



Munich Personal RePEc Archive

Governing of finance supply in Bulgarian farms

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics, Sofia

2003

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99340/>
MPRA Paper No. 99340, posted 01 Apr 2020 10:02 UTC

**AGRICULTURAL
ECONOMICS
AND
MANAGEMENT**

**ИКОНОМИКА
НА СЕЛСКОТО
И УПРАВЛЕНИЕ
СТОПАНСТВО**

VOLUME XLVIII
5/2003, Sofia

ГОДИНА XLVIII
5/2003, София

ИНСТИТУТ ПО АГРАРНА ИКОНОМИКА
СЪЮЗ НА АГРАРИКОНОМИСТИТЕ В БЪЛГАРИЯ
ЦЕНТЪР ЗА НАУЧНОТЕХНИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ
INSTITUTE OF AGRARIAN ECONOMICS
BULGARIAN ASSOCIATION OF AGRICULTURAL ECONOMISTS
CENTRE FOR SCIENTIFIC TECHNICAL INFORMATION

СЪДЪРЖАНИЕ

УВОДНА

П. Мишев, СОЦИАЛНИЙ КАПИТАЛ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО / 3

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

Х. Башев, ОПТИМИЗАЦИЯ НА СНАБДВАНЕТО С ФИНАНСИ В БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ / 10

АГРАРНА ПОЛИТИКА

Р. Попов, БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ В ЕС – ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА / 22

ПАЗАРНИ ОТНОШЕНИЯ И МЕХАНИЗМИ

И. Янакиева, ПАЗАР НА ЗЕМЕДЕЛСКАТА ЗЕМЯ В СЕВЕРОЗАПАДНИЯ РАЙОН НА СТРАНАТА / 27
Д. Ангелов, М. Станимирова, ФАКТОРИ, ОКАЗВАЩИ ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ПОКУПКО-ПРОДАЖБАТА НА ЗЕМЕДЕЛСКА ЗЕМЯ В ОБЛАСТ ДУБРИЧ / 34
М. Рисина, Д. Димитров, ПО ВЪПРОСА ЗА ПОЗЕМЛЕНИТЕ ДАНЪЦИ / 40

ФИНАНСИ И КРЕДИТ

Д. Петров, РИСКОВИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРИ БАНКОВОТО КРЕДИТИРАНЕ НА АГРАРНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО / 45

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

Д. Митова, ЗАРАЖДАНЕ, РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ НА ОПЛАНИЧНОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ / 49
В. Халжибава, СЪСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМИ НА РЕФОРМАТА В ПОЛИВНОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ / 55
Д. Русева, ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ НА ПРОДОВОЛСТВЕНИ ПРОДУКТИ ОТ ЖИВОТИНСКИ ПРОИЗХОД – ОЦЕНКИ И ПЕРСПЕКТИВИ / 58

Организация на снабдяването с финанси в българските ферми

Ст.н.с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ,
Институт по аграрна икономика – София

Въведение

Новата институционална икономика (Икономиката на транзакционните разходи) е мощна методология за разбиране на различните форми за организация на аграрната дейност (Башев, 1996). В последните години се правят успешни опити за адаптиране на нейните принципи и към анализа на аграрното финансиране (Терзиев, 1995; Терзиев и Башев, 2003). Според тази "нова" логика на икономическия анализ, изборът на една или друга форма за управление на снабдяването с финанси ще се определя от институционалната среда – съществуването на частни права върху аграрните ресурси, права на договаряне, на ефективна система за санкциониране и защита на частните права и контракти, други формални и неформални ограничения; и от *равнището на транзакционните разходи* на наличните (и практически възможни) алтернативни форми за организация на снабдяването с финанси (Башев, 2000а). Фермерските предприемачи ще разширяват размера на фермата посредством някаква форма на снабдяване с капитал (инвестиране на собствени средства; реципрочно, съвместно или заемно финансиране) само ако тя има сравнителни предимства по отношение на другите форми на финансиране и за разширение на фермата (чрез контракт за снабдяване със земя/или труд, коопериране, сливане, продажба на дял от собствеността, вертикална интеграция, инвестиране извън фермата). Ефективният размер (икономическите граници) на фермата ще се определят от съвкупните разходи за управление на снабдяването с финанси, снабдяването със земя, снабдяването с труд, снабдяването с материални активи и за маркетинг на фермерска продукция. Сравнителният размер на транзакционните разходи ще зависи от: поведенческите характеристики на аграрните агенти (като ограничена рационалност, тенденция за опортюнизъм, доверие, изграждане на репутация), и от критичните характеристики на всяка транзакция (присвояемост, специфичност на активите, неопределеност, и честота) (Башев, 2000б).

Целта на тази статия е да се идентифицират

доминиращите форми за финансово снабдяване в българските ферми и да се оцени тяхната сравнителна ефективност. Изследването се базира на микроикономически данни събрани от менаджерите на около 0,5% от пазарно ориентирани ферми в страната¹.

Форми за снабдяване с финанси

Вътрешно финансиране

Основна форма за финансирането на дейността на българските ферми са "собствените средства" (табл. 1). Мнозинството от сега съществуващите ферми в страната се развива след приватизацията на аграрните ресурси и реорганизацията (или ликвидацията) на предишните фермерски организации (ТКЗС, ДЗС). Иницирането и развитието на тези нови структури беше свързано с огромни специфични за дадената ферма инвестиции: обучение в управлението на фермата (преквалификация, натрупване и обмяна на опит и т.н.), организационно развитие (инициране, създаване, реструктуриране), изграждане на репутация и търговска марка, намиране на подходяща специализация и др. Като правило не съществува вторичен пазар за подобни силно специфични за дадена фирма (личностни, нематериални) активи. Когато специфичността на инвестициите нараства, тогава вътрешното и външното финансиране не са алтернативни форми и "перфектно взаимозаменяеми". Следователно продажбата на собственост (equity) или вътрешното снабдяване е единствено възможния начин за финансиране на тези активи (Williamson, 1996).

Освен това, в трансформиращите се условия на висока институционална, пазарна, и поведенческа неопределеност, повечето от традиционните аграрни инвестиции също така се оказва в режим на висока специфичност ("заровени в земята"). Намирането на независим пазарен инвеститор за финансиране на подобни активи беше изключително скъпо (разходи за намиране на кредитор, усилия за договаряне на условията на заема, загубите свързани с задоволяване на изискванията за ипотека, за плащане на свръх-висока лихва или други допълнителни платежи) или дори невъзможно. Като резултат от това вътрешна, а не външна форма за финансиране на транзакциите, поддържани от тези активи, бе най-ефективна форма за тяхната организация (Башев, 1997).

Друга причина за доминирането на вътрешната форма за финансиране са високите транзакционни разходи на извънфермените инвестиции. В условията на нестабилна среда инвестиции в собствената ферма се оказва най-ефективната форма за използване на наличните финансови ресурси. За голяма част от домакинствата вътрешното използване на придобитите (от реституцията, разпределението или

¹ За подробна характеристика на интерюираните ферми виж (Башев и Терзиев 2001).

