



Munich Personal RePEc Archive

## **Governing of land supply in Bulgarian farms**

Bachev, Hrabrin and Terziev, Dimitar

Institute of Agricultural Economics, Sofia, University of National and World Economy, Sofia

2001

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99495/>

MPRA Paper No. 99495, posted 09 Apr 2020 04:28 UTC

# ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО

# AGRICULTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

ГОДИНА XXXXVI  
5/2001, София

VOLUME XXXXVI  
5/2001, Sofia

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

К. Кънева. АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА СТРУКТУРНАТА РЕФОРМА В  
ЗЕМЕДЕЛИЕТО / 3

### ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

Хр. Башев, Д. Терзиев. ОРГАНИЗАЦИЯ НА СНАБДЯВАНЕТО СЪС ЗЕМЯ В  
БЪЛГАРСКИТЕ ФЕРМИ / 17

### ПАЗАРНИ ОТНОШЕНИЯ И МЕХАНИЗМИ

Я. Славова. ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ПАЗАР НА  
ТЮТЮН И ЦИГАРИ И ОТРАЖЕНИЕТО МУ ВЪРХУ БЪЛГАРСКОТО  
ТЮТЮНОПРОИЗВОДСТВО / 28

### НАУЧНОТЕХНИЧЕСКА, ИНВЕСТИЦИОННА И СТРУКТУРНА ИКОНОМИКА

В. Хаджиева. УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ВОДНИТЕ РЕСУРСИ,  
ИЗПОЛЗВАНИ В СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО / 35

### УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

В. Събев, Пл. Серафимов, Г. Тончев. ИКОНОМИЧЕСКА ОЦЕНКА И ЕНЕРГЕТИЧЕН  
БАЛАНС НА БОРБАТА С ПЛЕВЕЛИТЕ ПРИ СОЯТА / 41  
Р. Отузбиров, Ив. Георгиев. ПРИХОДИ И МАКСИМИЗИРАНЕ НА ПЕЧАЛБАТА ОТ  
УГОЕНИ ТЕЛЕТА В ЗАВИСИМОСТ ОТ СИСТЕМИТЕ НА ОТГЛЕЖДАНЕ И  
ИЗКУПУВАНЕ / 47  
Н. Котева. ИКОНОМИЧЕСКИ ПРОБЛЕМИ НА ТЕХНИЧЕСКОТО ОБНОВЯВАНЕ  
НА ЗЕМЕДЕЛСКОТО ПРОИЗВОДСТВО / 50

### СОЦИАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА СЕЛОТО

Н. Маламова. УСЛОВИЯ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕКА В БЪЛГАРСКОТО СЕЛО / 56

# Организация на снабдяването със земя в българските ферми<sup>1</sup>

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

Проблемът за ефективността на различните форми за използване на земята (land tenure) е център на анализа в аграрната икономия още от времето на Адам Смит. Дискусията за потенциала и причините за съществуване на дяловата аренда (sharecropping), арендата с фиксирана рента (fixed rental contract), наемането на труд върху земята (wage contract), различните "смесени" форми и т.н. продължава през целия минал век и до наши дни (Cheng, Bardhan, Eggertsson, Eswaran and Kotwal, Hallagan).

В модерната аграрна икономика обяснението на едновременно съществуване на различни контрактни форми свързани с използването на земята се търси в три насоки:

Първо, сравнителните изгоди и баланс (trade-off) по отношение на разделянето на риска, стимулите за интензификация на труда, и транзакционните разходи (Cheng, 1969). Дяловата аренда има предимства по отношение на разпределянето на (природен, пазарен и т.н.) риска между земевладелеца и наемателя. Арендата с фиксирана рента и трудовият договор създават по-високи стимули за труд тъй като работника-наемател присвоява целия свръх (маржиален) продукт от дейността си. Съгласно тази теория доминиращата форма на договор ще се определя от оптималния баланс на риск, стимули и транзакционни разходи в конкретните условия.

Второ, необходимостта от селекция (screening) на работниците с различни качества (Hallagan, 1998). Поради асиметрия на информацията поземленият собственик не може директно да оцени способностите (като предприемчивост, умения и т.н.) на потенциалния контрактор. Ето защо се предлагат различни форми на договор за (само) подбиране на различните арендатори според техните качества. При

избора си по-предприемчивите от тях ще предпочитат фиксиранияте платёжи, а по-малко способните — дяловото участие.

Трето, средство за преодоляване на несъвършения или липсващ пазар за някои не землени ресурси (Eswaran and Kotwal, 1985). Когато е налице пазарен провал за технически ноу-хау, управленчески способности, семейен труд, кредит и т.н. тези фактори се получават единствено в "пакет" с работното време на притежателите на подобни ресурси. Дяловата аренда се разглежда като партньорство за обединяване на специфични непродавани ресурси, при който страните имат силни стимули за самоконтрол. В тази форма поземленият собственик (освен със земя) участва с възможностите си за достъп до информация и ноу хау, пазари, институции и т.н., а арендаторът (освен със труд) със способността да контролира семейната работна сила. Заедно с това се създава и възможност за специализация в дейностите, в които всеки от партньорите има сравнителни предимства.

Новата институционална икономика (Икономика на транзакционните разходи) предоставя нова методология за анализ на причините за съществуване, факторите за развитие и ефективният потенциал на различните организационни форми в земеделието (Bain, 2000a, 2000b, 2000в; Терзиев, 2000a, 2000b). Съгласно този подход изборът на една или друга форма на организация на транзакциите по снабдяване със земя ще зависи:

Първо, от институционалната среда в аграрната сфера — от съществуването на реални права на частна собственост върху земеделските земи, на права на частно договаряне, на ефективна система за санкциониране на различните права и договори на аграрните агенти.

Второ, от равнището на транзакционни разходи на реално възможните алтернативни форми за използване на земеделските земи.

За определяне на ефективния размер на фермата са от значение *свкупните разходи* за организация на многообразните транзакции по снабдяване със земя, труд, услуги, материални активи, капитал, маркетинг и т.н. Аграрните субекти ще оптимизират размера на стопанството чрез различни форми на снабдяване със земя (собственост, съсобственост, наемане, групова обработка) само ако тази форма има *сравнителни предимства* по отношение на другите форми за разширение на фермата (чрез труд, капитал, вертикална интеграция и т.н.). Сравнителното равнище на транзакционни издръжки ще зависи от *поведенческите характеристики* на аграрните агенти (ограничена рационалност, опортюнизъм, доверие, репутация) и от *критичните фактори* на транзакциите (присвояемост, специфичност на активите, неопределеност и честота).

В тази статия се прави опит за използване на подхода за минимизиране на транзакционните разходи при анализа на организа-

<sup>1</sup> Тази разработка се извърши с финансовата подкрепа на RSS на Фондация "Отворено общество".

