



Munich Personal RePEc Archive

Governing of inputs supply of Bulgarian farms

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics, Sofia

2002

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99405/>
MPRA Paper No. 99405, posted 05 Apr 2020 07:27 UTC

**AGRICULTURAL
ECONOMICS
AND
MANAGEMENT**

VOLUME XXXVII
2/2002, Sofia

**ИКОНОМИКА
НА СЕЛСКОТО
И УПРАВЛЕНИЕ
СТОПАНСТВО**

ГОДИНА XXXVII
2/2002, 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

УВОДНА

М. Михайлов. СТРУКТУРНИ ПРОБЛЕМИ НА АГРАРНАТА НАУКА В БЪЛГАРИЯ / 3

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

Хр. Башев, Д. Терзиев, Организация на смяданването с материялни
активи в българските ферми / 17

АГРАРНА ПОЛИТИКА

М. Рисина, Д. Димитров. ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА В УПРАВЛЕНИЕТО НА
ЗЕМЕДЕЛИЕТО НИ И ПОЗЕМЛЕНИТЕ ОТНОШЕНИЯ / 25

ЦЕНИ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕ

М. Станимирова. ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ ЦЕНАТА НА ЗЕМЕДЕЛСКАТА ЗЕ-

МЯ / 30

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

Т. Атанасова. СЪСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКОСТОПАНСКИТЕ ПРЕД-

ПРИЯТИЯ В ОБЛАСТ СТАРА ЗАГОРА / 35

В. Копревенски, Х. Кришков. МЕТОДИЧЕСКИ ПОДХОДИ ЗА ФОРМИРАНЕ И АКТИ-

АЛИЗАЦИЯ НА СТОЙНОСТТА НА ТРАЙНИТЕ НАСАЖДЕНИЯ / 41

В. Сърбев, А. Алексиева. ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ ОТ ИЗПИТВАНЕТО НА

НОВИ ЛИНИИ СОЯ С ОТЛЕД НА СЕЛЕСКИЯТА / 48

В. Калдаров, Ю. Яркова. СЪВРЕМЕННИ ПОДХОДИ ПРИ ЦЕНООБРАЗУВАНЕТО И

РЕАЛИЗАЦИЯТА НА ПРОДУКЦИЯТА ОТ СВИНЕВЪДСТВОТО / 52

Н. Начков. МОДЕЛИРАНЕ И ЕКОЛОГИЧНО-ИКОНОМИЧЕСКА ОЦЕНКА НА

РЕЧНИТЕ ВОДИ, ИЗПОЛЗВАНИ ЗА НАПОЛВАНЕ / 56

ЦИТИРАНИ АВТОРИ В СТАТИИ. ПУБЛИКУВАНИ В СП. "ИУСГ"
БР 2, 2002 г. / 62

Организация на снабдяването с материални активи в българските ферми

Ст.н.с. д-р ХРАБРИН ВАШЕВ

Институт по икономика на селското стопанство – София

Гл. ас. д-р ДИМИТЪР ТЕРЗИЕВ

Университет за национално и световно стопанство – София

Въведение

Въпросът "да произведеш или купиш" (make or buy decision) е основен в икономическия анализ и управлението на стопанските единици. Традиционният подход търси неговото решение в две (често противоположни) насоки: първо, тясна специализация, според която трябва да се произвежда само ако може ефективно да се експлоатира технологията икономия на разходи (и машини) в рамките на дадена ферма. От такъв автоматично следва, че винаги е по-изгодно да се купуват продуктите на специализирана дейност, вместо да се произвеждат във фермата (специализация в един продукт или дейност);

Второ, външното придобиване е по-скъпо за стопанството, тъй като винаги включва калкулирана (не рядко монополено висока) печалба за продавача. Понеже продуктите за външно потребление се заплащат само по себестойността си, а не по-изгодно да се произвеждат вместо закупуват от пазара.

