



Munich Personal RePEc Archive

Governing of service supply in Bulgarian farms

Bachev, Hrabrin and Terziev, Dimitar

Institute of Agricultural Economics, Sofia

2002

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99406/>

MPRA Paper No. 99406, posted 05 Apr 2020 07:27 UTC

Б. ШОСТАК. СРЪСТОЯНИЕ НА СВИНЕВЪРЪДСТВОТО В ПОЛША И НЯКОИ ФАКТОРИ,

СВЕТОВНО СЕЛСКО СТОПАНСТВО

ДОМАТИ / 56

А. Симова, ИКОНОМИЧЕСКИ ХАРАКТЕР НА ТАКСИТЕ, ЗАПЛАЩАНИ НА СЪПЕР-МАРКЕТИТЕ ОТ ДОСТАВЧИЦИТЕ НА ХРАНИТЕЛНИ ПРОДУКТИ / 52
К. Тосков, Д. Ганева, П. Паскалев, НОРМАТИВИ ЗА ПРОИЗВОДСТВО НА ПОЛСКИ

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

П. Йорчевска, АГРИНТЕ ОТНОШЕНИЯ В СЪЕДИНЕНАТА БЪЛГАРИЯ / 41
М. Рисина, Д. Димитров, СПЕЦИАЛИЗИРАНИ РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИТЕ
ПОЗЕМЛЕНИ ОТНОШЕНИЯ И ПАЗАРА НА ЗЕМЛЯ / 45

ПАЗАРНИ ОТНОШЕНИЯ И МЕХАНИЗМИ

М. Михайлов, ПРОБЛЕМИ НА РАЗВИТИЕТО НА ПРОИЗВОДСТВОТО НА КООПЕРА-ЦИИ В БЪЛГАРИЯ / 29
И. Янакиева, ПРОБЛЕМИ ПРИ КОМАСИРАНЕТО НА ЗЕМЕДЕЛСКАТА ЗЕМЯ / 35

АГРИНА ПОЛИТИКА

К. Бойдър, ЕФЕКТ НА ЕСКАЛЦИЯ КАТО РЕЗУЛТАТ НА СТИМУЛИРАЩИ СИСТЕ-МИ, ПРИДРУЖАВАЩИ ПРАВИТЕЛСТВЕНИТЕ ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОГРАМИ ЗА
ПОДПОМАГАНЕ НА ФЕРМИ / 12
Хр. Башев, Д. Терзиев, ОПТИМИЗАЦИЯ НА СНАБДЯВАНЕТО С УСЛУГИ В
БЪЛГАРСКИТЕ ФЕРМИ / 20

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

Л. Петков, КАПИТАЛИЗАЦИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА СРЕДА ЗА ЗЕМЕДЕЛСКА
ДЕЙНОСТ И НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА / 3

УВОДНА

СЪДЪРЖАНИЕ

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

VOLUME XXXVII
3/2002, Sofia

ГОДИНА XXXVII
3/2002, София

AGRICULTURAL
ECONOMICS
AND
MANAGEMENT

ИКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
НА СЕЛСКОТО
СТОПАНСТВО

Организация на снабдяването с услуги в българските ферми

Ст.н.с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ
 Институт по аграрна икономика – София
 Гл. ас. д-р ДИМИТЪР ТЕРЗИЕВ
 Университет за национално и световно стопанство – София

Въведение

Тази статия е четвърта под ред от цикъла разработки посветени на организацията на транзакциите в българските ферми (Башев и Терзиев, 2001, 2002а,б). Тук се прави опит да се идентифицират формите и факторите за снабдяване с услуги (технологични знания и съвети, механизирани, поддръжка на машини и оборудване, третиране с химикали и хербициди, ветеринарно-медицински, други) в различните типове стопанства в страната (индивидуални, семейни и групови ферми; кооперативи; фирми)¹.

Традиционната аграрна икономика търси решението на проблемите свързани със снабдяването на услуги подобно на вече представената логика от снабдяването с материални активи (Башев и Терзиев, 2002б). Тук тя звучи така: "да закупиш услуга от пазара" (например, технически преглед и поддръжане на машинно-тракторния парк; ветеринарно-медицински услуги и т.н.) или "да интегрираш снабдяването чрез собствено производство" (да се преквалифицираш; да назначиш на работа специалист техник, ветеринарен лекар и т.н.). Решението се взема на база просто калкулиране на производствените разходи (производствените цени) и зависи от това дали може ефективно да се експлоатира *технологическата* икономия на размери (мащаби) в рамките на фермата. Вече стана ясно, че подобно дефиниране на границите на стопанството малко може да отговори на съвременните изисквания на фермерския мениджмънт.

В *модерната* аграрна икономика (агентски отношения, теория на договорите, анализ на правата на собственост)², проблемът за снаб-

дяване с услуги е част от по-общия проблем за *избор на оптимален контракт* за управление на фермата — закупуване на услуга, наемане на работна сила, дялова аренда, партньорско сдружение, смесена форма и т.н. (H a m i and O t s u k a, 1993; M a s t e n, 1991; S p o r l e d e r, 1992). Вниманието е насочено към проектиране на *управленческа форма* (governance), която максимално намалява информационната асиметрия, ограничава възможностите за опортюнистично поведение, и снижава *транзакционните разходи* (W i l l i a m s o n, 1985).