**цията на снабдяване със земя в българските ферми.** Тя е резултат от по-малкото микроаналитично изследване на факторите за избор на форми за управление на различните аграрни трансакции при основните типове стопанства в страната.

### Обща характеристика на фермите

През пролетта на 2001 г. бяха анкетирани 194 ферми от различен тип и с различен размер във всички основни райони на страната<sup>2</sup>. Фермите бяха подбрани като "типични" пазарно ориентирани представители за съответния район. Използва се общ въпросник, с който се целеше да се изучи характера на аграрните трансакции, в които различните типове ферми участват, и начина на организация на тези трансакции при отделните структури.

Над 38% от анкетираните ферми са "индивидуална, семейна или групово ферма", близо 29% са кооперативи, и една трета имат статут на фирми. Повече от 45% от стопанствата се самоопределят като "средни по размер", малко над 38% като "сравнително малки", и само 16,5% като "едри". Различните типове ферми се различават съществено по размера на трансакциите които управляват. Преобладаващата част от индивидуалните, семейните или груповите ферми организират трансакции със сравнително малък мащаб, като липсват ферми с огромни размери сред този тип. Половината от кооперативите управляват трансакции със средни размери, но всеки четвърти е в категорията на едрите. Повече от две трети от фирмите са със средни мащаби, като делът на едрите ферми е също значителен и само 3% от общият им брой са в групата на малките.

Почти всички от анкетираните ферми организират трансакции свързани с производството на растениевъдна продукция, като всеки от кооперативите и фирмите, и от средните и едрите стопанства е ангажиран с този род трансакции. Мащабът на трансакциите в растениевъдството заема основен дял в продукта на всички типове ферми заети в различните растениевъдни подотрасли. Следователно съществуващата диференциация в размерите на стопанствата са обусловени от ефективните възможности за общо управление на трансакциите в съответствие със спецификата на технологията и произвеждания продукт (житни, технически, зеленчуци, плодове и т.н.).

Значителна част от анкетираните ферми са ангажирани в животновъдството, като всеки шест от десет от индивидуалните ферми и фир-

мите, и половината от кооперативите са заети с тези дейности. Предимно малките и средните по размер ферми участват в този род трансакции. Животновъдството заема значителен дял в продукта на малките ферми, докато делът му в продукта на средните и едрите ферми имащи животновъдни дейности е по-малък от средния. Следователно сравнително малките стопанства, и индивидуалните, семейните или груповите ферми са по-ефективна форма за организация на животновъдните трансакции в сравнение с по-големите и кооперативни стопанства.

Преобладава също така тенденция за интеграция на растениевъдството в животновъдните ферми от всички видове. Формата на общо управление на разнородни дейности в границите на фермата най-често е обусловена от необходимостта за подсигуриране на критични за животновъдството трансакции по снабдяване с фуражи. В нерядко случаи обаче тя е резултат от по-ефективното вътрешно-фермено използване на свободни ресурси (земя, труд, техника) в сравнение с външната им търговия (отдаване под наем или продажба на земя; предлагане на работна сила или животновъдни услуги и т.н.). Най-накрая диверсификацията на дейностите е и средство за преодоляване на риска от високата пазарна неопределеност (в търсенето и цените на животновъдната продукция) или институционална нестабилност (поддържаща политика по отношение на различните подотрасли в земеделието, външно-търговски режим за хранителните продукти и т.н.).

Над 38% от анкетираните ферми участват в трансакции по снабдяване със селскостопански услуги. Преобладава делът на фирмите и кооперативите, и на средните и едрите ферми организирани подобни трансакции. Селскостопанските услуги заемат сравнително малък дял в общия продукт при всички видове ферми снабдяващи услуги. Това показва, че участието на фермите в този род трансакции по скоро е свързано с използването на свободната техника и работната сила, отколкото с инвестирането на специализиран капитал в организацията на аграрни услуги. В тези случаи е еднакво неизгодна (високи трансакционни разходи) както търговията на временно свободните ресурси (даването на техниката под наем, предлагане на работна сила на пазара на труда), така и понататъшната специализация в услугите (и специализация в търговията с услуги).

Под една десета от анкетираните ферми се занимават с поддръжка на ливади като това са предимно кооперативите и фирмите, средните и едрите стопанства. Организацията на тези трансакции обаче осигурява над една четвърт от продукта на фермите ангажирани с тези дейности. Делът на поддържането на ливади е сравнително по-висок при кооперативите и средните ферми, които се явяват и ефективните структури за организация на тези дейности. Кооперативната форма позволява реализиране на икономия на размери от свързана с "частното"

<sup>2</sup> Авторите изказват сърдечна благодарност на всички мениджъри на ферми, земеделски кооперации и агрофирми участвали в тази анкета, а така също и за оказаното съдействие от страна на Областните земеделски служби; на Системата за агропазарна информация; на Съюза на земеделските кооперации; на Конфедерацията на земеделските производители; на Националната система за съвети в земеделието и др.



животновъдство дейност, която не може да се експлоатира в малките размери на животновъдните стопанства. Средните ферми също позволяват ефективно стопанисване на ливадите (реализиране на технологическа икономия, специализация, опазване и т.н.) без да изискват високи управленчески разходи присъщи на кооперативните и едрите ферми.

### Възникване и развитие на фермите

Всички от анкетираните растениевъдни ферми са създадени преди 1998 г.. Преобладаващият дял от тях започва да организира транзакции по снабдяване със земя преди 1993 г. когато възникват и повечето от фермите от всички основни типове. Процесът на формиране на нови ферми продължава активно и през периода до 1995 г. заедно с процеса на реституция на земеделските земи и ликвидацията на бившите кооперативни структури. През 1996-1998 г. възникват сравнително по-малко кооперативи и фирми, но делът на едрите стопанства формиран през този период е значително висок. Това е резултат както на развитието на условията на трансфер на правата върху земеделските земи (предоставяне на реални права на собственост, регламентация на арендните отношения, развитие на пазара на земята), така и на процеса на интензификация на конкуренцията. Подобряването на институционалната среда снижава разходите за транзакция по снабдяването със земя и улеснява концентрацията на земята до оптималните (по-едри) размери. Конкурентният натиск от своя страна прави трансфера на управлението на земята в по-ефективните (като правило по едри) структури в растениевъдството наложителен за съществуването на стопанствата.

Делът на фермите интензифициращи транзакциите си по снабдяване със земя нараства през целия период, като процентът на фермите с ръст в обработваемата земя е особено голям след 1993 г.. Докато при агрофирмите процесът на експанзия е характерен за целия период, то за индивидуалните, семейните и груповите ферми разширяването на обработваемата земя е особено високо след 1993 г.. Процентът на кооперативите с нарастващ мащаб на обработваемата земя е сравнително висок през 1993-1996 г., а след 1996 г. всеки трети от тях увеличава снабдяването със земя. Следователно всички типове структури в растениевъдството показват тенденция за разширяване на границите на фермите чрез допълнително снабдяване на земя. Освен това преобладаваща част от малките, средните и едрите ферми разширяват обработваемата си земя след 1993 г.. Всичко това показва, че развитието на институционалната среда и на конкуренцията поражда **постепенното отпадане на неефективните форми на стопанисване и трансфер** на управлението на земята в по-ефективните ферми до достигане на оптималния размер в съответния подотрасъл.

