнизъм* (подобно на договора за продажба) и от 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 арендвания 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 *постконтрактен опортюнизъм* от страна на наемателя. В

първият случай той не декларира намеренията си да не използва ефективно арендвания ресурс (вещ), а във втория го практикува (неподдържане на наетите сгради и оборудване, лоша грижа за наетите животни, неправилен сеитбооборот, недостатъчно компенсирани на извлечените хранителни вещества чрез торене и т.н.). Широко е разпространено и забавянето или неплащането на дължимата рента от арендаторите.

- **Договори 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*. Особено при този тип договор за „услуга“ е, че едната страна (работодателят) придобива *правото 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. В обратния 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 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 постконтрактен опортюнизъм*. В първия случай, работникът може да дезинформира за способностите или намеренията си за да получи назначение. За предпазване от това фермерът може да изиска препоръки, 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 в селското стопанство е невъзможно и/или резултатността от дейността не винаги са пропорционални на вложения труд (положително или отрицателно влияние на природния фактор). Също така, работник специалист може да напусне в критичен за стопанството момент (например механизатор по време на жътва), заради предложено по-добро заплащане от конкуренцията на фермера. За да се избегнат тези форми на опортюнизъм се използва постоянният 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, даване на платен отпуск, предоставяне на безплатни услуги, жилища и т.н.

- **Договори за предоставяне на услуги** – този тип договори уреждат *правото за получаване на опре-*



животини и хора, приичини от природни (градут-ка, измръзване, дуря, наводнения, пожар), здравос-ловни (болест, смърт), или одштествени фактори (увержидна, кражба). Обикновено опортюнизъм може да се прояви от страна на застрахователна пре-ди подписване на договора (не разкриване на фак-тиската инфомация за възможните рискове) или по време на неговото действие (не предприе-мане на мерки за намаляване на шетите, когато събитие настъпн; съзнателно предизвикване на шетите за получаване на застрахователна пре-мия). Това повишава значително пените на за-страховките и ограничава използването им от фермерите.

От своя страна, фермерите често "откриват" предконтрактния опортюнизъм на застраховате-лите, едва след проявяването на събитие като разбират, че не всички детайли на застраховката (защитени рискове, степен на покритие на шетите, начин за констатиране на шетите, плащане и т.н.), са им били добре разяснени при подписване-то на договора. За да се избегне това, преди-дно поуродно да се прочетат и добре разберат условията на предлагания договор, и ако трябва да се адатират към нуждите на конкретната фер-ма. За много от рисковете на фермите обаче изоб-що не могат да се купят застраховки – диск от лип-са на пазарно търсене, колебания на цените, възможен опортюнизъм на партньор в договор-ните отношения и т.н.

• **Договори за каутиране** – този тип договори са разпространени в застрахователната индустрия и в някои други отрасли. Те са свързани с определени права свързани със собствеността, контрола и разпореджването на определени ресурси, управлението на каутирания, разпределението на приходите и другите изгоди от дейността, периодът за каутиране, начните за разширяване на каутирания и прекратяване на членството и т.н. В зависимост от целите могат да се създават различен тип каутири – неформални партньорства (обединяване на ресурсите и/или дейността), кооперативни (не печалби), фирми (печалби), асоциации (за колектив-ни действия) и т.н.

При този тип договор най-често съществва диск от постконтрактен опортюнизъм, когато някой член (нове) не изпълнява задълженията си към каутирания или чък я използва неправомерно за свой частен интерес. За да се избегне този риск трябва да се подпираят партньори, имащи си висо-ко доверие и да се ограничава броя на каутирион-ните членове (взаимният контрол на опортюнизма става възможен). При коалиции с отворено член-ство (кооператив, фирми), трябва да се предви-дят ефективни механизми за стимулиране на уча-

ствата. Този тип договор е различен от този тип договор, при който се предлагат заштити са за най-важната пряма съгласно договорните условия. Крити с договора застрахователният плащ застрахо-определена цена. При настъпване на събития по-през даден период от време, е срещу заплащане на уреждат трансфера на поемането на някакъв риск