Таблица 1
Table 1

Дял на фирмите, използващи различни източници на финансиране, %
Part of firm using different source of finance, %

Тип на средства		Type of firm		Източници на финансиране на текущата и дългосрочна дейност Source of finance of current and longterm activities													
Фермата	Тип на средства	Текуща	Дългосрочна	Неприсъствена	Кoopеративна	Кoopеративна	Фирма	Фирма	Малка	Малка	Средна	Средна	Голяма	Голяма	Бизнес	Общо	
Фермата	Тип на средства	Текуща	Дългосрочна	Неприсъствена	Кoopеративна	Кoopеративна	Фирма	Фирма	Малка	Малка	Средна	Средна	Голяма	Голяма	Бизнес	Общо	
Фермата	Тип на средства	Текуща	Дългосрочна	Неприсъствена	Кoopеративна	Кoopеративна	Фирма	Фирма	Малка	Малка	Средна	Средна	Голяма	Голяма	Бизнес	Общо	
Чуждестранен инвеститор	Foreign invest	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Български инвеститор	Bulg. invest	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Чуждестранна банка	Foreign bank	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Българска банка	Bulg. bank	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Международна програма	Inter. progr.	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Държавна програма	State progr.	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Фермерска организация	Farm organ.	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Роднини, приятели, роднини	Relatives, friends	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Собствени средства	Own funds	Текуща	Дългосрочна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Неприсъствена	Unregistered	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Кoopеративна	Cooperative	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Фирма	Firm	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Малка	Small	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Средна	Medium	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Голяма	Large	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Бизнес	Business	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Общо	Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

лективната (ср) собственост широко се използва за финансиране и управление на подобни групово-специфични активи за да се преодолее ситуацията на "липсващи пазари", на дълга ностранна външна зависимост (монопол), или да се използва производително съществуващата широкашабна техника и оборудване.

За комерсиалните фирми вътрешното финансиране беше също най-ефективен начин за използване на наличните финансови ресурси. В ситуация на силно рискови финансови пазари (нестабилен лихвен процент, бум на банкови фалити) директният вътрешен контрол беше най-евтиният (често единствено възможният) начин да се защитят инвестициите от външна опортюнистична експроприация. Освен това инвестициите във вътрешно организирани специфични за фермата активи (като предприемачество, ноу-хау и др.) бяха много по продук-

тивна (ср) собственост не търпели, а-рарни активи беше единствена възможност да използват продуктивни ресурси (земля, семеен труд, знания). По този начин в страната се появиха близо 1,8 милиона самозабавляващи се фирми след 1990.

Оценяването на голяма част от (ориентираните към членовете) производствени кооперативи платжежи за услуги чрез системата на за-явки от индивидуалните членове. Тези кооперативи интегрират активи, които са свързани със силно специфична дейност на членовете (храна за домакинствата, фураж за частните животни), с поддържането на работни места за членове и т.н. Това са основно активи с висока неделимост или с отромен потенциал за икономия на разходи (машини) недостижими в гра-ниците на индивидуалните ферми. Ето защо ко-

тивни, тъй като са свързани с по-високо от пазарното (лихвен процент, държавни бонове и т.н.) възвръщане на инвестирания специализиран капитал. Нашето проучване също потвърди, че големите ферми и фирмите (които като правило функционират с по-висока ефективност) инвестират в по-голяма степен собствен капитал в собствени дългосрочни капиталовложения за повишаване на продуктивността. Дори фермите, които намират "лесно" средства от "външни източници" правят вътрешни инвестиции в собствени краткосрочни и дългосрочни активи – съответно 30% и 13% от анкетираните от нас ферми.

Вътрешните източници за финансиране обаче са ограничени от размера на домакинските спестявания, специфичното търсене на кооперативните членове, възможностите за вътрешно генериране на печалба и т.н. Това поставя сериозни ограничения за ефективното разширяване на фермите посредством вътрешно финансиране. Когато е необходимо само 15% и 41% от интервюираните ферми са в състояние "винаги или често" да намират външни снабдители за техните текущи и дългосрочни финансови нужди. Единствено големите ферми имат по-голям достъп за външно финансиране на текущите си разходи като 81% от тях "често" намират необходимите средства. Почти половината от българските ферми изобщо не използват вътрешната форма за финансиране на дългосрочните си активи. Освен това, някои ферми използват и други транзакции за да потвърдят основната си дейност. Така например, за всички анкетираните ферми "финансирането на друга фермерска дейност" е основна причина за продажбата или даването под наем на земеделска земя след 1990 г.

Следователно, повечето ферми се нуждаят от външни (смесени) източници за да дотвържат дейността си. Високите транзакционни разходи обаче ограничават или дори блокират външното финансиране. Като резултат от това са хроничното недоинвестиране, ограничаването на растежа на фермата, прилагането на примитивни технологии, неустойчивото използване на природните ресурси (небалансирана компенсация на извлечения азот, фосфор и калий от почвата; проблеми със сеитбооборота; замърсяване на водата, почвата и въздуха; ерозия на почвите и т.н.) намират широко разпространение сред българските ферми.

Пазарна форма

"Мобилността" на финансовите ресурси е значителна (F u r u b o t h and R i c h t e r, 1998). За кредитора е много трудно (и скъпо) да контролира длъжника, и да следи дали заема се използва ефективно и по предназначение. Това е от особено голямо значение в земеделието, където инвестициите са скрити (заровени) и следователно ненаблюдаеми с ниски разходи. Освен това "видимата" част от основните аграрни активи са прекалено "подвижни" и ликвидни – например животните и реколтата мо-

гат лесно да бъдат консумирани или безследно продадени, машините са "на колела" и т.н. Следователно, използването на основните аграрни активи като ипотека за защита не винаги е практически възможно². От друга страна, фермерите нежелаят да предоставят като залог основните си неаграрни активи (например къщи, апартаменти) тъй като инвестициите във фермерството са свързани с висок риск.

След 1990 г. се появиха много нови агенти от двете страни на пазара (банки и фермери) и партньорите обикновено не се познават (няма история на взаимоотношенията, доверието следва да се изгражда). Разходите за първи контракт между незначайни пазарни контрагенти са много по-високи отколкото за транзакции с висока повтораемост между едни и същи партньори (където потвърждането на взаимоотношенията има специална икономическа ценност). Като резултат на това, в трансформиращите се условия на висока неопределеност, голяма информационна асиметрия, и силни стимули за опортюнистично поведение (борба за оценяване, репутацията няма значение), пазарът се провали да организира ефективно транзакциите за снабдяване с кредит в земеделието (Б а ш е в, 1996б)³.

Само една пета от фермите използват търговска банка за финансиране на краткосрочни активи, като делът на фермите използващи пазара за финансиране на дългосрочните вложения е два пъти по-малък (табл. 1). Агро-фирмите и големите ферми прилагат в по-голяма степен заемния договор за текущо финансиране. Тези ферми могат по-добре да отговорят на пазарните критерии за ефективност и значителни изисквания за залог. Освен това, те имат по-големи възможности да покрият еднократните разходи за намиране на кредитор и за договаряне на условията на кредита. Чуждестранните банки са все още неактивни на пазара са краткосрочен кредит.

