

# **Въведение в икономиката на аграрните договори**

**Храбрин Башев**

**Димитър Терзиев**

**Надежда Димова**

**Росица Микова**

**Михаела Михайлова**

**Минко Георгиев**

**Петър Маринов**

**Снежана Благоева**



# **Въведение в икономиката на аграрните договори**

**Храбрин Башев**

**Михаела Михайлова**

**Димитър Терзиев**

**Минко Георгиев**

**Надежда Димова**

**Петър Маринов**

**Росица Микова**

**Снежана Благоева**

**София, 2024 г.**

**Разработката е част от научноизследователския проект „Структура и управление на договорните отношения в селското стопанство на България“, финансиран от Селскостопанска академия, със срок на изпълнение 2023-2025 г.**

**РЕЦЕНЗЕНТИ:**

**проф. Иван Боевски  
доц. Ангел Саров**

**Всички права запазени, 2024 г.  
Издавателство: Институт по аграрна икономика,  
София 1113  
бул. «Цариградско шосе» №125, бл.1  
office@iae-bg.com  
Редактори:  
Кремена Горчева и Марина Лазарова**

**ISBN 978-954-8612-48-7**

## Съдържание

|   |            |
|---|------------|
| УВОД.....   | 5          |
| <b>ЧАСТ ПЪРВА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО ИЗУЧАВАНЕ НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ .....</b>   | <b>7</b>   |
| <b>ГЛАВА 1. Механизми и форми на аграрно управление, Храбрин Башев .....</b>  | <b>7</b>   |
| <b>ГЛАВА 2. Състояние на икономическите изследвания на аграрните договори, Храбрин Башев .....</b>  | <b>27</b>  |
| <b>ГЛАВА 3. Обзор на развитието на публикациите и практиката за аграрно договаряне, Михаела Михайлова .....</b>   | <b>34</b>  |
| <b>ГЛАВА 4. Теоретични и методологически основи на анализа на аграрните договори, Димитър Терзиев .....</b>   | <b>48</b>  |
| <b>ГЛАВА 5. Договорите в земеделието на България – Нова институционална икономика (НИЕ), Минко Георгиев.....</b>  | <b>57</b>  |
| <b>ЧАСТ ВТОРА. ПОДХОД ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ АНАЛИЗ, ОЦЕНКА И ПОДОБРЯВАНЕ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ, Храбрин Башев.....</b>  | <b>64</b>  |
| <b>ГЛАВА 6. Икономическо дефиниране и характеристика на аграрните договори .....</b>  | <b>64</b>  |
| <b>ГЛАВА 7. Агенти на аграрните договори и техните икономически характеристики ..</b>   | <b>75</b>  |
| <b>ГЛАВА 8. Типове аграрни договори и техните икономически характеристики .....</b>   | <b>81</b>  |
| <b>ГЛАВА 9. Процесът на договаряне и изпълнение на аграрните договори .....</b>   | <b>94</b>  |
| <b>ГЛАВА 10. Договорен ред и усъвършенстване на договорните отношения в селското стопанство.....</b>  | <b>105</b> |
| <b>ЧАСТ ТРЕТА. ЕМПИРИЧНИ ПРОУЧВАНИЯ НА ДОГОВОРИ И ДОГОВОРНИ ОТНОШЕНИЯ В БЪЛГАРСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО.....</b>  | <b>110</b> |
| <b>ГЛАВА 11. Изследване на ефекта от субсидиите върху рентата на земеделска земя след приемането на България в ЕС, Росица Микова .....</b>  | <b>110</b> |
| <b>ГЛАВА 12. Регионален преглед на почвеното съотношение (земеделски площи) на културните видове - база за развитие на конвенционални култури и биокултури в България, Петър Маринов.....</b> | <b>122</b> |
| <b>ГЛАВА 13. Роля и влияние на дигиталния маркетинг в агробизнеса, Надежда Димова .....</b>   | <b>134</b> |
| <b>ГЛАВА 14. Европейският зелен пакт - новата парадигма за икономическо развитие на ЕС, но с трудности в реализацията, Снежана Благоева .....</b>   | <b>145</b> |
| <b>ОБОБЩАВАЩИ ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ, Храбрин Башев.....</b>   | <b>164</b> |
| <b>ЛИТЕРАТУРА.....</b>  | <b>173</b> |

## УВОД

Книгата представя резултатите от първи етап на научноизследователския проект „Структура и управление на договорните отношения в селското стопанство на България“, финансиран от Селскостопанска академия и разработван от Институт по аграрна икономика.

Анализът на аграрните договори и договорните отношения в селското стопанство е в центъра на анализа на редица научни дисциплини, като политическа икономия, икономика, право, мениджмънт, социология и т.н. В другите страни съществуват многочислени теоретични и емпирични икономически изследвания, свързани с договорите в аграрната сфера, техните типове, форми, фактори, ефекти и т.н. В България икономическите анализи на аграрните договори и договорни отношения са единични (определен тип договор, като покупка или аренда на земеделска земя; формални и регистрирани договори и т.н.), епизодични и в начален етап на развитие.

В книгата се адаптират постиженията на интердисциплинарната Нова институционална икономика и се представят теоретико-методологическите въпроси на икономическото изучаване на аграрните договори. На тази основа е разработен холистичен подход за дефиниране, класификация, оценка и усъвършенстване на договорите и договорните отношения в българското селско стопанство.

Най-напред е направен критичен анализ на съвременното развитие на икономиката на договорите, организациите и институциите посредством проучване на литература, официални документи и управленческа практика в аграрната сфера на развитите страни и България. Открити са особеностите на икономическото изучаване на аграрните договори, в сравнение с чисто юридическия подход в тази област.

След това се представя „нов“ подход за икономически анализ, оценка и усъвършенстване на аграрните договори в страната, който включва следните елементи:

(1) икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнанс (управление) като двустранни или многостранни споразумения, свързани със селскостопанското производство и услуги;

(2) икономическа характеристика на агентите, участници в договорните отношения (интереси, степен на информираност, степен за поемане на риск, капацитет, тенденция към опортюнизъм и др.);

(3) икономическа характеристика на различните типове аграрни договори (за покупко-продажба, наем на труд и ресурси, услуги, заем, застраховане, маркетинг, коалиране и т.н.);

(4) икономическо характеризиране на процеса на аграрно договаряне (технологични, транзакционни, институционални и т.н. фактори за управленчески избор);

(5) икономическо характеризиране на резултата от договорния процес и доминиращия управленчески ред в аграрната сфера (право на закона, право на сила, договорна структура и т.н.);

(6) характеризиране на етапите за усъвършенстване на аграрните договори и управление (идентифициране на проблеми и провали на пазар, частно договаряне и обществени форми; нужди и форми на нова обществена интервенция и т.н.);

(7) идентифициране на нужди и източници на нова информация за анализ и оценка на аграрните договори.

След това се представят резултати от четири емпирични проучвания на договори и договорни отношения в българското селско стопанство, посветени на: ефекта на субсидиите върху рентата на земеделска земя; регионалните аспекти на договорите за биологично и конвенционално земеделие; ролята и влиянието на дигиталния маркетинг в агробизнеса; и очакваните ефекти от Зелената сделка на Европейския съюз върху земеделието.

Накрая са представени обобщаващи изводи, свързани с икономическото изучаване на аграрните договори и се набелязват насоките за бъдещи изследвания в тази „нова“ за страната област.

Книгата представлява интерес за широк кръг от читатели – научни работници, преподаватели, студенти, мениджъри на земеделски стопанства, агро-фирми и кооперации, ръководители и специалисти на държавни, международни и професионални организации, инвеститори, политици, групи по интереси и широката общественост.

Авторският колектив е изключително благодарен на Кремена Горчева за висококачествената и професионална редакция и техническото оформяне на книгата.

Авторски колектив

# ЧАСТ ПЪРВА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО ИЗУЧАВАНЕ НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ

## ГЛАВА 1. Механизми и форми на аграрно управление, *Храбрин Башев*

Терминът Agrarian Governance широко се използват в официални документи, управленческата практиката, и в многочислени академични публикации в другите страни и България (Държавен вестник, 2021; Боевски, 2020; Димитров и др., 2014; Терзийска, 2016; Ali, 2015; Backer, 2011; Bachev, 2010; Bayyurt et al., 2015; Bevir, 2012; Bloor, 2022; Braun and Birner, 2017; Carbone, 2017; Chakrabarti, 2021; Chhotray and Stoker, 2009; Dixit, 2016; DFID, 2010; EC, 2019, 2021; Frija et al., 2021; Freidberg, 2019; Fukuyama, 2016; Ganey et al., 2020; Georgiev, 2013; German, 2018; Higgins and Lawrence, 2005; Herrfahrdth, 2006; Katsamunskа, 2016; Kumar and Sharma, 2020; Ledger, 2016; Levi-Four, 2012; Muluneh, 2021; Morfi, 2020; OECD, 2015, 2019; Planas et al, 2022; Schwindenhammer, 2018; Rodorff et al., 2019; Shand, 2018; Terziev et al., 2018; Tleubayev et al., 2021; Torres-Salcido and Sanz-Sañada, 2018; Vymětal, 2007; UN, 2015; Weiss, 2000; World Bank, 2022). Значителният академичен, обществен и частен интерес към изучаване на системата за управление е продиктуван от факта, че ефективността на специфичната система за управление в крайна сметка (пред)определя степента на достигане на многообразните цели и типа на социално-икономическото развитие на дадена страна, отрасъл, район, общност, екосистема, стопанска организация и т.н. (Ostrom and Schlüter, 2007; Ostrom, 1999; North, 1990; Williamson, 1998, 2005). Актуалността на проблема се засилва и от многочислените примери за “провал” на съществуващата система за управление в отраслов, национален, и международен мащаб, големите социално-икономически и екологически предизвикателства и „кризи“ от различен тип, и силния социален “натиск” към и стремеж на правителствени, професионални и бизнес организации за „реформиране“ и “модернизиране“ на съществуващата управленческа система.

Опитът от нашата и много други страни обаче показва, че този научен и обществен проблем е далеч от решаване. Една от главните причини за това е, че все още не се прилага адекватен холистичен подход за разбиране, анализиране и оценяване на системата за управление като цяло и в аграрната сфера в частност. Целта на тази част на разработката е да адаптира интердисциплинарната методология на Новата институционална икономика (Coase, 1991, 1998; Furubotn and Richter, 2005; Ostrom, 1990, 1998; Williamson, 1998, 2005; North, 1990) и да предложи адекватно дефиниране и подход за анализиране на системата на аграрно управление в България.

В българският език няма подходящи думи за разграничаване на категориите Governance от Management и двата икономически термина се превеждат като Управление. Това често предизвиква объркване, дори и сред специалистите в тази област. За избягване на недоразумения (все по-често) се използва „побългарения“ английски термин Гавърнанс в академичната, управленческата и ежедневната практика. Тази разработка ще ползва термина Управление в смисъл на Governance, като при необходимост за пълно разграничаване ще се употребяват и Гавърнанс и Мениджмънт.

## Същност и развитие на разбирането за Гавърнанс

Съдържанието на категорията Гавърнанс постоянно се разширява и обогатява, което е обусловено както от развитието на теорията, така и от еволюцията на формите използвани в практиката, и потребностите за оценка и усъвършенстване. Пред вид на значимостта му Гавърнансът представлява растящ интерес за самостоятелно изучаване от учени в множество дисциплини – политолози, прависти, социолози, историци, икономисти и др. Успоредно с това се обособяват и развиват много нови (специализирани) области на научни изследвания и управленчески практики в зависимост от предмета, функционалната област, нивото или типа на управление: програмно управление, договорно управление, управление на снабдителни вериги, екологическо управление, управление на аграрната устойчивост, управление на води, земи и ландшафт, управление на електронната търговия, глобално управление, и т.н. Отделните изследователи и дисциплини обикновено прилагат свои дефиниции за тази ключова категория. Последните десетилетия се наблюдава заимстване и взаимно обогатяване, и интердисциплинизиране на подходите за разбиране и анализиране на Гавърнанс от научни дисциплини и социални практики.

Терминът Governance произлиза от гръцката дума *kubernaein* (“ръководя и напътствам”) като се смята, че е бил използван още от Платон (Malapi-Nelson, 2017). По-късно терминът е възприет от латинския, а в последствие от старофренския, и от там в средновековния английски, от където получава световно разпространение (Vymětal, 2007). В по-новата история този термин се използва в смисъл на “специфична дейност за управление на страната” (Tyndale and Frith, 1831), като в отличие от индивидуално управление и във връзка с институционалната структура, първоначално се използва от Charles Plummer в *The Governance of England* (Wikipedia, 2023). След модернизацията от края на 18 век, когато държавата става определяща за решаване на комплексните социално-икономически проблеми, терминът Гавърнанс придобива “политическа значимост” (Vymětal, 2007). Той се превръща в израз на държавната политика, като отразява нейната форма и/или ефективността на предприетите мерки на интервенция. Този подход за разбиране на категорията я свързва единствено с властта и силата, и с дейността на държавата за директна грижа, разпореждане и контролиране “отгоре” посредством обществената бюрокрация.

В резултат на усложняването на социално-икономическите процеси и предизвикателства, развитието на глобализацията, икономическата интеграция и демократизацията, и многочислените „провали на държавата“ и фундаменталното реформиране на обществения сектор се развива ново разбиране на управлението. В тази връзка възниква терминът Ново управление (New Governance), което се отнася до промените в държавата започнали от 80-те години на миналия век (BRITANICA, 2023; Higgins and Lawrence, 2005 Planas et al., 2022; Trubek and Trubek, 2007). Това “по-широко” разбиране е свързано с трансформацията на „услугите“ от обществената администрация към пазарни, частни, неправителствени и мрежовите структури, повишаване на ролята на извън и над държавните организации и гражданското общество, и (необходимостта от) сътрудничество и взаимодействието на многочислени обществени и частни институции и организации.

Общоприето е, че Гавърнансът е обща, комплексна, многолицева концепция, която е трудна за дефиниране по прецизен начин (Ali 2015; Fukuyama, 2016; Higgins and



Lawrence, 2005; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007). Опитите за дефиниране на Гавърнанса могат да се групират в няколко направления:

Първо, традиционното разбиране на управлението като агенти (личности, агенции, организации и др.), които управляват и/или участват в управлението – Президент, Парламент, и т.н. (Fukuяama, 2016). В по-тясно разбиране Гавърнансът се разглежда като синоним на публичната администрация, а в по-широко включва несuverенни и неформални агенти извън системата на държавата - международни и неправителствени организации, супра-национални институции като Европейски съюз и др. Например, в популярната парадигма за Ново управление се поставя въпроса за „Управление без правителство“, което означава трансфер на много традиционни функции от държавата на частни и неправителствени организации - предоставяне на публични блага, услуги, регулации, контрол, (само)организиране и т.н. В тази връзка се идентифицират и разнообразните агенти, определени като управляващи единици, които могат да управляват – правителство, формална организация, социално-политическа, или друга неформална група от хора. В традиционната икономика например, основни управляващи единици, които оптимизират разпределението на ресурсите в съответствие със своите интереси, са домакинствата и фирмите.

Второ, определяне на Гавърнанса като процес на управляване (governING). Голяма част от авторите приемат, че управлението е процесът на вземане на решения и процесът, по който решенията се изпълняват (или не се изпълняват) в обществото или в дадена организация (Ali, 2015; IoG, 2003; Planas et al., 2022; UNDP, 1997; Wolman et al., 2008). Това „процесно“ разбиране на Гавърнанса прави връзка с традиционния Мениджмънт, който по същество е целенасочен процес на вземане на управленчески решения на различни равнища на управление. Голяма част от международните организации също дефинират гавърнанса по този начин, предимно по отношение на дадена страна, определен отрасъл и т.н. – гавърнансът се състои от традиции и институции, посредством които властта в дадена страна се осъществява (World Bank, 1992). Подобно, икономическото управление се определя като процеси, които подкрепят икономическата дейност и икономическите трансакции посредством защита на правата на собственост, санкциониране на договорите, и предприемане на колективни действия за предоставяне на подходяща физическа и организационна инфраструктура (Dixit, 2016). В традиционната икономика, пазарният еквилибриум се достига именно чрез процес на децентрализирани действия на икономическите агенти (индивиди, фирми, домакинства) управлявани от „невидимата ръка на пазара“. В Новата институционална икономика освен „обществено“ ниво (Public Ordering) и пазарното управляване (Market order), важна съставка на процесът на управление е и частното управляване (Private Ordering) (Williamson, 2005).

Трето, определяне на Гавърнанс като средство (предварително условие) и съвкупност от правила, средства, методи, структури и механизми на управление на поведението, дейността и взаимоотношенията на хората (Furubotn and Richter, 2005; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007; Williamson, 1996; 2005). Гавърнансът стана модна дума днес описвайки цялата съвкупност от подходи и техники за подобряване на координацията между различните равнища на обществото (Vymětal, 2007). Подобно, икономическото управление се отнася до политиката и нормативната уредба, която се въвежда от правителствата за управление на икономиката, включваща макроикономическо управление и микроикономическо управление (AAID, 2008). Икономиката е наука, която обяснява „чудото“ как се постига порядък за

максимализиране на частния и съвкупен продукт (благосъстояние) от действията на милиони индивиди, които са специализирани и разменят продуктите от едни или други операции. Отговорите в Неокласическата икономика са, че това се прави (насочва, координира, стимулира, санкционира) от „невидимата ръка на пазара“ и/или „видимата ръка на мениджъра“. Редки случаи на „пазарен провал“ се констатират, но всички те се преодоляват лесно с „интервенция на държавата“.

Старият институционализъм поставя на дневен ред важната роля на институциите (въведени „отгоре“ или еволюирали „от долу“) за „коригиране“ на недостатъците на пазара и управление на поведението на индивидите. Класиците на Новата институционална икономика също разглеждат Гавърнанса в този смисъл: Гавърнанс е средството, чрез което да се въведе ред, като по този начин се изгладят конфликти и се реализират взаимни ползи (Williamson, 2005, 2009). Новото тук е, че се напуска „странният свят“ без транзакционни разходи, и пазарът, хибридите, фирмите, и държавните агенции се разглеждат като алтернативни структури и форми на управление на транзакциите (Coase, 1939, 1991, 1998; Williamson, 1996, 1999, 2005, 2009). Макар и да не споменават винаги този термин, Coase, North и Ostrom също анализират определени правила, механизми и форми (институции, структури, социални уредби и т.н.), които управляват дейността на индивидуалните агенти и в крайна сметка предопределят икономическото развитие (Coase, 1937, 1960, 1991; North, 1990, 1991; Ostrom, 1990, 1999).

Четвърто, Гавърнансът се разглежда, като специфичен социален ред (order) и резултатът от управлението - “състоянието да сме управлявани” и да “свършим работа чрез мобилизиране на колективни ресурси“ (Dixit 2016; Fukuyama, 2016; Scmitter, 2018; Vumétal, 2007). Тук той се представя по-скоро като общ ред и рамка, която детерминира условията, хармонията и съвкупния ефект от децентрализираните усилия - Мениджмънта на дейността и отношенията на преследващите своите интереси агенти. Съответно на това в дадена страна, райони, отрасъл и т.н. могат да доминират различни типове или модели на управление – „Право на закона“, „Право на парите“, „Право на силата“ и т.н. Това разбиране дава възможност по-добре да се разграничат специфичните системи на управление в различните страни, отрасли, еко-системи, организации, етапи на развитието, и т.н. Известно е, че еднакви управленчески структури и модели имат нееднакви резултати в различните страни. Някои изследователи, ограничават гавърнанса единствено до социалния и политически ред различен от този на държавата пред вид на ”новата” роля на пазара, мрежовите структури, недържавните агенти и неформалния сектор (BRITANICA, 2023). Новата институционална икономика анализира различен вид принципен порядък – пазарен, частен, обществен, международен, и т.н.

Това разбиране в голяма степен е свързано с изучаване на “качеството на управление” и стремежа да се подобри системата на управление, като “желани” нейни състояния като “добро”, ”ефективно”, “честно,” “устойчиво”, “прозрачно”, “демократично” и др., се превръща в критерий за оценка и цел на развитието (ЕС, 2018; UN, 2015). Голяма част от публикациите за „Добро управление“ (Good Governance) фокусират на “Гавърнанса като изпълнение”, а именно на държавният капацитет да предоставя основни публични блага и услуги (Fukuyama, 2016; Osabohien et al., 2020; Ronaghi et al., 2020). Нарастващо тези характеристики се прилагат и за оценка на управлението в частния (корпоративен, агробизнес и т.н.) и неправителствен сектор (Димитров и др., 2014; Aguilera and Cuervo-Cazurra, 2009; Benz and Frey, 2005; OECD, 2015; Rodorff et al., 2019; Sacconi, 2012; Skerman, 2016).

В “нормативна” насока се допълват и дефинициите на международни, държавни, неправителствени и бизнес организации - например, в актуалното определение за гавърнанс на Световната банка се отчитат и процесът, посредством който правителствата са избирани, контролирани и сменяни; капацитетът на правителството ефективно да формулира и прилага рационални политики; и зачитане на гражданите и състоянието на институциите, които управляват техните икономическите и социални взаимоотношения (WB, 2023). Икономиката на Гавърнанса е именно опит да се приложи “изучаването на добрия ред и работещите организации”, които включват и двете – спонтанния ред на пазара и умишления ред от съзнателен, нарочен и целенасочен вид (Williamson , 2005).

Съществуват и много дефиниции, които комбинират някои от описаните по горе характеристики на управлението (ЕС 2018; WB, 2023). Правилно се отбелязва, че Гавърнанс не е само характеристика, но много често система, с някои субекти, някои процеси, някои предпоставки, причинно-следствена връзка и резултати (Vymětal, 2007).

Подходите за дефиниране на Аграрното управление в постоянно растящата литература в тази сфера са подобни като тези за Гавърнанса като цяло, следвайки общата логика на развитие в тази динамична област. Някои от най-задълбочените анализи на системата за управление в аграрната сфери дори не правят опит да дефинират тази категория, която се смята за подразбираща се и широко позната (James, Klein, and Sykuta, 2011; Sykuta, 2010; Cook, 1995; Sykuta and Cook, 2001; Sykuta and Parcell, 2003).

### **Какво е Аграрен гавърнанс?**

Аграрното управление е гавърнансът свързан със селскостопанското производство. Следователно е “лесно“ да се определи обекта на това “отраслово”, наред с индустрията, транспорта, здравеопазването и т.н., управление. Остава да се разбере същността на категорията Гавърнанс е необходимо да се даде отговор на следните въпроси: Кой, Кого, Какво, Защо, Как, Къде, Кога и за Колко?

Очевидно е, че Гавърнансът е свързан с хората и човешкото общество, тъй като без тях съществува единствено „природно управление“ по законите на физиката, биологията и т.н. В хипотетичен пример с индивидуален земеделски производител, обитаващ сам отдалечен остров в океана, няма гавърнанс, а просто “агрономическо и технологическо” управление или Management на „(взаимо)отношенията“ с природата. В модерното селско стопанство обаче, такива примери няма. Дейността и поведението дори на живеещия самотно Робинзон Крузо е „управлявана“ от родната (английска) идеология, убеждения, традиции и други “институции”, които той донася на острова и впоследствие разпространява – християнство, робство, права и т.н. Дори и за самозадоволяващ се фермер, далеч от населени места (планина, остров, пустинен оазис), съществува някакво “външно” управление на дейност и поведение. Например, съществуват “предоставени” и санкциониране права на собственост (за частно владение, ползване, разпореждане и т.н.) върху земеделски земи от държавата, местната власт или общност.

В съвременните условия, има и многообразни задължителни държавни, на Европейския съюз, на местната общност и т.н. разпоредби за начина на обработване и ползване на земята, стандарти за опазване на биоразнообразие и околна среда и др. Например, използването на определени химикали в селскостопанското производство и производството на канабис в България са забранено и се наказват; смяната на използването на земеделските земи за неселскостопански цели е недопустимо и строго

регулирано, и т.н. Освен това, има и неформални задължения и ограничения за фермера за представяне на комфорт на населението и гостите на района, опазване на въздуха и водите, съвместно ползване на частни ресурси (например, свободен достъп на територията за туристи, ловци, научни работници и др.), ред за ползване на общинските земи и т.н. С всички тези формални и неформални правила и ограничения (система на социално управление) фермерът (трябва да) се съобразява, за да не бъде санкциониран от органите на реда или обществото.

Фермерът обаче, не е пасивен „участник“ в (обект на) управлението. Той лобира или се включва в колективни действия с други агенти в политическия процес за предоставяне на нови права, регулации, норми, държавна подкрепа и субсидии и т.н., които отговарят на неговите убеждения или интереси. По този начин той се превръща в активен участник в системата на управление на дадена екосистема, район, подотрасъл, или страната като цяло. Този прост пример вече дава отговор на въпросите Кой и Кого?

В друг пример, с типичен пазарно-ориентиран фермер в равнинен район, наличието на и необходимостта от (система на) управление на взаимоотношенията с други агенти е много по-очевидна. Например, фермерът-предприемач, трябва да управлява своите взаимоотношения със собственици на земеделски земи, работна сила, доставчици на материали, оборудване и услуги, кредит, купувачи на продукцията и т.н. за да организира ефективно производството и реализацията на продукция. За координация на голяма част от тези отношения се използват разнообразни по тип частни договори за снабдяване с необходимите ресурси и маркетинг на продукта – договори за покупка, наемане, заемане, продажба, предоставяне на заем и др.

В условията на развити пазари, голяма част от дейността на фермера и на отношенията му с други агенти се координира и „управлява от невидимата ръка на пазара“ – „движението“ на (свободните) пазарни цени и пазарната конкуренция. Заедно с това съществуват и многообразни формални, неформални и бизнес правила, разпоредби, норми, и стандарти, които фермерът спазва или съобразява – за качество на продукт и услуги, специфика на технологични операции, правила за безопасност на труда и продукта, норми за опазване на природна среда и биоразнообразие, стандарти за хуманно отношение към животните, и т.н. Освен това фермерът създава и/или се включва в различни типове колективни действия и организации за да координира и управлява по-ефективно взаимоотношенията си с други агенти или органите на властта – регистрира земеделско стопанство, фирми, кооперативи, сдружения, асоциации, групи за лобиране и интереси. Той има и свои или приема други убеждения, идеологии, възгледи, норми и т.н. – например, за екологическо устойчиво стопанство, които също (само)управляват неговото поведение, действия и взаимоотношения.

Всички тези (управленчески) структури, форми и механизми са неразделна част от системата за управление на аграрното производство на съвременния етап на развитие и следва да бъдат анализирани. Нещо повече, системата на управление в дадена страна, подотрасъл, район, снабдителна верига, екосистема или организация е строго специфична и зависи от многообразни социално-икономически, личностни, природни, и т.н. фактори. Известно е, че Общите (аграрна, икономическа, екологическа и др.) политики на ЕС се прилагат по „български“ в наши условия. Идентифицирането и оценката на тези специфични структури, форми и механизми отговаря на Какво, Защо и Как?

Процесът на аграрно управление се осъществява във различни времеви периоди и пространствено-териториални, организационни и йерархически граници. Анализът на

гавърнанса винаги следва да уточнява тези измерения и дава отговор на въпросите Къде и Кога за да бъде прецизен. Икономистите задават и още един въпрос свързан с анализа на аграрното управление, а именно Колко? Отделните форми и структури на управление имат различни предимства, недостатъци и разходи за отделните агенти, последните известни като „транзакционни разходи“ (Coase, 1937, 1960; Williamson, 1996). Аграрните агенти оптимизират не само производствените (свързани с технологията на производство!), но и транзакционните разходи, свързани с управление на взаимоотношенията с други агенти. Управленческите структури имат важна икономическа роля – да рационализират, структурират, и минимизират разходите на човешките взаимоотношения (North, 1990; Williamson, 2000). „Откриването“ на транзакционните разходи не изменя, а само допълва предмета на икономическата наука за оптимално разпределение на ограничените ресурси.

Следователно, аграрното управление следва да се изучава като комплексна система, която включва четири принципни компонента (Фигура 1): (1) аграрни и свързани агенти, участващи във вземането на управленчески решения; (2) правила, форми и механизми, които управляват поведението, дейността и взаимоотношенията на аграрните агенти; (3) процеси и дейности свързани с вземане на управленчески решения; и (4) специфичен социален ред, резултат от управленческия процес и функциониране на системата.

Системата на аграрно управление е част (подсистема) на системата за социално управление и на други важни управленчески подсистеми като икономика, първичен отрасъл, хранителен, селски или градски райони, агро-екосистема, туризъм, енергетика и др. Въздействието на и взаимоотношенията с другите системи на обществото в голяма степен (пред)определя типа на доминиращата система на аграрно управление и „логиката“ на нейното развитие.

От своя страна, аграрно управление представлява съвкупност от различни управленчески подсистеми, обособени в зависимост от типа на производството (растениевъдство, животновъдство, овощарство, агро-екосистемни услуги и т.н.), вида на ресурсите (земи, води, технологии, работна сила, финанси и т.н.), функционалната област (снабдяване, иновации, маркетинг, управление на риска и т.н.) и др. Всички те следва да се изучават за да се открие тяхната специфика и роля за развитие на аграрно управление като цяло. Аграрното управление се състои от (осъществява на) различни нива (ферма, колективна организация, екосистема, подотрасъл, национално, транснационално, европейско, глобално), които следва да се анализират за да се разбере функционирането и развитието на аграрното управление в България.

**Фигура 1. Елементи и връзки на системата за аграрен гавърнанс**



*Източник: автора.*

### **Икономика на аграрния гавърнанс**

В традиционно затворено стопанство за самозадоволяване не съществуват транзакционни разходи, тъй като (почти) липсва разделение и специализация на труда, а следователно и необходимост от размяна (транзакции) между агентите. В модерното селско стопанство обаче, аграрните агенти се специализират в определени производства и/или дейности и търгуват продукти или услуги, като по този начин повишават многократно производителността (икономии от размери и мащаби, и производствени разходи, подобряване качеството, увеличаване обема на производство и т.н.).

В нереален свят на „нула транзакционни разходи“, оптимизацията на разпределението и използването на аграрните ресурси се постига бързо и безразходно по „маргиналното правило“. Тук има само един механизъм (пазар и пазарна конкуренция), който управлява ефективно индивидуалната и съвкупна дейност на агентите. Фермата, фирмата и домакинството се изучават като „черна кутия“, които се адаптират мигновено и безразходно към динамиката на пазарните цени. При нула транзакционни разходи, формата на управление няма икономическо значение, тъй като аграрната дейност еднакво добре (най-ефективно) се координира и посредством пазара (адаптация към промените в свободните пазарни цени), и чрез взаимно частно договаряне между агентите (специален договор), и чрез коопериране (колективно вземане на решение), и

във вътрешна организация (директно ръководство от менажер), и в единствена национална частна или държавна йерархия/компания (Bachev, 2012).

В реалната аграрна икономика обаче, съществуват значителни разходи, свързани с транзакциите между агентите: за намиране на най-добрите цени и пазари, плащане на комисионни и такси, търсене на надежден партньор, договаряне на условията за размяна, написване и регистриране на договорите, контролиране на опортюнизъм преди подписване и в процеса на изпълнение на договореностите, адаптиране на договорите към промени в условията на производство и размяната, оспорване на споразуменията, включително и чрез наемане на адвокати, арбитраж, съд и др., провалени сделки, измами, и т.н. Аграрните агенти плащат и значителни (транзакционни) разходи за изучаване и прилагане на нормативната уредба свързана с използване на ресурси, производство, технологии, търговия, опазване на природата, и т.н.

Фермерите имат и значителни разходи за формални регистрации, сертификации, лицензи, кандидатстване за обществено подпомагане, плащане на глоби, подкупи, и др. Много аграрни агенти имат и разходи за коалиране (партньорство, кооператив, фирма, корпорация), свързано с необходимостта от по-ефективно съвместно снабдяване и използване на ресурси, маркетинг, защита от монопол, лобиране за държавна интервенция в тяхна полза и др. Създаването и развитието на тези формални и неформални организации е свързано със значителни разходи за инициране, договаряне, формиране, организационно укрепване, информирание, вземане на управленчески решения, контролиране на опортюнизма на членовете на коалицията, реорганизация и закриване.

Положителните транзакционни разходи често ограничават ефективното разширяване на фермата до граници позволяващи експлоатиране на възможните технологически икономии на размери и мащаби. В други случаи, високите „външни“ транзакционни разходи налагат прекомерна вътрешностопанска интеграция за преодоляване на сериозни транзакционни трудности и/или извличане на допълнителни транзакционни изгоди. Много често, високите транзакционни разходи дори блокират иначе взаимно-изгоден за всички страни обмен на ресурси, продукти и услуги, и водят до ниска продуктивност и не(до)използване на ресурсите в стопански и обществен мащаб. Следователно, вместо „най-добро/ефективно“ (the first best), на практика обикновено имаме „второ по-ефективно“, „трето по-ефективно“ и т.н. разпределение на ресурсите и управление на съвкупната аграрна дейност.

Аграрната икономика е икономика на транзакционните разходи и стои въпросът за оптимизиране на съвкупните производствени И транзакционни разходи на стопанството. Тук става въпрос за съизмерване (trade-off) на транзакционни и производствени разходи и изгоди. Следвайки логиката на Coase, фермата интегрира допълнителни транзакции, увеличава размера си и печели от вътрешна интеграция на ресурси и дейност, докато транзакционните разходи за това са по-малки или равни на разходите за организация на същите тези транзакциите на пазара или от друга организация (Bachev, 2012).

Гавърнансът е от значение (“Matters”) и „рационалните“ агенти правят избор на най-ефективна форма за управление на всяка транзакция сред реално възможните алтернативи (Williamson, 2005). В Новата институционална икономика, транзакцията и свързаните разходи, са първа „основна единица на икономически анализ“, а критерий за избор на най-ефективна форма за управление на аграрните транзакции и дейност е минимизирането на транзакционните разходи и максимизирането на транзакционните

изгоди. Williamson (2005) доказва, че в края на краищата, изборът на управленческа форма се предопределя от логиката на минимизиране не на технологични, а на транзакционни разходи.

Освен това, „проблемът за социалните разходи”, който създава главоболие за традиционните икономисти, не съществува в условия на нулеви транзакционни разходи и добре дефинирани права на частна собственост (Coase, 1960). Състоянието на максимална ефективност винаги се постига независимо от първоначалното разпределение на правата между индивидите посредством безразходно частно договаряне - „интернализация на косвените ефекти (externalities)” без необходимост от държавна интервенция. В свят на нула транзакционни разходи и дефинирането (преразпределението) на нови права и правила от индивидите, групите по интереси, и обществото, и ефективното санкциониране на тези права и правила би било лесно (безразходно).

Когато обаче транзакционните разходи са значителни, първоначалното разпределение на правата на собственост между индивидите и групите, и тяхното добро дефиниране и санкциониране са критични за цялостната ефективност (Coase, 1960). Например, ако “правото за чиста и съхранена природна среда” не е добре дефинирано и санкционирано, това създава големи трудности за ефективното еко-управление – продължителен, скъп и несъвършен процес на постигане на споразумения; скъпи спорове между замърсяващи и засегнати агенти; значителни екологични проблеми и предизвикателства; незачитане на интересите на определени групи или поколения, и т.н.

Несъвършената институционална уредба (недефинирани и/или недобре дефинирани и санкционирани от държавната власт права и задължения), създава допълнителни транзакционни разходи за индивидите и обществото, и води до неефективно аграрно развитие. В България например, възстановяването на частните права върху земеделските земи след 1989г. продължи повече от 10 години, което силно деформира развитието на селското стопанство през този период – липса на стимули, разрушаване на активи, доминиране на краткосрочна аренда, предпочитание за едногодишни култури, примитивни и неустойчиви структури (стопанства за самозадоволяване или в процес на приватизация), деградация на агро-екосистеми и т.н. Има многочислени примери за незащитени от държавата частни права и сега, които понижават ефективността и затрудняват развитието на отрасъла – неспазване на законите, неефективна съдебна защита, пряко посегателство (кражба) на аграрно имущество и т.н.

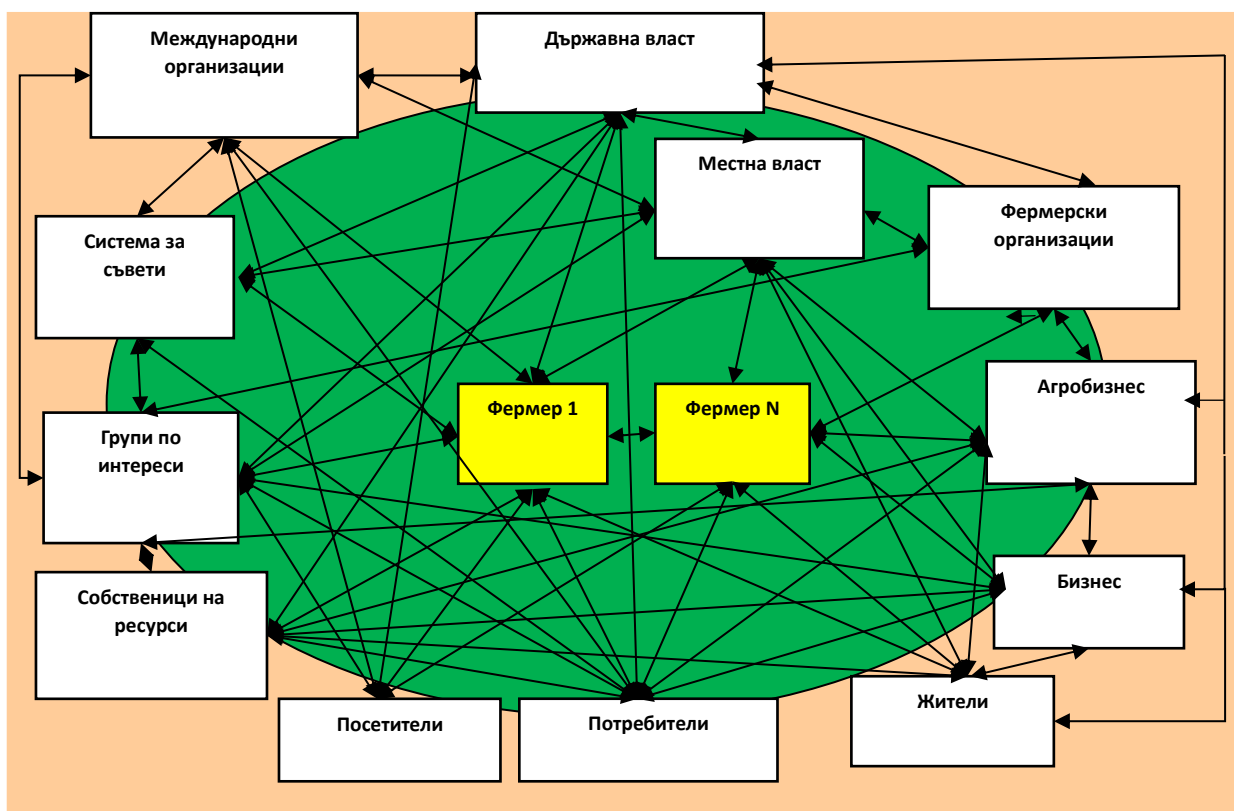
Следователно, институциите са важно средство за (аграрно) управление като създават определен социален ред, структурират човешките взаимоотношения, увеличават предвидимостта, намаляват неопределеността, предопределят (увеличават или намаляват) размера на транзакционните разходи, и в края на краищата детерминират възможностите, типа и степента за социално-икономическо развитие (North, 1990; Williamson, 2000). При определена институционална среда, пазарът често се „проваля“ в ефективното управление на аграрната дейност и ресурси. Това обаче, не означава непременно „държавна интервенция“, каквото е правилото в Неокласическата икономика. Аграрните агенти разработват разнообразни частни форми, механизми и „институции“ за преодоляване на несъвършенствата на пазара и за ефективно управление на своето поведение, дейности и взаимоотношения. Така например, голяма част от дейността и управлението в аграрната сфера и между нея и другите отрасли на човешка дейност се управлява посредством различен тип договори. Следователно,



правилният подход приет в Новата институционална икономика е да се направи ефективен избор между различни алтернативни форми на (пазарно, частно, и обществено) управление, всички от които имат свои недостатъци и разходи.

Анализът на системата за аграрно управление на страната следва да включва няколко етапа. Първо, необходимо да се идентифицират различните агенти на аграрното управление и специфичния характер на техните връзки, интереси, цели, възможности, силови позиции, зависимости, ефекти, конфликти и др. Фермерският предприемач или фермера е основната фигура в селското стопанство, който управлява ресурсите, технологиите и дейността, и следователно „първи“ компонент в анализа на аграрното управление (Фигура 2).

**Фигура 2. Агенти на аграрното управление в България**



*Източник: автора.*

Други агенти също непосредствено или „косвено“, участват в управлението на аграрната сфера, като договарят и/или налагат съответни условия, стандарти, норми, търсене, и т.н. Това са собствениците на поземлени, трудови, материални, финансови, интелектуални и т.н. ресурси, които са заинтересовани за ефективното им аграрно използване и съхранение. Често, те участват в разнообразни коалиции с фермерския предприемач (неформални партньорски сдружения, формални фирми, кооперации, и др.) за реализиране на повече изгоди. От своя страна, отделните фермери формират разнообразни професионални (бизнес, не насочени към печалба, и т.н.) организации и колективни действия (инициативи, професионални стандарти, лобиране, и т.н.), за да реализират по-добре своите цели и печелят от съвместна дейност.

Това е свързаният със селското стопанство бизнес (снабдители с материали, техника, финанси и технологии и/или купувачи на аграрни продукти) и крайните потребители. Тези агенти налагат социално-икономически и екологически стандарти, специфична подкрепа и търсене за фермерска дейност и услуги. Например, голяма част от големите преработвателни и хранителни вериги прилагат (доброволни и/или задължителни) стандарти за качество, екосъобразност, справедливост и т.н., които са техни инициативи, общоприети в индустрията „кодове за поведение“ или резултат от потребителски натиск за „принос“ към социално-икономическата и екологическа устойчивост.

На следващо място, това са жителите, посетителите на селските райони, и разнообразните групи по интереси, които „поставят“ условия (натиск, търсене) за природосъобразна, социално-отговорна и икономически жизнена аграрна дейност и райони. Най-накрая, това е държавната и местна власт, международните организации и т.н., които подпомагат инициативите за аграрна устойчивост на различните агенти и/или налагат задължителни (социални, икономически, екологически и т.н.) стандарти за производство и потребление.

На това ниво на анализ, особено внимание следва да се обърне на „персоналните“ (личностните) характеристики на индивидуалните агенти участващи в управлението, тъй като разходите за транзакция имат „поведенчески“ причини – ограничената рационалност и тенденция за опортюнизъм на индивидите (Williamson, 2005). Аграрните агенти не притежават цялата информация за икономическата система (диференциация на цените, търсенето, възможностите за търговия, тенденциите в развитието), тъй като събирането и обработката на подобна информация е много скъпо или невъзможно (множество пазари, бъдещи събития, намерение на партньора за измама и т.н.). За да оптимизират вземането на решения те правят разходи за “повишаване на несвършената си рационалност” – събиране на данни, анализи, прогнозиране, обучение, консултиране и т.н.

Агентите са също „склонни към опортюнизъм“, и ако съществува възможност за безнаказано получаване на допълнителна изгода от използване на институции, договорена или пазарна размяна, те вероятно се възползват. Аграрните агенти трябва да защитят правата, инвестициите и транзакциите от риск за опортюнизъм чрез: предварителни усилия за намиране на сигурен партньор и проектиране на форма за ефективно съдействие на партньора; и последващи инвестиции за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм на етапа на изпълнение на договорите (Williamson, 2005).

Анализът следва да разграничи възможните типове опортюнизъм: предконтрактен (Adverse Selection), когато някой партньор се възползва от “информационната асиметрия” и договаря по-добри условия на размяна; постконтрактен (Moral Hazard), когато някой партньор се възползва от невъзможността за пълно контролиране на дейността му (от другия партньор, трета страна) или получава “закономсъобразна изгода” от неочаквани промени в условията на размяна (разходи, цени, нормативна уредба); и “свободна езда” (Free riding), присъщ в развитието на по-големи организации - индивидуалните изгоди не са пропорционални на индивидуалните разходи, и има тенденция всеки да очаква другите да инвестират в организационно развитие и да се възползва при успех.

Необходимо е също да се анализират и други значими фактори на отделните агенти като лични предпочитания и преференции, лична „дисциплина“, идеология,

знания, възможности, склонност към поемане на риск, репутация, доверие, “договорна” сила, и т.н. Така например, голяма част от българските фермери предпочитат да управляват своята дейност във фамилно стопанство, а външните отношения с други агенти посредством частни договори или пазарна размяна.

Второ, необходимо е да се идентифицират, разграничат, характеризират и оценят принципи механизми и форми, които управляват поведението и дейността на индивидуалните агенти. Те включват (Фигура 3):

**Фигура 3. Система за аграрно управление**



Източник: автора.

- **Институционалната среда или „правилата на играта”** - това е разпределението на правата и задълженията между индивидите, групите и поколенията и системата за санкциониране на тези права и правила (North, 1990; Furubotn and Richter, 2005). Спектърът на правата може да включва материални и идеални активи, природни ресурси, дейности, условия и заплащане на труд, социална защита, чиста природа, хранителна и еко-сигурност, вътрешно и между-генерационна справедливост, и т.н. Санкциониране на правата и правилата се осъществява от държавата (администрация, полиция съд и др.), обществения натиск, доверието, репутацията, частни форми, или се самосанкционира от самите агенти.

Част от правата и задълженията се определят от формални закони, нормативни документи, стандарти, съдебни решения и др. Обикновено съществува строга държавна регулация за собственост, ползване, търговия и т.н. на земеделски земи и други природни ресурси, задължителни стандарти за безопасност и качество на продуктите, условия на труд, опазване на природната среда, благосъстояние на животните и т.н. В Европейския съюз и другите страни с развита демокрация, голяма част от съществуващите формални права се установяват посредством социален консенсус („обществен контракт“) в резултат на демократичния процес на вземане на решения - от Парламент, правителство, други законови органи като съд и т.н..

Във всяко общество съществуват и важни неформални правила и права, установени от традицията, културата, религията, идеологията, етични и морални норми и т.н. , които следва да се анализират. Тези „неписани“ правила са установени, приети и предавани от социални групи и поколения и създават определен социален (задължителен или свободно приет) ред, който може да се анализира като неформален обществен или групов контракт. В България например, много от формалните права и правила „не работят“ добре и неформалните „правила на играта“ предопределят („управляват“) поведението на агентите в обществото, като съществува и огромен неформален („сив“, „черен“) сектор.

Институционалното развитие се инициира от обществените (държавни, общностни) власти, международната политика (споразумения, подпомагане, натиск) и частните и колективни действия на индивидите. Членството на България в Европейския съюз е свързано с адаптиране на модерното европейско законодателство (*Acquis communautaire*) и с по-доброто санкциониране (външен мониторинг и санкции при тяхното неспазване от страна на съюза). В съвременния етап много от институционалните иновации са също резултат от натиска или инициативите на определени групи по интереси – еко-сдружения, потребителски организации и т.н. В анализа следва да се направи качествена характеристика на формалната и неформална институционална уредба в селското стопанство, оцени ефективността на системата за нейното санкциониране, и разкрият стимулите, ограниченията, разходите и въздействието за определен тип поведения и действия на различните агенти.

Институционалната „модернизация“ е дълъг исторически процес, и отделните компоненти на институционалната среда имат своя „логика“ на развитие и жизнен цикъл продължаващ десетилетия и столетия. В кратки периоди на „нормално“ развитие обаче обикновено институционалната среда е „стабилна“, тъй като индивидите могат малко да влияят на институциите и институционалната промяна (с изключение на революциите или фундаменталните реформи от някой силен лидер). Това е голямо предимство, тъй като съществува стабилен ред и предвидимост, и следователно възможност за управление на частната дейност и взаимоотношения на агентите с ниски транзакционни разходи. От друга страна, това е съществен недостатък при лоша институционална уредба, когато ситуацията не се подобрява толкова „бързо“ колкото са очакванията на мнозинството. В това отношение, има доста „добри примери“ от нашето селско стопанство (и извън него) през последните три десетилетия.

Необходимо е да се открият и анализират основните елементи на институционалната уредба и съответствието им на Европейските, отчетат важни за отрасъла неформални правила и ограничения, оцени съвкупното или (при възможност) частно влияние върху поведението, действията и отношенията на агентите, и ефект по отношение на транзакционните разходи, и открият движещите фактори на институционалната модернизация през периода – например Зелена сделка на Европейския съюз, процес на преговори и реформиране се ОСП на ЕС, международни споразумения като COP28 на ООН и т.н.

- **Пазарни форми или „невидимата ръка на пазара“** – това са разнообразните децентрализирани инициативи, управлявани от движението на „свободните“ пазарни цени и пазарната конкуренция: мимолетна размяна на ресурси, продукти и услуги, класически контракт за покупка, наемане или продажба, търговия със специални висококачествени, биологични и др. продукти и произходи, аграрни и

екосистемни услуги, и т.н. В съвременното общество значителна част от взаимоотношенията на индивидуалните агенти (индивидуални предприемачи, собственици на ресурси, потребители, различни организации на агентите като домакинства, фирми и т.н.) се управляват посредством свободни „договори“ между страните, условията (цени, стандарти за качество, санкциониране и т.н.) на които са предопределени от „съвкупните децентрализирани действия на участниците на пазара. Индивидуалните агенти използват (адаптират се към) пазарите, печелейки от специализацията на труда и взаимноизгодния обмен (търговия), докато техните доброволни децентрализирани действия „дирижират“ и „коригират“ цялостното разпределение на ресурсите между различните дейности, сектори, райони, екосистеми, страни и т.н. достигайки до добре познатия от учебниците по Икономика еквилибриум.

Въпреки това има много примери за липса на индивидуални стимули, избор и/или нежелана размяна, и неустойчиво развитие в аграрния сектор - липсващи пазари, монополни или силови взаимоотношения, позитивни или негативни косвени ефекти, диспропорция на доходи и условия на труд и живот в селски и градски райони и др. Следователно, свободният пазар се „проваля“ в ефективното управление на цялостната дейност, размяна и инвестиции в аграрната сфера и води до ниска социално-икономическа и екологическа устойчивост. Анализът следва да установи дали пазарите на аграрни ресурси и продукти работят „добре“ (много продавачи и купувачи), констатираат свързаните с пазарните форми разходи и изгоди за различните агенти, и идентифицираат съвременните случаи на „пазарен провал“, който пречи на свободните инициативи и дейност на агентите.

• **Частни и колективни форми или „частен или колективен ред“** – това са различни частни инициативи и специални договорни и организационни форми: дългосрочни договори за доставка и маркетинг, доброволни еко-действия, доброволни или задължителни кодове на поведение, коалиционни (фамилни, фирмени, корпоративни и т.н.) ферми, партньорски сдружения, кооперации и асоциации, запазени и търговски марки, етикети и т.н. Индивидуалните агенти се възползват от икономическите, пазарните, институционалните и други възможности, и преодоляват институционалните и пазарните несъвършенства чрез избор или дизайн на нови (взаимно)изгодни частни форми и правила за управление на поведение, дейност и взаимоотношения.

Частните форми договарят собствени правила или приемат (налагат) съществуващ частен или колективен ред, прехвърлят действащи или дават нови права на партньора и защитават абсолютните (предоставени от институционалната среда) и договорените (дадени или разменени от участниците) права на агентите. На съвременния етап голяма част от аграрната дейност се управлява от доброволни инициативи, посредством частно договаряне, „видимата ръка на мениджъра“, колективно вземане на решения, или комплексни йерархични структури за вътрешно управление. Голяма част от тези частни форми са резултат на свободни договорни споразумения на участващите агенти – коалиционни партньори, предприемач и наемен работник, продавач и купувач, фермер и арендатор, кредитор и длъжник и т.н.

Въпреки това има много примери на „провал“ на частния сектор в управлението на социално желаната дейност – например предпочитана еко-консервация, съхранение на традиционните структури и производства, запазване на селските райони. Има и много примери не „не добри“ и дори незаконови договорни практики в резултат на монополни

позиции, картелни споразумения, силови отношения, липса на алтернативни снабдители или купувачи и т.н.

В анализа следва да се идентифицират и оценят предимствата и недостатъците на различните частни форми за управление, доминиращи в българското селско стопанство – основни типове ферми (индивидуална, фамилна, кооперация, фирма, компания и др.), специални договорни форми (покупка, наемане на активи, заемане на финансови средства, застраховане, продажба, взаимно-свързани сделки и т.н.), колективни организации извън фермерските врати и т.н. За част от транзакционните разходи на тези форми има налична (статистическа, отчетна и др.) или е възможно да се събере надеждна информация от фермерските менажери.

За голяма част от транзакционните разходи обаче липсва необходимата информация и е необходимо да се приложи качествено дискретен структурен анализ (Williamson, 2005) за определяне на сравнителната ефективност на алтернативните управленчески форми. Това се прави на основа на определяне „критичните измерения“ на транзакциите - това са факторите, които определят промените на транзакционните разходи в конкретната икономическа, институционална и природна среда. Договорната форма с най-ниски транзакционни разходи и най-високите транзакционни изгоди е най-ефективна.

Честота на транзакциите с едни и същи партньор, неопределеност свързана с транзакциите, специфичност на активите за поддържане на определена транзакция са идентифицирани от Williamson (2005), а присвоемост на правата свързани с транзакциите от Bachev (2010). Транзакциите имат различни критични характеристики, а управленческите форми имат различни сравнителни преимущества. Следва да се “съпоставят транзакциите (които се различават със своите атрибути) с управленческите структури (които се различават по отношение на разходи и компетентност) по дискриминационен (икономизиращ транзакционните разходи) начин” (Williamson, 2005). В зависимост от комбинацията на специфичните характеристики на всяка дейност/транзакция, ще съответства различна най-ефективна форми за управление на тази дейност – пазарна, договорна, вътрешна, тристранна и т.н.

Докато примерите за „добра“ еволюция на институционалната среда са малко (в незначителен брой високоразвити демократични страни с благоденстващо население), примерите за „успешни“ модернизации в „институциите на управление“ са многобройни (Williamson, 2000). В специфичната институционална, пазарна и природна среда агентите обикновено избират или проектират най-ефективните частни форми за управление на своите взаимоотношения и дейност. Следователно идентификацията на доминиращите форми за частно управление в аграрната сфера или отделни нейни области, дава добра представа за (най) ефективните форми за конкретния етап от развитие.

• **Обществени форми или „обществен ред“** – това са многообразни обществени (общностни, държавни, международни и т.н.) интервенции в пазарния и частния сектор като: обществени препоръки, регулации, подпомагане, облагане с данък, финансиране, предоставяне, модернизирание на институционалната среда (нови права и правила и/или начин да тяхното санкциониране) и т.н. В съвременните демокрации, като страните на Европейския съюз, многообразните форми на обществена интервенция или намеса в индивидуалните и частни взаимоотношения и дейност са резултат на някакъв „социален

контракт“ (местна общност, браншови, национален, междудържавен, европейски, глобален и т.н.).

Ролята на общественото (локално, национално, Европейско, и т.н.) управление нараства заедно с интензификацията на дейността и размяната и взаимната зависимост на социално-икономическата и природозащитна дейност в аграрната и цялостна социална дейност и отношения. В някои случаи е възможно ефективното управление на индивидуалната дейност и/или организацията на определени дейности чрез пазарни механизми и/или чрез частно договаряне да отнеме продължителен период, да е много скъпо, да не успее да достигне до социално желания размер или въобще да не може да се осъществи. Тогава централизираната обществена интервенция би могла да достигне до желаното състояние по-бързо, с по-малко разходи и по-ефикасно. Въпреки това има много случаи на лошо обществено включване (бездействие, неправилна интервенция, прекомерно регулиране, корупция), водещо до съществени проблеми за устойчивото аграрно развитие в България и по света.

Анализът на аграрното управление в страната следва да установи дали „нуждите“ за обществена намеса (идентифицираните случаи на пазарен, частен, и колективен провал) са ефективно запълнени с необходимите обществени интервенции, дали е избрана най-ефективната форма за обществена намеса сред практически (политически, административно, финансово и т.н.) възможните алтернативи. Също така следва да се установят случаите на доминиращи обществени провали на съвременния етап на развитие на отрасъла – например, неефективни решения или не добро прилагане (включително и необходимо време за придобиване на опит); или съзнателно „проектирана неефективност“ в интерес на определени групи или лица, и др.

- **Хибридни форми** – някаква комбинация от горните три, като общественостно партньорство, обществено лицензиране и инспектиране на частни био-ферми и др.

В дългосрочен план специфичната система за управление на аграрния сектор (пред)определя типа и характера на социално-икономическото развитие (Фигура 3). В зависимост от ефективността на изградената система за аграрна управление отделните ферми, подотрасли, райони, агро-екосистеми, и страни постигат нееднакви резултати в социално-икономическото развитие, като се наблюдават различни предизвикателства в икономическата, социалната и екологическата устойчивост на отделните стопанства, подотрасли, райони, екосистеми и селското стопанство като цяло.

Трето, като всеки икономически процес, аграрното управлението е сложен, многопластов, полицентричен и много-дименционален процес, който протича във времето, и в който участват многобройни агенти, които разработват и използват разнообразни форми и механизми на управление. Следва да се направи задълбочен анализ на този процес в относително обособени подсистеми за управление - различни нива (от ниво ферма до национално и европейско), функционални области (снабдяване с труд, земя, капитал, и т.н.), типове ферми и организации и др., като се установи тяхната спецификата, потребностите и ефективност (Фигура 4).

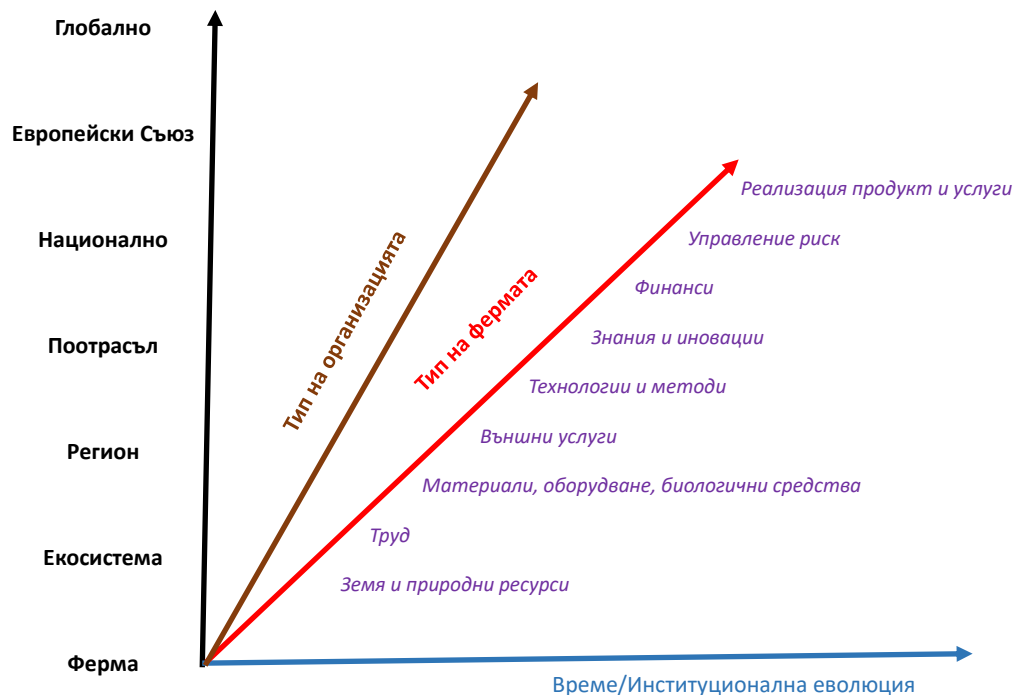
Особено внимание следва да се насочи към идентифициране и оценка на доминиращите (най-често ползвани) форми за управление в основните функционални области на различните типове ферми, и които са свързани със: снабдяване и използване на труд, земя и природни ресурси, услуги, материални активи, оборудване и биологични

средства, знания и ноу-хау, иновации, финанси, застраховане и управление на риск, и реализация на селскостопанска продукция и услуги.

Освен това следва да се анализират многообразните „колективни действия“ (договорености, организации), в които фермерите участват, за индуциране на частна и/или обществена интервенция в пазарния и частен сектор в свой интерес. По този начин ще бъдат идентифицирани, анализирани и оценени всички форми на вътрешно и външно-стопанска интеграция в аграрната сфера. Освен това следва да се анализират и другите организации в аграрното управление – държавни, международни, неправителствени, и т.н.

Необходимо е да се направи моментна „снимка“ (кратко видео) за да могат задълбочено да се анализират многообразните структури и процеси в аграрното управление на настоящия етап. При наличие на надеждна информация трябва да се правят и сравнения с предишни оценки на управлението на ниво ферма, за да се види динамиката през периода на интеграция на страната в ЕС и прилагане на ОСП на съюза.

**Фигура 4. Структура и нива на анализ на системата за аграрен гавърнанс**



Източник: автора.

Идентифицирането на прилаганите и на други реално възможни форми за управление на транзакциите в различните типове ферми следва да са обект на специално микро-икономическо проучване. За целта трябва да се събира първична информация от менажери на ферми и фермерски организации (вкл. и чрез официалната агро-статистика) за прилаганите управленчески форми, факторите за управленчески избор, разходите свързани с управлението на основните типове транзакции, и ефективността на управление на стопанството.

Четвърто, анализът на системата за аграрно управление следва да завърши с оценка на (крайния) резултат от този процес – състоянието на системата и крайната



ефективност от функциониране на аграрната система. Ако благосъстоянието на фермерите расте и магазините са пълни „има“ аграрно управление, в противен случай „няма управление“.

На този етап, в зависимост обхвата на анализа, следва да се използват разнообразни данни характеризиращи различни аспекти от състоянието на аграрния отрасъл и неговите подсистеми – конкурентоспособност на фермите, динамика на продукта и продуктивността, качество на земите, аграрните екосистеми и т.н. Този подход обаче позволява да се вижда единствено съвкупния „текущ“ (статичен) ефект на многообразни (управленчески) механизми и форми, и продължителни във времето (управленчески) процеси и дейности на многочислени агенти.

Важен методически *проблем* е отчитане на „фактора време“, тъй като много ефекти са резултат(и) от стара(и) система(и) на управление, докато много нови и перспективни форми още не реализират потенциалния си ефект(и). Обикновено преди всяка голяма криза има „нормално управление“, и обратно, за бърз изход от кризата е необходимо „добро управление“. Едно от направленията за преодоляване на този проблем е оценка на равнището на аграрната устойчивост, която по дефиниция е „ориентирана към бъдещето“ (Bachev, 2010).

Друго направленията е „моментна“ оценка на съответствието на системата за аграрно управление в страната на принципите за „добро управление“ – например тези в Европейския съюз. Холистичен подход за многокритериална оценка на аграрното управление в България на принципите за добро управление в Европейския съюз е представен и експериментира от Ivanov and Bachev (2023).

Трети подход търси решение в разширяване на периода на анализ – например Програмен период за прилагане на ОСП на ЕС. Нито един от тези подходи обаче, не решава предизвикателството произтичащо от фактора време в анализа на социално-икономическите процеси. Аграрният гавърнанс е многопластова динамична система, и всяка „едностранна“ оценка в „кратки“ периоди на анализ не може да претендира за изчерпателност.

### **Заклучение**

В тази част на разработката се опитахме да докажем, че аграрното управление е комплексна система, която включва аграрни и свързани агенти, участващи във вземането на управленчески решения; правила, форми и механизми, които управляват поведението, дейността и взаимоотношенията на аграрните агенти; процеси и дейности свързани с вземане на управленчески решения; специфичен социален ред, резултат от управленческия процес и функциониране на системата. Голяма част от тези механизми и форми са резултат на свободни договори между участващите агенти, по широки социални групи или обществото като цяло. Адаптирането на методологията на Новата институционална икономика позволява по-добре да се разбере, анализира и оцени тази сложна система и отделните и компоненти. Анализът следва да включва отделните елементи за системата, различни нива на управление и основните функционални области на стопанството, за всяко от които следва да се използват подходящи количествени или качествени методи на институционалния подход.

Системните теоретични и емпирични изследвания в тази „нова“ област следва да се разширят за да се разбере по-добре тази сложна категория и прецизират подходите за нейния икономически анализ. За по-добро разграничаване и по-пълно дефиниране е необходимо и по-широко използване на термина Гавърнанс, каквато практика вече има

както в научните среди, така и в разговорната реч. Това изследване е само първи по-сериозен опит да се разработи холистичен подход и да се направи емпиричен анализ на структурата и управлението на аграрните договори на съвременния етап на развитие на страната.

## **ГЛАВА 2. Състояние на икономическите изследвания на аграрните договори,** *Храбрин Башев*

Анализът на аграрните договори и договорните отношения в селското стопанство е в центъра на икономическата наука от нейния класически период до наши дни (Furuboth and Richter, 2000; Goodhue, 2022; Michler and Wu, 2020; Massey, Sykuta, Pierce, 2020; Otsuka, Chuma, Hayami 1992; Mishra, Kumar, Joshi, 2022). Това се обуславя от тяхната важна икономическа роля като средство за координиране, стимулиране, разпределение на риска, минимизиране на разходите за снабдяване с ресурси и реализация на продукцията, както и за максимизиране на продукта, дохода и конкурентоспособността на стопанската дейност. В последните няколко десетилетия дори се разви и обособи ново и актуално направление на икономическите изследвания - Икономиката на договорите и договорните отношения (Contractual Economics).

Досега са направени огромен брой теоретични и многочислени емпирични изследвания и публикации за:

- различните форми на поземлена собственост и управление на отношенията между поземлени собственици и работна сила (Land tenure systems), а в по-ново време на многообразните договори за снабдяване със земя, работна сила, кредит, маркетинг и т.н. в селското стопанство (Bellemare M. 2015; Dinterman, 2022; Deshpande, 2005; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Otsuka, Chuma, Hayami, 1992; Stebek, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019; Villaume, 2011; World Bank, 2015);

- многообразните типове договори в аграрната сфера – за търговия, коалиране на ресурси, съвместни дейности, формални, неформални, вътрешни, външни, двустранни, многостранни, класически, неокласически, рационални, краткосрочни, дългосрочни, relational, interlinked, futures и т.н. (Deshpande, 2005; Goodhue, 2022; Ikeda and Natawidjaja, 2022; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Technical support, 2002; Veldwisch and Woodhouse, 2021; Villaume, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019);

- персоналните, историческите, институционалните, икономическите, природните и т.н. фактори за избор на определена договорна форма от агентите (Alulu, Otieno, Oluoch-Kosura, Ochieng, Moral, 2021; Goodhue, 2022; Schieffer and Vassalos, 2015; Stebek, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019; Wu and MacDonald, 2015; World Bank, 2015);

- сравнителната ефективност на различните типове договори за преодоляване на информационната асиметрия, контролиране на опортюнизма, разпределение на риска, и минимизиране на разходите на агентите, максимизиране на общия продукт и доход, и издигане на конкурентоспособността и устойчивостта на фермите, и т.н. (Alulu, Otieno, Oluoch-Kosura, Ochieng, Moral, 2021; Bellemare M. 2015; Dinterman, 2022; Deshpande, 2005; Michler and Wu, 2020; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Schieffer and Vassalos, 2015; Stebek, 2011; Technical support, 2002; Veldwisch and Woodhouse, 2021);

- стимулите и критериите за избор на договорна форма, и за вертикална интеграция – make or buy decision, частична, квази или пълна вертикална интеграция по снабдителната и/или хранителна верига (contract farming and marketing) и др. (Bellemare, 2015; Deshpande, 2005; MacDonald, 2015; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Technical support, 2002; Villaume, 2011);

- еволюцията на договорите и договорните отношения във времето, свързани с развитие на предпочитанията на агентите, необходимостта от колективни действия от различен вид (многостранни и колективни договори, кодове на поведение, стандарти и

т.н.), обществената интервенция и участието на държавата (кръстосано съответствие, еко-договори и др.), модернизацията на технологиите и търговията (автоматизация и роботизация на процесите, дигитализация на производството, управлението и търговията и т.н.), иновации в договарянето (multilevel, multilateral, network, smart, carbon, etc. contracting), глобализацията (“европейски” договори, транснационални контракти и споразумения) и т.н. (Bellemare, 2015; Dinterman, 2022; Goodhue, 2022; MacDonald, 2015; Mishra, Kumar, Joshi, 2022; Stebek, 2011; Technical support, 2002; Villaume, 2011; Voutos, Drakopoulos and Mylonas, 2019; World Bank, 2015).

Отделните икономически школи използват различни подходи за анализ на икономическите договори като цяло, и тези в аграрната сфера като частност. Класическата икономическа школа акцентира и моделира най-вече пазарните (spot-light) и стандартните и самосанкциониращи се (classical) договори. Традиционната институционална икономика от друга страна поставя акцент на определящата роля на правата на собственост (property rights and enforcements) и външната (нормативна, обществена, и институционална) среда за управление на поведението и взаимоотношенията на агентите.

Популярната Теория на агентите (Agency theory) фокусира върху различните интереси и нееднаквата информация на договорните страни, и начините за преодоляване на свързаните с това проблеми между принципала и агента (Co-ownership, Output-based compensation, Neoclassical contracts, и др.). Nexus of contracts theory разглежда фирмата единствено като център на договори (nexus of contracts) като преосмисля традиционното разбиране за фирмата и стопанските организации.

Многообразните теории на икономическите организации се опитват да комбинират някои от тези подходи за обясняване на същността, сравнителната ефективност и икономическите граници на организациите от различен тип (еднолична фирма, партньорско сдружение със затворено или отворено членство, корпорация, кооперация и т.н.). За по-пълното разбиране и адекватно изучаване на договорите все по-често се прилага между- и интердисциплинарен подход(и) обединяващи право, икономика, организация социология, политически и поведенчески науки, като отделните дисциплини заемат концепции и категории една от друга и разширяват обхвата и подходите на изучаване.

Независимо от това обаче, продължава да доминира Неокласическият подход в икономическия анализ на договорите и управленческите структури, в който те се изучават независими една от друга и от специфичната институционална среда (Nirvana approach), без да се отчитат (zero transaction costs) или само частично отчитат (Agency costs) значителните транзакционни разходи свързани с различните форми на управление на аграрната дейност и отношения. Нещо повече, поговорите се изучават самостоятелно, като специфичен инструмент и/или форма на управление, без да се търси тяхното място и сравнителна ефективност от общата система на аграрно управление (governance).

В отговор на много от съвременните научни, социални и бизнес предизвикателства, през последните десетилетия бързо се развива “Новата“ институционална икономика (New Institutional Economics) и Икономиката на транзакционните разходи (Transaction Costs Economics) (Coase, 1991, 1998; Furubotn and Richter, 1997; Ostrom, 1990, 1998; Williamson, 1998, 2005; North, 1990). Тази постоянно обогатяваща обхвата и инструментариума си интердисциплинарна методология (комбинираща икономика, управление, организация, право, социология, поведенчески и политически науки) дава възможност по-добре да се разбере системата за икономическо

управление и да се оценят многообразните пазарни, договорни, частни, обществени и хибридни форми и механизми на управление. Тя изучава договорите и другите форми и механизми на управление (институционална среда, пазарни, вътрешни, обществени и хибридни форми) не сами по себе си, а като неразделна част от общата система на икономическо управление (governance). Нещо повече, тя оценява отделните договори не абсолютно, а в сравнение с други алтернативни договорни и управленчески структури за организация на транзакциите и за минимизиране на транзакционните разходи.