• **Договори за застраховане** – този тип договори са различни от този тип договор, при който се предлагат заштити са за най-важната пряма съгласно договорните условия. Крити с договора застрахователният плащ застрахо-определена цена. При настъпване на събития по-през даден период от време, е срещу заплащане на уреждат трансфера на поемането на някакъв риск

добра репутация и намалява риска от опортюнизъм. всички случаи изборът на доставчик с изградена запазване или подновяване на договора и т.н. Във (участъци зема, оборудване, животни), стремеж за ната услуга – опозаване на конкретната ферма за снабдяване подобрява качеството на предлагата ната форма. Като правило дългосрочният договор или фиксирано заплащане е единствено възмож-ника. Нерядко обаче, прилагането на повремено ограничава опортюнизма поведение на достав-плащане за извършена работа, което значително не, охраната и т.н. Често може да се прилага за-та както е при лечението, обучението, консултира-в състояние да "ръководит" предоставявания услуга подчиненост). В много случаи фермерът дори не е страни са в равностепенно положение (а не на от договора за наем на работна сила, гък двете номинески съвети, обучение, охрана). За разлика служаване на техниката, ветеринарни услуги, агро- (на) или за извършване на определена работа (об-тегнозашитна, транспортна, рекламна, софтер- може да бъде матрешна (механизирана, расти-делена услуга срещу заплащане на цена. Услугата



тниците (преференции към работещи в коалицията членове) и за непосредствено участие на членовете в управлението и контрола на коалицията.

При големи коалиции с отворено членство, широко се проявява и *предконтрактен опортюнизъм*. Тъй като формирането и развитието на подобни коалиции е свързано със значителни разходи (за инициране, учредяване, регистриране, организационно укрепване), не съществуват стимули за участие в този процес<sup>1</sup>. Ако организацията се окаже успешна, тогава желаещите да се включат и ползват изгодите от изградената коалиция съществено нарастват.

### Ефективни форми за организация на договорните отношения

В отделни случаи фермерите нямат избор за формата на договорите си с другите агенти. Тава е, когато се търгува с монополни доставчици (електричество, вода) и/или купувачи, когато се участва в обществените програми за подпомагане (финансиране, съвети) и др. В повечето случаи, фермерът може да направи *избор на най-ефективен партньор и договорна форма*, между няколко възможни алтернативи.

При избора на договорна форма трябва да се вземат предвид следните основни фактори:

**Първо, личностните характеристики на мениджъра** – знания, опит и възможности за събиране и анализиране на информация, договаряне, подготовка на договорите, контролиране изпълнението на договореностите, оспорване на клаузите на договорите, склонност за поемане на риск и т.н. Така например, при добри знания и опит, фермерът ще може да проектира, контролира и изпълнява по-ефективна договорна форма съобразена със специфичните му нужди (например, ефективно управление на повече договори за външно снабдяване със специализирани услуги и/или продукти). При по-висока склонност за поемане на риск ще се предпочитат рисковни, но и по-продуктивни договорни форми (например, разширяване на фермата посредством банков кредит за ново високодоходно производство).

**Второ, специфичните характеристики на договорния партньор** – надеждност, изградена (добра, лоша) репутация, договорна сила, желание за сътрудничество и т.н. Така например, при близки партньори (семеини членове, приятели) често не са необходими сложни договорености, тъй като взаимоотношенията се „управляват“ от добрата воля на двете страни. Също така при партньори с добра репутация договорните отношения са значително улеснени (високо доверие, малка възможност за опортюнизъм). От друга страна, при снаб-

дители и купувачи с голяма договорна сила (полу-монополна позиция), възможностите за адаптиране на договорните условия в интерес на фермера са по-малки.

**Трето, ефективност на външната институционална среда за управление на дадения тип взаимоотношения между агентите** – степен на регламентация, контрол, възможност за бързо и евтино разрешаване на споровете, санкции за виновните страни и т.н. Така например, при добре уредена обществена регламентация (качествени стандарти, регулирани цени, добър контрол) ще се ползват мимолетни и/или стандартни договори. При липса на ефективна обществена система за санкциониране и оспорване на договорите (съдебна, обществено мнение), ще се предпочитат форми, включващи частни клаузи за защита на интересите на фермера (авансово заплащане при продажба на продукцията, съфинансиране на инвестициите при силна зависимост от определен купувач или продавач и т.н.).