Само регистрирани и средноразмерни ферми използват дългосрочен кредит от български банки. Очевидно кредиторите имат предпочитания към формалната организация, чиито задължения могат по-лесно да се оспорят в съда в продължителни периоди от време (ефективния живот на инвестициите). Вътрешният пазар за дългосрочен кредит изцяло се "проваля" за малките ферми. Големите ферми също не предпочитат "чистата" пазарна форма за финансиране на дългосрочната си дейност, тъй като те имат достъп до по-икономични форми за външно финансиране. Чуждестранните

² Земеделската земя рядко се приема като залог от търговските банки поради липсата на пълни права на собственост (до 1998) или ниското търсене на земеделски земи.

³ Капиталов (equity) пазар също не се разви в аграрната сфера, което също се обяснява с високите транзакционни разходи за "разделяне на собствеността от управлението" (Башев, 2000в).

банки предимно финансират дългосрочните инвестиции на малки и нерегистрирани ферми. Това отчасти е свързано с тяхната политика да поддържат този тип организации. Друга важна причина е, че е много по-лесно за чужд агент да контролира дългосрочните вложения в малка и по-малко диверсифицирана ферма. За повечето от анкетираните ферми причината за избора на пазарната форма за краткосрочно и дългосрочно финансиране е "най-добра лихва и условия на кредита" (табл. 2). Това

Таблица 2
Table 2

Дял на фермите използващи различни източници за финансиране* поради дадена причина, %
Part of farm using different sources for finance due to given reason, %

Източник Source	Период на финансиране Period	Основна причина за избор на източник / Main reason of source choice	Роднини, приятели Relatives, friends		Кооператив, фермерска организация Cooperative, farmer organization		Държавна програма Govt. program		Международна програма International program		Банка Bank		Български инвеститор Bulgarian investor		Чуждестранен инвеститор Foreign investor	
			дългосрочен longterm	кратко/short	дългосрочен longterm	кратко/short	дългосрочен longterm	кратко/short	дългосрочен longterm	кратко/short	дългосрочен longterm	кратко/short	дългосрочен longterm	кратко/short	дългосрочен longterm	кратко/short
По традиция Ву традицион		По традиция Ву традицион	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Не съществувала лихва и условия в района на друга достъпна		Не съществувала лихва и условия в района на друга достъпна	30	50	30	50	30	50	30	50	30	50	30	50	30	50
Най-добра лихва и условия		Най-добра лихва и условия	20	0	20	0	20	0	20	0	20	0	20	0	20	0
Най-приемлива запор. документи		Най-приемлива запор. документи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Липса на много документални платажки		Липса на много документални платажки	0	60	0	60	0	60	0	60	0	60	0	60	0	60
Няма допълнителни платажки услуги		Няма допълнителни платажки услуги	0	35	0	35	0	35	0	35	0	35	0	35	0	35
Предоставяне на други услуги		Предоставяне на други услуги	0	15	0	15	0	15	0	15	0	15	0	15	0	15
Държавна програма		Държавна програма	14,6	70,73	14,6	70,73	14,6	70,73	14,6	70,73	14,6	70,73	14,6	70,73	14,6	70,73
Международна програма		Международна програма	35,3	82,35	35,3	82,35	35,3	82,35	35,3	82,35	35,3	82,35	35,3	82,35	35,3	82,35
Банка		Банка	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5	62,5
Български инвеститор		Български инвеститор	0	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0	100	0	100
Чуждестранен инвеститор		Чуждестранен инвеститор	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

*Длъжниците на чуждестранна банка не посочват никоя от тези причини / *Debtors of foreign bank do not indicate no one of these reasons

означава, че пазарният (ценовият) механизъм управлява добре транзакциите за снабдяване с финанси в тези ферми. Следователно, повечето от българските ферми, използващи търговски банки за финансиране, работят по "правилата на конкурентния", отговаряйки на изискванията на конкурентния (ценовият) механизъм. Нещо повече, тези ферми имат единствена алтернативен външен снабдител в разминаване с България. Външният механизъм означава, че пазарният (ценовият) механизъм управлява добре транзакциите за снабдяване с финанси в тези ферми. Следователно, повечето от българските ферми, използващи търговски банки за финансиране, работят по "правилата на конкурентния", отговаряйки на изискванията на конкурентния (ценовият) механизъм.

тяхната дългосрочна дейност – вътрешно (собствено) финансиране и ("свободен") пазар.

За значителна част от краткосрочните длъжници на банките "традицията" също играе значителна роля. Дългосрочните клиентски взаимоотношения с дадена банка са свързани с развитието на специфичен за поддържането на взаимоотношенията капитал. Това помага да се преодолее проблема с информационната асиметрия (дефицит), да се развие доверие между партньорите, ограничава пре- и пост-контрактния опортюнизъм, и като цяло намалява транзакционните разходи за снабдяване с финанси. Почти 74% от ползвателите на краткосрочен кредит и половината от дългосрочните длъжници на българска банка посочват, че те "винаги или често" са в състояние да намерят външно финансиране когато е необходимо. Това означава, че транзакционните разходи за пазарно снабдяване с финанси на ползващите фермери са относително ниски⁴.

В условията на висока икономическа и поведенческа неопределеност се развиват и други специфични форми за улесняване на транзакциите за финансиране чрез дълг. Широко се използва съвместното финансиране на инвестициите с кредит от българска банка и собствени средства – съответно от 62% от ползвателите на дългосрочен кредит и една трета от потребителите на краткосрочен кредит. Всички длъжници на чуждестранни банки задължително съфинансират вложенията със собствени средства. Тази специална (смесена) форма на финансиране повишава стимулите на фермерите за ефективно използване на инвестициите, разделя риска между банката и ползвателя, и минимизира общите разходи за управление на финансовото снабдяване. Обикновено собствените средства се използват за финансиране на фермено-специфични активи (земя и подобрения на земята), докато кредитният ресурс се насочва за финансиране на по-универсални и ликвидни активи (за тези активи съществува вторичен пазар и банката сравнително лесно може да си възвърне частично вложенията при провал на инвестиционния проект).

Корелацията между собствено и банково финансиране е ниска при ползвателите на краткосрочен кредит, където 67% от длъжниците на (български) банки не участват с насрещно собствено финансиране. Тук обикновено "бъдещата реколта" се използва като гаранция на заемния контракт. Освен това, банките изрично изискват "закупуването на застраховка (на продукцията, продуктивните активи)" от кредитираната ферма. По този начин, въпреки нежеланието си, фермерите са принудени да плащат допълнителна цена за *снабдяване със застраховка* (от пазара за риск) за да получат необходимия банков кредит.

⁴ Нито един от длъжниците на чуждестранните банки обаче не посочва, че е лесно намирането на необходимия кредит.

Въпреки "голямото" развитие на пазара за аграрен кредит от началото на трансформацията, повечето от българските ферми още не използват пазара за организация на тяхното финансово снабдяване. В някои случаи пазарната форма е прекалено скъпа – "изключително висока" лихва и други странични платежи; загуба на подвижността (и ефективността) на аграрните ресурси предоставени като залог под банков контрол. В други случаи, пазарната форма не е възможна изобщо – ситуация на липсващ пазар. Ето защо фермерите търсят и развиват по-ефективни *непазарни* (*частни, тристранни, хибридни*) форми за външно финансиране на своята дейност.