В нарастваща степен постиженията на този нов научен подход се адаптират и в анализите на управленческите структури и договорните отношения в аграрната сфера в другите страни (Bulte, Richards, and Voors, 2018; Dupraz, 2013; Hagedorn, 2002; Hayami and Otsuka, 1993; Sykuta and Cook, 2001; James, Klein, and Sykuta, 2011; Kuzilwa et al., 2019; Ronaghi et al., 2020) и в по-малка степен в нашата страна (Башев, 2000, 2012; Башев и Терзиев, 2001, 2002; Кочева, 2018; Радева, 2017; Саров, 2017; Терзийска, 2016; Bachev, 2010; Bachev et al., 2020; Bachev and Terziev, 2018; Sarov and Boevsky, 2020; Georgiev, 2013, 2018).

Все още обаче, не са напълно използвани “големите” възможности, които Новата институционална икономика дава за: по-пълно идентифициране на многообразието на специфични механизми и форми управляващи поведението и действията на различните аграрни агенти; за оценка на сравнителна и абсолютна ефективност на различните типове договори в конкретните условия на всяка страна, подотрасъл, район и т.н.; за подобряване на договорния, организационен и институционалния дизайн; за усъвършенстване на обществените политики, фермерски и бизнес стратегии и колективните действия на аграрните и свързани агенти.

Проблемът за правилното разбиране и за ефективно анализиране, оценяване и усъвършенстване на системата за управление, и на аграрното управление (agrarian governance) в частност, е сред най-актуалните научни и научно-приложни задачи в България, Европейски Съюз (ЕС) и навсякъде по света (Australian Government, 2008; Bayuyurta, 2012; Belmans et al., 2021; Dixit, 2016; EC 2020; Emerson and Noutcheva, 2018; EU 2018; FAO, 2012; Gottero, 2018; Higgins and Lawrence, 2005; Proceedings, 2017; Ronaghi et al., 2020; Loorbach, 2010; UN 2015).

Значителният академичен, обществен и частен интерес в тази област е продиктуван от факта, че ефективността на специфичната система за управление в крайна сметка (пред)определя степента на достигане на многообразните цели и типа на социално-икономическото развитие на дадена страна, отрасъл, район, общност, екосистема, стопанска организация и т.н. (Ostromp 1999; North, 1990; Williamson, 1998, 2005). Актуалността на проблема се засилва и от многочислените примери за “провал“ на съществуващата система за управление в отраслов, национален, и международен мащаб, големите социално-икономически и екологически предизвикателства и „кризи“ от различен тип (финансова, екологична, общностна, продоволствена, хранителна безопасност, обществено доверие, коронавирус пандемия, и т.н.), и силния социален “натиск” към и стремеж на правителствени, професионални и бизнес организации за „реформиране“ и “модернизирание“ на съществуващата управленческа система.

Опитът от нашата страна и много други страни обаче показва, че този научен и обществен проблем е далеч от решаване (Bachev et al., 2020; Belmans et al., 2021; Dixit, 2016; Ronaghi et al., 2020). Една от главните причини за това е, че все още не се прилага адекватен холистичен подход за разбиране, анализиране и оценяване на системата за икономическо управление като цяло и в аграрната сфера в частност. Това не дава

възможност напълно да се разберат многообразните механизми и форми, “движещите” (социално-икономически, институционални, поведенчески, международни, природни, технологически и т.н.) фактори и ефективността и перспективите (и “логиката“ на развитие) на аграрното управление.

В широко прилагания “традиционен” модел на икономически анализ не се отчитат критичните за аграрното развитие фактори като доминиращите “правила на играта” (формалните и неформални права и задължения на агентите и системата за санкциониране на тези права и правила), пълното многообразие на пазарни, договорни, частни и колективни форми на управление, и свързаните с прилагането и развитието им *транзакционни разходи*. Този неправилен (“Nirvana”) подход например пречи да се разбере защо добрият “европейски модел” не работи в наши условия и защо се прилагат “по български” *Общите* политики, договорни и бизнес практики на ЕС и развитите страни.

Не могат да се „обяснят“ и многочислените (пазарни, частни, обществени) „провали“ в аграрното управление, и „типично“ български форми на управление през годините на преход и членство в ЕС като: високо „устойчиви“ нископродуктивни непазарни, полупазарни и кооперативни стопанства, прекомерно (хоризонтално и/или вертикално) интегрирани форми, недоразвити и липсващи пазари, доминиране на „лични“ вместо пазарни и формални договорни връзки, недостатъчна, ненавременна или прекалена държавна интервенция, взаимосвързана организация на транзакциите, широко разпространение на неформални и „сиви“ структури, и т.н. Така например, по данни на Главната инспекция по труда значителна част от договорите за наемане на работна сила в селското стопанство са неформални дори и в настоящия момент (Стоянова, 2022).

Научните анализи на аграрното управление обикновено са фокусирани (единствено) върху определени механизми и форми, например, договори за снабдяване с ресурси или реализация на продукцията и услуги; или на формални форми на управление на взаимоотношенията между агентите, като договор за аренда на земя, договор за наемане на труд, договор за банков кредит, договор за продажба или доставка, договор за еко-услуга и опазване на биоразнообразието, и т.н.. В същото време не се идентифицират и комплексно изучават разнообразните и алтернативни пазарни, частни, договорни, колективни, обществени, хибридни и т.н. форми на управление, и не се прави оценка на тяхната сравнителна ефективност и взаимна-допълняемост в конкретните (и строго специфични) условия на България, в различни типове икономически организации в аграрната сфера, на различни равнища на вземане на управленчески решения и в отделните селскостопански подотрасли, екосистеми и райони на страната.

Не се прави системен анализ и на често доминиращите неформални механизми и форми на управление в аграрната сфера и на използваните комплексни структури (формални и неформални партньорски сдружения, холдинги, взаимно-свързани, вертикално интегрирани или диверсифицирани форми), което не позволява да се получи пълна представа за специфичната система за аграрно управление в страната. Също така аграрното управление се изучава изолирано от цялостното управление на дейността и взаимоотношенията на аграрните агенти и селските домакинства, което не позволява да се оцени съвкупната ефективност и разходи на прилаганите от индивидите и домакинствата (арсенал от) аграрни и неаграрни управленчески форми.

Друг важен фактор обуславящ изключителната актуалност на това ново направление на научни изследвания е, че системата на „реалното“ аграрно управление динамично се развива. В аграрната практика се появяват многочислени нови форми за

управление и организация на фермерската дейност, вертикална интеграция в хранителните и снабдителни вериги, и договори за управление на взаимоотношения между аграрните и с други агенти. Всички те са продиктувани от новите потребности на партньорите за координация и “колективни” действия, развитието на технологиите (автоматизация, електронно коалиране, търговия и кредитиране и др.), глобализацията и интензифицирането на конкуренцията, новите предизвикателства на страната и човечеството (конкуренция за ограничени ресурси, екологична криза, климатични промени, хранителна безопасност, управление на риска, коронавирус криза и т.н.).

Заедно с това се засилва и степента и многообразието на формите и механизмите на обществена интервенция в аграрната сфера на различни нива (стопанско, локално, отраслово, национално, международно, глобално), включително и развитие на множество договорни и други обществено-частни партньорства. Всички тези договорни и организационни “иновации” налагат задълбочени емпирични изследвания и оценки, нов интердисциплинарен подход и инструментариум и използване на *нови* микро и макро (икономически, институционални, дименционални, поведенчески и т.н.) данни излизаци извън обхвата на традиционната официална статистическа, аграрна и друга отчетност.

В България например се проведе фундаментална трансформация на институционалната среда и на договорните и фермерските структури в периода на преход и интеграция в ЕС. В същото време системата на официална (статистическа, аграрна и т.н.) информация не отразява тези важни промени, включително и широко разпространените договорни, частни, колективни и „сиви“ практики в аграрното управление. В резултат на това болшинството от анализите на научни работници, професионални организации, държавни и международни агенции (предимно базирани на непълни официални данни) не отразяват реалното състояние на използваните управленчески механизми и форми в селското ни стопанство. Следователно съществува голям “неексплоатиран” потенциал за научно търсене в анализите на бързо променящия се нов пазарен (market order), договорен (contract order), частен (private order), обществен (public order), Европейски (European order) и глобален (global order) ред в аграрната сфера.

През последните години Новата институционална икономика широко навлиза в аграрната сфера като се правят задълбочени междудисциплинарни анализи на различните структури на управление и факторите за организационен избор в селското стопанство (Bardhan, 2003; Bulte and Loorbach, 2010; Foschaches, Saesa, Sylvia, Schnaider, Sarita, 2019; Gottero, 2018; Ledger, 2016; Richards, and Voors, 2018; Proceedings, 2017; James, Klein, and Sykuta, 2011; Sykuta, 2010); бързо разширяващото се договорно фермерство и маркетинг (Bellemare M. 2015; Deshpande, 2005; Ikeda and Natawidjaja, 2022; MacDonald, 2015; Mishra, Kumar, Joshi, 2022); развитие на нови форми на връзки и търговия между фермери и крайни потребители на аграрни продукти базирани на интернет, blockchain технологии и др. (Hadjur, Ammar, Lefèvre, 2022; PennState Extension, 2023); ефективността на различните форми на фермерска организация като кооператив (Cook, 1995; Hagedorn, 2002; Sykuta and Cook, 2001), агро-фирма (Sykuta and Chaddad, 1999 ), фамилно стопанство (Fratkin, 1997; James and Sykuta, 2005; Kuzilwa, Fold, Henningsen, and Larsen, 2019; Vorley, 2012) и др.; договорното управление на снабдяването с труд и земя, маркетинг на продукцията, въглеродни договори, предоставянето на екосистемни и други услуги и др. (Dupraz, Latouche, and Turpin, 2009; Dinterman, 2022; Hayami and Otsuka, 1993; Santiago and Sykuta, 2016; Sykuta and Parcell, 2003; Michler and Wu, 2020); вертикална интеграция и колективни действия (Forino,

Bonati, Calandra, 2018; German, 2018); формите на обществена интервенция (Ashwood, 2018; Dupraz, 2013; Galioto, Raggi, and Viaggi, 2013; Nikolenko, Jurakovskiy, Ivanyuta, Andronik, and Sharkovska, 2018; Paulino, 2014; McCarthy, 2007) в отделни страни, под-сектори, райони, функционални области и т.н., включително и сравнителни анализи между различни страни (Higgins and Lawrence, 2005; Meurs, 2001).

В България също се правят частични или по-задълбочени изследвания на различните управленчески (договорни и организационни) структури чрез прилагане на тази нова методология. Системни изследвания в тази област се правят от началото на века предимно от членове на проектния колектив. Те обхващат анализ на правата на собственост и институционалната среда (Башев; Георгиев), икономическите граници на фермата (Башев; Боевски; Иванов), ефективността на кооперациите (Башев; Боевски) и формите и ефективността на снабдяването със земя, труд, материални активи и услуги в земеделските стопанства (Башев и Терзиев; Георгиев).

В последните години задълбочено се изследват ефективността на аграрните организации от различен тип и формите на обществена интервенция (Башев; Боевски; Terziev), размерът на транзакционните разходи в селско стопанство (Georgiev), структурата на аграрните договори (Башев; Георгиев; Михайлова), управление на снабдяването със земя (Михайлова; Georgiev), формите и ефективността на еко-управлението в селското стопанство (Башев), системата и формите на управление на аграрната устойчивост (Bachev;), ефективността на общественото управление на отрасъла (Башев), механизмите и формите на управление на агро-екосистемните услуги (Башев) и др.

Други български учени също правят сериозни изследвания на отделни аспекти на договорните отношения като договори за аренда и покупка на земеделски земи (Йовчевска, 2016, 2022; Йовчевска и колектив, 2019; Noev, 2008), еко-договори и укосистемни услуги (Тодорова, 2017), алтернативно земеделие (Радева, 2017), земеделски кооперации (Саров, 2017), мрежови структури (Терзийска, 2016), битови отпадъци (Кочева, 2018), включително сравнителен анализ с други страни (Mihailova, 2020; Meurs, 2001), и др.

Като цяло обаче, изследванията на аграрните договори в страната са епизодични, фокусирани върху отделни типове договори, или аспекти, равнища или функционални области на управление, или “прости” форми, като в голямата си част са непредставителни. Нещо повече, индивидуалните изследователи прилагат “свои” дефиниции и методики, които често са противоречиви, необхватни и силно дискуссионни. Това не дава възможност да се разбере добре и адекватно оцени ефективността, движещите фактори за развитие и ограниченията на съществуващата в страната структура на аграрните договори и системата на аграрно управление, и да се анализират съвкупните ползи и ефекти на специфичните и най-често “комплексни” форми за управление, използвани от различните аграрни агенти, отделни типове стопанства, подотрасли на производството, и в отделните агро-екосистеми и/или райони на страната.

Значителна част от съвкупните ресурси, дейност, поведение и взаимоотношения в селското стопанство се управляват от различен тип двустранни и многостранни договори. Това прави особено актуално обединяването на усилията на водещи изследователи от страната за комплексно изследване на теорията и практиката на аграрно договаряне в България чрез прилагане на единна методика, набиране и анализ на нов тип първична микро и макро икономическа информация, и установяване на реалното „текущо“ състояние и реалистичните перспективи на по-нататъшното развитие. Ето защо



всяко задълбочено изследване, целящо да адаптира достиженията на новоразвиващата се интердисциплинарна методология в анализа на аграрното управление и договорите, ще има голяма академична (чисто научна), и практическа (ориентирана към фермите, бизнеса и политиките) ценност.

*Първо*, ще се даде възможност да се адаптира съвременното развитие на науката и практиката, да се разработи ефективен подход за анализ и оценка на аграрните договори в български условия, и да се идентифицират и оценят договорните и други форми използвани от агентите за управление на ресурси, дейност и взаимоотношения, и специфичните тенденции и фактори за тяхното развитие в конкретните условия на българското селско стопанство.

На *второ* място, ще се има голяма практическа стойност за фермери, аграрни агенти и менажери на земеделски стопанства, агро-бизнес, селскостопански и други организации. Ще се получи и предостави нова полезна информация и ефективни инструменти за подпомагане на договорния и организационен дизайн, и за подобряване на договорното и фермерско управление и стратегии, за усъвършенстване на аграрните отношения и колективните действия в селското стопанство и агробизнеса.

На *трето* място, ще има голяма полза за подпомагане на обществените политики и подобряване на формите и ефективността на държавната и европейска интервенция в отрасъла. Ще се предостави нова информация и инструменти за повишаване на ефективността на институционалната среда и минимизиране на разходите на договорните и други отношения на аграрните агенти, а така също за подобряване на дизайна и управлението на обществените договори в аграрната сфера за конкурентно и устойчиво развитие на фермите и селското стопанство.

Настоящият проект цели да постави аграрното управление и договори в центъра на икономическия анализ; допринесе за адаптиране на теорията и операционализира подхода в анализа на аграрните договори и управленческите структури в селското стопанство; идентифицира „реалното“ състояние на настоящия етап; оцени ефективността, взаимната допълняемост, противоречията и провалите в целия спектър от формални и неформални институционални, пазарни, частни, обществени, хибридни, комплексни, многоравнищни, транснационални и т.н. форми и механизми за управление в различните функционални области на българските ферми; систематизира социално-икономическите, поведенческите, институционалните, производствените и т.н. фактори за избор на различни договорни и управленчески форми в Българското селско стопанство; обясни “логиката“ на развитие на договорните отношения и организации и направи по-реалистична прогноза за аграрното развитие; подготви препоръки за обогатяване на научния и икономически анализ и за подобряване на обществените политики и интервенции и формите на фермерски и колективни действия в аграрната сфера.

Нещо повече, проектът цели да направи възможен сравнителен анализ с резултати от „подобни“ проучвания на договорните и управленческите структури през последните двадесет години и да установи постигнатия “прогрес” в договорната и управленческата модернизация на селското ни стопанство в процеса на членство на страната в Европейския Съюз.

### **ГЛАВА 3. Обзор на развитието на публикациите и практиката за аграрно договаряне, Михаела Михайлова**

За целите на това изследване ще направим преглед на литературата, свързана с развитието и използването на аграрните договори в световен аспект и България. За да разберем сегашното състояние и промените в аграрните договори в България, адаптирането на *acquis communautaire* от България е важна стъпка, това е причината, поради която ще имаме общ поглед върху развитието на аграрните договори в ЕС и света и след това ще прегледаме тяхното състояние и развитие в България.

Аграрните договори в Европейския съюз (ЕС) обхващат различни споразумения, улесняващи земеделското производство и използването на земята. Институционалният дизайн на договорите, приложим за фермерите, варира в различните държави-членки на ЕС и региони, което показва сложна среда, при която изборът на договор може да бъде повлиян от предпочитанията на фермерите по отношение на институционалния дизайн на договорите (Polman & Slangen, 2008). Аграрната политика на ЕС, като една от най-мощните политики на ЕС, предоставя правна рамка, която е в основата на аграрните договори. Тази рамка се анализира от гледна точка на законодателството и развитието, което може да разкрие прозрения за развитието на аграрните договори в ЕС (Malatines, 2015).

Аграрните договори се концептуализират като „съставни“ институционални договорености, обхващащи договорни, конвенционални и регулаторни измерения. Тази концептуализация може да отразява развиващия се характер на аграрните договори в многостранната правна и регулаторна среда на ЕС (Colin, 2002). Синдикатите стават свидетел на появата на иновативни агроекологични договори, като основаните на резултатите и колективните договори се възприемат като обещаващи иновации. Тези договори идеално съчетават елементи, базирани на действия и резултати, и се препоръчва тяхното изпълнение да бъде постепенно и адаптирано към местния контекст (Klement et al 2023).

PECL, изготвен от водещи учени по договорно право в Европа, се стреми да изясни основните правила на договорното право и по-общо облигационното право, общоприето в правните системи на повечето държави-членки на ЕС. Този набор от моделни правила може да осигури основа за разбиране на правните основи на аграрните договори в рамките на ЕС (Ole, 2000). Дискусията относно развитието на аграрните договори в рамките на ЕС, като се вземат предвид различните регулаторни рамки и правни системи в държавите-членки е от изключително значение за развитие на селското стопанство (Hill, 2023). Проучването на икономическото въздействие на аграрните договори върху селскостопанския сектор, включително аспекти като ценова стабилност, сигурност на доходите за фермерите и конкурентоспособност на пазара, е разгледано и от Swinnen, J.F.M., & Knops, L. (2013). Cardwell (2004) прави преглед на правните рамки, уреждащи аграрните договори в ЕС, и предизвикателствата, породени от различните правни системи в държавите-членки. Дискусията относно бъдещето на аграрните договори в ЕС, като се имат предвид текущите политически дебати, технологичният напредък и глобалната пазарна динамика.

Договорното земеделие включва споразумения между купувачи и земеделски производители, при които купувачът често уточнява качеството и цената, а фермерът се

съгласява да достави на бъдеща дата. По-често договорът очертава условията за производство, качество и доставка (FAO, 2008).

Договорите за наем на земя се използват от много фермери в ЕС за наемане на земя като краткосрочно или дългосрочно бизнес решение. Цената за наемане на земя варира значително в отделните държави членки. Например наемането на един хектар обработваема земя е било най-скъпо в Италия със средна цена от 837 евро на година през 2020 г. (Eurostat 2023 г.).

Договорите за аграрни и агробизнес договори обхващат по-широк набор от споразумения в рамките на селскостопанския сектор. Те се класифицират въз основа на различни фактори, включително технологични, институционални, поведенчески, размерни и транзакционни разходи, които влияят върху избора на договорни споразумения в селското стопанство и агробизнеса (*Journal of Economic and Social Thought*). Маркетинговите договори са типът договор, който запазва собствеността върху стоката с производителите, като подробно описва необходимото количество, цена, спецификация на продукта и време и местоположение на доставка. Понякога се дават ценови премии, когато стоките надвишават стандартите за качество.

Пейзажът на аграрните договори в ЕС е разнообразен, пригоден да отговори на специфичните нужди на селскостопанския сектор. Тези договори играят критична роля за гарантиране на продоволствената сигурност, насърчаване на устойчиви земеделски практики и подпомагане на поминъка на фермерите.

Изследванията на аграрните договори в България хвърлят светлина върху договорните структури в преходната фаза на българското земеделие. Тези проучвания предлагат цялостна рамка, която интегрира различни дисциплинарни прозрения от новата икономика на институционалните и транзакционните разходи, обхващаща области като икономика, организация, право, социология, поведенчески и политически науки. Този интердисциплинарен подход помага за изясняване на основните механизми на управление, отнасящи се до аграрните договори (Bachev, 2010).

В българската правна рамка са идентифицирани два вида договори, наречени „Наем“, които могат да се управляват от земеделските производители. Тази форма на договор може да се използва за земеделска, градска и други видове земя (Georgiev, 2020). Освен това съществен проблем в българското земеделие е съгласуването на договорите в рамките на пазара на земя. Институционален анализ на сделките с договори за земеделска земя разкрива, че координацията на договорите на пазара на земя представлява значително предизвикателство, което засяга по-широката институционална среда на българското земеделие (Georgiev, 2011).

Използваните типове аграрни договори ще бъдат дефинирани и прегледът на тяхното положение в икономическата теория ще бъде дефиниран с помощта на кабинетни изследвания и преглед на литературата.

### **Договор за покупко-продажба**

Договорът за покупко-продажба в селското стопанство е основен при оркестрирането/осигуряването на трайно прехвърляне на права върху конкретен ресурс или обект срещу плащането на определена цена. Купувачът често е изправен пред риска, произтичащ от преддоговорния опортюнизъм на продавача, главно поради асиметрията на информацията относно качеството на придобития обект. Продавачите, от друга страна, може да не са склонни да разкрият съществуващи недостатъци. Например, оценката на техническото състояние на употребяван трактор или установяването на реалния добив от

нов сорт семена може да бъде предизвикателство, като проблемите често се проявяват съответно по време на експлоатацията или периода на реколтата.

За да намалят подобни рискове, страните могат да договорят предварително тестване, пробен период преди окончателната покупка или гаранции, предоставени от продавача. Въпреки това, рискът от следдоговорен опортюнизъм също трябва да бъде разгледан, особено при закупуване на дългосрочни активи като оборудване, в комплект с технически услуги след продажбата. След като сделката бъде сключена и плащането бъде прехвърлено, обещаното бъдещо обслужване може да не бъде изпълнено задоволително или да бъде затруднено със закъснения. Шансовете за опортюнистично поведение от страна на продавача са склонни да намаляват, когато се използва дългосрочен договор или когато има голяма вероятност за бъдещи ангажименти между страните.

В опит да се предпазят от постдоговорен опортюнизъм, особено при сценарии на забавено или неплащане за търгувана земеделска продукция, фермерите като продавачи могат да договорят предпазни условия като авансово плащане, плащане в брой или сделки за взаимно свързване, при които кредитиране и/или вложени доставки от купувач е уредена срещу продажба на земеделска продукция. Рискът значително намалява, когато фермерите изберат доверени продавачи/купувачи или изберат пазарни агенти с добре изградена репутация.

Тази динамика подчертава същността на ефективното договорно управление за определяне на правата и задълженията на партньорите, координиране на споделянето на печалбата и контрол на опортюнизма на партньорите е разгледана от Zhao et al. (2022). Различни форми на договори, като маркетингови договори, могат да помогнат за управление на рисковете, свързани с определянето на цените и доставката (Farmers' Use of Marketing and Production Contracts, 2023 г.). Освен това рамката за селскостопански договори, както и управлението на риска в хранително-вкусовата верига са от решаващо значение за разбирането и навигирането в договорния пейзаж в селското стопанство (Бачев 2020). Могат да се измислят и превантивни механизми за предотвратяване на постдоговорния опортюнизъм, като по този начин се защитят интересите на участващите страни (Boukendour, 2007).

Договорите за покупко-продажба в селското стопанство имат различни тънкости и последици за участващите страни. По-долу са някои ключови прозрения и съображения, базирани на различни научни и правни източници:

#### Избор на модели за продажба по договор:

Могат да бъдат избрани модели за продажба на селскостопански договори, за да се увеличат максимално печалбите от веригата за доставки. Договорните споразумения между търговци на едро и производители могат да имат значително въздействие върху ефективността и рентабилността на веригата за доставки на селскостопански продукти (Farimani et al., 2020).

#### Сключване на договор:

Процесът на сключване на договор за покупко-продажба на земеделска земя е решаваща стъпка в установяването на правната и оперативна рамка за земеделски сделки. Важно е договорните условия да са ясни и съгласувани от всички участващи страни, за да се осигурят гладки транзакции (Moroz, 2022).

Правни възможности:

Има различни правни възможности и съображения, когато става въпрос за продажба и покупка на селскостопански продукти. Например в някои региони поведението на транзакциите по договори за продажба и покупка без официални писмени споразумения се изучава, за да се разберат правните и етични споразумения в случай на неизпълнение на задълженията в споразумението (Fathurrahman et al., 2021).

Съображения относно договора:

Споразуменията за продажба на селскостопански продукти имат различни съображения, включително вида на споразумението (онлайн, предварително попълнени формуляри, персонализирани споразумения), а някои покупки могат да бъдат направени съгласно „договори за присъединяване“, които са договори със стандартна форма, изготвени от една страна, които трябва да бъдат подписани от страна в по-слаба позиция, обикновено потребител, който се придържа към договора с малък избор относно условията.

Договорите за покупко-продажба в българското земеделие могат да включват споразумения за покупко-продажба на селскостопански продукти, земя или други активи в рамките на селскостопанския сектор.

Проучване на договорната структура в българското селско стопанство изследва различни начини на управление на доставките, включително земя, труд, услуги, суровини, финанси, застраховки и маркетинг на продукцията в различни видове стопанства. Това изследване отразява посткомунистическата институционална и организационна модернизация на българското земеделие, което предполага преход в договорните практики във времето. Българската правна система познава два вида договори относно земеделска земя, които могат да обхващат и други аспекти на земеделските сделки. Тези договори могат да се управляват от земеделски производители и се използват за различни цели, наемвайки за структурирана правна рамка, уреждаща земеделските транзакции, включително споразумения за покупко-продажба (Georgiev, 2019b).

### **Договори за наем в селското стопанство**

Тази форма на споразумение улеснява временното използване на определен актив или ресурс в замяна на такса за наем. Договорите за лизинг на земеделска земя улесняват временното прехвърляне на права за използване на определен ресурс или актив в замяна на наемни плащания. Тази настройка крие определени рискове за фермерите, произтичащи основно от преддоговорния опортюнизъм по отношение на качеството на наетия артикул, подобно на това, което се среща в договорите за покупка, и от уговорката за фиксиран наем.

При договор за фиксиран наем наемателите поемат цялата тежест на всички загуби или се радват на печалбите в резултат на колебанията в производителността и доходите на наетия актив, било то земя, оборудване или добитък. Основните рискове, пред които са изправени земеделците, включват предварителна измама, свързана със състоянието на наетия обект (подобно на договор за покупка) и от уговорката за фиксирана рента. При договор за фиксиран наем лизингополучателят поема цялата тежест на загубите (или печалбите), произтичащи от колебанията в производителността и приходите от наетия актив (било то оборудване, земя или добитък). Този риск може да

бъде разпределен със собственика чрез изготвяне на споразумение за споделен наем или дори напълно смекчен чрез приемането на схема за пазарен наем.

Договорът за наем също отваря вратата за измама както преди, така и след споразумението от страна на наемателя. Първоначално лизингополучателят може да скрие плана си за неефективно използване на наетия актив и впоследствие може да се включи във вредни практики като неадекватна поддръжка на наети структури и машини, пренебрегване на наети животни, неподходящо сеитбообращение, недостатъчно попълване на нивата на хранителни вещества чрез торене , и т.н. Освен това има преобладаващ проблем със забавени или просрочени наемни плащания от страна на наемателите. Има различни лизингови споразумения като гъвкави споразумения, лизинг на дялове от реколта и паричен лизинг. Важно е да определите типа лизинг, преди да сключите договор. Елементите и видовете земеделски лизинг в ЕС и по света показват набор от характеристики, отразяващи разнообразните земеделски практики и правни рамки в държавите-членки. Ето едно изследване на тези аспекти въз основа на извлечената информация:

Елементи на земеделския наем:

Типичният селскостопански наем включва няколко компонента, включително продължителност на срока, клаузи за наем, процес на прекратяване и ограничения за пренаемане и преотстъпване, наред с други. (National Agricultural Law Center,, 2022 г.).

Гъвкави договори за наем:

Гъвкавите споразумения за наем се очертаха като жизнеспособен механизъм за разпределяне на рисковете и ползите, свързани с производството на култури. Тези споразумения често предвиждат базова парична рента, платена предварително, с потенциален бонус при прибиране на реколтата въз основа на брутната стойност на реколтата (LaPorte, at al.2020). Въпреки че не са изрично споменати за ЕС, гъвкавите договори за наем са механизъм за разпределяне на рисковете и ползите, свързани с производството на култури, като се определя основна парична цена на наем, платена предварително с потенциален бонус при прибиране на реколтата въз основа на брутната стойност на реколтата (Lease Agreement Considerations for Farmer and Landowner, 2020).

Договори за наем в брой:

При договорите за лизинг под наем в брой, които са широко разпространени в определени региони, собственикът е освободен от оперативни и маркетингови решения, като приходите са известни от година на година. Наемателят, от друга страна, поема риска и се връща от реколтата и си запазва свободата да взема решения за реколтата и добитъка. Подобно на гъвкавите договори за наем, договорите за паричен наем не са описани подробно за ЕС, но в такива споразумения собственикът обикновено е освободен от оперативни и маркетингови решения, докато наемателят поема рисковете и възвръщаемостта от реколтата и си запазва свободата да взема решения за култури и добитък.

Оценка на възвръщаемостта по споразумение за наем на ферма:

Съществуват инструменти за оценка на възвръщаемостта както на собствениците на земя, така и на наемателите при различни договори за наем, включително паричен наем, гъвкав наем, дял от реколтата или споразумения за земеделие по поръчка. Такива инструменти описват дела на риска за наемателите и собствениците на земя въз основа на вида договор за наем, подпомагайки вземането на информирано решение (Leibold, 2021).

Намаляване на рисковете при аренда на земеделска земя:

Различните договори за наем позволяват различно разпределение на риска между собственици на земя и наематели. Например лизингът за паричен наем поставя по-голямата част от риска върху наемателя, докато лизингът за споделяне на реколтата разпределя риска между двете страни. Предпочитанията на хората за риск оказват значително влияние върху избора им при договорите. Например работниците, склонни към риск, са склонни да предпочитат договори с фиксирана заплата, докато работниците с висока квалификация предпочитат договори на парче. Това демонстрира как рисковите предпочитания могат ефективно да предвидят избора на договор и как хората могат да изберат договори, които смекчават излагането им на нежелан риск (Vago & Shearer, 2022).

Разпределението на риска между собственици на земя и наематели варира значително при различните договори за наем. При лизингово споразумение за паричен наем наемателят обикновено плаща фиксирана сума в долари под наем, или на акър, или на база цялата ферма. Този тип договореност за лизинг поставя по-голямата част от ценовия и производствения риск върху наемателя, тъй като наемодателят получава определена сума на плащане годишно, независимо от резултатите от земеделието. Наемодателят не е толкова ангажиран в производството на култури, което дава на наемателя повече автономия, но и по-голямо излагане на риск (Law, 2012).

От друга страна, лизингът за споделяне на реколтата е споразумение, при което собственикът на земята и наемателят разделят разходите за земеделие, както и за производството. Този тип лизингово споразумение разпределя цената и производствения риск между наемателя и собственика на земята. При договорите за наемане на дялове от култури и двете страни изпитват риска, свързан с високите и ниските нива на цената и производството. Собственикът на земята често участва както в разходите за вложени ресурси, така и в доходите на стопанството от множество източници, като по този начин има повишена експозиция в сравнение с паричните лизингови наеми (Understanding Crop Share Leases, 2020).

Тези разлики подчертават как паричният наем и договорите за споделяне на реколтата разпределят финансовите и производствените рискове между собствениците на земя и наемателите. В обобщение, докато лизингите с парични наеми излагат по-голямата част от риска върху наемателя, лизингите за споделяне на реколтата разпределят риска по-равномерно между наемателя и собственика на земята. Рисковете, дължащи се на природни бедствия, например, са съображение при договорите за аренда на земеделска земя. Разпоредбите в рамките на договора за наем могат да се отнасят до оценката на щетите и отстраняването на проблеми със земята, произтичащи от природни бедствия (Accounting for Risk: Agricultural Land Leases and Natural Disaster, 2019).

Правна рамка:

Договорът за наем на ферма е правно обвързващ договор между собственик на земя и земеделски производител, който очертава условията за наемане на земеделска земя. Това споразумение установява правата, отговорностите и задълженията на двете страни по отношение на използването на земята за земеделие. Смекчаване чрез добре проектирани договори: Предполага се, че добре проектираните договори могат да помогнат за смекчаване на рисковете, свързани с опортюнизма преди и след договора. Тези договори могат да установят ясни срокове и условия, отговорности и санкции за неспазване, което от своя страна може да помогне за намаляване на случаите на неблагоприятен подбор и морален риск.

Преддоговорният опортюнизъм може да възникне, когато наемателят крие намерението си да използва неправомерно или неефективно наетия актив, докато

следдоговорният опортюнизъм може да възникне, когато наемателят се включи във вредни практики като лоша поддръжка или неправилно сеитбообращение след подписването на договора. Понятия като „неблагоприятен подбор“ и „морален риск“ са форми на пред- и следдоговорен опортюнизъм, който може да бъде смекчен чрез добре проектирани договори.

Преддоговорният опортюнизъм често възниква, когато има асиметрична информация преди сключването на договор. В такива сценарии едната страна може да има по-добра информация за определени критични фактори от другата страна. Тази липса на информация може да доведе до неблагоприятен подбор, при който например наемателят може да скрие намерението си да злоупотребява или да използва неефективно наетия актив преди подписването на договора (Zhang et al., 2023, Furubotn and Richter, 2005). Следдоговорният опортюнизъм възниква поради действията на страните след сключването на договора. Furubotn и Richter, (2005) също отбелязват, че моралният риск е форма на следдоговорен опортюнизъм, при който една страна може да се включи във вредни практики като лоша поддръжка или неправилно сеитбообращение, тъй като може да има по-малък стимул да се грижи поради защитата или предвидените в договора условия.

Дискурсът около рисковете в договорите за лизинг на земеделска земя и последиците от различните договорености за наем е добре формулиран в рамките на договорната теория, като се подчертава значението на добре структурираните договори за смекчаване на тези рискове (Allen DW и Lueck D, 1999 и Bago & Shearer, 2022). Решението между фиксиран наем, споделен наем и пазарен наем може значително да повлияе на това как се разпределя рискът между наемателя и собственика, което от своя страна може да повлияе на цялостната ефективност и производителност на земеделското начинание.

В България проучване на Нивелин Ноев, озаглавено „Договорите и наемното поведение на българския пазар на земя: емпиричен анализ“ разглежда развитието на пазара на земя под наем в България. Той изследва как различни фактори влияят върху решенията за сключване на договори и наемане на земя сред собствениците на земя и фермерите. Проучването разкрива, че договорните условия и правата на собственост оказват значително влияние върху дейностите по отдаване под наем на земя и други важни социално-икономически фактори на домакинствата. Същият изследовател установи, че договорите за наем на земя с по-кратки и по-малко формални договори обикновено водят до по-нисък доход от наем в България. Тази констатация се отнася и за селските райони в Китай, което предполага, че формалността и продължителността на договорите за наем могат да повлияят на дохода от наем, получен от споразумения за лизинг на земя (Ноев, 2008).

### **Трудови договори**

Трудовият договор е важен документ, който установява взаимоотношенията между работодател и служител. В рамките на селскостопанския сектор такива договори позволяват разграничаване на задължения, отговорности и компенсации. Този тип договор за „услуга“ се характеризира с правата на работодателя да ръководи, контролира и прекратява трудовото правоотношение, като по този начин създава отношение на подчинение. Гъвкавостта, присъща на този вид договор, позволява адаптиране към нуждите от работна ръка на фермата, които могат да се променят в зависимост от сезоните, времето и други фактори. Без подробен трудов договор може да има



непрекъснати преговори или необходими корекции, тъй като условията и нуждите се променят за всяка от участващите страни.

Земеделските производители са изправени пред определени рискове в тези договорни отношения главно от пред- и следдоговорния опортюнизъм. При преддоговорния опортюнизъм работникът може да представи погрешно своите способности или намерения да си осигури работата. За да намалят подобни рискове, фермерите могат да потърсят препоръки, да проверят образователните квалификации или сертификати и да проведат интервюта или тестове за оценка на способностите на кандидата.

Следдоговорният опортюнизъм възниква, когато работникът не положи необходимите усилия, след като е нает, което може да се изостри в селскостопански условия, където постоянният надзор може да бъде предизвикателство, а производителността не винаги корелира с вложения труд поради външни фактори като времето. Например, висококвалифициран работник може да напусне в критичен момент за по-добре платена работа другаде. За да ограничат тези форми на опортюнизъм, фермерите могат да използват стратегии като постоянни трудови договори, назначаване на надзорен персонал, възнаграждение въз основа на резултатите, бонуси и други стимули като платен отпуск или осигуряване на жилище.

Различни източници подчертават важноста и спецификата на изработването на добре структурирани трудови договори в селското стопанство. В идеалния случай трудовият договор трябва да обхваща мястото на работа, заплатата или почасовата ставка (включително ставки за извънреден труд, когато е приложимо), работното време, срока на предизвестие и правата на отпуск и обезщетение по болест. Освен това е препоръчително към договора да има приложена подробна длъжностна характеристика, за да се предотвратят бъдещи разногласия по отношение на задълженията и отговорностите на служителя (Horne, 2022).

Договорът може да обхваща и други въпроси като използването на лични предпазни средства, очакванията относно празниците по време на жътвата и процедурата за докладване на отсъствия по болест. От решаващо значение е да се гарантира, че условията, предложени в договора, отговарят или надвишават минималните законови права, като националната минимална работна заплата, минимално право на отпуск и законови минимални срокове за предизвестие. Тези разпоредби помагат за защитата на правата и задълженията както на работодателя, така и на служителя, като предоставят ясна рамка, в която функционира трудовото правоотношение (Horne, 2022).

Освен това наличието на добре изготвени договори също може да смекчи рисковете, свързани с опортюнизма от всяка страна. Пред- и следдоговорният опортюнизъм са признати проблеми в договорните отношения, при които едната страна може да действа измамно, за да преследва личен интерес за сметка на другата. В рамките на селскостопанските трудови договори може да възникне преддоговорен опортюнизъм, ако бъдещ служител представи погрешно своите умения или намерения. Следдоговорният опортюнизъм може да се прояви, ако служител избягва отговорности или полага по-малко усилия, след като бъде назначен (Bachev 2010, Jäckering 2021, Mahoney, 2016 и Lyons & Mehta 1997).

Трудовите договори в българското селско стопанство са основополагащи за организиране на труда и определяне на условията на трудово правоотношение между земеделски работодатели и работници. Докато конкретни статии в научни списания, фокусирани единствено върху трудовите договори в селското стопанство в България, са

ограничени, няколко проучвания обхващат по-широката договорна рамка, в която действат трудовите договори. Иванов, Б. и Соколова, Е. (2017) изследват ролята на селското стопанство за доходите и заетостта в българските селски райони, отразявайки значението на трудовите договори за поддържане на поминъка в селските райони и икономическото развитие на селското стопанство. Проучване, озаглавено „Договорната структура в българското земеделие“ обсъжда как се прилагат трудовите договори, предвиждащи договорени условия за използване на работна ръка в селското стопанство в преход в България (Бачев 2010).

### **Договор за обслужване/ Договор за услуги**

В селскостопанския сектор договорите се предлагат в различни форми, за да отговорят на различни нужди, а договорите за услуги са една от тях. Това са споразумения, при които фермерите получават специфични услуги срещу заплащане. Тези услуги могат да бъдат базирани на материали, като обработка на земя, транспорт, или базирани на задачи, като поддръжка на оборудване или ветеринарни услуги. За разлика от трудовите договори, договорите за услуги позиционират двете страни еднакво без подчинени взаимоотношения, като често позволяват плащане, базирано на резултатите, което може да смекчи опортюнизма на доставчика на услуги. Въпреки това, понякога базираното на време или фиксираното плащане е единствената жизнеспособна опция. Дългосрочните договори могат да подобрят качеството на услугата, тъй като доставчиците на услуги се запознаят с фермата, а изборът на реномирани доставчици минимизира опортюнистичния риск.

Договорите за услуги в селското стопанство са споразумения, които улесняват предоставянето на определени услуги срещу заплащане. Тези услуги могат да бъдат материални по естество, като култивиране, транспортиране или реклама, или ориентирани към задачи като поддръжка, ветеринарни услуги или агрономически съвети. За разлика от трудовите договори, където има ясна подчинена връзка между работодател и служител, договорите за услуги установяват равноправно партньорство между земеделския производител и доставчика на услуги. Това естество на споразумението често ограничава способността на фермера да насочва доставчика на услуги, особено в случаи като медицинско лечение, образование или консултации. Забележителна характеристика на договорите за услуги е предпочитанието за плащане, базирано на резултата, което значително намалява опортюнистичното поведение на доставчика на услуги. Въпреки това, има обстоятелства, при които разсроченото или фиксираното плащане е единственият възможен вариант.

Дългосрочните договори за услуги могат да бъдат от полза, тъй като те насърчават по-доброто разбиране на операциите на фермата (включително нейните земни парцели, оборудване и животни) от доставчика на услуги, който от своя страна се мотивира да поддържа или поднови договора. Този дългосрочен ангажимент обикновено води до подобро качество на услугата. Освен това изборът на доставчик с добра репутация е разумна стъпка за минимизиране на рисковете, свързани с опортюнистичното поведение.

Начинът на плащане и рисковете, свързани с неплащане, са критични съображения при селскостопанските договори. От съществено значение е да имате ясни условия за плащане и да се ангажирате с отговорни изпълнители, за да намалите риска от неплащане. Различни рискове като дългосрочна капиталова инвестиция, поети рискове (напр. неблагоприятни метеорологични условия, загуба на реколта) и риск от неплащане трябва да бъдат подробно описани в договора, за да се защитят интересите и на двете

страни. Освен това договорите за производство предлагат няколко предимства като по-стабилен доход, достъп до технически съвети, гарантиран пазар за стоки и увеличен бизнес обем, дори и с ограничен капитал, тъй като изпълнителят обикновено осигурява производствените ресурси.

Договорите за селскостопански услуги са основни за улесняване на предоставянето и получаването на специфични услуги в замяна на предварително определена такса. Тези услуги могат да бъдат или материални, като обработка на земя, транспорт, или насочени към изпълнение на конкретни задачи като поддръжка на оборудване или ветеринарни услуги. За разлика от трудовите договори, договорите за услуги поставят двете страни – земеделския производител и доставчика на услуги – на равни начала, без подчинени отношения. Тези договори често използват методи на плащане, базирани на резултатите, което значително намалява вероятността от опортюнистично поведение от доставчика на услуги. Въпреки това, в определени сценарии плащането на база време или фиксирано плащане може да бъде единствената жизнеспособна опция. Установяването на дългосрочни договори може да подобри качеството на предоставяните услуги, тъй като доставчикът на услуги става по-запознат с операциите на конкретната ферма, като по този начин насърчава желанието за поддръжане или подновяване на договора. Изборът на уважаван доставчик е от решаващо значение за минимизиране на рисковете, свързани с опортюнистично поведение. Муртазаев и др. (2021) обсъжда ролята, значението и начините за подобряване на предоставянето на селскостопански услуги, като анализира стойността на договора, покриването на стойността и причините за проблемите с плащанията в сектора за развитие на селското стопанство.

Договорното земеделие набира сила както в развитите, така и в развиващите се нации, осигурявайки основни гаранции за продължаване на дейността на уязвимите фермери и стабилно снабдяване със селскостопански продукти. Над 60% от големите ферми в Съединените щати са използвали договори, покриващи приблизително 40% от годишната стойност на селскостопанските продукти, което показва значителната роля на договорното земеделие в съвременното земеделие (Liao et al., 2023). Mugwagwa и др. (2020) предлага нова типология на споразуменията за договорно земеделие, основана на теорията на транзакционните разходи, като подчертава значението на разбирането на договорните разпоредби и мотивите зад тях за ефективно управление на атрибутите на транзакциите в рамките на агробизнес сектора.

Селскостопанските договори като цяло имат два общи вида: договори за производство и договори за маркетинг. При договорите за производство на производителите се плаща за отглеждане на култури или добитък, но те не притежават стоките. Това споразумение прехвърля риска от производството и ценообразуването върху купувачите, осигурявайки стабилен доход и гарантирана пазарна цена за производителите. От друга страна, маркетинговите договори позволяват на производителите да запазят собствеността върху стоките, като уточняват количеството, цената, спецификацията на продукта и времето и местоположението на доставка. Тези договори често предлагат ценови премии за стоки, надвишаващи стандартите за качество.

Договорите за услуги в селското стопанство в България включват споразумения, сключени за предоставяне или получаване на определени услуги срещу заплащане. Въпреки че конкретни статии в научни списания, обсъждащи договорите за услуги в селското стопанство в България, са ограничени, някои аспекти, свързани с

предоставянето на услуги в селското стопанство, се обсъждат в по-широкия контекст на предоставянето на обществени услуги и аграрните договори. Проучване на Marquardt D., Dirimanova V. и Csongor A. (2009) прави преглед на предоставянето на публични услуги в селското стопанство за България и Румъния. Проучването обсъжда резултатите от анкети сред фермерите по отношение на предоставянето на обществени услуги в селското стопанство, въпреки че не се задълбочава в договорите за услуги сами по себе си.

Друго изследване хвърля светлина върху организацията, финансирането и производителността на селскостопанските изследвания в България след присъединяването на страната към ЕС, като посочва важната роля на институционалните рамки в предоставянето на услуги в селското стопанство (Vachev, 2020a). Проучване на Dirimanova (2008) върху икономическите ефекти от разпокъсаността на земята, правата на собственост, пазара на земя и договорите в България също засяга договорните аспекти в областта на селското стопанство, които могат да включват договори за услуги (Georgiev 2019).

### **Договори за заем**

Договорите за заем в селското стопанство уреждат временно прехвърляне на права на собственост върху определена сума пари или продукти, като длъжникът се задължава да върне еквивалентното количество, обикновено с лихва. Договорите за заем в селското стопанство служат като споразумения за временно прехвърляне на права на собственост върху определена сума пари или продукти, със или без лихва. За разлика от договорите за лизинг, длъжникът не е длъжен да върне идентичните пари/продукти, взети назаем, но се изисква да върне еквивалентно количество, обикновено заедно с известна лихва.

В съвременните условия паричните заеми от търговски банки, частни лица или фирми са нещо обичайно. Наблюдението на използването на заемните средства е предизвикателство поради високата „мобилност“ на парите, което налага стриктен подбор на кандидатите за заем чрез проверка на кредитната история, проверка на собствеността върху имота и изисквания за поръчители. Често се изискват значителни обезпечения, гаранции или съфинансиране, за да се смекчи опортюнизма на длъжника, което увеличава цената на договора за фермерите.

Като алтернатива се проучват по-ефективни форми на заеми, често съчетани с продажба на дългосрочни активи (лизинг), краткосрочни активи (вноски или забавени плащания) или взаимосвързан кредит срещу маркетинг на продукти/услуги на фермата. Тези договори са обичайни за придобиване на средства от търговски банки, частни лица или фирми. Поради високата „мобилност“ на парите, контролирането на тяхното използване е предизвикателство, което налага стриктен подбор на кандидати и значителни изисквания за обезпечение, гаранция или съфинансиране. Това увеличава разходите за фермерите, които все повече проучват алтернативни форми на финансиране като лизинг, продажби на изплащане или взаимосвързан кредит срещу маркетинг на продукция/услуги на фермата.

Koçturk at al. (2013) установиха, че надеждността и достъпността на банките са повлияли на избора на банки от фермерите. Фермерите, които предпочитат банки от частния сектор за ползване на земеделски заеми, възприемат по-високи нива на надеждност и достъпност, отколкото фермерите, които предпочитат публичните банки. Земеделските стопани възприеха по-високи нива на надеждност, качество на услугите,

положителни условия за кредитиране и по-ниски разходи за кредити за местните капиталови банки, отколкото за чуждестранните капиталови банки.

Разследване, използващо първични данни от проучване на дребни фермери в Тенеси, изследва как кредитните ограничения значително влияят върху финансовите резултати. Проучването изследва проблемите, свързани с кредитирането и заемите на малките стопанства, факторите, влияещи върху кредитните ограничения и въздействието на кредитните ограничения върху финансовите резултати. Обсъдена е и ролята на правителството в намесата на селскостопанския капиталов пазар, като се наблегна на създаването на специализирани селскостопански кредитни институции като FCS и FSA за предоставяне на множество програми за заеми на селските фермери (Khanal & Omobitan, 2020).

Ниска селскостопанска производителност, дължаща се на слабото използване на съвременни селскостопански ресурси или технологии, което показва необходимост от подобрен достъп до кредитни и финансови услуги (Balana & Ouyeyemi, 2022 г.). Анализ на адекватността между предлагането на кредити и очакванията на производителите на ориз за определяне на политики за подобрени финансови услуги, ориентирани към земеделието (Dossou et al., 2020). Статията относно иновативния механизъм за финансиране на селските райони обсъжда незаменимостта на селскостопанските заеми за подпомагане на селскостопанското развитие и насърчаване на стратегията за съживяване на селските райони, като набляга на кредитните рискове, пред които са изправени финансовите институции при преразглеждане и издаване на селскостопански заеми (N. Zhao & Yao, 2022 г.).

Договорите за земеделски заем в България се уреждат за временно прехвърляне на права на собственост върху определена сума пари или продукти. Тези договори, често улеснени чрез търговски банки, частни лица или фирми, играят критична роля в селското стопанство в преход в България. Те са част от по-широка договорна структура, включваща договори за покупко-продажба, лизинг, наемане на работа, услуги, застраховки и коалиционни договори, всеки от които има различни характеристики и механизми за управление (Bachev, 2010b).

Някои изследвания подчертават всеобхватна методология за разбиране на нюансите на аграрните договори в България, съчетавайки интердисциплинарни рамки като Нова институционална икономика и икономика на транзакционните разходи. Тази методология помага при дешифрирането на основните механизми на управление и елементите, влияещи върху договорните решения, включително технологични, институционални, поведенчески, размерни и транзакционни фактори. Освен това е изследвана връзката между селскостопанския кредит и брунтата добавена стойност на аграрния сектор в България, което показва връзка между банковото кредитиране и развитието на селското стопанство (Kirechev, 2019).

### **Застрахователен договор**

Застрахователните договори в селското стопанство помагат за прехвърляне на определени рискове за определен период от време в замяна на плащане. Тези договори влизат в сила при настъпване на конкретни инциденти, покрити по договора, при което застрахователят изплаща застрахователна премия въз основа на договорените условия. Застраховката може да покрие набор от рискове, включително щети на имущество, посеви, добитък или хора, причинени от природни бедствия, здравословни проблеми или социални фактори като кражба или вандализъм.

Опортюнистичното поведение обаче може да се прояви или преди договора, като застрахованият не разкрива точна информация относно потенциалните рискове, или по време на изпълнението на договора, когато застрахованият може да пропусне да минимизира щетите или дори да предизвика щети, за да поиска застрахователната премия. Това поведение значително повишава цените на застраховките, възпирайки фермерите да използват застрахователни договори. Освен това, фермерите могат да осъзнаят опортюнистичното поведение на застрахователите само след настъпването на щета, откривайки, че не всички условия на договора са били добре обяснени или подходящи за техните нужди първоначално. Освен това някои рискове, като колебанията на пазарното търсене или колебанията в цените на селскостопански продукти, остават незастраховани, което поставя допълнителни предизвикателства.

Изследванията показват различни аспекти на земеделското застраховане:

Kramer et al. (2022) установяват, че селскостопанското застраховане е привлякло интерес, особено базираното на индекси застраховане, което има за цел да преодолее предизвикателствата, пред които са изправени традиционните застрахователни програми, базирани на обезщетения, като застраховка на реколтата с множество опасности. Секторът на селскостопанското застраховане се разширява, превръщайки се във важен компонент от ориентирани към производителите правителствени програми за подкрепа, насърчавайки различни резултати от изследвания (Tsiboe & Turner 2023).

Проучване подчертава ролята на премийните субсидии за повишаване на участието на производителите в програмите за застраховане на културите, въпреки че критиките го твърдят като средство за преразпределение на доходите от данъкоплатците към производителите (Mavroutsikos et al., 2021). Земеделските производители в развиващите се страни са изправени пред множество рискове, традиционно адресирани чрез субсидирани от правителството застрахователни продукти.

Последните договорни нововъведения свързват застрахователните изплащания с метеорологичните условия вместо обезщетенията на фермерите, което предизвиква значителни изследвания (Cole & Xiong, 2017). Lefebvre et al. (2014) констатира, че земеделският застрахователен сектор в България е представен в по-широкия контекст на прехода към пазарно ориентирана икономика и интегрирането на българското земеделие в Общата селскостопанска политика на ЕС. Авторите установяват, че фермерите с диверсифицирани дейности, използващи напояване или имащи договори с търговци на дребно или преработватели, са по-склонни да приемат застраховка, след като контролират фермите и структурните характеристики на фермерите (Lefebvre et al., 2014). Много механизми за намаляване на риска не се прилагат и че има значително несъответствие в механизмите за намаляване на риска, използвани между различните земеделски специализации и според икономическия размер (Harizanova-Bartos & Stoyanova, 2023). Льофевр и др. (2014b) установяват, че основните характеристики, отличаващи фермерите, които купуват земеделска застраховка от не ползвателите, са размерът на фермата и местоположението на фермата. Наличието на силен регионален ефект предполага важността на адаптирането на застрахователните продукти към различните регионални контексти в България.

### **Коалиционни/ Колективни договори**

Коалиционният договор се използва за регулиране на правата и задълженията в рамките на коалиция от две или повече субекти, като се фокусира върху техните колективни действия и/или ресурси. Той определя обмена на права, свързани със

собствеността, контрола и управлението на определени ресурси, управлението на коалицията, разпределението на доходите и други ползи, произтичащи от дейностите на коалицията. Коалиционните договори са рамка за различни видове коалиции като неформални партньорства, кооперативи, фирми с печалба и асоциации, всяка с различни цели.

Следдоговорният опортюнизъм е риск, свързан с коалиционните договори, възникващ, когато членовете не изпълняват задълженията си или злоупотребяват с коалицията за лична изгода. За да се намалят подобни рискове, членството често включва доверени лица като семейство или приятели, а в коалиции с отворено членство като кооперации или корпорации се създават механизми за мотивиране на членовете и гарантиране на тяхното активно участие в управлението и контрола.

Формирането на такива коалиции води до значителни разходи за инициране, създаване, регистрация и организационна модернизация. Докато ефективността и устойчивостта на новата форма са несигурни, възпирайки хората да инвестират, успешните организации значително повишават желанието да се присъединят и да се възползват от коалицията, макар и понякога само като „безплатни ездачи“. Проучване споменава последователност, при която коалиция и купувач се споразумяват относно условията на доставка и цените, показвайки форма на коалиционен договор в селското стопанство, въпреки че контекстът може да не съвпада точно с даденото определение за коалиционен договор (Shi & Cao, 2020).

Договорното земеделие, което създава коалиция от фермери и купувачи, е обичайна практика за насърчаване на вертикалната координация в селското стопанство. Въпреки това неговата ефективност за стимулиране на трансформацията в селските райони се обсъжда (Arouna et al., 2021).

Селскостопанските маркетингови кооперативи също формират вид коалиция, при която проектирането на договори, включително осигуряване на качество и механизми за плащане, са от решаващо значение за координацията между членовете (Qian & Olsen, 2022).

Нова форма на селскостопански колективизъм чрез кооперации, при които фермерите сключват дългосрочни договорни политики, отразява коалиция за управление на ресурсите и смекчаване на риска (Hannachi et al., 2020). В България липсата на пряка информация за коалиционните договори може да означава, че те могат да бъдат обхванати в други договорни рамки или не се наричат обикновено „коалиционни договори“ в контекста на българското земеделие.

## ГЛАВА 4. Теоретични и методологически основи на анализа на аграрните договори, Димитър Терзиев

### Договорът в икономическата практика

Икономическата координация е възникнала (в зората на човешкото общество) под формата на персонална размяна. Хората са живеели в малки, териториално обособени общности. Всички са се познавали. Често са били роднини. Производствените технологии били слабо развити и излишъци (над личните и семейни нужди) рядко се получавали. Те не били и съзнателно търсени. Реализацията им била трудна поради слабото развитие на транспортните и комуникационните технологии. Ето защо всеки, който имал нужда от нещо, което не може да произведе сам, го поръчвал на друг, способен да свърши работата. Така, бавно и в продължителен период от време, се е случила първата стъпка в процеса на икономическото развитие на обществото – разделението на труда. На различни хора са били възлагани (поръчвани) различни задачи, в зависимост от естествените им физически и умствени способности.

Това очевидно е била договорна, а не мигновена (spot) размяна. Някой е бил натоварван да извърши нещо по поръчка на друг. Поръчките са били устни, изискванията и условията по тях не са били детайлизирани. Изпълнението им е включвало наблюдение и инспекции, възможни поради продължителния период на работа, обикновено извършвана пред очите на поръчителя. Отношенията между двете страни са били управлявани по-скоро от неикономически подбуди. Личното познанство и близките връзки са пораждали доверие.

Очевидните предимства на разделения труд, довели да неговото задълбочаване и доминация над всеобщия (всеки произвежда всичко, което му е необходимо). Постепенно била направена и втората крачка в икономическото развитие на обществото – специализацията. Хората, на които постоянно е възлагано (чрез устна поръчка) извършването на една и съща работа, развили допълнителни (над естествените си) умения за нея – специализирали се. Процесът е забелязан, анализиран и чудесно описан от Xenophon:

*В малките градове един и същи човек прави диван, врата, рало и маса; и често един и същи човек също е строител и е много доволен, ако по този начин може да намери достатъчно клиенти, за да се издържа, макар да е трудно за човек, който работи много неща, да ги прави добре. Но в големите градове, където има много хора, които искат всяко конкретно нещо, само едно изкуство е достатъчно за издръжката на всеки индивид; и често наистина, един човек прави обувки за мъже, а друг за жени; понякога се случва човек да се издържа само като шие обувки, друг, като ги крои, трети, като изрязва кожи, а друг – като не прави нищо от неща, а просто събира в едно парчетата (Xenophon, 2013).*

Появата на големи градове, на мястото на малките териториални общности, е позволила не само да се реализират случайно появили се излишъци, но и да се произвежда за размяна. Разбира се, никой краен потребител не се е интересувал от подметки или разкроена лицева кожа. Необходимо е било техните производители да се обединят за създаване на краен продукт. Така е направена и третата стъпка в процеса на икономическо развитие – кооперацията. Но тя съвсем не е лесна:



*Основният теоретичен проблем, на който се базира въпросът за кооперирането, е начинът, по който индивидите получават информация за предпочитанията на другите и вероятното им поведение. Още повече, проблемът засяга всички, тъй като всеки индивид трябва не само да има информация за поведението на другите, но и да знае, че другите също имат информация за неговите собствени предпочитания и стратегия (North, 1990).*

С увеличаването на размера и усложняването на структурата на икономическата система ставало все по-трудно предпочитанията и поведението на другите да бъдат предсказвани (хората вече не са се познавали лично). Единственото възможно решение на проблемите пред кооперирането бил договорът (по онова време, все още не се е появила фирмата, в съвременния смисъл на този термин). Икономическите агенти, изпълняващи отделни стъпки в една и съща технологична верига са договаряли помежду си характеристики, количества, цени, срокове и всичко друго, необходимо за да може резултатите от разделения и специализиран труд да бъдат обединени в краен продукт.

С развитието на производствените, транспортните и комуникационните технологии и на обществената организация, светът ставал все по-голям и по-сложен. Появили се и се усъвършенствали нови форми на икономическа координация – фирма, публични и общностни инициативи. Осъществявала се и институционална модернизация. Заедно с всички тях се развивала и договорната форма. Днес тя включва широк набор от разнообразни съглашения. Те се различават по участници, предмет, клаузи, срокове, юридическа форма, механизми за наблюдение и принуда към изпълнение.

Осъществена била и друга важна промяна. Мястото на неформалните институции (trust based society), управляващи човешките взаимоотношения (вкл. и договорните) постепенно било заето от формални такива (law based society). Днес приемаме, че началото е поставил Платон (Plato, 360 В.С.Е. [1970])<sup>1</sup>. Следват Римското право, Британското обичайно право (British Common law), Гражданския кодекс на Франция (Code civil des Français), Германската книга по гражданско право (Bürgerliches Gesetzbuch). Всички те, заедно с други съдебни практики, са допринесли за изграждането и развитието на съвременната система на договорно право (Contract law).

До нас са достигнали различни термини за понятието договор. Старогръцкият *ὄμολογία*, юдейският *ḥozeḥ*, ранно-римският *stipulation* и разбира се, късно-римският *contrahere* (правим нещо заедно). Смесът на всички тях е в координацията между хората (*mutual binding together*). Ето защо в т.нар. Робинзон Крузо икономика няма договори.

### **Договорът в икономическата теория**

Очевидно договорът е съпътствал човешкото общество още от неговото зараждане. Той е най-продължително използваната форма на икономическа координация, в сравнение с останалите – пазарни, вътрешно-фирмени, публични.

---

<sup>1</sup> Свикнали сме да се обръщаме към древните гърци, когато търсим произхода на нещо. Историята на договорите и договорното право е значително по-стара. Fordham University поддържа колекция от текстове по темата от глинени плочки от Месопотамия. Започвайки от около 2300 г. преди Христа, колекцията включва единадесет вида договори: Sales and Purchases, Rentals, Labor Contracts, Co-Partnerships, Loans and Mortgages, Bankruptcy, Power of Attorney, Marriage, Divorce, Adoption, Inheritance. Първите седем от избраните видове договори се отнасят до икономическата координация.

В тази ситуация изглежда парадоксално, но икономическата теория не му е обръщала внимание в дълъг период от време. Всъщност, само изглежда парадоксално. Мислителите и учените (вкл. икономисти) винаги са се интересували повече от загадките, отколкото от обичайните и очевидни неща. Adam Smith отделя значително място в своето творчество<sup>2</sup> на въпроса за т.нар. обществен договор, противопоставяйки се на френската традиция<sup>3</sup>. Това е основно политическа и правна концепция. От икономическа гл.т. той разглежда (Smith, A. 1976), сравнително накратко, два вида договори – трудови (labour contacts) и арендни (sharecropping contracts). Първите, за да демонстрира икономическия смисъл и роля на труда<sup>4</sup>, а вторите, за да критикува земеделски практики в континентална Европа, за отсъствието на стимули за модернизация и развитие<sup>5</sup>.

Зародилото се по-късно и утвърдено (от Нео-класическа икономическа школа) схващане (Walrasian tradition) за автоматична, безпроблемна и безплатна икономическа координация (размяна) изключва необходимостта от детайлно изучаване на формите на тази размяна, вкл. и договорната такава<sup>6</sup>.

Ситуацията започва да се променя с възникването и развитието на институционалните възгледи. Единичната транзакция е посочена като средството, с което икономическите агенти осъществяват координацията помежду си:

*Тези индивидуални действия всъщност са транзакции, вместо или индивидуално поведение, или „размяна“ на стоки. Именно тази промяна от стоки и индивиди към транзакции и работни правила на колективно действие бележи прехода от класическите и хедонистични школи към институционалните школи на икономическото мислене. Промяната е промяна в крайната единица на икономическото изследване. Класическите и хедонистични икономисти, с техните комунистически и анархистични издънки, основават своите теории върху връзката на човека с природата, но институционализмът е връзка на човека с човека.*

*Най-малката единица на класическите икономисти е стока, произведена от труда. Най-малката единица на хедонистичните икономисти е същата или подобна стока, на която се радват крайните потребители. Едната беше обективната страна, другата субективната страна на същата връзка между индивида и природните сили. Резултатът и в двата случая беше материалистичната метафора на автоматично равновесие, аналогично на вълните на океана, но персонифицирано като „търсецо*

---

<sup>2</sup> В An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, но също и в The Theory of Moral Sentiments и особено в Lectures on Jurisprudence

<sup>3</sup> Попитайте дневен портиер или дневен работник защо се подчинява на гражданския съдия, той ще ви каже, че е правилно да го направи, че той вижда други да го правят, че ще бъде наказан ако откаже да го направи, или може би, че е грях срещу Бог да не го направи. Но никога няма да го чуете да споменава договор като основа на неговото подчинение (Lectures on Jurisprudence, 12–18).

<sup>4</sup> ...the demand for men, like that for any other commodity, necessarily regulates the production of men.

<sup>5</sup> To the slave cultivators of ancient times, gradually succeeded a species of farmers known at present in France by the name of Metayers. [...] It could never, however, be to the interest even of this last species of cultivators to lay out, in further improvement of the land, any part of the little stock which they might save from their own share of the produce, because the lord, who laid out nothing, was to get one-half of whatever is produced.

<sup>6</sup> Както и в много други случаи, Alfred Marshall се е досещал за пропуските и слабостите на Нео-класическата икономическа теория. Той посочва, че арендните отношения (и базираните на тях договори) са така устойчиви, защото пропуснатата производителност (поради липса на стимули) се компенсира от спестените разходи за ръководене, контрол и наблюдение (Marshall, 1890, Book VI, Chapter IX)

своето ниво“. Но най-малката единица на институционалните икономисти е единица дейност – сделка, с нейните участници<sup>7</sup>. (Commons, 1931).

Така, формите за реализиране на икономически транзакции, заемат мястото на основен обект (единица) на икономическия анализ, а причините водещи до появата на разнообразни такива форми – основно предизвикателство пред икономическите изследвания<sup>8</sup>.

Договорната форма на икономическа координация е най-обширната, в сравнение с останалите. Тя включва голям брой различни механизми, създадени и развити по различни причини и обслужващи различни цели. Ето защо, изучаването ѝ в пълнота предполага използването на различни възгледи. Днес, с увереност можем да твърдим, че икономическите агенти сключват договори помежду си в опит да разрешат фундаменталния икономически проблем за неопределеността (неспособността за достатъчно точно предвиждане на бъдещето), който е породен от:

- асиметрична информация. Понякога (всъщност най-често) инициаторът (принципал) на една сделка разполага с по-малко (като количество и качество) информация за важни елементи на тази сделка (относно нейния предмет и условия на реализиране), в сравнение с изпълнителя (агент) на сделката. Това позволява на агента да получи допълнителна печалба, над пазарното равновесие, за сметка на принципала. Такава ситуация поражда стимули за напускане на света на спонтанната пазарна размяна и разработване на специална форма за икономическа координация – договорна или друга;

- ограничена рационалност. Неопределеността има не само информационни, но и когнитивни характеристики. Хората възприемат по различен начин, достигнатите до тях сигнали от околната среда, обработват ги индивидуално и достигат до различаващи се изводи. Това затруднява пазарната размяна. Остротата на проблема може да бъде намалена при разработване на договор с описание на фиксирани стъпки и очаквани резултати;

- специфични поведенчески характеристики на икономическите агенти. Бизнесът е игра с активен противник и всеки се опитва да спечели както може. Твърдението, че в точката на свободно постигнатото пазарно равновесие всички печелят, не ограничава участниците да потърсят и допълнителна печалба. Най-често, обективна материална основа за постигането ѝ е асиметричното разпределение на информацията. Но за получаването ѝ е необходимо и съответно поведение, което да оцети другата

---

<sup>7</sup> *These individual actions are really trans-actions instead of either individual behavior or the „exchange“ of commodities. It is this shift from commodities and individuals to transactions and working rules of collective action that marks the transition from the classical and hedonic schools to the institutional schools of economic thinking. The shift is a change in the ultimate unit of economic investigation. The classic and hedonic economists, with their communistic and anarchistic offshoots, founded their theories on the relation of man to nature, but institutionalism is a relation of man to man.*

*The smallest unit of the classic economists was a commodity produced by labor. The smallest unit of the hedonic economists was the same or similar commodity enjoyed by ultimate consumers. One was the objective side, the other the subjective side, of the same relation between the individual and the forces of nature. The outcome, in either case, was the materialistic metaphor of an automatic equilibrium, analogous to the waves of the ocean, but personified as „seeking their level“. But the smallest unit of the institutional economists is a unit of activity – a transaction, with its participants.*

<sup>8</sup> Дължим много за тази промяна на икономическата парадигма на Original American Institutional School (и най-вече на John Commons). Но, истинският пробив се случва, когато Ronald Coase поставя пряко въпроса: Защо съществуват два, принципно различни, механизма – пазарът и фирмата, които вършат едно и също?

страна в сделката. Възможна алтернатива за защита от подобно поведение отново е договарянето.

Икономическите агенти винаги са разбирали тези проблеми и затова договорната форма има толкова дълга и богата история. Икономическата наука реагира с огромно закъснение. Първият подтик е бил наличен още през 1937 г., когато Ronald Coase формулира схващането за разходите за ползване на ценовия (пазарния) механизъм, като основание за създаване и на други икономически координационни механизми. Статиите му от 1959 и 1960 г. отприщиха истински порой от нови идеи, които освен всичко друго, постепенно оформиха това, което днес наричаме Икономическа договорна теория (Economic Contract Theory). Както вече бе отбелязано, договорната практика е обширна и включва разнообразни форми. Естествено, такава е и договорната теория. В нея ясно могат да бъдат разграничени няколко подхода на анализ.

#### *Теория на стимулите (Incentive Theory)*

Проблемът принципал-агент<sup>9</sup> не може да бъде разрешен само с административни мерки (наблюдение, контрол). Поведенчески стимули са нужни. Конкретните решения за тях зависят на първо място от момента (спрямо осъществяването на сделката), в който се появява този проблем:

- преди сделката. Теорията на стимулите при обратен избор (Incentive Theory with Adverse Selection) се занимава с проблема. Известните статии на George Akerlof, 1970 и (Andrew) Michael Spence, 1973 и 1974 г. представиха и изясниха тази икономическа ситуация. За нейното решение е необходимо:

*меню от договори, които предизвикват саморазкриване от страна на агента на неговата частна информация (Brousseau and Glachant, 2002, стр. 9)*

- след сделката. С този случай се занимава Теорията на стимулите при морален риск (Incentive Theory with Moral Hazard). Публикациите на Spence и Zeckhauser (1971), James Mirrlees (1974) и Joseph Stiglitz (1974) проправиха пътя на изследването на проблема. Той е типичен в областта на трудовите отношения. Brousseau и Glachant препоръчват, за разрешаването на тази *стимул срещу застраховка дилема* да бъде използван договор, базиран на *нелинейна схема за заплащане* (пак там, стр. 10)

#### *Теория на непълния договор (Incomplete Contract Theory)*

В определени случаи, подготвящите една сделка се изправят пред влияещи върху нея фактори, които са наблюдаеми (observable) за тях, но непроверими (unverifiable) за останалите, например арбитраж или съд. Така разрешаването на спорове по изпълнение на сделката бива затруднено. Проблемът е особено сериозен, когато става дума за сделки при висока специфична зависимост (high transaction specific investment). Решението му се намира в договорите за вертикална интеграция или специални стъпкови договори, при които всичко се предоговаря след изпълнението на всеки етап от сделката (contractual renegotiation design). Така, страните биват стимулирани да изпълняват добросъвестно своите задължения на всяка стъпка (ex ante), знаейки, че следва ново договаряне (ex post). Дължим тези разбирания на Oliver Hart, заедно с Sanford Grossman (1986) и с John Moore (1988).