**Четвърто, критическите характеристики на конкретната размяна.** Тук най-голямо значение имат **честотата на взаимоотношенията** между едни и същи партньори, **неопределеността** свързана с размяната, и необходимостта от правенето на силно **специфични за отношенията с определен партньор инвестиции** (Williamson, 1996). Така например, **високата повторяемост** на взаимоотношенията между партньорите създава силни стимули за развитие на форми, улесняващи двустранната търговия (механизми за информиране, заплащане, адаптиране, разрешаване на споровете и т.н.). При тази ситуация отношенията на фермера с партньора могат да се управляват с мимолетни, стандартни или рамкови договори. При **случайна** търговия обаче, възможността за опортюнистично поведение (дезинформиране, измама) на партньора е голяма, тъй като изграждането на добра репутация не е от значение (некоректният партньор не може да бъде „наказан“ с преустановяване на бъдещия бизнес с него). Освен това правенето на значителни разходи за договарянето на специални условия за защита на интересите на фермера може да се окаже неизгодно за единични сделки.

При **ниска неопределеност**, свързана с размяната, е сравнително лесно да се формулират и оспорят договорните условия (съществува пълна информация за партньора и размяната, опортюнизма лесно се разкрива). Високата определеност прави възможно използването на ефективни мимолетни, стандартни или комплексни договори. Най-често обаче, е налице **висока неопределеност** свързана с бъдещето движение на цените, пазарите, поведението на партньорите, възможностите за оспорване на клаузите чрез трета страна (съд, арбитраж, независима експертиза) и т.н. При тези

<sup>1</sup>В литературата този тип опортюнизъм е широко известен като „free riding“ (Olson, 1965).



\* МД – мимолетен договор/spotlight contract, СД – стандартен договор/standard contract, КД – комплексен договор/complex contract, ДД – дългосрочен договор/long-term contract, ФО – фермерска организация/farm organization, ВИ – вертикална интеграция/vertical integration

Критически характеристики на размяната/Critical dimensions of transaction	Специфичност на активите/Asset specificit		Ниска/Low		Висока/High	
Неопределеност/Uncertainty	Ниска/Low		Висока/High		Висока/High	
Честота/Frequency	Ниска/Low		Висока/High		Висока/High	
Ефективна договорна форма* Effective contractual form*	МД Ниска/ Low	СД Висока/ High	МД Ниска/ Low	КД Висока/ High	ФО Висока/ High	ВИ Висока/ High

Фиг. 2

Трси ефективна защита на специфичните вложени условия става много скъпо или практически невъзможно договаряне на всички възможни бързи ситуации и съответните ангажименти на всяка от страните (написването на изчерпателен договор е невъзможно). Могат обаче да се използват рамкови договори (например, ценнообразува- не на база фактически разходи или определени процент печалба) или по-комплексни форми (придобиване на собственост, дългосрочен аранден договор, постоянен трупов договор със заплащане обвързано с крайните резултати, включване в ко- оператив), даващи възможност за текуща адапта- ция и организиране на неопределеността и опор- тунистичното поведение.

Управлението на договорите се усложнява зна- чително, когато фермерът трябва да направи голе- ми инвестиции за поддръжане на взаимоотноше- нията си със строго определени партньор. При на- личие на подобна зависимост на активите, същес- твуват огромни рискове за загуба на стойността на вложението при провал на договора или за опор- тунистично поведение при ново договаряне (пре- ди изтичане на ефективния живот на инвестиция- те). Става необходимо разрабатването на специал- на форма за защита на специфичните вложени в- земта, в оборуване, в човешки капитал, в орга- низация и т.н. При *двустранна зависимост* между партньорите (капиталетна, месторазположение, качество и свежест на продукта, време на доста- ва), съществуват силни стимули за разработване на специална форма за поддръжане на взаимоотно- шенията – дългосрочен договор, взаим- носвързан контракт (например, снабвяване на ма- териали, услуги и/или кредит срещу маркети на селскостопански продукти), или съвместна орга- низация (за собствено производство, въвеждане по- добрене, преработка). При *едностранна зависи- мост* на активите обаче, фермерът трябва да



Освен принципните форми, практически са възможни и се прилагат *голямо многообразие на ефективни смесени, комплексни, интегрални и др. договорни форми*, адаптирани към специфичните предпочитания и характеристики на страните, конкретните условия на партньорите и външната среда, формалните изисквания, традицията и т.н.