Очевидно е, че с тази логика на производствени разходи (пени) за "намиране на оптималната производствена структура" (product mix) може малко да се подпомогне решаването на сложните управленчески проблеми на аграрните организации на съвременния етап.

В *модерната* икономика причините за избора на една или друга форма на снабдяване на материалните активи се търсят с "логиката на минимизиране на транзакционните разходи" (Williamson, Сорелен и др., 1985). Според нея управлението на снабдяването ще се осъществява с тази форма (пазарна, дългосрочен договор за доставка, вътрешна интеграция, хибридна), която изисква най-ниски разходи за транзакция. Следвайки тази нова логика в последните години се изследват интензивно факторите за разликите в снабдяването на аграрни продукти (Sporleder, аграрните ресурси, и *напред*, в преработката и реализацията на аграрни продукти).

1992; M а s t e n, 1991). Също така специално внимание се поставя на анализа на широко разпространената в аграрната сфера *взаимносвързана* (interlinked) организация на транзакциите – снабдяване на материални ресурси плюс кредитиране, снабдяване на земя и материални активи, снабдяване срещу изкупуване и т.н. (B а t t y, S o n k a and L a j i l i, 1992; H а y a m i and O t s u k a, 1993).

Адаптираната към условията на трансформиращото се земеделие *Нова институционална икономика* (B а ш е в, 2000а; 2000б) дава възможност за системно изучаване и анализ на многообразните структури в аграрната сфера. Съгласно този подход доминиратите форми за организация на снабдяване на материалните ресурси ще се определят от: *институционалната среда*, и *транзакционните разходи* за използване на алтернативните форми за снабдяване на даден актив. Практически анализи се насочват към: търсене на форми за намаляване на *ограничената рационалност* на аграрните агенти (например, за контролиране на качеството на закупяваните активи и условията на доставка), и за защита срещу възможното *опортюнистично поведение на контрагента* (подувеждане, измама и т.н.), а така също и към идентифициране на *критичните измервания* на всяка транзакция (честота, неопределеност, специфичност на инвестициите, присвоваемост и т.н.). За детерминиране на ефективните граници на фермата ще имат значение не само частните разходи за организация на определени тип транзакции (снабдяване със земя, снабдяване с материални активи, снабдяване с услуги, марки-териториални активи, снабдяване с материални и т.н.), а *свкупните разходи* за управление на многообразните *външни и вътрешни* транзакции на фермата (B а ш е в, 2000в).

Тази статия е трета под ред от цялата разработка посветена на организацията на транзакциите в българските ферми (B а ш е в и T e p z i e в, 2001; 2002). Тя е посветена на формиращите фактори за *управлене на снабдяването на основните групи критикосорочни (химикали, семена, фуражи) и дългосрочни (сгради, машини, жетвонни) материални активи в различните типове стопанства в селската (институционална, семейни и групови ферми; кооперативи; ферми)*.

Форми на снабдяване

Анкетиранияте ферми в различна степен участват във външни и вътрешни транзакции свързани със снабдяване на основни материални активи. *Пазарна форма* поглъща повечето от по-голямата стопанства при снабдяване с химикали, семена, и машини, като делът на средните и

1 Разработката се базира на широкомащабно микро-номическо изследване обхващашо около 200 пазарно ориентирани ферми от различен тип и размер. За подобно описание на анкетиранияте ферми виж B а ш е в и T e p z i e в, 2001 г.

едрите стопанства е сравнително по-голям. Близо две трети от индивидуалните, семейните, груповите и малките животновъдни ферми също осигуряват снабдяването с фуражи чрез пазарни контрагенти (фермер, фирма, чужд кооператив).

Кооперативна форма (кооператив, в който се членува) използват в не малък дял от фирмите и кооперативите при снабдяване със семена (съответно 19% и 25%), снабдяването с животни (съответно 20% и 14%), и снабдяването със сгради (съответно 22% и 18%). Доставка от собствения кооператив прилагат и повече от една трета от фирмите при доставката на машини. В този начин на организация се включват в много по-голяма степен едрите и сравнително големите стопанства.