---

<sup>9</sup> Терминът дължим на Stephen Ross, от статията му The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, 1973 г.

### *Теория на разходите за трансакции (Transaction Costs Theory)*

Понякога, необходимата за осъществяване на една сделка информация е пълна, но асиметрично разпределена между участниците (решенията идват от Теорията на стимулите). Друг път, информацията е и пълна и равномерно разпределена за участниците в сделката, но не и за останалите (случаят е описан в Теорията на непълния договор). Но има случаи, когато информацията е и непълна и асиметрично разпределена за потенциалните участници в сделката. Обикновено причината е в силно ограничената рационалност и на участниците и на всички други, които биха могли да санкционират сделката (institutional failure). Тя става трудна и трансакционно скъпа. Възможните решения са:

- установяване на права на собственост (Coase, 1960) – решения се вземат само от едната страна;
- прилагане на специфичен ултимативен договорен механизъм (take-it-or-leave-it offer), по идеите на Tai-Yeong Chung за непълните договори, специфичните инвестиции и споделянето на риска (Incomplete Contracts, Specific Investments, and Risk Sharing, 1991);
- разработване на договор за привличане на трета страна, която не е нито продавач, нито купувач, нито държавен орган, оторизиран да разрешава спорове. Така страните по сделката договарят частен ред (private order), който подпомага осъществяването ѝ (Williamson, 1985).

### *Други*

Още поне два аналитични подхода трябва да бъдат отбелязани:

- самоизпълняващи се договори (Self-Enforcing Agreements). Съществуват договорни ситуации, в които честността е по-изгодна от измамата. Така е, когато репутацията е важен фактор за осъществяването на сделката. Двете страни достигат до репутационно равновесие (Reputation equilibrium) и разработването на договора и неговото изпълнение се управляват от добрите намерения. Теорията води началото си от изследванията на Lester Telser (1980) и Benjamin Klein и Keith Leffler (1981);
- договори с подразбиране (Implicit Contracts). Нормалната логика предполага заплатите, назначенията и уволненията да следват представянето на фирмата на фона на пазарната ситуация. Проблем възниква при асиметрично разпределение на информацията за пазарната ситуация - когато фирмата и служителите имат различен капацитет за пазарни оценки. Тогава се развива практиката на свързаните заплати и уволнения (Sticky Wages and Layoffs). Публикациите на Martin Baily (1974), Donald Gordon (1974) и Costas Azariadis (1975) са в основата на този подход.

### **Съвременната аграрна икономика**

Всяко изследване се извършва в рамките на избрана теоретична рамка. И е полезно, тя да бъде представена предварително, за да са ясни причините за нейния избор, посоката и очакванията от изследването. Съвременната аграрно-икономическа наука ни дава няколко опорни точки, върху които можем да развием изследване на аграрните договори:

- проблемът за ефективността. От Adam Smith насам знаем, че при наемане на земеделска земя, арендните договори предоставят по-малко стимули за интензивна

работа и иновации, в сравнение с тези, свързани с парично заплащане, т.е. арендните договори са по-неефективни. И въпреки това, съществуват от хилядолетия в цял свят, доминират поземлените отношения и днес и няма доказателства за тяхното отмиране. Обяснението е в особеностите на *ресурса земеделска земя*. Договорите за нейното наемане са свързани с площта ѝ и не отчитат състоянието на почвата в началото и в края на срока на договора. Дори и да има желание за такова отчитане, то би било трудно, т.е. скъпо (спрямо наемната цена за единица площ). Ако наемателят заплаща фиксиран паричен наем, той би бил стимулиран да експлоатира максимално земята (почвата) и да я остави в лошо състояние. Нещо повече, той ще прибере за себе си цялата генерирана свръхпечалба, а собственикът няма да получи нищо от нея. При аренда, наемателят не е стимулиран за такова поведение, а ако все пак го избере, собственикът ще получи част от свръхпечалбата. Ето как, теоретично неефективните арендни договори, са предпочитани. Те спестяват потенциални разходи за инспекция на използването на земята и стимулират подходящо поведение от наемателя. Традиционната икономическа ефективност не трябва да бъде елемент на анализа на аграрните договори;

- проблемът за разделението и специализацията на труда. Селското стопанство, в по-малка степен от останалите отрасли позволява задълбочаване на разделението и специализацията на труда. Едната причина е *сезонността*. Биологичните цикли в растениевъдството включват (понякога дълги) периоди, в които не се работи. Фермерите диверсифицират производствените си инициативи за да си осигурят постоянна заетост. Но така намаляват възможностите си за задълбочаване на разделението и специализацията на труда. Поради това, някои транзакции се осъществяват като вътрешно-фермени, макар икономическата логика да предполага други форми, вкл. договорни такива. Другата причина е в *отглеждането на селскостопански животни*. Уменията за управление на машина, транспортно средство, оборудване могат да бъдат получени и развити анонимно, т.е. без връзка с едно конкретно от тях. Така хората могат да се специализират в определена дейност. При селско стопанските животни това е ограничено възможно. Всяко от тях има индивидуални особености и трябва да бъде познавано. Отново затруднения пред разделението и специализацията на труда. Отново избор на транзакционни форми по съображения, различни от тези в другите отрасли;

- проблемът за концентрацията. *Земеделската земя е неподвижен ресурс*. Това затруднява, в известна степен, възможностите за концентрация. Нерядко, транзакционните решения на фермерите са мотивирани от това дали земята им се намира на едно място или е разпокъсана. По-вероятно е отдалечените поземлени участъци да бъдат отдадени под наем (договорна форма), а близките да бъдат обработвани самостоятелно (вътрешно-фермена форма);

- проблемът със зависимостта от природните особености. Някои, но често най-важните (сеитба, жътва, бране) *технологични периоди в селското стопанство, са кратки*. Измерват се със седмици, а понякога – с дни. Неспазването им може да компрометира труда за цялата година. Същият е и случаят с болестите и неприятелите. Пропускането на съвсем кратките срокове (няколко дни или дори само един ден) за борбата с тях може да бъде фатално. Често, фермерите предпочитат да гарантират свързаните с този проблем транзакции чрез собственост, а не чрез договорни отношения, които биха били по-евтината алтернатива;

- проблемът за ограничената рационалност. Неопределеността е основният въпрос в икономическата наука. Поради уникалното преплитане на природни, икономически, административни, поведенчески и др. влияния, *аграрната неопределеност* е особено висока. Това прави аграрните агенти слабо рационални. Способността им да предвиждат бъдещето е ниска. Ето защо, договорната форма на икономическа координация в селското стопанство обичайно е доминирана от кратки и прости договори, често – дори устни;

- персоналната размяна и неформалните институции. *Персонална размяна* винаги е била, продължава да бъде и днес, значима форма на аграрна размяна. Тя е типична за дребните фермери (относно повечето им транзакции, вкл. тези за реализация на произведения продукт), но също и за едрите (относно транзакциите за снабдяване с труд и производствени услуги). Аграрните агенти често разчитат на *репутацията и доверието* в по-голяма степен, отколкото на пазарната конкуренция. Това влияе и на подготовката и разработването на договорите (ex ante) и на контрола по изпълнението им (ex post).

Общата икономическа теория на договорите е доминирана от Теорията на стимулите (представено по-горе), т.е. от дилемата принципал-агент. В нея основния проблем пред икономическата координация е рискът, породен от асиметричното разпределение на информацията и неблагоприятните поведенчески прояви на икономическите агенти. В този смисъл, договорите са разглеждани като средство за преодоляване и споделяне на този риск между участниците в транзакциите, чрез предоставяне на подходящи стимули за желано поведение.

Поради описаните дотук особености на селското стопанство, договорните отношения в него се различават от традиционните за другите отрасли. Двете страни по тези договори обикновено имат идентични характеристики и подбуди. Поради това дилемата принципал-агент не е така силно изразена, а споделянето на риска не е основен мотив в договорния процес:

*Въпреки известността на парадигмата за споделяне на риска (Newberry and Stiglitz 1979, Hayami and Otsuka 1993), емпиричните доказателства в подкрепа на нейните последици са оскъдни, особено за селското стопанство. В едно от ранните изследвания на връзката между споделянето на риска и избор на договор, Rao (1971) установи, че културите с висок добив и вариране на печалбата е по-малко вероятно да бъдат арендувани, отколкото културите с ниска променливостта на добивите и печалбата - опровержение на модела принципал-агент. Използвайки данни от няколко хиляди аренды на земеделска земя, Allen и Lueck (1999, 2002) представят серия от емпирични тестове, които практически не намират подкрепа за подхода за споделяне на риска. В различни емпирични тестове, те не намират подкрепа за общата хипотеза, че договорите за аренда е по-вероятно да бъдат избрани пред договорите за паричен наем, когато рискът за реколтата се увеличава. Всъщност има доказателства, че връзката е обратната; че с нарастването на риска за реколтата договорите за парични наеми често са по-вероятни (Allen и Lueck 1995, 2002 и Prendergast 2000, 2002). Този резултат се запазва при всички култури и региони, изследвани в Allen and Lueck (2002) (Allen and Lueck, 2005).*

Ето защо, подходът Разходи за транзакции, т.е. изследователският метод Дискретен Структурен Анализ (Discrete Structural Analysis) е по-подходящ за анализ на аграрните договори, в сравнение с Теорията на стимулите. Страните по една аграрна

сделка разпределят помежду си права, търсейки не толкова разпределяне на риска, а предимно намаляване на разходите за трансакции. Това намаляване е основният мотив за избор на конкретна форма за аграрно-икономическа координация и за нейните специфични характеристики.

### **Изследване на аграрните договори**

Изброените по-горе особености на селското стопанство са неотменим елемент от съвременната аграрно-икономическа наука. Едно изследване на аграрните договори днес трябва да бъде съобразено с тях, а не да ги доказва отново. Разбира се, институционалните икономически възгледи отчитат наличието на национални (културни, етнически, религиозни, др.) различия. Такива могат да бъдат търсени, но обяснението им трябва да бъде правено в изследователската рамка описана дотук.

Следните елементи е необходимо да присъстват в едно съвременно изследване на аграрните договори:

- общо-класификационни. Вид, размер, териториално разположение, икономически тип и юридически статут, производствена специализация и история на стопанството; възраст, образование, опит на фермера (вземания решения);
- икономическо-класификационни. Вид на трансакциите (входящи, изходящи), каква алтернатива заместват (да купя или да наема, да произведа или да поръчам), причини за избор, условия на организиране и протичане (неопределеност, информация, рационалност, рискове);
- договорно-класификационни. Формални характеристики на договорите – форма (писмена, устна), продължителност, степен на детайлизираност, клаузи за разрешаване на спорове и прекратяване;
- управленско-класификационни. Проблеми в процеса на договаряне и изпълнение на договорите – намиране на партньор, уточняване на приемливи условия, санкциониране на изпълнението;
- времево-класификационни. Промени във всичко изброено дотук във времето и причини за тях.

Така ще бъде гарантирано коректното изпълнение на Дискретния Структурен Анализ – сравняване (а не измерване) на дискретен (а не безкраен) брой структурни (а не абстрактни) алтернативи за икономическа координация между аграрните агенти, разкриване на мотивите за избор и факторите за неговата динамика във времето.

*Разработката е направена с финансовата подкрепа на Фонд научни изследвания, проект „Механизми и форми на аграрното управление в България“, Административен договор № КП-06-Н56/5 от 11.11.2021г.”*



## ГЛАВА 5. Договорите в земеделието на България – Нова институционална икономика (НИЕ), Минко Георгиев

### Контрактът от гледна точка на правото

От гледна точка на правото, контрактът представлява съглашение между две или повече страни с цел да се уреди, промени или приключи една правна връзка. В същото време правната теория обвързва контрактът, като вид „обществен договор“ с правилата, по които функционира дадена обществена система. Този дуализъм е възприет от европейската правна система и поради тази причина правото на ЕС, се възприема като автономен правен ред, базиран на учредителните договори на съюза. С договора от Рим, например селскостопанските политики на държавите членки бяха заменени с механизми за намеса на национално и равнище.

Разгледан в облигационен аспект, договорът има характер на съгласувани клаузи, благодарение на които се осъществяват насрещни права и задължения. Всъщност тази му характеристика, на „правна категория“ имаща за съдържание отношения, при които се поема задължения го прави различен от сделката. При сделката се съдържа волеизявление, проява на правна воля. Именно поради това е възможно дадена сделка да бъде договор.

Видовете договори от гледна точка на правото, биват: едностранни, двустранни, многостранни, каузални, консенсуални, алеаторни, акцесорни. Такава квалификация отчита методът на правно регулиране, интересите и някои от съществените променени във формата на договора, от последните няколко десетилетия.

Williamson (2000) счита, че договорната организация може да бъде разбрана само, ако се използват комбинирани подходи от икономиката, правото и организацията.

Masten (1993:201-208) смята че трябва да се прави специално разграничение между, в които се извършва размяна на стоки, примерно търговските договори и договорите за труд. Тези различия следват от метода на правно регулиране. Ако при първите в *ex-ante* момента на сключване, е налице диспозитивен (равнопоставен) метод, който продължава и по време на фактическото изпълнение до прекратяването на договора, то при договорите за труд не е така. Въпреки, че те се сключват при равнопоставеност, то, с момента на началото на неговото изпълнение до прекратяването му, методът се превръща в императивен (властови). Работодателят изпълнява договорните си отношения *ex post* с помощта на заповеди. Тоест, договорът се превръща в определяна йерархия. Williamson (1991, р. 276) прави разграничение между вътрешнофирмените и външнофирмените договори (Williamson, 2002), но в неговото обяснение, тази разлика е свързана с идеята за проблема с границите на организацията. По силата на закона някои фирми могат да сключват съглашения с административния орган, който да премине от отношения със заповеден характер, към такива с договорен вид<sup>10</sup> (Posner, 1974). А и как да бъде обяснен многостранния договор, в който

---

<sup>10</sup> Виж споразуменията по чл. 9 от АПК, с които се заменя служебното начало. На основание чл. 20 от АПК. административните органи могат да сключват споразумения. Виж и възможностите за споразумения по чл. 16 от АПК, извършвани от Прокурора. Споразумения се сключват и от финансовите органи, както по силата на членството в международни организации (чл. 134е – 134ж от ДОПК); между финансовите органи на държавата (чл. 143 ал. 6, ал. 7 от ДОПК) така и по силата на правоотношение, случващо се между финансовия орган и адресата – задължения субект (чл. 154 от ДОПК). Такива са и субституциите за споразуменията, които прекратяват процеса и действат със *сила на пресъдено нещо* (*res judicata*),

собственици на един правен субект, участват в съдружие с други собственици на други правни субекти, някои от които са публични институции? Преливането на диспозитивен и императивен (договор със заповеден характер) е в основата на НИЕ.

**Таблица 1. Контракти според различни теоретични направления**

|                    | Право   | Неокласическа икономика                              | Нова институционална икономика (НИЕ)   |
|--------------------|---|--|--|
| <b>Същност</b>     | Съглашение за започване, прекратяване, промяна на правна връзка   | Размяна на активи                                    | Институция; Фирма; Йерархия; Пазар; Размяна на субективни имуществени права в процес |
| <b>Структура</b>   | Правна структура  | Винаги пазарна                                       | Координационно-управленска структура / Governance structure                          |
| <b>Видове</b>      | 1.Писмен, устен; нотариално заверен, вписан и др.<br>2.Консенсуален, възмезден, алеаторен.<br>3.Едностраничен, двустраничен, многостраничен и др. | Билатерален  | Формален; неформален<br>Класически, неокласически, relational (поведенчески)         |
| <b>Форми</b>       | Покупко-продажба, аренда, наем, заем за послужване, ипотека, дарение, делба и др.   | Покупко-продажба или аренда                          | 1.Завършен (пълнен); незавършен (непълнен);<br>2. Хибриден                           |
| <b>Брой страни</b> | Две страни или повече   | Винаги две страни                                    | Една страна или повече, които участват в процесите                                   |
| <b>Отношения</b>   | Облигационни (престации)  | Разменят се стоки, специфични отношения при услугите | Билатерални или квази отношения  |
| <b>Актьори</b>     | Купувач - Продавач;<br>Арендатор -Арендодател;<br>Дарител -Надарен;<br>Съделители и др.   | Купувач - Продавач                                   | Актьори/Агенти: Носители на права; институционални посредници, арбитри               |

*Източник: собствена квалификация.*

В таблица 1 е направено сравнение между договорите в Правото, Неокласическата икономика и в Новата институционална икономика.

Gilson, (1984, р. 741) приема че „Абдикацията на съдилищата от регулаторни правомощия чрез правилото за бизнес преценка може да бъде най-значимият принос на одобреното право към корпоративното управление. Всъщност, съдилищата не са се отказали от участието си в правния спор. Институционалната среда е наложила нова роля на арбитрите на даден процес и тя е в много по-голяма степен насочваща към разбирателство, помощ на страните, и снижаване на опортюнизма (Klein, Crawford and Alchian, 1978; Fama, 1980) като така те следва сами да решат един правен спор<sup>11</sup>. Виж също и Galanter (1981).

От друга страна важно е да се спомене възможността съдиите да налагат договори, когато последните лисват създавайки специфични договорни връзки, действащи с обратна сила и след който по силата на императивния метод се преминава към

замествайки, правния спор (чл. 140а и 140б; чл. 330 от ГПК и чл. 384 ал. 2 от ГПК; чл. 24 ал. 3 от НПК и чл. 330 от НПК).

<sup>11</sup> В този смисъл са насочването на страните към спогодбите чл. 145 от ГПК, ч. 149 от ГПК чл. 384 ал. 1 от ГПК; към спогодба чрез арбитражно споразумение (чл. 19 от ГПК), препращане към медиация (чл. 143 б от ГПК).

диспозитивен (договаряне наложено чрез силата на държавната принуда, по административен или съдебен ред)<sup>12</sup>.

Споразуменията дори, когато са предхождани от процеси, представляващи правен спор, по силата, на които спорът не започва или прекратява - следва да се считат за естествено продължение на контракта.

### **Контрактът - основата на governance structure (GS)**

Vanberg (1992) счита, че фирмата е корпоративен актьор-институция. Според Marx (1976); Hart, (1989) фирмата е структура, създаваща йерархия, чрез която се осъществява властта. Наук (1976) твърди че фирмата е изкуствен ред. Coase (1937), Williamson (1975; 1985) виждат фирмата като организационна структура с размити граници, в която се осъществява икономически ред, които свързва пазарни и непазарни форми с помощта на договора. Фирмата е неделим процесуално технологичен сбор от компетенции (Demsetz, 1967, 1998; Williamson and Winter, 1993). Alchian and Demsetz (1972), Leibenstein, (1987), Elster, (1989, p. 181) разглежда фирмата като договорна форма. Освен дихотомията „фирма-пазар“, авторите постепенно ни придвижват към тезата, че фирмата не е само сбор от активи и собственост, а структура, в която се осъществява йерархичен контрол Khalil, (1995, 1997).

Фирмата „няма никаква власт, нито правомощия, нито дисциплинарни действия, които да се различават в най-малка степен от обикновените пазарни договори.“ Alchian and Demsetz's (1972, p. 777). В случай, че корпоративната организация (фирма) е договор, чрез който се осъществява властта върху ресурсите, собствеността над активите, хората и пазара, то имаме ли право да твърдим, че йерархичните структури, които осъществяват структурата на властта по силата на конституцията (обществения договор) са нещо различно? Тоест, контрактния подход може да се възприеме като приложим за административните органи и служби, както и за онези, които представляват арбитър на отношенията: съд, посредници и актьори с хибридни функции. Фирмата следва да се вплете в процесуалния ред на една интегрирана обществена структура.

Споразуменията, представляващи многостранни учредителни договори, устави, преди, по време, и след които се уреждат фирмени интереси, следва да се считат за естествено продължение на организацията, дори, когато извършва дейността си като фирма. Като част от тези процес, следва да се считат и всички ония охранителни производства, с които се регистрират, вписват, доказват, оповестяват фирмени положения или начин на разпределение на имуществени права.

Видове контракти според Williamson (2002) са класическият, неокласическият и relational контракт.

Според друга квалификация институционалните форми на контракта го разделя на завършен и незавършен (непълн). Виж Masten (1999).

Контрактната организация са обусловени от съществуването на множество форми, при които е налице преотстъпването права - франчайз (Rubin, 1978) Ménard (2004).

Хибридни отношения се наблюдават и при асоциирането и междуфирменото коопериране Alchian (1978); Ouchi (1980); Eccles (1981).

---

<sup>12</sup> Виж чл. 405а от КТ.

Cheung (1969a; 1969b) изследва съглашенията, при които се смесва формата на договора, неговата физическа и технологична същност(1983).

Balakrishnan & Wernerfelt (1986); Harrigan (1986); Robertson & Gatignon (1998) в изследванията си имат предвид договорите, които са характерни със съвместното споделяне и управление на ресурсите и както и управлението на common property (Dwyer & Oh, 1988; Sauvée, 1997:2002).

Хибридните договори са онези в които са слели икономическата организации на пазарната размяна и непазарните организации; при които се е осъществила интеграция между фирми, други субекти и публични органи, в които властта се осъществява едновременно, както чрез договорки между участниците, така и по силата на държавната принуда.

**Таблица 2. Координационно – управленска структура**

|                         | <b>Пазар</b>   | <b>Йерархия</b>   | <b>Хибриди</b>  |
|-------------------------|--|---|---|
| <b>Същност</b>          | Договорни процеси и пазарни механизми  | Фирми,<br>Административни органи<br>Съдебни органи  | Институции и организации;<br>Актъори и организации.   |
| <b>Интеграция</b>       | Търси се субординация на трансакциите по хоризонтала                                       | Търси се субординация на трансакциите по вертикала  | Търси се субординация на трансакциите по хоризонтална и вертикала;<br>Търси се възможната замяна между физически и е-трансакции.  |
| <b>Форми на размяна</b> | Размяна на субективни права в договорите;<br>Размяна на субективни права в квази процесите | ЕТ; Дружества;<br>Кооперативи;<br>Неперсонифицирани дружества;<br>Права в административни и съдебни процеси | Преотстъпване на права (франчайз);<br>Технологични;<br>Свързани с управление на общо имущество;<br>В условията на нови аналитични рамки, при които се сливат правни форми |
| <b>Аналитична рамки</b> | Според правната форма  | Според организационната форма   | Времева (процесна) аналитична рамка   |

*Източник: собствена квалификация.*

Таблица 2 описва координационно управленската структура по Williamson (1996), „наложена“ и по българската правна доктрина.

Коуз (1993: 64-65) е на мнение, че фирмата е изпълнител на симетрични договори, тоест, тя е своеобразен координатор на властова йерархия породена от договорни отношения. Williamson говори за Sullivan (1975) обяснява за „квази договорите“ в рамките на организациите, като средство за защита и естествено продължени на континуума: пазар-фирма-процес.

Williamson счита, че договорът за институция, в която се осъществява размяната (1985:15). Както вече бе обяснено според теорията на държавата и правото, договорите са мерна единица на цялата социалната структура (Williamson, 1998:26).

Концепция на Williamson (1996) поставя въпроса за границата на икономическата организация (1996:105); договорен (билатерален) характер (1996:142). Координационната структура е сложна симбиоза от „пазари, хибриди, йерархии“ (1996:14). Williamson разработва идеята за вертикалната интеграция на организацията (1975). В същото време тази смесица наречена координационната структура (Williamson,

1996 :93; 105; 379 ) се анализира едновременно, както концепция която съвместява едновременно вертикалната и хоризонтална интеграция. НИЕ анализът на координационната структура успява на „миксира“ за изследователски цели Договорната институция като вид особена билитералната организация и Икономика на трансакционните разходи (ТСЕ) като оценка на ефект на институционалната среда.

GS съдържа в себе си всички онези актове, документи, действия, включително квази договори, административни и охранителни производства, чрез които се разменят или защитават имуществени права. Това я прави структура обединяваща е единна аналитична рамка: правилата, реда в организацията и всички форми на контракта.

### **Контрактите в земеделието на България**

Земеделският контракт е изследван от Allen and Lueck (1992a; 1992b; 1993), Chueng (1969a; 1969b); Redmi (1986), Salanié (1997), Shivakoti (1992), Terziev, and Radeva D. (2016). Като координационно управленска структура е изследван от Bachev (2010a; 2010b; 2018a; 2018b) Bachev and Terziev (2018). Саров и Боевски (2017), Башев и др.(2021).

Европейската комисия счита, че постоянна нестабилност на пазарите, е породена от една страна от нееластичността при търсенето храни, от друга - производствените фактори не могат да се използват гъвкаво, тоест, предлагането на факторните пазари реагира след забавяне. Поради това излишъците в предлагането предизвиква спад в цените, докато намаленото предлагане означава силен ръст на цените. При такова положение публичните органи са показвали ясно желание за регулиране на селскостопанските пазари и решаване на „фермерския проблем“ чрез подпомагане на доходите на производителите. Заради спецификите, при който работи селското стопанство, ОСП приложи на практика множество механизми, които съчетаваха в себе си договорното – диспозитивно начало и административното - императивно регулиране на процесите в земеделието на всички страни членки. Последното се отнася и за България.

Например, ЕС остави държавите членове да регулират сами пазарите на производствени фактори, имащи значение за земеделието, като се намесва само там, където правото на ЕС е нарушено.

Поради тази причина в земеделието на България се обособиха множество хибридни контракти.

Например, съглашенията по чл. 37в от Закона за собствеността и ползването на земеделските земи (ЗСПЗЗ) се извършват по договорен ред между арендаторите в землището в което се намира земеделската земя, но в случай, че разбирателство между тях липсва, то се преминава към служебно разпределение, извършвано с помощта на публичните органи. Накрая, договорът-съглашения завършва с акт на областния управител.

От друга страна самата възможност за конверсия, тоест, преминаване от една договорна форма е друга, означава хибридността на взаимоотношенията, а договори, като аренды, които са се трансформирали в наем на земеделска земя, следва да се анализират като хибриди.

Със сигурност хибрид е съвместно управление на собственост, при които административен орган следва да извърши особено представителство на страните, при регистрация на някоя от продуктите в „схемите“ по качество.

Своеобразен хибрид представляващ смесица от договор за управление и договор за полагане на труд представляват земеделските кооперации.

Стандартните договорни форми за покупко-продажба, аренда, наем, дарение, делба, учредяване на право на ползване на земя, учредяване на сервитут, които се използват при земеделските земи, често се комбинират с акцесорни договорни форми, каквото са ипотеката. Някои от тези форми обаче могат да преминат в хибрид, каквото е служебното учредяване на сервитут по смисъла на чл. 24 ал. 13 и чл. 25 ал. 4 от ЗСПЗЗ.

Неформалния тип договор извършван между роднини, познат като заем за послужване, представлява своеобразен хибрид, тъй като е форма на преотстъпване на права. Типичен хибрид е и прехвърляне на собственост срещу задължение за издръжка и гледане, в което едната страна поема задължението да прехвърли имущество, а другата се задължава да полага труд по гледане и да издържа собственика. Този договор е хибриден и заради възможността трудът да се полага не само от страната, която се е задължила, а и от членовете на неговото семейство.

**Таблица 3. Контракти в земеделието (примери от България)**

|                               | Пазарни   | Йерархии   | Хибриди   |
|-------------------------------|---|--|---|
| <b>Договорни</b>              | Покупко-продажба;<br>Аренда на земеделска земя<br>Застраховане на продукция<br>Наем на труд | Фирми, Административни органи и служби<br>Асоциации<br>Българска стокова борса | Процедура по чл. 37в от ЗСПЗЗ<br>Организации по Регламент 1308/2013   |
| <b>Процесни</b>               | Земеделски пазари;  | Административни производства;<br>процеси                                       | Схеми по „качеството“;<br>Общи продукти.<br>Общи търговски марки<br>Виртуални организации (хъбове)<br>Електронни регистри и др. |
| <b>Институции-организации</b> | -   | CIRAD <sup>13</sup><br>23 лаборатории за изследване на мляко                   | Процес по прехвърляне на земеделска земя, които продължава в процес по 108 от ЗС  |

*Източник: собствена квалификация.*

Таблица 3 показва земеделски контракти в България. Показани са и хибриди като CIRAD, които се намират в чужбина.

Трудовите договори използвани в земеделието са всички онези, описани като вид от Кодекса на труда. Следва да се обърне внимание на онези временни договори, сключени с условието за сезонния им характер, както и за едnodневните договори по чл. 105 от КТ. Не съществува проблем към тези договори са се сключват алеаторни споразумения, което се прави и от работодателите и от служителите в сектор земеделие, като могат да се изброят: договор за допълнително здравно осигуряване, договор за допълнително пенсионно осигуряване, договор за застраховка злополука или живот на земеделския служител, като всичко това прави правната връзка хибридна.

Фирмите в земеделието имат особен характер, въпреки, че обикновено се учредяват като еднолични търговци, еднолични дружества или дружества с повече от един участници, чрез едностранни (устави), двустранни или многостранни договори по смисъла на ТЗ. Не съществува проблем организация учредена по закона за ЮЛНЦ да

<sup>13</sup> CIRAD – Френски център за земеделски изследвания и развития (CIRAD).

извършва дейност в земеделието. В някои от типовете фирми, може да се стигне до учредяване по договор и управление по устав (друг акт). Многостранни са и договорите за управление са и фирмите, представляващи Кооперация.

По закона за ЮЛНЦ се учредяват фирми, представляващи сдружения обединяващи, производители, търговци и други публични лица, например университети.

Интересни някои от договорите за изработка в земеделието. Нашата правна доктрина от времето още преди началото на третата българска държава познава земеделски договори, от неформален характер, каквито са „изработката на ишлеме“. В случая тези договори цената е била изплащана в натура, или дори, като възмездяване чрез труд, което ги прави с хибридно естество.

Алеаторни договори за застраховане на земеделска продукция, животни и друго имущество са характерни с премии, които се заплащат за по-висок риск отколкото други сектори.

### **Изводи**

Всичко това означава, че договорите следва да се квалифицира от една страна като вид размяна, а от друга като вид организация в която се управлява интереси, които могат да не бъдат имуществени или възмездни. Повечето от земеделските договори са хибридни, защото съчетават в себе си особеностите на:

Институция съчетаваща сделка, съглашение, административен процес или правен спор, които подлежат на субституция или преливане един в друг. От друга страна това е свързани и с договорния смисъл на пазарните отношения. Договорът е средство и същност на пазара заради размяната на субективни права и техните възмездни форми.

Процес – технологична същност на договора - като сбор от действия, трансакции, някои от които с материален носител, други електронен, трети съчетаващи факти от човешко действие и бездействие, каквото е придвижването и чакането по опашки пред някой офис на публична институция;

Организация - съчетаващи се управление и труд, както и ред и координация, субординация и йерархия. Контрактите в земеделието следва да се разглеждат като хибриди.

Поддържаеме тезата на Cheung S.N.S. (1986), че институционалната промяна следва да предложи нови алтернативни институции на нивото на договорната размяна.

*Разработката е направена с финансовата подкрепа на Фонд научни изследвания, проект „Механизми и форми на аграрното управление в България“, Административен договор № КП-06-Н56/5 от 11.11.2021г."*

## **ЧАСТ ВТОРА. ПОДХОД ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ АНАЛИЗ, ОЦЕНКА И ПОДОБРЯВАНЕ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ,** *Храбрин Башев*

### **ГЛАВА 6. Икономическо дефиниране и характеристика на аграрните договори**

Методическият подход за икономически анализ, оценка и усъвършенстване на аграрните договори в страната включва следните важни елементи:

- Икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнанс;
- Икономическа характеристика на участниците в договорните отношения агенти;
- Икономическа характеристика на различните типове аграрни договори;
- Икономическо характеризиране на процеса на договаряне;
- Икономическо характеризиране на резултата от процеса и доминиращия договорен ред;
- Характеризиране на етапите на процеса на усъвършенстване на аграрните договори и управление.
- Идентифициране на нуждите на информация за анализ и оценка на аграрните договори и управление.

(Съвременното) развитието на икономиката се базира на специализация на дейността и необходимост от размяна (на продукти, ресурси, права, задължения и т.н.) между индивидуалните агенти, а следователно и на необходимост от „координиране на дейността“ и на „управление на взаимоотношения“ с други агенти. Тази координация и гавърнанс може да се осъществи напълно „централизирано“ от някого или нещо, например нормативен документ (закон, разпоредба и др.), държавен орган, предприемач, менажер на фирма, и т.н. Координацията и управлението може да се осъществи и от „невидимата ръка на пазара и пазарната конкуренция“ и да бъде „страничен“ резултат от напълно „децентрализирани инициативи и действия“ на автономни агенти (индивиди, домакинства, фирми и т.н.), които адаптират своето поведение към промяната на „свободните“ пазарни цени и условия на размяна. В съвременните условия в нарастваща степен, координацията и управлението на дейността на индивидуалните агенти се осъществява посредством подробно договаряне на специални условия на размяна или съвместни действия между заинтересованите страни – договаряне на задължения, прехвърляне на права, спецификация на цени, качество, срокове, технологии, начин на плащане, механизми за адаптация и разрешаване на спорове, форми на съвместни действия и т.н.

За икономистите договорът е „абстрактна“ категория, която характеризира всяко споразумение между индивидуални агенти. В съвременните условия, индивидуалните агенти са в голяма степен „свободни“ да управляват своята дейност и взаимоотношения в зависимост от своите интереси и предпочитания, включително да избират партньорите за размяна, търговия, коалиране, и коопериране, да договарят цени и условия на размяна и т.н. Следователно, значителна част от икономическата и



целокупна социална дейност се управлява посредством някакви частни договори (споразумения) между индивидуалните агенти.

Например, когато фермерът купува семена, фуражи, химикали, имущество и т.н. от пазара се използва „*мимолетен контракт*“, с който в момента на размяната („на място“) се постига частно споразумение за покупко-продажба и се придобива дадена стока (прехвърля собственост) от фермера срещу заплащане на определена („пазарна“) цена на продавача. При наемане на определен природен или материален ресурс (земя, насаждения, сгради, техника и т.н.) се използва *аренден договор*, с който се договарят права и условия на ползване, срок, размер и начин на плащане на рента (наем), и т.н. При наемане на работна сила се сключва *трудов договор*, с който работодателят и наемният труд се споразумяват за условия и срокове на работа, начин на заплащане, социално осигуряване и допълнителни придобивки и т.н. При реализацията на фермерската продукция често се практикуват дългосрочни *маркетингови договори* с преработватели или хранителни вериги, които уточняват количества, стандарти, срокове на доставка, цени, насрещно кредитиране и т.н. При учредяване на или включване в съвместна организация (фирма, кооператив, корпорация, асоциация и т.н.) фермерът подписва *коалиционен (учредителен, партньорски, членски и т.н.) договор*, който регламентира правата и задълженията на съсобствениците и членовете на колективната организация.

Сред икономистите отдавна съществува консенсус за сравнителните предимства на системата за икономическо управление, базирана на частната собственост и свободното (пазарно) договаряне между агентите по отношение на максимизиране на индивидуалното и съвкупно благосъстояние и минимизиране на индивидуалните и съвкупни разходи. Заедно с това примерът от нашето недалечно минало доказва високата неефективност (и провал) на друг „модел“ за икономическо управление, базиран на централизирано управление на икономическата дейност и взаимоотношения на агентите и силно ограничаване на техните свободни инициативи и частни споразумения.

Частното договаряне е основна форма за управление на икономическата дейност и в съвременните условия съществува голямо многообразие на практически използваните и реално възможните споразумения (договори) между индивидуалните агенти. В конкретната социално-икономическа среда, в която функционират индивидуалните агенти, винаги има някакви институционално („външно“) определени и санкционирани задължителни правила (за поведение, дейност, търговия и т.н.), които (пред)определят в някаква степен тяхното поведение и взаимоотношения (North, 1990). Управлението на целокупната икономическа дейност обаче се осъществява и посредством други механизми като пазарна конкуренция, колективно вземане на решения, директно разпореждане от менажер и т.н.

В съвременните условия индивидуалните агенти имат „пълна“ свобода да координират и управляват своята дейност и оптимизират ресурсите посредством различни типове договори. В този смисъл договарянето на „частните“ правила, условията на размяна и контролирането на изпълнението на договорните задължения е основна *функция (част) мениджмънта на индивидуалната, домакинска, фирмена и т.н. дейност*. Външно определените правила и ограничения (би следвало да) улесняват взаимоотношенията на икономическите агенти. Този „обществен ред“ (Public Order) обаче, не могат да регламентират всичките им страни за многообразните условия на индивидуалните участници (Furuboth and Richter, 2005). Договорът е това средство на „частно разпореждане“ (Private Ordering), с което индивидуалните агенти оптимизират взаимоотношенията си, създавайки *частни правила* за своята размяна адаптирани за

специфичните им условия и нужди (Williamson, 2005). Единственото институционално ограничение е, частните договори да не противоречат на законите и да не вредят на интересите на другите<sup>14</sup>.

Всеки обособен *тип на договор* има свои специфични „икономически“ характеристики – различни атрибути, възможности, предимства, недостатъци, ограничения, разходи и т.н. за участващите агенти. Следователно, в икономическия анализ всеки принципен тип на договор се оценява като *специфичен елемент от структура на социално управление (гавърнанс)*. В съвременната икономика се разграничават като принципно различни структури на гавърнанс „пазарното управление“ (основано на многочислени „външни“ стандартни договори на базата на „готово намерени“ от агентите „пазарни“ цени и условия на размяна и конкуренция) от „вътрешно-фирмено управление“ (базирано на специални договори за „вътрешна“ интеграция, пълен контрол и директно разпореждане на работна сила и други ресурси).

Взаимоотношенията между работодател и нает работник също се договарят посредством трудов договор, който установява общите условия и задължение. Сред подписването на договора обаче, работникът се задължава да изпълнява командите на работодателя през договорения период, без да се налага да се правят постоянни пазарлъци при използването на наетия работник. Поради това, трудовият договор се разглежда като специална управленческа структура (вътрешна интеграция на труда, управление чрез заповед), която има свои икономически предимства (липса на необходимост за перманентно договаряне при всяка промяна на условията на производство и размяна) и разходи (допълнителни разходи за ръководене, стимулиране, контролиране, осигуряване и т.н. на наетия труд). Между двата полюса на пазарно и вътрешнофирмено управление съществува голямо разнообразие (спектър) от специални „непазарни“ договорни форми, проектирани или адаптирани от участващите агенти към техните специфични предпочитания и нужди и социално-икономическите, институционалните и природни условия на тяхната дейност и размяна.

Ето защо при анализа на цялостната система за социален (в частност аграрен) гавърнанс се говори, че част от съвкупната аграрна дейност *се управлява* (координира, дирижира, стимулира, санкционира и т.н.) „външно“ от движението на пазарните цени и пазарната конкуренция („невидимата ръка на пазара“), друга част се ръководи „вътрешно“ в дадена организация посредством заповеди (директно от „видимата ръка“ на менажер или управляващ орган), а трета посредством „свободно“ договаряне между заинтересованите страни (Bachev, 2010). В процеса на идентификация и сравнителна оценка на многообразните договорни форми, които индивидуалните агенти използват, проектират или развиват за координиране и управление на своята дейност и отношения (пазарни, двустранни, многостранни, краткосрочни, дългосрочни и т.н.), се установява и тяхната икономическа роля в цялостната системата за гавърнанс на икономиката и обществото.

Предмет на икономическо договаряне и размяна може да бъде даден продукт, ресурс, услуга, дейност, поведение, задължение, и т.н. Съвременната (Новата

---

<sup>14</sup> „Договорът е съглашение между две или повече лица, за да се създаде, уреди или унищожи една правна връзка между тях. Лицата се ползват от правата си, за да задоволяват своите интереси. Те не могат да упражняват тези права в противоречие с интересите на обществото....Страните могат свободно да определят съдържанието на договора, доколкото то не противоречи на повелителните норми на закона и на добрите нрави“ (ЗЗД, 2021).

институционална) икономика изучава договорите като средство за размяна на *права и задължения* между агентите (Башев, 2009). В тази разработка договорът се дефинира и изучава като *средство за доброволна размяна на права и задължения между две или повече страни, с което те управляват взаимоотношенията, поведението и дейността си във взаимен интерес.*

Правата, които агентите си разменят (дават и получават) могат да бъдат върху природни ресурси (земя, води, биологични средства и т.н.), вещи (краткосрочни и дългосрочни материални активи), знания, информация и иновации (нематериални активи), действия (предоставяне на услуги, съвместни действия), или поведение (включително и ограничаване на определени действия), финансови средства, задължения, поемане на определен риск, и т.н. Предмет на договора са само правата, които дадените агенти реално притежават, като по отношение на икономическите ресурси, това са права на собственост, права на разпореждане, права за ползване, права на извличане на доходи, права за трансфер и др. (Furuboth and Richter, 2005).

В съвременните условия обхватът на правата на договорна търговия и размяна постоянно се разширява като се включват нови обекти (произходи, запазени марки, отпадъци, виртуални предмети, и др.), дейности (контрол на технология и агротехника, достъп по частни терени и ресурси, подобряване чистота на въздух, води, почви и т.н.), използване на нови източници на енергия (слънчева, ветрова, био, рециклиране или използване на „отпадъци“ и т.н.), интереси на трети лица, групи и бъдещи поколения, подобряване на „благосъстояние“ на животни и растения, екосистемни услуги (опазване на биоразнообразие, борба срещу климатични промени) и др.

Свободното частно договаряне предполага (взаимна) изгода на всички страни на договора – „икономическа еквивалентност“ на това, която всяка страна дава и получава от размяната (Mutually beneficial exchange). Например, класическият договор за покупко-продажба на ресурс, стока или услуга обикновено включва заплащане на някаква (договорна или пазарна) цена в пари, в натура с друг ресурс или продукт, в услуги и др. В договор за съвместни действия (collective actions) от друга страна, индивидуалната изгода може да изразява в допълнителна печалба, икономии от размери и мащаби, противопоставяне на монопол, ефективно „производство“ на обществени и локални блага като екосистемни услуги и др.

Договорната размяна обаче не винаги е „справедлива“ и взаимноизгодна, особено в аграрния сектор, където често съществува монополна или квазимонополна ситуация в снабдяването на критични ресурси (вода за напояване, енергия, и т.н.) или при реализация на селскостопанската продукция и услуги – неразвити пазари, единствени или малко на брой купувачи или продавачи. При тези условия на „договорна асиметрия“ фермерите са принудени да приемат „договорни условия“ изготвени от и в изгода на определен снабдител или купувач.

Съвременната икономика има и много случаи на пред и пост договорен опортюнизъм, когато някоя от страните прикрива намеренията си за „измама“ в процеса на договаряне (несъответствие на опита или желание за пълноценна работа на наетия работник, реално плодородие на почвата при земя за арендуване и т.н.) или се възползва от променените условия (пазарни цени, търсене, природни бедствия др.) в процеса на изпълнение на договореностите за сметка на другата страна. В аграрния сектор има случаи и на нежелани „договорни размени“ (насилствени сделки) при силови позиции на определени лица или групировки при разпределението и търговията с критични ресурси

или продукти. Последните по същество са пряко посегателство на собственост, не се различават много от криминална кражба, и не са договори в икономически смисъл.

В съвременните условия на развити пазари и конкуренция, многообразието и обхвата на получаваните договорни изгоди постоянно се разширява – поддържане на бизнес взаимоотношения, съпътстващи или свързани изгоди, права за участие в печалбата или в собствеността, подпомагане достъпа до пазари или ресурси, лобиране за получаване на обществена подкрепа и субсидии, и т.н. Заедно с това се увеличават и формите за „безвъзмездно“, включително и договорно, предоставяне на ресурси, продукти или услуги от частни, държавни, местни, неправителствени, международни и др. организации и агенти. Например, много фермери предоставят безплатно „услуга“ (дават право на външни лица) на свободен достъп до (определени) територии на частната ферма за преминаване, екскурзии, мероприятия, лов и риболов и т.н. Когато безплатното предоставяне не е институционално детерминирано (формално или неформално задължение), или „нова“ самоинициатива на определени лица или групи<sup>15</sup>, частните изгоди от този вид споразумения се изразяват в удовлетворение от дарителска дейност на едната (даряващата) страна и някаква потребност (липса на достъп до финансиране, поземлени ресурси, обучение, и други продукти и услуги) на другата (приемаша) страна на договора.

Агентите могат да договарят, разменят, предоставят и търгуват само права, които реално притежават. В този смисъл икономистите разграничават „абсолютни“ и „относителни“ права на собственост на индивидуалните агенти (Furuboth and Richter, 2005). *Абсолютните права на собственост* на агентите са определени от господстващата институционална уредба. „Първоначалното“ разпределение на правата и задълженията между отделните агенти в обществото (или “правилата на играта”) се прави както от формалните закони и нормативните документи, така се детерминира и от традицията, моралните, религиозни и етически норми и т.н. (North, 1990).

В съвременните условия голяма част от правата на собственост на агентите се детерминират от формалните закони и нормативната система и защитават от държавната и съдебна власт. Така например, правото на частна собственост, разпореждане и търговия със земеделски земи в България е възстановено със Закона за собствеността и ползването на земеделските земи и неговите изменения след 1990 г. „Неприкосновената“ частната собственост върху средствата за производство (включително и правото за частно онаследяване) създава силни стимули за ефективното им съхранение и управление от агентите, и порази това е гарантирано и от конституцията на страната. В условията на демокрация и членство в ЕС, голяма част правата и правилата се определят със „социален консенсус“ (договор) в политически процес на вземане на решения, от общите политики на ЕС, а така също и от международни спогодби, в които страната участва.

Членството на страната в Европейския съюз предостави много нови права и гарантира по-добре съществуващите права на българските граждани, включително и в аграрния сектор (частна собственост, свободно договаряне, защита на доходи, опазване на природата, безопасност на храни и т.н.). Заедно с това се наблюдава и тенденция за институционално ограничаване на абсолютните частни права в Европейски съюз и в

---

<sup>15</sup> Например, и движението за устойчиво земеделие първоначално възниква като неформална инициатива на определени (зелени) фермери и групи по интереси, като последствие се институционализира и става част от официалната политика на държавата (включително, ОСП на ЕС), международни, неправителствени бизнес и организации, и др.

световен мащаб. Така например, постоянно се въвеждат формални ограничения за начина на ползване и търговия на земеделски земи, производство на продукти<sup>16</sup>, прилагане на технологии, използване на химически средства, и т.н.

В аграрния сектор има и много неформални права и правила, предопределени от традицията, историческото развитие, идеологията, културни, морални и етически норми и правила. Например, свободен достъп до частни, общински или държавни земи в планински и др. райони за паша на частни животни, на реки, езера и подпочвени води за напояване на частни имоти, водопой на частни животни, риболов, и т.н.

Създаването, идентифицирането, поддържането, онаследяването, защитата и оспорването на абсолютните права е свързано със значителни частни и социални *транзакционни* и съвкупни разходи. Така например, политическите дискусии и модернизиранието на законовата уредба за възстановяване на частната собственост върху земеделските земи и имущество (на съществуващите обществени земеделски стопанства – ТКЗС, ДЗС, АПК и др.), и процесът на възвръщане на земята в реални граници и на индивидуалните дялове в имуществото на правоимащите след 1990 г. отне близо 10 г. като бяха свързани с огромни обществени и частни разходи. Понастоящем, частните агенти плащат значителни такси за задължителни регистрации и данъци на поземлена собственост, движимо и недвижимо имущество, земеделска и животновъдна дейност, име и лиценз за търговска дейност, при създаване на кооперация, агро-компания, професионална асоциация, неправителствена организация и т.н. Агентите имат и съществени транзакционни и съвкупни разходи за защита на частната, общинска и обществена собствеността от неправомерно присвояване и използване (кражба), увреждане или унищожаване в резултат на злополуки, диви животни, природни бедствия и др.

*Относителните права на собственост* са тези, които се договарят (прехвърлят, предоставят, разменят, търгуват и т.н.) между частните агенти посредством договор. Договорът може да прехвърли притежавани абсолютни права на собственост изцяло (продажба, даряване, замяна, участие в организация) или частично (наем, заем и др.). Например, частният собственик на парцел земеделска земя може да прехвърли с аренден договор на фермер *частично* права на собственост, като право за обработка и получаване на доход за определен период от време срещу определена цена (рента), получаване на услуга (съхранение на почвеното плодородие, екосистема и др.) или безвъзмездно. В същото време арендния договор не дава право за неземеделско ползване на земята, застрояване, търсене на полезни изкопаеми, предоставяне на трети лица, продажба на парцела и т.н.

Членството на страната в Европейския съюз подобри значително защитата на договорените права на българските граждани (юридически консултации за правата на агентите и начините за тяхната защита, антимонополна защита, защита на потребителите, и т.н.), включително и по административен и съдебен ред. Заедно с това обаче протича процес на институционално ограничаване на договорените права в Европейски съюз и в световен мащаб. Така например, не могат да се произвеждат и търгуват селскостопански продукти, които не отговарят на минималните стандарти за качество и безопасност; обект на продажба може да бъде единствено правото на ползване на работната сила, а не и личността на работника; ползването на детски труд е забранено;

---

<sup>16</sup> Например производството на канабис е забранено в много страни.

продажбата на определени продукти или услуги следва да се осъществява на фиксирани цени или чрез лицензирани организации и т.н.

Договарянето, трансфера, защитата и оспорването на относителните права са също свързани със значителни *транзакционни разходи* за индивидуалните агенти и обществото като цяло – за откриване на заинтересовани страни за споразумения, за договаряне на условия на търговия (размяна), за написване и регистриране на договорите, за изпълнение и контролиране на договорните условия, за оспорване и разрешаване на конфликти, за прекратяване или приключване на договорите, за провалени сделки и т.н.

За икономическото управление е много важно абсолютните права на агентите върху ресурси, дейности и т.н. да са добре дефинирани и санкционирани, а договорените права ефективно санкционирани. Ако правата върху даден ресурс или дейност не са (добре) дефинирани и санкционирани, това създава големи трудности (разходи, неефективност) при оптималното разпределение и използване на съвкупните икономически ресурси. Така например, ако правото за чиста вода не е дефинирано, предоставено и санкционирано, това води до сериозни конфликти между замърсяващия (животновъд) и други агенти (потребители, групи по интереси и т.н.), които не могат да се разрешат посредством частен договор между страните.

Коаз доказа, че проблемът за „социалните разходи“ не съществува в условия на добре дефинирани права на собственост и ниски (нула) транзакционни разходи (Coase, 1960). При тази ситуация агентите лесно и „безразходно“ търгуват правата, които притежават, оптимизират разпределението на ресурсите в свой интерес, и максимализират общия продукт (благоденствие), без да има необходимост от външна държавна или др. интервенция в частните договорни отношения. Или замърсяващият фермер „купува“ право да замърсява срещу заплащане на съответна цена на ощетен агент (който има право на чиста вода) или ощетен агент плаща необходимата цена на фермера за да не замърсява (когато последния притежава правото да замърсява).

Абсолютните права могат да се дефинират, разширят, изменят или вземат само посредством формална или неформална институционална модернизация, като всяка „незаконова“ кражба се преследва и наказва от държавата, общността, или обществеността.

Относителните права от друга страна могат да бъдат откраднати посредством договора – например продажба на некачествена или неавтентична (фалшива) стока при моментална размяна. Най-често съществува и времеви период между договарянето (и подписването на договора) и изпълнението на поетите („обещанията“ за бъдеще) в споразумението задължения – например, продажба на бъдеща реколта, арендуване на земя, заем в пари или натура и т.н. Този времеви лаг между договаряне и изпълнение на договореностите дава възможност на някоя от страните да „открадне“ правата и промени правилата (неизпълнение на обещанията) установени в договора – забавяне или недоставяне на обещаната реколта, неплащане на договорената поземлена рента, невръщане на поетия заем с дължимата лихва и т.н. Следователно, изборът или проектирането на ефективна и евтина договорна форма за защита на интересите и инвестициите на участващите агенти, адаптирана за техните специфични нужди, рискове и условията на производство и размяна е важна част от управлението (Williamson, 2005).

Икономическото изучаване на договорите се различава съществено от юридическото разбиране на тази категория. За юристите договорът е само юридически документ за регистриране на едностранна или двустранна правна връзка - волеизявление

или съглашение (ЗЗД, 2021). Договори са единствено формалните споразумения между агентите, които са законово позволени, законово изготвени, и законово защитени. При това, за всеки отделен тип в разнообразието на юридически договори (за продажба, наем, замяна, заем, дарение, изработка, поръчка, влог, финансово обезпечаване, сдружаване и т.н.) „голяма“ част от условията и ограниченията (агенти, предмет, съдържание, максимален или минимален срок, начин и размер на плащане, основни задължения на страните, ред на обезщетяване, начин на изменение и прекратяване и т.н.) са подробно регламентирани. Договорът обикновено е в писмена форма, като често е необходима задължителна нотариална заверка, наличие на свидетели, използване на формални форми (образец), регистрации, вписвания, публично информиране, предоставяне на копия на властите и т.н.

Предмет на юридическите договори са само изключително формалните права, които агентите притежават и могат (законово) да обменят в дадена страна, район, сектор, област на дейност и т.н. При това юристите разграничават права, задължения, правомощия и т.н., като правата са вещни, интелектуални, търговски, (фундаментални) личностни, организационни, на собственост и т.н. Всеки тип юридически права обикновено се установява и регламентира с общ или специален закон или съдебни решения – Конституция, Закон за задълженията и договорите, Кодекс на труда, Закон за собствеността и ползването на земеделските земи, Закон за арендата в земеделието, Търговски закон, Закон за кооперациите, и т.н. Единственият начин е „законовата“ защита и оспорване на договореностите чрез обществена институция в дадената юрисдикция – съд, арбитраж, административен орган и т.н.

„Икономиката на договорите“ от юридическа гледна точка е единствено свързана с (парични) разходи, такси, хонорари, и обезщетенията, свързани с изготвянето, регистрацията и оспорването на различните видове договори.

За икономистите от друга страна са от значение не *де-юре* (писаните), а *де-факто правата*, които икономическите агенти реално притежават и могат да ползват и да се разпореждат<sup>17</sup>. При това за икономистите съществуват единствено права на агентите<sup>18</sup>, всички от които са права на собственост, установени и санкционирани или от формални закони и нормативни документи, или предоставени и санкционирани от неформални институции (включително самосанкционирани от индивидуалните агенти). Икономическото договаряне е основна част на управленческия процес, в който винаги участват две или повече страни, и в който доброволно се предоставят, учредяват или разменят „някакви“ права между агентите (договорени от страните, включително извън и незаконови споразумения). Обект на икономическо изучаване са всички видове договорености (устни, писмени, стандартни, комплексни, двустранни, многостранни, законови, неформални, национални, транснационални и т.н.), които управляват дейността, поведението и взаимоотношението на агентите.

Докато юристите разграничават договори за покупка, замени, дарения, влог, заем, и т.н., за икономистите всички те са взаимно-изгодни *договори за „покупко-продажба“* – на перманентен трансфер на права на собственост върху вещь или ресурс (природен,

---

<sup>17</sup> Така например в България частната собственост върху земеделските земи формално беше запазена в социалистическия период преди 1990г. На практика обаче поземлените собственици нямаха никаква де-факто власт да ползват, да се възползват или разпореждат с частната собственост върху този основен ресурс включен в активите на разнообразните колективните организации (ТКЗС, ДЗС, АПК и др.) през този период.

<sup>18</sup> „Задължението“ е също предоставено *право* от едната страна договора на другата.

материален, финансов, нематериален и т.н.), временен трансфер на право на ползване (наем на труд, аренда на земя или имущество, заем), временен трансфер на риск (застраховка) и т.н. При това *цената* на този трансфер може да бъде в пари, ресурс, продукт, услуга или друга изгода, а така също *да бъде нула* - безплатен временен или перманентен трансфер за някоя от страните на договора. Освен това, икономистите разграничават договори за (временен или перманентен) трансфер на права и задължения при организиране на *коалиции* (обединяване на собственост на ресурси или „продажба“ на дялове в собственост) и *съвместна дейност* (за реализиране на икономии, изгоди, ефект от „колективна“ дейност или поведение) за постигане на общи социално-икономически, екологически, политически и др. цели на агентите.

Икономическият договор е основно средство за управление (Means of Governance) на транзакциите между агентите и за минимизиране на транзакционните разходи, които са „*основна единица*“ (Basic unit) и център на икономическия анализ (Williamson, 2005). Трансферът на правата (транзакцията) става с подписването на договор, но управлението на договорните отношения и транзакциите е процес. Той често обхваща дълги периоди от време и е свързан със значителни транзакционни разходи - за намиране на партньори, за преговори и пазарлъци свързани с условията на размяна и задълженията на страните, за написване и регистрация на договорите, за изпълнение на споразуменията, за контрол и верификация, за последваща адаптация в съответствие с настъпващите промени, за разрешаване на противоречия и оспорване (включително и с участието на трета страна), за прекратяване, приключване или възобновяване на договора. За икономистите представлява интерес целият ефект (икономически и други изгоди) и пълните (транзакционни и други) разходи за агентите в *процеса на договаряне, изпълнение и приключване на договореностите*.

В икономиката договорите са средство за управление и оптимизация на разпределението на ресурсите. Поради това интерес представляват техните абсолютни и сравнителни предимства и недостатъци (потенциал, ефективност и разходи) за управление на различните транзакции на агентите – за минимизиране на транзакционните разходи и максимизиране на транзакционните изгоди (координация, стимулиране, контролиране, защита на инвестиции, адаптация, „вътрешно“ разрешаване на спорове, и т.н.). Икономическото договаряне и икономическите договори са част от общото икономическо управление<sup>19</sup> и посредством тях се управлява значителна част от съвкупната икономическа дейност на агентите. Само малка част от икономическите договори обаче касаят законово регламентирани права и задължения и/или могат да бъдат законово защитени от трета страна (държава, съд и др.).

*Аграрните договори* са цял клас договори от различен тип, свързани с аграрната сфера. Няма общоприето официално юридическо или друго определение на аграрните договори, но тяхното икономическо определение е лесно – по отраслов признак. Аграрните договори са всички *двустранни или многостранни споразумения свързани със селскостопанството производство – производството на растениевъдни и животновъдни продукти и аграрни услуги*.

Фермерът и фермерският предприемач са основни агенти в селскостопанското производство и всички договори и договорни форми, които те използват за снабдяване с необходимите земя и природни ресурси, работна сила, услуги, материални, биологични и интелектуални активи, финанси, продажба или разделяне на риск, реализация на

---

<sup>19</sup> Икономиката на гавърнанса е “lens of contract construction” (Williamson, 2005).



продукти и услуги, лобиране за обществена подкрепа и т.н. се класифицират като аграрни.

Аграрни са и всички коалиционни договори на собственици на ресурси (земя, труд, капитал, ноу-хау), свързани с организацията и осъществяването на фермерската дейност – партньорски сдружения, фирми, корпорации, кооперации, асоциации и т.н. По тази логика, по дефиниция са аграрни и всички договори, които колективната организация (най-често регистрирана като юридическо лице) сключва от името и „в интерес“ на членовете си (партньорите в коалицията).

Аграрни са и разнообразните споразумения за съвместна действия на земеделските производители (с конкуренти, с други фермери или заинтересовани страни), регламентиращи общи (професионални и др.) норми на поведение, стандарти за използване на ресурси, производство и търговия, снабдяване на екосистеми услуги, защита на специални произходи и запазени марки и т.н.

В някои случаи споразуменията между земеделски производители – конкуренти целят реализиране на (невъзможни в рамките на отделното стопанство) икономии на размери или мащаби (например, съвместен маркетинг или преработка), отговор на проблема за „несъществуващи пазари“ (например, аграрно кредитиране, разделяне на икономически или природен риск и др.) или средство за противопоставяне на съществуващ монопол в снабдяването или изкупуването. В други случаи договорите са средство за прилагане на нормативни изисквания (например, регистрация на групово фермерство, съвместен проект, асоциация за защита на географски наименования и произходи и др.) или за заобикаляне на формални институционални ограничения (например, формално разделяне на една ферма/организация в няколко по-малки за да стане възможно да се управляват повече земеделски земи, да се получават определени или повече публични субсидии и др.).

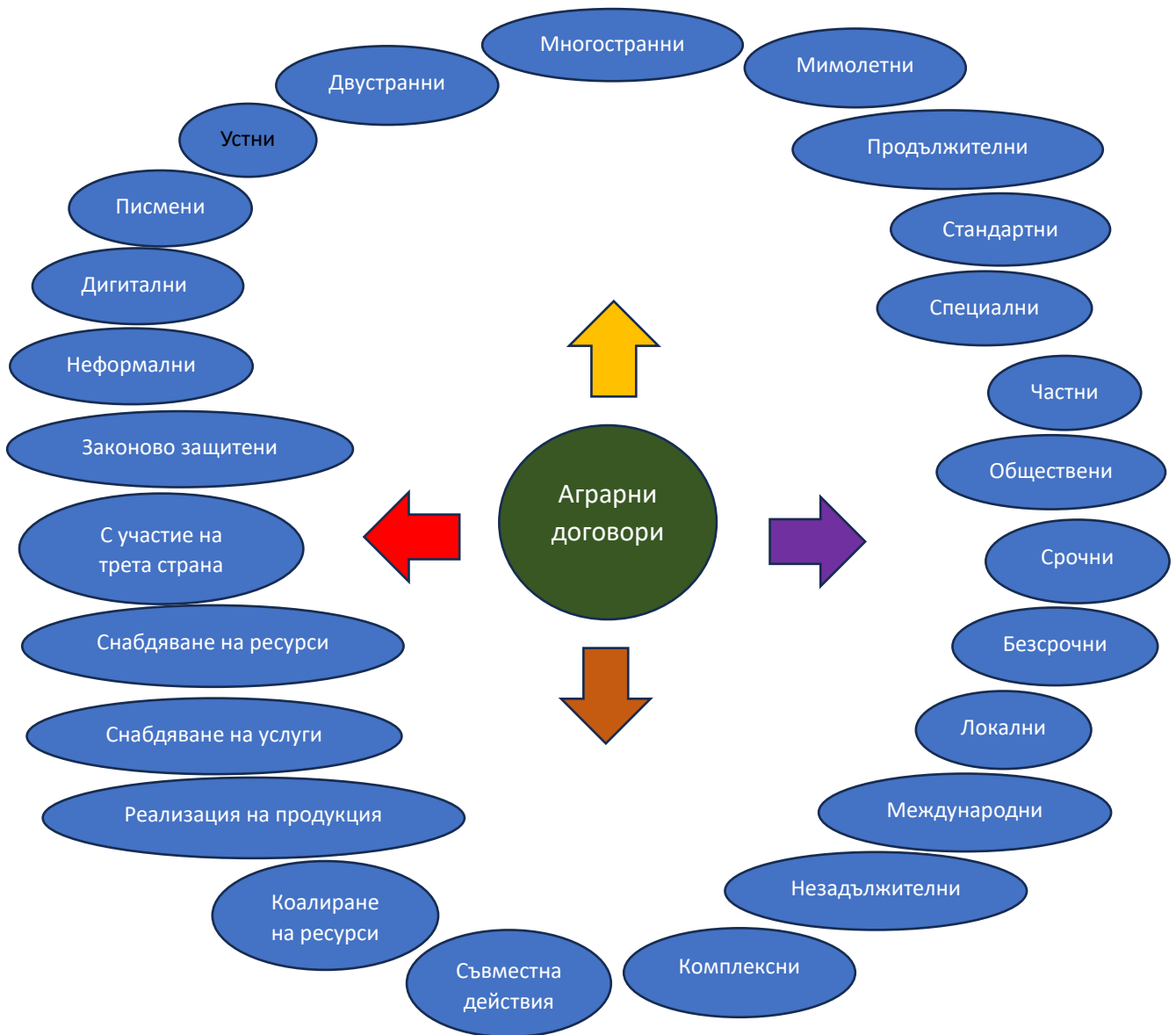
Аграрни са и обществените договори, в които фермерите и техните организации доброволно се включват за получаване на европейски, национални и местни помощи (субсидии, финансиране) и услуги срещу заплащане, безвъзмездно или срещу поемане на някакви задължения (например, кръстосано съответствие, включване в обществена инициатива, обществено-частно партньорство и др.).

От друга страна договорите, свързани с аграрната сфера, които държавни органи сключват от името на българските граждани (договор за присъединяване към Европейския съюз и прилагане на ОСП, Зелена сделка на Европейския съюз, и т.н.) не се разглеждат като аграрни. Подобно на общата институционална уредба (закопи, официални норми и стандарти и т.н.), която също е резултат на някакъв официален или неформален „социален контракт“, те представляват институционална среда, с която аграрните агенти задължително се съобразяват и в която управляват договорните си отношения.

Аграрните договори имат различни икономически измерения и характеристики. В зависимост от различни икономически признаци (форма, брой и тип на участници, предмет, период, обезателност на задълженията, начин на защита, комплексност и т.н.) могат да се обособят различни видове аграрни договори, наблюдавани в съвременната българска и международна практика (Фигура 5). В съвременните условия всеки индивидуален аграрен агент и организациите, които той създава и в които членува, участват в много на брой и различен по вид договори. В съвременните условия *системата на аграрни договори* се развива като сложна, мрежова и многопластова система, включваща разнообразни аграрни и неаграрни *агенти*, участващи в *процеса* на

аграрно договаряне, които управляват своите отношения и дейност посредством различни договорни *средства* (типове аграрни договори), в резултат на което във всеки определен период от време в дадена страна, район, подотрасъл, тип на фермерство, агро-екосистема и т.н. доминира определен договорен и управленчески *ред*. Холистичният икономически анализ на аграрните договори следва да включи всички тези компоненти.

**Фигура 5. Видове аграрни договори в зависимост от основни икономически измерения**



*Източник: автора.*

## ГЛАВА 7. Агенти на аграрните договори и техните икономически характеристики

Аграрните договори са част от системата за аграрно управление (governance) и техният икономически анализ следва общия подход за анализ на аграрното управление, представен в първа част на разработката и други публикации (Башев, 2023; Bachev, 2023).

Икономическият анализ на *системата на аграрните договори* в България включва четири основни елемента (Таблица 4):

- Анализ на типа и икономическите характеристики на *агентите, участващи в аграрните договори* в съвременните български условия;
- Класификация и икономически анализ на практически ползваните и други реално възможни *типове аграрни договори* в съвременните български условия;
- Икономически анализ на *процеса на аграрно договаряне* в специфичните социално-икономически, международни, природни и т.н. условия на България;
- Икономически анализ на „*създадения*“ *специфичен договорен ред* в аграрната сфера на България – резултат от процеса на договаряне между агентите и избор на ефективни форми за управление на техните отношения.

Фермерският менажер и предприемач (фермерът) е основен агент на договорни отношения в селското стопанство, а така също и организациите, които той регистрира или в които участва – фамилни или партньорски сдружения, юридически лица (фирми, кооперации, корпорации и т.н.), професионални асоциации и др.

Други основни агенти на аграрните договори са собствениците на аграрни ресурси – земя, работна сила, капитал, биологични и интелектуални активи и т.н. Снабдителите на фермите с услуги, биологични, материални и нематериални активи, финансиране, застраховане, и т.н., а така също купувачите на фермерска продукция и услуги са други основни страни в съвременния фермерски бизнес и аграрното договаряне.

Освен това различните обществени (държавни, местни, неправителствени, международни и т.н.) организации, които постигат разнообразни споразумения с фермерите и техните организации (за финансиране на проекти, субсидиране, предоставяне или купуване на услуги, съвместна дейност, партньорски форми и др.) са важен участник в договорните отношения в аграрната сфера на съвременния етап. Сравнително голяма част от обществените договори в аграрната сфера в настоящия етап са за реализиране на институционално определени права („социален контракт“ за интервенция) за публично субсидиране, обучение, консултации и др. услуги за земеделските производители (например, плащания от ОСП на ЕС на база използвана земеделска земя, брой отглеждани животни и др.).

**Таблица 4. Елементи на икономическия анализ на системата на аграрни договори**

| Агенти   | Средства   | Процес   | Резултат  |
|--|--|--|---|
| Фермери,<br>фермерски<br>предприемачи и<br>техните<br>организации<br>Собственици на<br>аграрни и<br>свързани ресурси<br>Снабдители<br>Купувачи и<br>потребители<br>Заинтересовани<br>лица или<br>организации<br>Държавни и<br>международни<br>организации<br>Договорни<br>умения<br>Възраст и<br>предпочитания<br>Ограничена<br>рационалност<br>Пред-контрактен<br>опортюнизъм<br>Пост-контрактен<br>опортюнизъм<br>Доверие<br>Репутация<br>Институционална<br>среда<br>Технологии<br>Дигитализация<br>Силови позиции<br>Възползване от<br>власт | Договори за<br>перманентен<br>трансфер на права<br>на собственост<br>върху активи<br>Стандартен договор<br>за покупко-<br>продажба<br>Специален договор<br>за покупко-<br>продажба<br>Комплексен договор<br>за покупко-<br>продажба<br>Договор за дарение<br>Договор за<br>публично<br>подпомагане<br>Тристранни<br>договори<br>Договор за наем<br>(аренда) на ресурси<br>или вещи<br>Договор за наемане<br>на работна сила<br>Договор за<br>предоставяне на<br>услуга<br>Договор за<br>отношения<br>Договор за<br>екосистемни услуги<br>Договор за заем<br>Договор за<br>застраховане<br>Договор за<br>коалиране<br>Договор за<br>съвместни действия<br>Нормативно<br>определение<br>правила и<br>ограничения<br>Неформални<br>правила и<br>ограничения | Идентифициране на нуждите<br>от договорни отношения<br>Избор на договорна форма<br>Намиране на подходящ<br>партньор<br>Договаряне на условията на<br>размяна<br>Подготовка и подписване на<br>договора<br>Изпълнение и контрол на<br>договора<br>Предоговаряне на<br>договорните клаузи<br>Оспорване на договорните<br>условия<br>Приключване или<br>прекратяване на договора<br>Възобновяване на договора<br>Повторяемост на<br>отношенията между<br>партньорите<br>Неопределеност свързана с<br>транзакциите<br>Специфичност на<br>инвестициите<br>Присвояемост на<br>транзакциите<br>Фундаментална<br>трансформация<br>Неокласически договор<br>Монополни отношения<br>Нелоялни практики<br>Клиентализация<br>Вертикална квази или пълна<br>интеграция<br>Хоризонтална интеграция<br>Взаимно свързани<br>транзакции<br>Дългосрочно сътрудничество<br>Изключване на малки<br>производители от модерните<br>хранителни вериги<br>Фалити<br>Проектирана неефективност<br>на обществените форми | Пазарен ред<br>Договорен ред<br>Частен ред<br>Колективен ред<br>Обществен ред<br>Хибридни форми<br>Ефективност и<br>разходи<br>Институционални<br>ограничения<br>Подобряване на<br>обществената<br>защита на частни<br>договори<br>Модернизация на<br>права и правила<br>Подобряване на<br>договори за<br>обществена<br>подкрепа<br>Подобряване на<br>формите за<br>обществена<br>интервенция<br>(подпомагане,<br>обучение,<br>информация,<br>регулиране)<br>Нови форми на<br>обществено-<br>частни<br>партньорства<br>Законов ред<br>(„Правото на<br>закона“)<br>Сив и<br>неформален<br>сектор |

Източник: автора.

Различните агенти участващи в аграрните договори често имат нееднакви договорни нужди и интереси – снабдяване с нужните ресурси, разширяване на бизнес, печалба, реализиране на икономии на размери и мащаби, минимизиране на риск, запазване или възстановяване на традиции, съхранение на природна среда и т.н. Анализът на структурата на договорните нужди и стимулите на аграрните агенти е важен етап от анализа на договорните отношения. Например, индивидуален фермер в напреднала възраст, без наследник готов да поеме стопанството, е малко вероятно да участва в интензивни, дългосрочни и високорискови договорни отношения за разширяване на бизнеса със снабдители на земя, труд, капитал и т.н., да участва в нови организации или обществени програми т.н.