Лични взаимоотношения

Използването на "роднини и приятели" като външни снабдители на капитал е често срещано в селските общности. То беше особено популярно в началото на трансформацията, когато неопределеността беше изключително висока и персоналните връзки и доверие ("механизъмът на двустранната репутация") управляваше повечето от икономическите транзакции в национален и дори в транснационален мащаб (Ба ш е в, 1997). Тази форма за външно снабдяване все още е основна за голяма част от нерегистрираните ферми за краткосрочно финансиране, и за нерегистрираните и средно размерни ферми за дългосрочно финансиране (табл. 1). За значителна част от фермите това е единствената форма за външно финансиране (табл. 2). Разходите за договаряне и санкциониране на контрактите са ниски, тъй като икономическите транзакции се управляват от "добрите намерения" и лично доверие между партньорите (обикновено част от по-широки приятелски и роднински взаимоотношения). Най-често не съществува формално писане и регистрация на договорите, или каквито и да е изисквания за залог. Малко вероятни са и конфликти свързани с изпълнение на контрактите, и ако има такива те лесно се преодоляват без особени усилия или необходимост от намеса на трета страна (съд и др.). Освен това обикновено се прилага "преференциална" (не рядко нулева) лихва и по гъвкави условия на заема.

Въпреки сравнителната си ефективност, "роднинско-приятелската" форма не може да бъде перманентна форма за финансово осигуряване. Съществуват "естествени ограничения" на наличните (безплатни, преференциални) външни източници от този тип. Докато повечето от фермите (68%), ползващи краткосрочно кредитиране чрез тази форма, посочват че те "винаги или често" намират външни източници когато се нуждаят, нито една ферма не характеризира като подобно задоволяването на дългосрочните си финансови нужди. Освен това, когато "ефективността на фермата" не е критерий при вземането на инвестиционни решения, нито една форма не може да бъде устойчива в дългосрочен план. Следователно, личните взаимоотношения ще се използ-

Ферми получават ливъени, ипотечни и др. преференции като част от общия "пакет сделки". От друга страна, законовата форма на бизнес организация (имено "агро-фирмата") е от голямо значение, тъй като позволява развитието на формално партньорство (например пряко участване в Управителния съвет), търговски марки, дъщерни организации и др., и защита пред третата страна (например, съд, държава институция, междуправителен арбитраж). Не рядко тези фирми са създадени (или закупени) от външни (не фермерски) интереси и се развиват като част от диверсификационната стратегия на големия бизнес групировки (индустриални, банковни и др.). Въпреки това, преобладава едниособствеността на фермерите от изкупените и дъщерни организации. По-малко от 9% от фермерите поддържани от български инвеститори посочват, че "често" са в състояние да намират финансиране от външни източници и не съществува ферма, която лесно намира дългосрочно външно финансиране). Следователно, развитието и поддържането на този тип вертикална интеграция не струва малко за участващите ферми.

Развитието на директното финансиране от чуждестранни инвеститори е в значителна степен свързано със законовите ограничения за закупуване на земеделски земи от чужденци. Ето защо и съвместното предприятие (който венчър) с местна фирма е единственият възможен начин за управление на директните чуждестранни инвестиции във фермерския сектор. Не случайно и фермите, които ползват тази форма на финансиране получават изключително благоприятни условия на лихва, възвръщане, залог, и за оформяне на документацията (почти като "собственото" финансиране). В същото време, това не е ниско разходна форма за външно финансиране - не съществува ферма криптирана от чуждестранен инвеститор, за която да е лесно да намира външно финансиране при необходимост.

Взаимносъвръщане организация

Аграрните агенти изобретяват и по-комплексни форми за преодоляване на проблемите и за улесняване на финансовите трансакции. Взаимносъвръщаната-организация е широко използвана форма за управление на връзките между фермите и снабдителите на материални активи (Башев, 1997).

За голяма част от анкетираните ферми основен фактор за избора на определен снабдител на материални активи (с изключение единствено на животните) е "отложното плащане" (Башев, Тезев, 2002). Тази форма въсъщност обвързва снабдяването на материални активи с предостанването на заем (необходим за тяхното закупуване). Известни са в краткостроични и дългосрочни активи в селското стопанство обикновено се характеризират с про дължителен период на възвръщане ("откупуване" най-рано с получаване на реколтата). След-

ват като допълнителна, и бърше като "последна, спасяваща" форма за фермерско финансиране.

Въртикална интеграция

Делът на българските ферми, които получават финансиране от външен инвеститор е все още малък (табл. 1). Мнозинството от снабдителите са български инвеститори, които финансират агро-фирми, получаващи пряко финансиране на дългосрочните капиталовложения, е значителна част от диверсификационните инвеститори на големия бизнес групировки (индустриални, банковни и др.). Въпреки това, преобладава едниособствеността на фермерите от изкупените и дъщерни организации. По-малко от 9% от фермерите поддържани от български инвеститори посочват, че "често" са в състояние да намират финансиране от външни източници и не съществува ферма криптирана от чуждестранен инвеститор, за която да е лесно да намира външно финансиране при необходимост.

Развитието на директното финансиране от чуждестранни инвеститори е в значителна степен свързано със законовите ограничения за закупуване на земеделски земи от чужденци. Ето защо и съвместното предприятие (който венчър) с местна фирма е единственият възможен начин за управление на директните чуждестранни инвестиции във фермерския сектор. Не случайно и фермите, които ползват тази форма на финансиране получават изключително благоприятни условия на лихва, възвръщане, залог, и за оформяне на документацията (почти като "собственото" финансиране). В същото време, това не е ниско разходна форма за външно финансиране - не съществува ферма криптирана от чуждестранен инвеститор, за която да е лесно да намира външно финансиране при необходимост.

Възможността на тази специфична частна форма за финансиране на аграрната дейност се предопределя от високата специфичност на фермерските инвестиции за взаимноотпощение с определят външен купувач на фермерска продукция (Башев, 2000б). Това е или двустранна (капиталетна, време на доставка и др.) или най-често едностранна зависимост на фермерски-те активи от определени преработвател, търговски или износители. Тези активи обикновено са свързани с някаква специфична продукция ("специално" качество или технология на производство, "специален" произход), която е от особено значение за даден купувач (производител на вино, преработвател на мляко и месо, производител на зеленчукови и плодови консерви и др.). Поради високата зависимост на тези инвестиции от точно определен (единствено) купувач, те едва ли могат да се финансират от независим външен снабдител. Тък рисикът от опортюнистично поведение в пост-контрактния (инвестиционния) етап е огромен. Фермите също не биха направили зависимите инвестиции, ако те не са защитени чрез някаква ефективна форма за управление (дългосрочен контракт, вземане на икономически "залог", или съвместно инвестироване). Следователно, или недовинствено в специализиран капитал (hold-up) или директно външно (коо) инвестироване от заинтересовани вертикален партньор. Нашето изследване потвърждава, че всички фирми, получаващи подобно финансиране на дългосрочните си вложения, също предоставят и външно финансиране. За краткосрочните инвестиции този дял е 25% за българският и 100% за чуждестранните инвеститори. Тъй като фермите са в голям недостиг на работен капитал местните инвеститори (преработвател, търговец) обикновено предоставят авансово плащане (финансиране на текущото снабдяване със суровини, материали и т.н.) срещу взаимносъвръщане сделки за закупуване (маркетинг) на фермерска продукция.