### Форми на снабдяване със земя

Съществува значително различие във формите за организация на снабдяването със земя при различните видове ферми. *Собствеността* е основна форма за управление на тези транзакции при повечето от индивидуалните, семейните и груповите ферми. Малко повече от половината от тези ферми използват *наемането* като форма за снабдяване със земя, и под 14% практикуват *групова обработка*. Около една трета от кооперативите имат собствена земя, всеки четвърти практикува групова обработка, и преобладаващата част използват наемната форма. Делът на агрофирмите със собствена земя е голям, но огромна част от тези ферми разчитат и на арендата като форма за разширяване на своите размери. Само незначителна част от фирмите практикуват груповото обработване.

Налице е тенденция – с увеличаването на размера на фермите да намалява делът на тези със собствена земя и да се увеличава частта с наета земя. Делът на собствената земя е относително висок само при индивидуалните, семейните и груповите ферми, и при сравнително малките стопанства. При всички арендуващи ферми наетата земя представлява не по-малко от три четвърти от общата обработваема земя в тези структури. Това показва, че арендата е основната форма за разширяване на обработваемата земя в българските ферми.

Фермите прибегващи до групова обработка са с различен размер. Близко 19% от анкетираните едри ферми също практикуват тази форма на снабдяване със земя. При малките стопанства делът на групово обработваната земя съставлява основната част от обработваемата земя в тези ферми, като при средните и едрите ферми този дял е също значителен. В редица случаи тази форма на управление е свързана с редица предимства пред вътрешно-фермената обработка на земята като: или позволява "групова" експлоатация на технологическите възможности за икономия на размери и мащаби (техника, обработки и т.н.) недостижима в границите на отделната ферма; или е свързана с реализирането на някакви транзакционни изгоди за индивидуалните ферми като защита на зависими активи, възможност за изгодно кредитиране, икономия на управленчески и общостопански (например за охрана) разходи и т.н.

### Покупко-продажба на земеделски земи

Основна форма за придобиване на собствеността върху земеделската земя при всички видове ферми е "възстановяването, наследството или дарението". Едва 7% от фермите са придобили собствеността върху земята чрез приватизация, като този процент е значително по-висок единствено при кооперативите. Една четвърт от анкетираните ферми са придобили собственост върху земеделски земи чрез закупуване, като две трети от едрите ферми и всеки трети от кооперативите е участвал в подобен род

транзакции.

Придобиването на права на собственост е *алтернативна форма* за организация на транзакциите по снабдяване със земя на арендата (купуването на права за обработване на земята). Този начин на осигуряване на необходимата земя изисква значителни вложения на капитал (за заплащане на земята, за оформяне на документи на собственост и т.н.), усилия (за намиране на добри терени, за проверяване и гарантиране на условията на продажба и т.н.), и позволява по-малка гъвкавост при оптимизиране размера на фермата (смяна на поземлените участъци или бърза продажба при необходимост). Въпреки това той често е предпочитана форма тъй като позволява надеждна защита на дългосрочните вложения в земята от възможен опортюнизъм на външния поземлен собственик (например прекратяване на арендния договор преди срока на изтичане на ефективния живот на капиталните вложения). Формата на снабдяване със земя чрез придобиване на собственост обикновено управлява транзакциите само ако е налице условие на силна взаимна (или едностранна) зависимост на активите със земеделска земя (изграждане на постройки, трайни насаждения и лозя, инвестиране в други дългосрочни подобрения на земята). При липса на подобна зависимост или при сравнително слаба специфичност на вложенията в земята, краткосрочната или средносрочната аренда се явяват най-ефективните форма за разширение на фермерските операции.

Делът на фермите участвали в транзакции по продажба на земя нараства прогресивно след 1995 г., но е все още на изключително ниско равнище от 3,3%. До 1998 г. изключително са продавали права на собственост само индивидуални, семейни и групови ферми, и като правило малки и средни стопанства. През този период продължава реституцията на земеделските земи и се извършва оптимизация на размера на фермите посредством трансфер на земята към по-големите стопанства. В последните години две трети от сделките по продажба на земя са извършвани от кооперативи и от по-едри ферми. Управлението на земята вече е концентрирано в големите ферми и част от тях използват продажбата на земя като средство за оптимизиране на своите размери. Малките (и средни) пазарно ориентирани стопанства не участват в този род транзакции.

### Арендата на земя

Делът на фермите даващи земя под наем нараства три пъти през периода и сега повече от една пета от фермите участват в този вид транзакции. От индивидуалните и малките стопанства една незначителна част използват тази форма за оптимизиране на ресурсите. При кооперативите намаляването на вътрешностопанската земя чрез даване под наем се практикува едва след 1996 г., от около 13% от тях. При агрофирмите, едрите и средните ферми отдаването

под наем се превръща в основна форма за оптимизиране на размера на обработваемата земя на фермата. Именно тези ферми са в по-голяма степен чувствителни към пазарните критерии и имат тенденция да управляват ангажираните ресурси според изискванията за ефективност.

Продажбата на правата на обработка (арендата) е алтернативна форма на продажбата на поземлената собственост. Една от причините за нейното доминиране е липсващите до скоро пълни права за разпореждане с поземлената собственост (и възможност за търговия). Друга съществена причина обаче е наличието на някаква зависимост на временно свободните поземлени ресурси с останалите активи на фермата (например, прилежащи площи или извършени подобрения). Ето защо бизнес фермите предпочитат да прехвърлят управлението, а не да загубят напълно контрола (чрез собствеността) върху тези земи, които в дългосрочен план са вътрешно необходими за регулиране размера на стопанството.

### Фактори за сделките със земя

Най-честите причини за намаляване на размера на фермата чрез продажба или отдаване под наем на земя са: "липсата на изгода от обработването ѝ", "набиране на средства за финансиране на други дейности", "невъзможност за управление на цялата притежавана земя", и "преустановяване на някои дейности". При индивидуалните, семейните и груповите ферми, и сравнително малките стопанства, основни фактори за продажба са ниската ефективност на използване на земята и съчетаването на факторите (липсата на изгода от обработването ѝ, преустановяване на някои конкретни дейности). При кооперативите, агрофирмите и едрите ферми от съществено значение са и високите разходи за управление на земята ("невъзможност за управление на цялата притежавана земя") и за организиране на финансирането на фермерските дейности ("средство за набиране на средства за финансиране на други дейности"). Всички видове ферми посочват като най-честа причина за отдаване под наем на земята "липсата на изгода от обработването ѝ". За индивидуалните и малките ферми са от значение и невъзможността за нейното управление, докато за кооперативите, фирмите и по-големите ферми това е средство за финансиране на други земеделски дейности.