### Избор на договорна форма в различните функционални области

След като знаем принципните фактори за управление на договорните отношения, може да *изберем* или *разработим* най-ефективна форма за отделните функционални области на фермата.

Най-общо договорните отношения на земеделските стопанства са *във връзка със*:

- *снабдяването със земя и други природни ресурси;*
- *снабдяването с труд;*
- *снабдяването с краткосрочни материални активи;*
- *снабдяването с дългосрочни материални активи;*
- *снабдяването с услуги;*
- *снабдяването с иновации и ноу-хау;*
- *финансиране;*
- *застраховане;*
- *реализация на продукцията и услугите.*

За да изберем най-ефективната форма в съответната функционална област *първо*, трябва да определим *съществуващите (алтернативни) възможности на фермата*. Основните договорни форми във всяка от функционалните области прилагани в нашата страна са обобщени на фиг. 3. Мениджърът трябва да определи само *практическите* (а не изобщо) *възможните форми за конкретните условия на неговата ферма*. Така например, покупката на земя може да не е реална алтернатива за снабдяване на земя за дадено стопанство, ако няма земи за продажба в района или фермата не може да осигури необходимите финанси за нейното закупуване.

Необходимо е да *оценим и сравнителната ефективност* на алтернативните форми. Практически възможните форми трябва да се *оценят по няколко критерия*:

- *свкупни разходи свързани с договарянето и изпълнението на договорите;*
- *свкупни изгоди от използването на дадената договорна форма;*
- *приемливост на ръста на разходите за получаването на допълнителните изгоди;*
- *съответствие на законите и другите институционални ограничения;*
- *предпочитание на фермера към различните договорни форми.*

Когато е възможно да се направи *количествена оценка на разходите и изгодите*, изборът по

първите два критерия е лесен. Приема се тази форма с *максимална нетна изгода* (свкупни изгоди минус свкупни разходи). Така например, при сравняване на пазарното закупуване на торове и препарати с дългосрочен договор за доставка от производител се установява, че се спестяват значителни разходи от по-ниските цени на материалите в дългосрочния договор.

Най-често обаче *не могат* количествено да се определят много от свързаните с договорите *елементи на разходите* (разходи за търсене на партньор, за договаряне, за контролиране и оспорване на договорите, загубите от прекратяване или неизпълнение на договорите) *и/или изгодите* (елиминирание на неопределеността, минимизиране на риска, защита на инвестициите, стабилизиране на дохода). Това обаче не е проблем. Важното е да се оцени *сравнителното равнище* (*по-голямо, равно, по-малко*) на *разходите и изгодите за различните договорни форми*. Изборът е лесен, когато дадена форма има *по-ниски сравнителни разходи и по-високи сравнителни изгоди, или по-ниски разходи за еднакви изгоди, или еднакви разходи за по-големи изгоди* в сравнение с алтернативните форми. Така например, фермерът установява, че изгодите от ежегодното наемане на земя и дългосрочната аренда са еднакви (при едногодишни култури), но се различават разходите свързани с двата вида договаряне. Поради високата честота на взаимоотношенията с поземлените собственици (необходимост от наемане и договаряне на една и съща площ всяка година) се спестяват значителни разходи, ако се избере дългосрочна аренда (еднократно договаряне за дългосрочен контракт).

Когато обаче дадена форма (и) осигурява *сравнително повече изгоди с цената на сравнително повече разходи*, тогава фермерът трябва да реши: *дали допълнителните разходи свързани с определената договорна форма са оправдани (приемливи) за получаването на допълнителните изгоди от използването на дадената форма?* Така например, сравняването на пазарната реализация на продукцията (пазар на едро, пазар на дребно) с дългосрочен договор за изкупуване констатира, че втората форма изисква значително повече разходи (за намиране на партньор за дългосрочна търговия, за договаряне на условията на размяна, за подготовка и регистрация на договора, за адаптиране на производството и доставките към нуждите на купувача и т.н.). Тези допълнителни разходи обаче за оправдани за фермера, тъй като дългосрочният договор носи значителни допълнителни изгоди (намаляване на неопределеността и риска от колебанията на пазара, защита на откупуването на вложенията, устойчиви доходи и развитие).