Други важни характеристики на участниците в аграрните договори са договорните и производствени умения и опит, обучение, лични предпочитания и т.н. Например, по-добри менажери ще могат да управляват повече и по-сложни външни договори, и да контролират повече наети работници, приемащите по-голям риск ще предпочитат повече пазарни контрагенти и по-малко защитени и по-евтини „прости“ договорни форми, предпочитащите частното или фамиленото фермерство няма да участват в постоянни коалиции като агро-фирми, кооперации и т.н.

Особено важни за анализа на договорните и целокупни икономически отношения са две „поведенчески“ характеристики на индивидуалните агенти - *ограничена рационалност* и *тенденция към опортюнистично поведение* (Williamson, 2005). При това тези атрибути са присъщи както на отделните индивидите, така и на колективните организации (юридически личности, държавни агенции и т.н.). Тези, произтичащи от „човешката природа“, характеристики на агентите са причина за наличието на *транзакционни разходи* в стопанската и целокупна (включително и аграрна) дейност и отношения. Последното ги прави основен елемент на икономически анализ на договорните отношения и на многообразните организации в аграрната сфера.

Аграрните агенти не притежават пълна информация за другите агенти и техните реални намерения, и за икономическата система като цяло (равнища на цени, налични пазари, възможни партньори, еволюция на условията на бизнес и търговия и т.н.), тъй като събирането и обработката на подобна информация е или много скъпо или практически невъзможно (например, намерение на партньора за измама, множество пазари и цени, бъдещи събития и институционални промени и т.н.). Следователно те трябва да правят (често) значителни разходи за „повишаване“ на своята рационалност – за обучение, за намиране на добри партньори и цени, за наемане на консултанти, за подробно договаряне и написване на задълженията на страните, включително и при евентуални промени в условията на размяна, за прогнозиране, за застраховане към възможни рискове, за адаптация, преодоляване на разногласия и оспорване на договореностите, включително и чрез скъпи експертизи, съдебни процедури и т.н.

Аграрните агенти са склонни и към опортюнизъм и ако съществува практическа възможност за някоя от страните в договорните отношения за безнаказано получаване на допълнителна изгода („свръхпечалба“, рента) от размяната, тя вероятно ще се възползва от това. При това, практически са възможни три принципни форми на опортюнизъм, които са добре описани в икономическата литература:

- *Предконтрактен опортюнизъм* (Adverse selection), когато някоя от договарящите страни се възползва от ограничената рационалност и информационна асиметрия на партньора и договаря „по-добри“ условия на размяна – например, фиксиране на по-висока поземлена рента, без да се разкрива фактичното плодородие

на арендуваната земеделска земя; договаряне на по-висока работна заплата, като не се разкрива реалната квалификация и опит на кандидата или нежелание за добросъвестна работа след наемане и т.н.

- *Следконтрактен опортюнизъм (Moral hazard)*, когато някоя от договарящите страни се възползва от невъзможността за пълно контролиране на дейността му (от другия партньор(и), или трета страна) или когато получава законосъобразна изгода от неочаквани промени в договорените условия на размяна в процеса на изпълнение на договорите (например, рязка промяна на разходи, цени, нормативна уредба, природни условия и т.н.). Типичен пример за този тип опортюнизъм е когато наетия работник вместо да изпълнява трудовите си задължения („да работи“ за фермера) в работно време върши други неща (интернет игри, частен разговор по телефона, пиене на кафе и т.н.) или върши личен бизнес, често и с активи на фермата (обработка участъци на друг фермер срещу лично заплащане, извършва транспорт на частно лице и др.). Друг типичен пример за този вид опортюнизъм е при (по)големи организации (кооперация, корпорация, държавна агенция и др.) с „разделяне на собствеността от управлението“, който се проявява от страна на наетите менажери, които не „работят в интерес на собствениците“ на организацията - проблем известен в икономиката като *Agency problem* (склучване на сделки в свой частен интерес, възползване от позициите, корупция и т.н.);

- *Опортюнизъм от тип „безплатна езда“ (Free riding)*, който се проявява при формирането и развитието на многочислени колективни организации, при който процес индивидуалните изгоди от новата организация най-често не са пропорционални на индивидуалните усилия (разходи, инвестиции) за нейното създаване, регистриране, управление и развитие. Доминираща тенденция е всеки да очаква другите да инвестират в организационното развитие и да се облагодетелства от новата организация при успех, поради което иначе ефективни за участниците „колективни организации“ или не възникват, или не са устойчиви в дългосрочен план. В нашето селско стопанство има много „добри“ примери в това отношение през последните тридесет години - провал в развитието на ефективни (снабдителни, маркетингови, преработвателни, кредитни, и т.н.) кооперации и професионални организации (за противопоставяне на монопол, разпределение на пазарен или природен риск, лобиране за обществена подкрепа, и т.н.) на земеделските производители.

Най-често е твърде скъпо или невъзможно да се напише „изчерпателен“ договор, посочващ задълженията на страните при всички възможни условия на тяхната размяна - „всички комплексни договори са несъвършени“ (Williamson, 2005). Освен това, е скъпо или невъзможно да се разграничи опортюнистично от неопортюнистично поведение поради ограничената рационалност на агентите (например, фермерът установява, че закупените семена не са елитни едва след поникването на семената или по време на продажба на реколтата, и е трудно да си възстанови загубите). При липса на опортюнизъм, ограничената рационалност нямаше да има голямо значение, тъй като при всяка промяна на условията на размяна, агентите щяха винаги да адаптират (оптимизират) договореностите си във взаимен интерес.

Поради това, договарящите „рационални“ агенти (винаги) се стремят да защитят правата, инвестициите и транзакциите си от риск за опортюнизъм чрез: „предварителни усилия за намиране на сигурен партньор и проектиране на ефективна форма за неговата ангажираност и последващи инвестиции за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм на етапа на изпълнение на договорите“ (Williamson, 2005).

Така например, фермерът предпочита договор („бизнес“) с фамилни членове или близки познати (високо взаимно доверие, благонамереност, добра воля и общи интереси на страните и т.н.), или с пазарни или частни агенти с изградена „репутация“ (специалисти и работници „с добро име“, утвърдени снабдители или купувачи, известни марки техника, химически препарати и т.н.). Освен това, в процеса на договарянето се проектират механизми за „самоконтролиране“ на опортюнизма (например, заплащане на база резултат на наетия труд или закупуваната услуга, практикуване на дялова рента при аренда на земя и насаждения, авансово заплащане от купувача при реализация на фермерската продукция и т.н.) или включва „икономически залог“ за ограничаване на опортюнизма (съвместни инвестиции в нова организация, задължително материално обезпечаване на заем и др.).

„Високата“ ограничена рационалност и възможности за опортюнистично поведение в аграрната сфера са основна причина за доминиране на сравнително „малки“, нейерархични, и с единна или малочислена собственост организации за фермерска дейност (в контраст с другите отрасли на икономическа дейност, където големи, акционерни и йерархични форми в национален и транснационален мащаб, намира широко разпространение) в България и навсякъде по света. Голяма част от традиционните икономически дискусии свързани с избора на най-ефективна форма за организация на земеползването (Land tenure) и начина на снабдяване на ресурси и продукти са също свързани с „оптимизиране на стимулите“ и „изграждането на защита“ от възможен опортюнизъм в условия на ограничена рационалност на агентите – „да произведеш или да купиш“ (Make or Buy), „да купиш или наемеш ресурс“ (Own or Rent), „да наемеш работник да обработва земята ти или да отдадеш земята под наем на работника с дялово участие в продукта“ (Hire Labor or Lease-out farmland), „да продадеш дял в собствеността или купиш заем за финансиране на фермата“ (Sale share or Buy debt) и др.

Значителният обем на обществените договори в аграрната сфера, също дава възможности за неправомерно разпределение на публичните средства в резултат на ограничената рационалност и опортюнистично поведение както от страна на държавни служители (злоупотреба с власт), така и на земеделски производители (неточно или невярно попълнени декларации на бенефициентите, неефективно управление и корупционни практики на отговорни държавни служители и частни агенти и т.н.).

Ограничената рационалност на агентите и тенденцията им към опортюнизъм са причина за съществуването на *транзакционните разходи* в аграрната дейност и отношения, и поради това основен елемент на съвременния икономически анализ. В идеален свят без („нула“) транзакционни разходи (пълна рационалност, липса на опортюнизъм, добре дефинирани права на агентите), договорната форма за осъществяване на обмена между агентите нямаше да има икономическо значение. При тази ситуация *винаги* ще се реализира „максимум продукт и благосъстояние“ (посредством ефективно договаряне и адаптация във взаимен интерес) независимо дали дейността и ресурсите на агентите се управляват от движението на пазарните цени и пазарната конкуренция („невидимата ръка на пазара“), от специална договорна форма (частно договаряне), посредством колективно вземане на решение (кооперация), от видимата ръка на менажера (фирма), или от частна или национална йерархия (компания, държавна администрация) (Башев, 2012).

Следователно проектирането и изборът на ефективна (договорна, частна, хибридна и т.н.) форма за преодоляване на ограничената рационалност и предпазване от

възможен опортюнизъм в специфичните социално-икономически, институционални, технологични, природни и т.н. условия, в които осъществяват своята дейност и взаимоотношения аграрните агенти, заема важно място в икономическия анализ и аграрното управление.

Социално-икономическата и институционална среда е важен фактор за повишаване на рационалността и ограничаване на опортюнизма на агентите, а следователно и за интензифициране на договорните отношения между тях. Така например, при добра и стабилна нормативна и законова уредба, доминация на „правото на закона“ (Rule of Law) развити пазари и силна конкуренция, липса на монополни структури, ефективно работеща държавна и съдебна система, изградено „доверие“ и „култура“ на сътрудничество в обществото, висока прозрачност, социална нетърпимост към и наказване на нарушителите, липса на толерантност към прилагане на „силови“ отношения и т.н. (най-общо при ниски *„институционално определени“* транзакционни разходи) се практикуват повече пазарни и стандартни договорности между агентите. И обратно, когато социално-икономическата и институционална среда е „неефективна“ (несъвършена нормативна регламентация, лошо обществено санкциониране, доминиране на „лични връзки“, монопол, корупция и т.н.) или динамично променяща се, договорните отношения са силно затруднени и ограничени, като доминират по-малки, вътрешно-интегрирани, неформални или примитивни форми.

Развитието на знанието и технологиите е също важен фактор за минимизиране на транзакционните разходи и модернизиране на договорните отношения в отраслов, национален и транснационален мащаб. Тук само ще споменем големия прогрес, който съвременната механизация, автоматизация и дигитализация на селското стопанство и търговия предоставят, за улесняване и интензифициране на дейността и взаимоотношенията на икономическите агенти (стандартизация на операциите, прецизно измерване, контрол и отчитане и т.н.), за разнообразяване и повишаване на ефективността на договорните им отношения (он-лайн рекламиране, договаряне и търговия, огласяване на нелоялни практики, виртуални организации, сателитен контрол, и т.н.), и минимизиране на транзакционните и съвкупни разходи за аграрна дейност.



## ГЛАВА 8. Типове аграрни договори и техните икономически характеристики

Съществува голямо *разнообразие* на договорните отношения, в които участват или могат да участват фермерският предприемач (фермерът) и неговите организации. Отделните *типове договори* имат различни *специфични характеристики* – специфичен предмет, формални изисквания, възможност за ефективен трансфер и защита на различни права, разходи свързани с изготвяне, изпълнение, контролиране, продължаване, оспорване и прекратяване на договорните условия и т.н. Икономическият анализ следва да установи *потенциал, предимства и недостатъци* на отделните договорни форми, за да може да се избере (*най*)*ефективната форма* за управление на взаимоотношенията на фермера с другите агенти.

За икономическия анализ аграрните договори следва да се групират в няколко *принципни типа*:

### - Договор за постоянно прехвърляне на правата на собственост върху даден ресурс, актив или вещ

Този тип договор урежда *постоянното прехвърляне на правата върху даден природен, материален, финансов или нематериален ресурс или вещ срещу плащане на определена цена или безплатно*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакции, свързани със снабдяване на ресурси (без работна сила и някои природни ресурси с общонационална собственост) и реализацията на продукцията и услугите.

При *Класическият договор за покупко-продажба* на стандартен ресурс или продукт обикновено съществува някаква цена в пари, в натура (бартерна сделка със стоки и услуги), друг ресурс, или в някакво право<sup>20</sup>. При специален или съвместен *договор за дарение* „цената е нула“ като изгодите за продавача са в „удовлетворение от дарителска дейност“ или в реализиране на други алтруистки цели. С *договор за публично подпомагане (оземляване, субсидиране, проект и т.н.)* безвъзмездно се прехвърлят права върху критични ресурси на правоимащи и заинтересовани фермери съгласно някакъв по-общ „социален контракт“ (политическо решение, нормативен документ, ОСП на ЕС и т.н.).

В болшинството от случаите на стандартни покупко-продажби между частни агенти отношенията са „*безлични*“ (личността на продавача или купувача е без значение), тъй като зад договора винаги прозира (управлява) „невидимата ръка“ на пазара (пазарни цени) и пазарната конкуренция (много участници). Обществените договори за покупко-продажба от друга страна дават възможност за големи злоупотреби, тъй като съществува възможност заинтересовани лица или групировки да се облагодетелстват в процеса на интервенция с публични средства (Inefficiency by design) - фиктивни тръжни процедури, завишени цени, „благоприятни“ договорни условия, забавена или некачествена доставка, предоставяне на проекти и субсидии на свързани лица и т.н.

В аграрната сфера често се използват и нестандартни и дори „уникални“ частни договорености между страните при трансфери на специфични природни ресурси, части или комбинации от агро-екосистеми (и екосистемни услуги), традиции, ноу-хау,

<sup>20</sup> Юристите разграничават Договор за продажба от Договор за замяна (33Д, 2021).

оригинални продукти и „персонализирани“ услуги и т.н., където „личността на агента или агентите“ е от значение.

В някои сектори на селскостопанското производство използването на **Специални и Комплексни договори за покупко-продажба** се обуславя от специфичния характер на купувания или продавания от фермера продукт, специални изисквания за условия на производство, обеми и скокове на доставка, или необходимост от продажбата му в „пакет“ с друг продукт или услуга. Подобни договори най-често се отнасят до нови сортове растения, висококачествени или нови продукти, биологични и еко-продукти, специално защитени произходи, производствени наименования, специална технология (зелена беритба на грозде за висококачествени вина, свободно отглеждане на кокошки за яйца, био третиране за борба с вредители, ниско съдържание на захари, холестерол и т.н.), допълнителни услуги като заколване на закупено животно, сортиране на продукцията, определен вид амбалаж и др. Нерядко купувачът предоставя спецификация на технология и ноу-хау, и/или ресурси, финансиране, или услуги като част от този тип договори. Някои от този тип договорености включват, а често и (нормативно) налагат, независима сертификация и одит от трета страна (на биологични продукти, произходи и т.н.) и са по същество **Тристранни договори**, регламентиращи ролята (сертификация, контрол, арбитраж и т.н.) на „третата“ страна.

Покупко-продажбата между частни агенти може да стане с мимолетен, често устен, контракт, при който се плаща и взема даден стандартен ресурс или вещь (Pay and Carry Deal). Често обаче, е налице времеви период между сделката (сключване на договор), плащане и реално прехвърляне на даден ресурс, актив или вещь – определен период за доставка на поръчания продукт, за заплащане за покупката, за получаване на нотариален акт, за реален достъп до закупен имот и т.н. За определен вид дълготрайни природни и материални активи (земя, сгради, техника и т.н.) също е необходим писмен, често нотариално заверен, договор, за да може законово да се защити (докаже) придобитата собственост или да се ползва този актив за осъществяване на други договорни отношения (например, използване като залог при кредит, участие в коалиция, последваща продажба и т.н.).

При този тип договор, основни рискове за фермера-купувач са от пред-контрактния опортюнизъм на продавача. Това е когато е налице малък брой снабдители (например, желани парцели земя, пасища, водоизточници и др. в района и дори на територията на фермата) или монополна ситуация или силна зависимост на фермера от определен доставчик (вода за напояване, електричество, специално оборудване или технология и т.н.), които налагат високи цени и/или неизгодни условия на търговия.

Освен това, купувачът-фермер често няма пълна информация за качествата на придобиваната вещь (поради ограничената рационалност), а продавачът не е заинтересован да разкрие съществуващите ѝ недостатъци (поради опортюнизъм). Например, при покупка на трактор на старо е трудно да се оцени реално техническото състояние и доколко то съответства на рекламата на продавача (дефектите обикновено се откриват едва след започване на използването му); реалните добиви и продуктивност на нов сорт семена се установява едва при получаване на реколтата и т.н. За да се преодолее този проблем, обикновено се практикува предварително тестване, пробен период на използване, даване на гаранция, поетапно плащане, възможност за връщане при неудовлетвореност, или се избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация (прочути марки техника, препарати и т.н.).

Съществува възможност и за пост-контрактен опортюнизъм, ако се купува вещь (сграда, съоръжение, техника, оборудване и др.) с ангажимент за инсталиране, довършване или последващо техническо обслужване. След приключване на продажбата (заплащане) или не се спазва поетото обещание за обслужване или се прави некачествено или ненавременно. Опортюнистичното поведение на продавача се намалява (самоограничава) при дългосрочен контракт или висока вероятност за нови покупки или бизнес отношения (договори) между партньорите в бъдеще.

Като продавач фермерът често е изправен пред пред-контрактен опортюнизъм при наличие на малко купувачи или силна едностранна зависимост от определен купувач (хранителна верига, преработвател, износител и т.н.), които налагат ниски цени, неизгодни условия или „недобросъвестни практики“ за търговия. Често се наблюдава и след-контрактен опортюнизъм, изразяващ се в забавено плащане или неплащане за продадената продукция или услуги. За да се преодолее подобен риск обикновено се практикуват защитни условия (авансово плащане, плащане в брой), взаимнообвързване на сделките с насрещно кредитиране, снабдяване с материали, ресурси и услуги, или се избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация, като избягват търговци известни с нелоялни или нежелани търговски практики.

При обществените договори за покупко-продажба (държавен резерв, храна за училища, армията, болници и др.) съществуват големи възможности за опортюнизъм, както за монополни практики на държавната агенция, така и за злоупотреби от страна на държавни служители и снабдители (фермери, посредници) поради непазарния характер и ниската прозрачност („единствен“ купувач, завишени цени, разхищение на публични средства, незаконни комисиони и др.).

Особен вид *договор за покупко-продажба* е свързан с търговията на нематериални активи и интелектуални аграрни продукти като нови знания и информация, биологични средства (семена и посадъчен материал от нови сортове растения, и др.), ноу-хау, нови технологии и методи, специални произходи, защитени марки, дигитални продукти (софтуер и др.) и т.н. Правата на собственост върху голяма част от тези „нематериални“ продукти и ресурси е трудно изцяло и перманентно да се прехвърлят, като тези активи не се изхабяват при ползване (само морално остаряване е възможно) и мултиплицирането им не е свързано с високи разходи. Следователно, продавачът реално запазва продукта, който продава като и двете страни имат новото знание след „сделката“<sup>21</sup>. В същото време е възможно и лесното присвояване (кражба) на подобни продукти без да се извърши покупка или заплащане - отказване от покупка след разкриване на новото знание от продавача, лесно пиратство, имитация, и неправомерно разпространяване на иновациите и т.н. Подобни „кражби“ много трудно и скъпо се доказват в съд или през друг агент (експерт, държавен орган и т.н.).

За ограничаване на възможен опортюнизъм от двете страни на договора и за ефективно осъществяване на сделката по покупко-продажбата, нематериалните продукти обикновено се предлагат в „пакет“ с материални продукти или услуги - например, нов химически или биологически препарат плюс информация за начините за ефективно ползване при конкретните условия на дадена ферма; нова техника или оборудване, плюс обучение на персонала за нейната експлоатация и т.н.). Друг подход е

---

<sup>21</sup> Наречено от Arrow (1962) „Информационен парадокс“ (Arrow information paradox ; Arrow's disclosure paradox).

проектиране на нововъденията във вид непозволяващ последващо разпространение - хибридни семена, които губят качествата си при репродукция, използване на индивидуален пин код за дигитални продукти, необходимост от допълнителна адаптация към условията на фермата на нови технологии и методи на производство, прилагане на Blockchain контрол, използване на търговски секрети, и т.н.

Съществува „особеност“ при този принципен тип на договор по отношение на покупко-продажбата на „вечен“ и подвижен природен ресурс като **вода** от външен доставчик на земеделските производители. Собствеността върху закупената вода обикновено се загубва при използване – например, водата за напояване и други нужди на фермата се включва в природния кръгооборот след поливка, а в някои случаи и без дори да се използва. Въпреки, че запазването на „чистотата“ на водите в земеделието е сериозен проблем, тук по правилно е да се говори за покупко-продажба не на „ресурс вода“, а на „право за ползване на водата“ или на услуга „доставка на вода във фермата“.

В съвременното селско стопанство широко развитие намира така нареченото **Контрактно фермерство и маркетинг** (Contract farming and marketing), които по същество са специални (често комплексни) договори между фермер и купувач (преработвател, хранителна верига и т.н.), които преди започване на производствения процес се споразумяват за условията на производство и маркетинг.<sup>22</sup> Те имат редица предимства за фермерите по отношение на икономии на разходи и инвестиции, трансфер на ноу-хау и модерни технологии, достъп до „безплатни“ или евтини съвети, машини, и кредит, гарантирани пазари и цени и т.н., като подобряват координация и управление на риска между договорните страни.

**Договорите за производство** (Production contracts) регламентират детайлно условията на производство на определен продукт от фермер с неговата земя, като купувачът предоставя технология, суровини и техника, и става „собственик“ на произвеждания продукт (стоката). В зависимост от икономическите характеристики на сделката и степента на вертикална интеграция, тези договори могат да се разглеждат и като „договор за услуги“ от фермера, а в някои случаи и като „договор за наемане“ на фермера и неговата земя. **Договорите за маркетинг** (Marketing contracts) се фокусират единствено върху стоката, която се доставя на купувача, а не върху „услугите по производство“, предоставяни от фермата.

В съвременни условия, много от (формалните) покупко-продажби в аграрната сфера са свързани и с институционални ограничения и разходи – задължителни регистрации (данъчни, нотариални, като земеделски производител или животновъд, и др.), задължителни тестове за безопасност на продукта (безопасност, нива на пестициди и нитрати и т.н.), задължителни гаранции, възможност за връщане, замяна или възстановяване на разходите, необходимост от разрешителни (за продажба на земи и природни ресурси в защитени зони), лицензиране или сертифициране (търговия с препарати и торове, произходи и наименования, използване на утайки от пречиствателни станции за отпадъчни води и т.н.), фиксиране на цени за критични ресурси (вода за напояване), „безплатно“ предоставяне на допълнителни услуги (управление на отпадъци, екосистемни услуги и др.), задължителност на продажбите (при нови сортове, ноу-хау, софтуери и др.), разпределение на „квоти или тотална забрана за търговия (вредни

---

<sup>22</sup> Например 34.8% от стойността на селскостопанската продукция в САЩ през 2012г. е генерирана от производствени и маркетингови договори, при 11% през 1969г. (USDA, 2012). Договорите за маркетинг са по-често срещани в растениевъдството, докато в животновъдството се прилагат по-често Договорите за производство достигащо 96% от пилетата през 2012 г.

препарати, канабис, и др.), ред и ограничения по отношение на чужди граждани и организации за определени ресурси (зеделски земи, подземни богатства и т.н.) и др.

Голяма част от тези регламентации целят да „защитят“ правата на купувачи, крайни потребители, жители на селски райони, и т.н. и улеснят договорните отношения, но също така допълнително повишават транзакционните и съвкупни разходи на агентите. Поради това все още в аграрната сфера съществува голям сив сектор по отношение покупко-продажбите.

#### **- Договор за наем (аренда) на ресурси или вещи**

Този тип договор урежда прехвърляне *на правото за временно ползване на даден ресурс или вещь срещу заплащане на рента или безплатно*<sup>23</sup>. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакции, свързани със снабдяване на основни ресурси (без работна сила).

При класическия договор за наем обикновено съществува някаква цена в пари, в натура, друг ресурс, или в някакво право. Нерядко се прилага и „безплатен наем“ поради получаване на някакви други изгоди – например, поддържане на свободни обработваеми земи, пасища, трайни насаждения и животни в „добро“ състояние (някои стандарти, за които са задължителни за собствениците на ресурси в съвременни условия), други икономически изгоди, като поддържане или разширяване на бизнес отношения, подпомагане на партньори и т.н. или други, включително и алтруистки цели.

Основните рискове за фермера при този тип договор са от *пред-контрактен опортюнизм* (подобно на договора за продажба) и от използване на *фиксирана рента*. Когато рентата е фиксирана, наемателят поема изцяло риска за загубите (или пък се облагодетелства) от колебанията в продуктивността и дохода от арендувания ресурс (вещ, земя, животно). Този риск може да се *раздели* със собственика чрез договаряне на *подялова рента* или пък изцяло да се *елиминира* чрез прилагане на *пазарна рента*.

Арендният договор дава възможност и за *пред* и *пост-контрактен* опортюнизм от страна на наемателя. В първият случай той не декларира намеренията си да не използва ефективно арендувания ресурс (вещ), а във втория го практикува (неподдържане на наетите сгради и оборудване, лоша грижа за наетите животни, неправилен сеитбооборот, недостатъчно компенсирани извлечените хранителни вещества чрез торене и т.н.). Широко е разпространено и забавянето или неплащането на дължимата рента от арендаторите.

За да се преодолеят рискове свързани с този договор се избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация, договоря се по-продължителен срок на арендата, практикува се обвързване на сделките (едновременно наемане на земя и труд, насрещна търговия и др.), или се използва договор трайно прехвърляне на собствеността (покупко-продажба, замяна, дарение, участие в кооперация или фирма).

За голяма част от нематериалните и интелектуална аграрни, чиято собственост реално не може перманентно да се прехвърля, се предпочита този тип договор – като се купува лиценз за ползване срещу еднократна или периодична такса.

В съвременните условия има много институционални регулации и ограничения свързани с договорите за наем и аренда – задължителна писмена форма, обезателни

---

<sup>23</sup> Юристите разграничават Договор за наем на вещь, Договор за аренда на земя, Договор за наем на имот и т.н.

формални регистрации, фиксиран минимален срок за аренда на земя (5 години), задължения и ограничения по отношение на наемане и начин на използване на ресурси и вещи, начин за удължаване на договорните отношения, регламентация за участие на чужди граждани и организации и т.н. Институционалната уредба гарантира и трансфера на „нови“ права с арендния договор – право за получаване на публични субсидии върху наетите земеделски земи, трайни насаждения, животни и т.н.

Всички тези формални правила целят по добро гарантиране на правата на страните и улесняване на договорните взаимоотношения, но са свързани и с допълнителни транзакционни разходи за агентите. За да спестят или минимизират разходите за формално оформяне на договорите (написване, юридическа консултация, нотариални и административни заверки и т.н.) и риск от загубване на договорната сила (Hold ups), аграрните агенти все още ползват неформални договорености по отношение на основни активи като земя, имущество, животни, и т.н. и дават предпочитание към договор за един сезон или стопанска година. Последният позволява договаряне на наем при актуални цени, бърза оптимизация на размера (разширяване, свиване, дислокация) на стопанството при новите условия, наемане на нови по-продуктивни активи (неизтощени нови участъци земя, нова техника и оборудване, по-млади животни и т.н.) и т.н.

#### **- Договор за наемане на работна сила**

Този тип договор урежда *право за получаване на определена услуга от наета за определено време работна сила срещу заплащане на работна заплата или надница от работодателя*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакции, свързани със снабдяване на работна сила.

Особеност при този тип договор за „услуга“ е, че едната страна (работодателят) придобива *право да ръководи, контролира и уволнява другата страна* - т.е. имаме *отношения на подчиненост*. Тази форма дава възможност за *бърза адаптация* към текущите нужди от труд на стопанството с ниски транзакционни разходи за двете страни – „управление посредством заповед“. В противен случай трябва да се подготви или много изчерпателен договор за услуга (със съответните права и задължения на страните при всички възможни ситуации за периода на техните договорни взаимоотношения) или да се договарят непрекъснато нови споразумения при всяка промяна на условията и нуждите на страните.

Основните рискове за фермера при този тип договор са от *пред- и пост-контрактен опортюнизъм*. В първият случай работникът може да дезинформира за способностите или намеренията си за да получи назначение на желаната длъжност. За предпазване от това фермерът може да изиска препоръки, да изисква определен професионален стаж, да избира кандидати притежаващи определено образование или дипломи за придобита квалификация, да провежда интервю и/или тест за установяване на качествата на кандидата и т.н.

Във втория случай, работникът може да не влага необходимите (договорените) усилия след като е назначен на работа. Това се улеснява от факта, че постоянното контролиране на работниците пространствено в отдалечени и често многочислени поземлени участъци или селскостопанските операции (срочност, качество, комплексност и т.н.) е или прекалено скъпо или невъзможно. Заедно с това в селското стопанство резултатността от дейността не винаги е пропорционална на количеството и

качеството на вложения труд - положително или отрицателно влияние на природния фактор (климатни аномалии, биология на растения и животни и др.).

Освен това важен специалист-работник може да напусне в критичен за стопанството момент (например, механизатор по време на жътва, дояч пред млеконадой на животните и т.н.) заради предложено по-добро заплащане от конкуренцията на фермера или други причини (смяна на работа, работа в чужбина и т.н.). За да се избегнат тези форми на опортюнизъм се използва постоянният трудов договор, назначават се групови ръководители (контрольори), създават се стимули за повишаване на резултатността чрез включване в управлението на стопанството, обвързване на заплащането с крайните резултати, плащане на премии, социално осигуряване, специално обучение, допълнителен платен отпуск, предоставяне на безплатни услуги, жилища и т.н.

В съвременните условия има много институционални регулации, инспекции, санкциониране и ограничения свързани с трудовите договори – ограничаване на броя на основните трудови договори, задължително използване на писмена форма, обезателни формални регистрации, нормативно определено минимално възнаграждение и максимална продължителност на работния ден и седмица, необходимост от подробно описание на отговорности и задължения, фиксиране на срок, задължения и ограничения по отношение на възраст (детски труд е забранен), гражданство (забранено наемане на нелегални имигранти, туристи и др.), квалификация (необходимост от сертификат за упражняване на някои професии (механизатор, шофьор и др.) и извънреден труд, начин на използване на работната сила и прекратяване на трудовите отношения, задължителни условия и стандарти за безопасност на труда, необходимост от задължително (агро-екология, благосъстояние на животните и др.) обучение и сертификация, застраховане срещу злополуки, социално осигуряване, гарантирано право на платен отпуск, почивни дни, повишаване на квалификация и т.н.

Освен това работещите получават безплатни юридически консултации и защита, имат право за участия в профсъюзни организации, колективно (браншово) договаряне на заплащане и условия на труд, протестни действия и стачки и т.н. Всички тези нормативни регламентации целят по добро гарантиране на правата на наетите работници и на работодателите и улесняване на трудовите взаимоотношения, но също така повишават значително транзакционните и съвкупни разходи на фермерите. Поради това все още масово се практикуват неформални договорености в трудовите отношения и в аграрната сфера съществува голям неформален сектор.

#### **- Договори за предоставяне на услуги**

Този тип договор урежда *право за получаване на определена услуга срещу заплащане на цена или безплатно*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани със снабдяване на необходимите трудови и комплексни (труд плюс ноу-хау, материали, техника, финансиране и т.н.) услуги за фермата, и за реализация на нейните услуги и продукти.

При класическия договор за покупко-продажба на услуга обикновено съществува някаква цена в пари, в друга услуга, ресурс, или някакво право. Например, фермер с пчели прави услуга инсталиране на кошери и опрашване на овощно стопанство срещу правото пчелите му да събират цветен прашец от овощките.

Услугата може да бъде *материална* (механизирана, растителнозащитна, транспортна, рекламна, софтуерна и т.н.) или за *извършване на определена работа*

(обслужване на техниката, ветеринарни услуги, агрономически съвети, обучение, охрана и др.). За разлика от договора за наем на работна сила тук двете страни са в *равнопоставено* положение (а не на подчиненост). Този договор позволява на фермерския предприемач да осъществява ефективно селскостопанските операции посредством външни услуги оран, сеитба, пръскане, прибиране на реколтата и т.н., без да наема работници и прави вътрешни разходи за ръководство, контрол, стимулиране, обучение, осигуряване на пълна заетост, плащане на осигуровки и почивни дни, поемане на риск някой да не дойде на работа в критичен момент и т.н. В екстремен случай, фермерски предприемач може да се специализира единствено в управлението на земеделско стопанство и да договаря като външни услуги всички агротехнически операции (оран, сеитба, обработки, третиране с химикали, прибиране на реколтата) и продажба на продукцията<sup>24</sup>.

В много случаи фермерът-купувач дори не е в състояние да “ръководи” предоставящата услугата, както е например при лечението, обучението, консултирането, охраната и т.н. Често може да се прилага заплащане за извършена работа, което значително ограничава опортюнистично поведение на доставчика. Нерядко обаче прилагането на повременно или фиксирано заплащане е единствено възможната форма. Като правило дългосрочният договор за снабдяване подобрява качеството на предлаганата услуга - опознаване на конкретната ферма (участъци земя, оборудване, животни, персонал и др.), стремеж за запазване на взаимоотношенията (поддържане на бизнеса) или подновяване на договора („страх от наказание“ чрез смяна на снабдителя) и т.н. Във всички случаи изборът на доставчик с изградена добра репутация и утвърдено име намалява риска от опортюнизъм.

Много често в отдалечени селски райони липсва развит пазар на аграрни и свързани услуги - малко на брой (монополна ситуация) или пълно отсъствие на доставчици на необходимите по количество, качество и в нужния момент услуги за земеделските производители. В тези случаи обикновено се развиват дългосрочни отношения („клиентализация“, договор) с определен снабдител на критични за фермата услуги – ветеринарно-медицински, агротехника и др. Тези и други подобни договорености за (по)стандартни стоки и услуги са известни като **Договори за отношения** (Relation contract), които обикновено са неформални (в някои случаи и формални) споразумения, които са самосанкциониращи се поради „повтарящата се търговия“ между агентите. Тук съществува изгода от (само)ограничаване на опортюнизма за да се продължи бизнеса с определен агент, тъй като единственото „наказание“ е прекъсване на (взаимо)отношенията (няма възможност за оспорване чрез съд или друга трета страна).

При монополни и критични услуги също се фиксират от държавната власт пределни цени (електрическа енергия, вода за напояване в стопанствата, ветеринарно-медицински услуги, почвени проби, тестове за нитрати, нотариални и административни заверки, и др.) или важни услуги се предоставят безплатно от държавни организации (система за съвети и обучение в земеделието, научно обслужване и др.). Въпреки това, фермерите често са в зависимо положение и принудени да купуват на висока („пазарна“,

---

<sup>24</sup> Този пример не е хипотетичен, тъй като в Япония голяма част от фермерските домакинства (собственици на оризови полета) договарят основните или всички операции свързани с производството на ориз на професионални фермери.



скрити такси и условия и т.н.) цена, или да не ползват изобщо някои от нужните за стопанството услуги.

В много случаи за да се икономисат разходи при стандартни услуги (транзакционни, плащане на такси и данъци и др.) се прилагат неформални устни договорености между частните агенти. В съвременните условия, освен в снабдяването, някои ферми ползват услуги и в посока на преработката („на ишлеме“ на земеделска продукция в сок, вино, консерви и т.н.), маркетинг (промоция или реклама на фермерска продукция, щанд в хранителна верига, електронна търговия на известни платформи и др.), управление на отпадъци (оползотворяване на оборска тор, компост, утайки и др.) и др.

Фермерите от своя страна също предоставят разнообразни услуги на други агенти, които могат да имат характер на „частни“ (Private Goods) или „публични блага“ (Public Goods). Фермерските услуги са или средство за добавяне на стойност (нов бизнес, диверсификация) или улесняване на външните (маркетинг, снабдяване и др.) отношения, или начин за производително използване на временно свободни материални активи (машини, и др.) и работна сила. В някои случаи те са израз на по-тясна специализация на стопанството (в снабдяването на услуги за други ферми и купувачи) и по-интензивно участие в пазара на специализирани услуги (екосистемни и др. услуги).

При частните услуги се прилага стандартен (механизирана услуга, колене на продаваните животни, беритба на плодове и зеленчуци от купувачите, и др.) или специален (договор за производство, образователни посещения, научен експеримент и др.) договор за услуга с определена цена, „в пакет“ с други услуги или продукти, или безплатно (например, голям животновъд предоставя безплатно оборска тор и извозване до фермата на растениевъден производител).

При услугите с обществен договор (защитени зони, резервати, национални паркове и др.) съществуват възможности за опортюнизъм както за монополни отношения от страна на държавната агенция (зависимост от „единствен“ купувач), така и за злоупотреба с обществени средства от страна на държавни служители и снабдители-фермери (завишени цени, некачествени или фиктивни услуги, незаконни комисиони, и др.).

Съвременното селското стопанство е свързано с множество позитивни и негативни странични ефекти (Positive and Negative Externalities), за които няма пазар и снабдяването с „екосистемни услуги“ е важна част от частното, колективно или обществено управление на фермерската и аграрна дейност (Bachev, 2021). В някои случаи съхранението и подобряването на природната среда се управлява като доброволна съпътстваща дейност на (зелен, еко и т.н.) фермер, в резултат на негово убеждение или съвместна инициатива с други заинтересовани агенти. Подобни позитивни услуги (красив пейзаж, чисти води, богато биоразнообразие и т.н.) се управляват от „добрата воля“ на фермера или неформални норми и правила и за тяхното снабдяване не е необходим „договор“ за дарение.

От друга страна, негативните „услуги“ на фермерите с характер на „частни“ (Private Bads) или *публични вреди* (Public Bads), като замърсяване на почви, води и т.н., са нежелани. При силна заинтересованост между страните, ефективното снабдяване на определена екосистемна услуга може да се управлява чрез *Частен*

*(индивидуален и колективен<sup>25</sup>) договор за екосистемна услуга* – например, фирма за снабдяване с питейна или минерална вода плаща на фермерите във водосъбирателните зони да не замърсяват (използват) с химически торове и препарати, туристически обект се споразумява с фермер да не замърсява въздуха или да не вдига шум и т.н.

В съвременните условия природосъобразното поведение на земеделските производители нарастващо се управлява и посредством външен натиск на обществеността, групи по интереси, засегнати агенти и т.н., а така също се налага като „договорно условие“ от големи снабдители, преработватели, хранителни вериги и крайни потребители.

Често обаче, ефективното снабдяване на агро-екосистемните услуги налага външна (държавна, международна, неправителствена организация и т.н.) интервенция посредством *Обществен договор за екосистемна услуга* за публично или частно финансиране (заплащане) срещу прилагане на определени еко-стандарты, спазване на определено еко-поведение и извършване на активни еко-действия от страна на фермерите.

В съвременните условия много от стандартите за опазване на природната среда и биоразнообразието, борба с климатичните промени и т.н. са институционално определени и задължителни за агентите. *Публичните договори за подпомагане* на земеделските производители също включват като задължително условия „снабдяването на определени екосистемни услуги“ - спазване на определени минимални еко-стандарты (кръстосано съответствие), поддържане на земеделските земи в добро агрономическо състояние (дори и при необработване за продължително време), опазване на биоразнообразието, грижи за благосъстоянието на животните, и т.н.

#### **- Договор за заем**

Този тип договор урежда *временен трансфер на право на собственост върху определено количество пари (паричен заем) или продукти (заем в натура) срещу заплащане или не определена цена (лихва)<sup>26</sup>*. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани със снабдяване на необходимите финанси, суровини и материали на фермата и за реализация на нейната продукция и услуги.

За разлика от договора за наем длъжникът не е задължен да върне идентичните пари или продукти, които е заел, а същото *количество* на заетите активи. Най-често тази сделка е свързана с плащането на някаква лихва над количеството на заема, но по различни причини (други изгоди, нормативна уредба, идеология и т.н.) се практикува и безлихвен заем.

В съвременните условия най-разпространен е *Договорът за паричен заем* от търговска банка, частно лице или фирма. Поради голямата „гъвкавост“ на парите контролът върху тяхното използване от страна на кредитора е много труден (включително и невръщане на заема). За да се избегне опортюнизъм на длъжника се прилага строга селекция на кандидата (изучаване на кредитната история, документи за имущественото състояние, изискване на препоръки и др.), изисква се сериозен залог,

---

<sup>25</sup> Много от екосистемните услуги изискват съвместни действия на фермите в даден район, воден басейн, агро-екосистема и т.н. за постигане на положителен ефект.

<sup>26</sup> „С договора за заем заемодателят предава в собственост на заемателя пари или други заместими вещи, а заемателят се задължава да върне заетата сума или вещи от същия вид, количество и качество. Заемателят дължи лихва само ако това е уговорено писмено“ (ЗЗД, 2021).

гаранции и/или насрещно финансиране. Това значително оскъпява използването на този тип договори от страна на фермера.

Има много примери и за предконтрактния опортюнизъм на кредиторите от различен тип, изразяващо се в неразкрити такси и условия, водещи до нарастваща задлъжнялост и фалити на много земеделски производители.

В съвременни условия все по-често намират разпространение и други *по-ефективни* форми на даване на заем *в пакет с продажба на дълготрайни активи* (лизинг), *краткосрочни активи* (на изплащане или отложено плащане), *взаимнообвързан кредит срещу производство и/или изкупуване на фермерска продукция, и др.*

Заедно с това се разширяват и формите на обществена интервенция във финансирането на аграрната дейност, включително и чрез предлагане на директен (публична агенция, програма и т.н.) или индиректен (търговски банки, фермерски организации и др.) преференциален или безлихвен кредит за определени дейности (модернизация на ферми, диверсификация на дейността, инвестиции в трайни насаждения и др.), типове земеделски производители (малки, полупазарни, в планински и необлагодетелствени райони, организирани и т.н.), групи фермери (млади, желаещи да стартират стопанство и др.) и т.н.

#### **- Договор за застраховане**

Този тип договор урежда *трансфера на поемането на някакъв риск през даден период от време срещу заплащане на определена цена*. При настъпване на събития покрити с договора застрахователят плаща застрахователна премия съгласно договорните условия. Този договор е подходящ да управлява част от фермерските транзакции, свързани с управление на риска от случайни събития, злополуки, природни бедствия и др.

Рисковете, за които на пазара се предлагат защити в селското стопанство, са за най-различни видове *щети на имущество, реколта, животни и хора*, причинени от *природни (градушка, измръзване, буря, наводнение, пожар и др.), стопански (злополука), здравословни (понижена трудоспособност, болест, смърт), или социални фактори (увреждания, кражба и т.н.)*.

Обикновено опортюнизъм може да се прояви от страна на застрахования фермер преди подписване на договора (неразкриване на фактическата информация за възможните рискове) или по време на неговото действие (не предприемане на мерки за намаляване на щетите когато събитието настъпи; съзнателно предизвикване на щетите за получаване на застрахователна премия). Това повишава значително цените на застраховките и ограничава използването им в аграрната сфера.

От своя страна фермерите често “откриват” предконтрактния опортюнизъм на застрахователите едва след проявлението на събитието като разбират, че не всички детайли на застраховката (защитени рискове, степен на покритие на щетите, начин за констатиране на щетите, плащания, скрити условия и т.н.) са били добре разяснени при подписването на договора. Това също повишава транзакционните и съвкупни разходи на фермерите и води до ограничаване на този тип договори.

Съвременната застрахователна индустрия предлага голямо разнообразие от покрития на различни щети, включително и адаптиране към специфичните нужди на големите и (пратежоспособни) ферми. Някои застраховки са задължителни (имущество, насаждения, реколта, и т.н.) при участие в определени обществени програми и подписване на договори за публично подпомагане от фермерите.

За много от значимите рискове на фермите обаче изобщо не се предлагат, могат да се намерят и закупят застраховки като риск от липса на пазарно търсене, колебания на цените, икономическа криза, възможен опортюнизъм на партньора в договорните отношения, смяна на търговския режим и т.н. Следователно аграрните агенти се налага да проектират и използват *други договорни и частни форми*, с които за управляват (по)ефективно рисковете в икономическите си взаимоотношения и дейност (Bachev, 2013).

#### **- Договор за коалиране и съвместни действия**

Този тип договор *регламентира правата и задълженията при коалирането на действия и/или ресурси на двама или повече агента*<sup>27</sup>. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани с обединяване на ресурси и дейности и съвместни действия на аграрните агенти (колективно производство, снабдяване, преработка, маркетинг, лобиране и т.н.).

Възможно е учредяването на разнообразни формални и неформални временни, стратегически или постоянни коалиции на аграрните агенти – за управление на ресурси (земи, води, екосистеми и др.), за стопанска дейност (производство, преработка, и търговия на фермерска продукция, генериране на био, слънчева и др. енергия, оползотворяване на отпадъци, колективно договаряне и т.н.), за екологическа, иновационна, образователна и др. дейност в общ интерес и за защита на интересите на членовете. Редът за образуване на различните типове формални коалиции се определя от различни закони – Търговски закон, Закон за кооперациите, Закон за юридическите лица с нестопанска цел и др.

*Членовете на коалицията* разменят помежду си определени права свързани със собствеността, контрола и разпореждането на определени ресурси, управлението на коалицията, разпределението на доходите и другите изгоди от дейността, периодът за коалиране, начините за разширяване на коалицията и прекратяване на членството и т.н. В зависимост от целите могат да се създават различен *тип коалиции* – неформални партньорства (обединяване на ресурсите и/или дейността), кооперативи (не целящи печалба), фирми (целящи печалба), асоциации (за колективни действия) и т.н.

Традиционната (неокласическа) икономика изучава този тип договори-организации като перфектно работеща „черна кутия“, която адаптира своето поведение в зависимост от движението на пазарните цени. Новата институционална икономика разглежда различните видове организации с този тип договори като алтернативни структури в общата система на аграрно управление, и прави оценка на тяхната сравнителна ефективност и разходи за агентите. При това тя изучава фермата и другите аграрни организации като сложна мрежа от вътрешни и външни договори (Nexus of contracts), чрез която аграрните агенти оптимизират поведението, дейността и взаимоотношенията си в конкретната социално-икономическа, институционална и природна среда.

При договорите за коалиране и съвместни действия най-често съществува риск от *пост-контрактен опортюнизъм*, когато някой член(нове) не изпълнява задълженията си към общата организация или пък я използва неправомерно от нея в свой частен интерес. За да се избегне този риск обикновено се подбират партньори с високо доверие (семеини

---

<sup>27</sup> С договора за дружество, две или повече лица се съгласяват да обединят своята дейност за постигане на една обща стопанска цел (ЗЗД)

членове, близки приятели и т.н.), ограничава се броя на коалиционните членове (взаимният контрол на опортюнизма става възможен), изисква се дялово участие в капитала и риска на организацията, и др.

При коалиции с *отворено членство* (кооперативи, фирми) се проектират ефективни механизми за управление (управленческа структура), стимулиране на участниците (преференции към работещи в коалицията членове), и за непосредствено участие на членовете в управлението и контрола на коалицията. Въпреки това обаче, след като организацията е създадена, тя има „свой живот“ и нерядко се отдалечава от интересите и контрола на редовите членове (разделяне на собствеността от управлението).

Освен това, някои от правилата на коалициите за съвместни действия в селското стопанство (професионални стандарти, норми и „кодове“ за поведение, и т.н.) са препоръчителни или „доброволни“. Това е свързано с ниската ефективност на подобни сдружения по отношение на природозащитна, екологична и др. дейност, които изискват определени „колективни действия“ за реализиране на желания положителен ефект.

При големи коалиции с отворено членство широко се проявява и *пред-контрактен опортюнизъм* „*безплатна езда*“. Тъй като формирането и развитието на подобни коалиции е свързано със значителни разходи (за инициране, учредяване, регистриране, организационно укрепване и т.н.)q не съществуват стимули за участие в този процес. Ако организацията обаче се окаже успешна, тогава желаещите да се включат и ползват изгодите от изградената коалиция съществено нарастват. Освен това, тези организации са свързани и с проблеми, свързани с „разделяне на собствеността от управлението“, поради което има много малко примери за подобни бизнес организации в аграрната сфера (многочислени кооперативи и агрокомпани, дружества със пазарно търгуващи се дялове и акции и т.н.).

През последните три десетилетия се правят много усилия за подпомагане (от държавни, международни, неправителствени и частни организации) иницирането и развитието на колективни организации на земеделските производители от различен тип - отраслови, браншови, регионални и др. организации, кредитни, маркетингови и др. кооперации, групи на производители и т.н. В съвременните условия обаче не съществуват много добри примери за ефективни и устойчиви организации в аграрната сфера.

## ГЛАВА 9. Процесът на договаряне и изпълнение на аграрните договори

Процесът на договаряне и изпълнение на договореностите е важен елемент на икономическия анализ на аграрните договори. За агентите съществува определен потенциал за получаване на взаимни изгоди от споразуменията, като различните етапи на договорния процес са свързани със значителни транзакционни и съвкупни разходи за всяка от страните.

В конкретните социално-икономически, институционални и природни условия, отделните типове договори дават различни възможности на аграрните агенти да оптимизират изгодите и разходите на взаимоотношенията със снабдители, купувачи, заинтересовани страни, обществени агенции и т.н. Изборът на (най) ефективна форма на договор има „допълнителна“ икономическа ценност за агентите. Поради това, идентифицирането на абсолютните и сравнителни предимства и недостатъци на различните типове договори, на свързаните с тях транзакционни разходи в процеса на договаряне и изпълнение на споразуменията, и на критичните фактори на управленческия избор е основен момент на икономическо изучаване.

Управлението на договорните отношения на фермата обикновено включва следните елементи: идентифициране на нуждите от договорни отношения, избор на договорна форма, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготвяне и подписване на договор, изпълнение и контрол на договора, адаптация (предоговаряне) в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузите на договора, приключване или прекратяване на договора, възобновяване на договора.

Най-напред, фермерският менажер следва да идентифицира своите нужди за взаимоотношения с други агенти - снабдители на природни ресурси, труд, финанси, купувачи на продукция и т.н. Те произтичат от плановете и анализите за развитие на стопанството и на отделните му функционални области (производство, финансиране, маркетинг и т.н.), а така също от оперативните потребности на бизнеса. Така например, в процеса на стратегическото планиране се установява, че ще е необходима допълнителна земя за разширяване на фермата. Оценката на формите за снабдяване със земя установява, че дългосрочната аренда ще бъде най-ефективна за развитието на даденото стопанство. Следователно, пред менажера стои задачата да намери подходящ поземлен собственик, с който да договори арендите условия. Също така, нарастването на цените на горивата често налага намиране на допълнително външно финансиране, което изисква разширяване на договорните отношения. Става наложително “снабдяване” на необходимите средства посредством заем от частно лице, фирма, банка, кооператив, или дължина програма; намиране на субсидиращ агент, съинвеститор и т.н. В зависимост от конкретните условия може да се окаже ефективно някое от тези или комбинация на няколко от посочените алтернативи за договаряне.

На второ място, когато са установени нуждите от определен тип взаимоотношения с други агенти (например, необходимост от външно снабдяване с материали, фуражи и т.н.), следва да се определи най-ефективната форма за тяхната организация. Най-често, фермерът може да избира между няколко алтернативи за взаимоотношения – мимолетна размяна на свободния пазар, дългосрочен договор, коопериране и т.н. Например, потребността на животновъд от фуражи за животните, може да се задоволи с мимолетен договор за покупка от свободния пазар, с дългосрочен договор за снабдяване от определен доставчик, посредством договор за наемане на

зеделска земя и работници за вътрешно производство на фуражи, участие в кооперация за съвместно производство или снабдяване с фуражи и т.н.

Обикновено алтернативните форми имат различни предимства и недостатъци – дават различни изгоди за фермата, имат нееднакви разходи за организация, предоставят различна възможност за адаптация, свързани са с нееднаква степен на риск и т.н. Така например, пазарната реализация на продукцията (тържище, борса) е свързана с ниски разходи за договаряне и дава свобода на фермера да подменя нежелания партньор или пазар. Тази форма обаче, рядко е свързана с голям риск от голямо колебание на цените, липса на търсене, и нестабилност на дохода. Следователно, стои задачата за оценка на практически възможните форми на договорни отношения и избор на най-ефективната форма за стопанството.

Трето, след като е избрана договорната форма стои нелеката задача да се намери подходящ партньор за размяна. Обикновено различните агенти имат нееднакви качества – различна мениджърски и договорни умения, нееднаква възможност за изпълнение на договорните задължения, различава се готовност за взаимноизгодно сътрудничество, нееднаква репутация и т.н. “Персоната” на партньора е особено важна за дългосрочните взаимоотношения, които най-често са свързани с голяма неопределеност, необходимост от адаптация, конфликтни ситуации, и нужда от кооперация на страните. Така например, при сключване на постоянен трудов договор се предпочита работник или специалист с “добро име”; при договор за продажба се избягва некоректен купувач с “лоша репутация”; сдружаване се прави с близки роднини и приятели и т.н. Търсенето и намирането на добър партньор(и) за договаряне е изключително важно и отнема немалка част от времето на менажера.

Четвърто, след като е намерен потенциален партньор(и) следва подробно да се договорят условията на размяната – да се спазарят цени, срокове, начини за плащане, неустойки и т.н. Този етап е изключително важен тъй като в голяма степен предопределя ефективността на договорните отношения като цяло. Така например, ако в договора за наем на земя (имущество) не е уточнен срок или условия на прекратяване, това може да доведе до големи загуби на дългосрочни вложения (трайни насаждения, подобрения на почвеното плодородие и т.н.) на стопанството. Също така ако изпълнението на договора е свързан със значителни допълнителни разходи (ръчно или зелено бране, сортиране, специален амбалаж), а не са договорени съответни компенсации, това може да се отрази чувствително на ефективността.

Пето, подготовката и подписването на договора е важен елемент на управлението на договорните отношения. Много от договорните отношения на фермата не са свързани с необходимост от писмен договор – покупка на материали и горива, сезонно наемане на земя и работници, продажба на продукцията на пазара и др. Когато условията на договора са прости и ясни, преждевременното му прекратяване не е свързано със значителни разходи, и партньорите си имат високо доверие, писменото оформяне е само свързано с допълнителни разходи. Устните договорености обаче имат сериозни недостатъци (различно последващо тълкуване от страните, възможност за неизпълнение на условията, невъзможност за оспорване пред трета страна), които често правят необходим писмения договор. При някои форми на договори (покупко-продажба на земи и недвижимо имущество, учредителен договор на фирма или кооператив, трудов договор, дългосрочна аренда на земя) писменото оформяне и нотариалната и/или административна регистрация е задължителна.

Писменият договор е особено важен за по-сложните и дългосрочни взаимоотношения на фермите с другите агенти. Той трябва да отрази прецизно (недвусмислено) всички договорени права и задължения на всяка от страните - законен представител, предмет, срокове, плащания, оспорване, начин на приключване или прекратяване. Това подпомага изпълнението и контрола на договореностите, прави възможно оспорването на правата пред и санкционирането им от трета страна (независима експертиза, локална и държавна администрация, съд, полиция). Направените разходи през този етап са обосновани, тъй като се елиминира рискът и гарантира ефективността на договорните отношения (точно изпълнение на клаузите, защита на инвестициите, прецизен контрол, компенсации при неизпълнение). Поради важността на доброто оформяне на договора и необходимостта от съобразяване с ред нормативни изисквания често се налага ползването на „скъпи“ консултация с по-опитни фермери, бизнес експерти, юристи и др.

Шесто, практическото изпълнение и контрол на договорите е много важна част, която често е свързана със значителни разходи на фермите - за организация на изпълнението на поетите задължения, за контрол на (не)изпълнение на задълженията на партньора и т.н. Така например, за болшинството от менажерите на българските ферми контролът на наетата работна сила и качествено изпълнение на договорените услуги (напояване, обработки, прибиране на реколтата) заема голяма част от общите им усилия и време.

Седмо, в процеса на изпълнение на договорите могат да настъпят съществени изменения (промяна на цени, провал на реколтата, реорганизация или ликвидация на някоя от страните), които да наложат предоговаряне на поетите договорености. При добро желание на двете страни, адаптацията към новите условия може да се постигне лесно и безразходно. Не са редки ситуациите обаче, когато някоя от страните допълнително печели от новата обстановка и не желае промяна на предварително направените договорености.

Осмо, много често договорните условия не се тълкуват еднакво от страните и/или не се прилагат съгласно споразумението. Това може да бъде резултат от липсата на писмен договор, лошото (непълно, двузначно, общо) формулиране на клаузите на договора, или нежелание (невъзможност) на някой от партньорите да изпълни поетите задължения. При добро желание (или интерес) на страните възникващите в процеса на изпълнение на договора конфликти могат лесно да се разрешават от партньорите.

Много често обаче, се налага оспорване на правата на някоя от страните на договора пред трета страна - независим експерт, арбитраж, съд, държавен орган и др. Разрешаването на някои от споровете може да е свързано със значителни разходи (за експертизи, адвокати, съдебни такси; финансови или производствени загуби) и проблеми за изпълнение на договореностите (нарушаване на сроковете, нежелание за сътрудничество, преждевременно прекратяване). За повишаване на ефективността на по-сложни договорни отношения страните се налага да инвестират време за по-прецизно формулиране на клаузите на договора при неговото съставяне, а така също да включват на защитни механизми и „икономически залози“ (авансово плащане, съвместно финансиране на рискови вложения, обвързване на заплащането на труда с крайните резултати) за стимулиране на сътрудничество на партньора.

Девето, всеки договор следва да регламентира начин за приключване или продължаване, по който страните слагат край или възобновяват договорните си отношения (протокол, срок на действие, плащания и т.н.). Доброто приключване на



договорите е изключително важно, тъй като то довежда докрай започнатата работа (например, подsigуряване на банков кредит и цялостно връщане на заема), и освобождава партньорите от всички поети задължения. Заедно с това то създава добра репутация на страните за надежден партньор, което улеснява бъдещите договорни отношения между тях и с трети страни.

Всеки договор трябва да предвиди и условията за прекратяване на споразумението - срок за предизвестие, приемане, компенсации и т.н. В осъвремените условия много от договорите се налага да бъдат преждевременно прекратени поради промяна на нуждите на страните, невъзможност за изпълнение, еволюция на социално-икономическите, институционални, природни и др. условия и т.н. Това може да е свързано със значителни разходи (за съдебни дела, неустойки, загуби в производството и доходите), ако не са предвидени специални защитни клаузи в споразумението.

Икономическите договори са средство за координация и управление на транзакциите между фермерските предприемачи със собствениците на природни, трудови, финансови и т.н. ресурси, продавачите на земеделска техника, материали, услуги и т.н., и купувачите на фермерска продукция и услуги. „Рационалните“ аграрни агенти (би трябвало да) проектират или избират такива форми за управление на своите взаимоотношения с другите агенти и организация на своята дейност, които *минимизират техните транзакционни разходи и максимализират транзакционните изгоди* (Башев, 2012). Формата, която минимизира транзакционни и съвкупни разходи и максимализира транзакционните и съвкупни изгоди в договорния процес ще бъде най-ефективна и устойчива.

Понякога разходите за транзакция се определят лесно, тъй като са обект на самостоятелно счетоводно отчитане или могат да се обособят без особени усилия. Достатъчно точно могат да се установят например разходите за регистрация и нотариални заверки, агропазарна информация, реклама, комисионни и такси за реализация на продукцията на пазара на едро или търговски посредник, членски вноски в професионални организации, водене на дела, охрана на имуществото, подкупи, загуби от неефективни транзакции (кражби, измами, провалена продукция).

Голяма част от разходите за транзакция в аграрната сфера обаче е трудно (прекалено скъпо) или невъзможно да се обособят и отчетат. В тази група спадат разходите за намиране на добър партньор, договаряне, контролиране на изпълнението на договореностите, развитие и функциониране на коалиции, взаимно свързани транзакции, нереализирани или провалени сделки и др. Често е трудно да се отделят транзакционните от традиционните производствени разходи – например докато работи, фермерът контролира и наетата работна сила; по време на транспортиране на суровините или продукцията той договаря продажбата на продукцията.

Освен това, поелементното сравнение на транзакционните разходи невинаги дава представа за ефективността на договора, тъй като често алтернативната форма понижава един тип, но увеличава друг тип разходи за транзакция. Например, при преход от външна (пазарна услуга или продукт) към интегрирана форма (наемане на работна сила, земя и др.) се намаляват разходите за информация (преодоляване на неопределеността), предоговаряне и текуща адаптация при всяка промяна на условията за размяна, защита на инвестициите от външен опортюнизъм и т.н. Същевременно се повишават разходите за вътрешно управление - вземане на решение, дирижиране, контролиране и стимулиране на наетия труд и др. Освен това част от транзакциите се управляват не чрез “чисти”, а чрез комплексни или взаимнообвързани договорни форми – например,

снабдяване на материални активи “в пакет” със снабдяване на ноу-хау и услуги; общо снабдяване на материални активи и кредит; кредитиране на производството срещу насрещен маркетинг на продукцията и т.н.

Най-често се налага използването на друг подход за оценка на сравнителната ефективност на процеса на договаряне и различните договорни форми - посредством *Сравнителен структурен анализ* (Discrete structural analysis). Тъй като е прекалено трудно или невъзможно да се определят абсолютните транзакционни разходи за отделните форми, анализът се насочва към оценка на сравнителните разходи на възможните алтернативи. Количественият подход за оценка се заменя с качествен (структурен) анализ и индиректна оценка на разходите за транзакция. Всъщност, икономически интерес представляват не абсолютните разходи за транзакция в различните форми, а договорът с най-ниски сравнителни разходи за даден вид транзакция (Williamson, 2005).

„Критичните измерения“ на транзакциите, или факторите, които определят вариацията на транзакционните разходи в конкретната икономическа, институционална и природна среда са идентифицирани като: честота (Frequency) на транзакциите с един и същи партньор; неопределеност (Uncertainty), свързана с транзакциите; специфичност на активите (Asset Specificity) за поддържане на определена транзакция; и присвояемост (Appropriability) на правата по транзакциите<sup>28</sup>.

Когато *повторяемостта на транзакциите между едни и същи партньори* е висока, тогава страните имат общ интерес да запазят и намалят разходите за взаимоотношенията (избягване на опортюнизъм, изграждане на репутация, въвеждане на стимулиращи и адаптационни механизми, форми за разрешаване на споровете и т.н.). Тук запазването на отношенията с определения партньор/и и разработването на специална договорна форма имат голяма икономическа ценност. Ето защо страните се въздържат от опортюнизъм, чието констатиране се “наказва” чрез подмяна на партньора с негови конкуренти (загуба на бъдещ бизнес).

Освен това разходите за развитието на специална частна договорна форма за улесняване на двустранната или многостранната размяна могат ефективно да се възвърнат чрез честа размяна. Например, продажбата на мляко не се договаря “след всяко доене”, а се подписва дългосрочен договор за изкупуване; заплащането на труда не се договаря “за всяко осчетоводяване” на фермерската дейност, а се наема счетоводител на постоянна работа; участва се в снабдителски или маркетингов кооператив за да се реализират икономии на размери или мащаби при повтарящи се транзакции, и т.н.

Когато транзакциите са *случайни (единични)*, тогава възможността за опортюнистично поведение е голяма, тъй като измамата не може лесно да се накаже (репутацията пред определения партньор е без значение). При нарастване на неопределеността, свързана с транзакциите, разходите за тяхното осъществяване и защита се увеличават (за преодоляване на информационния дефицит, предпазване от риск и др.). Ограничената рационалност е критична, възможен опортюнизъм и агентите предпочитат такива договорни форми, които намаляват транзакционната неопределеност.

Докато част от риска може да се намали или елиминира чрез производствено управление или чрез пазарна форма (закупуване на застраховка), по-голямата част от

---

<sup>28</sup> Първите три фактора са детерминирани от Williamson (2005), четвъртият от Башев (1998).

транзакционния риск налага използването на специални частни форми – търговия с произходи, предоставяне на гаранции, използване на дялова рента или заплащане на базата на резултат, изискване на икономически залог (например, задължителна ипотека при предоставяне на кредит), участие в кооператив за снабдяване или маркетинг, пълна интеграция на транзакциите.

Когато транзакциите с даден партньор са инцидентни, не са съпроводени със специфични вложения и частната присвояемост на правата е висока, тогава най-ефективна договорна форма е безличната пазарна размяна – стандартен договор за покупко-продажба на стоки, земя, имущество, услуги и т.н.

Транзакционните разходи стават особено големи, когато трябва да се ангажират *специфични активи за взаимоотношенията с определен партньор*. В този случай не е възможна смяна на партньора за транзакция (алтернативно използване на активите) без съществена загуба на стойността на вложенията. Специфичните (зависимите) инвестиции<sup>29</sup> са “закопани” в отношенията с определен купувач или продавач, и не могат да се възвърнат (рентират) чрез безлични пазарни транзакции („личността на партньора“ е от определящо значение). Ако транзакцията не се осъществи, преждевременно прекрати (преди края на ефективен живот на вложенията) или се предоговорят по-неблагоприятни условия (след изтичане на договора и преди пълното изхвърляне на активите), е невъзможно безразходно алтернативно използване на специфичните активи (загуба на ценност). Например, инвестициите в производството на биомляко са силно специфични за транзакциите с единствен биомлекопреработвател в страната, и не могат да бъдат ефективно управлявани чрез мимолетен пазарен контракт. Следователно специфичните инвестиции трябва да бъдат защитени от специална форма като дългосрочен или взаимосвързан договор, с приемане на залог, съвместна инвестиция, частична или пълна интеграция.

Дори и случаите когато преди или в процеса на договаряне е имало ситуация на свободна конкуренция, множество доставчици и възможност за безразходна смяна на партньора („универсалност“ на инвестициите), след подписването на договора, при неговото изпълнение (извършване на вложенията за поддържане на отношения с определен партньор) и възобновяване, имаме ситуация на „*двустранна размяна*“ (Bilateral exchange) - активите са в ситуация на висока специфичност. Процесът на договаряне и изпълнение на договореностите е свързан с *Фундаментална трансформация* (The Fundamental Transformation), в резултат на която активите се оказват заключени в отношения с определен агент (Williamson, 2005).

При висока *симетрична (капацитетна, продуктова, времева, териториална и т.н.) зависимост на активите* на контрагентите („режим на двустранна търговия“) съществуват силни стимули на двете страни за развитие на специална частна форма. При *голяма едностранна (асиметрична) зависимост* обаче уязвимата страна (изправена пред мини- или пълен монопол) трябва да защити инвестициите от възможен опортюнизъм (поведенческа неопределеност или „определеност“) чрез интеграция на транзакциите (вътрешна организация, съсобственост, коопериране) или с взаимосвързан договор, размяна на икономически залог, развитие на коалиция за противопоставяне на

---

<sup>29</sup> Специфичността не е технологична, а икономическа характеристика на инвестициите. В зависимост от специфичните социално-икономически условия едни и същи активи могат да бъдат с различна степен на специфичност.

асиметричната зависимост (сдружение за договаряне на цени, лобиране за държавна регулация и др.).

Транзакциите се затрудняват особено много, когато *присвояемостта на правата върху продукт, услуга или ресурс* е ниска. „Естествена“ слаба присвояемост имат повечето интелектуални продукти в земеделието като: агропазарна информация, агрометеорологична прогноза, нови технологии и сортове и т.н. В тази група трябва да се включат и всички продукти и дейности със значителни положителни или отрицателни косвени ефекти (Externalities). Например, борбата с градоносните облаци или с нашествието на скакалците е с ниска присвояемост за снабдителя на тази услуга, тъй като независимо дали заплащат, или не всички фермери в района потребяват резултата от услугата. Инвестициите в създаването на нова технология са с ниска присвояемост, тъй като тя може да се внедри с еднократно закупуване или безплатно придобиване от съсед, приятел в научно-изследователски институт, на черния пазар и т.н.

При продукти с ниска присвояемост на правата възможността за нежелана пазарна и частна размяна е голяма, а разходите за защита (подсигуряване, установяване на измамата, оспорване и др.) на частните права и инвестиции са изключително високи. Поради ограничената рационалност разходите за защита, констатиране, доказване, и санкциониране от трета страна (съд) на нежеланата размяна са много големи. За транзакции с ниска присвояемост разходите и изгодите са независими за индивидуалните участници. Ето защо агентите или ще свръхпроизвеждат (негативни косвени ефекти), или ще недоорганизируют подобни дейности (позитивни косвени ефекти), ако те не се управляват от ефективна частна или хибридна договорна форма – кооперация, стратегическо сдружение, дългосрочен договор, търговска тайна, обществена подкрепа и др.

Следователно, следва да се направи оценка на ефективния потенциал на алтернативните договорни форми: да намалят ограничената рационалност на агентите и неопределеността по отношение на транзакциите; за присвояване и защита на абсолютните и договорните права (и свързаните частни изгоди и инвестиции) от възможен опортюнизъм; да възстановяват еднократните/дългосрочните разходи свързани с договорите посредством висока повторяемост на транзакциите; да експлоатират икономия на размери и мащаби на специфичен капитал и т.н.

Отделните договорни форми имат различни сравнителни предимства и недостатъци да максимизират изгодите и минимизират разходите за транзакции със специфични критични измерения. По принцип вътрешната интеграция е с предимство за управление на транзакции с голяма неопределеност и висока специфичност (зависимост) на активите, тъй като понижава ограничената рационалност и защитава инвестициите от външен опортюнизъм. Обратно, транзакции с голяма определеност (ограничената рационалност няма значение) и универсалност на активите (опортюнизъм не може да се прояви, защото транзакцията може да е с друг партньор без допълнителни разходи) могат да се управляват чрез свободния пазар (мимолетен или стандартен договор), без да се налагат разходи за развитие на специална договорна форма.

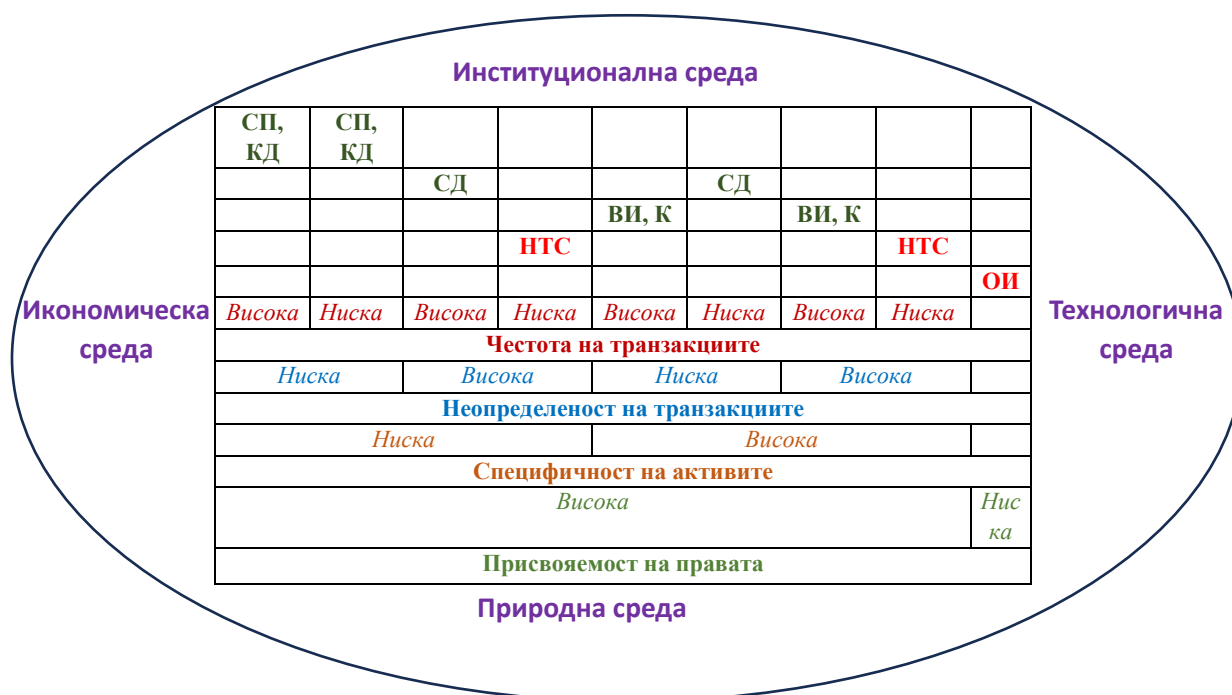
Специална договорна форма е ефективна само за транзакции с висока честота между едни и същи партньори, тъй като единичните (случайни) транзакции не дават възможност за възстановяване ("откупване") на вложенията за развитие на специално частно управление (механизми за координиране, стимулиране, разрешаване на спорове; формална регистрация и т.н.). Най-накрая, пазарни и специални договорни форми за

подходящи за транзакции с висока присвояемост, защото е възможно изцяло да се възстановят инвестираните средства при размяна.