Всичко това доказва, че основни фактори за свиване на мащаба на снабдяването на земя са високите транзакционни разходи за организация на този ресурс в границите на фермата. Управлението на външните сделки (продажба или аренден договор) е много по икономично от вътрешната интеграция на транзакциите, чрез наемане на нови работници, осигуряване на необходимото финансиране, и организиране на нови дейности върху притежаваните земи. Фермите ограничаващи вътрешното снабдяване със

земя или намаляват размера на фермата или увеличават нейните мащаби чрез организиране на ниско землосемки трансакции (интензивни култури, животновъдство, селскостопански услуги).

### Разходи на различните форми за снабдяване със земя

Всички от анкетираните ферми или "никога" не участват в трансакции по покупка на земеделска земя или го правят "рядко". Това показва, че разходите за снабдяване със земя чрез тази форма (придобиване на собственост) са нищожни. Освен това повече от половината от фермерите извършват сделките по покупка на земята с "роднини", като тези трансакции значително се улесняват от тесните контакти, доверието и сътрудничеството между партньорите с роднински връзки. За другата част от фермите типични партньори са "нефермери". Подобни сделки също не са свързани с високи разходи за професионалните фермери тъй като: те без особени усилия могат да определят реалната ценност на земята обект на покупка; следователно и опортюнизъм от страна на нефермера практически не може да се прояви; за нефермерите земеделската земя няма специална ценност и те са склонни да приключат бързо сделките по съществуващите пазарни норми. Най-накрая трансакциите по покупка на земя най-често са или "винаги с един партньор" или "често със същия партньор". Високата честота на взаимоотношенията между едни и същи партньори позволява тяхното взаимно опознаване, развива доверието между тях, предотвратява опортюнистично поведение, и снижава трансакционните разходи до минимум.

Участието на преобладаващата част от фермите в трансакции по продажба на земя също е или никакво или рядко. Почти 13% от фермите обаче продават често или много често земи. Това са една пета от кооперативите и част от останалите ферми, като продавачите са изцяло с малки и средни размери. Докато при индивидуалните, семейните и груповите (и в случая сравнително малките) ферми купувачите са изключително роднини, то при фирмите типични партньори са непознати фермери, а при кооперативите това са изцяло нефермери. В над 90% от случаите партньорите или изобщо не се сменят или често са едни и същи. Всичко това показва, че и равнището на трансакционни разходи на фермите свързани с подобни сделки е незначително.

Над 70% от анкетираните ферми участват често или много често в трансакции по наемане на земя, в това число девет десети от кооперативите, три четвърти от фирмите, и над половината от индивидуалните, семейни и групови ферми. Като правило почти всички едри ферми, повечето от средните ферми и немалка част от малките ферми интензивно участват в този род трансакции за снабдяване със земя. Типични партньори при арендните сделки са родни-

ни, познати и непознати фермери, като значителен дял имат и агенти неангажирани се с фермерство — нефермери (21%) и държавната или общините (12%). Повторяемостта на сделките между едни и същи партньори е висока, а следователно не са високи и общите издръжки свързани с осъществяването на арендните договори. Освен това близо една трета от арендните контракти са с роднини и познати фермери, като предимно персоналните (а не пазарните) взаимоотношения управляват тези трансакции. Формата основана на личните връзки се предпочита тъй като тя позволява ефективен информационен обмен (по отношение на предлагането и търсенето, надеждността на партньора), сътрудничество при договарянето и разрешаване на конфликтите, и ниско разходен контрол (самоконтрол) при изпълнение на арендните условия.

Арендният договор е *алтернативна форма* за снабдяване със земя на покупката на земя. На съвременния етап тя е доминираща форма за разширяване на фермата чрез интегриране на нови поземлени участъци от всички видове ферми. Една от причините за предпочитането на този начин за организация на трансакциите са неустановените права на собственост върху земеделските земи (липса на нотариални актове, неприключил процес на земеразделяне, опортюнизъм на правата от различни претенденти и т.н.).

Друг основен фактор е сравнителната ефективност на тази форма за интегриране на земя в отделните ферми: *първо*, насмането на земя изисква по-ниски преки разходи на инвестиции в сравнение с покупката; *второ*, тя позволява по-голяма гъвкавост за бързо оптимизиране на размера на фермата в зависимост от пазарните и технологичните промени (например бързо включване или изключване от оборот на необходимите площи); *трето*, тя позволява евтина оценка (производствена проверка) на реалната ценност на дадена земя за фермата и ограничава риска при несполучливи сделки (например неподходящи партньори или поземлени участъци) до периода на арендния договор; *четвърто*, в някои случаи (моно култура) тя е най-изгодната форма за ежегодна доставка на различни поземлени участъци на алтернативните форми (покупка, замяна, групово фермерство, прилагане на сеитбооборот и т.н.).

Постоянното снабдяване на земя чрез арендната форма има сравнително по-високи разходи обусловени от висока повторяемост на сделките за снабдяване на дадено количество земя (необходимост от ново договаряне след приключване на всеки аренден контракт), съвкупните разходи за разрешаване на възникващи конфликти с поземлените собственици и т.н. Тези разходи обаче, са нищожни в сравнение с получаваните допълнителни изгоди от тази форма. Тук пазарът за краткосрочна аренда (конкурентността) и трайните взаимоотношения меж-



ду контрагентите добре регулират тези трансакции. Когато обаче е необходимо да се инвестират значителни специфични за фермата дългосрочни вложения върху земята (дълготрайни подобрения, трайни насаждения, постройки и т.н.) тогава се проектира специална форма за контролиране на снабдяването на земя от възможен опортюнизъм на партньора (дългосрочна аренда, придобиване на собственост, съвместно предприятие със земевладелеца и т.н.).

Преобладаващата част от фермите или изобщо не участват в трансакции по отдаване под наем на земеделска земя или го правят рядко. Единствено при кооперативите делът на фермите, които се включват в този род трансакции е по-висок (45%, като 22% го правят често). Фермите, които отдават земя под наем са предимно от едромашабните. Типични партньори за повечето от фермите са познати фермери и роднини. Предпочитанията към подобни контрагенти са обусловени от ниските разходи за събиране на информация за надеждността на партньора и неговите качества на добър стопанин, от улеснените възможности за последващ контрол и разрешаване на възникващите конфликти, от естествената увереност, че фермерът ще поддържа плодородието на наетата земя и т.н. Около 24% от партньорите са нефермерски субекти (нефермери, държавата или общините), които или са предприемачи в земеделието, или използват земята за неземеделски цели, или са агенти-посредници за последваща аренда.