По принцип, отговорът на този въпрос е *строго индивидуален* и зависи от *предпочитанията на мениджъра към различните „допълни-*



Фиг. 3  
Fig. 3

Функционална област		Основни договорни форми	
Функционална област	Пазарни договори/ Market contract	Специални договори/ Special contract form	Специална организация/ Special organization
Снабдяване със земя и други природни ресурси /Supply of land and other natural resources	Покупка/Покупка Purchase/Purchase Краткосрочен наем/ Short-term lease	Дългосрочна аренда с фиксирана рента/ Long-term lease with fix rent Дългосрочна аренда с подляова рента / Long-term lease with share rent Дългосрочна аренда с пазарна рента/ Long-term lease with market rent	Партньорство/Партньорство Partnership/Partnership
Снабдяване с труд/ Labor supply	Дневно наемане/ Daily hire Сезонно наемане/ Seasonal hire	Постоянен трудов договор с фиксирано Permanent labor contract with взвараждане/Permanent labor contract with fix remuneration Постоянен трудов договор с възвараждане, обвързано с крайните резултати/Permanent labor contract with result based payment	Партньорство/Партньорство Partnership/Partnership
Снабдяване с краткосрочни материални активи/ Supply of short-term material assets	Покупка чрез Purchase through мимолетен договор/ Spot contract Standard contract/ Standard contract	Дългосрочен договор за доставка/ Long-term procurement contract Договор за снабдяване в пакет с кредитиране, услуги, и/или покупка на фермерска продукция/ Supply contract interlinked with credit supply, service supply, and/or marketing of farm produce	Коопериране/Коопериране Cooperation/Cooperation
Снабдяване с дългосрочни материални активи/ Supply of long-term material assets	Покупка чрез Purchase through мимолетен договор/ Spot contract Standard contract/ Standard contract	Договор за дългосрочно наемане/ Long-term lease contract Договор за покупка в пакет с кредитиране (лизинг) и/или услуги (обслужване)/ Contract for purchase interlinked with crediting (leasing) and/or services (maintenance)	Партньорство/Партньорство Partnership/Partnership
Снабдяване с услуги/ Service supply	Покупка чрез мимолетен Purchase through договор / Purchase with spotlight contract Standard contract/ Standard contract	Дългосрочен договор за снабдяване/ Long-term supply contract Договор за снабдяване в пакет с други услуги, продукти или кредитиране / Supply contract interlinked with other services, products or crediting	Партньорство/Партньорство Partnership/Partnership
Снабдяване с иновации и нов-хай/ Innovation and know-how supply	Покупка чрез мимолетен Purchase through договор / Purchase with spotlight contract Standard contract/ Standard contract	Договор за снабдяване в пакет с материални активи и/или кредитиране / Supply contract interlinked with supply of material assets and/or crediting Дългосрочен договор за снабдяване/ Long-term supply contract	Коопериране/Коопериране Cooperation/Cooperation
Финансиране/ Financing	Банков заем /Bank loan Заем от частно лице/ Loan from individual Заем от частна organization/Loan from private organization	Съвместно инвестиране /Co-investment Кредитиране в пакет с доставка на материални активи и услуги /Crediting interlinked with supply of material assets and services	Партньорство/Партньорство Partnership/Partnership
Застраховане/ Insurance	Покупка на Purchase of insurance застрахователна полица/ Purchase of "assurance service" "застрахователна услуга"/	Застраховане в пакет с материални активи/ Insurance contract interlinked with material assets Дългосрочен договор за застраховане/ Long-term insurance contract	Коопериране/Коопериране Cooperation/Cooperation
Реализация на продукцията и услугите/Realization of products and services	Продажба на дребно/ Retail sale Wholesale trade Standard contract/ Standard contract	Дългосрочен договор за изкупуване/ Long-term contract for marketing Взаимно свързан договор за изкупуване в пакет с кредитиране, доставка на материални активи и/или услуги/Marketing contract interlinked with crediting, supply of material assets and/or services	Партньорство/Партньорство Partnership/Partnership

Принципни договорни форми за функционалните области на фермата  
Principle Contractual Forms for Functional Areas of Farm



телни“ изгоди, склонността му да поема по-висок риск, практическите възможности за увеличаване на разходите и т.н. Това е една от причините, поради която за сходни взаимоотношения, различните ферми прилагат и нееднакви договорни форми. При отрицателен отговор по този критерий се сравняват останалите алтернативни форми.