Адаптираната към условията на нашето земеделие *Нова институционална икономика* дава възможност за системно изучаване и анализ на различните форми за организация на аграрните транзакции (Башев, 2000а). Според този подход изборът на една или друга форма за снабдяване с услуги ще зависи от *институционалните ограничения и сравнителните разходи за организация* чрез реално възможните алтернативи. Този подход изисква *микроанализ на критичните фактори* на транзакциите (изградена репутация, специфичност на активите, неопределеност, честота на взаимоотношенията между едни и същи агенти, присвояемост и т.н.) за снабдяване с конкретни услуги (Башев, 2000б). За детерминиране на ефективните граници на фермата от съществено значение са не само непосредствените разходи за конкретното снабдяване, а *съвкупните разходи за организация на външните и вътрешните транзакции* управлявани от фермата (Башев, 2000в). Акцентът се поставя на анализа на реално възможните организационни алтернативи от рода на: снабдяване с работна сила-снабдяване с услуги; снабдяване с материални активи-снабдяване с услуги; снабдяване със земя-снабдяване с услуги-снабдяване с работна сила, и т.н.³.

Форми на снабдяване

Външното снабдяване с услуги е *алтернативна* форма на вътрешната организация на работната сила (*собственото производство на услуги*). Тази форма е ефективна форма за разширяване на границите на фермата при *стандартизиран* и малко специфични за дадена ферма операции (оран, пръскане, охрана и т.н.). В този случай договарянето и контролът (оценката на резултатността) на снабдяването не изисква високи разходи, а максималната икономия на размери и мащаби се реализира чрез специализираният *пазар за услуги* (специализирани фирми за услуги). Наемането и вътрешното използване на работната сила ще изисква допълнителни разходи: за организация и конт-

1 Разработката се базира на широкомащабно микроикономическо изследване обхващащо около 200 пазарно ориентирани ферми от различен тип и размер. За подробно описание на анкетираните ферми виж Башев и Терзиев, 2001.

2 За кратко представяне на тези подходи виж Башев и Терзиев, 2002а.

3 Различни аспекти на тези отношения свързани със снабдяването на аграрни услуги вече представихме в предишни публикации при анализа на снабдяването със земя, работна сила и материални активи в нашите ферми (Башев и Терзиев 2001; 2002а, б).

4 Тук са включени само тези от анкетираните ферми, които са отговорили на тази група въпроси.

пъване на комплексна обработка на земята вместо даване под наем) е и запазването на "контрола" върху *начина на използване* на земята. Така например, собственика може да налага определена структура на културите (в зависимост от предпочитанията за консумация) и специфични технологии на тяхното отглеждане (без горене и химикали, ръчни обработки) и т.н. При ниски алтернативни възможности за труд и недостиг на плодородни земи в някои райони (планински и полупланински) предоставянето на подобни услуги не рядко е единствен източник на доход за част от местното население.

Делът на анкетираните ферми, които осъществяват *собствено снабвяване* ("без външен изпълнител") с основни видове аграрни услуги е: 29% за "технологични знания и съвети"; 32% от животновъдните ферми за "ветеринарно-медицински услуги"; 33% от стопанствата за "механизирани услуги" и по 36% за "поддръжка на машини и оборудване", и за "третиране с химикали и пестициди" (на растениевъдните стопанства).

Чрез "собствен кооператив" организират "третиране с химикали и пестициди" 2% от анкетираните растениевъдни ферми; по 6-7% от фермите снабдяват "технологични знания и съвети" и "механизирани услуги"; 11% от животновъдните стопанства осигуряват "ветеринарно-медицински услуги"; и 14% "поддръжат машините и оборудването си".

"Фермерска организация" ползват само 8% от стопанствата при снабдяване с "механизирани услуги", и 4% от растениевъдните ферми при "третиране с химикали и пестициди"; "Съместно снабвяване на услуги с други ферми" осъществяват съответно: 7% от животновъдните стопанства за "ветеринарно-медицински услуги"; 7% от фермите снабдяват "технологични знания и съвети"; 9% осигуряват "поддръжка на машини и оборудване"; 13% от растениевъдните стопанства използват тази форма за "третиране с химикали и пестициди"; и всяка пета ферма - при "механизирани услуги".

Делът на участващите в "назарно снабдяване" (от *enterprise, firma и др.*) ферми е съответно: 9% за "поддръжка на машини и оборудване"; 15% за снабдяване на "механизирани услуги"; 16% за доставка на "технологични знания и съвети"; 24% от растениевъдните ферми за "третиране с химикали и пестициди"; и 48% във "ветеринарно-медицински услуги" от животновъдните ферми.

В табл. I е обобщена *структурата на снабдяването* с основни аграрни услуги на фермите. Над 40% от индивидуалните, семейните и груповите стопанства, две трети от фирмите и една четвърт от кооперативите "не използват" услуги по снабдяване с "технологични знания"

ролиране на труда, за "обучение" на работна сила, за плащане на социални осигуровки и обезщетения при уволнения, за обезпечаване на наденници в неработни дни (почивни, държавни, извън сезона и т.н.). Освен това вътрешно-фермерната организация ще е свързана с необходимостта от осигуряване (чрез закупуване или наем) на специализирани машини и материални активи за извършването на тези услуги.