При повечето от фермите *честотата* на трансакциите по отдаване на земята под наем са даден партньор е висока. Тя е обусловена от по-ниските разходи за възобновяване на арендата в сравнение с новото договаряне, по-високите стимули за самоограничаване на опортюнистичното поведение на наемателя, възможността за развитие на ефективни механизми за контролиране и разрешаване на конфликтите, и т.н. Значителен дял от арендните договори обаче са с рядка повтораемост и този процент е особено висок при кооперативите и фирмите. Тези ферми обаче често имат други механизми за контролиране на възможен опортюнизъм и безстопанствено използване на земята (икономическо влияние, авторитет, взаимно обвързване на трансакциите и т.н.).

*Алтернатива* на отдаването на собствената земя под наем е вътрешната организация на трансакциите чрез използване на наличната земя вътре във фермата, инвестиране на допълнителен капитал, наемане на допълнителен труд и т.н. Мениджърът предпочита да замени организацията на нови операции във фермата (върху наличната земя) с отдаването на земята на друг фермер поради сравнителните изгоди на тази форма на управление на трансакциите. Вътрешното използване на даден поземлен участък ще увеличи доходите на стопанството, но то ще е свързано и с увеличаване на разходите за управление на допълнителните трансакции.

Така например, то ще е съпроводено с допълнителни разходи за наемане, дирижиране и контролиране на работна сила; допълнителни усилия за намиране на средства за оборотен и инвестиционен капитал; допълнителни грижи за опазване и реализация на продукцията и т.н. Ето защо вместо вътрешната организация мениджърът предпочита по евтината форма на външно снабдяване със земя (формата на отдаване под наем) като или ограничава размерите на фермата или ги разширява посредством икономисващи земя трансакции (животновъдство, преработка и др.). По отношение на поземления участък земя неговите трансакционни разходи се ограничават до намиране на партньор, договаряне, и контролиране на условията на арендния договор. Това са предимно разходи за управление на поземлената собственост, а не за организация на фермерството (тези трансакционни разходи за снабдяване със земя се поемат от наемателя). Очевидно съществува някакъв икономически (или друг) стимул да се предпочете формата за временно прехвърляне на правата за обработване пред продажбата на "излишната" (за фермата) земя. Това може би са плановете за разширяване на стопанството в бъдеще, желанието за поддържане на необходим резерв от собствена земя, очакванията за повишаване на ценността на дадения поземлен участък, специалното (традиционно) отношение към земята като към особена ценност (а не просто като производствен актив) и т.н.

Сделките със земя са освен средство за промяна на размерите на фермата и един от начините за рационализиране на организацията на снабдяването със земя. Поради голямата разпокъсаност (парцелиране) на поземлената собственост (липса на комасация) търговията с правата върху земеделските земи се превръща в основен начин за уедряване (консолидация) на обработваемите площи. Подобна концентрация на земята повишава ефективността на фермата тъй като: *първо*, тя понижава значително технологичните разходи (икономия на размери и мащаби от използване на техниката, икономия на транспортни разноси и т.н.); *второ*, тя води до чувствителна икономия на трансакционни разходи (за управление на работната сила, за контролиране на наетия труд и качеството на купуваните услуги, за охрана и т.н.); *трето*, тя позволява разширяването на фермата тъй като издига потенциала за ефективна организация на повече вътрешни и външни трансакции под единно управление.

Близо 43% от отдаващите под наем земя ферми едновременно участват в трансакции и по наемане на земя, като една трета от тях го правят често. Също така всяка десета от наемащите земя ферми отдават земя под аренда, като 8% от тях често участват в тези "противоположни" трансакции. Немалък дял от използващите другите форми за снабдяване със земя (покупка, продажба, отдаване под аренда, наема-

не) едновременно прилагат и “компенсиращи” насрещни сделки (покупка, продажба, наемане, отдаване под наем). Това показва, че част от анкетираните ферми използват ефективно различните сделки със земя не само за промени на размерите, но и (преди всичко) за рационализиране на снабдяването със земя във фермите.

### Форма на контракта

Преобладаващата част от сделките по покупка и продажба на земя се осъществяват чрез “писмен договор”, който в повечето случаи е “нотариално заверен” или “регистриран в земеделската служба”. Писмената форма и формалната регистрация при промяна на собствеността са в голяма степен обусловени от нормативните изисквания. Предпочитанията към документалната форма, обаче са и естествено силни при прехвърляне на “остатъчни права” върху ресурс какъвто е земята. Тази форма гарантира дългосрочна законова защита на правата върху един неизменен, вечен, а в не редки случаи и специфичен актив в земеделието.

Една част от анкетираните фермери посочват “устната договореност” като форма за осъществяване на контракта по покупка и продажба (съответно 21% и 14%). Неформалната смяна на собствеността предполага високо доверие между партньорите и наличието на надеждни (неформални) механизми за нейното ефективно санкциониране (например семейни или приятелски отношения). В много случаи тя е израз на неприключила (неосъществена докрай) транзакция по прехвърляне на правата на собственост. Така например продажбата е договорена, но не е извършено плащането (поради липса на налични пари, желание за пробно ползване на земята); или пък фактически се ползва земята от новия собственик, но се изплаща на части в продължение на няколко години. Не случайно тази форма на трансфер на собствеността се практикува от сравнително по-нестабилните и финансово бедни структури — индивидуалните и кооперативните ферми, и от малките и средните стопанства.

Една немалка част от сделките по наемане на земя и значителна част от тези по отдаване под наем на земя се управляват чрез устна договореност между партньорите (съответно 28% и 45%). Тъй като взаимните очаквания на страните са до-голяма степен стандартизирани, и условията на договора добре определени и разбирани от контрагентите, не съществува необходимост от писмена спецификация на транзакциите. Обикновено икономическата ценност на различните категории земя в района е добре позната (най-често и нормативно определено), стандартната (пазарна) рента отразява качествените различия, и спецификите по отношение на технологическото използване (разположение на поземлените участъци, подобрения и др.) могат лесно да се договорят. Специфичността на инвестициите в земеделската земя е ниска и най-често ограничена до един сезон (едногодишни

култури). Срокът на договора не е от значение за нито един от партньорите тъй като транзакцията може да се прекрати по всяко време (след всеки сезон) без значителни загуби за която и да е от страните. Разбирателство се постига лесно и не е трудно контролирането на договорните условия (грижите за земята, плащането на рента и т.н.). Писменото оформяне на стандартните задължения няма смисъл, а всякакви нотариални и формални заверки само са свързани с излишни допълнителни разходи.