Трябва да се оцени, дали договорната форма съответства на законите и нормативната уредба, и на предпочитанията на фермера. Много често фермерите дават предпочитание на неформални и по-евтини договорни форми. Например, широко се прилагат неформалните (устни, незаконосъобразни) договори за наем на работна сила, арендуване на земя, покупко-продажби и т.н. за да се спестят свързаните с тях разходи за подготовка, регистрации, данъчни и други плащания и т.н. Понякога обаче, законните договори се предпочитат, тъй като вероятността от разкриване и наказания на нарушителите е голяма (глоби, съд, ликвидация), рискът за инвестициите е значителен, възможностите за оспорване и защита на интересите чрез трета страна са гарантирани, а достъпа до обществените програми за подпомагане възможен. Фермерът може да има и други предпочитания към една или друга форма (например използване само на пазарни и частни снабдители, вместо участие в коопера-

тив), които в крайна сметка определят и неговия избор.

Предлаганият подход за оценка и избор на договорната форма ще бъде илюстриран с пример, за снабдяването с комбайн на средно голям зърнопроизводител от района на Добруджа. Използваната в миналото договорна форма „купуване на услуга жътва“ от пазара, е оценена като неефективна за фермата поради: постоянен ръст на цените на услугата, несигурно снабдяване в необходимия (критичен) момент, голям риск от пред- и постконтрактен опортюнизъм (договаряне на неблагоприятни условия, изнудване, лошо изпълнение на поетите задължения), високи разходи за контрол за качествено изпълнение на услугата, загуби на количество и качество на продукцията от ненавременното или некачествено изпълнение и т.н. Фермерът решава, че е важно за ефективността на стопанството да замени тази договорна форма с нова организация – снабдяване с комбайн.

За дадената ферма практически са възможни три договорни форми – закупуване на комбайн, наемане на комбайн (лизинг) или включване в кооператив за съвместно закупуване и използване на комбайн (фиг. 4). Трите алтернативни форми имат еднакви съвкупни изгоди за фермера, изразяващи се в: повишаване на производителността, икономии на текущи разходи, подобряване на качеството, възможност за участие в об-

Фиг. 4  
Fig. 4

Критерии за оценка/ Assessment criteria	Алтернативни договорни форми/ Alternative contract form		
	Закупуване/ Purchase	Лизинг/ Leasing	Кооператив/ Cooperative
<b>Съвкупни разходи/Total costs</b> Намиране на партньор/Finding partner Договаряне/Negotiation Подготвяне на договора /Contract preparation Регистрации /Registrations Изпълнение от фермера (заплащане)/Implementation by farmers (payment) Контрол на изпълнението на партньора/Enforcement of implementation by counterpart Оспорване /Disputing Приключване или прекратяване/ Completion or termination	●	> ●	> ●
<b>Съвкупни изгоди /Total benefits</b> Повишена производителност/Increased productivity Икономия на текущи разходи/Economy of current costs Подобряване на качеството/Improvement of quality Участие в обществена програма/Access to public support program Защита на инвестициите/Safeguard of investment Намаляне на риска /Risk reduction Стабилизиране или ръст на дохода/Stabilization or growth of income	○	= ○	= ○
<b>Приемливост изгоди-разходи /Benefits-costs acceptability</b>	не /no	не /no	да /yes
<b>Съответствие на законите /Compliance with laws and regulations</b>	да /yes	да /yes	да /yes
<b>Предпочитание на фермера/ Farmer's preferences</b>	да /yes	да /yes	да /yes
<b>Най-ефективна форма /The most effective form</b>			☺

Оценка на алтернативните договорни форми за снабдяване с комбайн на фермер от района на Добруджа  
Assessment of Alternative Contract Forms for Supply with Combine of Farm from Dobrudja Region