Обикновено тази форма на финансово осигуряване е част от по-широк договор (и) за управление на вертикалните връзки - насрещно изкупуване, снабдяване с материални активи и ноу-хау, жонглентърри и т.н. Участващите

дователно, отложеното плащане или "заплащането на части" за външно придобитите материални активи представлява успоредно предоставяне на (безлихвен или нисколихвен) краткосрочен или дългосрочен заем от страна на доставчика на материалните активи. Подобна взаимно-обвързана организация ("снабдяване на материални активи плюс кредитиране" или "заем в натура") улеснява транзакциите, намалява целокупните разходи за тяхното управление, интензифицира снабдяването с материални активи и взаимоотношенията между контрагентите.

Снабдяването на метериални активи "в пакет" с кредитиране (снабдяване със заем) е изгодно за фермите тъй като: спестява значителни разходи за собствено финансиране на вложенията; или минимизира разходите за намиране и обслужване на кредит (от търговска банка или друг частен агент). В ситуация на огромен недостиг на собствени средства и високи разходи за външно финансиране чрез дълг това най-често е единствено възможната форма за разширение (или съхраняване) на размерите на фермите.

Нерядко подобно взаимосвързано снабдяване на дългосрочните активи всъщност представлява лизинг (наем), а не продажба на тези активи. Тази специфична форма за управление на транзакциите с индустриите снабдяващи с материални активи е резултат от развитието на особен лизингов пазар на някои типове аграрни активи. Равнището на транзакционните разходи за управление (контрол, санкциониране) на лизинговия контракт се определя от характера на финансираните вложения: по-универсалните и лесни за контролиране активи (големи машини, сгради и др.) са най-често обект на подобни сделки. В същото време не се развива изобщо лизингов пазар на продуктивни животни (които може лесно да се потребят или препродадат), и покупката е основната форма за външно снабдяване на тези активи.

Колективна организация

Всяка пета от анкетираните ферми използва "кооператив или фермерска организация" като външен снабдител на финанси (табл. 1). Колективното снабдяване е от по-голямо значение за посрещане на краткосрочните финансови нужди на малките ферми, и за дългосрочното финансиране в неголемите и некооперативни ферми. Основните причини за избора на тази форма за финансиране са свързани със сравнителната ефективност и ниските разходи: "малко бумажина и бюрократични процедури", "добра лихва и условия на кредитиране", "липса на необходимост за плащане за успешни проекти" (табл. 2). За голяма част от фермите обаче, това е "единствения източник за външно финансиране" на тяхната текуща и дългосрочна дейност. Повече от 79% от фермите, ползващи краткосрочно финансиране чрез тази форма и половината от получаващите дъл-

госрочно кредитиране, посочват, че те "винаги или често" са в състояние да намират външното кредитиране, от което се нуждаят. Следователно, когато пазарът се "проваля" или когато пазарното снабдяване е прекалено скъпо, фермерите имат нужда да развоят или използват специална частна организация са снабдяване с финанси.

Еволюцията на съвместната (колективна) форма за финансиране беше твърде трудна в България. Най-напред, не съществуваше никаква традиция в асоциирането на фермерите в страната. На второ място, транзакционните разходи за иницирането и поддържането на многочислени организации са доста високи. Повечето фермери искат да използват изгодите от колективната организация, но да избегнат разходите за развитие ("free-riding problem"). Ето защо подобни частни организации от този тип възникват много бавно (чрез "децентрализирани колективни действия") и не са устойчиви в дългосрочен план. Освен това, не е възможен ефективен контрол върху кооперативното управление от страна на индивидуалните членове. Също така стимулите за собствено финансиране са ниски, тъй като индивидуалното влияние върху политиката и получаваните изгоди (индивидуалното използване на организацията, разпределението на печалбата и т.н.) е независимо от инвестирания капитал (Башев, 2000в). Най-накрая, фермерите, които в най-голяма степен се нуждаят от колективна поддръжка (потенциалните членове) са най-бедни и не са в състояние да вложат значителни средства в този финансов жоинт венчър.

Няколко организации за аграрно кредитиране бяха иницирани от частни групи или от трета страна (държавата, международна програма за подпомагане, неправителствени организации). Поради корупция и неефективно управление част от тях фалираха (Банка за земеделските кооперативи, Банка за земеделски кредит, Агробизнесбанк). Изключение са организациите имащи частичен успех (Асоциацията на кооперациите за земеделско кредитиране), който бе предимно резултат на значителната обществена подкрепа при създаването, предоставянето на първоначален "собствен" капитал, и външния контрол на дейността. Но и тук се срещат сериозни проблеми за разширяване на дейността след прекратяването на външната помощ. Някои неспециализирани в кредитирането организации (снабдителски, маркетингови или производствени кооперации; професионални асоциации) също имат кредитни програми. Тази дейност, обаче е силно ограничена и специализирана – например приоритетно финансиране на породоподдържане, въвеждане на нови технологии и продукти и т.н. Повечето от тези организации са "твърде малки" за да организират ефективно фермерско финансиране - да акумулират ресурси, да реализират ико-

Транзакционни разходи за снабдяване с финанси

Ефективност на външното снабдяване
Различните типове ферми посочват доста различни причини за избора на определена

Всички участници в подобни дългосрочни програми за финансиране посочват, че те "винаги или често" намират необходимите външни средства, от които се нуждаят. Обратно, само от 12% от потребителите на тази форма са утвърдителни по отношение на текущите си финансови нужди. Това отчасти е свързано с програмните приоритети (за дългосрочна подкрепа) на финансиращата агенция, но така също и с ниските разходи за контрол на ефективността (пелескоробността) на използването на заемите. Така например, докато покупката на нова машина, строежът на фермерска сграда и т.н. са сравнително лесно контролируеми, то фактическите инвестиции в работен капитал са често твърде скъпи за проверка (например, равнището на платените надници, такси за услуги, краткосрочните подобрения в земята и т.н.). Всички тези форми за международна инвестированост станаха необходими за да запълнят празноотата, когато участието на вътрешна трета страна (държавата, общините, частни агенти) в снабдяването с финанси или се проваля или не е достатъчно ефективно (лошо планиране и управление, корупция).