Формалните арендни контракти се практикуват предимно от кооперативите, фирмите и по-големите стопанства. Това се прави поради изричните законови изисквания (както е при кооперативите) когато нарушаването на тези институционални ограничения е сравнително лесно установимо от властите. Основна причина за прилагането на писмени и формално регистрирани договори обаче, е наличието на значителни икономически предимства по отношение на организация на транзакциите. Това са най-напред възможните преки икономии за големите наематели (ферми, фирми, кооперативи) чрез предлагане на стандартни договори на многочислени поземлени собственици и отпадане на необходимостта от индивидуално договаряне с всеки земевладелец поотделно на универсални транзакции. Освен това тези стопанства не рядко прилагат дългосрочна аренда като се реализират икономии и от постоянно (ежегодно) възобновяване на договорите след всеки сезон. Най-накрая формалната договорна форма по-добре гарантира (съдебно защитава) възвръщането на инвестициите в наетата земя от възможно предсрочно прекратяване на контрактите. Това е особено важно за по-големите ферми, за които обработването на земята в едри и консолидирани парцели е от особено значение, и които в по-голяма степен влагат капитални разходи с висока специфичност за стопанството (и обработваемата земя).

### Вид на рентата

При наемане на земя близо 43% от фермите предпочитат договарянето на “рента като дял от произведения продукт”. При индивидуалните, семейните и груповите ферми и при кооперативите, и при сравнително малките и средните стопанства този процент е по-висок. Останалите 30% от фермите посочват като най-желана “рента с предварително фиксиран размер”, като фирмите и едрите ферми дават по-високо предпочитание на този тип рента. Една четвърт от фермите използват и “смесената форма на рента”. Основният фактор за избора на типа на рентата от всички видове и типове ферми е “конкретно произвеждания върху земята продукт”. Като втори по значимост фактор се посочват “добрите/недобрите отношения с партньора”. При формиране на рентата фирмите и едрите стопанства използват “за ба-за преобладаващия размер в района”. Сравнително малките и индивидуалните ферми фор-



мират размера на рентата "чрез конкретно договаряне". При кооперативите и средните стопанства се използват еднакво както пазарното така и договорното рентоформиране.

При отдаването на земята под наем индивидуалните, семейните и груповите ферми и фирмите, и сравнително малките и едрите стопанства дават предимство на предварително фиксираната рента. Смесената форма се предпочита от по-голямата част от кооперативите и средните ферми. "Конкретно произвежданият продукт" е най-значим фактор за избора на типа на рентата при фирмите и кооперативите, и фермите със среден размер. Сравнително малките и индивидуалните, семейните и груповите ферми посочват като основен фактор "добрите/недобрите отношения с партньора". "Икономическата стабилност/нестабилност в страната" е важен фактор за всички видове ферми и най-значим за едромасщабните стопанства. Повечето от фирмите ползват за база преобладаващия размер на рентата в района, докато всички от кооперативите и по-голямата част от индивидуалните ферми формират рентата чрез конкретно договаряне.

Изборът на типа на рентата е важен за минимизиране на общите разходи за арендния договор. При организация на арендата с предварително фиксирана рента се **избягват** разходите за контролиране на добросъвестността на наемателя от земевладелеца (по отношение на ефективното използване на земята, и степента на плащане на полагащия се дял от продукта). Тази форма създава и силни стимули за интензивно ползване на наетата земя тъй като целия свръх продукт се получава единствено от фермера-наемател. От друга страна обаче целият риск при арендата с фиксиран платеж се поема от наемателя. Предвид високата естествена неопределеност в земеделието (климат, вредители, средни добиви) и голямата икономическа нестабилност (равнище на издръжки, търсене, цени на продукта), повечето от анкетираните ферми предпочитат дяловата рента или смесената форма (някакво участие в дела на произвеждания продукт) при наемането на земя. В качеството си на поземлени собственици (при отдаване на земя под наем) тези агенти дават определено предпочитание на фиксираната рента предвид високата неопределеност на транзакциите.

### Участие на трета страна

При покупка на земеделски земи преобладаващата част от фирмите и индивидуалните, семейните и груповите ферми, и една немалка част от кооперативите "не ползват съдействието на никакъв посредник". Над 70% от кооперативите обаче ползват услугите на специализирани частни агенти (агенция за недвижими имоти) или обществени служби (общинска поземлена комисия или местна администрация) при организация на тези транзакции. Делът на ползващите съдействие на трета страна при по-

купката за земя индивидуални, семейни и групови ферми е близо 43% като те разчитат предимно на приятели или агенция за недвижими имоти. Само 18% от фирмите ползват посредник при този тип сделки и той изключително е общинска поземлена комисия или местна администрация.

При продажба на земеделски земи една значителна част от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и предимно малките стопанства не ползват съдействие на трета страна. Въпреки това една четвърт от тях използват частна агенция за недвижими имоти при тези транзакции, а всеки четвърти прибегва до услугите на приятели. При около 56% от кооперативите се ползва посредничеството на общинска поземлена комисия, а всеки трети от тях разчита на съдействието на агенция за недвижими имоти. Всички фирми ползват трета страна при този род транзакции, като в повечето случаи това са приятели, делът на агенциите за недвижими имоти е почти 37%, а над една пета използват и общинските поземлени комисии или местната администрация.

Успоредно с развитието на фермерските структури се интензифицира и трансфера на собствеността на земеделски земи между тях. По малките стопанства в по-незначителна степен участват в подобен род транзакции (по малка необходимост от покупко-продажба на земя). Те в сравнително по-голяма степен разчитат на директните връзки с контрагентите, докато поедрите стопанства се стремят да използват пазарни форми (като агенции за недвижими имоти). Заедно с разширяването на пазара и на интензитета на сделките със земя ще се увеличават (абсолютно и относително) и фермерските разходи за този род транзакции. Това ще доведе до нарастване на дела на транзакциите по трансфер на собствеността осъществяван чрез посредничеството на специализирани частни структури (агенции, борси и т.н.). Увеличеният размер на сделките със земя ще бъде и предпоставка за обособяването на различни пазарни форми, които ще могат да агрегират потенциалните икономии (на размери и мащаби) при търговията със земя. На настоящия етап обаче съществуват значителни трудности при частното или пазарното организиране на тези транзакции (липса на информация за земи и партньори, малък мащаб на транзакциите и т.н.). Поради това общественото подпомагане (чрез информация, съдействие, гарантиране, непосредствено осъществяване, контрол) на тези транзакции чрез различни обществени агенции и служби е от съществено значение.