Селското стопанство е сфера, богата на многообразни и интензивни договорни отношения. Фермерските мениджъри, перманентно трябва да работят, използват и упражняват много-числени и разнообразни по вид контракти. Изборът на ефективна договорна форма е нераз-делна част от управлението на фермата и основ-но средство за повишаване ефективността на стопанството. В тази статия се поставяме да по-кажем, че съвременното развитие на икономическата наука дава ефективни подходи за систе-

## Заключение

Продуктивността и доходността на стопанството, нередовно снабдяване, високи пени и повишава малка риска от поставка на некачествени фуражи, *привежда* за фермера, тъй като тя значително на-меня за „снабдяване с концентратен фураж“ е и раз. Тази нова организация на договорните отно-рели това контракт за външно снабдяване на фу-*функционални области*, е по-висока от прилаганият нова *комбинирана договорна форма в различни* възможност). Сравнителната ефективност на тази ника и ползване на банков кредит (единствена зирани услуги), закупуване (вместо аренда) на тех- (вместо дневно наемане и/или купуване на механиз- то покупка) на земя, постоянен трълов договор най-ефективната договорна форма – аренда (вмес- тези функционални области се направи избор на типичите в техниката и нов фуражен пех. Във всяка от земя, работници, техниката и финансиране на нивес- фураж. Тя изисква осигуряване на допълнително даване (собствено производство) на концентратен снаб- направи оценка на алтернативата – *вътрешно* снаб- В примера, с фермера от района на Хасково се промяна на типа на фермата и т.н.

то, изменение на структура на производство-не, вместо разширяване размера на стопанство-*стратегията за развие на фермата* – запазва-комбиниран, трябва да се преразгледа и *промени* оценка не води до приемлив избор на договорна *на части* на стопанството. Ако и новата *на договорните форми в две или повече функционални области* по-горе подход. При това, невъзможно да се окаже необходимостта *справителна оценка* избор на новите договорни алтернативи по пред-ложения по-горе подход. При това, невъзможно да се окаже необходимостта *справителна оценка* избор на новите договорни алтернативи по пред-ложения по-горе подход. При това, невъзможно да се окаже необходимостта *справителна оценка* избор на новите договорни алтернативи по пред-ложения по-горе подход.

При подобни случаи, трябва да се определят вото на поставяния фураж.

постоянен ръст на цените и проблем с качест-поставка), критично за стопанството снабдяване, едностранна зависимост (количества, време на концентратен фураж са неефективни – висока *външно*) (пазарно и/или договорно) снабдяване с района на Хасково показва, че всички форми за

опитът на голям производител на паче месо от не на цените на стопанството. Така например,пустимо скъпа, или не способства за реализира-като не осигурява желаните изгоди, или е недо-нална област, *не е привлекателна от мениджъри*, тъй *нацията между тях*) в определената функционал-чески възможните договорни форми (или *комби-*При отделни ситуации, *што една* от практи-ство и ползване на услуги от кооператива).

чрез маркетингов кооператив (договор за член-ген или стандартен договор), а останалата част ректно на пазарите на едро или дребно (много-може да реализира част от продукцията си ди-тво договорни форми. Така например, фермерът *ни изгоди* и/или *разредели* диска между много-или от желанието на фермера да *повучи различ-*нансирание, реализация на *извадена* продукция) *та не* (осигуряване на *извадена* земя, на *не-*ветната област чрез най-ефективната форма невъзможността за *достигане на цените* в съот-ласти на стопанството. Това се налага от *различни форми* в отделните функционални об-често предпоставя избора *не на една*, а на *няколко*

## Фермата

### Съвкупна ефективност на договорите на

ки приятели и роднини на фермера.

броят на членовете е малък и се състои от близ-низъм на партньорите) не са високи, тъй като-разрешаване на спорове, предпазване от опорту- (координиране, колективно вземане на решения, време разходите за управление на компанията ефективно използване на комбайна. В същото купуване и осигуряване на комбайна и осигурява од, минимизира риска, снижава разходите за за-достъп до комбайна в точна необходимия пери-рола на фермера върху критичен за него актив и изгодната договорна форма. Тя гарантира конт-тно закупуване и използване на комбайн, е най-Участието в кооператив (коалиция) за съвмес-ване на разходите за контрол и поддръжка).