При ниска присвояемост на транзакциите частните права върху ресурсите не могат да се защитят (нежелана размяна), или пък се санкционират с изключително високи разходи. Поради това за транзакции с подобни характеристики се налагат или хибридни (смесени държавно-частни, квази-обществени), или изцяло обществени форми на управление – обществен договор (Public contract), обществена регламентация (Public Order) или обществено снабдяване (Public provision).

Тъй като транзакциите имат различни критични характеристики, а управленските (договорните) форми са с различни сравнителни предимства, “транзакциите (които се различават със своите атрибути)”, трябва да се “привеждат в съответствие с управленските структури (които се различават по отношение на разходи и компетентност) по дискриминационен (основно икономизиращ транзакционните разходи) начин” (Williamson, 2005). В конкретната социално-икономическа, институционална, технологична и природна среда в която функционират агентите, в зависимост от комбинацията на специфичните характеристики на всяка отделна или клас транзакции ще съответства различна най-ефективна форми за договорно управление (Фигура 6).

**Фигура 6. Принципни форми\* за управление на аграрните транзакции**



\*Свободен пазар (СП); Класически договор (КД); Специален договор (СД); Вътрешна интеграция (ВИ); Коалиция (К); (Необходимост от) Намеса на трета страна (НТС); (Необходимост от) Обществена интервенция (ОИ)

Източник: автора.

Аграрни трансакции с добра присвояемост на правата, висока определеност и универсален характер на инвестициите (партньорът може да бъде сменен по всяко време без значителни разходи) могат да бъдат ефективно осъществени на свободния пазар чрез мимолетни или класически договори. Тук организацията на трансакциите със специална договорна форма или вътре във фермата би била свързана само с допълнителни разходи, без да доведе до някакви трансакционни изгоди.

Повтарящи се трансакции с ниска специфичност на активите и висока неопределеност и присвояемост могат да бъдат ефективно управлявани чрез специален договор. Рамковият договор за управление на отношенията (Relational contract) се използва, когато подробните условия на трансакцията не са предварително известни в изходния момент (висока неопределеност) и се договаря рамката (взаимните очаквания) вместо детайлна спецификация на задълженията. Партньорите се (само)органичават от опортюнизъм и са мотивирани да разрешават възникващите трудности и да продължат взаимоотношенията (ситуация на честа двустранна търговия). Освен това не съществува голям риск, тъй като инвестициите могат лесно и безразходно да се пренасочат към друго ползване или ползватели (няма специфични активи).

Специалната договорна форма е също ефективна за редки трансакции с ниска неопределеност, висока специфичност и присвояемост. Тук зависимите инвестиции могат да бъдат защитени чрез договорните клаузи, тъй като съответните задължения на партньорите се дефинират и санкционират лесно при всички възможни обстоятелства (липса на неопределеност). В случая редкият характер на трансакциите не оправдава интернализиране в рамките на фермата.

Трансакции с висока честота, неопределеност, специфичност/зависимост на активите и присвояемост трябва да се организират във фермата (вътрешна организация, основана на собственост). Например мениджърските и технологичните знания (опознаването на животните, качествата на обработваемите земи) най-често са високо специфични за дадена ферма и тяхното снабдяване се управлява чрез постоянен трудов договор, комбиниран с права на собственост (в продукта, активите). Дългосрочните инвестиции в земята трябва да се правят на собствена/или арендувана за продължителен период земя, а не на сезонно наета (висока специфичност по отношение на разположение и продукт). Всички “критични” за фермата материални активи са вътрешноорганизирани – производство на фураж за животните, основни машини, снабдяване с вода за напояване и др.

Докато универсалните активи могат да се финансират ефективно чрез пазарна форма (банков кредит), високоспецифичните инвестиции се правят единствено чрез вътрешно финансиране (собствени средства, продажба на дялове, джойнт венчър). Ако специфичният и специализиран капитал не може да бъде ефективно организиран вътре във фермата (икономията на размери или мащаби да е реализирана, финансирането да е осъществено), тогава е необходимо да се използва ефективна външна форма/и за управление – групово ферма, съвместна собственост, взаимосвързана организация, коопериране, лобиране за обществена интервенция.

Ако съществува висока взаимна зависимост на активите (капацитетна, технологична, време за доставка, разположение, произход/бренд) с партньор от снабдителната и/или хранителната/преработвателната верига, тогава не е трудно да се управляват трансакциите чрез договорната форма (силни взаимни интереси за

коопериране и ограничаване на опортюнизма). В България например широко използвани са ефективни договори за доставка/снабдяване между фермите и преработвателите в млечното, месното, винарското и биологичното производство (симетрична зависимост). Много често фермерите са изправени пред едностранна зависимост и имат нужда от ефективна (основана на собственост) организация за защита на интересите си. Транзакционните разходи за формирането и поддържането на подобна колективна организация обикновено са високи (голяма коалиция, различни интереси на членовете, опортюнизъм от тип “безплатна езда”) и тя е или неустойчива, или изобщо не възниква. Това създава сериозни проблеми за ефективността и устойчивостта на индивидуалните ферми – липсващи пазари, монополна/полумонополна ситуация, невъзможност да се индуцира обществена интервенция.

Сериозни транзакционни проблеми възникват, когато условието за специфичност на активите съвпада с високата неопределеност, ниската честота и добрата присвояемост. Тук разработването на специална управленска структура за частна транзакция е неоправдано, специфичните инвестиции не се правят, а дейността не се осъществява в ефективен размер (провал на пазара и провал на частния договор). Подобни трудности се срещат и за редки транзакции с висока неопределеност и присвояемост. Във всички тези случаи е необходима *намеса на трета страна* (частна, обществена, неправителствена организация и др.) за подпомагане, арбитраж и регулация с оглед да направи транзакциите по-ефективни или изобщо възможни.

Изобретена е и особена тристранна форма, каквато е *Неокласическият договор* (Neoclassical contract), който регламентира участието на третата страна и управлява транзакции с висока неопределеност и специфичност на активите и ниска честота. Безпрецедентното развитие на специалните произходи, биологичното фермерство и системата fair-trade са добри примери в това отношение. Съществува нарастващо потребителско търсене (премия) за биологични, оригинални и “справедливо” произведени и търгувани продукти. Въпреки това тяхното снабдяване не може да се осъществи, докато не се изгради ефективно тристранно управление, включващо независима сертификация и контрол.

Когато присвояемостта, свързана с транзакциите или дейността, е ниска, няма чиста пазарна или договорна форма за ефективна защита и осъществяване на дейността. Респектирането на правата на другите (избягване на нежелана размяна) или даването на допълнителни права на другите могат да се управляват от добрата воля или проява на благотворителност на индивидуални агенти и неправителствени организации. Развиват се например многообразни доброволни екоинициативи, водени от предпочитанията за екопроизводство на фермерите, конкуренцията или в отговор на обществения натиск за добро екоуправление. Доброволните инициативи обаче рядко удовлетворяват цялостното обществено търсене, особено когато изискват значителни разходи.

Могат да се използват и някои частни форми при условие, че съществува висока честота и взаимната зависимост на активите като: устни договорености, взаимосвързана организация, двустранни или колективни споразумения, кооперативи със затворено членство, кодове за професионално поведение, сдружения, или вътрешна интеграция. Възникването на специални (частни) многочислени организации за разрешаване на проблема с ниската присвояемост (и задоволяване на цялото обществено търсене) обаче е много бавно и скъпо, и те са неустойчиви в дългосрочен план. Необходима е интервенция на обществото като трета страна, за да направи подобна дейност възможна

или по-ефективна - обществена организация, обществен договор, задължителни такси, въвеждане на нови права на собственост и др.

Например, снабдяването с екосистемни услуги от фермери не може да се управлява чрез частни договори с индивидуалните потребители поради ниска присвояемост, висока неопределеност и редък характер на транзакциите (големи разходи за пазарлъци, изготвяне на договорите, заплащане от потенциалните потребители, оспорване и т.н.). Снабдяването на екоуслугите е много скъпо (производствени и организационни разходи) и едва ли може да се осъществи на базата на доброволна дейност. Финансовото компенсиране на фермерите от желаещите потребители чрез чисто пазарна форма на покупко-продажба (такса, премия) е също неефективно поради високата информационна асиметрия и огромните разходи за санкциониране. Тристранна форма с директно участие на обществото прави тези транзакции ефективни - от името на потребителите държавна агенция договаря с фермерите публичен контракт за екосистемни услуги, координира дейността на различните агенти, предоставя обществено заплащане за услугата и контролира изпълнението на договорните условия.



## ГЛАВА 10. Договорен ред и усъвършенстване на договорните отношения в селското стопанство

Важен елемент от икономическия анализ е идентифицирането на доминиращата структура и фактори на използваните договори като цяло, и в отделни подотрасли на селскостопанското производство, в различни райони на страната, типове на фермерство, и т.н. Това е специфичният краен резултат от процесът на договаряне между аграрните агенти и аграрното управление като цяло, и показва състоянието и развитие на пазарните отношения, разпространението и многообразието на договорни форми, и степента на вертикалната и хоризонтална интеграция в аграрния и свързани сектори. Този анализ дава пълна представа как се управлява аграрната сфера и за съществуващия пазарен, договорен, частен, колективен и обществен ред в отрасъла.

Той също така позволява да се оцени потенциала, ефективността, и ограниченията за развитие на пазарните и договорни отношения в селското стопанство; спецификацията на критичните фактори, които способстват или затрудняват тяхното развитието и разширяването на аграрните договори; и оценката на състоянието, динамиката и перспективите на ефективно и устойчиво развитие на различните типове ферми, колективните форми „извън фермерските врати“, и селско стопанство като цяло.

Освен това, сравнителен анализ с подобни изследвания в миналото (Башев и Терзиев, 2002) дава възможност да се оцени как се развива договорната структура и аграрно управление в условията на европейска интеграция и прилагане на ОСП на ЕС.

Основните видове договори използвани от българските ферми в снабдяването на необходимите активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите, установени с проучване на литературата в тази област и непредставителни дълбочини интервюта с менажери на земеделски стопанства, са обобщени на Таблица 5.

**Таблица 5. Основни видове договори използвани от българските ферми в снабдяването на необходимите активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите**

| Функционална област на фермата               | Основни договорни форми               |   |                                 |   |
|--|---------------------------------------|---|---------------------------------|---|
|  | <i>Пазарен договор</i>                | <i>Специален договор</i>  | <i>Коалиционен договор</i>      | <i>Обществен договор</i>  |
| Снабдяване със земя и други природни ресурси | Покупка<br><br>Краткосрочен наем      | Дългосрочна аренда с фиксирана рента<br><br>Дългосрочна аренда с помялова рента<br><br>Дългосрочна аренда с пазарна рента | Коопериране<br><br>Партньорство | Аренда на държавни земи<br><br>Аренда на водоеми и напоителни системи |
| Снабдяване с труд                            | Дневно наемане<br><br>Сезонно наемане | Постоянен трудов договор с фиксирано възнаграждение<br><br>Постоянен трудов договор с възнаграждение                      | Партньорство<br><br>Коопериране |   |

|   |   |  |   |  |
|---|---|--|---|--|
|   |   | обвързано с крайните резултати   |   |  |
| Снабдяване с краткосрочни материални активи | Покупка чрез мимолетен договор<br><br>Стандартен договор  | Дългосрочен договор за доставка<br><br>Договор за снабдяване в пакет с кредитиране, услуги, и/или покупка на фермерска продукция | Коопериране                             |  |
| Снабдяване с дългосрочни материални активи  | Покупка чрез мимолетен договор<br><br>Стандартен договор  | Договор за дългосрочно наемане<br><br>Договор за покупка в пакет с кредитиране (лизинг) и/или услуги (обслужване)                | Партньорство<br><br>Коопериране         | Аренда на държавно имущество<br><br>Аренда на напоителни системи       |
| Снабдяване с услуги                         | Покупка чрез мимолетен договор<br><br>Стандартен договор  | Дългосрочен договор за снабдяване<br><br>Договор за снабдяване в пакет с други услуги, продукти или кредитиране                  | Партньорство<br><br>Коопериране         | Информация и съвети в земеделието<br><br>Обучение                      |
| Снабдяване с иновации и ноу-хау             | Покупка чрез мимолетен договор<br><br>Стандартен договор<br><br>Безплатни консултации в системата за съвети | Дългосрочен договор за снабдяване<br><br>Договор за снабдяване в пакет с материални активи и/или кредитиране                     | Коопериране                             | Научни продукти и иновации   |
| Финансиране                                 | Банков заем<br><br>Заем от частно лице<br><br>Заем от частна организация                                    | Съвместно инвестиране<br><br>Кредитиране в пакет с доставка на материални активи и услуги  | Партньорство<br><br>Кредитна кооперация | Държавна програма<br><br>Субсидии от ОСП на база използвана земя и др. |
| Застраховане                                | Покупка на застрахователна полица   | Застраховане в пакет с материални активи   | Коопериране                             | Резервен фонд  |

|  |   |   |   |  |
|--|---|---|---|--|
|  | Покупка на “застрахователна услуга”   | Дългосрочен договор за застраховане   |   |  |
| Реализация на фермерската продукция и услуги     | Продажба на дребно<br>Продажба на едро<br>Стандартен договор<br>Дигитален маркетинг | Дългосрочен договор за изкупуване<br><br>Взаимносвързан договор за изкупуване в пакет с кредитиране, доставка на материални активи и/или услуги<br><br>Търговия с биологични, еко и др. продукти с независима сертификация и одит | Партньорство<br><br>Коопериране                                       |  |
| Услуги с характер на колективни и публични блага | Продажба на дребно  | Дългосрочен договор с частна организация<br><br>Дългосрочен договор с неправителствена или др. организация  | Партньорство<br><br>Коопериране<br><br>Колективни кодове за поведение | Обществени еко-договори<br><br>Кръстосано съответствие |

*Източник: автора.*

Идентифицирането, класифицирането, характеризирането и оценката на многообразните аграрни договори използвани на съвременния етап от развитието в и техните критични (персонални, институционални, технологични и т.н.) фактори, ще бъде предмет на самостоятелно (микро)икономическо проучване. Ще се използва налична статистическа и друга отчетна информация от държавни, професионални и др. организации, интервюта и експертизи на менажери на ферми и аграрни организации, администратори, научни работници и др. Също така ще се направят дълбочинни интервюта с експерти и фермерски менажери, казусни изследвания на типични и иновативни стопанства, дълбочини изследване на основни (земяделска земя и поземлена рента) и нови форми (биологично земеделие, дигитален маркетинг, и др.) на договорни отношения проучване на определени форми на и проучване на нови публикации в дадената област.

Ще се разработи и специална анкетна карта за използваните договорни форми, мотивите за избора на договорна форма, типа и начините на избиране на партньор, и за определяне на цените, честотата на сделките, и проблемите в управлението на снабдяването на българските ферми със земя и природни ресурси, работна сила, услуги от различен вид, краткосрочни и дългосрочни материални активи, иновации и ноу-хау, финанси, управление на риска, снабдяването на основни видове екосистемни услуги, и реализация на селскостопанската продукция и услуги.

Анкетното проучване се планира да се извърши през следващият етап на разработката със съдействието на НССЗ и да обхване менажери на земеделски стопанства от различен юридически тип, размери, специализация на производството, екологическо и географско разположение.

Холистичният анализ на договорните отношения в селското стопанство дава възможност да се установи не само как се управлява селското стопанство, но да се установят съществуващите (пазарни, частни, колективни и обществени) провали, и направят предложения за подобряване на институционалната среда, договорното управление и формите на обществена интервенция в аграрния сектор.

Анализът на аграрните агенти от различен тип, техните характеристики и договорни нужди, и на процесът и на резултатът на аграрно договаряне и изпълнение на аграрните договори, ще позволи да се идентифицират потенциалът, проблемите и разходите (транзакционни и съвкупни) при различни типове договори използвани в българското селско стопанство. На тази основа ще се детерминират случаите да пазарни и договорни трудности и „провали“ в ефективното управление на взаимоотношенията на фермерските предприемачи със снабдители на ресурси, услуги, купувачи, държавни организации и други заинтересовани страни, в основните функционални области на фермерско управление, в отделни подотрасли или области на аграрното управление.

Освен това ще могат да се идентифицират и случаите на „обществен провал“ – когато има необходимост от намеса на трета страна (държавата, НПО и др.) в пазарните и частни отношения на агентите (определени в таблица 5), но няма въведена ефективна (публична, колективна или частна) форма за улесняване на договорните отношения.

На базата на този анализ ще могат да се направят и препоръки за:

- подобряване на институционалната среда и регулации за повишаване на ефективността и интензифициране на частните договори между агентите - по-добро дефиниране на частните права, по-ефективна защита, регистрация (намаляване на такси, он лайн регистри и др.) и санкциониране на съществуващите права и правила от отговорните организации (съд, държавна администрация и др.), по-добро санкциониране и разрешаване на конфликтите на частни договори на агентите чрез съдебна система, арбитраж и др., въвеждане на нови частни и колективни права (създаване, приватизиране на обществени ресурси, дейности и функции), правила и система за тяхното санкциониране и защита, и т.н.

- подобряване на обществените форми за интервенция в договорните отношения и в аграрната сфера – по добро информиране и обучение на частните агенти в институционалните правила и ограничения, и „договорните“ отношения и управление, обществено подпомагане на развитието на колективни форми (коалиции) за съвместна дейност, усъвършенстване на формите, ефективността (въвеждане на имитиращи пазара механизми, като общодостъпен търг и др.), контрола (включване на заинтересовани страни и бенефициенти в контрола и управлението) и прозрачността на публичните договори, разширяване на обществено-частните партньорства, и др.

Изборът на ефективните форми за обществена интервенция в пазарните и частни отношения се определя посредством сравнителният структурен анализ (Башев, 2012). След като са идентифицирани предизвикателствата (проблеми, конфликти, провали, рискове, високи частни разходи и др.) в договорните отношения и съществуващия пазарен, частен и обществен ред, се очертават нуждите от нова обществена интервенция и за включване на „държавата“ в пазарните и частни отношения на агентите. След това следва да се определят алтернативните форми за нова обществена интервенция, която

може да коригира пазарния, частния и обществения провал; да се оцени тяхната сравнителна ефективност и да се избере най-ефективната от тях. Най-накрая трябва се да оцени сравнителната ефективност на избраната обществена форма по отношение на друга практически възможна форма на управление като партньорство с частния сектор, фундаментална институционална модернизация, международно сътрудничество и др.

Сравнителната ефективност на обществената интервенция трябва да се определи по отношение на потенциала за координация, стимулиране, разрешаване на конфликтите и минимизиране на разходите. Обществените форми не само подпомагат пазарните и частните трансакции, но са свързани и със значителни (обществени и частни) разходи. Важно е да се сравняват практически (технически, икономически, социално) възможните и алтернативните форми на управление. Оценка трябва да включват съвкупните разходи – директни (на данъкоплатците, подпомагащата институция); трансакционни разходи на бюрокрацията (за координация, стимулиране, контрол на опортюнизма и лошото управление); разходи за участие на индивидите (за адаптация, информиране, бумажина, такси, подкупи); за социален контрол върху и реорганизация на обществените форми (модернизация, ликвидация); алтернативни разходи за общественото бездействие.

Научният и икономически анализ на договорните отношения в аграрната сфера дава възможност за (по)адекватна оценка на състоянието и усъвършенстване на управлението им. По този начин се информират заинтересованите страни и обществеността като цяло за реалната ефективност и потенциал за подобряване на съществуващата договорна структура в аграрната сфера.

Този анализ също така позволява да се направят ценни препоръки за подобряване на системата за аграрна, статистическа и др. информация, която следва да предоставя важна информация (тип, фактори, и др.) за различните договори, използвани от аграрните агенти за управление на взаимоотношенията със снабдители, купувачи, обществени организации, и други заинтересовани страни.

## ЧАСТ ТРЕТА. ЕМПИРИЧНИ ПРОУЧВАНИЯ НА ДОГОВОРИ И ДОГОВОРНИ ОТНОШЕНИЯ В БЪЛГАРСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО

### ГЛАВА 11. Изследване на ефекта от субсидиите върху рентата на земеделска земя след приемането на България в ЕС, Росица Микова

Аграрната реформа през 1992 г. довежда до съществени проблеми при земевладението и земеползването в българското селско стопанство. След възстановяването на собствеността върху земеделските земи се появяват множество наследници, което допринася до раздробяване на земеделската земя - около 5,4 млн. ха земи със селскостопанско предназначение са разделени на близо 2,5 млн. парцела, притежание на 3,5 млн. собственици. В резултат, на което нараства категорията на „необработваемата земя” до присъединяването на България в ЕС. Макар че собствеността върху земята е възстановена, пазарът на покупко-продажба на земеделска земя остава неразвит. Основните фактори се свеждат до по-ниска доходност на селското стопанство, пречки при реализиране на произведената земеделска продукция, *забрана за продажба на земя на чуждестранни лица*, банковите кредити са труднодостъпни, обезлюдяване на голяма част от населените места, неприключили подялби на наследствени земи между много наследници и др.

Адаптирането на България в преход към пазарна икономика поражда разграничаване, дефиниране, регистриране и нормативно уреждане на правото на собственост и стопанисване на земеделските земи. В тази връзка се приемат закони за да бъдат реализирани редица поземлени реформи, породени от необходимостта за уреждането на арендните отношения и приватизационни процеси за създаване на действащи пазарни механизми, водещи до преразпределение на собствеността и ползването на земята. Основните цели са насочени към повишаване на сигурността и стабилността на ползването на земеделски земи, респективно увеличение на инвестициите и улеснен достъп до кредитните пазари.

Пазарът на земеделска земя съществува под няколко форми: покупко-продажба, арендуване, наемане, замяна, ипотекиране. Най-активен е пазарът на покупко-продажба, арендуване и наемане на земя (Петрова, Ненчева, 2008). Арендният пазар след демократичните промени в страната е ефективния път за насочване и разпределение на земеделските земи към по-продуктивните стопанства в условията на формиращи се поземлени пазари. Това се дължи на няколко фактори: *неуредени отношения между собственици на земеделските земи; ниски цени на земята; липсата на финансови възможности при големия брой дребни земеделски собственици да създадат материално-техническа база и др.* С цел да се създаде относителна стабилност на договорните отношения във връзка с отдаване ползването на земята като особен обект на правоотношенията, както и на всички други вещи по чл. 1, ал. 3 ЗАЗ, е гласуван закон за арендата в земеделието (ЗАЗ), който влиза в сила от 1996 г. Законът за арендата предоставя условия за относително стабилна институционална среда за развитие на ПО. Законът за собствеността и ползването на земеделски земи, логично, претърпява най-много промени. Само за една календарна година – 2009 г. претърпява 6 броя изменения. Динамиката на законодателния процес по отношение на ПО показва съществуването на реални проблеми в социално-икономическата система на селското стопанство и нуждата от тяхното решаване (Йовчевска, 2019).

Арендните отношения в България са уредени с аренден договор. С този договор арендодателят се задължава да предостави на арендатора за временно ползване обекта на договора, а арендаторът - да извърши определено арендно плащане (Закон за арендата, 2018). **Минималният срок на договора за аренда е пет стопански години**, което не мотивира арендаторите да правят подобрения и инвестиции с цел по-голяма сигурност. Под **“стопанска година”** се разбира периода от 1 октомври на текущата година до 1 октомври на следващата година. Договорът за аренда може да бъде сключен и **пожизнено**.

Цена на рентата (наем/аренда) на земеделска земя – изплатената в полза на собственика на земята стойност на един декар в замяна на това, че е предоставил активите си на ползвателя на земята. Цената включва и стойността на всички плащания в натура, оценени по цени на текущата година, и платените данъци и такси. Цената не включва платените суми за право на ползване, стойността на сградите или жилищата, разположени върху арендуваната земя, както и всички други разходи, свързани с други активи (текущи разходи за поддръжката на сгради, застраховки и амортизации на сгради и други) (Ненова, 2020).

До присъединяването на България към ЕС пазарът на рентата е по-добре развит за разлика от пазара на покупко-продажба на земеделска земя и имоти. Категорията на земята все още продължава да не оказва никакво влияние върху формирането на нейната пазарна цена, както и местоположението ѝ все още е най-водещо за купувачите. Атрактивна за тях продължава да е земята, която е в близост до пътища или водоими, което позволява имотите да бъдат включени в строителните граници на населените места и да се използват за строителство. Въпреки че политическата цел на аграрната реформа през 1992 г. и инструментите ѝ бяха насочени към подкрепа предимно на собствениците на земеделски земи, арендата се оказва основният и спасителен механизъм за използване на възстановената земя и нарастване на ИЗП след прилагането на ОСП (Кънева, 2014).

Въздействие върху повишаването на цената на рентата оказва влизането на страната към ЕС и започналите след това изплащане на помощи по т.нар. „схема за единно плащане на площ” (СЕПП) като механизъм за подкрепа на доходите на земеделските производители в рамките на Първи стълб на ОСП. Това тласка българските инвеститори да купуват или арендуват земеделска земя и спомага за съществено намаляване дела на пустеещите земи и съответно преодоляване на част от проблемите при земевладеенето и земеползването в страната. Паралелно с развитието на поземлените отношения нараства земеползването, обемът на сделките със земеделски земи. Нарасналото търсене на земя в съчетание с голямата раздробеност върху собствеността логично водят до нарастване на площите под аренда (Вълканов, 2013).

В тази връзка **целта на настоящата разработка** е да се изследва конкретния ефект на субсидиите по СЕПП върху рентните плащания на земеделска земя и да се проследят регионалните и времевите различия в цената на рентата. Анализирани са периодът от 2007 г. до 2021 г., което предоставя възможност за ретроспективен анализ на развитието на поземления пазар и в частност на факторите, които влияят върху размера на рентата за достатъчно продължителен период от време.

### **Методи на изследване**

Методическата рамка на анализа се състои в изследването на ефекта от субсидиите по СЕПП върху рентните плащания на земеделска земя в България. Оценката е извършена с помощта на три индикатори (рентни плащания на земеделска земя,

субсидии по СЕПП и нетен доход на стопанство). Използван е FADN, като основен източник на информация, който осигурява официална надеждна и сравнима информация. За установяване на силата на връзките между трите индикатори са приложени методите на ранговата корелация на Спирман и множествена (сложна) линейна регресия. За определяне теснотата на връзките между променливите (рентни плащания на земеделска земя, субсидии по СЕПП и нетен доход на стопанство) е използван ранговия корелационен коефициент на Спирман  $R_{sp}$  ( $-1 \leq R_{sp} \leq 1$ ). Корелационният коефициент  $R_{sp}$  се интерпретира по следния начин: колкото е по-голяма абсолютната му стойност т.е. до 1, толкова по-силна е зависимостта между зависимата променлива  $\check{Y}$  и независимата променлива  $X_i$ .

При корелационна зависимост  $R_{sp} > 0$ , означава, че с нарастване на  $X_i$  зависимата променлива  $\check{Y}$  също расте. Когато  $R_{sp} < 0$ , означава, че с нарастване на  $X_i$  зависимата променлива  $\check{Y}$  намалява. При интерпретирането на резултатите от корелационния анализ е използвана следната скала за сила на корелацията според стойностите на ранговия коефициент на Спирман  $R_{sp}$ :

$< 0,3$  - слаба корелация;

$0,3 \div 0,5$  – умерена корелация;

$0,5 \div 0,7$  – значителна корелация;

$0,7 \div 0,9$  – силна корелация;

$\geq 0,9$  – много силна корелация;

1 - функционална зависимост.

Аналитичната форма на корелационния коефициент  $R_{sp}$  има следния вид:

$$R_{sp} = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \quad (1)$$

където:  $d^2$  е квадратът от разликата между ранговете на единиците по двата признака;

n – броят на двойките рангове.

Когато стойностите на корелационния коефициент на Спирман  $R_{sp}$  са между 0 и -1 корелационната връзка е обратнопропорционална и между 0 и +1 е право пропорционална връзка.

При проверката за статистическата значимост на ранговия корелационен коефициент на Спирман  $R_{sp}$  е използвано неравенството:

$$n \sqrt{R_{sp}(n-3)} > 3 \quad (2)$$

Използван е коефициента на детерминация  $R_{sp}^2$ , който показва какъв процент от на промените във факторите ще доведат до изменения в резултативната променлива.

Задължително условие при множествения регресионен анализ е факторните променливи да бъдат независими помежду си. Ако те са зависими, е налице явлението **мултиколинearност** т.е. когато независимите променливи са с много голяма корелация по между си ( $R_{sp} > 0,70$ ) довежда до невъзможност да се интерпретират правилно регресионните коефициенти. Оценените регресионни коефициенти са неефективни и се



търсят други възможности за елиминиране на негативното влияние на мултиколинearността, например чрез **стъпкова регресия**.

Поради факта, че стойностите на единичните рангови коефициенти на Спирман дават информация единствено за силата на връзката между променливите и затова в изследването е приложен множествен линеен регресионен анализ, който е нужен за установяване на техните статистическите връзки и зависимости. Целта на този анализ е създаването на регресионно уравнение за оценяване на стойностите на зависимата променлива според стойностите на независимите променливи. Множественото регресионно уравнение описва зависимостта между  $k$  независими променливи  $X_i, i=1,2, \dots, k$ , и една зависима променлива  $\check{Y}$ . Степента на зависимост на независимата променлива от зависимите променливи се изследва чрез линейна функция от типа:

$$\check{Y} = a + b_1 * X_1 + b_2 * X_2 + \dots + b_k * X_k \quad (3)$$

където:  $a$  е регресионна константа;

$b_i$  са регресионни коефициенти;

$\check{Y}$  е прогнозната стойност на зависимата променлива, която се изчислява;

$X_1, X_2, \dots, X_k$  са факторните признаци (независимите променливи),

и регресионните коефициентите  $b_i$  изразяват зависимостта на  $X_k$  от съответните факторни признаци.

Регресионното уравнение се интерпретира по следния начин: ако всички независими променливи са  $0$ , получената стойност е  $a$ . Ако независимата променлива се промени с една единица, свързаният коефициент показва с колко се променя зависимата променлива. Така, че ако независимата променлива  $X_1$  се увеличи с една единица зависимата променлива  $\check{Y}$  се увеличава с  $b_1$ .

В множественият линеен регресионен анализ са тествани следните  $k$  хипотези:

$H_0 : b_i = 0$ , което означава, че няма линейна зависимост между зависимата променлива и набора от независими променливи.

$H_1 : b_i \neq 0$  за  $i = 1, 2, \dots, k$ , има поне един  $b$ , който не е нулев, т. е. има линейна зависимост между зависимата променлива и набора от независими променливи.

Задачата на регресионния анализ е изчислението на:

(а) регресионните коефициент  $b_i$  и

(б) регресионната константата  $a$

като е приложен методът на най-малките квадрати, при който сумата на квадрата на девиацията между прогнозираната и наблюдаваната стойност е минимална и по този начин е налице възможно най-точната прогноза за зависимата променлива.

**Регресионен коефициент** е число, което показва наклона на регресионната линия и силата на връзката между независимите променливи  $X_k$  и зависимата променлива  $\check{Y}$ . **Регресионна константа** е число, което показва стойността на зависимата променлива  $\check{Y}$ , когато стойността на независимите променливи  $X_k$  са равни на  $0$ . Това е отместването на регресионната линия от  $0$ .

При установяването колко добре регресионният модел би могъл да предвиди или обясни зависимата променлива, се използват две основни мерки. Това е от една страна **коэффициентът на детерминация  $R^2$**  и от друга страна **стандартната грешка на оценката**. Коэффициентът на детерминация  $R^2$ , известен като обяснение на дисперсията и показва колко голяма е частта от дисперсията, която може да се обясни с независимите променливи. Колкото повече дисперсии могат да бъдат обяснени, толкова по-добър е регресионният модел. При изчисляването на  $R^2$  дисперсията на прогнозната стойност трябва да е свързана с дисперсията на наблюдаваните стойности:

**Стандартна грешка в оценката** е стандартното отклонение на грешката на оценката. Тя дава представа колко се различава прогнозата от правилната стойност.

Адекватността на регресионния модел е оценен в зависимост от равнището на значимост на F критерия. За адекватни и статистически значими е приет модела, при които  $\text{Sig} < 0,05$ .

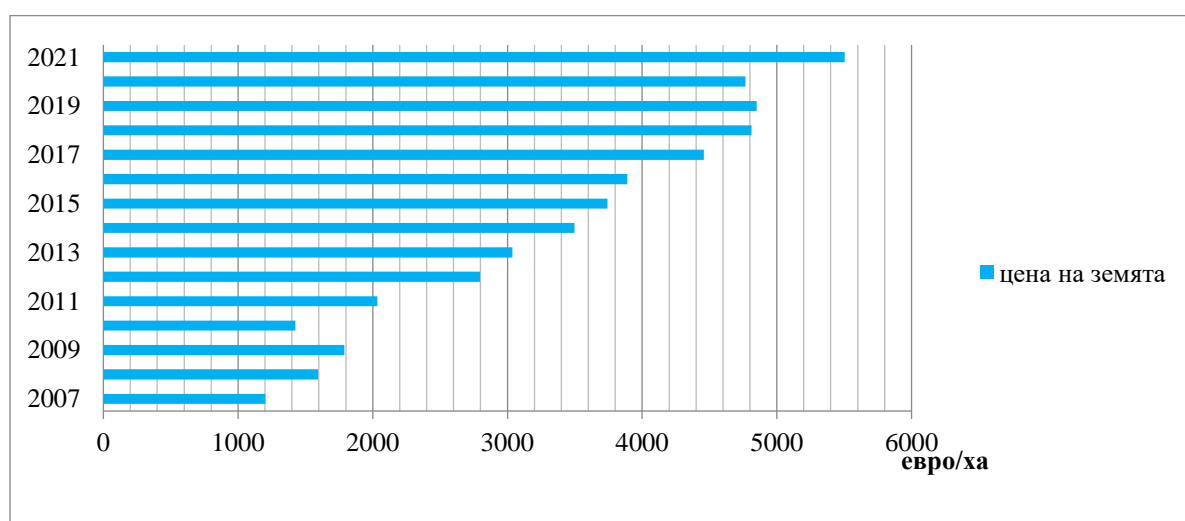
**Регресионните коефициенти** трябва да са статистически значими т.е. стойностите им трябва да са по-малки от грешката  $\alpha = 0.05$ .

Един от най-важните въпроси при провеждането на регресионния анализ е изборът на подходящ инструментариум. В настоящото изследване е приложен именно този съвременен инструментариум, като при обработката са използвани програмните продукти MS Excel и софтуерния пакет SPSS.

### Основни резултати

След демократичните промени в страната проведената аграрна реформа довежда до *раздробяване на земята*, при което селскостопанското производство става неефективно. Обособяването на голям брой дребни собственици на земеделски земи поражда създаването на нежизнеспособни и неконкурентни структури в земеделието. Това води до търсенето на варианти за изход от създалата се ситуация, които да доведат до повишаване на ефективността и рентабилността на селскостопанското производство.

**Фигура 7. Средна цена на земеделска земя в България ( в евро/ха), 2007-2021**



Източник: Евростат, НСИ.

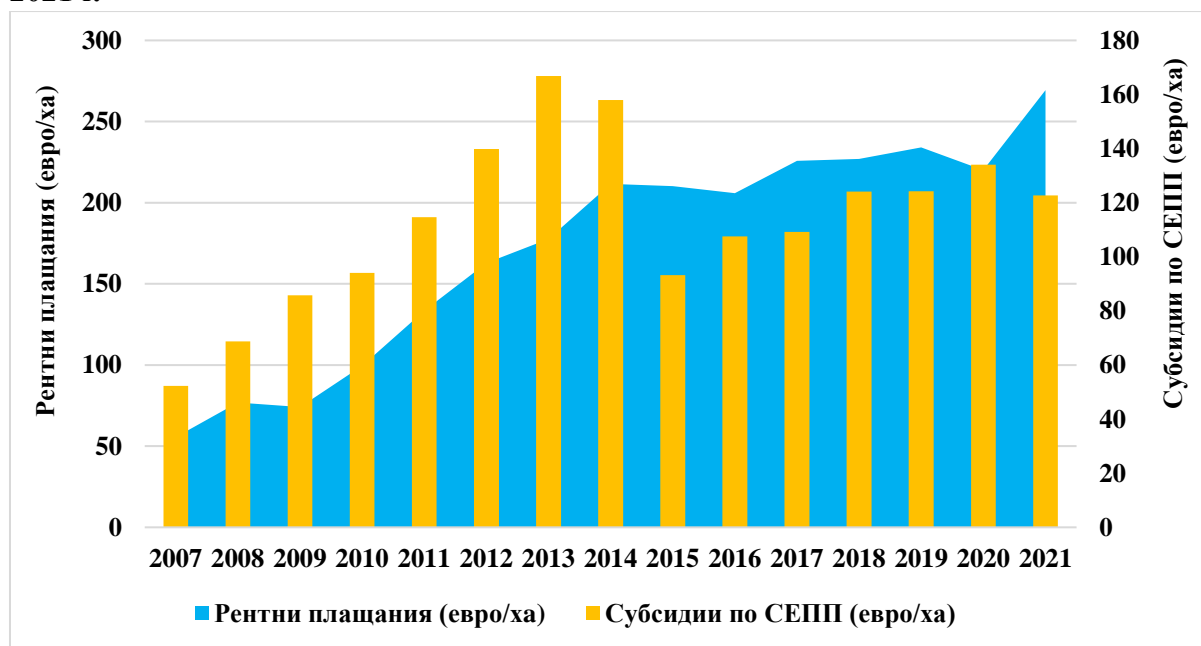
Приложената „система за единно плащане на площ“ (СЕПП) след еврочленството, стимулира стопанската активност и редуцира размера на необработваемите земи и

съответно за преодоляване на част от проблемите при земевладеенето и земеползването в страната.

Затова свидетелства необратимият тренд в ръста на средните цени на земеделската земя с 21,8% за периода 2007-2021 г, което е добър знак за стабилна среда за земеделска дейност (фигура 7). Основен фактор, от който зависи определянето цената на земята е размерът на поземлената рента, както и ключовите култури (пшеница, слънчогледът и царевицата), тъй като там където се отглеждат масово, и рентите са по-високи. Другият фактор за непрекъснатото повишение на цените на земеделската земя е инфлацията и ниските лихви по банковите депозити.

Тенденцията отчетена при средната цена на земеделската земя е огледална и на тази на арендата. Тя се утвърждава като положителен фактор за окрупняване на земеделските земи. До известна степен процесът на арендуване на земеделска земя би могъл да неутрализира негативните последици за земеползването у нас, провокирани от наложената недалновидна, политически обременена и икономически неаргументирана натурална реституция (Йовчевска, 2014).

**Фигура 8. Динамика в средния размер на рентата и субсидиите (в евро/ха), 2007-2021 г.**

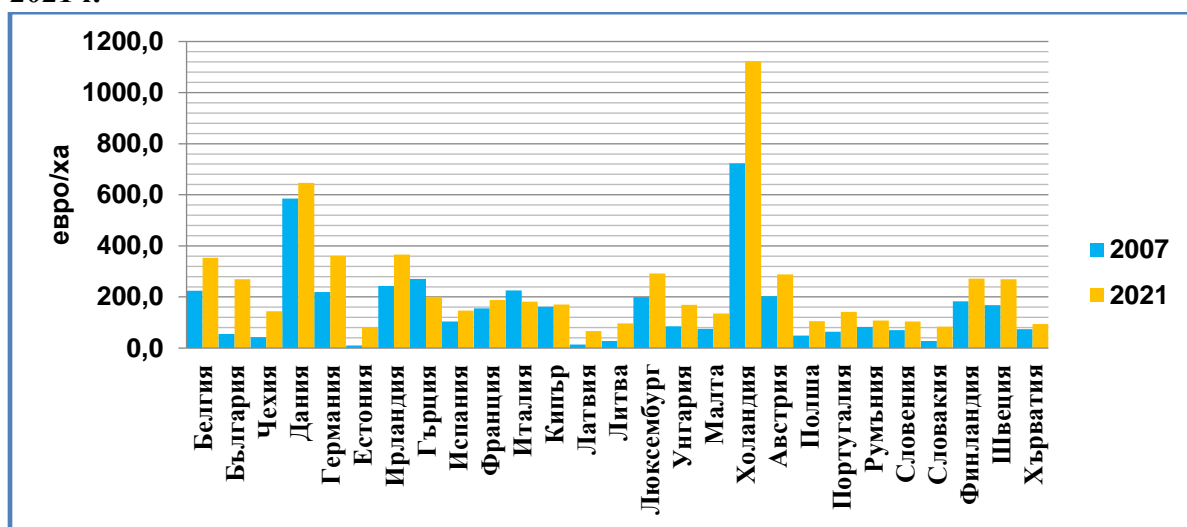


Източник: База данни FADN.

Един от основните въпроси след въвеждането на независимото с производството подпомагане е какво е съотношението между размера на субсидиите и рентата. С въвеждането на СЕПП изменението в средния размер на рентата непрекъснато нараства от 55,7 евро/ха през 2007 г., като достига 269,4 евро/ха през 2021 г. Това е резултат на засиленото търсене на земеделска земя под влияние на директните плащания (фигура 8). Видно е, че субсидиите изпреварват по размер рентата през периода 2007-2014 т.е. през първия програмен период на ОСП, като техния размер от 52,3 евро/ха през 2007 г. нараства на 157,9 евро/ха през 2014 г. След 2014 г. настъпва обратната тенденция като средния размерът на рента изпреварва размера на получените субсидии по СЕПП и разликата между тях

нараства. Субсидиите започват да губят влиянието си, като техния размер намалява в сравнение с периода 2007-2014 г. и се движи в рамките между 100 и 116 евро/ха. Влияние върху сформирани на средната цена на рентата оказват влияние множество фактори като: масовото отглеждане на ключови култури върху земеделските земи, като пшеница, слънчогледът и царевица, климатични фактори и пазар на продукцията, категорията земя, както и пригодността ѝ за производство на различни видове растителна продукция, местоположение, инфлация и др. Непрекъснато растящата рента през последните 10 години се явява пречка пред навлизане в отрасъла и стартиране на производство особено за малките стопанства и младите фермери, което е съществен въпрос за облика, който ще има земеделието в бъдеще, какво ще се случи със селските райони и какви промени ще настъпят в работната сила (Иванов, 2019).

**Фигура 9. Динамика в средния размер на рентата в страните от ЕС( в евро/ха), 2007-2021 г.**



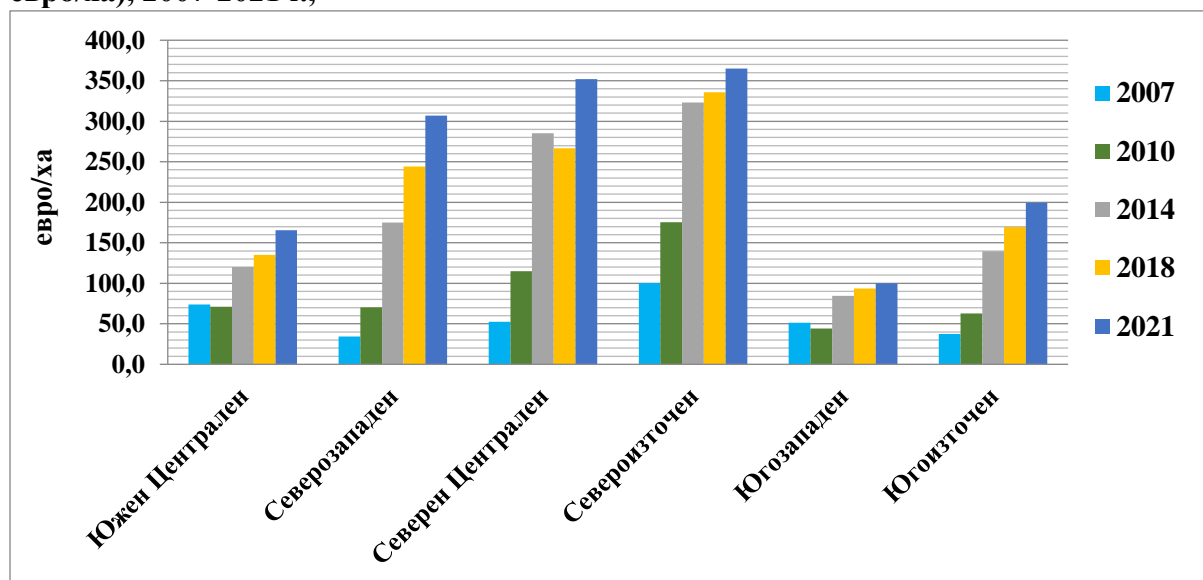
Източник: База данни FADN.

Във всички европейски държави пазарът на арендувана земеделска земя се регулира до някаква степен от държавата. Обикновено провежданата държавна политика цели укрепване и развитие на перспективните форми на стопанисване на земята при относително запазване на установената структура на поземлената собственост. Динамиката в средния размер на рентата на страните от ЕС имат различни тенденции. Най-висока е средната цена на рентата в Холандия, Дания, Ирландия и Германия, защото са страни с традиции в арендуването, тъй като намесата на държавата в арендните отношения е много силна (фигура 9). Влияние върху средната цена на рентата оказва и пазарното търсене и предлагане, промяната на реализационните цени и производителността на труда, високата гъстота на населението. Прави впечатление, че за периода 2007-2021 г. рентните плащания намаляват в Италия (с 19,4%) и Гърция (с 26,1%). Средната цена на поземлената рента в България е близка до тази в Швеция, Финландия и Австрия и по висока от цената на съседните държави Гърция и Румъния. Като тя през 2021 г. е 269,4 евро/ха и е по-висока отнесенена към средната рента за ЕС (239,1 евро/ха). Това още веднъж потвърждава връзката между изплащаните субсидии на площ и поземлената рента у нас след 2007 г. като поставя под въпрос доколко е възможно да се поддържат подобни равнища на изплащаното рентно плащане (наем) при промяна

на политиката на подпомагане след края на настоящия програмен период през 2020 г. (Станимирова, 2019).

Средният размер на рентата варира в статистическите райони в България. Най-висок се очертава в Североизточен район, в Добруджа, където средната цена на рентата надхвърлят 364,9 евро/ха (фигура 10). Основната причина за това е, че земеделските стопанства там са по-големи и с ефективно производство, конкурентоспособността им е по-висока, което им позволява да инвестират в модерна техника и в различни иновации. Средната цена на рентата нараства и в другите райони, но най-осезаемо в Северозападен (8,9 пъти) и Северен Централен (6,7 пъти). Тези райони се характеризират с най-висока осигуреност на обработваема земя на глава от населението, защото са с преобладаващ равнинен терен и земята обикновено се използва за производство зърнено-житни култури.

**Фигура 10. Динамика в средния размер на рентата по статистически райони (в евро/ха), 2007-2021 г.,**



Източник: Бази данни FADN.

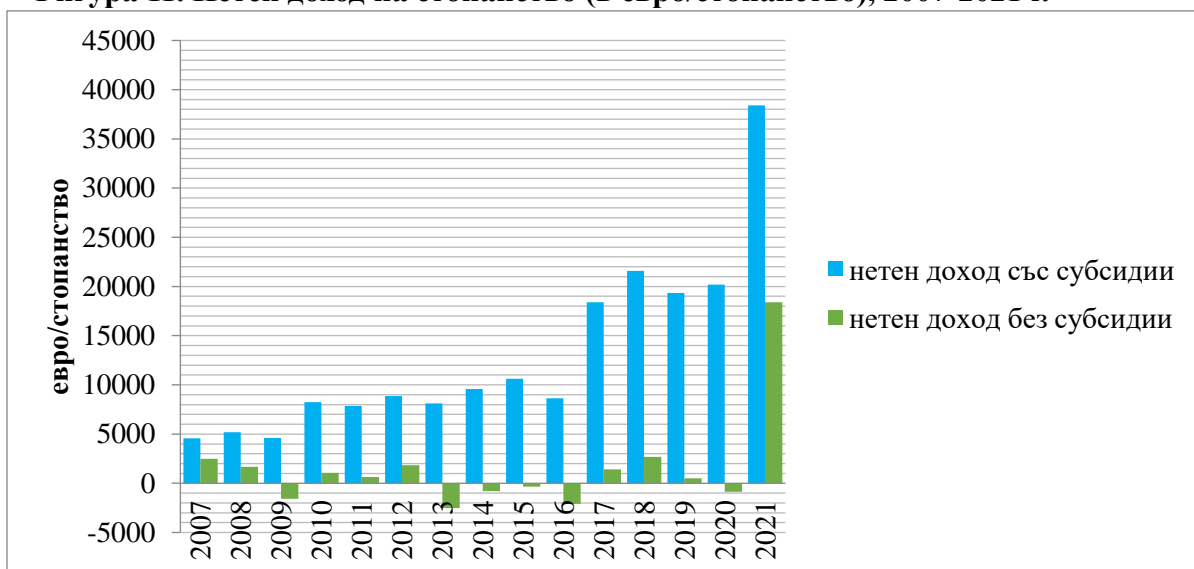
Това от своя страна обяснява по-високия размер на рентата и по-голямата конкуренция между арендаторите, поради което мотивира собствениците да отдадат земята си под аренда. В Югозападен район по-бавният темп на нарастване на рентните плащания (с 1,9 пъти) може да се обясни с природните ограничения и почвено климатичните особености, поради което върху земеделските земи се отглеждат значително по-малък дял зърнени и маслодайни култури и затова е по-ниската конкуренция за арендуване на земя.

В изследването е разгледано изменението на нетния доход на земеделските стопанства за периода 2007-2021 г., тъй като той е използван за независима променлива в множествения линеен регресионен анализ. След влизането на страната в ЕС субсидиите са основен фактор за реализирането на нетния доход в земеделските стопанства. От фигура 11 е видно, че е налице известно колебание в равнището на средния нетен доход на земеделските стопанства. За този период най-нисък доход е отчетен през 2007 г. – 4 563 евро, а с най-високи стойности през 2021 г. – 38 390 евро и през 2018 г. – 21 595 евро. Колебанията в динамиката на нетния доход на земеделските стопанства се дължи на

редица фактори, от които той зависи като: производствената дейност, директни плащания, конюнктурата на пазара, климатични промени, материално-техническа база, технологии, сортов състав на земеделските култури и породов състав на животните и др.

През изследваният период 2007-2021 г. между динамиката в равнищата на нетния доход със субсидии и без субсидии се забелязват значителни различия (фигура 11). Най-висок е нетния доход без субсидии през 2021 г. и с най-малка разлика в равнищата между този със и без субсидии през 2007 г. През останалите години от изследвания период стойностите на нетният доход без субсидии варират, като през периода 2013-2016 г. придобиват трайни отрицателни величини. Едва през 2017, 2018 и 2019 г. той има положителни стойности, но размера му е изключително нисък. Резултатите от проведеня анализ показват, че данните убедително показват, че субсидиите играят значителна роля при стабилизиране и увеличаване на доходите на земеделските производители (Котева, 2015).

**Фигура 11. Нетен доход на стопанство (в евро/стопанство), 2007-2021 г.**



Източник: Бази данни FADN.

За определянето степента на зависимост между показателите рентни плащания, субсидии по СЕПП и нетен доход на земеделските стопанства е приложена рангова корелация на Спирман  $R_{sp}$  и множествен линеен регресионен анализ. При проверка на корелационната зависимост между рентните плащания и субсидии по СЕПП се вижда, че  $R_{sp} = 0,64$  и следователно е налице „значителна” корелация. Статистическата значимост на ранговия коефициент на Спирман  $R_{sp}$  е доказана с неравенството  $41,6 > 3$  (формула 2).

Стойността на коефициента на детерминация е  $R_{sp}^2 = 0,41$  и позволява да се твърди, че 41% от нарастването на рентните плащания се дължат на увеличението на изплатените субсидии по СЕПП.

При проверката за наличие на корелационна зависимост между рентните плащания и нетния доход на земеделските стопанства е установено, че корелацията е „значителна”, тъй като корелационният коефициент  $R_{sp} = 0,60$ .

Не е установена мултиколеарност, тъй като корелационната зависимост между независимите променливи (субсидиите по СЕПП и нетен доход на земеделските стопанства) показват „слаба корелация” ( $R_{sp} = 0,19$ ).

След установяването на силата на връзките между променливите чрез ранговия коефициент на Спирман  $R_{sp}$  е извършена статистическа проверка за степента на влияние на независимите променливи върху зависимата променлива с помощта на множествен линеен регресионен анализ. За целта в анализа за зависима променлива (следствие) са избрани **рентните плащания**, а като независими променливи (фактори) - **субсидии по СЕПП и нетния доход на стопанство**. Множественият линеен регресионен анализ е извършен с помощта на софтуерния пакет SPSS.

От получените резултати (таблица 6) се вижда, че коефициента на множествена корелация R (**Multiple R**) е равен на 0,815 и означава, че между зависимата променлива и факторите  $X_1$  и  $X_2$  имаме много висока степен на свързаност - 81,51 %, което показва, че има корелационна зависимост между двата фактора и следствието (таблица 6). Тази зависимост е еднопосочна, защото стойността на коефициента е в интервала между 0 и 1. От таблица 8 е видно, че по-висока стойност има фактора субсидиите по СЕПП, което означава, че те оказват по-голямо влияние върху размера на рентата, отколкото нетния доход на земеделските стопанства.

**Таблица 6. Model Summary**

| Model | Multiple R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error | Observations |
|-------|------------|----------|-------------------|------------|--------------|
| 1     | 0,8151     | 0,6645   | 0,6085            | 42,548     | 15           |

**Таблица 7. ANOVA**

| Model      | df | Sum of Squares | Mean Square | F      | Significance F |
|------------|----|----------------|-------------|--------|----------------|
| Regression | 2  | 43021,45       | 21510,722   | 11,882 | 0,001          |
| Residual   | 12 | 21724,31       | 1810,358    |        |                |
| Total      | 14 | 64745,75       |             |        |                |

**Таблица 8. Coefficients**

| Model               | Coefficients | Std. Error | t Stat | P-value | Lower 95% | Upper 95% |
|---------------------|--------------|------------|--------|---------|-----------|-----------|
| (Constant)          | -72,916      | 51,529     | -1,415 | 0,0018  | -185,190  | 39,356    |
| RankSubs            | 1,221        | 0,370      | 3,300  | 0,0063  | 0,415     | 2,028     |
| Rankfarm net Income | 0,377        | 0,127      | 2,966  | 0,0117  | 0,100     | 0,654     |

**a** Predictors: (Constant), RankRents payments

**b<sub>1</sub>** Dependent Variable: RankSubs

**b<sub>2</sub>** Dependent Variable: RankNet income

*Източник: База данни FADN, собствени изчисления.*

Стойността на множествения коефициент на детерминация **R Square**=0,664 или 66,4% в измененията в размера на рентните плащания се дължат на двата фактора – субсидии по СЕПП и нетен доход на земеделски стопанства.

За фактора субсидии по СЕПП стойността на регресионния коефициент  $b_1=1,22$ , която е различна от 0, което означава, че има линейна зависимост между зависимата променлива (рентните плащания) и фактора  $X_1$  (субсидиите по СЕПП).

За фактора нетен доход на стопанство  $b_2= 0,37$ , като стойността му е различна от 0 и означава, че между фактора  $X_2$  и следствието  $\check{Y}$  съществува линейна зависимост.

От данните в таблица 7 е видно, че множествения регресионния модел е **адекватен**. Тъй като равнището на значимост на F критерият,  $Sig = 0,000$  ( $Sig < 0,05$ ).

При проверката за статистическата значимост на регресионните коефициенти е установено че:

-  $Sig_{subsidies} = 0,0063$  и е по-малък от  $\alpha$  грешката ( $\alpha = 0,05$ ) и затова коефициент е статистически значим, като се приема за вярна алтернативната хипотеза, че коефициентът щом е значим, следователно може да се тълкува. Коефициентът  $b_1$  показва, че при увеличаване на фактора т.е. субсидиите по СЕПП със 100 евро/ха, размера на рентните плащания ще се увеличат с 122 евро/ха;

-  $Sig_{net\ income} = 0,001$  ( $\alpha < 0,05$ ) и следователно коефициента е статистически значим и може да се тълкува. Коефициентът  $b_2$  показва, че при увеличаване на фактора т.е. нетния доход на стопанство с 100 евро, размера на рентните плащания ще се увеличат с 38 евро/ха;

Регресионни коефициенти (таблица 8) са заместени в регресионното уравнение и то придобива вида:

$$\check{Y} = -72.91 + 1.22 * X_1 + 0,38 * X_2$$

Регресионната константа  $\alpha = - 72.91$  и е статистически незначима. Следователно приемаме за вярна нулевата хипотеза, че константата щом е незначима и следователно не може да се тълкува.

Факторът с най-силна и положителна връзка са субсидиите по СЕПП следван от нетния доход на стопанство, като двете независими променливи имат еднопосочно, положително влияние върху размера на рентните плащания.

### **Заклучение**

В резултат на проведения анализ за ефекта от субсидиите върху рентните плащания в България може да се обобщи:

- след присъединяването на България към ЕС **проблемът с наличието на голям дял пустеещи земеделски земи в страната е преодолян;**
- пазара на арендуването се развива по-динамично в сравнение с пазара на покупко-продажба на земя, като през изследвания период средната цена на рентата в България се повишава пет пъти и през 2021 г. достига до 269,4 евро/ха;
- субсидиите по СЕПП изпреварват плащанията по рентите за периода 2007-2014 г., но след това до 2021 г. тенденцията придобива обратна посока, като субсидиите започват да губят влиянието си, въпреки, че имат еднакъв темп на нарастване;
- средната цена на рентата е по-висока на България от средната за ЕС;



➤ България е сред страните с най-висока средна цена на поземлена рента, като тя е равностойна с Швеция, Финландия и Австрия и е много по-висока в сравнение със съседните държави Румъния и Гърция;

➤ с най-висок среден размер на рентата се отличава Североизточен, Северен Централен и Северозападен райони с развито зърнопроизводство и отглеждане на маслодайни култури;

➤ нетния доход на земеделските стопанства нараства през изследвания период, а този без субсидии е с ниски стойности, а дори й отрицателни през периода 2013-2016 г., което показва силна зависимост на доходите на земеделските производители от обвързаното подпомагане. Това подчертава тревожна тенденция на високата степен на зависимост от плащанията по СЕПП и опасността от ниска конкурентоспособност на производството.

Посоченото дотук подчертава, че подпомагането по СЕПП на земеделските стопани довежда до нарастване на изплащаната поземлена рента. Чрез нея арендаторите окрупняват големи площи, което спомага за постигането на по-добри производствени резултати. Тази благоприятна конюнктура допринася за възможности за включване на нови земи в стопанския оборот. В резултат, на което големите стопанства специализирани за растителни култури се увеличават, а броят на малките стопанства специализирани в производство на животинска продукция и на смесени стопанства намалява значително. Преобладаващата част от малките стопанства са разположени в селските райони и имат значителен дял в земеделското производство, особено в трудоемките сектори като производство на зеленчуци, трайни насаждения и животновъдството.

Един от най-основните проблеми в България, както и в ЕС е изоставането на икономическите показатели на селските райони спрямо градските, застаряване на населението, влошаване на демографската структура, миграцията село – град, което води до обезлюдяване. Запазването и стимулирането на малките земеделски стопанства ще допринесе за социално-икономическо развитието на земеделието и селските райони и ограничаване на депопулацията. Тъй като тези стопанства са източник на доходи и заетост и са фактор за стабилизиране на икономиката в селските райони, изпитваща натиска от продължаващото *намаляване и застаряване на населението*, висока безработица и недостатъчното предлагане на работни места. Малките земеделски стопанства имат важен принос за опазването на околната среда, биоразнообразието и ландшафта и предотвратяване на изоставянето на земеделски земи в необлагодетелствани райони.

## **ГЛАВА 12. Регионален преглед на почвеното съотношение (зеделски площи) на културните видове - база за развитие на конвенционални култури и биокултури в България, Петър Маринов**

Литосферата представлява твърдата основа, образувала се при формиране на нашата планета. В нейните пластове са се образували природни ресурси, които пряко влияят върху социално-икономическо развитие на човешката цивилизация през различните времеви периоди. Природният комплекс на България е формиран от три базови компонента: природна среда, природни ресурси и природни условия. Те вземат участие, по един или друг начин, при формирането и развитието на стопанските, икономическите и екологичните териториални структурни единици на локално ниво.

Географското местоположение на България е базов фактор за формирането и развитието на различните типове почви, както и почвена покривка, която се явява важен природен ресурс, средство и предмет на труда в селското стопанство и селските райони. Различават се три вида плодородие - естествено, потенциално и икономическо. Първото е свързано с наличието на хумус и други хранителни вещества, образували се през дългия период на естествено развитие на почвите. Потенциалното плодородие се свързва с възможностите за изкуствено увеличаване на хранителните вещества в почвата чрез добавяне на торове с естествен или изкуствен произход. Икономическото плодородие се изразява чрез стойността на произведените земеделски продукти от единица площ върху даден вид почва (Колектив на БАН, 2002). В разработката се разглежда икономическото плодородие на територията на страната, типовете култури (процентно съотношение), които се отглеждат по райони по класификация NUTS<sup>30</sup>.

За разлика от класическата отраслова икономика, Биоикономиката би могла да формира и анализира свои синергични модели на база екологично отношение спрямо всички стопански дейности на ландшафта като: добив на минерални и горски ресурси, обработка на почвите, добив на нерудни изкопаеми (ниско въглеродни), минерални води, преработката на отпадъци при вторично промишлено използване и други стопански дейности (Wieżik and etc., 2018). Целта на настоящото изследване е да се проучи природноресурсния потенциал (обработваеми земи или използвани земеделски площи) на територията на България и да се направи анализ на съществуващите възможности за развитие на биоикономиката. Да се съпостави и анализира съотношението между конвенционални и биокултури култури в ha, на територията на страната, възможността за тяхното практическо приложение в системите на кръговата икономика.

Един от най-важните проблеми не само на Европа, в частност ЕС и останалите ареали, обитавани от човешка популация, в следващите десетилетия ще бъде замяна на конвенционалните природни ресурси с „нови“ такива, които да заменят традиционните. В сектора на земеделието, крачката, която може да се направи в посока на новите неща, е отглеждането на земеделски продукти по биологичен начин. Разработването на настоящия научен труд се свързва със съпоставянето на конвенционалните площи в ha срещу тези, на които се отглеждат биологични култури. Методиката, която се прилага, цели да покаже съотношението между двата типа площи на база математически модел и сравнителен анализ, визуализиран в таблици и фигури, представящи разглежданата проблематика от различен ъгъл (Маринов, 2018).

---

<sup>30</sup> <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/bg/sheet/99>.

Територията на страната се отличава с голямо разнообразие от почвени типове и покривки от същите. В България има четири почвени провинции: 1) Степна и лесостепна източноевропейска; 2) Средиземноморска южноевропейска; 3) Горско атлантическа западноевропейска и 4) Влажна субтропична черноморска. Представена е от 15 почвени типа, в които се поделят 42 подтипа.

В териториален план, страната има три почвени зони:

✓ Севернобългарска лесостепна почвена зона - обхваща Дунавската равнина и Предбалкана 600-700 м. н. в. В посока от север на юг промяната на почвообразуващите скали, климата и растителната покривка обуславя и промяна на почвените типове и техните съчетания.

✓ Южнобългарска ксеротермална почвена зона - обхваща територията на Южна България 700-800 м. н. в. Поради по-разнообразния и по-топъл преходно-континентален климат и ксерофитна растителност са се формирали специфични почвени типове.

✓ Планинска почвена зона - обхваща планинските райони над 700-800 м. н. в., покрити с широколистни и иглолистни гори, както и обширни пасища и ливади с различни вариации на планинския климат.

От почвените типове най-широко разпространени са канелените горски почви - 29%, черноземи - 23%, сивите горски - 17%, кафявите горски - 15%, алувиално-ливадните - 7%, смолниците - 6% от площта на страната. Общо за страната годните за обработване почви възлизат на 52% от територията на страната. Те се характеризират със значително плодородие и високи агротехнически качества. Заемат равнинно-хълмистите и котловинни земи, където е възможно прилагането на пълна механизация, както и прилагане на нови технологии, свързани с интелигентното земеделие. От типа дълбоките почви, най-широко застъпени са черноземните. Те съставляват 36% от дълбоките почви и 21% от територията на страната, приблизително 10 хил. дка от тях се падат на излужените черноземи.

На таблица 9 е визуализирано съотношението между различните територии в страната и тяхното процентно отношение към цялата площ за посочената година. Представени са девет вида ареали, които имат социално-икономическо, екологично отношение, към населението, териториалното управление и институционалността на страната (Mihailova, 2019).

**Таблица 9. Баланс на територията (тип видове) на България към 31.12.2022 г.**

| Територия                        | km <sup>2</sup> | ha         | %     |
|----------------------------------|-----------------|------------|-------|
| Общо                             | 110996.84       | 11099684   | 100   |
| Урбанизирана територия           | 5133.16         | 513315.86  | 4.62  |
| Територия на транспорта          | 2975.79         | 297578.86  | 2.68  |
| Земеделска територия             | 60598.78        | 6059877.73 | 54.61 |
| Горска територия                 | 36773.08        | 3677308.38 | 33.13 |
| Територия с води и водни басейни | 2074.57         | 207457.29  | 1.87  |
| Защитни територии                | 1545.98         | 154597.75  | 1.39  |
| Нарушена територия               | 470.56          | 47055.5    | 0.42  |
| Други видове                     | 1424.93         | 142492.62  | 1.28  |

*Източник: МЗХ и изчисления на автора.*

Първите две териториални пространства имат силно засилена социална роля, в тях протича по-голямата част от жизнения човешки цикъл. В процентно съотношение спрямо останалите пространства те има най-малко числово изражение, тук се включват всички населени места в страната, както и видовете транспорт, използвани от социума. Земеделските пространства заемат най-голям процент от цялата територия на страната, като изпълняват социално-икономическа дейност, свързана със социума. Горските пространства (ГП) оказват пряка и косвена функция в живота на хората. Посоченият процент в таблица 9 за ГП съвпада с Натура-2000<sup>31</sup> за България или покрива необходимите защитени пространства. Териториите с водни площи заемат почти два процента от страната, като се има предвид, че водата, разположена в границите на държавата, е питейна и може да се използва за селскостопанска дейност. Нарушените територии са под един процент и могат да бъдат възстановени с необходимата протекция от страна на институциите.

В сектора на земеделието крачката, която може да се направи в посока на новите неща е отглеждането на земеделски продукти по биологичен начин. Разработването на настоящия научен труд се свързва със съпоставянето на конвенционалните площи в ha срещу тези, на които се отглеждат биологични култури (Bachev, 2016). Методиката, която се прилага, цели да покаже съотношението между двата типа площи на база математически модел и сравнителен анализ, визуализиран в таблици и фигури, представящи разглежданата проблематика от различен ъгъл. Природноресурсният потенциал е в основата на развито селско стопанство и в частност растениевъдството. На база нова биополитика от страна на ЕС в рамките на селскостопанския сектор се създава възможност за навлизане на нови технологии и процеси, които да тласнат сектора към иновативна дейност. В научната публикация се дават идеи за биологично земеделие, неговото научно определение, значение, като авторът си позволява, без да има претенции за изчерпателност на проблематиката, да предложи своето становище.

Представят се различни социално-икономически фактори, оказващи влияние върху развитието на растениевъдството в частност. Формирането на природноресурсните фактори е пряко свързано със социално-икономическите фактори, симбиозата между тях е базова за развитието на биоикономиката като ново направление в стопанските дейности на страната. Статистическата информация е свързана с площите, заети от конвенционалното земеделие на различните видове култури, както и на биологичните в ha, на територията на страната за период от осем години. Установяването на съотношение между площите, заети от конвенционални култури и биологично отглеждани идентични видове цели предоставяне на възможността класическите видове да се заменят с видове, отглеждани по нов начин, който да отговаря на съвременните потребности на човешкия индивид (Markov and Dimov, 2004).

### **Методология и методи**

В разработка се прави преглед на природноресурсния комплекс на България, който има пряка връзка с развитието на биоикономиката и отглеждането на селскостопански култури по биологичен начин. Като база се използва стратегията на ЕС от 2012 г. за развитие на биоикономиката в Европа (Shaban and etc., 2020). Прави се преглед на различните видове фактори, оказващи субективно или обективно влияние върху

---

<sup>31</sup> <https://natura2000.egov.bg/EsriBg.Natura.Public.Web.App>.

процесите, свързани с отглеждането на селскостопански култури по биологичен или конвенционален начин.

При изследването се прилага статистическо-математически метод за анализ на земеделските площи в ha, използвани при отглеждането на биологични и конвенционални култури на територията на страната за период от осем години. Използва се сравнителен анализ при получените стойности за определяне процентното съотношение между биологичните и конвенционални заети площи от селскостопански култури. В таблица 10 от научната разработка са посочени осем години от изследвания период, с цел конкретизация на проблема и обхващане на водещи години. При изчислението на площите в ha се прилага следната формула:

$$D = A+B$$
$$B / (A+B) * 100$$

Където:

**A** – площ на конвенционални култури в (хил. ha)

**B** - площ на земеделски култури, отглеждани по биологичен начин (ha)

**D** - Обща площ на земеделските култури в (хил. ha)

*Забележка\**, статистическата информация за научната публикация е взета от „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ.

### Дискусия и резултати

Развитието на биоикономиката като процес е до голяма степен морален избор за вземане на решения, свързани със запазване, съхранение на природната среда и в същия момент, поддържане на необходим жизнен стандарт на нацията. Съществуват обективни фактори, оказващи пряко влияние върху биоикономиката като процес на територията на страната. Те трябва да се разглеждат индивидуално, (NUTS), подобно на индикаторите те нямат точна формула или определение за тяхното шаблонно прилагане.

Условно факторите си приличат и са характерни за всяка една територия в локален или глобален аспект. Тематично могат да се разделят на пет големи групи: 1) *Природни фактори* – потенциал на ландшафта, слънчево греене брой часове, климат, води и почви; 2) *Социални фактори* – демографски, социална инфраструктура, иновации, нови технологии, степен на образованост, индивидуално културно развитие за определена общност, етично поведение и морална ценностна система; 3) *Икономически фактори* – инвестиции, кредитна система, пазар на труда, техническа инфраструктура, конкуренция и покупателна способност на населението; 4) *Екологични фактори* - абиотични и биотични, абсорбиционен капацитет на околната среда и закономерности при протичане на природните процеси; 5) *Антропогенни фактори* – съвкупност от действия и процеси оказващи негативни влияния (замърсяване на въздуха, водите и почвите, изсичането на дървета/гори, използване на конвенционални енергийни източници и други) върху околната среда в урбанизираните зони и извън тях (Markov and Toneva, 2018).