Ето защо вътрешната интеграция на "услугите" е ефективна само когато те са силно специфични за дадена ферма (например пазарът се проваля да доставя специализирани технологиически знания за фермата), и когато се налага да се защитят *едностранно завистимите* трансакции (наповяване, растителна заплата, ветеринарни грижи и т.н.). Когато обаче технологията е кономия на размери и мащаби от инвестираните специализирани активи - невъзможно да се експлоатира в границата на фермата (задоволяване на собствените нужди или външна продажба на услуги), тогава става необходимо формирането на *сети-ална (частна) организация* за снабдяване (кооператив, групово осъществяване на дейността и т.н.). Ако развитието или участието в подобна организация за снабдяване със специфични за дадената ферми услуги е прекалено скъпо, то този род трансакции или се провалят (бюрократ) или не се осъществяват в необходимостта степен (забавяне на технологическото развитие, влошена агротехника и здраве на животните и т.н.).

В екстремни (но срещани) случаи фермерът може да се занимава само с *управление* на фермата, а да купува всички технологически операции от пазара за земеделски услуги. В други случаи, даден поземлен собственик може дори изплати да се откаже от произведственото управление и да отговори "комплексното обслужване" на земята с външен агент. Обикновено подобен контракт или се основава на фиксирани цени на услуги, или на заплащане чрез участие (разделяне) в дохода (и разходите). По равнището на разходите за осъществяване на трансакциите, стимулилите които съдържат, и разпределението на риска между партньорите, тази форма много се доближава до краткосрочната аренда (с фиксиран платеж или дялово участие в продукта). Разликата е, че не се предоставят формални права върху земята, което се осигуряват трансакционните разходи (за подготовка на аренден договор, за нотариална заверка, за разрешаване на конфликти) и плащането на допълнителен приходен данък (върху рента). Освен това с тази форма се избягва евентуалния риск от провали при възстановяване на обретен контрол върху земята (когато наемателът отказва да прекрати договора) и плащането на свързаните с това разходи за дела, неустойки и т.н.

Честа причина за предпочитанието към тази форма от поземлените собственици (заку-

Таблица 1
Table 1Дял на фермите ползващи различни снабдители на услуги (проценти)
Part of farms used different service suppliers (%)

Вид на услугите и изпълнител Type of services and suppliers	Вид на фермата / Type of farm						Всички Total
	Индивид., семейна или групова Indiv., family, group	Коопе- ратив Cooperative	Фирма Firm	Сравни- телно малка Rel. small	Средна по размер Medium	Едра Big	
1	2	3	4	5	6	7	8
Технологични знания и съвети / Technological knowledges, advices							
Не използвате такива услуги No use such services	41,94	25,00	36,36	34,48	40,00	21,43	35,23
Осъществявате тези дейности без външен изпълнител Completesuch services without outer executor	29,03	45,83	24,24	31,03	17,78	78,57	31,82
Вашият кооператив Your cooperative	0,00	4,17	15,15	3,45	11,11	0,00	6,82
Вашата фермерска организация Your farmer organ.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Съвместно с други фермери With other farmers	12,90	12,50	0,00	13,79	6,67	0,00	7,95
Специалист, фирма и др. Expert, ritm, etc.	16,13	12,50	24,24	17,24	24,44	0,00	18,18
Механизирани услуги / Machinery services							
Не използвате такива услуги No use such services	36,11	8,33	20,00	32,26	22,92	11,54	22,86
Осъществявате тези дейности без външен изпълнител Completesuch services without outer executor	19,44	50,00	28,89	16,13	37,50	34,62	30,48
Вашият кооператив Your cooperative	2,78	16,67	4,44	6,45	10,42	0,00	6,67
Вашата фермерска организация Your farmer organ.	11,11	0,00	8,89	12,90	0,00	15,38	7,62
Съвместно с други фермери With other farmers	19,44	16,67	17,78	22,58	14,58	19,23	18,10
Специалист, фирма и др. Expert, ritm, etc.	11,11	8,33	20,00	9,68	14,58	19,23	14,29
Поддръжка на машини и оборудване / Machines and equipment maintenance							
Не използвате такива услуги No use such services	50,00	10,34	22,58	47,37	21,43	0,00	28,72
Осъществявате тези дейности без външен изпълнител Completesuch services without outer executor	35,29	41,38	35,48	28,95	38,10	57,14	37,23
Вашият кооператив Your cooperative	0,00	31,03	16,13	10,53	19,05	14,29	14,89
Вашата фермерска организация Your farmer organ.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