Фермерска организация (в която се членува) за набавянето на необходимите животни ползват около една пета от животновъдните индивидуални и кооперативни стопанства, и всяка десета от фирмите, като това се само малки и средноразмерни стопанства. Специална фермерска организация ползват и не малка част от предимно средните и едрите фирми при снабдяването си с фуражи, семена, машини и сгради.

Вътрешна организация на транзакциите (интеграция чрез *собствено производство*) е най-широко разпространена при снабдяването със фуражи и семена (съответно 84% от животновъдните и 59% от растениевъдни ферми). При строителство на сгради и отглеждане на животни *собственото* осигуряване също се прилага в една по-голяма част от анкетираните ферми (съответно 42% и 34% от стопанствата). Собственото снабдяване (производство) с машини има по-голямо значение за всеки четвърти от кооперативите и фирмите предимно със среден и едър размер, а при химикалите – единствено за 14% от индивидуалните, семейните, груповите и малките стопанства.

Значителна част от фермите участват във *външни* транзакции по снабдяването с основни материални активи. Голяма част от тези дейности са ефективно организирани в други организации (специализирани ферми за семена, фуражи) или дори и неаграрни отрасли (машиностроене, химическа промишленост, фуражно производство, строителство). Участието на различни видове ферми в снабдяването на различни материални активи обаче не е еднакво. Това често е резултат от избора на *друг ефективен начин за разширяване на фермата*. Например, вместо снабдяване с торове се наема плодородна земя всеки нов сезон, или се прилага повече работна сила (трудоемко разширяване). *Алтернатива* на снабдяването с материални активи е закупуването на *материални услуги* (механизация, химическа защита и т.н.).

Нерядко обаче съществува и пазарното снабдяване с материални активи е последица от високите транзакционни разходи (неразвит или рисков пазар за закупуване или наем на ак-

тиви, монопол или друга зависимост от доставчика и др.). За да се избегне евентуален риск от използване на външна форма се предпочита използването на *собствена* организация (кооператив или друга фермерска организация) или се *интегрира напълно* снабдяването (собствено придобиване). Така например, вместо да разширява специализираните си операции, дадена животновъдна ферма интегрира снабдяването с фураж (една чисто растениевъдна дейност) за да избегне едностранната си зависимост от доставчана на фураж или за да използва свободни вътрешни ресурси (които е скъпо или невъзможно да се търгуват чрез пазара). Също така когато е възможно *съвместно реализиране на икономии* при снабдяването (на мащаби и размери) или за да се *защитят* зависимите транзакции (чрез по-добро координиране и контрол, избягване на възможен опортюнизъм на доставчика) се формира или участва във фермерска организация. Често обаче поради високата институционална неопределеност (неработеща обществена система за санкциониране на частните права и на договорите) и високите транзакционни разходи за снабдяването на *критичен за дадена ферма ресурс* (технологически знания, мениджърски умения, кредит за закупуване на материални активи и т.н.) се блокира изобщо нейния ръст чрез вътрешно, колективно, и (или) външно снабдяване с материални ресурси (Б а ш е в, 2000в).

За повечето от анкетираните ферми пазарът е доминираща форма за снабдяване единствено *при химикалите* (използва се от 83% от стопанствата). При *снабдяването на семена* се използва в еднаква степен пазарното и собственото снабдяване (съответно 42% и 43% от фермите). Освен това повече от една четвърт от едрите растениевъдни стопанства, предимно кооперативите и фирмите, използват собствения кооператив за гарантиране на снабдяването на този "критичен" актив (по отношение на качество и произхода на семената, срочност и количества на доставка и т.н.). При *снабдяването с фуражи* 55% от животновъдните ферми предпочитат вътрешнофермената организация, около 13% разчитат на собствена фермерска организация (сравнително средните ферми) или кооператив (предимно едромащабни стопанства). Около 31% използват пазарни контрагенти за тези "критични" за животновъдството транзакции.