Според енциклопедия Британика<sup>32</sup>, “Биологично земеделие, селскостопанска система, която използва екологично базирана борба с вредителите и биологични торове, получени предимно от животински и растителни отпадъци и азотфиксиращи покривни

<sup>32</sup> <https://www.britannica.com/topic/organic-farming>.

култури. Съвременното биологично земеделие е разработено като отговор на вредата за околната среда, причинена от използването на химически пестициди и синтетични торове в конвенционалното земеделие, и има многобройни екологични ползи“.

Друг вид определение за Биологично земеделие се дава от Министерство на земеделието, храните (МЗХ)<sup>33</sup> – „Биологичното земеделие е съвкупна система за управление на земеделието и производството на храни, в която се съчетават най-добрите практики по отношение опазването на околната среда, поддържа се висока степен на биологично разнообразие, опазват се природните ресурси, прилагат се високи стандарти за хуманно отношение към животните и методи на производство, съобразени с предпочитанията на част от потребителите към продукти, произведени чрез използване на естествени вещества и процеси“.

Авторът на публикацията, без претенции за изчерпателност на проблематиката, представя своето виждане при съответното дефиниране: „биологичното земеделие не кореспондира с прилагането на пестициди, инсектициди, ГМО продукти, изкуствени торове (във всички техни разновидности), антибиотици и други подобни видове, при отглеждането на различни видове земеделски култури и приложението им в животновъдството. Базирайки се на основните принципи на биологичното развитие, създаване на устойчива среда в земеделието като цяло, която от своя страна да допринесе за естественото развитие и запазване на растителните и животински видове в заобикалящата околна среда“.

Според МЗХ, към края на 2018 г. регламентираният биологични оператори на територията на страната са 6 660 броя, като от тях 6 214 са производители, 234 са преработватели на биологична продукция и 212 броя от всички са търговци – вносители, износители, както и извършващи търговия на едро и дребно. Пак през същата година, биологичните производители в страната представляват близо 7,2% от общо регистрираните земеделски стопанства по Наредба № 3 от 1999 г.<sup>34</sup> – регистър на земеделските стопанства. Наблюдава се относително запазване на стопанствата, занимаващи се с биологично земеделие, като от предходната година се отчита минимален спад от 162 броя.

**Таблица 10. Площи на земеделски култури, отглеждани по биологичен начин на в България**

| Видове култури                      | 2011 | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017   | 2018  |
|-------------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Зърнено-житни култури, вкл. ориз    | 6521 | 7532  | 7669  | 12061 | 22191 | 15847 | 16 602 | 21019 |
| Технически култури                  | 5846 | 7909  | 10924 | 12878 | 20873 | 21236 | 22 998 | 31273 |
| Трайни насаждения                   | 6442 | 10959 | 16885 | 18213 | 25946 | 27221 | 30485  | 38188 |
| Пресни зеленчуци, пьпеши и ягоди    | 670  | 1421  | 1037  | 1445  | 1866  | 1954  | 2894   | 5527  |
| Постоянни ливади и пасища           | 4491 | 7957  | 15476 | 21831 | 31796 | 29548 | 30485  | 38188 |
| Угар                                | 1513 | 2315  | 2905  | 2205  | 6209  | 6501  | 7782   | 5707  |
| Други култури от обработваеми площи | 32   | 96    | 45    | 22    | 16    | 35    | 58     | 65    |

Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ.

<sup>33</sup> <https://www.mzh.government.bg/bg/sektori/rastenievadstvo/biologichno-proizvodstvo/>

<sup>34</sup> [https://www.dfz.bg/assets/15042/NAREDBA\\_3\\_ot\\_29011999\\_g\\_za\\_syzdavane\\_i\\_poddyrjane\\_na\\_registyr\\_na\\_zemedelskite\\_stopani\\_Zagl\\_izm\\_DV\\_b.pdf](https://www.dfz.bg/assets/15042/NAREDBA_3_ot_29011999_g_za_syzdavane_i_poddyrjane_na_registyr_na_zemedelskite_stopani_Zagl_izm_DV_b.pdf).

На таблица 10 са визуализирани различни видове земеделски култури, отглеждани по биологичен начин на територията на страната в период от осем години. При зърнените култури през целия етап на изследване се вижда плавно нарастване на площите, заети от тези типове култури или техният ръст в края на периода се е увеличил с 31,02%. Площите с технически култури също отчитат ръст на нарастване от началния до крайния етап на анализа, или има покачване на ха с 18,69%. При трайните насаждения трендът през осемгодишния период е във възходяща линия или нарастването е с 16,86%. В сектор пресни зеленчуци, пъпеши и ягоди нарастването на ха е с 12,12%, сравнени с предходните земеделски култури, тук има най-малко покачване, поради спецификата на този тип култури. Увеличават се и площите при ливадите и пасищата с 11,76%, както и при ха на угар с 26,51% за осем годишния период. В категорията други култури и обработваеми площи, през периода на изследване стойностите се движат в различни диапазони, продиктувани от обективни или субективни фактори в съответните територии.

**Фигура 12. Площи на земеделските култури, отглеждани по биологичен начин, ха в България**



Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на авторите.

На фигура 12 са посочени селскостопанските култури, отглеждани по биологичен начин в ха в страната за период от осем години. Трендът на нарастване от първата до последната година в ха е ясен – плавно увеличаване на площите в ха на засети култури, отглеждани по биологичен начин, като през 2016 - 2017 г. има лек спад, но трендът запазва възходящата посока.

**Таблица 11. Площи на земеделските конвенционални култури, хил. ха в България**

| Видове култури                      | 2011   | 2012 | 2013   | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018   |
|-------------------------------------|--------|------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Зърнено-житни култури, вкл. ориз    | 1768.5 | 1902 | 1974.7 | 1960  | 1835  | 1816  | 1729  | 1817.8 |
| Технически култури                  | 747.1  | 780  | 860    | 834.6 | 810.8 | 817.5 | 898.8 | 788.7  |
| Трайни насаждения                   | 38.6   | 31.6 | 32.8   | 26.7  | 35.6  | 37.2  | 37    | 39.9   |
| Пресни зеленчуци, пъпеши и ягоди    | 25     | 19.6 | 21.3   | 19.9  | 32.9  | 49.7  | 26.5  | 27.4   |
| Постоянни ливади и пасища           | 1678.3 | 1647 | 1381   | 1364  | 1368  | 1384  | 1392  | 1399.1 |
| Угар                                | 22.5   | 22.2 | 16.8   | 17    | 15.6  | 15.3  | 15.2  | 14.8   |
| Други култури от обработваеми площи | 59.9   | 60.1 | 60.2   | 40.5  | 47.6  | 42.9  | 44.8  | 43.5   |

Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ.

Изследването на площите от земеделските конвенционални култури в България за период от осем години е визуализирано на табл. 11, за зърнено-житните култури, от началния до крайния етап на изследване няма голяма промяна в ха, използвани за производството на тези видове селскостопански култури или увлечението на площта е 2,71%. При техническите култури има сравнително минимално покачване на ха през 2016 и 2017 г. в края на периода, сравнен с началния етап, ха имат увеличение с 5,27%. За трайните насаждения през годините на изследване има незначителни промени в ха обработваема земя. Пресни зеленчуци, пъпеши и ягоди с най-голям ръст на ха обработваема земя се отчита през 2016 г., а в периода от началния етап до крайния, ръстът на ха се е увеличил с 3,25%. При ливадите и пасищата през осемгодишния период на изследване се забелязва спад в ха с 279,2 хил. ха или с 19,95%. За пространствата засети с угар също има спад на площите, от началния до крайния етап на изследването с 7,7 хил. ха или с 52,02%. За други култури при конвенционалното земеделие също има спад на площите от началния до крайния етап на изследването с 16,4 хил. ха или с 37,70%.

**Фигура 13. Площи на земеделските конвенционални култури в хил. ха в България**



Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХТ и изчисления на авторите.

Площите със земеделските конвенционални култури в хил. ха за България, посочени на фигура 13 през целия период на изследване, запазват постоянните стойности. Пресните зеленчуци също запазват постоянни позиции при ха заети пространства. Малки изключения при ха има при ливадите и угар, при тях има лек спад на заетите терени. Конвенционалните култури продължават да са водещи пред тези отглеждани по биологичен начин, поради редица съображения от социално-икономическо естество. Развитието на този тип култури се дължи, до голяма степен, на природноресурсния потенциал, характерен за цялата територия на страната.



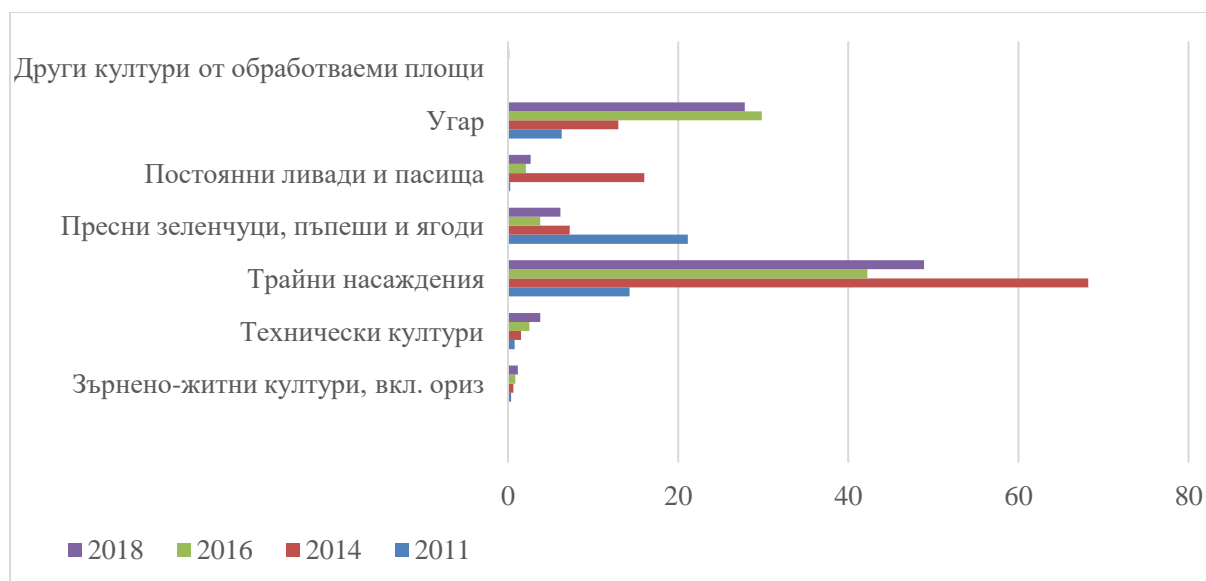
**Таблица 12. Процентно съотношение между биологичното към конвенционалното Растениевъдство, ЗП (ha) в периода 2011-2018 г.**

| Видове култури                      | 2011  | 2014  | 2016  | 2018  |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Зърнено-житни култури, вкл. ориз    | 0,37  | 0,62  | 0,86  | 1,14  |
| Технически култури                  | 0,78  | 1,54  | 2,53  | 3,81  |
| Трайни насаждения                   | 14,30 | 68,21 | 42,25 | 48,90 |
| Пресни зеленчуци, пъпеши и ягоди    | 21,14 | 7,26  | 3,78  | 6,17  |
| Постоянни ливади и пасища           | 0,27  | 16,01 | 2,09  | 2,66  |
| Угар                                | 6,30  | 12,97 | 29,82 | 27,83 |
| Други култури от обработваеми площи | 0,05  | 0,05  | 0,08  | 0,15  |

Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на авторите.

На база Европейска стратегия за 2012 г. и нейното продължение от 2018 г.<sup>35</sup>, на територията на страната, площите за култури, отглеждани по биологичен начин, имат незначителен ръст в сравнение с тези от конвенционалното земеделие (табл. 12). Включените четирите години (2011-2014) на изследване дават най-ясна представа за съотношението между тези два типа видове площи. Първата година е базова (2011), която дава представа за състоянието при съотношението, при втората (2014) има най-голям ръст в процентно съотношение на земеделски площи в ha – дължащо се на навлизане на биоикономиката като стратегия в ЕС. За следващите години (последните две) се забелязва запазване и увеличаване на статута на земите, заети от биологични култури (Borisov and etc., 2020).

**Фигура 14. Засети площи (ha) в процентно отношение спрямо биологично към конвенционалното растениевъдство за страната в период 2011-2018 г.**



Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на авторите.

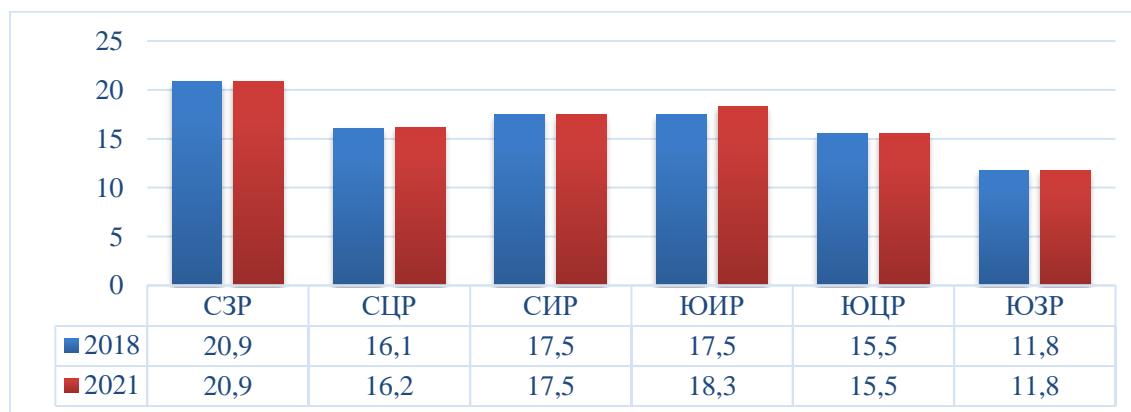
<sup>35</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0673&from=EN>.

Съотношението между конвенционалните култури и биологичните в ha на територията на страната е в полза на първите, поради редица социално-икономически фактори. Визуализираното на тренда на фигура 14 ясно изразява движението във възходяща линия, нарастването на площите в ha на отглежданите биологични култури. При зърнено-житните култури от началния период на изследване до 2018 г. има увеличаване на ha с приблизително 1%. Причината за слабото нарастване е „класическото отношение“ към конвенционалните култури или бавната смяна, която до голяма степен зависи, както вече споменахме от редица социално-икономически фактори. Техническите култури през периода на изследване (2011-2018 г.) нарастват като площи в ha, приблизително с 3%. При трайните насаждения, както се вижда на фигура 14 има най-голям тренд на нарастване в ha, сравнени с другите култури. Базовата причина е, че този тип култури не са свързани толкова много с продоволственото изхранване и при тях е възможно прилагането на по-голям процент биологично отглеждане и разширяване на площите в ha. При пресните зеленчуци, пълпеша и ягоди трендът е много различен, но запазва възходящото си развитие. Ливадите и пасищата също запазват тренда на възходяща линия, като от началния до крайния период на изследването, увеличението при тях е приблизително с над 2%. При угарта отново има изразен ясен тренд във възходяща линия в периода на изследване. Категорията Други и останали култури в ha запазват своите стойности под един процент и не оказват влияние върху цялата картина на съотношение между конвенционални и биокултури в ha площ (Falaleeva, etc., 2016).

Районирането като социално-икономически елемент намира приложение и участва пряко в разпределението на различните видове територии и пространства, свързани със социума, неговите действия насочени към повишаване на жизнения статус. Селските райони се явяват като елемент на регионалното развитие и като пространства, в които са разположени, по-голямата част от селскостопанските и обработваеми земи на ЕС и частност България. Районите по класификацията NUTS (LAU 1) са местата, в които се извършва по-голямата част от земеделските и неземеделските дейности, свързани с този тип райони. Визуализираните фигури в разработката представят типовете площи по райони на страната в период 2018/2021 г., съответно заети с определен тип култури. Целта е да се анализира заетата площ, съотношението между районите на страната.

Забележка\*: през следващите етапи на проекта ще се разгледат и анализират типовете площи в селските райони на страната, като се направи сравнителен анализ спрямо тези на по-големите административни структури.

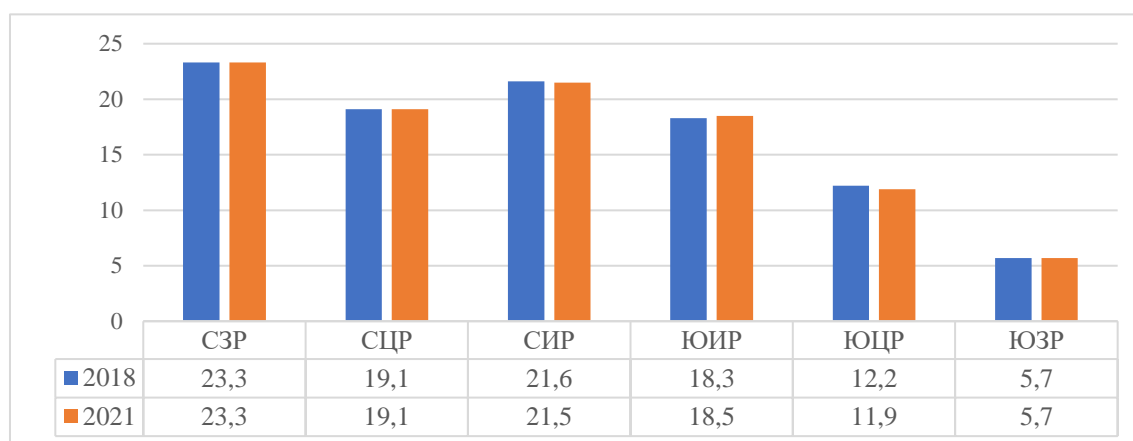
**Фигура 15. Използване на земеделски площи в % за 2018/2021 г. по райони**



Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на автора.

На фигура 15 са визуализирани ЗП в процентно отношение спрямо районите за период от три години. Трите района, разположени в северната част на страната имат най-голям процент използвана ЗП, поради спецификата на почвено-климатичната даденост и специализацията на тези ареали в селскостопанските дейности при производството на продоволствени култури. През периода на изследване няма големи изменения, свързани с използването на ЗП. За ЮИР, в периода на изследване, има минимално увеличени от 0,8% на ЗП. Останалите райони имат по-малка ЗП поради ландшафта и специализацията на земеделските дейности. При тях също така няма съществени промени при използването на ЗП в посочения времеви период.

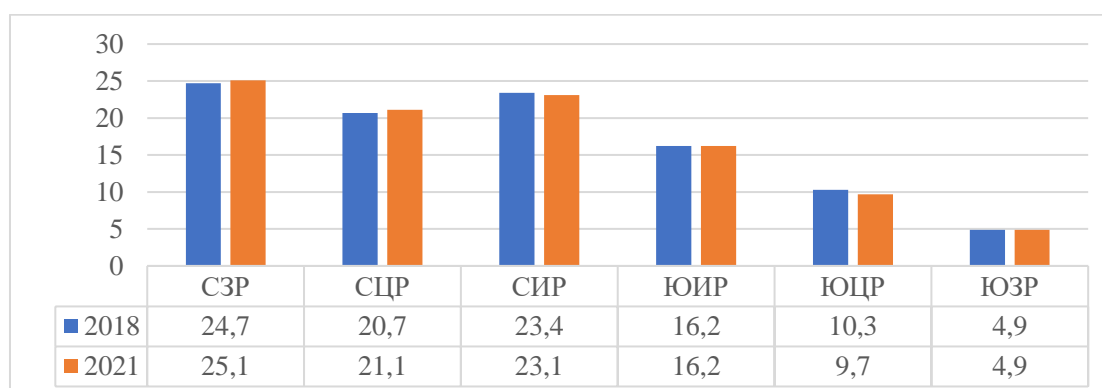
**Фигура 16. Разпределение на обработваеми земи в % за 2018/2021 г. по райони**



Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на автора.

Обработваемите земи в периода на изследване по райони (първите три), нямат съществени промени, те запазват процентното съотношение. За ЮИР има минимално увеличение на ОЗ с 0,8%, което съвпада с по-горе анализиранията фигура за същата територия. При останалите райони в периода на изследване ОЗ запазват процентното си съотношение.

**Фигура 17. Разпределение на зърнени култури в % за 2018/2021 г. по райони**

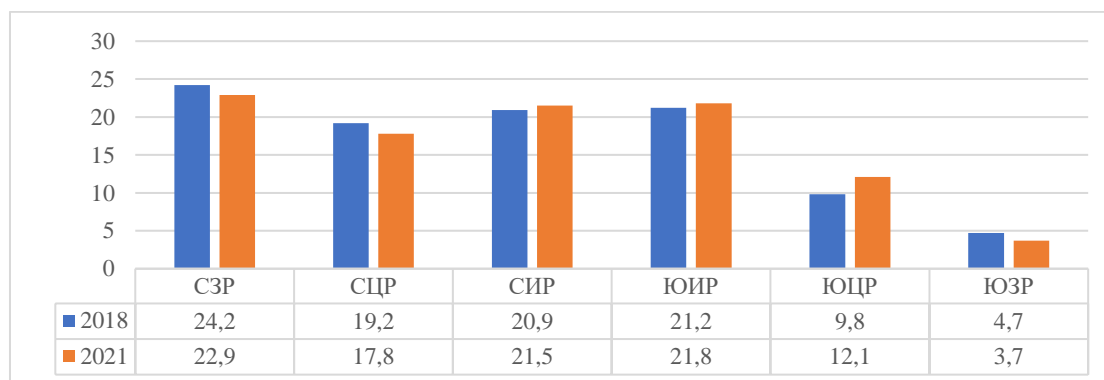


Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на автора

При площите, използвани за производство на ЗК по райони през периода на изследване има минимални изменения, като за СЗР през 2021 г., има увеличение с 0,4%. Този ръст се отчита и при следващия район с 1,6%. Увеличаването на площите вероятно

се дължи на търсенето като суровина от този тип култури. Районите са специализирани за производството на ЗК. При останалите територии през периода на изследване се запазва процентното съотношение. Включват се и площите със силажна царевица. През тази година площите с пшеницата и царевицата се увеличават съответно с 3,3% и 3,7%. Площите с ечемик и слънчоглед намаляват с 16,2 и слънчогледс 8,0%. Площи, заети с пшеница за 2018 г.: България 1 237 736 ha, СЗР - 276 273 ha, СЦР - 237 915 ha, СИР - 288 046 ha, ЮИР - 243 698 ha, ЮЗР - 54 409 ha и ЮЦР - 137 395 ha<sup>36</sup>.

**Фигура 18. Разпределение на маслодайни култури % за 2018/2021 г. по райони**



Източник: „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на авторите.

През периода на изследване, процентното съотношение на МК по райони се движи в по-широки граници в сравнение с предходните култури. За СЗР през първата година има по-голям процент заети площи с МК от следващата година с 1,3%, при СЗР също има по-висок процент площи за 2018 г., с МК. За следващите три района увеличението на МК като площи е през 2021 г. средно с един процент, като за ЮЗР този ръст е през първата година на изследване. За разлика от предходните култури, които са продоволствени, маслодайните заемат по-малък дял в земеделието, като производство и използвани площи. Те имат специфични природно-климатични особености и технология на прибиране и съхранение.

### Заклучение

В сравнение с конвенционалното земеделие, биологичното земеделие използва по-малко пестициди, намалява ерозията на почвата, намалява извличането на нитрати в подпочвените и повърхностните води. При рециклиране животинските отпадъци (във всички форми), количествата енергия, които се получават, се връщат обратно във фермата. Тези ползи се уравниряват от по-високите разходи за храна за потребителите и като цяло по-ниските добиви (Olah and etc., 2020). В действителност е установено, че добивите от органични култури са с около 25% по-ниски от конвенционално отглежданите култури, въпреки че това може да варира значително в зависимост от вида на културата. Предизвикателството за бъдещото биологично земеделие ще бъде да запази своите ползи за околната среда, да увеличи добивите и да намали цените, като същевременно се справи с предизвикателствата на изменението на климата и нарастващото население на света.

<sup>36</sup> [https://www.mzh.government.bg/media/filer\\_public/2018/11/15/ra\\_350\\_publicationbancik2018.pdf](https://www.mzh.government.bg/media/filer_public/2018/11/15/ra_350_publicationbancik2018.pdf).

Природноресурният потенциал на страната на база - почви, води, количество слънчева радиация, традиции при отглеждането на земеделски култури, създава условия за развитие на биопроизводство и увеличаване на площите за производство.

При площите на конвенционално земеделие за културите – зърнени, трайни и технически има увеличение, като при останалите култури има спад на използваните обработваеми площи. Площите, които се използват за отглеждане на био култури през периода на изследване се увеличават с минимални проценти, на база фактори, от субективен и обективен порядък.

Биоикономиката обхваща всички сектори и системи, които използват биологични ресурси. Тя е сред най-големите и важни отрасли на ЕС и включва селското и горското стопанство, рибарството, хранително-вкусовата промишленост, енергията от биомаса и продуктите на биологична основа. Годишният ѝ оборот е от около 2 трилиона евро, а в нея са заети около 18 милиона души. Биоикономиката е и ключова област за стимулиране на растежа в селските и крайбрежните райони<sup>37</sup>.

---

<sup>37</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP\\_18\\_6067](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP_18_6067).

## ГЛАВА 13. Роля и влияние на дигиталния маркетинг в агробизнеса, *Надежда Димова*

Безспорен факт е, че дигиталните технологии са нов двигател на икономическия растеж и повечето бизнес сектори използват добре тези технологии, за да доставят стойност на клиентите. Селскостопанският сектор обаче все още не е капитализирал технологичните ресурси, особено маркетинговите технологии. Възприемането и използването на дигитални маркетингови практики би дало възможност на земеделските производители и стартиращи фирми да подобрят техните маркетингови възможности.

Ключът към доброто използване на технологиите се крие в начините, по които компаниите в агробизнеса възприемат използването на технологии при маркетинга на селскостопански продукти. Ето защо, от особена важност е начините по които тези компании интегрират в своята дейност дигиталния маркетинг.

Има няколко аспекта на този процес. Първо, следва да се представи потенциала, който дигиталните технологии имат, за да накарат селскостопанския сектор да допринесе по-добре за икономическия растеж. Второ, важно е да се изследват начините, по които селскостопански компании гледат на използването на дигитални технологии в маркетинга на селскостопански продукти. Трето, представят се начините, по които селскостопански компании биха могли да използват добре дигиталните технологии при маркетинга на продуктите. Като цяло изследването показва как да се идентифицира подходяща и ефективна дигитална технология за интервенции във веригата на селскостопанската стойност.

*Целта на главата от монографията* е да се представят ролята и влиянието на дигиталния маркетинг в агробизнеса и неговите специфични особености.

Тази глава разглежда една от важните области на модерното развитие на бизнеса в различни сфери на живота, включително селскостопанския – дигитален маркетинг.

Нарастващото значение на използването на съвременните информационни технологии в контекста на интензивното развитие на пазарните отношения е важен фактор за успешното управление и маркетинга.

Интегрирането на тези технологии наложи реално проследяване и анализ на информационните потоци, което от своя страна породило ново направление в маркетинга, а именно дигиталния маркетинг. Дигиталният маркетинг е най-съвременната информационна технология за привличане и задържане на клиенти с помощта на цифрови технологии – интернет, радио, телевизия, мобилни технологии.

Дигиталните стратегии позволяват да се привлекат онлайн и офлайн ресурси.

Ако информационната система решава проблемите със събирането, анализирането и обработката на информация, която е необходима за подготовката и вземането на маркетингови решения, преобразува я в данните, които са необходими на търговците и мениджърите на маркетинговите услуги, тогава такава система принадлежи към класа на маркетингови информационни системи (MIS). Днес се обръща голямо внимание на изучаването на различни аспекти на създаването и използването на MIS. Актуалните въпроси включват: - определяне на ролята на информацията при вземане на решения; - обосновка на нуждите на предприятията от маркетингова информация; - проучване на източници на маркетингова информация; - разработване на класификация на източниците на маркетингова информация; - идентифициране на възможните форми на организация на маркетинговата информация; - обосновка на методически

инструментариум за създаване и функциониране на ИСУН; - идентифициране на основните ползи от внедряването на MIS; - разработване на методология за използване на информационни системи в случай на внедряване в предприятие за дигитален маркетинг. Въпреки многообразието на маркетинговите системи, можем да разграничим следните основни компоненти (подсистеми): подсистема за обработка на вътрешна маркетингова информация; подсистема, събираща външна текуща маркетингова информация; подсистемата за маркетингови проучвания; подсистема за анализ на маркетингова информация. Трябва да се отбележи, че присвояването на подсистеми съответства на функциите, които маркетинговата информационна система трябва да изпълнява. (Chandra S. A., Subhashish S., Siddhartha D., 1995, Giaglis G.M., Mylonopoulos N.G., Doukidis I., 1999).

#### **Общата концепция за изграждане на информационно-аналитична система за подпомагане на дигиталния маркетинг в селското стопанство**

Необходимостта от подобряване на качеството на маркетинговите услуги в областта на селскостопанските продукти налага разработването на подходяща информационна система, която да отговаря на информационните потребности на мениджърите в маркетинга.

Получената информация ще позволи да се планира, прогнозира, решават проблеми и контролира дейността на предприятието. Тази система трябва да има функционалност, която ще позволи да се използват ефективно всички налични източници на информация, да се анализира получената информация, да се изучават нуждите на пазара, да се анализират продажбите му, да се прогнозират бизнес тенденциите, да се анализира гамата и качеството на конкурентите.

До преди няколко години, за успешното навлизане на пазара и за успешното популяризиране на продукти, беше достатъчно да се използват методите и технологиите на интернет маркетинга, които осигуряват достатъчно ниво на печалба. Днес интернет технологиите вече не са достатъчни за успешен бизнес. Появяват се нови цифрови комуникационни канали с широк спектър от възможности за промоция на стоки. Интернет маркетингът е заменен от дигитален маркетинг. Дигиталният маркетинг е цялостен подход за популяризиране на компания, нейните продукти и услуги в цифрова среда, обхващащ както онлайн, така и офлайн потребители, използващи игри, мобилни телефони и други цифрови комуникации. Дигиталният маркетинг интегрира голям брой различни технологии (социални, мобилни, уеб, CRM системи и др.) с продажби и обслужване на клиенти; осигурява постоянна висококачествена двупосочна комуникация между рекламодателя и крайния потребител на продукта/услугата. Той съчетава дигитални технологии и човешки ресурси, като поддържа точния баланс, базиран на нуждите на целевата аудитория и свойствата на предлагания продукт. Дигиталният маркетинг създава оптимални условия, при които е възможно компаниите да са релевантни на пазара, да оценяват и анализират резултатите от промоцията, да отговарят гъвкаво на нуждите на потенциалните клиенти и да коригират продукта или услугата. Дигиталните промоции се използват успешно в онлайн магазини, онлайн обучение, продажба на услуги и продукти с дълъг цикъл на транзакция, за популяризиране на марката на големи компании и стартиращи фирми. (Crawford I.M., 1997)

В момента дигиталният маркетинг използва следните ресурси: - цифрова телевизия и онлайн радио; - реклама в приложения, месинджъри, онлайн игри; - SMS и MMS; - реклама на интерактивни и улични LED екрани, терминали за самообслужване; - SEO и SEM - маркетинг чрез търсачки в мрежата; - контекстна реклама, банери и тийзър

реклама; - SMM - маркетинг в социалните медии; - партньорски маркетинг, при който уеб администраторът получава плащане за привличане на всеки посетител или купувач; Всички инструменти, които се използват в дигиталния маркетинг могат да бъдат разделени на 3 основни групи: Група 1 - платени ресурси: всички цифрови ресурси, за които компанията трябва да плати; Група 2 - собствени ресурси: сайтове, страници в социални мрежи, които бизнесът притежава и може да управлява; Група 3 - комуникационни ресурси: платени безплатни или придобити информационни канали. Проучванията показват, че днес най-популярните опции за дигитална маркетингова стратегия са:

- \* Разработка на уебсайт чрез одит, в резултат на който се формулират препоръки и план за по-нататъшни действия, бюджет.
- \* SEO стратегия и промоция в търсачките.
- \* Разработване на системи за онлайн продажби.
- \* Интернет PR, реализиран чрез статии, банери, социални мрежи, блогове
- \* Имейл маркетинг с неговата стратегия за развитие и план за разпространение на имейли.
- \* Разглеждане на специфичен за индустрията бизнес. Тук е необходимо да се вземат предвид две характеристики на компанията, а именно нейната макро индустрия и микро индустрия (специализация).

Дигиталният маркетинг има следните предимства:

- \* Позволява да се запознае компанията по-задълбочено със сравнително ограничена целева аудитория с нейния продукт. Това може да стане с помощта на контекстна реклама чрез създаване на съвместни проекти с най-популярните портали за целевата аудитория.
- \* Позволява на компанията да достигне до податлива група хора. Използва социални медии, мобилни и интернет приложения.
- \* Позволява на компанията да представи продукта на възможно най-много потенциални потребители. Използва интернет PR и нестандартни мащабни промоции.
- \* Постоянната комуникация с потребителя осигурява популяризирането на стоките. Днес най-разпространеният начин за осигуряване на постоянен контакт с публиката е пространството в социалните медии.

Недостатъците на дигиталния маркетинг са:

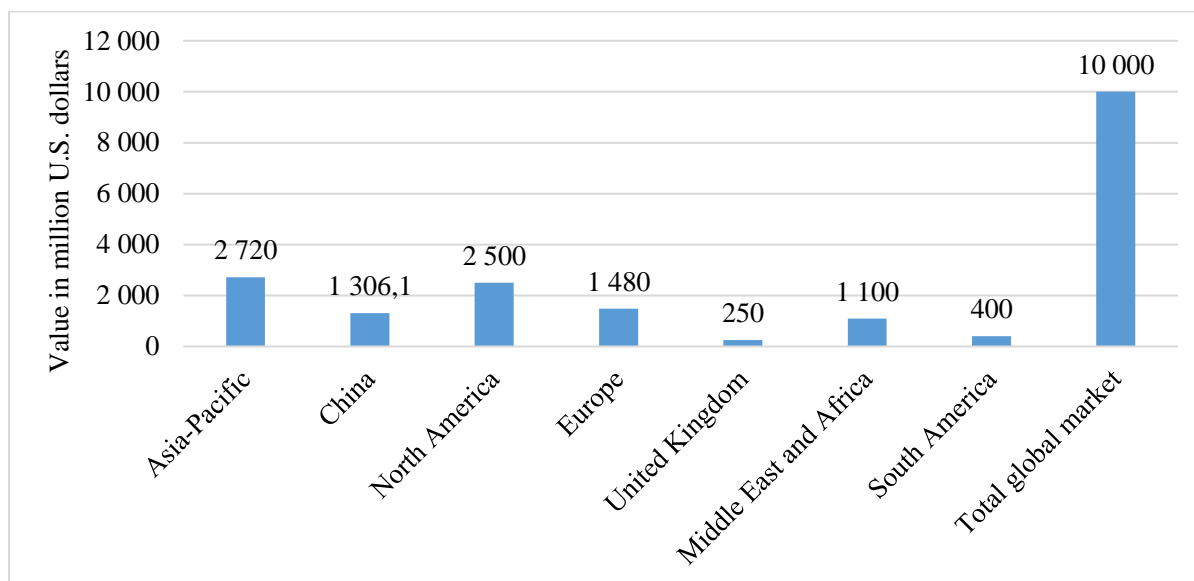
- \* Невъзможно е да се реши проблемът за кратко време.
- \* Дигиталният маркетинг не може да разчита на 2-3 инструмента. Необходимо е този списък постоянно да се разширява.

\* За успешното използване на дигиталния маркетинг е необходимо непрекъснато да подобряваме инструментите, да проверяваме тяхната ефективност, да анализираме и да правим корекции. Информационната система за поддръжка може да отговори на нуждите на дигиталния маркетинг. (Borodkina,I.,Borodkin, H., Kotsuibivska, K.,2019)

Реално, глобалният пазар на дигитално селско стопанство отразява тенденцията, която е свързана с цялостната дигитализация.



**Фигура 19. Глобален пазар на дигитално селско стопанство през 2020 г., по региони (в милиони щатски долари)**



Източник: <https://www.statista.com/DIGITAL & TRENDS Smart agriculture>.

Фигурата ясно показва разпределението на региони на дигиталното селско стопанство, което до голяма степен е подпомагано и от дигиталния маркетинг.

От своя страна в хронологичен план, има няколко вида маркетингови стратегии за агробизнес, използвани за подпомагане на компаниите за спечелване на възможно най-много лоялни потребители. Подобно на други видове индустриални стратегии, маркетингът на хранително-вкусовата промишленост се фокусира върху изучаването на текущата клиентска база, формулиране на методи за насърчаване на по-голяма клиентска база и ефективно рекламиране, за да се привлекат възможно най-много потребители.

Тези цели са често срещани чрез практики, включително пазарно сегментиране, анализ и институиране чрез различните маркетингови планове. В повечето случаи тази форма на маркетинг обикновено използва подход от бизнес към бизнес, за разлика от директното насочване към отделните потребители.

От особено значение за ефективността на маркетинговата стратегия в агробизнеса, най-често използван при производството на храни, е сегментирането на пазара.

Сегментирането на пазара е процес на анализ на текущата клиентска база на компанията, както и потенциалните потребители, и внимателно оценяване на три групи критерии по отношение на групите:

- \* Физически атрибути – отнасят се до размера на клиентската база, местоположението и оценения интерес или нужда от предлаганите продукти, в допълнение към други отличителни фактори.

- \* Внимателен анализ на поведението на групата - включва специфична информация за минали поръчки, като честота на най-често периодите през които се купува от годината или сезони и колко и какви продукти обикновено се поръчват.

- \* Последната стъпка на сегментирането е идентифицирането на количествени фактори, включително разбивка на клиентската база, за да се открият по-

малко определена информация за клиентите относно цялостните усещания от предлаганата марка и намерения за покупка.

Друг вид маркетингова стратегия за агробизнес, използвана с голям успех е пазарният и клиентският анализ. Повечето компании имат екипи от маркетингови експерти на разположение, за да прегледат внимателно цялата важна информация за събраната текущата клиентска база, както и за цялостното състояние на пазара. Тази информация често се открива в отчетите за сегментиране на пазара и е от решаващо значение за предоставяне на подробности за рекламните екипи за реализиране на предстоящата рекламна кампания.

Ефективната маркетингова стратегия в агробизнеса трябва да включва определен вид маркетингов или рекламен план. Много предприятия от хранително-вкусовата промишленост възлагат тази работа на специализирани рекламни фирми. Тези фирми използват информацията, събрана в сегментирането и анализирането на части от процеса за формулиране на ефективни инструменти за привличане и задържане на възможно най-много клиенти чрез методи като имейл реклами, брошури и директен контакт с купувачи от индустрията. Не е необичайно кампаниите да се фокусират предимно върху взаимоотношенията между фирми на този етап от процеса на производство на храни.

Най-общо маркетингът в агробизнеса обхваща услугите, свързани с преместването на селскостопанска продукция и продуктите от фермата до потребителя. Има множество взаимосвързани дейности участващи в този процес, като планиране, производство, отглеждане и прибиране на реколтата, сортиране, опаковане, транспорт, съхранение, агро- и хранителна обработка, дистрибуция, реклама и продажба (Grahovac, 2005).

Някои определения дори биха включвали „действия за закупуване на консумативи, наемане на оборудване, (и) заплащане на труд“, като се аргументират с това, че маркетингът е всичко, което прави един бизнес. Такива дейности не могат да се извършват без обмена на информация и често са силно зависими от наличието на подходящи финанси. Маркетинговите системи са динамични; те са конкурентни и включват непрекъсната промяна и подобрене. Бизнесите, които имат по-ниски разходи, са по-ефективни и могат да доставят качествени продукти, и реално са тези, които просперират. Тези, които имат по-високи разходи, не успяват да се адаптират към промените в пазарното търсене и осигуряват по-лошо качество и често са принудени да напуснат бизнеса.

Маркетингът в агробизнеса трябва да бъде ориентиран към клиента и трябва да осигурява печалба на фермера, превозвача, търговеца, преработвателя и др., или т.н. заинтересовани страни. Това изисква участващите в маркетинговите вериги /по-често верига на доставчиците/, да разберат изискванията на купувача, както по отношение на продуктите, така и по отношение на бизнес условията.

По-специфични стават условията, когато маркетингът в агробизнеса трябва да се интегрира през призмата на дигитализацията, или да се приложи т.н. дигитален маркетинг.

Най-общо дигиталният маркетинг е популяризирането на продукти или марки чрез една или повече форми на електронна медия. Например, рекламни носители, които могат да се използват като част от дигиталната маркетингова стратегия на даден бизнес може да включва положени промоционални усилия чрез интернет, социални медии, мобилни телефони и електронни билбордове, както и чрез цифрови и телевизионни и

радио канали. Дигиталният маркетинг се превърна в неразделен компонент на всички комуникационни кампании и се превърна във важен фактор за успех.

Онлайн маркетингът обхваща всички мерки, използвани за маркетингане на продукти, марки и компании, които са базирани на нови медии и технически инструменти с цел насърчаване на взаимодействие с клиенти онлайн и офлайн (Завишич, 2011).

Хофман и др. (1995) са първите изследователи, които предлагат структурна рамка за изследване на развитието на търговската дейност в мрежата. Те изследват ролята на мрежата както като канал за разпространение, така и като средство за маркетингова комуникация. Оценяват произтичащите ползи за потребителите и фирмите, и представят бариерите пред търговския растеж от търсенето, предлагането и страничните перспективи. Те предлагат интерактивната природа на мрежата да бъде освободена от традиционната пасивна роля на клиентите като получатели на маркетинг комуникации, давайки им достъп до по-големи количества динамична информация и подпомагане на вземането на решения.

Екипът на Хофман също идентифицират ползите за фирмите, не само в предоставянето на информация, но също и в развитието на взаимоотношенията с клиентите.

Един пример е цифровата селскостопанска система. Това е база данни, която включва не само различни видове данни, свързани със селското стопанство, вариращи от почвените условия до пазарната оценка, но и функции за оптимално вземане на решения, които подпомагат вземането на по-добри решения в серия от селскостопански производствени и маркетингови процеси. Такава система е важен инструмент за управление на селскостопанския риск, който може да помогне за оценка на рисковете, дължащи се на изменение на климата, разработване на план за защита на приходите за производителите и генериране на план за управление на качеството на почвата (Shen et al. 2010).

Подобреното земеделско производство е основното оръжие в борбата срещу глада в света, подобряването на поминъка в селските райони и увеличаване на икономическия растеж. Селското стопанство е един от най-важните сектори на нацията и може да има огромна полза с приложенията на дигитални технологии и, особено за внасяне на промени в социално-икономическите условията на бедните в изостаналите райони. Селското стопанство представлява основен поминък и сектор и повечето от бедните в селските райони зависят от дъждовното земеделие и крехките гори за прехраната си. Фермерите в селските райони трябва да се справят с провалени култури и заболяванията по животните и поради ограничени средства за комуникация, решения за техните проблемите остават нереализирани (Patel, Sayyed, 2014).

Дигиталният маркетинг е с много актуално значение в агробизнеса, което непрекъснато се усъвършенства, динамично се подобрява и развива. Реализирането на продажбите е от значение в много области. Информацията се разпространява изключително бързо, без бариери и граници. Потребителите все повече пазаруват и могат да похарчат пари в Интернет. Именно по този начин е уместно да се търсят и потребители на земеделски продукти.

Обикновената реклама вече не изпълнява напълно своите функции, а дигиталния маркетинг позволява да се реализира онлайн земеделския продукт чрез различни комуникационни канали. (O. Tolstyakova, O. Semenova, 2013)

В практиката използването на дигитален маркетинг се отнася до действия, насочени към популяризирането на стоки и услуги в Интернет. Основната цел на

интернет маркетинга е да превърне уебсайта посетители в купувачи, което ще доведе до увеличаване на печалба на предприятието.

За разлика от класическия маркетинг, интернет маркетингът има предимства като:

- \* **интерактивност** - способността за пряко взаимодействие с потенциалните клиенти, поддържане на връзка, следене на ситуацията и вземане на контрол върху него;
- \* **таргетиране** - избор от цялата потребителска аудитория само на тези потребители, които се интересуват от покупка и показват само реклами на тази аудитория;
- \* **уеб анализ** - позволява да се разбере какъв вид действия привличат повече посетители на сайта, които по-късно стават купувачи, а и се оказват по-ефективни.

Когато компаниите използват онлайн маркетинг, цените на продуктите ще бъдат по-ниски, защото няма нужда от физическо присъствие.

**Основните елементи на Интернет маркетинга са:**

- \* **Продукт** - това, което се продава чрез интернет. Продуктът се конкурира не само със сайтове, но и с реални магазини;
- \* **Цена** - обикновено се смята, че поради спестяване на разходи, цената в интернет е по-ниска от тази в магазина;
- \* **Промоция** - събития за популяризиране на продукт или марка онлайн. Инструментите за промоция могат да бъдат контекстна реклама, електронна поща, вирусен маркетинг, интерактивна реклама, работа с блогове и др.;
- \* **Място** - точката на продажба, мястото на взаимодействие между продавачът и купувачът (например сайт, социална мрежа, реклама и др.) (L. Fudshchrova, 2018)

Земеделският бизнес е много важна сфера на дейност за всички хора, живеещи на нашата планета. Всеки потребител знае какво е значението на селското стопанство.

Въпреки това, дори и сега, по време на бързото развитие на информационните технологии и Интернет маркетинга, не всички земеделски производители разбират значението на информатизацията и активно контактуват с потребителите онлайн.

За увеличаването на продажбите в интернет е заложено не само привличане на посетители на уебсайта, но и завръщащи се /постоянни/ клиенти.

Ако посетителите се върнат на сайта, за да купят отново, те ще го направят, защото харесват земеделските продукти и услуги и ще донесат печалба на бизнеса. Всичко това трябва да се вземе предвид при планиране на селскостопански продукти или при планирането на онлайн стратегията.

Маркетинг стратегията в интернет включва задължително действия за увеличаване на продажбите. Но наличието на такава стратегия не означава, че увеличаването на продажбите ще стане автоматично и бързо. За да се получи всичко, трябва да има последователна стратегия. Стратегическата схема е предложена на фигура 20.

## Фигура 20. Интернет стратегия



Източник: *Borisova L.V., Baranova I.V., Bruzhukova O.V. 2020.*

Първата стъпка е да се идентифицира целева аудитория. Трябва да се разбере защо хората купуват продукта на компанията и да се направи характеристика на потребителя.

Втората стъпка от тази стратегия е необходимостта от проучване на конкурентите и да се разбере как най-добре да се задоволят нуждите на реалните клиенти.

Третият етап е определянето на целите и методите за постигане на онлайн стратегията.

Постоянно се изисква да се извършват анализи и да се правят корекции на стратегията за действие.

В действителност, за Интернет маркетинга няма стандартна стратегия, която да работи добре за всеки бизнес, особено за аграрния. И кои от тях ще бъдат ефективни могат да бъдат разбрани само в практиката. Все пак агроиндустриалният сектор има определени характеристики: нетрайни стоки, несъответствие на работния период с производствения период, разнообразие от форми на управление, разнообразен продуктов микс.

Маркетинговата дейност на селскостопанските предприятия в момента допринася за по-ефективно управление на икономиката като цяло. Този вид дейност е насочена не само към регионалните потребители, но и върху външноикономическата дейност.

Работата със социалните мрежи ще позволи на производителя да разреши продажбите, общувайки директно с потребителите на тези продукти. Провеждането на диалог в блога ще помогне за насърчаване на положително отношение към продукта, което ще укрепи имиджа на предприятието (I. Baranova, O. Bunchikov, R. Yeregin, 2016, D. Vlasenko, 2019)

От особено важно значение е да се работи по-внимателно и ефективно върху създаването и използването на онлайн рекламата на земеделски продукти. Технологиите за позициониране, определяне на мястото на стоките в съзнанието на потребителите, осигурява на селскостопански продукти с конкурентно предимство на пазара. Това обикновено се използва от големи агробизнеси. Те умело привличат вниманието към факта, че продуктите им са свежи и натурални, а това е много релевантно за потребителя.

Чуждестранните агропромишлени предприятия използват маркетинг система за планиране, в която се правят промени в маркетинг дейностите периодично. (Y. Yorozu, M. Hirano, K. Oka, and Y. Tagawa, 1982, M. Young, 1989)

Много големи земеделски предприятия в чужбина имат обширна маркетингова услуга, която е свързана с развитие на компанията, което позволява идентифициране на потребителско търсене, сключване на договори с тях, търговски операции, както и извършване на следпродажбено обслужване и други операции.

Причините, които пречат на развитието на Интернет маркетинга в селскостопанския сектор са:

- \* липса или недостатъчен практически опит на селскостопанските пазари;
- \* липса на основани на доказателства подходи към маркетинга в селскостопанския сектор;
- \* липса на маркетингови услуги в земеделските предприятия;
- \* липса на информация.

Необходимо е също да се развиват: онлайн търговия със зърно, онлайн магазини за продажба на селскостопански продукти (месо, мляко), подобряване на рекламата на магазини за селскостопански продукти в социалните мрежи. Особено актуални са уебсайтове, продаващи биопродукти, както и органични храни, отваряне на уебсайтове за фермери. Повечето от тези проблеми се решават чрез дигиталния маркетинг.

За да се реализират големи продажби на селскостопански продукти е необходимо:

- \* въвеждане на специалисти в маркетинговия отдел, които участват пряко в анализа и промоция на фирмени продукти чрез интернет;
- \* да се изпратят работещите служители на маркетингови отдели на обучение и курсове.

В момента на пазара все още липсват интернет търговци, които правят качествен анализ, разбират ефективността на маркетинга и управлението на хората. Специалисти по дигитален маркетинг, Интернет маркетинг специалисти, SMM мениджъри, IT специалисти в сферата на маркетинга се превърнаха в нови професии и все още има недостиг на такива.

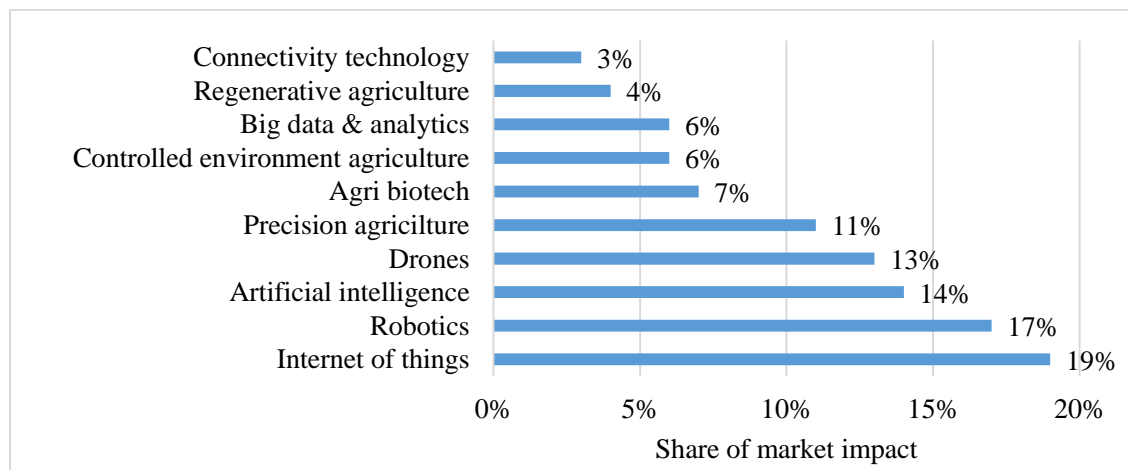
А реално и безспорен факт е, че в 21 век, векът на развитие на информационните технологии, селскостопанските предприятия са просто задължени да използват дигитален маркетинг за разпространение на своите продукти.

Използването на CRM системи, които осигуряват постоянното натрупване и систематизиране на нова информация за потенциалните потребители, честотата на контактите и предоставените услуги.

Това ще позволи на предприятията да анализират правилно и да направят подходящи корекции, и да усъвършенстват бизнес взаимоотношенията.

Безспорно от значение са и иновациите, които са свързани с дигитализацията и в частност с дигиталния маркетинг.

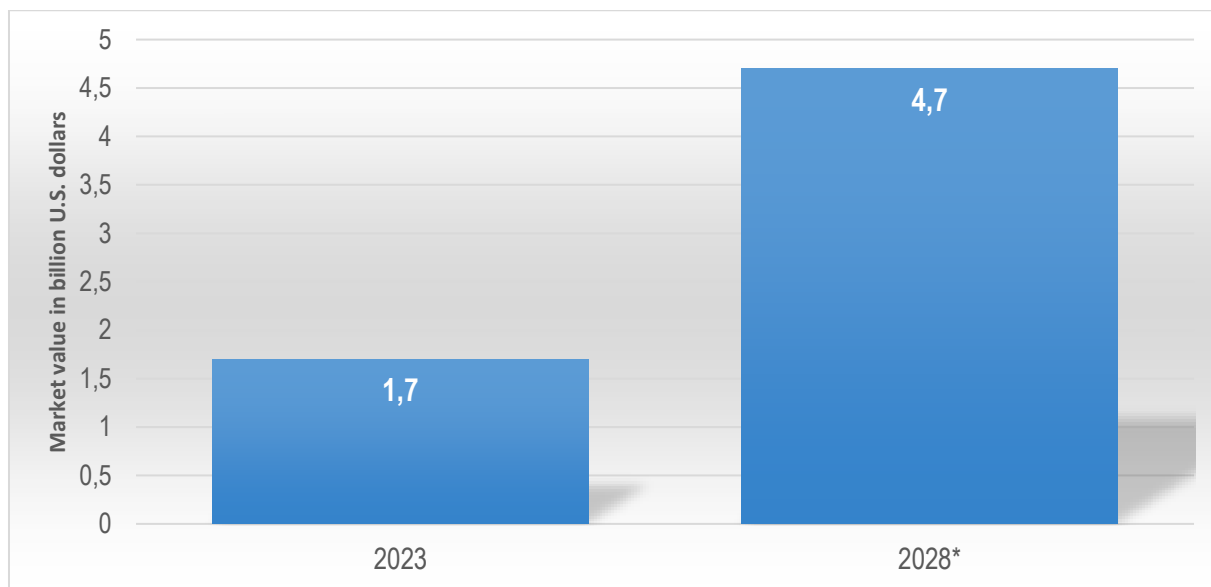
**Фигура 21. Дял на водещите иновации в земеделските технологии към 2022 г.**



Източник: <https://www.statista.com/DIGITAL & TRENDS Smart agriculture>.

Интернет на нещата (IoT) е най-влиятелната селскостопанска технологична иновация за 2022 г. IoT е сензор, който може да наблюдава културите в реално време и предлага на фермерите информация за културите, които преди е трябвало да се събират ръчно. Роботиката и изкуственият интелект са втората и третата най-влиятелни технологични иновации на АГ за 2022 г., съответно.

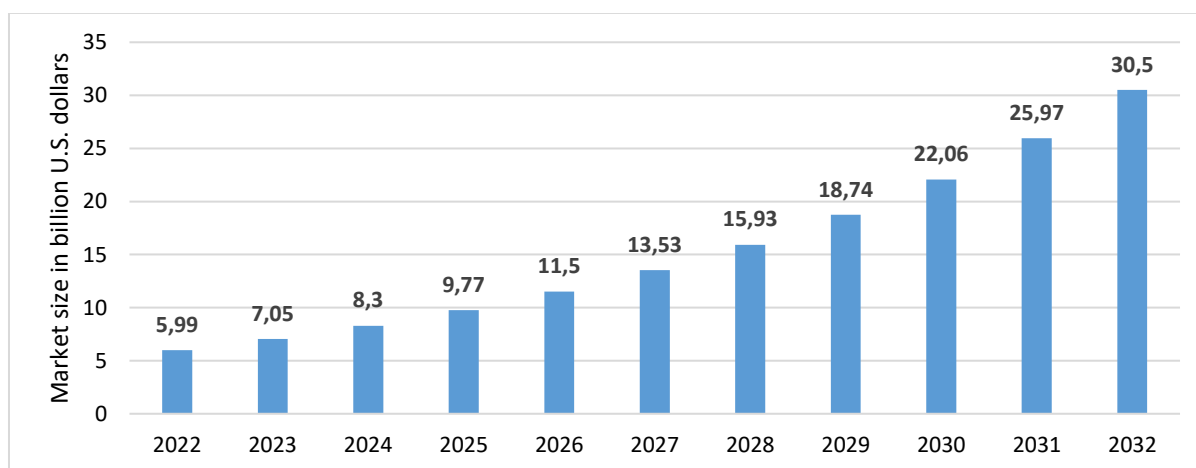
**Фигура 22. Прогнозна стойност на изкуствения интелект на селскостопанския пазар от 2023 г. до 2028 г. (в милиарди щатски долари)**



Източник: <https://www.statista.com/DIGITAL & TRENDS Smart agriculture>.

Стойността на изкуствения интелект на глобалния селскостопански пазар се оценява на около 1,7 милиарда щатски долара през 2023 г. и се прогнозира да нарасне до около 4,7 милиарда щатски долара до 2028 г.

**Фигура 23. Глобален пазар за селскостопански работи от 2022 г. до 2032 г. (в милиарди щатски долари)**



Източник: <https://www.statista.com/DIGITAL & TRENDS Smart agriculture>.

Тази фигура представя текущия и прогнозиран пазар за селскостопански работи в световен мащаб от 2022 до 2032 г. До 2032 г. се очаква глобалният пазар на селскостопански работи да нарасне до около 30,5 милиарда щатски долара.

Големите селскостопански предприятия трябва да използват дигиталния маркетинг задължително. Успоредно с това е приемливо да се създадат групи в социалните мрежи за популяризиране на своите продукти и използване на блогове. В социалните мрежи потребителите могат да обсъждат и продуктите на конкретния производител, а производителят ще може да се свърже директно с целевата аудитория. И само в този случай системата за управление на маркетинга в селскостопанският сектор ще бъде икономичен, като се вземат предвид агробизнес политиката, потребителското търсене, конкуренцията и пазарните условия. Правилният подход и анализ на наличните данни ще позволи на компанията да избере правилните маркетингови инструменти, като по този начин подобрява цялостното си дигитално присъствие. (Borisova L.V., Varanova I.V., Bruzhukova O.V, 2020)

**В заключение,** ролята и влиянието на дигиталния маркетинг в агробизнеса е от съществено значение и не бива да се пренебрегва. Успоредно с настъпващото влияние на AI крайните мениджърски решения в агробизнеса трябва да се вземат адекватно и отговорно, за да оцелее и да се развива този вид бизнес. Маркетинг мениджърите трябва да бъдат акуратни и предпазливи при използването на дигиталните технологии и умеят да поддържат отлични отношения с реалните и потенциалните потребители.



## **ГЛАВА 14. Европейският зелен пакт - новата парадигма за икономическо развитие на ЕС, но с трудности в реализацията, Снежана Благоева**

Европейският зелен пакт беше приет в края на 2019 г. като стратегия за развитие на Европейския съюз (ЕС), съобразено с приоритетите за опазването на околната среда и природните ресурси и борбата с климатичните промени. Зеленият пакт прилага холистичен подход, ангажирайки всички политики на Съюза. Хоризонталният характер на целите, заложи в пакта, налагат разработването, приемането и прилагането на множество нормативни и оперативни документи на ниво ЕС и на национално ниво. Документът има особено силно влияние върху селскостопанския сектор, който от една страна се очаква да допринесе значително и многостранно за постигането на целите на пакта и същевременно е сред секторите, най-съществено засегнати от климатичните промени, влошаването на състоянието на природните ресурси и загубата на биоразнообразие. Приемането на всички мерки, заложи в Зеления пакт, се очаква да окажат съществено влияние върху развитието на земеделието, влияние, което следва да бъде изследвано и оценено.

Материалът прави преглед на основните мерки, заложи в Зеления пакт, особено тези, които имат пряко или косвено отношение към сектора на селското стопанство и анализ на очаквания ефект на пакта върху селскостопанското производство, цените на храните и доходите на фермерите. Същевременно се отчита, че прилагането на заложеното в пакта, темпът на разработване и приемане на предвидените мерки, включително в областта на земеделието, се среща със значителни предизвикателства, което поставя под въпроса постигането на заложените цели, в планираните срокове и с предвиденото ниво на амбиция.

Приложеният методически подход е свързан преди всичко с качествен анализ на съдържанието на стратегическите и нормативни актове на ниво ЕС. Анализът на документите включва преглед както на стратегическите документи, приети от Европейската комисия (ЕК), така и на нормативните актове, разработени от ЕК и приети или в процес на приемане от Съвета на ЕС и Европейския парламент (ЕП). Извършен е анализ на изследователските разработки, базирани на качествени и количествени данни и прогнози относно развитието на селскостопанския сектор в ЕС и в световен мащаб, в условията на прилагане на Европейския зелен пакт. Направена е оценка на темпа на прилагане на мерките в пакта.

### **Европейски зелен пакт**

Зеленият пакт е приет с цел адресиране на предизвикателствата, свързани с климата и околната среда, пред които сме изправени – затопляне на атмосферата и изменение на климата, загуба на биоразнообразие, влошаване на качеството на основни природни ресурси като вода, въздух, почви. Зеленият пакт е определен като нова стратегия за растеж на ЕС, която има за цел да превърне Съюза в справедливо и проспериращо общество с модерна, ресурсно ефективна и конкурентоспособна икономика, която през 2050 г. няма нетни емисии на парникови газове и икономическият растеж е отделен от използването на ресурси. Амбицията на ЕК е трансформация на цялата икономика и общество и насочването им по един по-устойчив път, при специално внимание на регионите, индустриите и работниците, които ще бъдат изправени пред най-големите предизвикателства. Планира се използване не само на публични инвестиции,

но и възможностите на частния капитал и мобилизиране на съседни и партньорски държави за присъединяване към устойчивия път на развитие. Очакванията, заложи в Европейския зелен пакт, са всички политики на ЕС да допринесат за целите на пакта – осигуряване на чиста енергия в икономиката, индустрията, производството и потреблението, инфраструктура, транспорт, агро-хранителния сектор, строителството, данъчното облагане и социалните програми. Постигането на целите ще се реализира чрез приемане на редица мерки, регулативни и програмни документи, голяма част от които са с широко междусекторно въздействие. Не по-малко ще се разчита на по-ефективно прилагане на действащите политики на ЕС, свързани със Зеления пакт.

Систематизирането на основните документи, заложи в Европейския зелен пакт и документа „Подготвени за цел 55“, позволява да бъдат погледнати в единство и същевременно да се видят множеството потенциални връзки и зависимости между отделните области и документи.

**Фигура 24. Схема на основните стратегически и нормативни документи, приети в изпълнение на Зеления пакт**



Източник: Авторска схема.

Структурирането на документите в схемата в категориите климат, индустрия и транспорт, земеделие, храни и околна среда е условно. Голяма част от актовете в категорията околна среда, имат пряко въздействие върху земеделското производство и разчитат на средства от ОСП за реализация на целите, заложи в тях. Регламентът за земеползването, промяна на земеползването и горите, приет като част от мерките за постигане на климатична неутралност, поставя цели за повишаване на въглеродните поглъщания, което се очаква да се постигне, преди всичко чрез промени в земеделската дейност и горското стопанство. Схемата за сертифициране на поглъщанията на въглерод е хоризонтална, приложима за всички сектори, включително земеделието. Промените в Директивата за индустриалните емисии поставя по-високи изисквания по отношение на емисиите за животновъдните стопанства и ги разширява към нов подсектор – говедовъдството. Примерите могат да бъдат многобройни. Това налага документите да бъдат разглеждани в цялост и взаимна обвързаност.

## 1. Климат

Основен фокус в Зеления пакт са цели на ЕС в областта на климата за 2030 г. и 2050 г. и мерките за постигането им. Законът на ЕС за климата беше приет през юли 2021 г. и направи задължително постигането на неутралност на икономиката и обществото на ЕС по отношение на климата до 2050 г., т.е. постигане на нетни нулеви емисии на парникови газове в ЕС. Законът определя и междинната цел за намаляване на нетните емисии на парникови газове с най-малко 55% до 2030 г., в сравнение с нивата от 1990 г. Всички политики на ЕС и всички сектори на икономиката и обществото следва да допринесат за постигането на целта, като селското и горското стопанство се разглеждат сред секторите с най-голям потенциал за това.

Същевременно се направи преглед на системата за търговия с емисии, разшири се към нови сектори, бяха определени цели на държавите членки (ДЧ) за намаляване на емисиите в сектори, извън системата за търговия с емисии и беше осъществен преглед на Регламента относно земеползване, промяна на земеползването и горското стопанство (LULUCF и на Директивата за енергийното данъчно облагане. Тези мерки целят ефективното ценообразуване на въглеродните емисии в цялата икономика, насърчаване промени в поведението на потребителите и бизнеса и увеличаване на устойчивите публични и частни инвестиции. Механизмът за корекция на въглеродните емисии на границите се очаква да намали риска от изтичане на въглерод, като гарантира, че цената на вноса отразява по-точно въглеродното съдържание в него.

Заложен е преход към чиста енергия чрез широко използване на възобновяеми източници и постепенно премахване на въглищата и декарбонизацията газ. Ще се работи за повишаване на енергийната ефективност на икономиката и пълна интеграция на европейския енергиен пазар. От ДЧ се очаква, в своите енергийни и климатични планове, да определят достатъчно амбициозни национални цели, допринасящи към целите на ниво ЕС, заложи в пакта.

Като продължение на Зеления пакт и в допълнение към Закона за климата, на 14 юли 2021 г., ЕК прие съобщението си „Подготвени за цел 55“: постигане на целта на ЕС в областта на климата до 2030 г. по пътя към неутралност по отношение на климата“. Целта на съобщението е политиките на ЕС в областта на климата, енергетиката, земеползването, транспорта и данъчното облагане да се направят съответстващи за постигане на целите за намаляване на нетните емисии на парникови газове с поне 55% до 2030 г. и превръщане на Европа в първия неутрален, по отношение на климата, континент до 2050 г.

Беше създаден Социален климатичен фонд, от който да се предоставя специално финансиране на ДЧ в подкрепа на гражданите, които са най-засегнати или изложени на риск от енергийна бедност или мобилност, от въвеждането на механизма за търговия с емисии в автомобилния транспорт и сградите или на увеличението на цените на изкопаемите горива по време на прехода. Фондът за социален климат ще осигури за периода 2025-2032 г. 72,2 милиарда евро в бюджета на ЕС от новата система за търговия с емисии. Това ще позволи на ДЧ да подкрепят уязвими домакинства с ниски и средни доходи, потребители на транспорт и микропредприятия, засегнати от въздействието на разширяването на търговията с емисии към строителството и транспорта, както и подкрепа за инвестиции за повишаване на енергийната ефективност и обновяване на сгради.

„Подготвени за цел 55“ допълнително укрепва системата за търговия с емисии на ЕС и нейното прилагане към нови сектори, в които липсват намаления на емисиите. С ревизията на Регламента за споделяне на усилията (ESR), за да се постигне общата цел на ЕС за намаляване на емисиите до 2030 г., емисиите, съгласно ESR, се намалят с най-малко 40 %, в сравнение с нивата от 2005 г., което увеличава с 11% съществуващата в момента цел за 29% намаление на емисиите. Механизмът ESR определя национални цели за ДЧ за намаляване на емисиите от автомобилния транспорт, отоплението на сградите, селското стопанство, малките промишлени инсталации и управлението на отпадъците. Националните цели са съобразени със спецификите на ДЧ и началната точка, от която всяка държава започва работа по постигането им.

Тъй като кризите на климата и биоразнообразието не могат да се разглеждат отделно, а възстановяването на природата и биоразнообразието са от съществено значение за усвояването и съхраняването на повече въглерод, е необходимо да се увеличи капацитетът на горите, почвите, влажните зони и торфищата, океаните и водните тела в ЕС да поглъщат и задържат въглерод. Затова беше направено изменение в Регламента за земеползването, промяна в земеползването и горите (LULUCF), което завиши амбициите за разширяване на естественото поглъщане на въглерод в ЕС, което е от ключово значение за балансиране на емисиите и постигане на климатична неутралност. Предложението има за цел да увеличи качеството и количеството на горите и другите естествени въглеродни поглъщатели в ЕС. Предвижда се нетно поглъщане на парникови газове в сектора на LULUCF от 310 милиона тона еквивалент на CO<sub>2</sub> до 2030 г., а конкретни национални цели ще допринесат за постигане на общата цел.

Другите инструменти за постигане на целите до 2030 г., разработени от ЕК, са Стратегията на ЕС за горите, Стратегията за почвата, Регламентът възстановяване на природата и Регламентът относно сертифициране на въглеродните поглъщания. Очакванията по отношение на селскостопанския сектор са свързани не само с намаляване на емисиите, особено от животновъдството, обработката на почвите и използването на торове, но и със засилване на поглъщанията, отчитайки че земеделието е от малкото сектори с възможности за принос към намаляване на емисиите, превишаващ ефекта от редукия на емисиите.

ЕК предприе определени мерки и по отношение на индустрията, строителството и транспорта. Новата индустриална стратегия за Европа се очаква да помогне на индустрията на ЕС да осъществи двойния преход към климатична неутралност и цифрово лидерство. През март 2020 г. Комисията прие нов План [за действие за кръгова икономика \(CEAP\)](#), чиято цел е намаляване натиска върху природните ресурси и създаване на устойчив растеж и работни места. Планът обхваща целия жизнен цикъл на продуктите, насърчава процесите на кръговата икономика, устойчивото потребление, избягване генерирането на отпадъци и стимулира запазване на използваните ресурси в икономиката, възможно най-дълго.

Строителството се очаква да допринесе чрез реализиране на преход към енергийна и ресурсна ефективност. В областта на транспорта беше приета Стратегия за устойчива и интелигентна мобилност, определяща стъпките за трансформиране на транспортната система на ЕС, в съответствие с Европейския зелен пакт, допълнена с план за действие с конкретни мерки, които да бъдат приети през следващите години (ЕК, 2020). В стратегията, Комисията поставя като цел намаляване на зависимостта от изкопаемите горива чрез замяна на съществуващите превозни средства с такива с ниски и нулеви емисии и увеличаване на използването на възобновяеми и нисковъглеродни горива.

Същевременно се цели увеличаване използването на по-малко замърсяващите видове транспорт и прехвърляне на значителна част от товарения превоз по шосе (75%), към железопътен транспорт и вътрешни водни пътища.

## **1. Стратегия „От фермата до трапезата“**

Стратегията „От фермата до трапезата“, представена от ЕК през май 2020 г., се счита за сърцето на Зелената сделка. Това е най-важната инициатива за агро-хранителния сектор и е сред основните инструменти на ЕС за постигане на целите на ООН за устойчиво развитие. Тя разглежда предизвикателствата пред устойчивите хранителни системи и определя преминаването към устойчиви хранителни системи като правилният път за постигане на екологични, здравни и социални ползи и устойчиви икономически резултати.

Агрохранителният сектор гарантира продоволствена сигурност за над 400 милиона граждани на ЕС чрез предоставянето на качествена и безопасна храна, но същевременно е важен източник на доходи, особено за селските райони и има значително въздействие върху околната среда. Същевременно около една трета от емисиите на парникови газове в света идват от хранителните системи, а настоящият хранителен модел има вредно въздействие върху здравето на хората и води до наднормено тегло на над 50% от възрастното население в Европа.