1	2	3	4	5	6	7	8
Съместно с други фермери With other farmers	5,88	10,34	12,90	5,26	7,14	28,57	9,57
Специалист, фирма и др. Expert, firm, etc.	8,82	6,90	12,90	7,89	14,29	0,00	9,57
Третиране с химикали и пестициди / Treatment with chemicals and pesticides							
Не използвате такива услуги No use such services	31,25	0,00	19,35	30,30	10,00	12,50	17,98
Осъществявате тези дейности без външен изпълнител Completessuch services without outer executor	40,63	42,31	29,03	27,27	42,50	43,75	37,08
Вашият кооператив Your cooperative	0,00	7,69	0,00	3,03	2,50	0,00	2,25
Вашата фермерска организация Your farmer organ.	0,00	0,00	12,90	0,00	7,50	6,25	4,49
Съместно с други фермери With other farmers	15,63	15,38	9,68	18,18	15,00	0,00	13,48
Специалист, фирма и др. Expert, firm, etc.	12,50	34,62	29,03	21,21	22,50	37,50	24,72
Ветеринарно-медицински услуги / Veterinary services							
Не използвате такива услуги No use such services	33,33	13,64	21,74	28,57	25,71	0,00	23,61
Осъществявате тези дейности без външен изпълнител Completessuch services without outer executor	25,93	36,36	13,04	21,43	20,00	55,56	25,00
Вашият кооператив Your cooperative	0,00	13,64	13,04	0,00	17,14	0,00	8,33
Вашата фермерска организация Your farmer organ.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Съместно с други фермери With other farmers	11,11	4,55	0,00	14,29	0,00	0,00	5,56
Специалист, фирма и др. Expert, firm, etc.	29,63	31,82	52,17	35,71	37,14	44,44	37,50
Други услуги / Other							
Не използвате такива услуги No use such services	50,00	25,00	0,00	62,50	14,29	0,00	25,93
Осъществявате тези дейности без външен изпълнител Completessuch services without outer executor	50,00	50,00	0,00	25,00	35,71	40,00	33,33
Вашият кооператив Your cooperative	0,00	25,00	0,00	0,00	14,29	0,00	7,41
Вашата фермерска организация Your farmer organ.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Съместно с други фермери With other farmers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Специалист, фирма и др. Expert, firm, etc.	0,00	0,00	100,00	12,50	35,71	60,00	33,33

и съвети". Една значителна част от фермите "осъществяват тези дейности без външен изпълнител". Мнозинството от кооперативите интегрират тази дейност, а за едромашащите фирми собствено снадбяване е единствена форма при този вид "услуги". Почти всяка четвърта от фирмите и средните стопанства ползват пазарен контрагент за доставка на техно-

логични знания и съвети.

Над една трета от индивидуалните, семейните и груповите ферми, една пета от фирмите, и по-незначителна част от кооперациите не ползват "механизирани услуги". Над 30% от фермите осъществяват тази дейност без външен изпълнител, като делът на кооперациите, средните и едрите ферми е по-голям. Не малка част от стопанствата използват и съвместното снабдяване (съвместно с други фермери) на механизирани услуги. Пазарно снабдяване на тези услуги се прилага от една пета от фирмите и едрите ферми, докато кооперативите и малките стопанства в по-малка степен ползват пазарни контрагенти.

Половината от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и повечето от малките стопанства не ползват услуги за "поддържане на машини и оборудване". Повече от една трета от стопанствата осъществяват тези дейности без външен изпълнител. Една немалка част от фирмите ползват собствен кооператив за снабдяване с тези услуги. Всяка десета от фермите ползва и съвместното снабдяване с други фермери и пазарните контрагенти.

Почти една трета от индивидуалните, семейните, груповите и малките растениевъдни ферми не ползват услуга "третиране с химикали и пестициди". Мнозинството от стопанствата осъществяват тази дейност без външен изпъл-

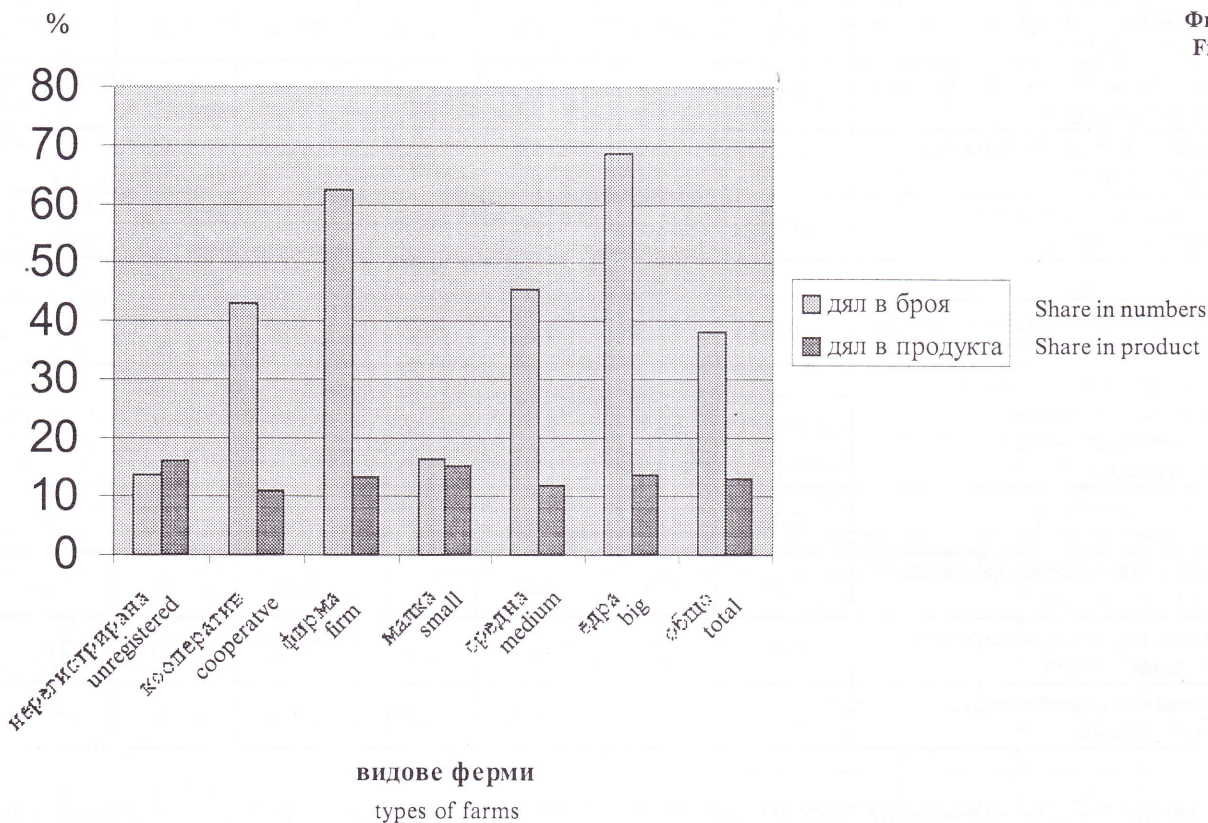
нител. Голяма част от кооперативите и фирмите, и едрите стопанства ползват пазарен снабдител за тези услуги. Не малка част от индивидуалните и кооперативните ферми извършват съвместно тази дейност, част от фирмите ползват и фермерска организация.