При дългосрочните активи единствено *при машините* пазарното снабдяване е основно като се практикува от малко повече от половината от фермите. Индивидуалните, семейните, и груповите и малките стопанства в много по-голяма степен използват този тип снабдяване. Конкуренцията от страна на доставчиците на земеделска техника е голяма като стандартизацията на продуктите е значителна (индустриален характер), а информацията за качеството и надеждността на доставката лесно контролируема. Освен това нуждите на тези ферми от нова

ната при дребните и едромащабни стопанства, и фуражите при средните ферми. Диверсификацията на снабдителите обаче най-често е обусловена от необходимостта от *разнотипни* активи (различни видове химикали, семена, машини и т.н.), които обикновено имат и различни доставчици. Делът на фермите, които променят снабдителите си всеки път (сезон) е нищожен.

Високата честота на взаимоотношенията между едни и същи партньори снижава разходите за транзакция, тъй като съществува силен интерес за продължаването на взаимния бизнес (самоограничаване на опортюнизма). Освен това става изгодно инвестирането на специфичен капитал за поддържането на подобно снабдяване (опознаване на партньора; развиване на доверие и механизми за координация и стимулиране; взаимнообвързване на транзакциите и т.н.). Универсалният характер (стандартизиран, не специфичен за дадена ферма или купувач) на повечето от аграрните материални активи също така допълнително ограничава опортюнизма на снабдителите. В общия случай недоволният фермер винаги може да намери алтернативен доставчик без съществена промяна на разходите си за доставка.

Като основна причина за избора на *снабдител* най-често се посочва "най-добрата цена". "Липсата на друг снабдител" или не е фактор или се посочва рядко като причина за избора на доставчик на определен актив. Следователно *пазарните цени и конкуренцията* сравнително добре *координират* снабдяването с част от основните аграрни активи. Наличието на множество дилъри *относително* повишава транзакционните разходи на снабдяването (за търсене на най-добрата цена, партньор, условия на доставка и т.н.). Конкуренцията на доставчиците обаче води до понижаване на пазарните цени, до издигане на качеството, до намаляне на едностранната зависимост на фермерите, и до *абсолютното* съкращаване на разходите за пазарно снабдяване.

Определящо значение за фермите при снабдяване на повечето от материалните активи (с изключение само на животните) има и "отложеното плащане (на вноски)". Тази форма по същество представлява *обвързване на снабдяването на даден материален актив с кредитиране от страна на доставчика*. Инвестициите в оборотни и основни активи в земеделието обикновено имат относително по-дълъг период на възвръщане. Например, разходите за семена и торове в растениевъдството се осъществяват текущо през годината, а дохода се получава "еднократно" при реализацията на продукцията; средствата за закупуване на машина или крава се влагат еднократно, а възвръщането им (ефективния живот) продължава години, и т.н. Ето защо отложеното или частично заплащане при външното снабдяване с даден материален актив представлява успоредно отпускане на (най-често на безлихвен или нисколихвен) крат-

косрочен или дългосрочен кредит. Подобна *взаимносвързана организация* на транзакциите ("снабдяване на материални активи плюс кредитиране") улеснява тяхното протичане, намалява общите разходи за управлението им, и води до интензифицирането на снабдяването и взаимоотношенията между контрагентите.

Снабдяването на материалния актив "в пакет" с кредитиране е изгодно за фермерите тъй като то: или спестява собственото инвестиране на значителни капитални разходи в тези активи; или икономисва разходите за намиране и обслужване на необходимия кредит (например на заем от търговска банка или частно лице). Най-често то е единствената форма за разширяване (или запазване) на размерите на фермата в условията на липса на собствени средства, и високи разходи за външно снабдяване с кредит за основни и оборотни средства.