но с риск за нестрижово използване и повиша-под наем (което ще ускори изхвърлянето, свърза-на нова работна сила) или да отпада комбайна вото време или налагата наемане и контролиране жътва (което ще отнема допълнително от него-ще се наложи фермерът или да продава услуга –се осигури пълна възвращаемост на вложениата но използване на капалитета на комбайна. За да-размер на стопанството не позволява пълноцен-за изплащане на комбайна. Освен това средният за договаряне на условията за покупка/лизинг и форми обаче имат по-високи съвкупни разходи ране и ръст на лохода. Първите две договорни инвеститиите, намаляване на риска, стабилизи-ществена програма за финансиране, защита на



матизиране и оптимизиране на договорните отношения на аграрните агенти. Техният анализ и усъвършенстване, трябва да стане първостепенна задача на ново направление на аграрната икономика – **икономика на аграрните договори**. Заедно с това изучаването на икономическите измерения и управлението на аграрните договори, трябва да се превърне в иманентна част от курсовете по фермерско управление.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Башев, Х. (2003а). Ефективност на аграрните организации с отчитане на транзакционните разходи. – *Икономика и управление на селското стопанство*, год. 48, № 2, с. 13–20.
2. Башев, Х. (2003б). Организация на снабдяването с финанси в Българските ферми. – *Икономика и управление на селското стопанство*, год. 48, № 5: 10–21.
3. Башев, Х. (2003в). Организация на реализацията на продукцията в българските ферми. – *Икономика и управление на селското стопанство*, год. 48, № 6: 13–23.
4. Башев, Х., Д. Терзиев (2001). Организация на снабдяването със земя в Българските ферми. – *Икономика и управление на селското стопанство*, год. 46, № 6: 17–27.
5. Башев, Х., Д. Терзиев (2002а). Организация на снабдяването със труд в Българските ферми. – *Икономика и управление на селското стопанство*, год. 47, № 1: 21–30.
6. Башев, Х., Д. Терзиев (2002б). Организация на снабдяването с материални активи в Българските ферми. – *Икономика и управление на селското стопанство*, год. 47, № 2: 17–24.
7. Башев, Х., Д. Терзиев (2002в). Организация на снабдяването с услуги в Българските ферми. – *Икономика и управление на селското стопанство*, год. 47, № 3: 20–28.
8. Furuboth, E. and R. Richter (1998). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
9. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economics Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
10. Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge.
11. Williamson, O. (1996). *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, New York.

## Management of Contractual Relations of Farm

H. BACHEV

*Institute of Agricultural Economics – Sofia*

(Summary)

The goal of this paper is to present the economic importance and the elements of the management of contractual relations of farm, and classify agrarian contracts and analyze their economic characteristics, and suggest approach for assessment of factors for and comparative efficiency of the choice of contractual forms in different functional areas of farm.

Firstly, the economic nature and the importance of contracts are determined, and the necessity for their incorporation into agricultural economics and management justified. Next, elements of the management of contractual relations are presented including identification of needs for contractual relations, choice of contract form, finding out suitable partner, negotiation of terms of exchange, preparation and signing of contract, implementation and control of contract, re-negotiation of contractual terms, disputing contractual terms, and contract completion or termination. After that, an analysis is made on the specific economic features (object, particularities, risks from opportunism etc.) of sale-purchase contracts, lease contracts for resources or objects, labor hire contracts, service provision contracts, lending contracts, insurance contracts, and coalition contracts. Next, the critical factors for choice of contractual forms are determined including: personal characteristics of farmer and counterpart; efficiency of institutional environment; and frequency, uncertainty and assets specificity associated with the exchange.

Review is made on principal contractual forms for land and natural resource supply; labor supply; supply with short and long-term material assets; service supply; supply with innovation and know-how; financing; insurance; realization of products and services. An approach for assessment of the comparative efficiency of alternative contracts is suggested including following criteria: total costs associated with contracting and contract implementation; total benefits from using the contract form; acceptability of the growth in costs for getting the additional benefits; compliance with laws and other institutional restrictions; and farmers preferences to one or another contractual form.

**Key words:** contract management, type of agrarian contracts, efficiency of contracts

*Статията е постъпила в редакцията на 8.01.2009 г.*