"Ветеринарно-медицински услуги" не ползват една трета от индивидуалните, семейните и груповите животновъдни ферми, и повече от една пета от фирмите с животновъдна дейност. Болшинството от фирмите използват пазарното снабдяване докато при останалите фирми се прилагат в еднаква степен вътрешната интеграция или външното снабдяване. Част от средноразмерните фирми ползват собствен кооператив за тези услуги. Съвместното осъществяване с други фермери се използва при 11% от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и при незначителна част от кооперативите.

В транзакции по собствено снабдяване с "други услуги" участват над една седма от не-регистрираните ферми и от кооперативите, а пазарна форма на доставка ползват повече от четвъртината на анкетираните фирми.

Участие в пазара на фермерски услуги

Над 38% от анкетираните ферми предоставят (продават) различни селскостопански услуги на други аграрни агенти. Преобладава делът на фирмите и кооперативите, и на средни-



Дял на фермите със селскостопански услуги, и на услугите в произведения продукт на стопанствата
Part of agricultural service farms and of services completed within output produced in the farms

Фермите блокират тези транзакции поради липса на необходимото снабдяване или неприятеливите пени. "Високата цена" на външната доставка обаче понякога е и израз на "малките разходи на стопанството", които правят невъзможна ефективната вътрешна експлоатация на придобиваните технологични постижения. Тези неразвити машини на фермата често са обусловени от блокирането на други критични за развитието на фермата транзакции (например високи разходи за снабдяване с кредит, за маркетинг и т.н.).

Най-накрая, голяма част от услугите по снабдяване с технологични знания и съвети имат нематериален характер (ниска присвоваемост), което изключително затруднява транзакциите посредством пазарна или договорна форма (невъзможност за еквивалентна размяна и защита на правата). Ето защо *външната интеграция* (собствено или чрез производството, частна (намеса на трета страна чрез подомателна част в сдружение) или *обществена организация* (намеса на трета страна чрез подомателна част) е единствено възможните форми за управление на тези транзакции (Башев, 2000б). Най-често то *пазарът* и *частният* сектор организират подобно снабдяване наред (като допълнение, в пакет) със снабдяването на основни материали и услуги (техника, химикали и т.н.) под формата на "безплатни" консултации, съвети, обсъждания и т.н.;

Основна причина за ползване на *външно* (пазарно) или *колективно* (кооператив, фермерско предприятие, съвместно с други фермери) снабдяване с технологични знания и съвети при половината от регистрираните ферми, и при 33% от кооперативните стопанства са "добра ма цена", "Високото качество" е важен фактор за значителна част от индивидуалните, семейните и груповите ферми, фирмите и малките стопанства (съответно за 38%, 31% и 57% от техния брой). За всеки трети кооператив тази форма е обусловена от "липсата на друга *доставчик в района*" или от "редовната *доставка на необходимите услуги*". За близо четвърт от средностатистичните фирми са от значение "липсата на *добри при договаряне*" и "изключително високо качество" и "високото доверие в партньора".

Всички тези данни показват, извличането на каква изгода от външно-ферменото управление на транзакциите (пенова, по-добро качество, предоставяне на допълнителна услуга обвързана в пакет с основното снабдяване). Този тип организация се предпочита когато е изградена *добра репутация* за даден снабдител (ви-соко качество на услугите, високо доверие), и разходите за договаряне и санкциониране на контракти не са високи (по-универсален характер на услугите и възможност за нискоразходна цена *добра репутация* за даден снабдител (ви-соко качество на услугите, високо доверие), и свързани с основното снабдяване). Този тип организация се предпочита когато е изградена *добра репутация* за даден снабдител (ви-соко качество на услугите, високо доверие), и свързани с основното снабдяване.

5 Анализът на формите за снабдяване на услуги *де-ректно заматчане* в българските ферми се прави в една от следващите наши статии.