Доставчиците от друга страна имат по-големи възможности за нискоразходно снабдяване на кредитни ресурси. Това най-често са големи фирми производители или вносители на техника, торове, фуражи и т.н. разполагащи със значителни собствени средства или евтин достъп до външен заем (едромащабен клиент с по-големи възможности за гарантиране, предоставяне на залог; по-добри условия на лихва и за връщане на заема; ефективна способност за минимизиране на риска и понасяне на загуби от неиздължаване, и т.н.). Ефективността на кредитните ресурси на доставчика се осигурява от бързия оборот на основната продукция и от големия мащаб на транзакциите (например намиране на общ кредит на финансиране на огромен брой продажби на многочислени ферми). Освен това често снабдителите се явяват посредници, които или получава субсидиран кредит от основния доставчик, или осъществяват свое финансиране при изгодни за фермерите условия. В повечето случаи подобно взаимносвързано снабдяването на дълготрайни активи по същество представлява *лизинг (наем)* отколкото покупка на основните средства. Тази специфична форма на управление на транзакциите с ресурсно-снабдяващите индустрии е израз на развитието на особен лизингов пазар за определени активи в земеделието.

"Доставката на място" е често посочвана причина за избор на снабдител на химикали и фуражи, а в по-малка степен и при семената. В този случай предпочитанието към доставчика се определя от предоставяне на "допълнителна" (*транспортна*) услуга в "пакет" със снабдяването на материалния актив. Тук се икономисват най-напред директните разходи за транспорт (при "безплатна доставка") на необходимите материали. Освен това се спестяват значителни средства за поддържане на собствен специализиран (например за химикали) транспорт, или за намиране на доставчик на специализирана транспортна услуга.

"Високото доверие в снабдителя", "високото качество" и "добрата репутация на снабдите-

пазара, като създава и стимули за дългосрочни специфични инвестиции в отношенията с определен партньор. Проектирането на детайлите на дългосрочния контракт за снабдяване е по-скъпо, но в определени ситуации той е по-ефективна (в сравнение с мимолетния или стандартен договор) форма за организация на трансакциите. В частност той позволява определено "планово" (подсигурено с надежден ресурсоснабдяващ контракт) разширяване на фермата независимо от текущите пазарни колебания. Така например, дългосрочното наемане на земеделска сграда обикновено се основава не на текущо определяне на арендната вноска, а на фиксиран размер на платежа за целия период.

При снабдяването на *краткосрочни активи* мнозинството от анкетираните ферми използват в най-голяма степен "основана на пазарната цена" и "договорна цена при всяка сделка". "Фиксирана цена за дълъг период" се прилага от повече ферми единствено при химикалите (при 19% от стопанствата). В структурата на фермите ползващи дългосрочния контракт за снабдяване фирмите и едромашабните стопанства заемат най-голям дял (съответно 30% и 41%). Една четвърт от фирмите и две трети от едрите стопанства също управляват своето снабдяване с фуражи с дългосрочни споразумения за фиксиране на цените. За тези именно групи стопанства пазарната неопределеност в най-голяма степен се отразява върху продуктивността (големи потребители, висока честота на трансакциите, критичен актив) и защитата на снабдяването чрез специална договорна форма има особено значение.

При организацията на снабдяване с *дълготрайни активи* най-предпочитана форма е договорната цена при всяка доставка, а при сградите и пазарната цена. Немалко ферми предпочитат и фиксираната за дълъг период цена при организацията на снабдяването със сгради и машини. Фермите, които прилагат дългосрочното управление на този род трансакции са най-вече фирмите и средноразмерните стопанства.

Взаимносвързаната организация на снабдяването на материални активи с маркетинга на фермерска продукция дава възможност за общо минимизиране на разходите за управление на тези две групи трансакции (общ контракт за снабдяване и реализация). В немалко случаи чрез тази форма се разширява *вертикалната координация* (интеграция) на фермите със снабдителя на даден актив. Например, доставчик на елитни семена или породи едновременно *снабдява* фермерите с висококачествени активи и *възлага* масовото производство (размножаването) на тях. В други случаи *зависим потребител на фермерска продукция* (например изкупвател на мляко) *организира снабдяването на фермерите с важен ресурс* (фураж) за да гарантира високо качество и количество на насрещните доставки. Тъй като интеграторът обикновено е голям агент той може (в състояние е) ефективно да организира управ-

лението на тези *разнотипни трансакции* (икономия на размери и мащаби в производството или в управлението на субконтрактите).