Стратегията определя пътя как продоволствената система на ЕС и ще се пренасочи към устойчив модел на функциониране така, че да се намали нейният екологичен отпечатък, да се засили устойчивостта срещу кризи и да се продължи осигуряването на здравословна и достъпна храна и за бъдещите поколения. Основните цели, дефинирани в стратегията са:

- 1) осигуряване на достатъчно, достъпна и питателна храна;
- 2) намаляване с 50% на употребата на пестициди и торове и продажбите на антимикробни средства;
- 3) увеличаване на дела на земеделска земя, предназначена за биологично производство;
- 4) насърчаване на по-устойчива консумация на храни и здравословни диети;
- 5) намаляване на загуба на храна и отпадъците;
- 6) борба с измамите с храни във веригата на доставки;
- 7) подобряване на хуманното отношение към животните.

Стратегията определя необходимостта от намаляване на зависимостта от пестициди и антимикробни средства, намаляване на излишното торене, увеличаване на биологичното земеделие, подобряване на хуманното отношение към животните и обръщане на тенденцията за загуба на биологично разнообразие. Стратегията дефинира как селското стопанство, рибарството и аквакултурите, както и хранителните вериги могат да допринесат за климатичната неутралност до 2050 г. Успешният преход изисква промяна и в диетите на хората, промяна на моделите на потребление и ограничаване на хранителните отпадъци.

Завишаването на изискванията за устойчивост в продоволствената система на ЕС трябва да бъде придружено от политики, които спомагат за повишаване на стандартите в световен мащаб, за да се избегне износ на неустойчиви практики.

Основен инструмент за прехода към устойчиви хранителни системи се очаква да бъде разработван от Комисията Рамков закон за устойчиви продоволствени система. Законът трябва да гарантира съгласуваност на политиките на европейско и национално

ниво, интегриране на устойчивостта във всички политики, свързани с храните и укрепване на устойчивостта на продоволствените системи. В регламента ще се включат общи дефиниции и общи принципи и изисквания за устойчиви хранителни системи и храни и също така ще се разгледат отговорностите на всички участници в хранителната система. В съчетание със сертифициране и етикетирание на показателите за устойчивост на хранителните продукти, рамката ще стимулира операторите постепенно да повишават стандартите за устойчивост за всички хранителни продукти, пуснати на пазара на ЕС.

Регулаторна рамка за сертифициране на поглъщанията на въглерод, кръговата био-базирана икономика ще предложат на фермерите новаторски преходи към устойчива и неутрална, по отношение на климата икономическа дейност, източник на допълнителни доходи и създаване на нови работни места.

Преразглеждането на законодателството за устойчивата употреба на пестициди цели намаляване на цялостната употреба и риск от химически пестициди и употребата на по-опасни пестициди. Химическите пестициди допринасят за замърсяването на почвата, водата и въздуха, загубата на биологично разнообразие и вредят на нецелесъобразни растения, насекоми, птици, бозайници и земноводни. Регламентът укрепва интегрираното управление на вредителите и насърчава по-широкото използване на безопасни алтернативни начини за защита на реколтата от вредители и болести. Интегрираното управление на вредителите ще насърчи използването на алтернативни техники за контрол, като ротация на културите и механично плевене, и ще бъде един от основните инструменти за намаляване на употребата и зависимостта от химични пестициди като цяло и употребата на по-опасни пестициди по-специално. Ще се улеснят процедурите за пускането на пазара на пестициди, съдържащи биологично активни вещества.

Проектът на регламент предвижда правно обвързващи цели на ниво ЕС за намаляване с 50% на употребата и риска от химически пестициди, както и на употребата на по-опасните пестициди до 2030 г. ДЧ следва да определят свои национални цели за намаляване, за да гарантират, че ЕС ще постигат заложените широки цели. Ограничават се използването на пестициди в чувствителни зони като градски зелени площи, обществени паркове или градини, детски площадки, площадки за отдих или спорт, обществени пътеки, както и защитени зони в съответствие с [Натура 2000](#).

Предприемат се действия за намаляване на загубите на хранителни вещества с поне 50%, като същевременно се гарантира, че няма влошаване на почвеното плодородие. Това ще намали употребата на торове с най-малко 20% до 2030 г. Разработва се интегриран план за действие за управление на хранителните вещества за справяне със замърсяването с хранителни вещества при източника и за повишаване на устойчивостта на животновъдния сектор.

Стратегията поставя като цел намаляване на общите продажби в ЕС на антимикробни средства за селскостопански животни и аквакултурите с 50% до 2030 г. Новите регламенти относно ветеринарномедицинските продукти и медикаментозните фуражи предвиждат широк набор от мерки за подпомагане на постигането на тази цел и насърчаване на принципа „Едно здраве“.

По-доброто хуманно отношение към животните подобрява здравето на животните и качеството на храната, намалява нуждата от лекарства и може да помогне за опазването на биологичното разнообразие. Затова се предвижда преглед на законодателството, включително относно транспортването и клането на животни. За да се защитят по-добре

растенията от нововъзникващи вредители и болести, фитосанитарните правила за внос на растения и мониторинг ще бъдат укрепени.

ЕК прие План за действие относно биологичното земеделие като насочващ документ, подпомагащ ДЧ да стимулират както предлагането, така и търсенето на биологични продукти, за повишаване на доверието на потребителите и постигане на целта за използване на най-малко 25% от земеделската земя в ЕС за биологично земеделие до 2030 г. От своя страна ДЧ трябва да приемат национални планове с мерки за насърчаване на биологичното земеделие като средства за подобряване на биоразнообразието, създаване на работни места и привличане на млади фермери.

Законодателството, относно опаковките на храни, е в процес на преразглеждане, за да се подобри безопасността на храните и общественото здраве (чрез намаляване на употребата на опасни химикали), да се подпомогне използването на иновативни и устойчиви решения за опаковане, като се използват щадящи околната среда, повторно използвани и рециклируеми материали, които допринасят за намаляване на хранителните отпадъци.

В стратегията се насърчават по-устойчиви модели на консумация на храни чрез преминаването към повече растителна диета, с по-малко червено и преработено месо и с повече плодове и зеленчуци. Това ще доведе до намаляване на рисковете от животозастрашаващи заболявания и на отрицателното въздействие на продоволствените системи върху околната среда. За да даде възможност на потребителите да правят информиран, здравословен и устойчив избор на храни, Комисията планира въвеждането на правила за хармонизирано задължително етикетиране на хранителните стойности на лицевата страна на опаковката, разширяване на задължителните указания за произход на продуктите, и устойчива рамка за етикетиране, която да обхваща хранителните, климатичните, екологичните и социалните аспекти на хранителните продукти.

Намаляването на загубата на храни и отпадъци е от ключово значение за постигане на устойчивост. Използвайки нова методология за измерване на хранителните отпадъци и данните от ДЧ, ЕК предлага нова базова линия и правно обвързващи цели за намаляване на хранителните отпадъци в ЕС и интеграция за предотвратяване на загубата на храна и разхищението в други политики на ЕС.

Стратегията „От фермата до трапезата“ е всеобхватен стратегически документ, обхващащ целите, които трябва да бъдат постигнати и действията, които трябва да бъдат предприети по цялата верига от първичното земеделско производство до крайния потребител. За конкретното реализиране на таргетите и задължения за ДЧ е необходимо приемането на серия от нормативни и други актове, някои от които вече са факт, но повечето са в процес на приемане или все още са в процес на разработване от ЕК.

## **2. Стратегия за биоразнообразие**

Със стратегията за биологичното разнообразие ЕС си поставя за цел до 2050 г. екосистемите в ЕС да са възстановени, устойчиви и адекватно защитени. Стратегията се определя като цялостен и дългосрочен план за защита на природата и обръщане на процеса на деградация на екосистемите. Опазването и възстановяването на природата ще изисква принос от всички страни - гражданите, предприятията, социалните партньори, научните изследователи, при партньорство между местно, регионално, национално и европейско ниво.

Стратегията предвижда поставянето на обвързващи цели за ДЧ за възстановяване на увредените екосистеми и реки, подобряване на състоянието на защитените

местообитания и видове, връщане на опрашители в земеделските земи, намаляване на замърсяването, озеленяване на градове, засилване на екологичното земеделие и подобряване на състоянието на горите. Стратегията предвижда ЕС да разшири съществуващите зони Натура 2000 и да стартира план за възстановяване на деградиралите екосистеми до 2030 г. и тяхното устойчиво управление, като се обърне внимание на ключовите двигатели на загубата на биоразнообразие.

Счита се, че настоящата мрежа от защитени територии, включително тези под строга защита, не е достатъчно голяма, за да запази биоразнообразието. Затова в стратегията се определя, че най-малко 30% от сушата и 30% от морето трябва да бъдат защитени в ЕС, което изисква поне 4% допълнително защитени територии на сушата и 19% за морските зони спрямо сегашното състояние. В рамките на тази цел трябва да се обърне специално внимание върху райони с много висока стойност или потенциал за биологично разнообразие, поставени под строга защита. Днес само 3% от сушата и по-малко от 1% от морските зони са строго защитени в ЕС. Това би означавало, че най-малко една трета от защитените зони – представляващи 10% от сушата на ЕС и 10% от морето в ЕС – трябва да бъдат строго защитени.

Всички останали девствени и стари гори в ЕС трябва да бъдат определени, картографирани, мониториращи и строго защитени. За постигане на ефект в световен мащаб е важно да се гарантира, че действията на ЕС няма да доведат до обезлесяване в други региони на света. Първичните и старите гори и други богати на въглерод екосистеми, като торфища, пасища, влажни зони, трябва да бъдат защитени.

Особено внимание представляват целите, пряко свързани със земеделската дейност. Начинът на извършване на производствената дейност на фермерите се счита за жизненоважен, по отношение на опазването на биоразнообразието. Фермерите са първите, които усещат последствията от загубата на биоразнообразие, но са и първите, които се възползват от възстановяването му. Тъй като съществуват селскостопански практики, които са ключов фактор за намаляване на биоразнообразието, в стратегията се набляга на важноста фермерите да бъдат подкрепени и стимулирани да направят преход към напълно устойчиви практики. Подобряването на състоянието и разнообразието на агро-еко системите може да повиши устойчивостта на сектора към изменението на климата, рисковете за околната среда и социално-икономическите сътресения. Същевременно могат да се създадат условия за нови работни места в биологичното земеделие, селския туризъм или друг вид отдиш.

Очакванията са Стратегическите планове по ОСП на ДЧ да финансират прехода към устойчиви практики като прецизно земеделие, биологично земеделие, агроекология, агролесовъдство, екстензивно използване на пасищата и по-високи стандарти за хуманно отношение към животните.

Стратегията за биологично разнообразие определя необходимостта от преобразуване на най-малко 10% от земеделските площи в характеристики на ландшафта като буферни ивици, площи под угар, жив плет, непродуктивни дървета, тераси, водни площи. Тези дейности могат да подобрят улавянето на въглерода, да допринесат за предотвратяване на ерозията и изтощаването на почвата, да допринесат за пречистване на въздуха и водата и да подобрят адаптирането към изменението на климата и биоразнообразието.

За да се използва максимално потенциала на биологичното земеделие за увеличаване на производителността, плодородието на почвата и биоразнообразието и намаляване отпечатъка от производството на храни, стратегията поставя целта най-



малко 25% от земеделската земя в ЕС да бъде обработвана по биологичен начин до 2030 г.

През 2021 г. ЕК прие Стратегия на ЕС за почвите за 2030 г. и План за действие за нулево замърсяване на въздуха, водата и почвата, за да насърчат практики за устойчиво управление на почвата, да се защити почвеното плодородие, да се намали ерозията на почвата и да се увеличи органичното вещество в почвата, както и за идентифициране на замърсени почвени места, възстановяване на деградирани почви, въвеждане на цели за възстановяване и подобряване на мониторинга на качеството на почвата,.

В изпълнение на Стратегията за биоразнообразие се приема Регламентът за възстановяване на природата, целящ възстановяване на увредените екосистеми в цяла Европа, по отношение на земеделските земи, морета, горите и градската среда. Регламентът установява правила, които да допринесат за дългосрочно и устойчиво възстановяване на биоразнообразието и природните ресурси в сухоземните и морските зони на ЕС чрез възстановяване на екосистемите, за постигане на целите на ЕС относно смекчаване на изменението на климата, адаптиране към тях и изпълнение на международните ангажименти на ЕС. Регламентът създава рамка, в която ДЧ, чрез национални планове за възстановяване на природата, трябва да въведат ефективни мерки за възстановяване. Същевременно ДЧ са задължени да преодолеят спада на популациите на опрашителите до 2030 г., а след това да постигнат тенденция на нарастването им, до постигане задоволителни нива. По отношение на селскостопанските екосистеми ДЧ трябва да въведат мерки за възстановяване и подобряване на биоразнообразието и постигане на нарастваща тенденция на национално ниво на следните показатели: а) индекс на пасищни пеперуди; б) запас от органичен въглерод в обработваемите земи; в) дял от земеделска земя с елементи на ландшафта.

### **3. Търговската политика на ЕС и Зеления пакт**

ЕК предвижда да използва търговската политика на Съюза като инструмент в подкрепа на екологичния преход и запазване на конкурентоспособността на европейските производители. Комисията поема ангажимент да работи за укрепване и пълно прилагане на разпоредбите относно природните ресурси и биоразнообразието в съществуващите и новите споразумения за свободна търговия. Споразумението за свободна търговия с Нова Зеландия е първото, в което ЕС приложи нов подход със засилено отразяване на въпросите, свързани с устойчивостта. Очаква се този подход да бъде прилаган и в бъдещи споразумения, например тези с Австралия, Меркосур и т.н.

Като част от заложените в Зеления пакт мерки, през месец май 2023 г. беше приет регламент относно пускането на пазара на ЕС и износа от ЕС на определени стоки и продукти, свързани с обезлесяването и деградацията на горите. Основният двигател на обезлесяването и деградацията на горите е разширяването на земеделските земи, особено за производство на определени стоки като дървесина, палмово масло, соя, какао или кафе и отглеждането на говеда. Обезлесяването и деградацията на горите допринасят за изменението на климата и загубата на биологично разнообразие. Очаква се нарастващото световно население и нарастващото търсене на селскостопански продукти, особено на тези от животински произход, да увеличат нуждата от земеделска земя и да окажат допълнителен натиск върху горите. Целта на регламента е създаване на условия да се избегне или да се сведе до минимум допускането на пазара на ЕС на продукти, допринасящи за обезлесяването или деградацията на горите в рамките на ЕС и в световен мащаб и да се насърчат щадящи горите вериги за създаване на стойност.

## **I. Оценка на ефекта на Зеления пакт, стратегия „От фермата до трапезата“ и Стратегията за биоразнообразие върху селскостопанския сектор**

След приемането на Зеления пакт, стратегия „От фермата до трапезата“ и Стратегията за биоразнообразие ЕК беше многократно критикувана, че не е направила холистична оценка на въздействието на актовете. Същевременно различни научни организации направиха редица изследвания и доклади във връзка с потенциалното въздействие на документите върху развитието на селскостопанския сектор.

През 2021 г. беше публикуван технически доклад на Съвместния изследователски център към ЕК „Моделиране на амбицията за околната среда и климата в селскостопанския сектор с модела CAPRI“, който изследва потенциалните ефекти на целите на стратегиите „От фермата до трапезата“ и „Биоразнообразие“. Докладът измерва въздействието върху селското стопанство на ЕС на четирите количествени цели, заложи в стратегиите, които имат най-голям потенциал да повлияят на селскостопанската среда и производството: намаляване на риска и употребата на пестициди, намаляване на излишъка от хранителни вещества, увеличаване на площта за биологично земеделие и увеличаване на площта за особености на ландшафта с голямо биоразнообразие. Това са и целите, за които ОСП може да даде конкретен принос.

Резултатите от моделирането показват, че при прилагане на четирите количествени цели, ако продължат да се имплементират настоящите правила на ОСП (приложими за периода 2014-2022 г.), се постигат значителни ползи за околната среда под формата на намаляване на емисиите на парникови газове и амоняк и излишъкът на хранителни вещества. Същевременно резултатите показват спад в производството в ЕС и вариации в цените и доходите за избрани селскостопански продукти, макар и в различна степен. Отрицателното въздействие може да бъде намалено с приблизително една пета с прилагането на новия модел на ОСП от 2023 г., насочен към ускоряване на прехода към по-устойчиво селско стопанство. Прилагането на новата ОСП също повишава положителните резултати на селскостопанския сектор по отношение на околната среда. И в двата сценария, въздействието върху международните пазари е ограничено. Положителното въздействие може също така да бъде засилено чрез ускорено технологично развитие и подобрения на ефективността, които вероятно ще настъпят до 2030 г.

Двете стратегии, в контекста на ОСП след 2023 г., ще доведат до промени в разпределението на земята, броя на животните, производството и търговската позиция на ЕС. Общата ИЗП ще се увеличи с 2,6% (приблизително 3,7 милиона хектара), главно под формата на пасища и площи с плодове и зеленчуци. Намаляването на добива, свързано с увеличаването на биологичното земеделие и намаляването на пестицидите, води до спад в производството. Повишената ефективност, получена от генетични подобрения, би довела до по-голямо намаляване на броя на животните, в сравнение с производството на млечни продукти и говеждо месо. Промените в производството биха довели до намаляване на износа на зърнени култури, свинско и птиче месо и до влошаване на търговския дефицит на ЕС по отношение на маслодайни култури, плодове и зеленчуци, говеждо, овче и козе месо. За млечните продукти се очаква нетният износ на ЕС да се подобри поради увеличеното производство, произтичащо от генетични подобрения.

Цените на производител се очаква да се повишат с около 10%, като повишението за животинските продукти може да е значително по-високо. По отношение на приходите

и разходите за различните производства, може да се очаква по-голямо намаление на приходите в растениевъдството и по-голямо намаление на разходите за животновъдството. Докладът оценява, че по отношение на въздействието върху околната среда, целите на двете стратегии, подкрепени със средства от ОСП след 2023 г., могат да спомогнат за постигане на 28,4% намаление на емисиите на парникови газове от селскостопанския сектор до 2030 г., в сравнение с базовото ниво. Фокусирайки се само върху емисиите, различни от CO<sub>2</sub> (метан и азотен оксид), това намаление е 17,4 %. Повече от половината обаче „изтичат“ към останалия свят чрез увеличаване на емисиите в региони, извън ЕС.

Докладът на Министерството на земеделието на САЩ относно въздействието на намалението на селскостопанските вложения, съгласно Зеления пакт, Стратегията „От фермата до трапезата“ и Стратегията за биоразнообразие върху икономиката и продоволствената сигурност разглежда три сценария за изпълнение. Първият сценарий предполага, че ЕС сам изпълнява двете стратегии и търговията е без ограничения, т.нар. „Само ЕС сценарий“. Вторият сценарий, „Среден сценарий“, разширява ограниченията върху вложенията в селското стопанство до онези търговски партньори на ЕС, които зависят от износа на храни и селскостопански продукти за ЕС. Този сценарий предполага, че ЕС ограничава с 50% вноса от региони, които не приемат стратегиите, за да се симулира използването на търговската политика в подкрепа на постигането на целите на стратегиите. В третия сценарий, „Глобален сценарий“, проучването разглежда въздействието на краен случай с глобално приемане на целите на стратегиите.

Изводите в доклада сочат, че целта на ЕК за намаляване на използването на земеделска земя, антимикуробни средства, торове и пестициди ще доведе до намаляване на селскостопанското производство в ЕС и ще намали неговата конкурентоспособност на вътрешния и експортния пазар. Ако целите бъдат приети извън ЕС, тези въздействия ще се разширят, с последици по отношение на световното благосъстояние и продоволствената сигурност. До 2030 г. спадът в селскостопанското производство в ЕС ще варира от 7% (при световно прилагане) до 12% (прилагане само в ЕС). Въздействието върху производството ще бъде по-малко в световен мащаб, освен ако целите се прилагат на световно равнище, при който сценарий производството ще намалее с 11%.

Спадът в селскостопанското производство ще се отрази на предлагането на храни в ЕС и ще доведе до увеличение на цените. Цените и разходите за храна на глава от населението ще се увеличат най-много за ЕС във всеки от трите сценария. Въпреки това, увеличенията на цените и разходите за храни биха били значителни за повечето региони, ако стратегиите бъдат приети в световен мащаб. За Съединените щати цените и разходите за храна ще останат относително непроменени, освен в случай на глобално приемане. Спадът на производството в ЕС и на други места би довел до намалена търговия, като отрицателното въздействие се съсредоточава най-вече в региони с най-ниско ниво на продоволствена сигурност. Спадовете в производството и търговията, съчетани с прогнозираните увеличения на цените на хранителните стоки, биха намалили значително брутният вътрешен продукт (БВП) на ЕС, особено ако прилагането на целите е ограничено до ЕС.

Продоволствената несигурност, измерена като брой хора, които нямат достъп до най-малко 2100 калории на ден, нараства значително в 76-те страни с ниски и средни доходи, обхванати от анализа, поради повишаване на цените на хранителните стоки и спад в доходите, особено в Африка. До 2030 г. броят на хората без гарантирано продоволствие, при прилагане на целите само в ЕС, ще се увеличи с 22 млн. души, в

сравнение със ситуацията без прилагане на стратегиите на ЕС. Броят ще се покачи до 103 млн. души при средния сценарий и 185 млн. души при глобалния сценарий.

Анализът показва потенциалните въздействия от стратегиите върху пазара и продоволствената сигурност, но не предоставя информация за потенциалните ползи и разходи по отношение на околната среда и човешкото здраве. Същевременно и трите разгледани сценарии ясно демонстрират негативния ефект върху земеделското производство, доходите на фермерите, цените и търговията както във вътрешен план за ЕС, така и в международен план, като най-засегнати ще бъдат хората с ниски доходи и населението на държавите с ниско ниво на продоволствена сигурност.

HFFA Research и Opera Research публикува Бяла книга „Постигане на глобална продоволствена сигурност без компромис със свободната търговия или селскостопанската производителност: глобална перспектива за Зелената сделка на ЕС и ролята на иновациите за устойчиво земеделие“ през септември 2022 г. Документът прави преглед на научните статии, разглеждащи определени аспекти от предлагането на основните цели на двете базови стратегии на ЕС (намаление на загубата на хранителни вещества с 50% и използването на химически торове с 20%; намаление на употребата и риска от химически пестициди с 50%; намаление на антимикробните средства с 50%; увеличаване на площта с биологично земеделие до 25% от земеделска площ и установяване на минимум 10% непроизводствени площи).

Основните заключения в документа сочат, че постигането на целите би довело до намаление на производството на селскостопански култури в ЕС средно с 24% за зърнените култури и с 25% за маслодайните семена. Това намаление ще бъде придружено от по-високи цени на селскостопанските суровини и храни с поне 10%. Очаква се намаление на износа от ЕС на някои ключови селскостопански продукти, докато вносът на други ключови стоки ще се увеличи съответно. По този начин нетната търговска позиция на ЕС потенциално ще се влоши и дори може да се превърне в нетен вносител на пазари, където е настоящ нетен износител. Освен ако не бъдат подкрепени с допълнителни държавни средства, доходите в селскостопанския сектор ще се свият значително.

Документът също предвижда влошаване на продоволствената сигурност за около 190 млн. души по света. Според доклада, глобалната промяна в земеползването, потенциално причинена от Зеления пакт може лесно да доведе до емисии от 2,0 милиарда тона, еквиваленти на въглероден диоксид и да доведе до загуба на глобално биоразнообразие.

Документът прави изводът, че не е достатъчно европейското селско стопанство да стане по-устойчиво от екологична гледна точка, а трябва да се гарантира икономическа производителност и просперитет на глобално ниво. ЕС и другите държави трябва да разглеждат икономическите, социалните и екологичните проблеми по балансиран начин. Трябва да се проучи ролята на иновациите за постигане на по-голяма икономическа, социална и екологична устойчивост на селското стопанство. Следва да се прилага холистичен, системен и глобален подход, като всички участници, включително фермери, оператори по хранителната верига, политици и гражданско общество, трябва да бъдат част от дискусията и решението.

Професорите Henning (Университета на Кьолн) и Witzke (EuroCare, Бон) публикуваха доклада „Икономически и екологични въздействия на Зелената сделка върху селскостопанската икономика: симулационно проучване на въздействието на Стратегията „От фермата до трапезата“ върху производството, търговията,

благосъстоянието и околната среда, въз основа на CAPRI-модела“ през септември 2021 г. Проучването анализира ефектите от Стратегията „От фермата до трапезата“ върху производството, потреблението и търговията на съответните селскостопански продукти в рамките на ЕС като цяло и с особен акцент върху Германия. Анализът е извършен въз основа на модела CAPRI, който е регионализиран модел на частично равновесие, фокусиран върху селскостопанския сектор, включително въздействието върху околната среда и използването на земята, предизвикано от земеделското производство.

Съгласно изследването, прилагането на стратегията би довело до значителен спад в производството и съответно увеличение на цените в рамките на ЕС, като намаляването на азотните торове с 50% генерира най-силен ефект. На практика спадът в производството варира от -20% за говеждо месо, -6,3% за мляко, съответно -21,4% и -20% за зърнени и маслодайни семена в целия ЕС. Броят на животните ще бъде намален още повече: спад от -45% по отношение на говедата за угояване и -13,3% по отношение на млечни кравите и младите говеда, а площите със зърнени и маслодайни култури ще бъдат намалени съответно с -2,6% и -6%.

Силният спад в производството ще доведе до значително увеличение на цената. Най-силните ценови ефекти могат да се наблюдават при говеждо месо с увеличение от +58%, следвано от свинско месо с +48% увеличение и сурово мляко с +36% увеличение. Увеличенията на цените за културите ще варират между +15% за плодове и зеленчуци (включително трайни насаждения и вино), +18% за маслодайни семена и +12,5% за зърнени култури. В сравнение с увеличението на цените в рамките на ЕС, повишенията на цените за страните извън ЕС се очаква да бъдат по-умерени.

Докладът предвижда, че намаляването на производството ще доведе до общо намаляване на нетния износ от ЕС. Нетният износ на ЕС на зърнени култури и говеждо месо ще се върне в позиция на нетен внос. Текущият нетен износ на зърнени култури ще бъде намален от +22 милиона тона до нетен внос от -6,5 милиона тона, а нетният износ на говеждо месо ще намалее от +22,5 хиляди тона до нетен внос от -950 хиляди тона. Освен това свинското месо ще бъде намалено от нетен износ от +4,3 милиона тона на +1 милион тона, износът на мляко ще бъде намален от +5,9 милиона тона на +4,9 милиона тона, докато нетният внос на маслодайни семена ще се увеличи от -17 на -22 милиона тона. И накрая, нетният внос на плодове и зеленчуци също ще се увеличи от -10 милиона на -22 милиона тона.

Същевременно се очаква селскостопанските емисии на парникови газове да бъдат намалени със 109 млн. т CO<sub>2</sub>eq. Индексът на биоразнообразието CAPRI да се увеличи от 0,62 на 0,7, което се равнява на 0,08 единици или +12,9%. Увеличаването на характеристиките на ландшафта до 10% и намаляването на N-баланса ще имат положителен ефект върху биоразнообразието. Докладът оценява, че изпълнението на стратегията ще доведе до публични разходи за приспособяване от приблизително 42 милиарда евро. Основният дял от разходите за приспособяване ще бъде финансиран от потребителите, с очаквана загуба на благосъстоянието на потребителите от 70 милиарда евро, което се равнява на 157 евро на глава от населението.

Институтът по аграрна икономика към Селскостопанска академия изготви през октомври 2020 г. прогнозна оценка на ефекта и последствията от въвеждането на нови завишени агроекологични цели в новата ОСП. Оценка изследва ефектите в България от намаляване на употребата/продажбите на химически ПРЗ и намаляване на загубите на хранителни вещества в почвата с 50%; намаляване на продажбите на ВМП с поне 50% до 2030 г.; намаляване на използването на неорганичните торове поне с 20% до 2030 г. и

увеличаването на площите с биологично производство поне с 25% до 2030 г. Документът прави прогнозна оценка за възможните ефекти от въвеждане на посочените цели за България до 2030 г., като референтна година за данните и за прогнозиране на оценените ефекти е 2017 г.

В оценката се отбелязва, че увеличаването на площите с биологично производство би могло да доведе до намаление на производството на някои конвенционални култури, увеличаване на търсенето на работна сила, облекчаване на някои отрицателни въздействия на интензивното земеделие върху околната среда, хората и климата и би могло да окаже въздействие върху структурата на стопанствата, тъй като биологичните стопанства са традиционно по-малки като размер. По отношение използването на препарати за растителна защита (ПРЗ) оценката отбелязва, че България остава в зоната на ниско използване на химически средства за защита. Намалението в употребата на ПРЗ се очаква да има силно въздействие в посока намаление на общото производство на растениевъдна продукция, което от своя страна ще доведе и до намаляване на производителността и добивите на площ. От друга страна може да се очаква, че произведените селскостопански продукти ще бъдат по-здравословни. Производствената структура в земеделието ще претърпи промяна, като най-засегнати в негативен аспект ще са площите, заети от полски култури, зеленчуци и трайни насаждения. Доходите на земеделските производители ще намалеят като следствие от намалените добиви, ефективността и рентабилността на растениевъдното производство ще намалеят и се очаква сериозен ефект в посока намаление на външнотърговския селскостопански баланс.

Според оценката на ИАИ, намаляването на използването на неорганичните торове се очаква да има среден отрицателен ефект върху общото производство на растениевъдна продукция. Производителността и добивите на площ ще намалеят, качеството на продукцията също ще бъде засегнато, цените на местната растениевъдна продукция слабо ще се увеличат. Очаква се слабо намаление на площите с полски култури, трайни култури и зеленчуци, за сметка на култури, които могат да се отглеждат и дават задоволителни добиви при по-ниски норми на торене. По-ниските добиви пряко ще рефлектират в намалени доходи за земеделските производители. Очаква се по-скоро слабо положително въздействие върху здравето и качеството на живот на населението и биоразнообразието. Намаляване използването на ветеринарно-медицински препарати ще засегне най-вече индустриалното свиневъдство и птицевъдство. Може да се очаква увеличение в броя на стопанствата при намаляване на средния брой на животинските единици, което може да доведе до намаляване конкурентоспособността на животновъдството. Делът на животновъдството в селското стопанство и в икономиката на страната ще намалеят допълнително, което ще засегне най-вече селските райони.

Оценката на въздействието на Зеления пакт върху селскостопанския сектор не може да се ограничи само до оценка на размера на производството, доходите за земеделските производители, цените на храните, разнообразието и безопасността на предлаганите на потребителите храни, износа и вноса на земеделски продукти и храни. В оценката трябва да се вземат предвид и приносът на земеделието за намаляване на емисиите и увеличаване на поглъщанията, замърсяването на почвите и водите, опазването на биоразнообразието, доставянето на възобновяеми източници на енергия, приносът за развитие на биоикономиката и кръговата икономика. Реална оценка, базирана на данни, а не на прогнози, ще може да се направи след известен период на

прилагане на изискванията, натрупването на статистически данни и при отчитане на реалния прогрес в посока постигане на таргетите на ниво ЕС и ДЧ.

## II. Постигане на амбицията, заложена в Европейския зелен пакт

Зеленият пакт е стратегически, холистичен, новаторски подход от страна на ЕС за бъдещо икономическо развитие. Подходът беше приветстван, но и критикуван от мнозина. Това, което е несъмнено е, че беше признат на световната сцена и последван от множество държави, с различно ниво на обхватност и амбиция.

Същевременно икономическите трудности, предизвикани от Ковид кризата през 2020-2021 г. и войната в Украйна, пренасочването на усилия и финансиране към редица текущи кризи, създаде определени пречки в приемането и прилагането на мерките в пакта. Скептицизмът, особено по отношение на дълбочината на икономическите последици от пакта, доведоха до определено охлаждане на амбицията и забавяне в процеса на приемане, преди всичко на определени законодателни актове.

Основните мерки за изпълнение на стратегията „От фермата до трапезата“ са заложи в приложение към документа, с времеви интервал за приемане основно между 2021 и 2023 г. Изпълнението на мерките е в ход, но по отношение на не малка част от тях има забавяне в разработването от ЕК или трудности в приемането им от съзаконодателите – ЕП и Съвета на министрите на ЕС.

| МЕРКИ  | График, съгласно Ф2Ф             | Статус                |
|--|----------------------------------|-----------------------|
| Предложение за законодателна уредба относно устойчиви продоволствени системи   | 2023 г.                          | отложено              |
| Разработване на план за действие при извънредни ситуации за гарантиране на доставките на храни и продоволствената сигурност  | Четвъртото тримесечие на 2021 г. | прието                |
| <b>Осигуряване на устойчиво производство на храни</b>  |                                  |                       |
| Приемане на препоръки към всяка държава членка, насочени към деветте конкретни цели по общата селскостопанска политика (ОСП), преди проектите за стратегическите планове по ОСП да бъдат официално представени                     | Четвъртото тримесечие на 2020 г. | прието                |
| Предложение за преразглеждане на Директивата за устойчивата употреба на пестициди, с цел значително ограничаване на употребата, риска и зависимостта от пестициди и подобряване на интегрираното управление на вредителите         | Първото тримесечие на 2022 г.    | в процес на обсъждане |
| Преразглеждане на съответните регламенти за изпълнение, съгласно уредбата относно продуктите за растителна защита, с цел улесняване на пускането на пазара на продукти за растителна защита, съдържащи биологично активни вещества | Четвъртото тримесечие на 2021 г. | прието                |
| Предложение за преразглеждане на регламента относно статистиката за пестицидите, с цел преодоляване на пропуските в данните и подкрепа на основано на факти разработване на политики   | 2023 г.                          | прието                |
| Оценка и преразглеждане на съществуващото законодателство в областта на хуманното отношение към животните, включително за транспортирането и клането на животни  | Четвъртото тримесечие на 2023 г. | частично отложено     |

|  |                                  |                       |
|--|----------------------------------|-----------------------|
| Предложение за преразглеждане на <b>регламента относно фуражните добавки</b> , с цел намаляване на въздействието на животновъдството върху околната среда  | Четвъртото тримесечие на 2021 г. | отложено              |
| Предложение за преразглеждане на регламента относно системата за земеделска счетоводна информация, с цел превръщането ѝ в <b>мрежа за данни за устойчивостта на земеделските стопанства</b> , за да се допринесе за по-широко използване на устойчиви селскостопански практики   | Второто тримесечие на 2022 г.    | прието                |
| Изясняване на обхвата на <b>правилата за конкуренцията в ДФЕС</b> по отношение на устойчивостта на колективните дейности   | Третото тримесечие на 2022 г.    | прието                |
| Законодателни инициативи за активизиране на сътрудничеството на първичните производители в <b>подкрепа на тяхната позиция в продоволствената верига и</b> незаконодателни инициативи за <b>подобряване на прозрачността</b>  | 2021—2022 г.                     | прието                |
| Инициатива на ЕС за улавяне на въглероден диоксид  | Третото тримесечие на 2021 г.    | прието                |
| <b>Насърчаване на устойчиви практики при преработката на храни, търговията на едро, търговията на дребно, хотелиерството и услугите в сектора на храненето</b>   |                                  |                       |
| Инициатива за подобряване на <b>рамката за корпоративно управление</b> , включително изискване хранително-вкусовата промишленост да интегрира въпроса за устойчивостта в корпоративните си стратегии   | Първото тримесечие на 2021 г.    | прието                |
| Разработване на кодекс на ЕС и рамка за наблюдение за <b>отговорно стопанско и маркетингово поведение</b> във веригата за доставки на храни  | Второто тримесечие на 2021 г.    | прието                |
| Стартиране на инициативи за насърчаване на <b>промяната на състава</b> на преработените храни, включително <b>определяне на максимални допустими количества за някои хранителни вещества</b>   | Четвъртото тримесечие на 2021 г. | прието                |
| Определяне на <b>профили на хранителните съставки</b> , с цел ограничаване на популяризирането на храни с високо съдържание на сол, захари и/или мазнини   | Четвъртото тримесечие на 2022 г. | отложено              |
| Предложение за преразглеждане на законодателството на ЕС относно <b>материалите, предназначени за контакт с храни</b> , за да се подобри безопасността на храните, да се гарантира здравето на гражданите и да се намали отпечатъкът, който оставя секторът върху околната среда | Четвъртото тримесечие на 2022 г. | отложено              |
| Предложение за преразглеждане на <b>пазарните стандарти на ЕС</b> за селскостопански продукти и за продукти от риболов и аквакултури, за да се гарантира навлизането и предлагането на устойчиви продукти  | 2021—2022 г.                     | в процес на приемане  |
| Подобряване на координацията за укрепване на правилата на единния пазар и за справяне с <b>измамите с храни</b> , включително чрез обмисляне на възможността за засилено използване на капацитета за разследване на Европейската служба за борба с измамите (OLAF)               | 2021—2022 г.                     | в процес на прилагане |
| <b>Насърчаване на устойчивото потребление на храни и улесняване на прехода към здравословен и устойчив начин на хранене</b>  |                                  |                       |
| Предложение за <b>хармонизирано задължително етикетиране за хранителната стойност върху лицевата</b>   | Четвъртото тримесечие на         | отложено              |



|   |                                  |          |
|---|----------------------------------|----------|
| страна на опаковката, за да се даде възможност на потребителите да правят осъзнат избор на здравословни храни   | 2022 г.                          |          |
| Предложение за изискване за посочване на произхода за определени продукти   | Четвъртото тримесечие на 2022 г. | отложено |
| Набелязване на най-добрите начини за определяне на минимални задължителни критерии за обществени поръчки за храни, произведени по устойчив начин, с цел насърчаване на здравословен и устойчив начин на хранене, включително биологични продукти, в училищата и обществените институции | Третото тримесечие на 2021 г.    | отложено |
| Предложение за уредба за етикетирание на храни, произведени по устойчив начин, с цел да се даде възможност на потребителите да избират такива храни   | 2024 г.                          | отложено |
| Преглед на програмата на ЕС за насърчаване на селскостопански и хранителни продукти, с цел увеличаване на нейния принос към устойчивото производство и потребление  | Четвъртото тримесечие на 2020 г. | прието   |
| Преглед на правната уредба за схемата на ЕС за училищата с цел прехвърляне на акцента на схемата върху здравословни и произведени по устойчив начин храни   | 2023 г.                          | отложено |

| <b>Намаляване на загубата и разхищението на храни</b>   |                                  |                      |
|---|----------------------------------|----------------------|
| Предложение за цели на равнище ЕС за намаляване на разхищението на храни  | 2023 г.                          | в процес на приемане |
| Предложение за преразглеждане на правилата на ЕС относно маркировката на срока („използвай преди“ и „най-добър до“) | Четвъртото тримесечие на 2022 г. | отложено             |

Наблюдава се забавяне в приемането на някои мерки, които са ключови за постигането на поставите в стратегията амбиции. Базовият инструмент на ЕК за постигане на устойчиви производствени системи в ЕС, а именно Регламента за устойчиви продоволствени системи, който след няколко отлагания от страна на ЕК се очакваше през 2023 г., така и не беше представен от Комисията пред съзакотодателите ЕП и Съвета на ЕС.

Другият изключително важен инструмент за постигане на целите на стратегията „От фермата до трапезата“ е ревизията на законодателството за устойчивата употреба на пестициди. ЕК представи проект на регламент, който обаче не срещна достатъчно подкрепа от страна на Съвета и ЕП, макар и по различни причини. ЕП отхвърли проекта на първо четене поради недостатъчна амбиция на целите, заложи в него и поправките, предложени от част от членовете на Парламента. Същевременно, Съветът не може да постигне съгласие поради опасенията на голям брой държави от негативните ефекти на проекта по отношение на конкурентоспособността на земеделското производство и необходимостта от отчитане на особеностите и статуса в отделните ДЧ. Потенциалното окончателно отхвърляне на проекта на ЕК ще засегне сериозно базови цели и амбиции в Зеления пакт и основната за агро-хранителния сектор стратегия „От фермата до трапезата“.

В своята програма ЕК разглежда Проекта на регламент за новите геномни техники (НГТ) като част от пакет от законодателни мерки за устойчиво използване на ключови природни ресурси, което цели да повиши устойчивостта на селското стопанство и хранителните системи в ЕС и да гарантира продоволствената сигурност. Проектът беше

представен от ЕК през юли 2023 г., а целта беше приемане преди приключване на мандата на ЕП през май 2024 г. Съветът обаче не успява да постигне съгласие по предложението, поради противопоставянето на група ДЧ на разрешаването на определени продукти, резултат от НГТ, по улеснена процедура, без задължително етикетирание и искания за предоставяне на държавите на възможност за изключване на прилагането на правилата на тяхна територия. Неприемането на предложението в първата половина на 2024 г. може да доведе до спиране на дискусиите по него за неопределен период от време.

Забавяне от страна на ЕК има и по отношение на законодателните актове в областта на хуманното отношение към животните. Вместо предвидения в стратегията цялостен пакет за преразглеждане на правилата в областта, едва в края на 2023 г. ЕК представи само проекти на регламенти относно хуманно отношение при транспорта на животни и по отношение на кучета и котките.

ЕК не успя да реализира и амбициозния план за подобряването на етикетиранието на храните както по отношение на хранителните стойности на лицевата страна на опаковката, така и за разширяване на задължителните указания за произход на продуктите и устойчива рамка за етикетирание на хранителните продукти.

### **III. Заключение**

Без съмнение Европейският зелен пакт не е просто стратегия на ЕС за увеличаване на приноса за опазване на околната среда и смекчаване на изменението на климата. Това е цялостен подход за развитие на Съюза, обхващащ мерки, действия и правни инструменти, които засягат всички сфери на икономическото и социално развитие на ЕС. Холистичният подход, предложен и следван от ЕК цели успешно постигане на набелязаните цели. От друга страна, темповете за постигане на целите зависят не само от усилията на ЕК, но и от сигналите, подавани от ДЧ, приоритетите, установени в дневния ред на Съвета и активността и вижданията на представителите в ЕП. Паралелно, приетите стратегически документи изискват разработването на програми за прилагане в ДЧ, достатъчно амбициозни, така че да позволят постигане на целите в Зеления пакт и реално имплементиране на изискванията на новоприетите регламенти и директиви.

На международната сцена ЕС продължава да се придържа към поставените в пакта цели и това пролича в преговорите в рамките на Конференцията на ООН по изменението на климата COP 28 в края на 2023 г. Участниците в конференцията, с активната намеса на ЕС, се договориха да запазят възможността за изпълнение на ангажимента, поет в Парижкото споразумение за ограничаване на повишаването на средната температура в световен мащаб до 1,5 С над равнищата от прединдустриалния период. Беше постигнато споразумение, през настоящето десетилетие, да се ускори прехода от изкопаемите горива, да се предприемат действия за намаляване на емисиите с 43% до 2030 г. и светът да се насочи към постигане на нулеви нетни емисии до 2050 г. Участниците поеха ангажимент и за утрояване на енергията от възобновяеми източници и за двойно ускоряване на подобряването на енергийната ефективност до 2030 г.

Земеделието е секторът, върху който климатичните промени, състоянието на природните ресурси и биоразнообразието оказват най-съществено пряко влияние. Същевременно очакванията от страна на сектора за принос за климатичните и екологичните цели на ЕС са значителни. Тези очаквания, въплътени като задължения в нормативни актове или цели в стратегически и оперативни документи, нямат еднозначно влияние върху сектора. Оценка показват потенциал за намаление в производството и производителността на стопанствата, засягане на тяхната ефективност и конкурентоспособност, което от своя страна ще има отрицателен ефект върху доходите на фермерите и ще засили тяхната уязвимост. Същевременно наблюдаваме увеличение в цените на основните храни, което засяга отрицателно потребителите.

Засягането на общата конкурентоспособност на земеделското производство и нивото на производство ще намали износа от ЕС, като същевременно ще засили вноса на някои продукти (особено фуражи) и ще превърне Съюза от традиционно силен износител на селскостопански продукти и храни, за някои видове производства, в нетен вносител. Макар че в ЕС не може да се говори за недостиг на храни, има данни за проблеми с достъпността на храните, от гледна точка на цените и доходите на част от населението на ЕС. Очакванията за ефекта върху земеделския сектор в България са сходни с тези за целия ЕС.

Поради изборите за ЕП през 2024 г. и очакванията за назначаване на нова ЕК, мерките за реализиране на целите на Зеления пакт, които не са приети през първите месеци на 2024 г., ще бъдат отложени, вероятно с поне една година, а може въобще да отпаднат от програмата на бъдещата Комисия. Структурата на бъдещия парламент, приоритетите на следващата Комисия, ще бъдат ключови за това дали ЕС ще продължи по пътя за реализация на климатичните и екологичните цели в Зеления пакт и дали ще запази темпа и нивото на амбиция.

*Разработката е направена с финансовата подкрепа на Фонд научни изследвания, проект „Механизми и форми на аграрното управление в България“, Административен договор № КП-06-Н56/5 от 11.11.2021г."*

## ОБОБЩАВАЩИ ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ, *Храбрин Башев*

1. Аграрните договори са част от аграрния гавърнанс (управление), който следва да се изучава като комплексна система, която включва четири принципни компонента: аграрни и свързани агенти, участващи във вземането на управленчески решения; правила, форми и механизми, които управляват поведението, дейността и взаимоотношенията на аграрните агенти; процеси и дейности, свързани с вземане на управленчески решения; и специфичен социален ред, резултат от управленческия процес и функциониране на системата.

2. Аграрните договори и договорните отношения са център на анализ от много научни дисциплини (политическа икономия, икономика, мениджмънт, право, социология и др.), като в другите страни са направени многочислени теоретични и емпирични изследвания и публикации, свързани с техните типове, форми, фактори и ефекти. В България, икономическите анализи на аграрните договори и договорни отношения са единични (определен тип договор, като покупка или аренда на земеделска земя; формални и регистрирани договори и т.н.), епизодични и в начален етап на развитие.

3. Адаптирането на постиженията на интердисциплинарната Нова институционална икономика дава възможност за по-добро разбиране, по-пълно анализиране и по-реалистична оценка на агентите, процесът, средствата и резултатите от аграрното договаряне, включително и в българското селско стопанство.

4. Холистичният подход за икономически анализ, оценка и усъвършенстване на аграрните договори в страната следва да включи следните елементи: икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнанс; икономическа характеристика на агентите, участници в договорните отношения; икономическа характеристика на различните типове аграрни договори; икономическо характеризиране на процеса на договаряне; икономическо характеризиране на резултата от процеса и доминиращия договорен ред; характеризиране на етапите на процеса на усъвършенстване на аграрните договори и управление; идентифициране на нуждите за нова информация за анализ и оценка на аграрните договори и управление.

5. В икономиката договорът е „абстрактна“ категория, която характеризира всяко споразумение между индивидуални агенти. В съвременните условия, значителна част от икономическата и целокупна социална дейност се управлява посредством някакви частни договори (споразумения) между агентите. Договарянето на „частни“ правила и условия на размяна и контролирането на изпълнението на договорните задължения е основна функция на мениджмънта на индивидуалната, домакинска, фирмена и т.нар. дейност.

6. Всеки обособен тип на договор има свои специфични „икономически“ характеристики – различни атрибути, възможности, предимства, недостатъци, ограничения, разходи и т.н. за участващите агенти. В икономическия анализ всеки принципен тип на договор следва да се оценява като специфичен елемент от структура на социално-икономическо управление.

7. В икономическия анализ договорът следва да се дефинира и изучава като средство за доброволна размяна на права и задължения между две или повече страни, с

който те управляват взаимоотношенията, поведението и дейността си във взаимен интерес. Предмет на икономическо договаряне и размяна може да бъде даден продукт, ресурс, услуга, дейност, поведение, задължение и т.н.

8. В икономическия анализ следва да се разграничават „абсолютни“ и „относителни“ права на собственост на индивидуалните агенти. Абсолютните права на собственост са определени от господстващата формална и неформална институционална уредба. Относителните права на собственост са тези, които се договарят (прехвърлят, предоставят, разменят, търгуват и т.н.) между частните агенти посредством договор. Договорът може да прехвърли само притежавани от агента абсолютни права на собственост, което може да стане изцяло (продажба, даряване, замяна, участие в организация) или частично (наем, заем и др.).

9. Създаването, идентифицирането, поддържането, унаследяването, защитата и оспорването на абсолютните права е свързано със значителни частни и социални транзакционни разходи. Договарянето, трансферът, защитата и оспорването на относителните права е също свързано със значителни транзакционни разходи за индивидуалните агенти и обществото. Ето защо отделната транзакция и свързаните с нея транзакционни разходи се превръщат в „основна единица“ на икономическия анализ.

10. Икономическото изучаване на договорите се различава съществено от юридическото. Тук са от значение не де-юре (писаните), а де-факто правата, които икономическите агенти притежават, могат да ползват и да се разпореждат. За икономистите всички „права“ на агентите са права на собственост, установени и санкционирани от формални закони и нормативни документи, или предоставени и санкционирани от неформални институции (включително и самосанкционирани от агентите). Обект на икономическо изучаване са всички видове договорености между агентите (устни, писмени, стандартни, комплексни, двустранни, многостранни, законови, неформални, национални, транснационални и т.н.), с които те доброволно предоставят, учредяват или разменят „някакви“ права помежду си, и управляват дейността, поведението и взаимоотношенията си. Само малка част от икономическите договори касаят законово регламентирани права и задължения и/или могат да бъдат законово защитени от трета страна (държава, съд и др.).

11. В икономиката всички договори са взаимно-изгодни споразумения за „покупко-продажба“ на перманентен трансфер на права на собственост върху вещь или ресурс, временен трансфер на право на ползване, временен трансфер на риск и т.н. Цената на тази „сделка“ може да бъде в пари, ресурс, продукт, услуга или друга изгода, а така също да бъде нула. Разграничават се и договори за (временен или перманентен) трансфер на права и задължения при организиране на коалиции (обединяване на ресурси или „продажба“ на дялове) и съвместна дейност (за реализиране на икономии, изгоди, ефект от „колективни действия“) за постигане на общи социално-икономически, екологически, политически и др. цели на агентите.

12. В икономиката договорите са основно средство за управление и оптимизация на разпределението на ресурсите, за управление на транзакциите между агентите и за минимизиране на транзакционните разходи. Интерес представлява целият абсолютен и сравнителен ефект (икономически и други изгоди) и пълните (транзакционни и други) разходи за агентите в процеса на договаряне на условията, изготвяне и подписване на договорите, контролиране, изпълнение, оспорване и приключване на договореностите.

13. Аграрните договори са цял клас договори от различен тип, свързани с аграрната сфера. Икономическото определение на аграрните договори е по отраслов признак като това са всички двустранни или многостранни споразумения, свързани със селскостопанското производство – производството на растениевъдни и животновъдни продукти и аграрни услуги.

14. Фермерът и фермерският предприемач са основни агенти в селскостопанското производство и всички договорни форми, които те използват за снабдяване с природни ресурси, работна сила, услуги, материални, биологични и интелектуални активи, финанси, продажба или разделяне на риск, реализация на продукти и услуги, лобиране за обществена подкрепа и т.н. се класифицират като аграрни. Аграрни са и коалиционните договори на собственици на ресурси, свързани с организацията и осъществяването на фермерската дейност – партньорски сдружения, фирми, корпорации, кооперации, асоциации и т.н. Аграрни са и всички договори, които колективната организация сключва от името и „в интерес“ на партньорите в коалицията. Аграрни са и разнообразните споразумения за съвместни действия на фермери (с конкуренти, с други фермери или заинтересовани страни), регламентиращи общи норми на поведение, стандарти за използване на ресурси, производство и търговия, снабдяване на екосистеми услуги, защита на специални произходи и запазени марки и т.н. Аграрни са и обществените договори, в които фермерите и техните организации доброволно се включват за получаване на европейско, национално и местно подпомагане и услуги срещу заплащане, безвъзмездно или срещу поемане на задължения (кръстосано съответствие, включване в обществена инициатива, обществено-частно партньорство и др.).

15. Аграрните договори имат различни икономически измерения и характеристики и в зависимост от различни признаци (форма, брой и тип на участници, предмет, период, обезателност на задълженията, начин на защита, комплексност и т.н.) могат да се обособят различни видове аграрни договори, наблюдавани в съвременната практика - двустранни, многостранни, устни, писмени, дигитални, неформални, законово защитени, с участие на трета страна, мимолетни, продължителни, стандартни, специални, частни, обществени, срочни, безсрочни, локални, международни, незадължителни, за снабдяване на ресурси, за снабдяване на услуги, за реализация на продукцията, за коалиране на ресурси, за съвместна действия, комплексни и др.

16. Икономическият анализ на системата на аграрните договори в България следва да включва четири основни елемента: анализ на типа и икономическите характеристики на агентите, участващи в аграрните договори; класификация и икономически анализ на практически ползваните и други реално възможни типове аграрни договори; икономически анализ на процеса на аграрно договаряне в специфичните социално-икономически, международни, природни и т.н. условия; икономически анализ на „създадения“ специфичен договорен ред в аграрната сфера – резултат от процеса на договаряне между агентите и избор на ефективни форми за управление на взаимоотношенията.

17. Фермерският менажер и предприемач (фермерът) е основен агент на договорни отношения в селското стопанство, а така също и организациите, които той регистрира или, в които участва – фамилни или партньорски сдружения, юридически лица (фирми, кооперации, корпорации и т.н.), професионални асоциации и др. Други основни агенти на аграрните договори са собствениците на аграрни ресурси (земя, работна сила, капитал, биологични и интелектуални активи и т.н.), снабдителите на

фермите с услуги, биологични, материални и нематериални активи, финансиране, застраховане, и т.н., и купувачите на фермерска продукция и услуги. Обществените (държавни, местни, неправителствени, международни и т.н.) организации, които постигат разнообразни споразумения с фермерите и техните организации (за финансиране на проекти, субсидиране, предоставяне или купуване на услуги, съвместна дейност, партньорски форми и др.) са също важен участник в договорните отношения в аграрната сфера.

18. Анализът на структурата на договорните нужди и стимули на аграрните агенти е важен етап от анализа на договорните отношения. Други важни характеристики на участниците в аграрните договори са договорните и производствени умения и опит, обучение, лични предпочитания и т.н. Особено важни за анализа на договорните отношения са две „поведенчески“ характеристики на индивидуалните агенти - ограничена рационалност и тенденция към пред или след договорно опортюнистично поведение. Те са причина за съществуването на транзакционни разходи и поради това проектирането и изборът на ефективна форма за преодоляване на ограничената рационалност и предпазване от възможен опортюнизъм в специфичните условия, в които осъществяват своята дейност и взаимоотношения аграрните агенти, заема важно място в икономическия анализ и аграрното управление.

19. Основните типове договори имат различни специфични характеристики – специфичен предмет, формални изисквания и ограничения, възможност за ефективен трансфер и защита на различни права, разходи свързани с изготвяне, изпълнение, контролиране, продължаване, оспорване и прекратяване на договорните условия и т.н. Икономическият анализ следва да установи абсолютен и сравнителен потенциал, предимства и недостатъци на отделните договорни форми, за да може да се избере (най) ефективната форма за управление на взаимоотношенията на фермера с другите агенти.

20. Аграрните договори следва да се групират в няколко принципни типа, всички от които дават възможност за проява на и за частна и/или институционална защита от пред и пост контрактен опортюнизъм на договарящите се страни:

- Договор за постоянно прехвърляне на правата на собственост върху даден ресурс, актив или вещ, с разновидности: класически договор за покупко-продажба, договор за дарение, договор за публично подпомагане, специални и комплексни договори за търговия, тристранни договори, договори за покупко-продажба на нематериални активи и интелектуални аграрни продукти, договори за производство, договори за маркетинг и др.);

- Договор за наем (аренда) на ресурси или вещи;
- Договор за наемане на работна сила;
- Договор за предоставяне на услуги с разновидности – за материална услуга, за извършване на определена работа, за поддържане на (взаимо)отношения, стандартен или специален договор за предоставяне на „частни блага“, обществен договор за предоставяне на „публични блага, частен (индивидуален и колективен) и обществен договор за екосистемна услуга и др.

- Договор за заем, с разновидности - за паричен заем, заем в натура, заем в пакет с продажба на дълготрайни активи (лизинг), краткосрочни активи, взаимнообвързан кредит срещу производство и/или изкупуване на фермерска продукция и др.

- Договор за застраховане на щети на имущество, реколта, животни и хора, причинени от природни, стопански, здравословни или социални фактори.

- Договор за коалиране и съвместни действия, включващи договори за учредяване на формални и неформални, временни, стратегически или постоянни, коалиции на аграрните агенти, с отворено или затворено членство – за управление на ресурси, за стопанска дейност, за екологическа, иновационна, образователна и др. дейност в (или защита на) общ интерес.

21. Процесът на договаряне и изпълнение на договореностите е важен елемент на икономическия анализ на аграрните договори и неговото управление. Той обикновено включва следните елементи: идентифициране на нуждите от договорни отношения, избор на договорна форма, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготвяне и подписване на договор, изпълнение и контрол на договора, адаптация (предоговаряне) в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузите на договора, приключване или прекратяване на договора, възобновяване на договора.

22. Когато разходите за транзакция в договорния процес могат лесно да се определят (са обект на самостоятелно счетоводно отчитане или могат да се обособят без особени усилия) тогава се сравняват съвкупните разходи на алтернативните форми за договаряне и изпълнение на споразуменията и се избира по икономичната.

23. Когато е невъзможно или прекалено скъпо за се определят транзакционните разходи се използва Сравнителен структурен анализ за оценка на сравнителната ефективност на процеса на договаряне и различните договорни форми. Най-напред се идентифицират „критичните измерения“ на транзакциите или факторите, които определят вариацията на транзакционните разходи в конкретната среда - честота на транзакциите с един и същи партньор; неопределеност, свързана с транзакциите; специфичност на активите за поддържане на определена транзакция; и присвояемост на правата по транзакциите. След това се анализират сравнителните предимства и недостатъци на отделните договорни форми за да се максимизират изгодите и минимизират разходите за транзакции със специфична комбинация на критични измерения.

24. Аграрни транзакции с добра присвояемост на правата, висока определеност и универсален характер на инвестициите (партньорът може да бъде сменен по всяко време без значителни разходи) могат да бъдат ефективно осъществени на свободния пазар чрез мимолетни или класически договори. Тук организацията на транзакциите със специална договорна форма или вътре във фермата би била свързана само с допълнителни разходи, без да доведе до някакви транзакционни изгоди.

25. Повтарящи се транзакции с ниска специфичност на активите и висока неопределеност и присвояемост могат да бъдат ефективно управлявани чрез специален договор. Рамковият договор за управление на отношенията се използва, когато подробните условия на транзакцията не са предварително известни в изходния момент (висока неопределеност) и се договаря рамката (взаимните очаквания) вместо детайлна спецификация на задълженията. Партньорите се (само)ограничават от опортюнизъм и са мотивирани да разрешават възникващите трудности и да продължат взаимоотношенията (ситуация на честа двустранна търговия). Освен това не съществува голям риск, тъй като инвестициите могат лесно и безразходно да се пренасочат към друго ползване или ползватели (няма специфични активи).

26. Специалната договорна форма е също ефективна за редки транзакции с ниска неопределеност, висока специфичност и присвояемост. Тук зависимите инвестиции могат да бъдат защитени чрез договорните клаузи, тъй като съответните задължения на партньорите се дефинират и санкционират лесно при всички възможни



обстоятелства (липса на неопределеност). В случая редкият характер на транзакциите не оправдава вътрешна интеграция.

27. Транзакции с висока честота, неопределеност, специфичност/зависимост на активите и присвояемост трябва да се организират във фермата (вътрешна организация, основана на собственост). Ако специфичният и специализиран капитал не може да бъде ефективно организиран вътре във фермата (икономията на размери или мащаби да е реализирана, финансирането да се осъществи), тогава е необходимо да се използва ефективна външна форма/и за управление – груповата ферма, съвместна собственост, взаимосвързана организация, коопериране, лобиране за обществена интервенция и др.

28. Ако съществува висока взаимна зависимост на активите (капацитетна, технологична, време за доставка, разположение, произход/бренд и т.н.) с партньор от снабдителната и/или хранителната/преработвателната верига, тогава не е трудно да се управляват транзакциите чрез договорната форма (силни взаимни интереси за коопериране и ограничаване на опортюнизма). Много често фермерите са изправени пред едностранна зависимост и имат нужда от ефективна организация за защита на интересите си. Транзакционните разходи за формирането и поддържането на подобна колективна организация обикновено са високи (голяма коалиция, различни интереси на членовете, опортюнизъм от тип “безплатна езда”) и тя е или неустойчива, или изобщо не възниква. Това създава сериозни проблеми за ефективността и устойчивостта на индивидуалните ферми – липсващи пазари, монополна/полумонополна ситуация, невъзможност да се индуцира обществена интервенция и др.

29. Сериозни транзакционни проблеми възникват, когато условието за специфичност на активите съвпада с високата неопределеност, ниската честота и добрата присвояемост. Тук разработването на специална форма за частна транзакция е неоправдано, специфичните инвестиции не се правят, а дейността не се осъществява в ефективен размер (провал на пазара и провал на частния договор). Подобни трудности се срещат и за редки транзакции с висока неопределеност и присвояемост. В тези случаи е необходима намеса на трета страна (частна, обществена, неправителствена организация и др.) за подпомагане, арбитраж и регулация с оглед да се направят транзакциите по-ефективни или изобщо възможни.

30. Когато присвояемостта, свързана с транзакциите или дейността, е ниска, няма чиста пазарна или договорна форма за ефективна защита и осъществяване на дейността. Респектирането на правата на другите (избягване на нежелана размяна) или даването на допълнителни права на другите могат да се управляват от „добрата воля“ или проява на благотворителност на индивидуални агенти и неправителствени организации. Доброволните инициативи обаче рядко удовлетворяват цялостното обществено търсене, особено когато изискват значителни разходи. Могат да се използват и някои частни форми при условие, че съществува висока честота и взаимната зависимост на активите. Възникването на специални (частни) многочислени организации за разрешаване на проблема с ниската присвояемост обаче е много бавно и скъпо, и те са неустойчиви в дългосрочен план. Необходима е интервенция на обществото като трета страна, за да направи подобна дейност възможна или по-ефективна - обществена организация, обществен договор, задължителни такси, въвеждане на нови права на собственост и др.

31. Важен елемент от икономическия анализ е идентифицирането на доминиращата структура и фактори на използваните договори като цяло, и в отделни подотрасли на селскостопанското производство, в различни райони на страната, типове

на фермерство и т.н. Това е специфичният краен резултат от процеса на договаряне между агентите и аграрното управление като цяло, и показва състоянието и развитие на пазарните отношения, разпространението и многообразието на договорни форми, и степента на вертикалната и хоризонтална интеграция в аграрния сектор. Този анализ дава пълна представа как се управлява аграрната сфера и за съществуващия пазарен, договорен, частен, колективен и обществен ред в отрасъла. Той също така позволява да се оцени потенциала, ефективността и ограниченията за развитие на договорни отношения в селското стопанство; спецификация на критичните фактори, които способстват или затрудняват тяхното развитие и разширяване; и оценка на състоянието, динамиката и перспективите на ефективно и устойчиво развитие на различните типове ферми, колективните форми и селско стопанство като цяло.

32. Идентифицирането, класифицирането, характеризирането и оценката на многообразните аграрни договори, използвани на съвременния етап от развитието и техните критични (персонални, институционални, технологични и т.н.) фактори, следва да бъде предмет на самостоятелно (микро)икономическо проучване. За целта освен налична статистическа и друга отчетна информация от държавни, професионални и др. организации, следва да се ползват и резултати от дълбочинни интервюта с менажери на ферми и аграрни организации, администратори, научни работници и експерти и др.

33. Холистичният анализ на договорните отношения в селското стопанство дава също възможност да се установят съществуващите (пазарни, частни, колективни и обществени) провали и да се направят предложения за подобряване на институционалната среда, договорното управление и формите на обществена интервенция в аграрния сектор. Препоръките за подобряване на институционалната среда и регулации целят повишаване на ефективността и интензифициране на частните договори между агентите - по-добро дефиниране на частните права, по-ефективна защита, регистрация и санкциониране на съществуващите права и правила от отговорните организации, по-добро санкциониране и разрешаване на конфликтите на частни договори чрез съдебна система, арбитраж и др., въвеждане на нови частни и колективни права, правила и система за тяхното санкциониране и защита, и т.н. Препоръките за подобряване на обществените форми за интервенция в договорните отношения и в аграрната сфера са свързани с по добро информиране и обучение на частните агенти в институционалните правила и ограничения, „договорните“ отношения и управление, общественото подпомагане на развитието на колективни форми за съвместна дейност, усъвършенстване на формите, ефективността, контрола и прозрачността на публичните договори, разширяване на обществено-частните партньорства и др.

34. Изборът на ефективните форми за обществена интервенция в пазарните и частни отношения следва да се определя посредством Сравнителния структурен анализ. След като са идентифицирани проблемите в договорните отношения и съществуващия пазарен, частен и обществен ред, се очертават нуждите от нова обществена интервенция и за включване на „държавата“ в пазарните и частни отношения на агентите. След това следва да се определят алтернативните форми за нова обществена интервенция, която може да коригира пазарния, частния и обществения провал; да се оцени тяхната сравнителна ефективност и да се избере най-ефективната от тях. Сравнителната ефективност на обществената интервенция трябва да се определи по отношение на потенциала за координация, стимулиране, разрешаване на конфликтите и минимизиране на разходите. Важно е да се сравняват само практически (технически, икономически,

социално, политически) възможни и алтернативни форми на управление, като оценките включват съвкупните разходи – директни (на данъкоплатците, подпомагащата институция); транзакционни разходи на бюрокрацията (за координация, стимулиране, контрол на опортонизма и лошо управление); разходи за участие на индивидите (за адаптация, информиране, бумажина, такси, подкупи); за социален контрол върху и реорганизация на обществените форми (модернизация, ликвидация); алтернативни разходи за общественото бездействие.

35. Научният и икономически анализ на договорните отношения в аграрната сфера дава възможност за (по-)адекватна оценка на състоянието и усъвършенстването на управлението им. По този начин се информират заинтересованите страни и обществеността като цяло за реалната ефективност и потенциал за подобряване на съществуващата договорна структура в аграрната сфера. Този анализ също дава възможност да се направят препоръки за подобряване на системата за аграрна, статистическа и др. информация, която следва да предоставя важна информация (тип, фактори и др.) за различните договори, използвани от аграрните агенти за управление на взаимоотношенията със снабдители, купувачи, обществени организации и други заинтересовани страни.

36. Задълбоченият анализ за ефекта от субсидиите върху рентните плащания в България установи, че след присъединяването към ЕС проблемът с големия дял пустеещи земеделски земи е преодолян; пазара на арендуването се развива динамично, в сравнение с пазара на покупко-продажба на земя; субсидиите по СЕПП изпреварват плащанията по рентите за периода 2007- 2014 г., но след това тенденцията е обратна; средната цена на поземлената рента в България е по-висока от средната за ЕС и е сред най-високите в Европа; с най-висок среден размер на рентата се отличава Североизточен, Северен Централен и Северозападен район, с развито зърнопроизводство и отглеждане на маслодайни култури; нетния доход на земеделските стопанства нараства, но показва силна зависимост на доходите на земеделските производители от обвързаното подпомагане.

37. Регионалният анализ на земеделските площи с културни видове с конвенционални култури и био култури в България установи, че биологичното земеделие използва по-малко пестициди, намалява ерозията на почвата, намалява извличането на нитрати в подпочвените и повърхностните води, като при рециклиране на животински отпадъци количествата енергия, която се получава се връщат обратно във фермата. Добивите от органични култури са с около 25% по-ниски от конвенционално отглежданите култури, което обаче варира значително, в зависимост от вида на културата. Предизвикателството за биологичното земеделие е да запази своите ползи за околната среда, да увеличи добивите и да намали цените, като същевременно се справи с предизвикателствата на изменението на климата и нарастващото население. Природноресурсният потенциал на страната създава условия за развитие на биопроизводство и увеличаване на площите за производство. При площите на конвенционално земеделие за някои култури (зърнени, трайни и технически) има увеличение, като при останалите култури има спад на използваните обработваеми площи. Площите за отглеждане на био култури, през последните години се увеличават с минимални проценти, на база фактори от субективен и обективен порядък.

38. Анализът на ролята и влиянието на дигиталния маркетинг в агробизнеса установи, че той е от съществено значение и не бива да се пренебрегва. Успоредно с нарастващото влияние на AI крайните мениджърски решения в агробизнеса следва да се

вземат адекватно и отговорно, за да оцелее и да се развива този вид бизнес. В същото време маркетинг мениджърите трябва да бъдат акуратни и предпазливи при използването на дигиталните технологии и да умеят да поддържат отлични отношения с реалните и потенциалните потребители.

39. Зеленият пакт (сделка) на ЕС не е само стратегия за увеличаване на приноса за опазване на околната среда и смекчаване на изменението на климата, а цялостен подход за развитие на Съюза, обхващащ мерки, действия и правни инструменти, които засягат всички сфери на социално-икономическото развитие. Първоначалните оценки, по отношение на земеделието, показват потенциал за намаление в производството и производителността на стопанствата, засягане на тяхната ефективност и конкурентоспособност. Това ще има отрицателен ефект и върху доходите и уязвимостта на фермерите и засяга потребителите, поради наблюдаваното увеличение в цените на основните храни. Поради изборите за ЕП през 2024 г. и очакванията за назначаване на нова ЕК, мерките за реализиране на целите на Зеления пакт, които не са приети през първите месеци на 2024 г. ще бъдат отложени или ще отпаднат от програмата на бъдещата Комисия.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1.Башев Х. (2000): Ефективни форми за организация на аграрните транзакции, Икономика и управление на селското стопанство, 4, 3-12.
- 2.Башев Х. (2000): Икономика на аграрните институции, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 16-21.
- 3.Башев Х. (2000): Икономически граници на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 5, 3-17.
- 4.Башев Х. (2012). Ефективност на фермите и аграрните организации, Икономическа мисъл, 4, 46-77.
- 5.Башев Х. (2013): Управление на аграрния риск, Икономическа мисъл, бр. 2, 50-75.
- 6.Башев Х. (2014): Форми, фактори и ефективност на еко-управлението в земеделските стопанства, Икономическа мисъл, 5, 58-85.
- 7.Башев Х. (2023): Подход за дефиниране и анализиране на аграрното управление (governance), Икономически и социални алтернативи, No 3, 5-23.
- 8.Башев Х. и Д.Терзиев (2001): Организация на снабдяването със земя в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 6, 17-27.
- 9.Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването с материални активи в Българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 17- 24.
- 10.Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването с услуги в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 20-28.
- 11.Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването със труд в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 1, 21-30.
- 12.Башев Хр., Б. Иванов, Д. Митова, Иван Боевски и др. (2021), Механизми и форми на управление на агроecosистемните услуги в България, Издател: ИАИ-София, ISBN 978-954-8612-32-6, 2021, с. 140.
- 13.Башев, Х. (1998): Организация на аграрните иновации, Икономика и управление на селското стопанство, 5.
- 14.Башев, Х. (2009): Управление на договорните отношения на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 38-50.
- 15.Боевски (2020): Кооперативното дело в България – Специфичен организационен дизайн, маркетинг-мениджмънт, гавърнанс структура и иновации, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, София.
- 16.Вълканов, Н. (2013) Анализ на ефектите от прилагането на директните плащания на площ в България, изд. Институт за пазарна икономика, подкрепа Фондация за Америка, 21 с.
- 17.Димитров, М., Сп. Керемидчиев, Пл. Чипев, Р. Бакърджиева, В. Даскалов, Н.Иванова (2014). Корпоративно управление за XXI век. С.: Горекс Прес.
- 18.Държавен вестник (2020). ЗАКОН ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА АГРОХРАНИТЕЛНАТА ВЕРИГА, ДВ. бр.51 от 5 Юни 2020г.
- 19.ЗАЗ (2018): ЗАКОН за арендата в земеделието, последно изменение, 2018г.
- 20.ЗЗД (2021): ЗАКОН за задълженията и договорите, последно изменение, 2021г.
- 21.Иванов, Б (2019) Цените на земеделските земи в България скочиха с 214% за по-малко от десетилетие, БАСЗЗ, [www.baszz.net/bg/](http://www.baszz.net/bg/).
- 22.Йовчевска П. (2016): Поземлените отношения: икономически ракурси, Институт по аграрна икономика. София.
- 23.Йовчевска П. (2022): Българското селско стопанство след макросоциалната трансформация, дисертация за научна степен „Доктор на науките“, ИАИ, София.
- 24.Йовчевска П. и колектив (2019): Поземлени отношения - теория, практика, перспективи, Институт по аграрна икономика, 140 с. ISBN – 978-954-8612-18-0.