те и другите ферми организират подобни транзакции (фиг. 1). Тези ферми участват като *снабдител* в снабдяването с услуги и по този начин разширяват границите на своето стопанство. В противен случай част от интегрираните в тях ресурси (работна сила, материални активи) ще останат незаети (неработещи) в свитите размери на фермата. Вследствие на това или ще се понижат "нормалното" равнище на продуктивност (отдаване) на ресурсите или ще трябва да се правят допълнителни разходи за търговия на "временни" свободните ресурси. Селскостопанските услуги заемат сравнително малък дял в общия продукт при всички видове ферми снабдяващи услуги (фиг. 1). Това показва, че участието на фермите в този род транзакции по скоро е свързано с изпозвяване на свободната техника и работната сила, отколкото с *инвестирание на специализирана капитал* в организацията на аграрни услуги. В тези случаи е еднакво неизгодна (високи транзакционни разходи) както търговията на временно свободните ресурси (даването на техниката под наем, предлагане на работна сила на пазара на труда), така и по-нататъшната специализация в услугите (и специализация в търговията с услуги).

За да се установят факторите за организация на снабдяването с основните видове услуги при различните типове ферми се идентифицират: причините за *неучастие* в (или *блочкиране*) подобно снабдяване, за *външно-фермената* на услугите, и за *външно-фермената* на транзакциите с един и същи партньор. Като причина за *неизпозвяване* на снабдяване с *технологични знания и съвети* 22% от фермите в тази група посочват "липсата на *необходимост от тези услуги*". Една значителна част от стопанствата обаче осъществяват тази дейност без външен изпътнител, тъй като "нямат *нужната квалификация*" или "разполагат с *необходимия специалист във фермата*" (съответно 40% и 20% от тях). Това доказва, че съществена част от българските ферми интегрират (чрез придобиване на опит, нанемане на необходимия специалист и т.н.) снабдяването с критични за развитието на стопанството и в голяма степен фермено-специфични транзакции за снабдяване с технологични знания и съвети.

"*Липсата на доставчик*" е съществена причина за близо 14% от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и малките стопанства да не участват в този род транзакции. Една немалка част от другите стопанства, кооперативите и фирмите се въздържат да ползват външните технологични услуги и съвети поради "висока цена на *услугата*" (съответно 33%, 19% и 17% от общия брой). Следователно пазарът за технологични знания и съвети все още не е развита в нашата страна и немалка част от

ходен контрол; едновременно управление на снабдяването на две и повече взаимнообвързани услуги). В много случаи подобен характер имат услугите предоставяни от утвърдени специализирани пазарни агенти или организации, в които се членува (кооперация, съсобственост). Разбира се, чести са и случаите на монопол или неразвит пазар, които заставят фермите да снабдяват необходимите услуги от единствен доставчик в дадения район.

Всички от фермите използват *"предимно един и същ доставчик"* или *"всеки път един и същ доставчик"* при снабдяването с тези услуги. Високата честота на транзакциите между едни и същи партньори значително понижава разходите на техните взаимоотношения (чрез опознаване, развитие на доверие, разработване на система за координиране и стимулиране, самоограничаване на опортюнизма, стандартизиране на транзакциите и т.н.) и интензифицира външните транзакции.

"Липсата на необходимост" за механизирани услуги се посочва от близо 24% от фермите. Значителна част от индивидуалните, семейните, груповите ферми; кооперативните стопанства; и малките ферми *"имат нужната квалификация"* (съответно 34%, 33% и 38%), докато голям дял от средните ферми, кооперативите и фирмите *"имат нужния специалист във фермата"* (съответно 48%, 38% и 37%). Тези данни отново показват, че критичните за фермата транзакции най-често се интернализират в нейните граници. Поради високата пазарна неопределеност (несигурност, възможност за опортюнизъм на снабдителя), и критичност на снабдяването в определено време и качество, то се самоосигурява за да се избегне риска от провал на производството (пропуснати агротехнически мероприятия, ниски добиви и качество, неприбрана реколта и т.н.).

"Проблемите при договарянето" на услугите са важен фактор за 17% от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и за 14% от малките стопанства. *"Проблемите с качеството"* ограничават част от средно-размерните фирми (8%) да ползват механизирани услуги. *"Високата цена на услугата"* е причина за 7-8% от нерегистрираните и кооперативните ферми, и от малките и средните стопанства да не организират външно снабдяване с този вид услуги. В много по-голяма степен ценовото равнище блокира използването на механизирани услуги при фирмите и едрите стопанства (съответно при 17% и 24% от тях). Всичко това е израз на неразвения пазар на тези услуги (високи цени, слаба конкуренция с цени и качество) и на по-слабите договорни позиции (договорната асиметрия) на определени типове (по-малките, индивидуални и семейни) стопанства.

За мнозинството от фирмите причините за извън-фермена организация на снабдяването с механизирани услуги са *"добрата цена"* (60%)

и взаимовръзката с *"предлаганите допълнителни услуги"* (40%). При по-голямата част от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и кооперативните стопанства фактори за използването на пазарно и колективно снабдяване са *"добрата цена"* (съответно 30% и 19%) и *"липсата на проблеми при договарянето и изпълнението"* (съответно 26% и 25%). При част от кооперативите предпочитанието към тази форма се обуславя и от *"предлаганите допълнителни услуги"* (19%) или *"високото доверие"* в партньора (19%). Всички от фермите използват *"предимно"* или *"винаги"* един и същ доставчик при снабдяването с тези услуги.