Мнозинството от анкетираните ферми посочват, че "*не съществуват такива връзки*" при снабдяването на сградите и машините (съответно 95% и 89%), докато делът на фермите без подобни връзки на снабдяването на останалите материални активи с маркетинга е по-малък (между 44%-62%).

В една не малка част от случаите снабдите-лят също така и "*изкупува продукцията от фермите*". Взаимосвързана организация на трансакциите по снабдяване и маркетинг има в най-голяма степен с доставчиците на семена, химикали, фуражи, и животни. Тази форма на "насрещно снабдяване" се използва от една значителна част от фирмите и средните стопанства във взаимоотношенията с доставчиците на химикали (съответно при 32% и 33% от тях) и фуражи (съответно при 52% и 30%); от кооперативите, фирмите, и едрите стопанства при снабдителите със семената (съответно 41%, 44% и 50%); и от индивидуалните, семейните, груповите, и малките ферми с доставчиците на животни (съответно 40 и 44%). Тези данни са израз на *вертикалната интеграция* на фермерството, която се осъществява посредством тесни договори за маркетинг и снабдяване. Обикновено интегратор е крупен земеделски производител, търговец или преработвател (търговец на семена и животни, млекопреработвател, месопроизводител). Той "подсигурява" снабдяването на необходимите му аграрни продукти и суровини (в определени *срокове, количества, качество, автентичност*) чрез взаимнообвързано снабдяване с материални активи на фермите доставчици.

В някои случаи външният интегратор притежава технологичното ноу-хау или изключителните права върху аграрни продукти (сортове семена, породи животни и т.н.) като договаря "масовото" производство на анкетираните ферми. В този случай той е и изключителен снабдител за фермите с подобни активи (произведени или търгувани от интегратора). В други случаи интеграторът "организира" снабдяването на критични за фермерството активи (например фуражи) за да гарантира качеството на необходимите му аграрни продукти (например мляко). Най-често той е крупен търговец и ангажирането в този "съпътстващ (обслужващ фермерите) бизнес" не представлява съществен проблем (възможност за експлоатиране на икономия на размери и мащаби, добри договорни позиции за външно подсигуряване и т.н.). От друга страна тази форма е предпочитана от фермерите тъй като икономисва трансакционни разходи за снабдяване и маркетинг на основни продукти.

В немалка част от фермите "*снабдителят подпомага продажбите*" като това се отнася в голяма степен за част от фирмите (40%) и всички от едрите стопанства за доставчика на жи-

разбиране на разнообразните форми за снабдяване при различните видове активи. Използваните форми за управление зависят от характера на самите активи (краткосрочни, дългосрочни; критични, заменяеми; универсални, специфични) и от сравнителните разходи за транзакция чрез реално възможните организационни алтернативи. От съществена важност е не единичния анализ на формите за снабдяване (сами за себе си), а разглеждането им в общия контекст (като реални алтернативи) на съвкупните транзакции управлявани от фермата (снабдяване със земя, снабдяване с работна сила, снабдяване с услуги, маркетинг, и т.н.).

Противно на традиционната учебникарска логика, в реалната аграрна икономика не доминират "чистите" пазарни форми. При снабдяване на активи с висока специфичност, неопределеност, и честота широко се предпочитат вътрешна интеграция (собствено производство) или защита чрез специална частна форма извън фермерските врати (кооператив, асоциация). Освен това за преодоляване на транзакционните трудности и за интензифициране на взаимоотношенията си, контрагентите развиват и по комплексни форми като: дългосрочни договори; нестандартна организация; взаимно свързана транзакция на материални активи с кредит, услуги (транспорт) и маркетинг; вертикална интеграция и т.н.