ви е единствен начин за външно снабдяване с финанси. Тази форма е жизнено необходима за занаятелен брой ферми, тъй като 53% от ползвателите дългосрочен и 17% от ползвателите краткосрочен кредит от различни държавни програми намират свое вътрешно финансиране (съсобствени средства). За фермите, финансиращи дейността си чрез тази форма, тя е ефективна (нискоразходна) форма за финансово осигуряване – всички включени в тези програми ферми посочват, че "винаги или често" имат достъп до необходимото външно финансиране. Полям брой от малките и предимно некооперативни ферми получават външно финансиране от "програма на Европейския съюз, Световната банка или друга международна организация" (табл. 1). Обслужването на различни "слаби групи" (малки, новосъздадени, младни, гранични, малцинствени, специални и нормални агенции. За всички потребители на дългосрочно финансиране и за значителен дял на дългосрочните ползватели, това е единствената форма за външно финансиране. Освен това, голяма част от тези ферми не прилагат каквото и да е собствено финансиране на дейността си – съответно една трета и 40% от техните и дългосрочните потребители на купувателите и други важни причини за избора на интернационален снабдител на финанси са опростените процедури, липсата на странични плащания, преференциалната лихва и условията на кредитиране.

За голяма част от българските ферми дългосрочните финансиране на дългосрочните активи

за дългосрочни активи. За голяма част от българските ферми дългосрочните финансиране на дългосрочните активи се санкционират формалните договорности и вери надежността и историята на фермата и да тъй като е по-лесно (ниско разходно) да се провалят на фермите е важна за управляващата агенция, титори, банки и др.). Формалната регистрация и източници за финансиране (частни инвестирани или ефективни достъп до по-евтини външни средства) за покриване на дългосрочните си нужди чрез продажба на дялов капитал от собствени титори (генериране на печалба, финансиране типични, тъй като имат по-голям вътрешен потенциал за финансиране на дългосрочните си инвестиции, обаче не използват много тази форма за финансиране на дългосрочните си инвестиции и експортен пазар) и затова имат лесни позиции, основни производители за външни и икономическо и политическо отношение. Най-накрая, големите ферми са по-важни капители за "подкуп" за приемане на проектите, добра репутация и т.н.) и имат ефективна с финансиращата агенция (персонални връзки капитал за поддръжане на взаимоотношенията). Освен това те развиват и специфичен финансиране и в лобията за тяхното одобрение опит в подготвянето на проекти за на етична външна помощ. Те също така имат голям капитал и са много активни в търсенето си ферми имат най-голяма потребност от преференциалния краткосрочен кредит. Те ферми в най-голяма степен ползват изгодите на своята дейност. Регистрираните големи

Различните типове ферми имат еднаква достъп до обществени фондове за финансиране (табл. 2). Кументация свързани с тази форма (табл. 2). Лихва и условия, изгоден залог и малкото доверие и използване на кредити най-добре та форма за снабдяване е предпочитана от по-голямата част от тези ферми не прилагат вената форма за външно финансиране. Освен това, голяма част от тези ферми не прилагат каквото и да е собствено финансиране на дейността си – съответно една трета и 40% от техните и дългосрочните потребители на купувателите и други важни причини за избора на интернационален снабдител на финанси са опростените процедури, липсата на странични плащания, преференциалната лихва и условията на кредитиране.

Транспарантност и хибридни форми

Тази форма в условията на трансформацията не могат да се развият като чисто кредитиране, "демократично вземане на решение" към печалба дейност, преференциално съчета към печалба дейност, ненадяване с финанси по отношение на акумулацията на организацията за колективното снабдяване. Следователно, въпреки очевидните предимства за поддръжане на дейността си. Цянална програма, неправителствени организации на трета страна (държавата, интърнационална програма, неправителствени организации) за поддръжане на дейността си.

Тази форма в условията на трансформацията не могат да се развият като чисто кредитиране, "демократично вземане на решение" към печалба дейност, преференциално съчета към печалба дейност, ненадяване с финанси по отношение на акумулацията на организацията за колективното снабдяване. Следователно, въпреки очевидните предимства за поддръжане на дейността си.

форма за финансиране. За повечето от фермите най-важният фактор за краткосрочно снабдяване са директните плащания (добра лихва) и условията свързани с финансирането. Това означава, че официалните цени и условия (конкуренцията за съществуващите пазарни и институционални източници) управляват финансовото снабдяване. За немалка част от фермите обаче минимизирането на общите транзакционни разходи (подготовка на документация, странични плащания) са също важни при избора на форма за финансиране. Освен това, получаването на съпътстващи (взаимносвързани) услуги и традицията са критични за големите оператори, тъй като са свързани с допълнителни изгоди от транзакциите и понататъшно снижаване на разходите. Въпреки това, за една четвърт от българските ферми не съществува алтернативна форма за финансиране. Тези ферми нямат достъп до друг доставчик и или трябва да приемат финансовите условия (вътрешно ограничение, двустранна зависимост, монопол) или да намалят размера на фермата.

Честотата на транзакциите по снабдяване с финанси "с определен партньор" или "предимно с един и същ партньор" е висока за всички типове ферми. Високата повтораемост на взаимоотношенията между едни и същи страни минимизира транзакционните разходи, тъй като съществува силен взаимен интерес за продължаване на двустранните отношения и за самоограничаване на опортюнизма (Башев, 2006). Освен това става ефективно инвестирането на специфичен капитал за поддържане на отношенията с определения партньор (изграждане на добра репутация, събиране на информация за контрагента, развитие на доверие и механизми за координация, взаимнообвързване на транзакциите) тъй като разходите се възстановяват сравнително лесно чрез многократни транзакции.

По-малко от 9% от анкетирани ферми посочват, че използват "много снабдители" за текущо и 12% за дългосрочно кредитиране. При текущото финансиране това са предимно големите ферми, които имат и значителни потребности от финанси. Те или диверсифицират доставчиците в зависимост от характеристиките на инвестициите (като минимизират общите разходи за финансиране) или избягват едностранна зависимост от единствен кредитор. При дългосрочното финансиране това са предимно средно-размерни ферми, които не могат да подигурят нарастващите си финансови нужди (свързани със стратегията им за разширение) от единствен снабдител.

"Държавна програма" и "кооператив или фермерска организация" са основните снабдители на краткосрочен кредит на повечето от фермите, посочващи че винаги или често използват един и същ доставчик. За дългосрочното финансиране, висока повтораемост имат транзакциите с "български инвеститор" и "държавна програма". Понеже редовните (чести)

транзакции между едни и същи агенти са важен фактор за икономисване на разходите за двете страни, тези данни дават идея за най-вероятните външни кредитори за понататъшно разширяване на българските ферми.

Организирането на финансиране от нов снабдител обикновено е свързано с високи разходи (за намиране на "добър" кредитор, за договаряне на удовлетворителни условия, за представяне на приемлив залог, за плащане на свръх висока лихва или подкуп и т.н.). Ето защо делът на фермите "сменящи партньора всеки път" е незначителен. Това са предимно малки (изключително нерегистрирани и фирми) ферми, които търсят нов доставчик, тъй като имат сериозни проблеми в намирането на външно финансиране (новосъздадени ферми, липса на подходящ залог, по-големи финансови нужди за модернизация и разширение).