За мнозинството от фермите от определящо значение за собственото снабдяване с поддръжка на машини и оборудване е наличие на квалификация (21%) или специалист (41%). За част от тях обаче причина за ограничаване на външното снабдяване е *"високата цена на услугата"* (11%) и *"проблеми с качеството"* (9%). Като причини за избора на колективна или пазарна форма на снабдяване мнозинството от фермите посочват *"традицията"* (41%), *"липсата на проблеми при договарянето и изпълнението"* (29%) и *"предлаганите допълнителни услуги"* (18%). Транзакциите с едни и същи партньори са широко практикувано от повечето от фермите, като *"повече доставчици"* ползват само една немалка част (29%) от средните фирми.

Повече от 22% от растениевъдните ферми, които не ползват извънфермено снабдяване с третиране с химикали и пестициди, посочват като причина *"липсата на необходимост"*. За мнозинството от тях обаче, причина е вътрешната интеграция на това снабдяване - наличие на собствена квалификация (22%) или специалист във фермата (43%). За 38% от индивидуалните, семейните и груповите ферми, 46% от малките и 33% от едрите стопанства, *"високата цена"* е причина за ограничаване на външното снабдяване с тези услуги. Понеже този тип снабдяване в значителна степен предопределя крайната продуктивност на растениевъдните ферми, а пазарната доставка е прекалено скъпа и рискована (провал на добива), не малка част от фермите защитават тези критични транзакции с вътрешна организация.

Основни фактори за използването на пазарно и съвместно снабдяване за 24% от стопанствата са *"липсата на проблеми при договарянето и изпълнението"*, а за 22% от тях и *"високото доверие"* в партньора. По-голяма част от фермите използват *"предимно един и същ"* контрагент при тези сделки, с което значително се спестяват транзакционните разходи. Над 19% от стопанствата обаче имат и *"повече доставчици"*, което се дължи на необходимостта от използването на разнородни (специализирани) или множество по-малки снабдители.

За над 26% от неизползващите външни ветеринарно-медицински услуги животновъдни ферми причината е липсата на подобна необходи-

1. Башев, Х.р. (2000а). "Икономика на Аграрните Институтции" – Икономика и управление на селското стопанство, № 3.
2. Башев, Х.р. (2000б). "Ефективни форми за управление на аграрните транзакции" – Икономика и управление на селското стопанство, № 4.
3. Башев, Х.р. (2000в). "Икономически граници на фермата" – Икономика и управление на селското стопанство, № 5.
4. Башев, Х.р. и Д. Терзиев (2001). "Организация на

ЛИТЕРАТУРА

иновации, специализирани знания и т.н (взаимно свързана организация). Заедно с това пазарната конкуренция ("невидимата ръка на пазара") дисциплинира снабдителите и съдържа силни стимули за самоконтрол на доставчика. Външно снабдяване има и ниски преки разходи за прекратяване на тази организация (например, в сравнение с уволняването на работника или изчакването на края на арендния договор).
 Въпреки традиционната логика нашето изследване показва, че значителна част от снабдяването с услуги в българските ферми се осъществява чрез собствено осигуряване (место чрез безлични пазарни форми). Високата нисколитупионална и икономическа неопределеност (липса на ефективна система за санкциониране на договорите, широко разпространение на нестандартни технологии, голяма готоворна и неформална асиметрия) през последните години дават значителни предимства на непазарната интеграция за организация. Върешнофермарната интеграция дава възможност за прео-должаване на пазарната неопределеност (по отношение на цени, качество, срокове и т.н.) и пълнен контрол върху критичните за фермата транзакции. Широко се използват и специални непазарни форми за управление на подобен род транзакции извън фермерските врати — съсобственост, групово осъществяване, персонализирана и дългосрочен характер на връзките между контрагентите, и т.н. Освен това, "високата цена" на външно снабдяване на критични за развитието на фермата транзакции (услуги, кредит, технологично развитие и др.) блокира в голяма степен снабдяването на част от необходимите за разширяването на фермата аграрни услуги. Заедно с това се развиват и нестандартни пазарни форми за управление (взаимно свързано снабдяване с допълнителни услуги, инвестиране в добра репутация и др.) за преодоляване на съществувашите сериозни транзакционни трудности.

Подобни изследвания на формите за управление на снабдяването с услуги в нашите ферми трябва да се задълбочат като обхващат: каквито повече типове услуги, така и различните подфакторите и формите за снабдяване с механизирана обработка на почвата, сента, подхранване с торове, растителна защита, жътва, транспортване, напояване, и т.н.).

Разликата между външно снабдяване и вътрешна организация на услугите не е само във видимите различия (например, че във втория случай може да се нарежда на работника "кота да идва и си тръгва от работа"; задължително да носи определена "фирмена" униформа и т.н.). Това са качествено различни управленчески механизми за организация на снабдяването и имат специфични причини предимства (и недостатъци) по отношение на стимулиране и координиране на транзакциите.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По-значителна степен се използвават "дълги аграрни услуги" посочват като причина на наличието на нужната квалификация (23%) или специалист във фермата (41%). Фирмите единствено използват пазарни снабдителни при тези услуги и причините за половината от тях са "допълнително получаваните услуги", а за всяка четвърта "високото качество" или "традицията". В по-значителна степен се използвават "повече достъпни" или "нов достъпни" услуги и сръщи партньори най-често е резултат от разнородния характер на необходимите услуги и специализираното им предоставяне.