Практическото използване на тази нова методология трябва да се задълбочи в анализа на многообразните (формални и неформални) форми за снабдяване с материални активи в нашите ферми. Освен това изследването трябва да се задълбочи и обхване както останалите основни групи активи, така и спецификата при отделните подвидове от тях (например снабдяване с продуктивни крави, биволи, овце, птици и т.н.; снабдяване с торове, пестициди, специални химикали и т.н.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Башев, Х р., (2000а). "Икономика на Аграрните Институции", сп. Икономика и управление на селското стопанство, № 3.
2. Башев, Х р., (2000б). "Ефективни форми за управление на аграрните транзакции", сп. Икономика и управление на селското стопанство, № 4.
3. Башев, Х р., (2000в): "Икономически граници на фермата", сп. Икономика и управление на селското стопанство, № 5.
4. Башев, Х р. и Д. Терзиев, (2001). "Организация на снабдяването със земя в българските ферми", сп. Икономика и управление на селското стопанство, № 5.
5. Башев, Х р. и Д. Терзиев, (2002). "Организация на снабдяването с работна сила в българските ферми", сп. Икономика и управление на селското стопанство, № 1.
6. Barry, P, T. Sonka and K. Lajili, (1992). Vertical Coordination, Financial Structure, and the Changing Theory

of the Firm. American Journal of Agricultural Economics 74, № 5.

7. Hayami, Y. and K. Otsuka, (1993). "The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective", Carendom Press, Oxford.

8. Masten, S., (1991). "Transaction Cost Economics and the Organization of Agricultural Transactions, Ohayo State University, Chicago.

9. Sporeleder, T., (1992). Managerial Economics of Vertically Co-ordinated Agricultural Firms. American Journal of Agricultural Economics 74, № 5.

10. Williamson, O., (1985). "The Economic Institutions of Capitalism", Free Press, New York.

Governing of Inputs Supply in Bulgarian Farms

H. BACHEV

Institute of Agricultural Economics – Sofia

D. TERZIEV

University of National and World Economy – Sofia

(Summary)

This is the third paper from a series of articles on governing of different types of transactions in Bulgarian farming applying the framework of New Institutional and Transaction Cost Economics. It is based on a large scale microeconomic data from 194 typical commercial farms of different sizes (small, middle-size, big) and types (individual, family and group farms; cooperatives, agrofirms) from all regions of the country. This study concentrate on factors and modes for organization of inputs supply in Bulgarian farms.

Different governing forms (internal production, own cooperative, member-organization, market contragent) for major types of current (chemicals, seeds, forage) and long term (buildings, machinery, livestock) inputs supply in farms of different types and sizes has been determined. Microeconomic factors responsible for various organizational and contract choices for input supply (buying, leasing, internal procurement) have been specified. Dominant governing modes have been explained by comparative advantages for saving on transacting costs (for finding partners and needed material assets, contracting, contract enforcement and disputing, renewal of contracts etc.). Extension (optimization) of farm size through some mode of input supply is undertaken only if it is less expensive comparing to other forms for farm enlargement (e.g. land supply, labor supply, service supply, vertical integration etc.).

Transaction costs economizing framework has been used through analysis of: frequency of transactions between same partners (always the same partner, usually same partner, different suppliers, every time and season a different partner); reasons for choosing the supplier (the best prices, postponed payments, good reputation of supplier, providing supply on farm, lack of other suppliers, high quality, tradition, high confidence in the supplier, additional benefits); price type (based on market price, negotiated every time, fixed for a long period); interlinked relations (supplier buy farm output, suppliers assist marketing of farm output, no such relationships); problems in input supply (in finding of requested materials, equipment etc.; in finding out of a supplier; in quality control; in price negotiations; in contracting other supply terms; in meeting contract terms in execution stage; in conflict resolution).