Всички ферми посочват, че техните "взаимоотношения с банки и подготовката на проекти за кредитиране" са свързани с високи усилия и време. Повече от 45% от анкетирани ферми характеризират като "високи" усилията си за снабдяване с кредит, около 16% като "средни" и по-малко от 9% – като "незначителни". Равнището на транзакционните разходи е особено високо за повечето от големите ферми и фирмите. Различните ферми имат различни потребности от външно финансиране и различен потенциал (опит, репутация, връзки) за управление на транзакциите по снабдяване с кредит. Независимо от по-високото равнище на транзакционните разходи в големите ферми, тяхното относително ниво (на единица транзакция) е по-малко, тъй като те могат да експлоатират икономията на размери (и мащаби) при снабдяване с кредит (например инвестирайки специализиран личностен капитал за отношенията с кредитиращата агенция; договаряйки в пакет кредити за финансиране на многообразна дейност и проекти, и т.н.).

Освен това, кредитираните ферми изразходват различни усилия за контрактите с различните доставчици. Само незначителна част от фермите с кредитор външен инвеститор и международна програма, а така също дългосрочна банкова или държавна програма, посочват като високи усилията за снабдяване с кредити. От друга страна, сравнително голяма част то фермите с високи усилия са длъжници на държавна или банкова програма за краткосрочно кредитиране. Текущото кредитиране от основен доставчик е свързано с големи транзакционни разходи за фермите поради "краткия срок" на контракта (и необходимостта от периодично предоговаряне). Освен това, транзакциите с външен инвеститор са много по-плавни поради съществуващата висока двустранна зависимост (на активите) и силния интерес да се достигне до споразумение с минимум разходи. Най-накрая, транзакционните усилия с международен донор са ниски, тъй като тези програми са силно приоритизирани за опреде-

лен тип ферми и тук доминира "ситуация на малко участници" и от двете страни. Транзакционните разходи

За мнозинството от българските ферми "изискванията за висок залог" е основният фактор, ограничаващ финансирането (табл. 3). По-голямата част от аграрните активи са сип-

Поляма част от фермите смятат, че не съществва аграрен кредит в страната. Високите транзакционни разходи затрудняват развитието на пазарни и частни форми за снабдяване с кредит, и намалява част от фермите все още няма достъп до външно финансиране. За част от фермите недостигът на информация за фир-

Таблица 3
Table 3

Дял на фермите, ненамислили необходимото краткосрочно и дългосрочно финансиране поради различни причини, %
Part of farms without short and long-term finance, %

Тип на ферма-та	Недостиг на аграрен кредит в страната		Недостиг на източници в района		Липса на информация		Ниска завог		Неблагоприятни условия и лихва и висок залог		Високи разходи за намяране на кредит	
	кратко	дълго	кратко	дълго	кратко	дълго	кратко	дълго	кратко	дълго	кратко	дълго
Незастрахована	45,71	31,43	17,14	5,71	60	31,43	40	51,43	40	22,86	22,86	31,43
Кооператив	51,85	40,74	14,81	0	25,93	48,15	66,67	55,56	40,74	40,74	40,74	40,74
Фирма	55,17	51,72	24,14	13,79	13,79	24,14	79,31	58,62	44,83	37,93	55,17	20,69
Малка	50	35,29	5,88	0	50	29,41	38,24	58,82	47,06	29,41	20,59	35,29
Средна	50	42,86	30,95	14,29	19,05	71,43	66,67	42,86	40,48	42,86	30,95	30,95
Голяма	50	43,75	12,5	0	43,75	43,75	31,25	50	18,75	62,5	18,75	18,75
Всичко	50	40,22	18,48	6,52	34,78	27,17	54,35	57,61	45,65	32,61	38,04	30,43

нансовите източници е основна причина за затрудняване на кредитирането. Информацията за размера на фермите е значителна в тази сфера и за много ферми е много скъпо (невъзможно) да намислят необходимата информация за възможностите за финансиране. Някои ферми срещат изключителни разходи свързани с кредита (за изготвяне на проекти, бюрократични процедури, плащания на такси и подкупти и т.н.), които затрудняват или правят невъзможни транзакциите по снабдяване с финанси.

Заедно с това широко са разпространени и голям брой нежелани форми за извнферменно финансиране. Масово се прилагат забавяне ното плащане или неплащането от купувачите на фермерска продукция (посредници, преработватели и др.). Това всъщност е нежелано (най-често безлихвено) предоставяне на заем (в натура, кредитиране) на търговския партньор от страна на фермите. Поради силна едностранна зависимост (монопол) и (или) високи раз-

но специфични за фермата и поради това малко пригодни за използване като гаранция предвншен (например аграрен) недостиг. Падарната стойност на това имущество е много по-ниска отколкото вътрешно фермената значимост. Ето защо външния кредитор, желает да защити заемните транзакции от възможен опортюнизъм на фермера (неефектно използване, забавено връщане, присвояване), изисква "прекалено високо" осигуряване от фермерска гледна точка. Следователно, това високо изискване на "икономически залог" (или "не-равномерна" размяна) ограничава или дори блокира контрактите за кредитиране. Друг съществен фактор, за голяма част от анкетираните ферми, е високата цена (лихва и условия) на кредитния ресурс. Очевидно значителна част от българските ферми не могат да използват финансовите ресурси съгласно пазарните критерии и изискванията на кредитиращите организации.

ходи за санкциониране на договореностите (чрез неефективна и скъпа съдебна система) фермите са принудени да приемат тази форма на "субсидиран маркетинг". Реакцията на много ферми с "лош опит" в това отношение е или да недоинвестират в специфичен капитал (промяна или диверсификация на производствената структура, намален размер на производството) или търсене на по-ефективни форми за управление на (маркетинг) транзакциите - изисквания за депозит или авансово заплащане, използване на своя организация (маркетингов кооператив) или лични контакти, вътрешна интеграция (преработка във фермата), съвместни инвестиции с търговския партньор и др.

Граници за растежа на фермите

Основният фактор, ограничаващ размера на фермата, който обикновено се посочва в литературата, са огромните разходи за управление (дирижиране, оценка, контролиране) на трудовите контракти с несемейни членове⁵. Като резултат на това, дори и фермата да има неограничен евтин достъп до външно финансиране, нейните граници ще са ограничени от (транзакционните) разходите за вътрешно снабдяване с труд (вместо от технологическите възможности за икономия на размери и мащаби).

За повечето от българските ферми, най-високите управленчески (транзакционни) разходи са свързани със снабдяването с кредит, маркетинга, и санкционирането на договорите⁶. Около 45% от анкетираните ферми влагат "големи усилия и време" за "взаимоотношения с банки и за подготовка на проекти за кредитиране", за "намиране на пазари за фермерска продукция" и за "контролиране изпълнението на договорните условия". Следователно, освен високите управленчески разходи за санкциониране на трудовите договори, други фактори ограничаващи растежа на българските ферми са високите разходи за контролиране на договорите като цяло, и огромните разходи за снабдяване с кредит и маркетинг.