При сделките за наемане на земеделска земя преобладаващата част от кооперативите и едрите стопанства не ползват съдействието на никакъв посредник. Тези стопанства са големи и дългосрочни наематели в съответния район, и техните потребности, арендни условия, репутация и т.н. са известни. Ето защо тези ферми не се нуждаят от специален посредник за своите вз-

имоотношения с потенциалните поземлени собственици. Над две трети от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и от сравнително малките стопанства или не ползват никакъв посредник или разчитат на съдействието на приятели при тези транзакции. Тъй като предлагането и търсенето на земеделски земи е строго локализирано то е добре известно в земеделските общности. Добре известни са и изградената репутация на фермерите по отношение на опазването и ефективното използване на наетата земя, плащането на рентата и т.н. Освен това индивидуалното търсене на земя от малките ферми не е голямо, за да налага и оправдава (в смисъл на транзакционни разходи) използването на специализирани форми и посредници. В много случаи обаче директните транзакции при арендоването на земеделска земя (фермер-собственик) се затрудняват и се прибегва до съдействието на обществени структури. Повечето от фирмите, не малка част от индивидуалните ферми и една пета от кооперативите използват помощта на общинската поземлена комисия или местната администрация при тези сделки. Краткият срок, строго локалният характер, и ниската интензивност на тези транзакции не налагат използването на специализирани частни структури за посредничество. Близко една пета от анкетираните фирми и част от кооперативите посочват, че ползват „други“ частни (не лични или обществени) посредници при осъществяването на арендните сделки. Това са най-вероятни бизнес или други партньори, които подпомагат сделките по снабдяване със земя в пакет с други взаимно свързани транзакции (например снабдяване с труд или неземлени ресурси, изкупуване на продукцията, друга форма на интегриране).

При сделките по отдаване на земя под наем над две трети от фермите не използват посредници или разчитат на приятелските връзки. Делът на различните типове ферми прибегващи до съдействието на обществените служби е между 14-25%. Над една пета от анкетираните ферми посочват „други“ агенти оказващи съдействие при тези транзакции, като дела на едрите стопанства и фирмите използващи подобни посредници е особено голям. Това отново е може би израз на развитието на „интеграцията“ с други бизнес структури и на прилагане на различни форми на взаимно свързаната организация на транзакциите.

### Проблеми при сделките със земя

Една трета от анкетираните ферми „обикновено не срещат проблеми“ при сделките по закупуване на земя. Това са по-голямата част от кооперативите и фирмите, и повечето от едрите стопанства. Голямата регионална сила (основен купувач, друга зависимост на продавача) и авторитет (репутация, търговски опит, политическа сила) на тези ферми повишава сътрудничеството на контрагентите и ускорява разрешаването на противоречията с тях. Освен това

тези стопанства имат по-голям опит при осъществяването на подобен род сделки, което снижава техните разходи за нови покупки (висока повтораемост, предвиждане и избягване на възможни проблеми).

По-многочислената част от фермите обаче срещат проблеми при този вид транзакции и се налага да извършват разходи за тяхното преодоляване. Мнозинството от индивидуалните, семейните и груповите ферми и фирмите, и сравнително малките стопанства практикуват (предпочитат, принудени са) „наемане на адвокат“. Част от кооперативите използват и „допълнителното договаряне“, а някои индивидуални ферми прибегват и до „други мерки“. Около 9% от индивидуалните ферми и 15% от кооперативите посочват, че „често не могат да предприемат нищо“ за разрешаване на проблемите. Подобни сделки или се разрушават или не протичат според желанията, очакванията, или договореностите на партньорите.

Повече от една четвърт от фермите обикновено не срещат проблеми при продажбата на земеделска земя. Мнозинството от индивидуалните, семейните и груповите ферми и кооперативите, и сравнително малките стопанства наемат адвокат за разрешаване на проблемите при тези сделки. Значителна част от кооперативите, фирмите и едрите стопанства използват допълнителното договаряне за улесняване на транзакциите. Една трета от фирмите търсят решението на конфликтите „директно в съда“, а една част от тях използват и „други мерки“. Над 14% от индивидуалните ферми със среден размер посочват, че „често не могат да предприемат нищо“ за разрешаване на противоречията.

Около 30% от анкетираните ферми най-често не срещат проблеми при сделките по наемане на земя. Повечето от индивидуалните, семейните и груповите стопанства, и фирмите разрешават възникващите затруднения „чрез допълнително договаряне“. При проблемни ситуации свързани с наемането на земя кооперативите извършват разходи за допълнително договаряне и наемане на адвокат. Повече от една пета от фирмите използват посредничеството на адвокат или направо на съда за решаване на конфликтите си при арендни договори. Около 15% от всички анкетираните ферми, в това число всеки пети от индивидуалните и кооперативните ферми, отбелязват, че обикновено не могат да предприемат нищо за решаване на своите проблеми при тези транзакции.

„Липса на проблеми“ при отдаването на земя под наем е **типично състояние** само за една трета от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и значително малък дял от останалите типове ферми. Допълнителното договаряне за изглаждане на противоречията се практикува от всички групи стопанства. Част от фирмите и кооперативите търсят директно съдействието на съда за разрешаване на своите проблеми. Не малка част от фирмите прак-

тикуват и “други мерки” за проблеми при тези трансакции. Половината от кооперативите, всеки трети от индивидуалните ферми, и над 26% от фирмите прилагат стратегия на изчакване. Те не могат да предприемат нищо за разрешаване на конфликтите си и “спестяват” разходите за действия по тяхното разрешаване. В последния случай трансакциите или изобщо се провалят (сделката не се осъществява) или се изчаква да приключат въпреки неприемливите условия на аренда.

Всички от анкетираните фирми или “никога” не допускат грешки при покупката и продажбата на земя или допускат подобни грешки “рядко”. Повечето от индивидуалните семейни и групови ферми също не допускат или рядко вършат грешки при търговските операции със земя. Една не малка част от тези стопанства със среден размер обаче посочват, че “винаги” допускат грешки при покупка и продажба (съответно 10% и 17%). Също така “често” грешат при покупка повече от половината от кооперативите, а всеки трети от този тип ферми и при продажба на земеделска земя. Фактори допринасящи за многото грешки при кооперативните сделки са ниската информираност на техните мениджъри и слабите стимули за инвестиране на усилия за ефективното осъществяване на тези трансакции (заемащи нищожен дял в общите сделки на стопанството). Индивидуалните, семейните и груповите ферми, и кооперативите посочват като причина за грешките при покупко-продажба на земя “липсата на информация”. Значителна част от фирмите също смятат липсата на информация за важна причина за грешните трансакции. “По-добрата информираност на партньора” обаче е съществена причина за допусканите грешки при покупката на земя за 47% от тези стопанства, а при продажбата на земя за 36% от тях.

При арендуването на земеделска земя фирмите или не допускат или рядко правят грешки при своите трансакции. Арендните сделки на немалка част от индивидуалните, семейните и груповите ферми, и на кооперативите “често” или “винаги” са съпроводени със грешки. Делът на стопанствата с висока честота на провалите е особено висок при отдаването на земя под наем като достига почти половината от анкетираните ферми в тези групи. При наемането на земя съществена причина за правените грешки от повечето от стопанствата е “липсата на информация”, но повече от една четвърт от тях поставят и информационната асиметрия с партньора (“по-добрата информираност на партньора”). За грешните трансакции по отдаване под аренда на индивидуалните и кооперативните стопанства основно допринася “липсата на информация”. За по голяма част от фирмите обаче несиметричното разпределение на информацията в полза на партньора е основен фактор за неуспешните сделки от този вид.