25. Йовческа, П. и колектив (2014) Влияние на общностната земеделска политика върху цената на поземления ресурс и цената за наем на земя, стр. 175-187, Квантифициране на икономическите и социални ефекти от подкрепата на доходите и развитието на селските райони в периода 2014-2020 г. Научен проект, ИАИ, ССА.
26. Колектив на БАН. (2002). Физическа и социално-икономическа география на България. София: издат. ФорКом.
27. Котева, Н. (2015) Икономическо и финансово състояние на земеделските стопанства, Икономика и управление на селското стопанство, Изд. Селскостопанска академия, бр,4, брой 60, стр. 3-20
28. Коуз, Р., (1993). Фирма, рынок, право. Москва, Дело, с. 38.
29. Кочева Д. (2018): Приложение на икономически инструменти за управление на битовите отпадъци в общините в България“, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
30. Кънева, К. и колектив (2014) Аренда на земеделската земя. Влияние на директните плащания на площ върху размера на рентата. стр. 117-125, „Квантифициране на икономическите и социални ефекти от подкрепата на доходите и развитието на селските райони в периода 2014-2020 г. Научен проект, ИАИ, ССА.
31. Маринов, П. (2018). Природноресурсен потенциал в селските райони на Южен Централен район. Пловдив: изд. Fast Print Books.
32. Михайлова М. (2022): Поземлените отношения и влиянието на институционалната среда върху българското селско стопанство“, дисертация за ОНС „Доктор“, ИАИ, София.
33. Ненова, Р. (2020) Влияние на рентата върху цената на земеделската земя в България, Годишник Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов, Том СХХІІІ, стр. 123-158.
34. Петрова, Н. Ненчева, И. (2008) Развитие на арендата и пазара на земята в Старозагорска област, Управление и устойчиво развитие, бр. 21, кн.3-4, стр. 98-101.
35. Радева Д. (2017): Икономика на новото алтернативно земеделие в България – Пермакултура, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
36. Саров А. (2017): Управление на земеделските кооперации – предизвикателства и перспективи, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, ИАИ.
37. Саров, А., Боевски, И., (2017). „Пазарна турбулентност – промени в управлението на земеделските кооперации в България“, в Сборник: Научно-практическа конференция „Стратегическите визии: Ефективно управление за икономически, организационни и социални трансформации“ (иновации – институции – бизнес), с. 370-376. (ISBN 978-954-535-949-1).
38. Станимирова, М (2019) Пазарът на земеделскаа земя в България – фактори и перспективи, Сборник с доклади от Национална кръгла маса организирана от катедра „Аграрна икономика“ при ИУ, Варна, стр. 10-17.
39. Стоянова Ц. (2022): Главната инспекция по труда отчита, че 7 процента от установените да работят без трудови договори са от сектора "Селско стопанство". Този отрасъл всяка година подлежи на засилен контрол, БНР, 17.11.22г. <https://bnr.bg/post/101737811/ot-raboteshtite-bez-dogovor-7-sa-v-sferata-na-selskoto-stopanstvo>
40. Терзийска Р. (2016): Управление на мрежови структури в аграрния бизнес, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
41. AAID (2008). Economic governance, ANNUAL THEMATIC PERFORMANCE REPORT 2006–07 Australian Agency for International Development, FEBRUARY 2008.
42. Abdulai, A. and W. Huffman, 2000: Structural Adjustment and Economic Efficiency of Rice Farmers in Northern Ghana. Economic Development and Cultural Change, 48 (3). <https://doi.org/10.1086/452608>.
43. Accounting for risk: Agricultural land leases and natural disaster. (2019, August 16). CropWatch. <https://cropwatch.unl.edu/2019/accounting-risk-agricultural-land-leases-and-natural-disaster#:~:text=,and%20natural%20disaster%20lease%20provisions.>

44. Agricultural Contracts: Everything You Need to Know. (2023.). UpCounsel. <https://www.upcounsel.com/agricultural-contracts#:~:text=Marketing%20Contracts,commodities%20exceeded%20the%20quality%20standards.>
45. Alchian, A. (1978). *Economic Forces at Work*. Indianapolis: Liberty Fund. A number of Alchian's better known articles are reprinted here.
46. Alchian, A., (1967). Property Rights, *The Concise Encyclopedia of Economics*, <http://www.econlib.org/library/Enc/PropertyRights.html>, (достъпно на 21.07.2006).
47. Alchian, A., (1969), *Corporate Management and Property Rights*, In *Economic Forces at Work*. Indianapolis: Liberty Press. 1977.
48. Alchian, A., and H. Demsetz, (1972), Production, information costs and Economic Organization, *The American economic review*, 777-795.
49. Ali, M. (2015). Governance and Good Governance: A Conceptual Perspective, *The Dialogue*, Vol.X, 1, 67-77.
50. Allen DW, Lueck D (1999). The role of risk in contract choice, *The Journal of Law, Economics, and Organization*, Volume 15, Issue 3, October 1999, Pages 704–736, <https://doi.org/10.1093/jleo/15.3.704>.
51. Allen, D. and D. Lueck. 2005. Agricultural Contracts, in *Handbook of New Institutional Economics*, C. Menard and M. Shirley (eds.), Berlin, Springer: 465-490
52. Allen, D., and D. Lueck, (1993). Transaction Costs and the Design of Cropshare Contracts, *Land Journal of Economics* 24, 78-100.
53. Allen, D., and D. Lueck, D. (1992b). The Back Forty on a Handshake: Specific Assets, Reputation and the Structure of Farmland Contract, *JLEO*, 8, April 1992.
54. Allen, D., and Lueck, D. (1992a). Contract Choice in Modern Agriculture: Cash Rent versus Cropshare. *The Journal of Law & Economics*, 35(2), 397–426. <http://www.jstor.org/stable/725546>
55. Alulu J., D. Otieno, W.Oluoch-Kosura, J. Ochieng, M.Moral. (2021): Comparison of technical efficiency and technology gaps between contracted and non-contracted vegetable farmers in Western Kenya. *Cogent Food & Agriculture* 7:1.
56. *Annual Review of Resource Economics*, Vol. 12, 111-127.
57. Arouna, A., Michler, J. D., & Lokossou, J. (2021). Contract farming and rural transformation: Evidence from a field experiment in Benin. *Journal of Development Economics*, 151, 102626. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2021.102626>
58. Arrow, Kenneth J. *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, in *The Rate and Direction of Inventive Activity*, 609 (Nat'l Bureau of Econ. Research ed. 1962).
59. Asfaw, M., E. Geta, F. Mitiku, 2019: Economic Efficiency of Smallholder Farmers in Wheat Production: The Case of Abuna Gindeberet District, Western Ethiopia. *Review of Agricultural and Applied Economics*, *Acta Oeconomica et Informatica*, 22(1), 65-75, doi: 10.15414/raae.2019.22.01.65-75
60. Ashwood L. (2018): *For-Profit Democracy: Why the Government Is Losing the Trust of Rural America* (Yale Agrarian Studies Series), Yale University Press.
61. Australian Government (2008): *Economic governance, ANNUAL THEMATIC PERFORMANCE REPORT 2006–07*.
62. Babu S, D. Juvvadi (2014). *Analysis of Governance in Agriculture – a Conceptual Framework and Applications*, IFPRI.
63. Bachev H (2018) Institutional environment and climate change impacts on sustainability of Bulgarian agriculture, *Bulgarian Journal of Agricultural Science* 24 (4), 523-536.
64. Bachev H. (2013): Risk management in the agri-food sector, *Contemporary Economics*, Volume
65. Bachev H. (2021): Modes of Governance for Ecosystem Services in Bulgarian Farms, *Икономически изследвания, Economic Studies*, Vol. 30, No 8, 145-174.
66. Bachev H. (2022): An Approach to Assess the Governance Efficiency of Bulgarian Farms, *Economic Alternatives*, No 4, 769-787.
67. Bachev H. (2023): *Agrarian Governance – Who, What, Why, How, Where, When, Price, Level?*, *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, Vol. 14, No 1, 105-125.

68. Bachev H. (2023): Economics of Agrarian Governance, Asian Journal of Economics and Business, Vol.4, No 2, 149-178.
69. Bachev H. (2023): Institutional Environment and Institutions of Governance of Agricultural Utilization of Sludge from Wastewater Treatment Plants in Bulgaria, in P. Gorawala and S. Mandhatri (Editors) Agricultural Research Updates, Vol. 45, Nova Science Publisher, New York, 41-70.
70. Bachev H. (2023): Understanding and Assessment of Agrarian Governance, Recent Trends in Data Mining and Business Forecasting, Vol. 4, No 1, 19-37.
71. Bachev H. (2023): What is Agrarian Governance?, in A. Tavidze (Editor) Progress in Economics Research, Vol. 51, Nova Science Publisher, New York, 131-160.
72. Bachev H. and B. Ivanov (2023): About the Good Governance of Bulgarian Agriculture, Book of Abstracts and Book of Proceedings, 12th International Symposium of Agricultural Sciences, Trebinje, 206, 154-167.
73. Bachev H. and B. Ivanov (2023): What is Agrarian Governance and Approach to Evaluate How Good it is in Bulgaria?, The Book of Abstracts and The Book of Full Papers, 10th International Zeugma Congress on Scientific Research, Gaziantep, 53, 92-101.
74. Bachev H., B. Ivanov and A. Sarov (2020): Unpacking Governance Sustainability of Bulgarian Agriculture, Икономически изследвания, 6, 106-137.
75. Bachev H., B. Ivanov, B. Kalgı, C. Uçkaç (2023): Governance in Agricultural Markets, Organisations and Development, Gazi Kitabevi, Ankara.
76. Bachev, H. (2004): Efficiency of agrarian organizations. Farm Management and Rural Planning, 135-150.
77. Bachev, H. (2010). Governing of contractual relations in agriculture. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1542750>.
78. Bachev, H. (2010). Study on Agrarian Contracts in Bulgaria. SSRN Journal DOI: 10.2139/ssrn.1617145
79. Bachev, H. (2010)a: Governance of Agrarian Sustainability, New York: Nova Science Publishers.
80. Bachev, H. (2010)b: Management of Farm Contracts and Competitiveness, VDM Verlag Dr. Müller, Germany.
81. Bachev, H. (2012). Efficiency of Farms and Agrarian Organizations, *Economic Thought*, 4, 46-77.
82. Bachev, H. (2016), Defining and Assessing the Governance of Agrarian Sustainability, Journal of Advanced in Law and Economics, Volume VII, Issue 4 (18), 797-816.
83. Bachev, H. (2018) The Impact Of Market, Private, Collective And Hybrid Modes Of Governance On Agrarian Sustainability In Bulgaria, 8 (2-ENG), 124-165.
84. Bachev, H. (2018): The Sustainability of Farming Enterprises in Bulgaria, Cambridge Scholars Publishing.
85. Bachev, H. (2020). Framework for Analysis of Agrarian Contracts. [www.academia.edu. https://www.academia.edu/42812046/Framework\\_for\\_Analysis\\_of\\_Agrarian\\_Contracts](https://www.academia.edu/42812046/Framework_for_Analysis_of_Agrarian_Contracts)
86. Bachev, H. (2020a). Organisation, financing and productivity of agricultural research in Bulgaria. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3630439>
87. Bachev, H. (2022). An Approach to Assess the Governance Efficiency of Bulgarian Farms, Economic Alternatives, № 4, 769-787.
88. Bachev, H., (2006). Governing of Bulgarian Farms – Modes, Efficiency, Impact of EU Accession, in J. Curtiss, A. Balman, K. Dautzenberg and K. Happe (editors), Agriculture in the Face of Changing Markets, Institutions and Policies: Challenges and Strategies, Halle: IAMO, 133-149.
89. Bachev, H., Terziev, D. (2018): A Study on Agrarian Sustainability Impact of Governance Modes in Bulgaria. Journal of Applied Economic Sciences, Volume XIII, 1(55): 227 - 257.
90. Bachev, H., Terziev, D. (2018): A Study on Institutional, Market and Natural Environment impact on Agrarian Sustainability in Bulgaria, Journal of Environmental Management and Tourism, Volume IX, Issue 3 (27), 452-478.
91. Bachev, K. and M. Tsuji, (2001). Governing of Agrarian Transactions. Management and Rural Planning, 2, 185-202.



92. Backer L. (2011). Private Actors and Public Governance Beyond the State: The Multinational Corporation, and the Global Governance Order, *Indiana Journal of Global Legal Studies*, Vol. 17.
93. Bago, J., & Shearer, B. (2022). Risk preferences and contract choices. *Experimental Economics*, 25(5), 1374–1398. <https://doi.org/10.1007/s10683-022-09768-5>.
94. Balakrishnan, S., Wernerfelt B. (1986). Technical change, competition and vertical integration, *Strategic Management Journal*, <https://doi.org/10.1002/smj.4250070405>.
95. Balana, B., & Oyeyemi, M. (2022). Agricultural credit constraints in smallholder farming in developing countries: Evidence from Nigeria. *World Development Sustainability*, 1, 100012. <https://doi.org/10.1016/j.wds.2022.100012>.
96. Baranova, I., O. Bunchikov, R. (2016) Yeremin, Analiz razvitiya form kraudfandinga v finansirovanii sotsial'nykh proyektov, *Uspekhi sovremennoy nauki*, 11(3).
97. Bardhan P. (2003): *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford Scholarship Online.
98. Bayyurt, N., Z. Serin, F. Arıkan (2015). Good Governance and Agricultural Efficiency, *Journal of Social and Development Sciences*, Vol. 6, No. 1, 14-23.
99. Bayyurta, N. (2012): The Impacts of Governance and Education on Agricultural Efficiency: An International Analysis, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 58, 1158 – 1165.
100. Beckman, J., Ivanic, M., Jelliffe, J., Baquedano, F., and Sara Scott, USDA (2021), Economic and Food Security Impacts of Agricultural Input Reduction Under the European Union Green Deal's Farm to Fork and Biodiversity Strategies, *Economic Brief No. (EB-30)* 59 pp.
101. Bellemare M. (2015): Contract Farming: What's In It for Smallholder Farmers in Developing Countries? 30(3), 1-6.
102. Belmans E., L. Borremans, L. Søderkvist, N. Suci, E. Kerselaers (2021): The WaterProtect governance guide: Experiences from seven agricultural and drinking water production catchments across Europe, *Science of The Total Environment*, Volume 761, 143867.
103. Benz, M. and B. Frey, 2005. Corporate Governance: What Can We Learn from Public Governance? in *Academy of Management Review*, Working Paper No. 16.6.
104. Bevir, M., (2012). *Governance: A very short introduction*. Oxford, UK: Oxford University Press.
105. Blagoeva, S (2020): "Direct payments in Serbia and the transition to EU compatible direct support", Institute for Agricultural Economics, International Conference "Agriculture and Food Supply: Markets and Policy Reflections".
106. Blagoeva, S, Ignat, A. (2018): "The new delivery model of the EU CAP after 2020", National Institute for Economic Research, Romanian Academy, International Conference: "Agricultural Markets and Rural Areas in the Context of Modernising and Simplifying the Common Agricultural Policy, Romania.
107. Bloor K. (2022). Global Governance: Political and Economic Governance, in *Understanding Global Politics* by Kevin Bloor, E-International Relations.
108. Boevsky, I. (2012). Support for Farmers' Cooperatives; "Country Report Bulgaria", Wageningen: UR
109. Boevsky, I. and A. Sarov, 2017. Cooperative Governance - Challenges and Perspectives: Proceeding Scientific Forum The XXI Century Business-Trends and Challenges, UNWE, Sofia, 366-377.
110. Bojkić, V., Vrbanić, M., Žibrin, D., Čut Algebra, (2014) Digital Marketing in Agricultural Sector. ENTRENOVA 8-9, September 2016 Rovinj, Croatia
111. Borisov, P., Dimitre Nikolov, Teodor Radev, Ivan Boevski (2020). Analysis of mechanisms to support the agricultural sector in the creation of public goods, *Journal of Bio-based Marketing* vol.1.
112. Borisova L.V., Baranova I.V., Bruzhukova O.V. (2020) Digital Marketing: Drivers for the Development of the Russian Agricultural Sectorp 2nd International Scientific and Practical Conference "Modern Management Trends and the Digital Economy: from Regional Development to Global Economic Growth" (MTDE)
113. Borodkina, I., Borodkin. H , Kotsuibivska, K., Digital Marketing Support System for Agriculture, (2019) 19 TH INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLICATION OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY AND STATISTICS IN ECONOMY AND EDUCATION (ICAICTSEE – 2019), OCTOBER 24-26TH , 2019, UNWE, SOFIA, BULGARIA.

114. Boukendour, S. (2007). Preventing post-contractual opportunism by an option to switch from one contract to another. *Construction Management and Economics*, 25(7), 723–727. <https://doi.org/10.1080/01446190701392994>.
115. Braun, J. and R. Birner, 2017. Designing Global Governance for Agricultural Development and Food and Nutrition Security, *Review of Development Economics*, 21(2), 265–284.
116. Brian E. Hill (2023). The common agricultural policy of the European Union: The present and the future. London: Routledge ISBN 9781032467009 186 Pages Published July 26, 2023 by Routledge <https://www.routledge.com/The-Common-Agricultural-Policy-Past-Present-and-Future/Hill/p/book/9781032467009>.
117. BRITANICA (2023). Governance, <https://www.britannica.com/topic/civil-union>.
118. Brousseau, E. and J-M. Glachant. 2002. The Economics of Contracts and the Renewal of Economics. in *The Economics of Contracts. Theories and Applications*, E. Brousseau and J-M. Glachant (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.
119. Bulte E., P. Richards, M. Voors (2018): Institutions and Agrarian Development, A New Approach to West Africa, Palgrave Macmillan.
120. Carbone, A. 2017. Food supply chains: coordination governance and other shaping forces. *Agricultural and Food Economics*, 5, 3.
121. Cardwell, M. (2004). The European model of agriculture. Oxford: Oxford University Press).
122. Chakrabarti U. (2021). Assembling the Local: Political Economy and Agrarian Governance in British India. The University of Pennsylvania Press.
123. Chandra S. A. (1995). Subhashish S., Siddhartha D. Intelligent marketing information systems: computerized intelligence for marketing decision making. *Marketing Intelligence & Planning*, 2(13), 4-6
124. Chetroui, R and I. Călin, 2013. The concept of economic efficiency in agriculture. Online at <https://mpira.uni-muenchen.de/55007/>, MPRA Paper No. 55007.
125. Cheung S.N.S. (1986). Will China go "capitalist"? : an economic analysis of property rights and institutional change 2. ed., London : Institute of Economic Affairs,
126. Cheung, S., (1969). Transaction costs, risk aversion, and the choice of contractual arrangements. *Journal of Law and Economics* 12, 23–42.
127. Cheung, S.N.S. (1969) *The Theory of Share Tenancy*, Chicago: University of Chicago Press.
128. Chhotray, V. and G. Stoker, 2009. *Governance Theory and Practice*. PALGRAVE MACMILLAN.
129. Ciaian, P, J. Pokrivcak, D. Drabik, 2009. Transaction costs, product specialization and farm structure in Central and Eastern Europe, *Post-Communist Economies*, 21 (2), 191-201.
130. Coase R. (1991): The Institutional Structure of Production, Nobel Prize Lecture, reprinted in 1992, *American Economic Review*, 82(4), 713-719.
131. Coase R. (1998): The New Institutional Economics, *American Economic Review*, 88(2), 72-74.
132. Coase, R. (1959). The Federal Communications Commission. *Journal of Law and Economics*, vol. 2: 1-40
133. Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3: 1–44,
134. Coase, R., (1937). The Nature of the Firm, *Economica*, 4 , 386-405.
135. Cole, S., & Xiong, W. (2017). Agricultural insurance and Economic development. *Annual Review of Economics*, 9(1), 235–262. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080315-015225>
136. Colin, J.P.(2002). Agrarian contracts versus agrarian conventions? *Economie Rurale* 272: 57-73 <https://eurekamag.com/research/003/635/003635957.php>
137. Combarry, O., (2017): Analyzing the efficiency of farms in Burkina Faso. *African Journal of Agricultural and Resource Economics*, 12(3), 242-256. Contract Farming Resource Centre, FAO, Rome, 2008.
138. Commons, J. 1931. Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21: 648-657
139. Cook M. (1995): The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach, *American Journal of Agricultural Economics*, 77(5).
140. Crawford I.M. (1997) *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Rome, 1997

141. Davidova S. and K. Thomson (2014): Family Farming in Europe: Challenges and Prospects. European Parliament.
142. Debebe, S., J. Haji, D. Goshu, A. Edriss (2015): Technical, allocative, and economic efficiency among smallholder maize farmers in Southwestern Ethiopia: Parametric approach. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 7(8), 283-292, DOI: 10.5897/JDAE2015.0652
143. Demir, I., 2016. The firm size, farm size, and transaction costs: the case of hazelnut farms in Turkey, *Agricultural Economics*, 47 (1), 81-90.
144. Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347–359. <http://www.jstor.org/stable/1821637>.
145. Demsetz, H., (1998). Review: Oliver Hart, Firms, Contracts, and Financial Structure, *Journal of Political Economy*, 106: 446-452.
146. Deshpande, C. (2005): Contracting Farming as Means of Value-Added Agriculture, National Bank for Agriculture and Rural Development, Mumbai.
147. DFID, 2010. The limits of decentralised governance: the case of agriculture in Malawi, DFID, Policy Brief.
148. Dinterman C. (2022): What Farmers Need to Know About Carbon Contracts
149. Dixit A. (2016). Economic Governance, *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Springer, 1-11.
150. Dossou, S. a. R., Aoudji, A. K. N., Houessou, A. M., & Kaki, R. S. (2020). Microfinance services for smallholder farmers: an assessment from rice farmers' expectations in Central Benin. *Agricultural and Food Economics*, 8(1). <https://doi.org/10.1186/s40100-020-00165-1>
151. Ducos G. and P. Dupraz (2006): Private Provision of Environmental Services and Transaction Costs, Agri-environmental Contracts in France, paper presented at the 3d World Congress of Environmental and Resource Economics, 3-7 July, 2006, Kyoto.
152. Dupraz P. (2013): The Economics of Regulation in Agriculture: Compliance with Public and Private Standards, *European Review of Agricultural Economics*, Foundation for the European Review of Agricultural Economics, vol. 40(3), 529-531.
153. Dupraz P., K. Latouche, N. Turpin (2009): Threshold effect and co-ordination of agri-environmental efforts, *Journal of Environmental Planning and Management*, Taylor & Francis Journals, vol. 52(5), 613-630.
154. Dwyer, F. R., & Oh, S. (1988). A Transaction Cost Perspective on Vertical Contractual Structure and Interchannel Competitive Strategies. *Journal of Marketing*, 52(2), 21–34. <https://doi.org/10.2307/1251262>
155. EC (2020): Competition Problems and Governance of Non-personal Agricultural Machine Data: Comparing Voluntary Initiatives in the US and EU, European Commission.
156. EC, 2021. PUBLIC ADMINISTRATION AND GOVERNANCE: BULGARIA, EC.
157. Eccles R.G. (1981). The quasifirm in the construction industry, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2 (4) 335-357, [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(81\)90013-5](https://doi.org/10.1016/0167-2681(81)90013-5).
158. Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *The Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99–117. <http://www.jstor.org/stable/1942912>.
159. Emerson M., G. Noutcheva (2018): Political and Economic Governance in the Balkans and Eastern Europe Compared, CEPS.
160. EU (2019): European Governance, EU, <https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/governance.html>
161. European Commission (2019), Communication on “The European Green Deal”
162. European Commission (2020), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions “A New Industrial Strategy for Europe”, Brussels, COM(2020) 102 final
163. European Commission (2020), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions “A new Circular Economy Action Plan - For a cleaner and more competitive Europe”, Brussels, COM(2020) 98 final.
164. European Commission (2020), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions “Sustainable

and Smart Mobility Strategy – putting European transport on track for the future”, Brussels, COM(2020) 789 final

165. European Commission (2020), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions on “Biodiversity Strategy for 2030”, COM(2020) 380 final, Brussels

166. European Commission (2020), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions on “Chemicals Strategy for Sustainability - Towards a Toxic-Free Environment”, Brussels, COM(2020) 667 final

167. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions “Updating the 2020 New Industrial Strategy: Building a stronger Single Market for Europe’s recovery”, Brussels, COM(2021) 350 final

168. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions on Pathway to a Healthy Planet for All EU Action Plan: 'Towards Zero Pollution for Air, Water and Soil', Brussels, COM(2021) 400 final

169. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions “Strategy for Financing the Transition to a Sustainable Economy”, Strasbourg, COM(2021) 390 final

170. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions on an Action Plan for the Development of Organic Production, Brussels, COM(2021) 141 final/2

171. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions “EU Soil Strategy for 2030”, Brussels, COM(2021) 699 final

172. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions on “Pathway to a Healthy Planet for All”, EU Action Plan: 'Towards Zero Pollution for Air, Water and Soil', Brussels, COM(2021) 400 final

173. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Sustainable Carbon Cycles, Brussels, COM(2021) 800 final

174. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions 'Fit for 55': delivering the EU's 2030 Climate Target on the way to climate neutrality, Brussels, COM(2021) 550 final

175. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions “New EU Forest Strategy for 2030”, Brussels, COM(2021) 572 final

176. European Commission (2021), Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Directive 2003/87/EC establishing a system for greenhouse gas emission allowance trading within the Union, Decision (EU) 2015/1814 concerning the establishment and operation of a market stability reserve for the Union greenhouse gas emission trading scheme and Regulation (EU) 2015/757, Brussels, COM(2021) 551 final

177. European Commission (2021), Proposal for a Regulation of the European parliament and of the Council on the making available on the Union market as well as export from the Union of certain commodities and products associated with deforestation and forest degradation, Brussels, COM(2021) 706 final

178. European Commission (2021), Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL establishing a Social Climate Fund, Brussels, COM(2021) 568 final

179. European Commission (2021), Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Regulations (EU) 2018/841 as regards the scope, simplifying the compliance rules, setting out the targets of the Member States for 2030 and committing to the collective achievement of climate neutrality by 2035 in the land use, forestry and agriculture sector, and (EU)

2018/1999 as regards improvement in monitoring, reporting, tracking of progress and review, Brussels, COM/2021/554 final

180. European Commission (2021), Regulation (EU) 2021/1119 of the European Parliament and of the Council of 30 June 2021 establishing the framework for achieving climate neutrality and amending Regulations (EC) No 401/2009 and (EU) 2018/1999 ('European Climate Law').

181. European Commission (2022), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic And Social Committee and the Committee of the Regions "An Economic and Investment Plan for the Western Balkans", Brussels, COM(2020) 641 final.

182. European Commission (2022), Proposal for a Directive of the European parliament and of the Council amending Directive 2010/75/EU of the European Parliament and of the Council of 24 November 2010 on industrial emissions (integrated pollution prevention and control) and Council Directive 1999/31/EC of 26 April 1999 on the landfill of waste, COM(2022) 156 final.

183. European Commission (2022), Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on nature restoration, COM(2022) 304 final, Brussels.

184. European Commission (2022), Proposal for a Regulation of the European parliament and of the Council on reporting of environmental data from industrial installations and establishing an Industrial Emissions Portal, COM(2022) 157 final.

185. European Commission (2022), Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on the sustainable use of plant protection products and amending Regulation (EU) 2021/2115, Brussels, COM(2022) 305 final.

186. European Commission, Joint Research Centre, Barreiro-Hurle, J., Bogonos, M., Himics, M. et al. (2021), Modelling environmental and climatic ambition in the agricultural sector with the CAPRI model – Exploring the potential effects of selected farm to fork and biodiversity strategies targets in the framework of the 2030 climate targets and the post 2020 Common Agricultural Policy, *Publications Office*.

187. Eurostat. (2022, March 31). Agricultural land rents: stark variation across EU. *Eurostat*. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20220331-2>

188. Falaleeva, M., Iryna Usava and Emilia Rekestad (2016). Reals - resilient and ecological approaches for living sustainably, project partnership statement and policy recommendations, Technical Report.

189. Fama, E. F. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288–307. <http://www.jstor.org/stable/1837292>.

190. FAO (2012): Good Agricultural Governance, a resource guide focused on smallholder crop production, RAP PUBLICATION, 18.

191. FAO, (2021): Small family farmers produce a third of the world's food. Food and Agriculture Organisation of UN.

192. Farimani, N. M., Bagherzadeh, J., & Mohammadi, S. (2020). Selection of agricultural contract sales models to wholesalers to maximize supply chain profit (an experimental study). *Journal of Relationship Marketing*, 21(2), 81–102. <https://doi.org/10.1080/15332667.2020.1858738>

193. Fathurrahman, B., Zuhrah, Z., Ridwan, R. Z. M., & Adnan, A. Z. (2021). Study of legal options for agricultural product sale and purchase dispute resolution. *Proceedings of the 2nd Annual Conference on Education and Social Science (ACCESS 2020)*. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210525.102>

194. Fennell, L. A. (2011). Commons, anticommons, semicommons. *Research handbook on the economics of property law*, 35-56.

195. Forino G., S. Bonati, L. Calandra (Editors) (2018): *Governance of Risk, Hazards and Disasters: Trends in Theory and Practice*, Routledge, New York.

196. Foschaches C., M. Saesa, M. Sylvia, B. Schnaider, P. Sarita (2019): Does social identity matter in governance decisions? Evidence from an agrarian reform settlement in Brazil, *Land Use Policy*, vol. 83, 215-226.

197. Foster, A. and M. Rosenzweig, (2022): Are There Too Many Farms in the World? Labor Market Transaction Costs, Machine Capacities, and Optimal Farm Size. *Journal of Political Economy*, (Early Access).

198. Fratkin E. (1997): Pastoralism: Governance and Development Issues, *Annual Review of Anthropology*, Vol. 26, 235-261.
199. Freidberg, S., 2019. "Unable to Determine": Limits to Metrical Governance in Agricultural Supply chains, *Science, Technology, & Human Values*, Vol. 45, 4, 738-760
200. Frija A., M. Sghaier, M. Fetoui, B. Dhehibi, M. Sghaier (2021). The governance of collective actions in agro-silvopastoral systems in Tunisia, in *Governance for Mediterranean Silvopastoral*, Routledge.
201. Fudshchrova, L. (2018) Kak s pomoshch'yu e-mailmarketinga sozdat' sistemu prodazh v internet-magazine // *Internet-marketing*. 1 58-63.
202. Fukuyama, F., 2016. Governance: What Do We Know, and How Do We Know It? *Annual Review Political Sciences*. 19, 89–105.
203. Furuboth, E. and R. Richter (1998 – 1<sup>st</sup> edition; 2005 – 2<sup>nd</sup> edition): *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
204. Furuboth, E. and R. Richter (2005): *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
205. Gabre-Madhin, E. (2001). Understanding How Markets Work: Transaction Costs and Institutions in the Ethiopian Grain Market. Draft Research Report. IFPRI, Washington, DC.
206. Galanter, M. (1981). Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law, *Journal of Legal Pluralism*, 19. P. 4.
207. Galioto F. M. Raggi, D. Viaggi (2013): Pricing Policies in Managing Water Resources in Agriculture: An Application of Contract Theory to Unmetered Water, «WATER», 5, 1502 – 1516.
208. Ganev, G., M. Popoca, F. Bonken, 2020. Bulgaria Report, Sustainable Governance Indicators, SGI.
209. Gaviglio, A., R. Filippini, F. Madau, M. Marescotti, E. Demartini, (2021): Technical efficiency and productivity of farms: a periurban case study analysis. *Agricultural and Food Economics* (2021), 9(11), 1-<https://doi.org/10.1186/s40100-021-00181-9>
210. Georgiev M. (2011): Institutional Factors Determining of the Transaction Costs in the Land Contracts, *Journal Trakia, Journal of Science*, Volume 9, Issue 3, 64-69.
211. Georgiev M. (2011): Institutional Analysis of Transactions in Agricultural Land Contracts in Bulgaria”, *Agricultural University, Agrarian Sciences*, 3, issue 5, 53-62. <https://doi.org/10.22620/agrisci.2011.05.011>
212. Georgiev, M. (2019). Features of agricultural land market in Bulgaria - legal and economic aspect. ResearchGate. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.36477.92648>
213. Georgiev, M. (2020). *Agricultural Law in Bulgaria – Agricultural Land, Food Sovereignty, Biosecurity, Efficiency and Competition*, (CABI indexing) ISBN: 978-620-2-67174-3
214. Georgiev, M. (2010): "Rent seeking" in agricultural contracts in the country.” *Trakia journal of sciences* 8 (2010): 230-233.
215. Georgiev, M. (2012): Problems in measuring transaction costs (Bulgarian agricultural sector), *Agricultural Sciences*, Vol. 4, Issue 9.
216. Georgiev, M. (2013): Impact of the Administration Structure and Transaction Costs on the Agricultural Land Market, *Trakia Journal of Sciences*, 11(11), 527-534.
217. Georgiev, M. and A. Roycheva (2017): “New Institutional Economics and Methods for Measuring the Adaptation of Bulgarian Agriculture.” *The Journal of Supercomputing* 15: 199–205.
218. Georgiev, M. and A. Roycheva (2018): Rules on Integration of Organizations Using Agricultural Land – An Obstacle for Competition.” *Social Science Research Network*.
219. Georgiev, M. and D. Grozdanova (2020): Acquisition and Inheritance of Agricultural Land in Bulgaria - from Fragmentation towards Consolidation. *Journal of Agricultural and Environmental Law = Agrár- És Környezetjog* 15 (29): 66–84.
220. German L. (2018): Catalyzing self-governance: Addressing multi-faceted collective action dilemmas in densely settled agrarian landscapes. *International Journal of the Commons*, 12(2), 217–250.
221. Giaglis G.M., (1999) Mylonopoulos N.G., Doukidis I. The ISSUE methodology for quantifying benefits from information systems. *Logistics Information Management*, 1-2(12)

222. Gilson, R. (1984) Value Creation by Business Lawyers: Legal Skills and Asset Pricing. , Yale Law Journal, 94(December). 294.
223. Goodhue R. (2022): From Handshakes to Blockchains: Economic Analysis of Contracts in Agriculture. In: de Gorter, H., McCluskey, J., Swinnen, J., Zilberman, D. (eds) Modern Agricultural and Resource Economics and Policy. Natural Resource Management and Policy, vol. 55. Springer, Cham.
224. Gottero E. (Editor) (2018): Agrourbanism, Tools for Governance and Planning of Agrarian Landscape, Springer
225. Grahovac P. (2005), "Agricultural Economy", Golden Marketing (Technical Book), Zagreb
226. Gunes, E., H. Guldal, (2019): Determination of economic efficiency of agricultural enterprises in Turkey: a DEA approach. NEW MEDIT, 4, 105-115, DOI:10.30682/nm1904h
227. Guth, M. and K. Smędzik-Ambroży (2020): Economic resources versus the efficiency of different types of agricultural production in regions of the European union, Economic Research - Ekonomska Istraživanja, 33(1), 1036-1051, DOI:10.1080/1331677X.2019.1585270
228. Habtamu, A., G. Lien, J. Hardaker, (2018): Economic performance and efficiency determinants of crop-producing farms in Norway. International Journal of Productivity and Performance Management, 67(9), 1418-1434, DOI 10.1108/IJPPM-01-2018-0026
229. Hadjur H., D. Ammar, L. Lefèvre (2022): Toward an intelligent and efficient beehive: A survey of precision beekeeping systems and services, Computers and Electronics in Agriculture, Volume 192, Issue C Jan. <https://dl.acm.org/doi/abs/10.1016/j.compag.2021.106604>
230. Hagedorn K.(editor) (2002): Environmental Co-operation and Institutional Change: Theories and Policies for European Agriculture, Edward Elgar Publishing.
231. Hakim R., T. Haryanto, D. Sari (2021): Technical efficiency among agricultural households and determinants of food security in East Java, Indonesia. Scientific Reports, 11, 4141, <https://doi.org/10.1038/s41598-021-83670-7>.
232. Hannachi, M., Farès, M., Coléno, F., & Assens, C. (2020). The "new agricultural collectivism": How cooperatives horizontal coordination drive multi-stakeholders self-organization. Journal of Co-operative Organization and Management, 8(2), 100111. <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2020.100111>
233. Harizanova-Bartos, H., & Stoyanova, Z. (2023). Risk Management in Agriculture: Lesson from Bulgaria. In Eurasian studies in business and economics (pp. 167–178). [https://doi.org/10.1007/978-3-031-36286-6\\_10](https://doi.org/10.1007/978-3-031-36286-6_10).
234. Harrigan K. R. (1986). Matching vertical integration strategies to competitive conditions, Strategic Management Journal, <https://doi.org/10.1002/smj.4250070605>.
235. Hart, O. (1989). An Economist's Perspective on the Theory of the Firm. Columbia Law Review, 89(7), 1757–1774. <https://doi.org/10.2307/1122818>.
236. Hayami Y., K. Otsuka (1993): The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective, Oxford University Press.
237. Hayek F. (1976). Law, Legislation, and Liberty, 1, Rules and Order. Philosophical Review 85 (3):429-432.
238. Henning, C. (University of Kiel), Witzke, P. (EuroCare, Bonn) (2021), "Economic and Environmental impacts of the Green Deal on the Agricultural Economy: A Simulation Study of the Impact of the F2F-Strategy on Production, Trade, Welfare and the Environment based on the CAPRI-Model", [https://grain-club.de/fileadmin/user\\_upload/Dokumente/Farm\\_to\\_fork\\_Studie\\_Executive\\_Summary\\_EN.pdf](https://grain-club.de/fileadmin/user_upload/Dokumente/Farm_to_fork_Studie_Executive_Summary_EN.pdf)
239. Herrfahrth, E. 2006. Water Governance in the Kyrgyz Agricultural Sector, DFID, Bonn.
240. Higgins V., G. Lawrence (Editors) (2005): Agricultural Governance: Globalization and the New Politics of Regulation (Routledge Advances in Sociology), Routledge.
241. Hoffman, D. L., Novak, T. P., Chatterjee, P. (1995) "Commercial Scenarios for the Web: Opportunities and Challenges", Journal of Computer Mediated Communication, Special Issue on Electronic Commerce, 1(3). 43% 28% 20% 9% Selling the product Advertising Gathering informations Other 424 ENTRENOVA 8-9, September 2016 Rovinj, Croatia
242. Hoppe, B. (2021): Diverse Family Farms Are Important to U.S. Agriculture. Economic Research Service in Farming Research and Science. USDA.

- 243.Horne, S. (2022, September 28). Why a well-drafted farm employment contract is important - Farmers Weekly. Farmers Weekly.
- 244.Huy, H., M. Lyne, P. Nuthall, (2016): Drivers of transaction costs affecting participation in the rental market for cropland in Vietnam. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 60 (3), 476-492.
- 245.Ikeda, S.; Natawidjaja, R.S. (2022): The Sustainability of Contract Farming with Specialized Suppliers to Modern Retailers: Insights from Vegetable Marketing in Indonesia, *Agriculture*, 12, 380.
- 246.Innovating for Sustainable Growth A Bioeconomy for Europe, Cataloguing data can be found at the end of this publication. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012.
- 247.IoG (2003). Principles for Good Governance in the 21st Century, Institute of Governance.
- 248.Ivanov B. and H.Bachev (2024). How Good is the Governance of Bulgarian Agriculture?, *Economic Alternatives* (under publication).
- 249.Jäckering L., Meemken E., Sellare J., Qaim M. (2021) Promoting written employment contracts: evidence from a randomised awareness campaign, *European Review of Agricultural Economics*, Volume 48, Issue 4, September 2021, Pages 1007–1030, <https://doi.org/10.1093/erae/jbaa035>
- 250.James H., M. Sykuta (2005): Property Right and Organizational Characteristics of Producer-Owned Firms and Organizational Trust, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76(4).
- 251.James H., P. Klein, M. Sykuta (2011): The Adoption, Diffusion, and Evolution of Organizational Form: Insights from the Agrifood Sector, *Managerial and Decision Economics* 32(4)
- 252.Katsamunskia, P., 2016. The Concept of Governance and Public, Governance Theories, *Economic Alternatives*, 2, 134-141.
- 253.Kelemen, E., Megyesi, B., Matzdorf, B., Andersen, E., Van Bussel, L., Dumortier, M., Dutilly, C., García-Llorente, M., Hamon, C., LePage, A., Moruzzo, R., Prager, K., Riccioli, F., & Ochoa, C. Y. (2023). The prospects of innovative agri-environmental contracts in the European policy context: Results from a Delphi study. *Land Use Policy*, 131, 106706. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2023.106706>
- 254.Khalil, E. L. (1995) *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development* : Oliver E. Williamson and Sidney G. Winter (eds.) New York and Oxford: Oxford University Press, 1991, 1993 (paperback). 244 p.
- 255.Khalil, E.L. (1997) Is the Firm an Individual? *Cambridge Journal of Economics*, 21:4, 519-544.
- 256.Khanal, A., & Omobitan, O. (2020). Rural Finance, Capital Constrained Small Farms, and Financial Performance: Findings from a Primary Survey. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 52(2), 288-307. doi:10.1017/aae.2019.45
- 257.Kirechev, D. (2019). IMPACT OF BANK LENDING ON DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN BULGARIA. International Scientific Conference EMAN. Economics & Management: How to Cope With Disrupted Times. <https://doi.org/10.31410/eman.s.p.2019.201>
- 258.Klein, B., Crawford, R. G., & Alchian, A. A. (1978). Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *The Journal of Law & Economics*, 21(2), 297–326. <http://www.jstor.org/stable/725234>
- 259.Koçturk, O. M., Tepeci, M., Duramaz, S., & Yatbaz, A. (2013). The use of agricultural loan: An analysis of farmers' bank selection decisions in Manisa, Turkey. ResearchGate. <https://www.researchgate.net/publication/273768150> [The use of agricultural loan An analysis of farmers' bank selection decisions in Manisa Turkey](https://www.researchgate.net/publication/273768150)
- 260.Kopeva, D. and N. Ivanova (2008): Efficiency and Sustainable Development of Bulgarian Farms (On the Basis of Cereal, Fruit and Vegetables Production). *Management and Sustainable Development*, 3-4 (2), 128-133.
- 261.Kostenarov, K., Sarov, A., Boevsky, I. (2019): Evaluation of members' satisfaction in modern Bulgarian agricultural cooperatives, 5th Annual MRC conference 2019 - "Europe after the European elections: economic and monetary perspectives", Sofia.
- 262.Kramer, B., Hazell, P., Alderman, H., Ceballos, F., Kumar, N., & Timu, A. G. (2022). Is agricultural insurance fulfilling its promise for the developing world? A review of recent evidence. *Annual Review of Resource Economics*, 14(1), 291–311. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-111220-014147>



- 263.Kumar A., A. Sharma (2020). Socio-Sentic framework for sustainable agricultural governance, *Sustainable Computing: Informatics and Systems*, 28, 100274.
- 264.Kuzilwa J., N. Fold, A. Henningsen, M. Larsen (2019): Contract Farming and the Development of Smallholder Agricultural Businesses: Improving markets and value chains in Tanzania, Routledge.
- 265.LaPorte, J., MacKellar, B., Pennington, D. (2020, February 11). *Farmland Rent Considerations - Part 3: Farmland rental agreements and arrangements*. MSU Extension.
- 266.Law, R. (2012, March 23). Types of Farm Leases: Cash-Rent vs. Crop-Share - Rincker Law. Rincker Law. <https://rinckerlaw.com/the-abcs-of-farm-leases/>
- 267.Lease agreement considerations for farmer and landowner. (n.d.). NC State Extension. <https://farmlaw.ces.ncsu.edu/farm-succession/leases/lease-agreement-considerations-for-farmer-andlandowner/#:~:text=Crop%20Share%20A%20crop%20share,of%20production%20according%20to%20agreement>
- 268.Leasing agricultural land. (2023). <https://www.fao.org/3/y5513e/y5513e05.htm#:~:text=The%20following%20elements%20should%20be,ad%20duration%20of%20the%20agreement>
- 269.Ledger T. (2016). Power and Governance in Agri-food Systems: Key Issues for Policymakers, TIPS.
- 270.Lefebvre, M., Nikolov, D., Gómez-Y-Paloma, S., & Chopeva, M. (2014). Determinants of insurance adoption among Bulgarian farmers. *Agricultural Finance Review*, 74(3), 326–347. <https://doi.org/10.1108/afr-05-2013-0022>
- 271.Leibenstein, H. (1987). Entrepreneurship, entrepreneurial training, and x-efficiency theory, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 8 ( 2), 191-205, [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(87\)90003-5](https://doi.org/10.1016/0167-2681(87)90003-5).
- 272.Leibold K.(2021). Improving Your Farm Lease Contract, A guide to help you better understand the business of farmland leases Ag Decision Maker File C2-01 <https://www.extension.iastate.edu/AGDM/wholefarm/pdf/c2-01.pdf>
- 273.Levi-Four D. (ed.) (2012). THE OXFORD HANDBOOK OF GOVERNANCE, Oxford University Press.
- 274.Liao, C., Lu, Q., & Lin, L. (2023). Coordinating a three-level contract farming supply chain with option contracts considering risk-averse farmer and retailer. *PLOS ONE*, 18(2), e0279115. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0279115>
- 275.Loorbach D. (2010): Transition Management for Sustainable Development: A Prescriptive, Complexity-Based Governance Framework, *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, Vol.23, Issue 1, 161-183.
- 276.Lyons, B., & Mehta, J. (1997). Contracts, opportunism and trust: self-interest and social orientation. *Cambridge Journal of Economics*, 21(2), 239–257. <http://www.jstor.org/stable/23599810>
- 277.MacDonald J. (2015): Trends in Agricultural Contracts, *Choices*, 30(3), 1-6.
- 278.Mack, G., A. Kohler, N. El-Benni, (2019): Determinants of the perceived administrative transaction costs caused by the uptake of an agri-environmental program. *Journal and Environmental Planning and Management*, 62 (10), 1802-1819.
- 279.Mahoney, J. T. (2016). Opportunism. In Palgrave Macmillan UK eBooks (pp. 1–4). [https://doi.org/10.1057/978-1-349-94848-2\\_588-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-94848-2_588-1)
- 280.Malapi-Nelson, A. (2017). *Cybernetics: The Book, the Club, and the Decline*. Palgrave Studies in the Future of Humanity and its Successors, Springer.
- 281.Malatinec, T. (2015). EU Agrarian Policy Legal Framework as a part of the EU Development practice / Právny rámec agrárnej politiky EÚ ako súčasť EÚ rozvojovej praxe. *EU Agrarian Law*, 4(2), 15–18. <https://doi.org/10.1515/eual-2015-0009>
- 282.Markov, I., N. Dimov. Rural regions in Bulgaria: through priorities of regional development. (2004). First international conference “Human dimensions of global change in Bulgaria”. Sofia, p. 113-116.
- 283.Markov., N., K. Toneva, (2018). Iсползване на географски информационни системи за измervane на пространствата достapност до здравни услуги, Regionalni диспропорции и бизнес възможности, Trakiiski университет, p. 86.

284. Marshall, A. (1890 [2013]). *Principles of Economics*. Palgrave Classics in Economics, Palgrave Macmillan London
285. Marx K. (1976). *Capital: A Critique of Political Economy*, 1, Penguin Publishing Group, 1152.
286. Massey, R., M. Sykuta, V. Pierce, (2020): Contracts in agriculture. Farm management. University of Missouri. <https://extension.missouri.edu/media/wysiwyg/Extensiondata/Pub/pdf/agguides/agecon/g00312.pdf>.
287. Masten S. (1993) Transaction costs, mistakes, and performance: Assessing the importance of governance, *Managerial and Decision Economics*, (14) 119-129. First published: March/April 1993 <https://doi.org/10.1002/mde.4090140205>.
288. Masten, S., (1999), A revised version of this working paper is forthcoming, In *Encyclopedia of Law & Economics*, B. Boukaert & G. De Geest (eds.), Edward Elgar Publishing & the University of Ghent, 1999), 1-35.
289. Masterson, J. (2007): *Productivity, Technical Efficiency, and Farm Size in Paraguayan Agriculture*. Working Paper No. 490, The Levy Economics Institute Working Paper Collection.
290. Masuku, B. and A. Belete, (2014): Economic Efficiency of Smallholder Dairy Farmers in Swaziland: An Application of the Profit Function. *Journal of Agricultural Studies*, 2 (2), 132-14, doi:10.5296/jas.v2i2.6046.
291. Maurice, D., Y. Adamu, M. Joseph (2015): Analysis of Cost Efficiency in Food Production Among Small-scale Farmers in Adamawa State, Nigeria, *Global Journal of Agricultural Sciences*, 14, 17-25, <http://dx.doi.org/10.4314/gjas.v14i1.3>.
292. Mavroutsikos, C., Giannakas, K., & Walters, C. (2021). The role of premium subsidies in crop insurance. *PLOS ONE*, 16(4), e0250129. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0250129>.
293. McCarthy J. (2007): Shifting Resource Entitlements and Governance Reform during The Agrarian Transition in Sumatra, *Journal of Legal Pluralism*, 55, 95-121.
294. Ménard, C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift Für Die Gesamte Staatswissenschaft*, 160(3), 345–376. <http://www.jstor.org/stable/40752467>.
295. Meurs M. (2001): *The evolution of agrarian institutions. A comparative study of post-socialist Hungary and Bulgaria: The University of Michigan Press, Ann Arbor*.
296. Michler J. and S. Wu (2020): *Relational Contracts in Agriculture: Theory and Evidence*.
297. Mihailova M., *Urban Forests: Bioeconomy and Added Value*, 12th International Scientific Conference, Digitalisation and Circular Economy: Forestry and Forestry Based Industry Implications, in organisation of WoodEMA, i.a. and Union of Scientists of Bulgaria, Varna, Bulgaria, September 11th – 13th 2019, pp 117-125.
298. Mihailova, M. (2020): Capitalization of Direct Payments in Bulgaria, in: *European Agriculture and the New CAP: Challenges and opportunities*, IAE, Sofia.
299. Mishra A., A. Kumar, P. Joshi (Editors) (2022): *Transforming Agriculture in South Asia The Role of Value Chains and Contract Farming*, Routledge.
300. Morfi C (2020). *Organisation and Governance of Agri-Food Systems Implications of Intellectual Property Rights in Plant Biotechnology*, PhD Thesis, Faculty of Natural Resources and Agriculture, Uppsala.
301. Moroz, O. V. (2022). Concluding a contract of purchase-and-sale of agricultural land. *Pravo Ī Suspil'stvo*, 3, 58–64. <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2022.3.10>
302. Mugwagwa, I., Bijman, J., & Trienekens, J. H. (2020). Typology of contract farming arrangements: a transaction cost perspective. *Agrekon*, 59(2), 169–187. <https://doi.org/10.1080/03031853.2020.1731561>
303. Muluneh, T. 2021. Conceptualizing Digital Agricultural Governance, *International Journal of Engineering Research & Technology*, Vol. 10, Issue 1.
304. Murtazaev, O., Ibragimov, G. A., & Khurramov, A. M. (2021). Service Provision and Development in Agriculture. *International Journal of Innovations in Engineering Research and Technology*, 7(07), 84–88.
305. National Agricultural Law Center. (2022, March 30). *Agricultural Leases Overview - National Agricultural Law Center*.

<https://nationalaglawcenter.org/overview/agleases/#:~:text=These%20include%3A%20the%20length%20of,types%20of%20farming%20practices%20th>

- 306.Nikolenko L., E. Jurakovskiy, N. Ivanyuta, O. Andronik, S. Sharkovska (2018): Investment Policy of Governance of Economic Security of Agrarian Sector of Ukraine on the Basis of Theory of Fuzzy Logics, Montenegrin Journal of Economics, Economic Laboratory for Transition Research, vol. 14(4), 125-140.
- 307.Noev, N. (2008). Contracts and rental behavior in the Bulgarian land market: An empirical analysis. Eastern European Economics, 46(4), 43–74. <https://doi.org/10.2753/eee0012-8775460403>
- 308.Noleppa, S., HFFA Research GmbH, Ettore Capri, Opera Research (2022), White paper “Achieving global food security without compromising free trade or agricultural productivity: a global perspective on the EU’s Green Deal and the role of innovation for sustainable agriculture”, <https://operaresearch.eu/achieving-global-food-security-without-compromising-free-trade-or-agricultural-productivity-a-global-perspective-on-the-eus-green-deal-and-the-role-of-innovation-for-sustainable-agriculture/>
- 309.North D. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press.
- 310.North D. (1991): Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, 1, 97–112.
- 311.OECD, 2015. G20/OECD Principles of Corporate Governance, OECD Publishing, Paris.
- 312.OECD, 2019. Review of the Corporate Governance of State-Owned Enterprises. BULGARIA, OECD.
- 313.Okoruwa, V., A. Akindeinde, K. Salimonu, (2009): Relative Economic Efficiency of Fars in Rive Production: A Profit Function Approach in North Central Nigeria, Tropical and Subtropical Agroecosystems, 10(2), 279-286.
- 314.Olah, B, Vladimír Kunca and Igor Gallay. (2020). Assessing the Potential of Forest Stands for Ectomycorrhizal Mushrooms as A Subsistence Ecosystem Service for Socially Disadvantaged People: A Case Study from Central Slovakia, Department of Applied Ecology, Faculty of Ecology and Environmental Sciences, Technical University in Zvolen, T.G. Masaryka 24, SK-960 01 Zvolen, Slovakia; kunca@tuzvo.sk (V.K.); gallay@tuzvo.sk (I.G.).
- 315.Ole, Lando; Hugh, Beale (2000). *Principles of European Contract Law, Parts I and II, prepared by the Commission on European Contract Law*. p. XXVII.
- 316.Osabohien, R., Ufua, D., Moses, C. L., & Osabuohien, E. (2020). Accountability in agricultural governance and food security in Nigeria. *Brazilian Journal of Food Technology*, 23.
- 317.Ostrom E. (1990). Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge University Press.
- 318.Ostrom E. (1999). Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges, *Science*, 284, 278–282.
- 319.Ostrom, E. (2009). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems, Nobel Prize Lecture, December 8, 2009.
- 320.Ostrom, E. and A. Schlüter, Achim (Editors) (2007): The challenge of self-governance in complex, globalizing economies: Collection of papers PhD seminar, Arbeitsbericht, Working Paper No. 47-2007
- 321.Otsuka K., H. Chuma, Y. Hayami (1992): Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts, *Journal of Economic Literature*, Vol. 30, 1965-2018.
- 322.Ouchi, W. G. (1980). Markets, Bureaucracies, and Clans. *Administrative Science Quarterly*, 25(1), 129–141. <https://doi.org/10.2307/2392231>.
- 323.Patel S., Sayyed I. U. (2014) “Impact of Information Technology In Agriculture Sector”, *International Journal of Food, Agriculture and Veterinary Sciences* 2014 Vol. 4 (2) May-August, pp. 17-22
- 324.Paulino E. (2014): The agricultural, environmental and socio-political repercussions of Brazil's land governance system, *Land Use Policy*, Vol. 36, 134-144.
- 325.PenState Extension (2023): E-Commerce for Ag Business: Advantages and Challenges, <https://extension.psu.edu/e-commerce-for-ag-business-advantages-and-challenges>
- 326.Planas J., A.Schuurman, Y. Segers (2022): The formation of agricultural governance: the interplay between state and civil society in European agriculture, 1870-1940, *WASSRural and Environmental History*.

327. Plato. 360 B.C.E. [1970]. *The Laws*. T. Saunders (trans.), Penguin Classics, Penguin Books, London
328. Polman, N., & Slangen, L. (2008). Institutional design of agri-environmental contracts in the European Union: the role of trust and social capital. *NJAS Wageningen Journal of Life Sciences*, 55(4), 413–430. [https://doi.org/10.1016/s1573-5214\(08\)80029-2](https://doi.org/10.1016/s1573-5214(08)80029-2)
329. Posner, R., (1974). An Economic approach to legal procedure judicial administration, *Journal of Legal Studies* 2.
330. Proceedings (2017): Global Governance/Politics, Climate Justice & Agrarian/Social Justice: Linkages and Challenges, International Institute of Social Studies (ISS), The Hague, Netherlands.
331. Qian, X., & Olsen, T. L. (2022). Contractual coordination of agricultural marketing cooperatives with quality provisions. *Manufacturing & Service Operations Management*, 24(6), 3269–3282. <https://doi.org/10.1287/msom.2022.1151>
332. Regmi, A. (2006). *The Role of Heterogeneity in Collective Action: A Look at the Intertie between Irrigation and Forests. Case Studies from Chitwan, Nepal*, Unpublished thesis, Indiana University.
333. Robertson, T. S., & Gatignon, H. (1998). Technology Development Mode: A Transaction Cost Conceptualization. *Strategic Management Journal*, 19(6), 515–531. <http://www.jstor.org/stable/3094044>
334. Rodorff V., M. Siegmund-Schultze, M. Guschal, S. Hölzl and J. Köppel (2019). Good Governance: A Framework for Implementing Sustainable Land Management, *Sustainability* 11(16):4303.
335. Ronaghi M., M. Ronaghi, M. Kohansal (2020). *Agricultural Governance*, Verlag: GlobeEdit.
336. Ronaghi M., S. Saghaian, Mohammadreza Kohansal, M. Reed, Mohammad Ghorbani (2020): The Effects of Good Governance on the Agricultural Sector, *International Journal of Agriculture and Environmental Research*, Vol.6, Issue 1, 11-29.
337. Rubin P. (1978). The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract, *Journal of Law and Economics*, 21 ( 1), 223-33.
338. Sacconi L. (2012). Corporate Social Responsibility and Corporate Governance, *EconomEtica*, No. 38, SSRN, Working papers, N.38.
339. Salanié B. (1997). *The Economics of Contracts*, London, MIT Press, Shapiro, C., Attribute to Oliver Williamson: Antitrust Economics, Review California. Management, V52 , No2, Reprintseries The Regents of the University of California. 2010.
340. Santiago M., and M. Sykuta (2016): Regulation and Contract Choice in the Distribution of Wine, *Journal of Wine Economics* 11(2), 216-232.
341. Sarov A. and I. Boevsky (2018): „Governance Structures Of The Agricultural Co-Operatives In Bulgaria – Concepts And Practices“, In „One World Many Cultures“, Bydgoszcz, Poland, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko–Pomorskiej Szkoły Wyższej W Bydgoszczy. Pl, 11(2018), pp. 215-231
342. Schieffer J. and M. Vassalos (2015): Risk and the Use of Contracts by Vegetable Growers, 30(3), 1-6.
343. Schwindenhammer, S., 2018. The New Regionalism in Global Organic Agricultural Governance Through Standards: A Cross-Regional Comparison, *Global Environmental Politics*, 18, 3.
344. Scmitter, P., 2018. Defining, explaining and, then, exploiting the elusive concept of 'governance', Springer.
345. Shaban, N., Hrabrin Bashev and Eman Kadhum (2020). State and development of agrarian research and development, anniversary of Agricultural education in Gorky Belarus.
346. Shand R. (2018). *The Governance of Sustainable Rural Renewal. A comparative global perspective*, Routledge.
347. Shen S., Basist A. and Howard A. (2010) “Structure of a digital agriculture system and agricultural risks due to climate changes”, International Conference on Agricultural Risk and Food Security, Beijing, China 10–12 June 2010, “Agriculture and Agricultural Science Procedia”, Volume 1, 2010, Pages 42–51
348. Shi, Z., & Cao, E. (2020). Contract farming problems and games under yield uncertainty. *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 64(4), 1210–1238. <https://doi.org/10.1111/1467-8489.12400>
349. Shivakoti, G. (1992), “Farmers’ Perceptions of System Effectiveness, Level of Participation and Equity in Farmer and Agency Managed Irrigation Systems in Nepal,” presented at the third annual conference of the International Association for the Study of Common Property, Washington, D.C., September 17-20.

- 350.Skarżyńska, A., (2019): Economic Size and Production Efficiency of Farms Specializing in Field Crops in Poland. *Problems of Agricultural Economics*, 1(358), 64-87.
- 351.Skerman T. (2016). *Agribusiness Governance Finding the Green Zone, Rural Leaders*.
- 352.Smith, A. 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, R. Campbell and A. Skinner (eds), Oxford: Oxford University Press; Glasgow (ed.)
- 353.Stebek E. (2011): Between 'Land Grabs' and Agricultural Investment: Land Rent Contracts with Foreign Investors and Ethiopia's Normative Setting in Focus, *Mizan Law Review*, vol. 5, 2 2011
- 354.Sullivan, T.J. (1975). kwazi"The Concept of Benefit in the Law of Quasi-Contract" (1975). Faculty Publications. 476. <https://scholarship.law.wm.edu/facpubs/476>
- 355.Swinnen, J. F. M., & Knops, L. (2013). Food policy, agricultural trade and rural poverty: Lessons from the European Union. *The World Economy*, 36(9), 1202-1216.
- 356.Sykuta M. (2010): Concentration, Contracting and Competition: Problems In Using The Packers & Stockyards Act To Supplement Antitrust, *The CPI Antitrust Journal*, 4(2).
- 357.Sykuta M., F. Chaddad (1999): Putting Theories of the Firm in Their Place: A supplemental digest of the New Institutional Economics, *Journal of Cooperatives*, 14.
- 358.Sykuta M., J. Parcell (2003): Contract Structure and Design in Identity Preserved Grain Production." *Review of Agricultural Economics*, 25(2).
- 359.Sykuta M., M. Cook. (2001): A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives, *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5), 1273-1279.
- 360.Technical support (2002): Advantages and Disadvantages of Contracting and Sub-Contracting in Marketing of Agricultural Produce, Friedrich Ebert Stiftung.
- 361.Terziev D., P Zhou, R Terziyska, D Zhang, (2018): Food Safety: Technologies and Governance, Sofia: Yearbook of UNWE, 121-140.
- 362.Terziev, D., D. Radeva, & Y. Kazakova (2018). A new look on agricultural sustainability and food safety: Economic viability, in H. Bachev, S. Che, S. Yancheva (Editors), *Agrarian and Rural Revitalization Issues in China and Bulgaria*, KSP Books, 231-242.
- 363.Terziev, D., Radeva D. (2016). Studying the New Agriculture. 2nd International Conference on Development and Economics (I.CO.D.ECON.), Thessaloniki, Greece.
- 364.Tesema, T., (2021): Determinants of allocative and economic efficiency in crop-livestock integration in western part of Ethiopia evidence from Horro district: data envelopment approach. *Heliyon*, 7, e07390, <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e07390>
- 365.Tleubayev, A., I.Bobojonovb, T. Gagalyukc, E.Mecad, T. Glaubene, 2021. Corporate governance within Russian agri-food sector, *International Food and Agribusiness Management Review*, Vol. 24, 4.
- 366.Tolstyakova, O., Semenova, O. (2013) *Model' upravleniya / Theoretical and practical issue of ensuring the economic interests of the modern innovativ society*, B&M Publishing, San Francisisco, California, USA
- 367.Torres-Salcido, G. and J. Sanz-Cañada, 2018. Territorial Governance. A Comparative Research of Local Agro-Food Systems in Mexico, *Agriculture*, 8, 18.
- 368.Trubek D. and L.Trubek (2007). *New Governance & Legal Regulation: Complementarity, Rivalry, and Transformation*, SSRN Legal Studies Research Paper Series, Paper No. 1047.
- 369.Tsiboe, F., & Turner, D. (2023). Econometric identification of crop insurance participation. *Agricultural and Resource Economics Review*, 1-22. doi:10.1017/age.2023.13
- 370.Tyndale W. and J. Frith (1831). *The works of Tyndale*. Ebenezer Palmer.
- 371.UN (2015): *The Sustainable Development Goals (SDGs)*, United Nation.
- 372.Understanding crop share leases. (2020.). *Agricultural Economics*. <https://agecon.unl.edu/understanding-crop-share-leases#:~:text=A%20crop%20share%20lease%20is,What%20are%20common%20share%20arrangement>
- 373.USDA (2012): USDA Economic Research Service. 2012 Agricultural Resource Management Survey: farms with contracts by farm typology, 2012. From *Farm Structure and Organization: Background on Farm Organization*.

- 374.Valentinov, V. and J. Curtiss (2005): Toward a transaction cost theory of organizational change in transitional agriculture, *Eastern European Economics*, 43 (5), 25-45.
- 375.Vanberg V. (1992). Organizations as constitutional systems, *Constitutional Political Economy*, 1992, 3, (2) 223-253
- 376.Veldwisch G. and P. Woodhouse (2021): Formal and informal contract farming in Mozambique: Socially embedded relations of agricultural intensification, *Journal of Agrarian Change*, 22, 162–178.
- 377.Villaume S. (2011): Paid employment in agriculture: the rising proportion of seasonal contracts division Agriculture, Insee.
- 378.Vlasenko,D.(2019) Internet-marketing i sel'skoye khozyaystvo», *Vserossiyskiy fermer internet zhurnal*, [http://vfermer.ru/rubrics/economic/economic\\_369.html](http://vfermer.ru/rubrics/economic/economic_369.html)
- 379.Vorley B. (2012): Sustaining Agriculture: Policy, Governance, and the Future of Family based Farming, IIED.
- 380.Voutos Y., G. Drakopoulos and P. Mylonas (2019): Smart Agriculture: An Open Field for Smart Contracts, 2019 4th South-East Europe Design Automation, Computer Engineering, Computer Networks and Social Media Conference (SEEDA-CECNSM), 2019, 1-6.
- 381.Vymětal P. (2007). Governance: Defining the Concept, Faculty of International Relations, University of Economics, Prague, Working Papers, 1/2007
- 382.Wegener, S., Labar, K., Petrick, M., Marquardt, D., Theesfeld, I., & Buchenrieder, G. (2011). Administering the Common Agricultural Policy in Bulgaria and Romania: obstacles to accountability and administrative capacity. *International Review of Administrative Sciences*, 77(3), 583-608. <https://doi.org/10.1177/0020852311407362>
- 383.Weiss, T., 2000. Governance, good governance and global governance: conceptual and actual challenges, *Third World Quarterly*, Vol 21, No 5, 795– 814.
- 384.Westerink, J., R. Jongeneel, N. Polman, K. Prager, J. Franks, P. Dupraz, E. Mettepenningen, (2017): Collaborative governance arrangements to deliver spatially coordinated agri-environmental management. *Land Use Policy*, 69, 176-192.
- 385.Wiezik, M., Tomáš Lepeška, Igor Gallay, Juraj Modranský, Branislav Olah, Adela Wicziková (2018), Wood pastures in central slovakia – collapse of a traditional land use form, *Acta Sci. Pol. Formatio Circumiectus* 17 (4) 2018, 109–119.
- 386.Wikipedia (2023). Governance, <https://en.wikipedia.org/wiki/Governance>
- 387.Williamson O. (1996). *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.
- 388.Williamson O. (1998): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- 389.Williamson O. (2005): *The Economics of Governance*, *American Economic Review* 95: 1–18.
- 390.Williamson O., Winter S. (1993). *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, Oxford University Press, 244
- 391.Williamson, O., (1998). Cost Economic: How It Works; Where It Is Headed, *De Economist* 146, No. 1:1-58.
- 392.Williamson, O., 1999. Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective. *Journal of Law Economics and Organization* 15(1), 306-42
- 393.Williamson, O., 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVIII, 595–613.
- 394.Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analyses and Antitrust Implications*, New York: Free Press, 31-37.
- 395.Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, NY, Free Press.
- 396.Williamson, O.E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press.
- 397.Williamson, O.E. (2000). *Why Law, Economics, and Organization?* University of California, Berkeley, [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=255624](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=255624).
- 398.Williamson, O.E. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 3, 171-195. <http://dx.doi.org/10.1257/089533002760278776>.
- 399.Williamson, Oliver E. (1991). *The Nature of the Firm*. New York: Oxford University Press. ISBN 9780195065909.

400. Wolman H., A. Levy, and D. Hincapie (2010). GOVERNMENT and GOVERNANCE, in Kosarko and Weissbourd, Economic Impacts of GO TO 2040.
401. World Bank (2015): Investment Contracts for Agriculture: Maximizing Gains and Minimizing Risks, World Bank.
402. World Bank, 1992. Governance and Development, World Bank.
403. World Bank, 2022. Worldwide Governance Indicators, World Bank.
404. Wu S. and J. MacDonald (2015): Economics of Agricultural Contract Grower Protection Legislation, 30(3), 1-6.
405. Xenophon. 1914. *Cyropaedia: The Education of Cyrus*, M. Walter (ed.), London: William He
406. Yorozu, Y., Hirano, M., Oka, K., Tagawa, Y. (1982) Electron spectroscopy studies on magneto-optical media and plastic substrate interface, IEEE Transl. J. Magn. Japan, vol. 2, pp. 740-741, August 1987 [Digests 9th Annual Conf. Magnetics Japan, p. 301].
407. Young, M. (1989) *The Technical Writer's Handbook*. Mill Valley, CA: University Science
408. Zaimova, D., (2011): Methods for Assessing Economic Efficiency of Agricultural Farms, *Economic Thought*, 2, 81-94.
409. Zavišić, Ž. (2011), "Marketing Basics", Visoka poslovna škola Zagreb, DIGITAL & TRENDS Smart agriculture <https://www.statista.com/>
410. Zhang, Y., Xu, Q., & Zhang, Q. (2023). Optimal contracts with moral hazard and adverse selection in a live streaming commerce market. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 74, 103419. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2023.103419>
411. Zhao, D., Gu, F. F., & Wang, L. (2022). The impact of contractual governance on forms of opportunism. *Industrial Marketing Management*, 102, 89–103. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.01.006>
412. Zhao, N., & Yao, F. (2022). Innovative Mechanism of Rural Finance: Risk assessment methods and impact factors of agricultural loans based on personal emotion and artificial intelligence. *Journal of Environmental and Public Health*, 2022, 1–9. <https://doi.org/10.1155/2022/1126489>.
413. <https://library.fes.de/fulltext/bueros/simbabwe/01175004.htm>
414. <https://www.agriculture.com/crops/conservation/what-farmers-need-to-know-about-carbon-contracts>
415. [https://www.canr.msu.edu/news/farm\\_land\\_rental\\_agreements\\_and\\_arrangements#:~:text=A%20flex%20rent%20agreement%20is,of%20the%20crop%20flex%20rent](https://www.canr.msu.edu/news/farm_land_rental_agreements_and_arrangements#:~:text=A%20flex%20rent%20agreement%20is,of%20the%20crop%20flex%20rent)
416. <https://www.fwi.co.uk/business/business-management/staff/why-a-well-drafted-farm-employment-contract-is-important>
417. <https://www.insee.fr/en/statistiques/1281240>