Мнозинството от фермите, които не купуват "дълги аграрни услуги" при тези услуги, като само 7% от фермите ползват "повече достъпни" при тези услуги. Честотата при използването на едни и сръщи снабдителни е висока, достъпни за тези услуги. Честотата при използването на външен "други" причини за използването на външен достъпник в района". Освен това за близо 28% от животновъдните ферми съществуват и други достъпни причини за своя избор "липсата на сова като причина за своя избор", липсата на видулни и кооперативните ферми обаче, по-оперативите. Над една пета от малките инди- "добра цена" и "високото качество" при ко- "то доверие" и "традицията" при фирмите, и бора на външна форма има значение "високото рането и изпълнеността". За всеки пети при из- от значение "липсата на проблеми при готовва- ми и 21% от неретистрираните стопанства, са тивна форма за 30% от малките и средните фир- За избора на пазарен достъпник или колек- услуги".

Липсата част от индивидуалните, семей- ните, груповите, и малките ферми "имат необ- ходимата квалификация" за върешно осъщес- твяване на тази дейност (съответно 40% и 47% от тях). Всяка трета животновъдна ферма съ- що има специалист в тази област. За близо 11% от фермите обаче организирането на външно- то снабдяване с ветеринарно-медицински ус- луги е обусловено от "високата цена на тези

снабдяването със земя в българските ферми” – Икономика и управление на селското стопанство, № 5.

5. Башев, Хр. и Д. Терзиев (2002а). “Организация на снабдяването с работна сила в българските ферми” – Икономика и управление на селското стопанство, № 1.

6. Башев, Хр. и Д. Терзиев (2002б). “Организация на снабдяването с материални активи в българските ферми” – Икономика и управление на селското стопанство, № 2.

7. Hami, Y. and K. Otsuka (1993). “The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective”, Carendon Press, Oxford.

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

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

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

Governing of Service Supply in Bulgarian Farms

H. BACHEV

Institute of Agricultural Economics – Sofia

D. TERZIEV

University of National and World Economy – Sofia

(Summary)

This is the forth 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 service supply in Bulgarian farms.

Different governing forms (internal production, own cooperative, member-organization, group supply, market contragent) for major service supply (technological knowledge and advises, mechanization services, maintenance of machinery and equipment, chemicals and pesticides dispersion, veterinary service, others) in farms of different types and sizes has been determined. Microeconomic factors responsible for blocking of a particular service supply, and for choosing of various organizational and contract modes for service supply have been specified. Dominant governing modes have been explained by comparative advantages for saving on transacting costs (for finding partners and needed service, contracting, contract enforcement and disputing, renewal of contracts etc.). Extension (optimization) of farm size through some mode of service supply is undertaken only if it is less expensive comparing to other forms for farm enlargement (e.g. land supply, labor supply, material inputs supply, vertical integration etc.).

Transaction costs economizing framework has been used through analysis for each type of services of: reasons for non using service supply or for own execution of such activities (no need, having own necessary qualification, having a specialist at farm, lack of a supplier, quality problem, contracting problem, contract execution problem, high service price); reasons for choosing of outside suppliers (lack of another supplier in the region, good price, high quality, lack of problems in contracting and contract execution, offered additional services, tradition, high confidence, others); frequency of transactions between same partners (always the same partner, usually same partner, different suppliers, every time a new supplier).

ИНТЕРЕСНО

РАЗШИРЯВАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

На 30.01.2002 г. Комисията изложи в Брюксел своята стратегия за разширяване на ЕС в областта на земеделието.

Най-сериозни са протестите на правителствата на Чехия, Полша и Унгария срещу предлагания план за поетапно изплащане на европейските директни помощи. Европейската комисия предлага постепенно въвеждане на директните помощи за новите членки на Съюза в продължение на преходен период от 10 г. Това означава, че през 2004 г. фермерите от новоприетите страни ще получават 25% от директните помощи, след това 30% през 2005 г., 35% през 2006 г. и така до 100% през 2013 г. Към тези помощи могат да се прибавят и национални субсидии, при условие, че се получи разрешение от Комисията. На практика между 2004 и 2006 г. ЕС ще предостави 40,16 млрд. евро на новоприетите страни членки, от които 63% ще бъдат използвани за развитие на селските райони и 20,5% за реструктуриране на земеделието. Остатъкът ще бъде използван за други цели (например за закриване на ядрени централи). В замяна на помощите новите членки ще поемат задължението да определят квоти за производство на захар и мляко. Според Европейския комисар по земеделие Ф. Фишлер “тази стратегия е балансирана, справедлива и разумна от икономическа, екологична и социална гледна точка. Ако директните помощи бъдат въведени веднага в новите страни членки, това би довело до забавяне на структурните реформи. Ще се получи един порочен кръг: ниска производителност, занижени норми за качество, скрита безработица...” Унгарският Министър председател В. Орбан реагира много остро на тези думи, като заяви: “... Предлаганото първоначално равнище на директни помощи от 25% е повече от недостатъчно. Ние не можем да приемем и преходния период от 10 г. преди достигане до 100% изплащане на помощите. Липсата на пълна компенсация ще има отрицателен ефект върху либерализацията на търговията с хранителни продукти.”

Actuagri № 1486, 01.02.2002