### Заклучение

Това първо по рода си *тестване* на подхода

на Новата институционална икономика в българското земеделие показва, че “трансакционните разходи” не са само академична концепция. Прилагането на тази методология в условията на трансформиращото се земеделие е напълно *възможно*. Нещо повече, то е и *необходимо* тъй като обогатява (и приземява) икономическия анализ на аграрните отношения. Най-общо този подход *обяснява* защо развиващата се структура за управление на снабдяването със земя в българските ферми е *такава каквато е* (а не според “логиката” на традиционната аграрна икономия). Освен това той дава възможност да се даде *отговор на въпроси*, които *изобщо не се поставят* в традиционния анализ на арендните отношения — за “цената” на алтернативните форми за снабдяване със земя, за микроикономическите фактори за избора на една или друга форма на организация, за ефективните граници за разширение на фермите от различен тип и т.н.

Най-накрая, сравнителния институционален анализ може да *подпомогне* значително и формирането на *бизнес стратегията* на фермите и *аграрната политика* на държавата. Единствено на основата на микроанализ на факторите на трансакционните разходи мениджърите на фермите могат да се проектират ефективните форми за организация на многообразиите си трансакции. Обществената (държавна, международна и т.н.) интервенция в земеделието може също така чувствително да се рационализира посредством анализ на структурата на трансакционните разходи и ефективните форми за тяхното минимизиране.

Прилагането на тази нова методология трябва да продължи както в посока на *разширяване на микроанализа* (включване на нови фактори, повишаване на представителността и т.н.), така и посредством *идентифициране на нови форми* на снабдяване със земя практикувани от аграрните агенти. Използването на този подход неминуемо е свързано с *повишаване на разходите* за набиране на необходимата информация (и по общо за промяна на системата за информационно осигуряване). Това обаче е “цената” за привеждане на нашата аграрна наука “в крак” с модерната наука и с аграрната действителност.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Ба ш е в, Х., (2000а), “Икономика на Аграрните Институции” – Икономика и управление на селското стопанство, №3.
2. Ба ш е в, Х., (2000б), “Ефективни форми за управление на аграрните трансакции” – Икономика и управление на селското стопанство, №4.
3. Ба ш е в, Х., (2000в), “Икономически граници на фермата” – Икономика и управление на селското стопанство, №5.
4. Т е р з и е в, Д., (2000а), “Изследване на “новите” пазарни отношения в българското селско стопанство” в Р. Трендафилов (ред) “Аграрната политика на Република България днес и утре”, Горекс Прес, С., 189-198.



5. Терзиев, Д., (20006), "Методически и информационни проблеми при изследване на аграрните структури" – Алтернативи, бр. 4-6: 21-23.
6. Bardhan, P. — editor, (1989), "The Economic Theory of Agrarian Institutions", Clarendon Press, Oxford.
7. Cheung, S., (1969), "The Theory of Share Tenancy", University of Chicago Press, Chicago.
8. Eggerstson, T., (1990), "Economic Behavior and Institutions", Cambridge University Press, Cambridge.
9. Eswaran, M. and A. Kotwal, (1985), "A Theory of Contractual Structure in Agriculture", The American Economic Review, Vol.75, №3, 352-368.
10. Hallagan W., (1978), "Self-election by Contractual Choice and the Theory of Share-cropping", Bell Journal of Economics, №9, 344-354.

## Governing of Land Supply in Bulgarian Farms

H. BASHEV,

*Institute of Agricultural Economics – Sofia*

D. TERZIEV,

*University of National and World Economy – Sofia*

(Summary)

This is a first attempt to apply the framework of new developing New Institutional and Transaction Cost Economics to organization of land supply in Bulgarian farms. It is based on a large scale microeconomic data from 194 typical (crop, livestock, service supply, mixed) commercial farms of different sizes (small, medium, and large) and types (individual, family

and group farms, producers cooperatives, and agro-firms) from all regions of the country.

Changes (extension, reduction) in farm size through land transactions since beginning of transition now have been identified. Microeconomic factors responsible for various organizational and contract choices for farmland (sell out, purchase, lease out, lease in, group farming, ownership mode) have been determined. Dominant governing modes have been explained by existing restrictions in institutional environment (uncompleted restoration of property rights, inefficient contract enforcement system) and comparative advantages for saving on transacting costs (for finding partners, contracting, controlling opportunism, conflict resolutions, renewal of contracts, moving costs etc.). Extension (optimization) of farm size through some mode of land supply is undertaken only if it is less expensive comparing to other forms for farm enlargement (e.g. labor, capital and inputs supply; vertical integration etc.). Major factor for reduction of farm size through land transactions (sell out or lease out) is high level of transaction costs for internal organization of this resource.

Guess estimate about level of transaction costs of alternative forms of land transacting has been made through analysis of: frequency of land deals; recurrence of transactions between same partners; personality of contragents (relatives, friends, nonfarmers, state, municipality etc.); kind of contracts (informal, written, registered etc.); kind of applied rent (shared, fixed, mixed); factors for rent choice; ways of rent formation (market based or negotiated); assets specificity associated with land; problems and conflicts in land deals; forms of conflict resolutions (renegotiations, hiring a lawyer, directly in court, use of "other" measures); availability and asymmetry of information; extend of third party involvement and kind of mediating agents etc.

## ИНТЕРЕСНО

### ГОДИШНА СТАТИСТИКА НА ОНИЛЕ

По данни на Националната агенция по млякото ОНИЛЕ към 1 април във Франция е имало 125 983 млечни говедовъдни стопанства със средно производство 183 000 литра мляко от една ферма. В сравнение с 1999 г. броят на млечните стопанства е намалял с 4,2% (5 575 производствени единици), а производството на мляко от една ферма се е увеличило с 6 000 л. 67% от стопанствата са индивидуални, а останалите са някаква форма на сдружение (сдружение за общо обработване на земята или земеделско сдружение с ограничена отговорност). Около 8 000 ферми предпочитат директната продажба, докато останалите предават млякото си по договор.

В същото време Европейският съюз е загубил за същата година 51 000 млечни говедовъдни стопанства и към 1 април 2000 г. броят на млечните ферми в Съюза е бил 721 000 със средно производство на мляко 157 000 литра. Този процес е резултат на провеждащото се преструктуриране на отрасъла, особено силно изразено в южната част на континента.

Така например в Испания броят на производителите на мляко е намалял с 13% за същия период, при средно производство 82 литра от една ферма.

Преструктуриране има и в Дания, където средното млечно производство от една ферма достига 409 000 литра. Трябва да се отбележи, че в резултат на тези процеси в Холандия и във Великобритания има само по 35 000 млечни говедовъдни