Почти две трети от пазарно ориентираните български ферми имат *"намерения за разширяване на размера на фермата в бъдеще"*, в това число 91% от фирмите, 81% от големите и 66% от средните ферми, 59% от нерегистрираните и малки ферми, и 46% от кооперативите. За мнозинството от анкетираните ферми *"основните фактори за развитието на тяхната ферма"* са свързани с подобряването на

институционалната среда – "гарантиран маркетинг", "спазване на законите и частните договори", "макро-икономическата стабилност", "законовата уредба", и "достъпа до свободни пазари". На натрупания специфичен личностен капитал под формата "на собствен и семеен опит" също се дава висок приоритет. "Разширеният достъп до аграрен кредит" е също сред посочените основни фактори за развитие на фермата, като той има по-голяма значимост за големите, средните и регистрираните ферми. Тези именно ферми имат по-големи потребности от евтино външно финансиране и поради това дават по-голяма тежест на подобряването на кредитните възможности.

Заклучение

Обратно на традиционната учебникарска логика ("всеки инвестира на пазара", "всеки взема необходимия кредит от пазара") се появи голямо разнообразие на *специфични* форми за финансиране на трансформиращото се земеделие. Еволюцията и факторите за развитие на всички тези управленчески структури могат да бъдат единствено разбрани в рамките на сравнителния институционален анализ (и с "логиката" на минимизиране на транзакционните разходи).

Голямата институционална, икономическа и поведенческа неопределеност, комбинирана с високата специфичност на активите и ниската повтаряемост на транзакциите, блокираха формирането на аграрен кредитен и капиталов пазар в страната. Пазарът се "проваля" да организира финансовото снабдяване, но аграрните агенти развиват многообразни частни (непазарни, смесени) форми за преодоляване на трудностите за финансиране и за управление на зависимите си транзакции (вътрешно инвестиране, лични контакти, съинвестиране, взаимно свързана организация). Частният сектор обаче (двустранни и многостранни частни форми) също се "проваля" и не може да запълни в необходимата степен "финансовата празнина". Става необходима значителна интервенция на трета страна (държавата, международна помощ, неправителствени организации) в снабдяването с кредит за да се направи фермерството по-ефективно (или изобщо възможно). Развиват се различни форми на пряко и непряко обществено финансиране на фермите, а така също и голямо разнообразие на форми за подпомагане от "трета страна" на пазарните и частните транзакции.

Въпреки това мнозинството от българските ферми все още нямат лесен достъп до външни източници на финансиране необходимо за ефективното разширяване на фермите. Наред с понататъшната финансова подкрепа, обществената намеса следва да се насочи към подобряване на ефективността на държавните кредитни програми и на общата институционална среда (законодателна уредба, система за санкциониране на договорите, пазарна инфраструктура).

⁵ Ето защо и фермата на работещ-собственик (owner-operated farm) е най-разпространената форма на фермерска организация по света (Naumati and Otsuka, 1993).

⁶ Делът на анкетираните ферми с високи разходи за "намиране на доставчик на материални активи", "договаряне" и "намиране на информация" е около 30%, докато за "намиране на снабдители със земя", "взаимоотношения с администрацията", "за регистрационни режими", "намиране на нови работници", "членство в професионални организации" са високи разходите само на 15-22% от тях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башев, Х. (1996). Икономически измерения на аграрните трансакции. – Икономика и управление на селското стопанство, № 7.
2. Башев, Х. (1997). Структура за оптимизиране на аграрните трансакции в трансформирания селско стопанство. – Икономика и управление на селското стопанство, № 1.
3. Башев, Х. (2000а). Икономика и управление на аграрните трансакции. – Икономика и управление на селското стопанство, № 3.
4. Башев, Х. (2000б). Ефективни форми за управление на аграрните трансакции – Икономика и управление на селското стопанство, № 4.
5. Башев, Х. (2000в). Икономически граници на фермата. – Икономика и управление на селското стопанство, № 5.
6. Башев, Х., Д. Терзиев (2001). Оптимизиране на снабдяването със земя в българските ферми. – Икономика и управление на селското стопанство, № 6.
7. Башев, Х. и Д. Терзиев (2002). Оптимизиране на снабдяването с материални активи в българските ферми. – Икономика и управление на селското стопанство, № 2.
8. Терзиев, Д. (1995). Кредитиране на селското стопанство в условията на асиметрична информация. – Икономика и управление на селското стопанство, № 1.
9. Терзиев, Д., Х. Башев (2003). Взаимно-свързаните трансакции - един различен поглед към проблема за аграрното финансиране. Сборник доклади, САИБ, С.
10. Fuboth, E., Richter, R., (1998). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
11. Nayami, Y., Otsuka, K., (1993). The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective, Carendom Press, Oxford.
12. Williamson, O. (1996). The Mechanisms of Governance, Oxford University Press, New York.

ФРЕНСКИТ ПОЗЕМЛЕН ФОНД

Дружествата за поземлено устройство са създадени със Закона от 5.VIII.1960 г. за развитие на земелието във Франция. Основната задача на тези дружества е било канализирането на пазарите за земя. Със Закона от 1962 г. на SAFER се предоставя правото и се осигуряват необходимите средства за приоритетно изкупуване на преминалите на пазара земеделски земи, с цел тяхното препредаване на перцептивни земеделски стопани.

С времето функциите на тези дружества се разширяват и те се превръщат не само в инструмент за устройство на земеделското стопанство, но и в сериозен оператор, преизпълняващ по целесъобразност преминалите на пазарите земи. В момента тези дружества изпълняват следните 7 основни задачи:

- настаняване на млади фермери и предаване на съществуващи стопанства на нови производители;
- по-добро стопанствено устройство на земеделските земи с цел подобряване на условията за производство;
- балансиране на земеделските стопанства в рамките на политиката за пресъкрупване;
- оназиране на околната среда;
- развитие на селските райони;
- тръсене на публични партньори за териториално устройство на селските и крайградските райони;
- регулиране и осигуряване на прозрачност на пазарите за земеделски земи.

Attempt has been made to identify dominant forms and factors for finance supply in Bulgarian farms. New Institutional and Transaction Costs Economics framework is used to estimate comparative efficiency of various modes for financing of short-term and long-term activities of farms of different type and size. Study is based on a large-scale microeconomic data collected through interviews with managers of 0.5% of commercial farms in the country.

Big transitional institutional, economic and behavioral uncertainty combined with high asset specificity and low recurrence of transactions, have blocked use of market debt financing of farms. Great variety of specific private modes have emerged to overcome funding difficulties and to govern dependent transactions (internal investment, personal contacts, share investment, linked organization). However, vast development and maintenance costs ("free riding") have prevented formation of effective collective credit supply forms. Large third-party (Government, international assistance, NGO) intervention has also taken place to finance (directly or indirectly) farms or to assist market and private modes of funding of farm activities.

Nevertheless, for majority of Bulgarian farms external funding is still either too expensive (high interest rate, unaffordable collateral requirements, immense paperwork and bureaucratic procedures, big "side payments") or not accessible at all. High transaction costs for "credit supply", and "marketing", and "contract enforcement" are the major factors limiting farm enlargement at present stage of transition. Along with further credit support, public involvement should be directed to enhancement of efficiency of State lending programs and improvement of general institutional environment (legislative framework, contract enforcement system, market infrastructure etc.).

Governing Finance Supply in Bulgarian Farms

H. BASHEV,
Institute of Agricultural Economics – Sofia